

**T. C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSADİ GELİŞME VE ULUSLARARASI İKTİSAT
BİLİM DALI**

**İKTİSADİ PSİKOLOJİ: TEORİ VE İHRACATÇI
MÜTEŞEBBİS KARAR PROFİLİ ÜZERİNDE BİR
UYGULAMA
(DOKTORA TEZİ)**

Müslüm BASILGAN

BURSA 2008

**T. C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSADİ GELİŞME VE ULUSLARARASI İKTİSAT
BİLİM DALI**

**İKTİSADİ PSİKOLOJİ: TEORİ VE İHRACATÇI
MÜTEŞEBBİS KARAR PROFİLİ ÜZERİNDE BİR
UYGULAMA**

(DOKTORA TEZİ)

Müslüm BASILGAN

**Danışman
Prof. Dr.Emin ERTÜRK**

BURSA 2008

TEZ ONAY SAYFASI

T. C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İktisat Anabilim, İktisadi Gelişme ve Uluslar arası İktisat Bilim Dalı'nda U2004497 numaralı Müslüm BASILGAN'ın hazırladığı "İktisadi Psikoloji: Teori ve İhracatçı Müteşebbis Karar Profili Üzerinde Bir Uygulama" konulu Doktora tezi ile ilgili tez savunma sınavı,/...../ 20.... günü -saatleri arasında yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin(başarılı/başarısız) olduğuna(oybirliği/oy çokluğu) ile karar verilmiştir.

Üye (Tez Danışmanı ve Sınav Komisyonu Başkanı)
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

...../...../ 20.....

ÖZET

Yazar : Müslüm BASILGAN
Üniversite : Uludağ Üniversitesi
Anabilim Dalı : İktisat
Bilim Dalı : İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat
Tezin Niteliği : Doktora Tezi
Sayfa Sayısı : xiii + 354
Mezuniyet Tarihi : /.... /

Tez Danışman(lar)ı : Prof.Dr.Emin ERTÜRK

İKTİSADİ PSİKOLOJİ: TEORİ VE İHRACATÇI MÜTEŞEBBİS KARAR PROFİLİ ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

Geleneksel iktisat teorisi bir “iktisadi insan” varsayımı yapmıştır. Üstelik bu insanın karar vermek için gerekli tüm bilgilere ulaştığı, iyi düzenlenmiş ve sabit bir tercih sistemine sahip olduğu, hareketlerin alternatif yönü konusunda çok iyi bir hesaplayıcı olduğu varsayılmıştır. Bunlar ona faydasını maksimuma ulaştırmasını sağlayacaktır. Geleneksel iktisadın bu insan modeline yönelik eleştirilerin bir sonucu olarak ortaya çıkan iktisadi psikoloji karar vericilerin iktisadi davranışlarını incelemektedir. İktisadi davranışların açıklanması ise özellikle bilişsel ve sosyal psikolojiden gelen psikolojik değişkenlerin iktisat modelleriyle entegrasyonu ile mümkündür. Bu çalışmanın amacı da iktisadi davranışların açıklamasında psikolojinin katkısını ortaya koymaktır.

Bu amaçla çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ilk olarak iktisadi psikolojinin temel kavramı olan “davranış” üzerinde durularak davranışın temel dinamikleri olan kişilik, motivasyon ve öğrenme kavramları irdelenmiştir. İktisadi psikolojinin kavramsal ve tarihsel gelişimi, iktisadi psikolojiyi açıklayan temel modeller ele alındıktan sonra mikropsikoloji başlığa altında tüketici ve firma davranışı ve makropsikoloji başlığı altında ise tasarruf, işsizlik ve enflasyon psikolojisi incelenmiştir.

İkinci bölümde girişimcilik konusu iktisadi psikoloji açısından ele alınmıştır. İlk olarak girişimcilik ile ilgili kavramsal açıklamalar yapıldıktan sonra iktisat literatüründe girişimci kavramının tarihsel gelişimi ve girişimcilik alanında psikolojinin yaptığı katkılar incelenmiştir. Bu bölümde son olarak girişimcilerin temel kişilik karakteristikleri olan başarı güdüsü, risk alma, kontrol odağı ve belirsizliğe tolerans şeklindeki özellikler ve girişimcinin tecrübesi, eğitimi, yaşı, cinsiyeti ve doğum sırası gibi faktörler hem teorik hem de ampirik literatür açısından ortaya konmuştur.

Üçüncü ve son bölümde ise girişimci karar verme sürecinde etkili olan başarı güdüsü, belirsizliğe tolerans, kontrol odağı ve risk alma şeklindeki kişilik özellikleri Bursa örneğinde ihracatçı girişimciler üzerinde ampirik olarak test edilmiştir.

Anahtar Sözcükler

İktisadi Psikoloji
İktisadi İnsan

Ekonomik Davranış
Davranışsal İktisat

Girişimci
Ekonomik Psikoloji

Kişilik
Girişimcilik

ABSTRACT

Yazar : Müslüm BASILGAN
Üniversite : Uludağ Üniversitesi
Anabilim Dalı : İktisat
Bilim Dalı : İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat
Tezin Niteliği : Doktora Tezi
Sayfa Sayısı : Xiii + 354
Mezuniyet Tarihi : /.... /

Tez Danışman(lar)ı : Prof.Dr.Emin ERTÜRK

ECONOMIC PSYCHOLOGY:THEORY AND AN APPLICATION ON DECISION MAKING PROFILE OF EXPORTER ENTREPRENEURS

The theory of conventional economics made the assumption of an “economic man”. Furthermore it was assumed that this man reaches all information that is required to make a decision and that she/he has a fixed preference system, that this man is a good calculator concerning the alternative direction of acts/movements. These will ensure her/him to maximize his/her benefit. Economic psychology, which has emerged as a result of criticism directed towards this model of economic man, examines the economic behaviors of decision makers. Explanation of economic behavior is, on the other hand, possible by integrating the psychological variables that come particularly from cognitive and social psychology with economical models. The goal of this study is to demonstrate the contribution of psychology in explaining the economic behaviors.

In this regard, the study is comprised of three chapters. In the first chapter, fundamental dynamics of behavior, which are personality, motivation and learning concepts, are examined by concentrating on the “behavior” that is the fundamental concept of economic psychology. Following discussion of conceptual and historical development of economic psychology and fundamental models that explain economic psychology, consumer and firm behavior is then examined under the title of microeconomic psychology and saving, unemployment and inflation psychology is studied under the title of macroeconomic psychology.

In the second chapter, the subject of entrepreneurship is discussed in terms of economic psychology. First of all, after some conceptual explanations with relation to entrepreneurship, historical development of entrepreneur in economic literature and psychology’s contributions in entrepreneurship field is analyzed. Last but not the least, fundamental characteristics of entrepreneurs’ features such as achievement motivation, risk taking, focus of control and tolerance of ambiguity, and the factors such as entrepreneur’s experience, education, age, sex and birth order, are put forward in terms of both theoretic and empiric literature.

In the third and the last chapter, personal characteristics that are influential in the decision making process such as achievement motivation, tolerance of ambiguity, locus of control and risk taking are tested empirically over exporter entrepreneurs in Bursa sampling.

Key Words

Economic Psychology
Economic Man

Economic Behavior
Behavioral Economics

Entrepreneur
Economical Psychology

Personality
Entrepreneurship

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	i
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	v
KISALTMALAR	viii
TABLolar	ix
ŞEKİLLER	xii
GRAFİKLER	xiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM İKTİSADİ DAVRANIŞ VE İKTİSADİ PSİKOLOJİ

1. Davranış Kavramı	7
1.1. İktisadi Açından Davranış	9
1.2. İktisadi Davranış ve Psikoloji	12
2. İktisadi Olgular ve Psikolojik Süreçler	16
2.1. İktisadi Davranışların Dinamik Unsurları	17
2.1.1. Kişilik	19
2.1.2. Motivasyon	21
2.1.3. Öğrenme	24
2.2. Davranışsal Dinamiklerin İktisadi Davranışa Uygulanması	25
2.2.1. Tüketici Davranışına Uygulanması	26
2.2.2. Diğer İktisadi Davranışlara Uygulanması	29
3. İktisadi Psikoloji: İktisadi Davranışların Psikolojik Boyutu	31
3.1. Kavramsal Açından İktisadi Psikolojinin İrdelenmesi	34
3.2. Tarihsel Açından İktisadi Psikolojinin İrdelenmesi	40
3.3. İktisadi Psikoloji’de Araştırma Alanlarına Kısa Bir Bakış	51
3.4. İktisadi Psikolojide Metodoloji	57
3.5. İktisadi Psikolojik Modeller	61
3.5.1. Katona Modeli	61
3.5.2. Strumpel Modeli	63
3.5.3. Van Raaij Modeli	64
4. Mikroekonomik Psikoloji	67
4.1. Tüketici Davranışı	69
4.1.1. Kavramsal Açıklama	71
4.1.2. İktisat ve Tüketici Davranışı	74
4.1.3. Psikoloji ve Tüketici Davranışı	77
4.2. Firma Davranışı	83
4.2.1. Karar Verme Modelleri	85
4.2.1.1. Rasyonel Karar Verme Modeli	88
4.2.1.2. Sınırlı Rasyonelite Modeli	90
4.2.1.3. Davranışsal Karar Kuramı	96
4.2.1.3.1. Davranışsal Karar Kuramında Problem Tanıma	99
4.2.1.3.2. Davranışsal Karar Kuramında Karar Çerçevesi ve Kuralları	102
4.2.1.3.3. Davranışsal Karar Kuramında Olasılık Uygulamaları	106

4.2.1.3.4. Davranışsal Karar Kuramında Tercih Süreci	111
4.2.1.3.5. Davranışsal Karar Kuramında Risk Alma.....	115
5. Makroekonomik Psikoloji	122
5.1. Tasarruf Psikolojisi	125
5.1.1. Tasarrufun İktisadi Analizi.....	126
5.1.2. Tasarrufun Psikolojik Analizi	130
5.1.2.1. Psikolojik Tasarruf Teorileri	135
5.1.2.1.1. İlk Psikolojik Tasarruf Teorileri.....	135
5.1.2.1.2. Davranışsal Hayat Dönemi Modeli	137
5.2. İşsizlik Psikolojisi	142
5.2.1. İşsizlik Psikolojisi Konusunda İlk Araştırmalar.....	144
5.2.2. Bir İşte Çalışmanın Getirileri	146
5.2.3. İşsizliğin Ruh Sağlığı Üzerindeki Etkisi	148
5.3. Enflasyon Psikolojisi.....	154

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİĞE İKTİSADİ PSİKOLOJİK YAKLAŞIM

1. Kavramsal Açıklamalar	161
1.1. Girişimcilik ve Girişimci.....	161
1.2. Küçük işletme Sahipliği, Girişimci ve Mucit.....	164
1.3. İç Girişimcilik	166
2. İktisadi Teoride Girişimcilik Kavramının Ortaya Çıkışı ve Tarihsel Gelişimi	168
2.1. Klasik İktisatçıların Katkısı.....	168
2.2. Neoklasik İktisatçıların Katkısı	171
2.3. Avusturya Okulunun Katkısı.....	172
2.4. Amerikan İktisatçıların Katkısı	178
3. Girişimciliğe Psikolojik Bakış	183
3.1. Girişimcinin Özelliklerine Yönelik Psikolojik Yaklaşımlar	187
3.1.1. Hümanistik Yaklaşım	187
3.1.2. Neo-Analitik Yaklaşım	188
3.1.3. Bilişsel Yaklaşım.....	190
3.1.4. Kişisel Özellik Yaklaşımı.....	191
3.2. Girişimcinin Kararlarını Etkileyen Temel Psikolojik Özellikler	195
3.2.1. Başarı Güdüsü	199
3.2.2. Risk Alma Eğilimi.....	206
3.2.3. Kontrol Odağı.....	221
3.2.4. Belirsizliğe Tolerans	229
3.3. Girişimcinin Kararlarını Etkileyen Diğer Faktörler	231
3.3.1. Tecrübe.....	231
3.3.1.1. Endüstriyel Tecrübe	232
3.3.1.2. Yönetim Tecrübesi	233
3.3.1.3. Girişimcilik Tecrübesi.....	234
3.3.2. Eğitim	236
3.3.3. Yaş.....	240
3.3.4. Cinsiyet.....	242
3.3.5. Aile.....	247

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
İHRACATÇI MÜTEŞEBBİS KARAR VERME PROFİLİ ÜZERİNDE BİR
UYGULAMA

1. Araştırmanın Metodolojisi	251
1.1. Araştırmanın Konusu	251
1.2. Araştırmanın Amacı	251
1.3. Araştırmanın Kapsamı.....	252
1.4. Araştırmanın Sınırları ve Varsayımları	252
1.5. Verilerin Toplanması ve Analizi	252
1.6. Veri Toplama Araçları	253
2. İhracatçı Girişimcilerin Demografik Özellikleri İle İlgili Betimsel İstatistikler.....	255
2.1. Cinsiyet.....	255
2.2. Yaş.....	256
2.3. Medeni Durum	257
2.4. Eğitim Düzeyi	258
2.5. Girişimciliğe İlk Başlama Yaşı	260
2.6. Çalışan Sayısı	262
2.7. Baba Mesleği.....	263
2.8. Doğum Sırası (Ailede Kaçınıcı Çocuk Olduğu).....	264
2.9. Faaliyette Bulunulan Sektör	265
3. Araştırma Sorularının Betimsel Analizi	266
3.1. İhracat Yapan Erkek ve Kadın Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Eğilimi Açısından Karşılaştırılması.....	267
3.2. İhracat Yapan ve İhracat Yapmayan Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı ve Risk Alma Eğilimi Açısından Karşılaştırılması	272
3.2.1. Başarı Güdüsü Açısından Karşılaştırma	272
3.2.2. İçsel Kontrol Odağı Açısından Karşılaştırma	274
3.2.3. Belirsizliğe Tolerans Açısından Karşılaştırma.....	275
3.2.4. Risk Alma Eğilimi Açısından Karşılaştırma	277
3.2.4.1. Eğlence Alt Boyutu Açısından Karşılaştırma	278
3.2.4.2. Finansal Alt Boyut Açısından Karşılaştırma.....	280
3.2.4.3. Sağlık Alt Boyutu Açısından Karşılaştırma	281
3.2.4.4. Ahlâk Alt Boyutu Açısından Karşılaştırma	283
3.3. ANOVA ve Korelasyon Analizi	284
3.3.1. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Eğitim Değişkeni İle İlişkisi	284
3.3.2. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Yaş Değişkeni İle İlişkisi	287
3.3.3. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Medeni Durum Değişkeni İle İlişkisi.....	287
3.3.4. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Pearson Çarpım Moment Korelasyon Analizi	288
4. Genel Değerlendirme	291
SONUÇ	306
KAYNAKLAR	317
EKLER	349
EK:1: Anket Dosyası.....	349

KISALTMALAR

Kısaltma	Bibliyografik Bilgi
nAch	: Başarı Güdüsü
BT:	: Beklenti Teorisi
TAT	: Tematik Algılama Testi
SBF:	: Subjektif Beklenen Fayda
GET	: Genel Girişimcilik Testi
ed.	: Editör
ss.	: Sayfadan sayfaya
Bkz.	: Bakınız
p.	: Sayfa
pp.	: Sayfadan sayfaya
s.	: Sayfa
vb.	: Ve benzeri
vd.	: Ve diğerleri
der.	: Derleyen

TABLULAR

Tablo-1: İktisat ve Psikolojinin Bazı Özellikleri.....	39
Tablo-2: Çeşitli Disiplinlerin Tüketici Davranışına Yönelik Bakış Açıları.....	73
Tablo-3: “İyi” ve “Kötü” İşler İle “İyi” ve “Kötü” İşsizliğin Özellikleri	148
Tablo-4: 1 İşgücü Piyasasındaki İnsanların Ruhsal Sağlık Durumu.....	150
Tablo-5: Eğitim Durumuna Göre Ruhsal Sıkıntı Durumu	150
Tablo-6: Girişimcilerin Kişilik Özelliklerine Yönelik Yapılan Çalışmalar	197
Tablo-7: İşletme Sahiplerinin Kendi İşlerini Kurma Nedenleri.....	203
Tablo-8: Erkek ve Kadın Girişimciler Arasındaki Farklar.....	246
Tablo-9: Girişimcilerin Ebeveynlerinin Meslekleri	249
Tablo-10: Yaş Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları.....	256
Tablo-11: Medeni Durum Değişkeni İlişkin Frekans Dağılımları	257
Tablo-12: Eğitim Düzeyi Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları	258
Tablo-13: Eğitim Düzeyi Değişkeninin Cinsiyette Göre Frekans Dağılımları.....	259
Tablo-14: İlk İşletme Kurma Yaşına İlişkin Frekans Dağılımları	260
Tablo-15: Cinsiyete Göre Ortalama İlk İşletme Kurma Yaşı.....	261
Tablo-16: İhracatçı Girişimcilerin Yönettiği Firmalarda Çalışan Sayısına İlişkin Veriler.....	262
Tablo-17: Baba Mesleği Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları.....	263
Tablo-18: Doğum Sırası Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları.....	264
Tablo-19: Faaliyette Bulunulan Sektöre İlişkin Frekans Dağılımları	265
Tablo-20: Ölçeklerden Elde Edilen Puanların Normal Dağılım Gösterip Göstermediğini Belirlemek Amacıyla Yapılan Tek Örneklem Kolmogorov-Smirnov Testi Sonuçları.....	266
Tablo-21: İhracat Yapan Girişimcilerin Cinsiyet Değişkenine Göre Ölçek Puanlarının Karşılaştırılması	267
Tablo-22: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Başarı Güdüsü Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	273
Tablo-23: Başarı Güdüsü Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler.....	274

Tablo-24: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin İçsel Kontrol Odağı Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	275
Tablo-25: İçsel Kontrol Odağı Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler.....	275
Tablo-26: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Belirsizliğe Tolerans Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	276
Tablo-27: Belirsizliğe Tolerans Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler.....	277
Tablo-28: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	278
Tablo-29: Risk Alma Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler.....	278
Tablo-30: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Eğlence Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	279
Tablo-31: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Eğlence Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları.....	280
Tablo-32: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Finansal Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	281
Tablo-33: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Finansal Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları.....	281
Tablo-34: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Sağlık/Güvenlik Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	282
Tablo-35: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları.....	283
Tablo-36: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler.....	284
Tablo-37: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları.....	284
Tablo-38: İhracatçı Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Eğitim Değişkenine Göre Farklılaşp Farklılaşmadığını Belirlemek Üzere Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları	285
Tablo-39: İhracatçı Girişimcilerin İçsel Kontrol Odağı Puanlarına İlişkin Tukey HSD Testi Sonuçları.....	286

Tablo-40: Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma leği Puanlarının Yaş Değişkenine Göre Farklılaşıp Farklılaşmadığını Belirlemek zere Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları.....	287
Tablo-41: Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma leği Puanlarının Medeni Durum Değişkenine Göre Farklılaşıp Farklılaşmadığını Belirlemek zere Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları	288
Tablo-42: İhracatçı Girişimcilerin Kişilik zelliklerine İlişkin Korelasyon Sonuçları	289
Tablo-43: Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma leğinden Alınan Puanlarla alışan Sayısı, Doğum Sırası ve Eğitim Düzeyi Arasındaki İlişkiyi Belirlemek zere Yapılan Spearman Sıra Farkları Korelasyon Analizi.....	290

ŞEKİLLER

Şekil-1: Katona Modeli.....	63
Şekil-2: Strümpel Modeli.....	64
Şekil-3: Van Raaij Modeli	65
Şekil-4: Tüketici Davranışının Doğası	72
Şekil-5: Fishbein-Ajzen Davranışsal Niyetler Modeli.....	79
Şekil-6: Dinamik Tüketici Davranış Modeli	81
Şekil-7: Beklenti Teorisinde Kuramsal Ağırlık Fonksiyonu	0
Şekil-8: Tasarruf Davranışına Psikolojik Bakış.....	132
Şekil-9: Beklenti Teorisinde Kuramsal Değer Fonksiyonu.....	216
Şekil-10: Kontrol Odağı, Strateji, Çevre ve Yapı Arasındaki İlişki	228

GRAFİKLER

Grafik-1: Cinsiyet Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği	256
Grafik-2: Yaş Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği	257
Grafik-3: Medeni Durum Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği.....	258
Grafik- 4: Eğitim Düzeyi Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği.....	259
Grafik-5: İlk İşletme Kurma Yaşına İlişkin Çubuk Grafiği.....	261
Grafik-6: İhracatçı Girişimcilerin Yönettiği Firmalarda Çalışan Sayısına İlişkin Çubuk Grafiği	262
Grafik-7: Baba Mesleği Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği	263
Grafik-8: Doğum Sırası Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği	264
Grafik-9: Faaliyette Bulunulan Sektöre İlişkin Çubuk Grafiği.....	265
Grafik-10: İhracatçı ve ihracatçı olmayan Girişimcilerin Başarı Güdüsü'nden Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı	273
Grafik-11: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin İçsel Kontrol Odağı'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı	274
Grafik-12: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Belirsizliğe Tolerans Ölçeğinden Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı	276
Grafik-13: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeğinden Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı	277
Grafik-14: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Eğlence Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı.....	279
Grafik-15: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Finansal Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı.....	280
Grafik-16: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Sağlık/Güvenlik Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı	282
Grafik-17: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı.....	283

GİRİŞ

Çalışmanın ana konusunu meydana getiren *iktisadi psikoloji* interdisipliner bir kavramdır. Kavramın birinci kısmını oluşturan iktisat, kıt kaynakların insan ihtiyaçlarını en iyi biçimde karşılamak amacıyla kullanılması ve çeşitli faaliyetlerle bunların sonuçlarının parasal açıdan ele alınması ile ilgilenir. *Psikoloji* ise insanın iç dünyasıyla etkileşim sağlayacak güdüleme, algılama, öğrenme, tutum ve karar verme gibi bireysel süreçler üzerine odaklanır. Psikoloji, böylece satın alma, tüketim gibi iktisadi olayların içsel süreçleri ile ilgilenerek duyguların, düşüncelerin, tutumların ve bunları geliştirme yolları üzerine yoğunlaşarak kişisel tecrübeler ile kişilik kavramının önemine vurgu yapar. Başlangıç noktası olarak, düşünen, hisseden ve öğrenen bireyi ele alan psikoloji davranışın bilimsel ilkelerini ortaya çıkarmaya çalışır.

Bu iki parçanın birleşimi bize insan tecrübe ve davranışları ile kıt kaynakların para, zaman ve emek açısından insan ihtiyaçlarını karşılamada nasıl kullanılacağını gösteren iktisadi psikolojiyi vermektedir. İktisadi psikoloji bu nedenle psikolojik mekanizmalar ile iktisadi davranışların temelini oluşturan süreçler konusunda çalışan bir disiplindir. Bir diğer ifadeyle iktisadi psikoloji; tercihler, seçimler, kararlar ile bunları etkileyen faktörlerin yanında ihtiyaçların tatminiyle ilgili olarak verilen kararların ve seçimlerin sonuçlarını ele alır. Bunun dışında insan davranışı ve tatmini konusunda dışsal ekonomik olayların etkisini inceler. Bu çalışmalar, hanehalkı ve bireysel tüketici gibi mikro düzeyden tüm ulusu kapsayan makro düzeye kadar değişik açılardan olabilir.

İktisat teorisi, model geliştirmede matematiksel muhakemeye dayanan biçimiyle daha çok tümdengelimcidir. Bu şekliyle iktisat teorisi oldukça soyut bir yapı arz etmektedir. Bilimsel yöntem olarak tümevarımı tercih eden ve ampirik faaliyetlere ağırlık veren psikolojide ise teorik yapı verilere olan yakın bağıllık ile karakterize edilmektedir.

19.yüzyıl boyunca iktisat ve psikolojinin birleştirilmesi için birçok girişim olmasına rağmen “iktisadi psikoloji” kavramı ilk olarak 1881 yılında Fransız sosyal bilimci Gabriel Tarde tarafından kullanılmıştır. Tarde 1902’de yazdığı iki ciltlik kitabına da bu adı vermiştir: *La Psychologie Economique*. Tarde için iktisadi psikoloji, iktisadın temel varsayımları ile ilgiliydi. Yaşam biçimi ve tüketim üzerinde sosyal referansların etkisini ele alan Tarde’a göre insan sosyal bir varlıktır ve insanlar arasındaki etkileşim, iktisadın temelini oluşturmaktadır.

İktisat ayrı bir disiplin olarak ortaya çıktığı zaman, psikoloji bir disiplin olarak henüz ortaya çıkmamıştı. Bu dönemde Adam Smith, kendi iktisadi gözlemleri sonucunda, bireysel davranışların psikolojik ilkelerini ortaya çıkardığı çok az bilinen kitabı “*Ahlâki Duygular Teorisi*”ni (*Theory of Moral Sentiments*) yazmıştı. Tarde, *Ahlâki Duygular Teorisi*’nde psikolojiyi kullanmadaki ustalığını ispatlayan Adam Smith’in, *Ulusların Zenginliği* çalışmasında bu bilgisinden faydalanmamasının üzücü olduğunu belirtmiştir.

Bir disiplin olarak iktisadi psikoloji sosyal bilimler içinde görece olarak yeni bir alandır. İktisadi psikoloji ilk olarak iktisadi gerçekliklerden ve onun sorunlarından ortaya çıkmıştır. Araştırmaların başlangıç noktası bu nedenle iktisadi teori ya da psikolojik teori olmamıştır. Bunun yerine, bazı iktisadi problemlerin araştırmacıların ilgisini çekmesi ile oluşmaya başlayan iktisadi psikolojide belirtilen olguların daha iyi anlaşılması için araştırmalara başlanmıştır. George Katona'nın araştırmaları bu konuda iyi bir örnek teşkil etmektedir. Birinci Dünya Savaşı'nın hemen ardından Almanya'nın yüksek enflasyon ile karşı karşıya kalması üzerine, Katona bunun nedenlerinin daha iyi anlaşılması amacıyla psikolojik açıklamalar getirmeye çalışmıştır. George Katona ve çalışma arkadaşları tüketici beklentileri, tutumları ve niyetleri gibi psikolojik değişkenlerin önemini ortaya koymaları dışında ekonomik davranışları tahmin etmede ve kamu politikalarına yön vermede bu değişkenlerin ölçümlerinden faydalanılması için bir takım araçlar da geliştirmişlerdir. Bu çalışmalarda Katona iktisadi psikoloji için temel bir fikir ortaya koydu: "*Satın alma, hem satın alma gücüne hem de satın alma istekliliğine bağlıdır.*" Katona'ya göre her iki kavram da ölçülebilir nitelikteydi. Bunun anlamı, satın alma konusunda isteklilik olarak adlandırılan psikolojik faktörlerin, tüketici davranışlarının ortaya çıkmasında etkili olduğuydu.

Geleneksel iktisat teorisi *iktisadi insan* varsayımında bulunmuştur. Burada "iktisadi" kavramı aynı zamanda "rasyonel"liği de içermekte ve bireyin, çevresi ile ilgili tüm bilgilere sahip olduğu varsayılmaktadır. Bunun dışında bireyin iyi düzenlenmiş ve sabit tercihler sistemine sahip olduğu, hareketlerin alternatif yönü konusunda iyi bir hesaplayıcı olduğu varsayımı yapılmıştır. Bunlar iktisadi insanın kendi faydasını maksimuma ulaştırmasını sağlayacaktır.

İktisadi davranış çevresel koşullarda meydana gelen değişiklikler ile ortaya çıkmasına rağmen, insan varlığı gelen etkilere bir mekanik araç olarak tepki göstermez. İnsanların güdeleri ve tutumları, hatta zevkleri, umutları, endişeleri gibi ara değişkenler bile onların hem çevreyi algılamalarını hem de davranışlarını etkilemektedir. Bu nedenle iktisadi psikoloji açısından ekonomik süreçlerin tam olarak anlaşılması psikolojik süreçler ve subjektif değişkenlerin analize sokulmasını gerektirmektedir.

Psikolojik süreçlerin dışarıda bırakıldığı "iktisadi insan" kavramı, psikologlar ve iktisatçılar arasındaki duvarın giderek yükselmesine neden olmuştur. Bu bağlamda psikologlar, bir bilim dalının, insan varlığı hakkında bu gibi basitleştirici varsayımlara dayanmasının yanlış olduğu düşüncesini savunmaktadırlar. Gerçekten de iktisatçıların, tüm iktisadi davranışların temelinde bu varsayıma yer vermeleri, psikologlar tarafından pek anlaşılan bir durum olmamıştır.

İktisatta özellikle firma bazında yapılan teorilerde, bu iktisadi insan modelinin düzenlenmesinin, bir teori oluşturmak için uygun bir temel sağlayıp sağlamadığı ve firmaların

nasıl davrandıkları ya da nasıl rasyonel davranması gerektiği konusunda bir teori olup olmadığı yönünde önemli kuşkular yükselmiştir.

Simon, iktisadi davranışları maksimum kavramından ziyade tatmin edici kavramı ile karakterize ederek bir “sınırlı rasyonelite” davranış teorisine ulaşmıştır. Sınırlı rasyonelite kavramı, bilgi eksikliğine ve sınırlı bilişsel yeteneklere sahip insan için iktisadi açıdan önemli olan fayda maksimizasyonunun imkânsız olduğunu ifade etmektedir. Bunun yerine, insanlar tatmin edici alternatifleri seçmeyi kabul etmektedirler.

Karar verme konusunda beklenen fayda teorisi, çeşitli olasılıkların verildiği belirsizlik şartlarında normatif bir temel sunmuştur. İlk olarak Allais tarafından olmak üzere yapılan çok sayıda ampirik çalışma, beklenen fayda teorisinin tanımlayıcı bir seçim teorisi olarak başarısızlığını göstermiştir. Bu nedenle risk ve belirsizlik altında tanımlayıcı karar verme modelleri için yeni davranışsal teoriler geliştirilmiştir. Psikolojide karar almanın bir araştırma konusu olarak ortaya çıkışı, 1950’li yıllara rastlamaktadır. Fakat söz konusu çalışmaların iktisat veya finans alanında uygulanabilirliğinin anlaşılması, Kahneman ve Tversky’nin *Econometrica*’da “Beklenti Teorisi” adındaki makalelerinin yayınlanması ile olmuştur. Kahneman’a 2002 yılının Nobel Ödülünü getiren çalışma, aynı zamanda iktisat tarihinin en fazla atıfta bulunulan çalışmalarından biridir.

Tanımlayıcı bir model olarak beklenen fayda modelinin geçersizliğini ortaya koymak için bir çok ampirik kanıt gösteren Kahneman ve Tversky’nin beklenti teorisi, risk altında bireysel karar verme sürecini açıklamaktadır. Beklenti teorisinde insanlar, servetindeki nihai değişimden çok, servetin referans noktasına göre yaptığı değişimle (Δw) ilgilenmektedirler. Bu referans noktası genellikle karar vericinin başlangıç servetidir. Kazançlar ve kayıplar bu referans noktasına (status quo) göre değerlendirilmektedir. Referans noktası, kişinin elde etmek istediği nokta olarak da değerlendirilebilir. Bu durumda verilen kararın sonucu, bu noktayı geçerse kazanç olarak görülürken, noktanın altında kalması durumunda kayıp olarak görülecektir. Tversky ve Kahneman para alanında insanların aynı kazanca göre, yaklaşık iki kat kayba değer verdiğini ortaya çıkardılar. Parasal bir kayba yönelik hoşnutsuzluk aynı derece bir kazancın getirdiği memnuniyetliğe göre daha büyük olması iktisatçıların genellikle riskten kaçmayı açıklamada kullandığı konkav bir fayda fonksiyonunu ifade etmektedir. Fakat zarardan kaçma, değer fonksiyonunun referans düzeyde (noktasında) eğimini aniden değiştirmektedir.

İktisadi analize psikolojik bir bakış getirilmesi iktisat ve psikoloji disiplinlerinin uzun zamandır devam eden ayrılıklarını ortadan kaldırmaya olmasa bile mesafenin daralmasına yardımcı olacaktır. Bu da insan davranışının ortaya çıkması ve onların analiz edilmesi şeklindeki iktisadi süreçlere modern psikolojinin bakış açısıyla bakmayı gerektirmektedir. Davranışsal bilim olarak iktisat, tüketicilerin, girişimcilerin ve kamu politika yapımcıların tasarruf, harcama, yatırım, fiyat ayarlamaları ve diğer ekonomik aktivitelerle ilgili

davranışlarını ele almaktadır. Fakat geleneksel iktisat teorisi matematiksel sonuçlara ulaşmak amacıyla insan davranışlarını aşırı basitleştirmiştir.

Geçen yüzyıl boyunca, üzerinde odaklanılan problemler ve metodolojik yaklaşımların gelişmesi sırasında, her iki disiplin gittikçe birbirinden uzaklaşırken, günümüzde karşılıklı olarak büyüyen bir bilgi kullanımının işaretleri vardır. Bu konu, iktisadi davranışların anlaşılması için psikolojiyi kullanan araştırmacıların son zamanlarda artan çalışmalarında da görülmektedir. Giderek daha çok iktisatçı sınırlı rasyonelite, heuristikler, ön yargılar, duygular, sosyal fayda, kişilik farklılıkları, kültürel farklılıklar gibi psikolojik olaylarla ilgilenmektedirler. Özellikle 2002’de Kahneman’ın İktisat alanında Nobel ödülünü kazanmasıyla heuristik ve önyargı araştırmaları henüz iktisat ders kitaplarında olmasa da iktisat teorisinde önemli bir zemin kazanmıştır. Günümüzde iktisadi psikoloji kendi dergileri, konferansları ve içsel tartışmaları ile bütünsel bir disiplin haline gelmiştir. İlk olarak 1980 yılında yayımlanan uluslararası bir dergi olan *Journal of Economic Psychology* özellikle bu alanda yapılan araştırmalara yer vermiştir. 1980’lerde bireysel olarak yapılan çalışmaların çoğu iki disiplin arasındaki bağı veren örnekler üzerinde dururken günümüzde oldukça geniş bir bakış açısı gerektiren örnek çalışmalar yapılmaktadır. Bu alanda aktif olan diğer bir dergi de *The Journal of Economic Behavior and Organization*’dır. Ayrıca Uluslararası İktisadi Psikoloji Araştırmalar Derneği (IAREP) nin düzenlediği konferanslar da oldukça yaygındır.

Psikolojinin iktisadi analizlere uygulanması; bir yandan insanın dürtülerinin, güdülerinin, algılamalarının ve kişiliğinin hesaba katılmasını sağlayarak, insan davranışlarının zenginlik ve karmaşıklığını göstermekte, öte yandan insanların geleneksel iktisatçıların ifade ettiklerinden nasıl daha farklı olduğu konusunda bize önemli bilgiler vermektedir. Bu çalışmanın amacı da psikolojinin ilke ve yöntemlerinin iktisat ile entegrasyonunun iktisat teorisinin geçerliliğine ve doğruluğuna yapacağı katkıları ortaya koymaktır.

İktisadi psikolojiyi ve girişimci karar verme sürecini merkeze oturtarak, ihracatçı müteşebbis profilini analiz eden bu çalışma, üç bölümden meydana gelmektedir. Bu bağlamda birinci bölümde ilk olarak iktisadi psikolojinin temel kavramı olan “davranış” üzerinde durulmakta, davranışın temel dinamikleri olan kişilik, motivasyon ve öğrenme kavramı irdelenmektedir. Üçüncü kısımda iktisadi psikolojinin kavramsal ve tarihsel gelişimi ele alınmaktadır. İktisadın insan varlığı ile ilgili yaklaşımı ve bunun sonucunda iktisatçıların teorilerini test etmede kullandıkları metotların psikolojiden farklı olması, iktisatçıların psikolojiden uzaklaşmasına neden olmuştur. Dolayısıyla bu kısımda, bu iddianın nasıl geliştiği ve iktisadın ilk yıllarında davranışsal paradigmadan fiziksel mekanik modele doğru meydana gelen kaymanın nasıl gerçekleştiği gösterilmektedir. İktisadi psikolojide temel modeller açıklandıktan sonra, dördüncü kısımda mikroekonomik psikoloji başlığı altında iktisadi psikolojinin önemli çalışma alanları olan tüketici davranışı ve firma davranışı ele alınmaktadır. Nitekim her insan bazı ekonomik rollere sahiptir. Tüketiciler olarak ne kadar harcayacağımıza, tasarruf yapacağımıza karar veririz. Girişimci olarak ise nasıl iyi ve çok iş

yapacağımızı düşünürüz. Yatırımcı olarak değişik bir risk ve getiri bileşimini seçeriz. Yönetici olarak hedeflerimize ulaşmak için emek ve sermayeyi nasıl düzenleyeceğimize karar veririz. Tüm bu roller, mikro iktisadın alt konuları olmakla beraber, bunların her birinin iktisadi psikoloji çalışmaları ile ilişkisi vardır. Tüketicilerin nasıl davrandığının analizi, bizi onların *neden* o şekilde davrandığı sorusuna götürmektedir. Tüketicilerin tam olarak anlaşılması için, onların ihtiyaçlarının, güdülerinin, kişiliklerinin ve ihtiyaçlarının farkındalığının derin bir şekilde anlaşılması gerekir. Firma davranışı başlığı altında temel ilgi alanı, finans, pazarlama, üretim, girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında firmaların aldığı kararlardır. Bu durumda ilgi odağı, doğal olarak insanlar ve bunların karar verme süreçleridir. İlk olarak iktisadi rasyonel karar modeli ele alındıktan sonra bu modelin eleştirileri üzerine inşa edilen sınırlı rasyonelite ve davranışsal karar kuramları ele alınacaktır. İktisatta “beklenen fayda modeli” belirsizlik altında karar verme modeli olarak geniş kabul görmüştür. İktisatçılar genelde insanların belirsizlik ile karşılaştıkları zaman subjektif olasılık değerlendirmelerini “olasılık kanununa” göre biçimlendirdiklerini varsaymışlardır. Fakat araştırmalar, belirsizlik altında karar vermede rasyonaliteden bir çok sistematik sapmaların olduğunu göstermiştir. Tversky ve Kahneman yaptıkları ampirik çalışmalarda, insanların karar verirken bir takım “heuristik ilkelere” ve bilişsel önyargılara göre davrandığını tespit ederek, bunların tam rasyoneliteden sapmalara neden olduğu konusunda çok sayıda örnek vermektedir. Genelde bu heuristik ve bilişsel önyargılar, insanların karar verirken önemli sistematik hatalar yapmalarına yol açmaktadır. Dolayısıyla bu bölümde insanların belirsizlik altında karar verirken tam rasyoneliteden nasıl sapma gösterdiklerini, başta Kahneman ve Tversky’nin çalışmaları olmak üzere, davranışsal firma kuramları başlığı altında ele alınmaktadır. Beşinci kısımda makroekonomik psikoloji başlığı altında incelenen alanlar tasarruf, işsizlik ve enflasyon psikolojisidir. Bu alanlar makroekonominin alanlarıdır. İktisat ve psikoloji disiplinlerinin tasarruf konusuna yaklaşımı oldukça farklı olduğu için değerlendirmeler ve tanımlamalar her disiplin için ayrı ele alınmıştır. İktisatçılar genellikle işsizliğin maliyetini üretim kaybı açısından değerlendirirler. Fakat işsizliğin çalışmama ve işini kaybetme endişesi şeklinde büyük psikolojik sonuçları bulunmaktadır. Klinik uygulamalarda psikologlar bunu kuşkuya yer vermeyecek biçimde doğrulamışlardır. Bu nedenle işsizliğin psikolojik sonuçları bu başlık altında ele alınırken, bireylerin enflasyonu nasıl algıladıkları ve nasıl tepki gösterdikleri ise enflasyon psikolojisi başlığı altında irdelenmektedir.

İkinci bölümde girişimcilik konusu iktisadi psikoloji açıdan ele alınmaktadır. Bu bölümün ilk kısmında girişimcilik ile ilgili kavramsal açıklamalar yapıldıktan sonra ikinci kısımda iktisat literatüründe girişimci kavramının tarihsel gelişimi incelenmektedir. Üçüncü kısımda girişimcilik konusuna psikolojinin katkısı üzerinde durulmakta, girişimcinin kararlarını etkileyen başarı güdüsü, risk alma, kontrol odağı, belirsizliğe tolerans gibi temel kişilik

karakteristikleri başta olmak üzere girişimcinin tecrübesi, eğitimi, yaşı, cinsiyeti ve doğum sırası gibi faktörler hem teorik hem de ampirik literatür açısından ortaya konmaktadır.

İkinci bölümde girişimcilik konusu iktisadi psikoloji açısından ele alınacaktır. Bu bölümün ilk kısmında girişimcilik ile ilgili kavramsal açıklamalar yapıldıktan sonra ikinci kısımda iktisat literatüründe girişimci kavramının tarihsel gelişimi incelenecektir. Üçüncü kısımda girişimcilik konusuna psikolojinin katkısı üzerinde durulacak, girişimcinin kararlarını etkileyen başarı güdüsü, risk alma, kontrol odağı, belirsizliğe tolerans gibi temel kişilik karakteristikleri başta olmak üzere girişimcinin tecrübesi, eğitimi, yaşı, cinsiyeti ve ailenin kaçınıcı çocuğu olduğu vb. demografik faktörler hem teorik hem de ampirik literatür açısından incelenecektir.

Üçüncü ve son bölümde ise girişimci karar verme sürecinde etkili olan başarı güdüsü, belirsizliğe tolerans, kontrol odağı ve risk alma şeklindeki kişilik özellikleri ihracatçı girişimciler üzerinde ampirik olarak test edilecektir. Bu çalışmada kontrol grubu olarak ihracatçı olmayan girişimciler alınmıştır. Bölümün sonunda ayrıca bu ampirik çalışma sonucunda elde edilen bulguların genel değerlendirilmesi yapılacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ DAVRANIŞ VE İKTİSADİ PSİKOLOJİ

1. Davranış Kavramı

İktisadi psikolojinin temel kavramı olan davranış bireyler, hayvanlar, gruplar, örgütler v.b. için kullanılan bir sözcüktür. Bu çalışmada da davranıştan kast edilen normal bir etkiye tepki gösteren bireyin davranışdır.

Davranış kavramını oluşturan insan (ve hayvan) faaliyeti çok çeşitlilik göstermektedir. Dolayısıyla davranış kavramı, gözlemlenebilen ve ölçülebilen her şeyin incelenmesi ile yakın ilişki içindedir. Bu anlamdaki davranış eylemi, nedenli, güdülü ve amaca yönelik olmakta ve rasgelelik ile nedensizlik ortadan kalkmaktadır.¹

Levite, insan davranışı kavramını tanımlarken davranışların esasen bir nedene dayandığını, bir hedefinin bulunduğunu ve belirli bir etki ve bireysel güdülerin sonucu oluştuğunu belirtmiştir.²

En genel anlamda ise davranış, insanların bütün eylemlerini (etki ve tepkilerini) karşılayan bir kavramdır. Psikolojinin temel konusunu oluşturan insan davranışlarının en önemli özelliklerinden birisi, bunların çok nedenli ve karmaşık oluşudur. Davranış açısından her olayın ondan önce gelen bir takım koşulların sonucu olduğu bir gerçektir.³

Yukarıda görüldüğü üzere genellikle davranış kavramı gözlemlenebilen eylemlere karşılık olarak kullanılmakta ve dört önemli unsur içermektedir.⁴

1. Eylem,
2. Eylemin yöneldiği hedef,
3. Eylemin gerçekleştiği çevre,
4. Eylemin gerçekleştiği zaman.

Bu belirli unsurlar temelinde iki tip davranış tanımlanabilir: Tekli eylem ve davranış kategorileri. Tekli eylem gözlem birimi tarafından gerçekleştirilen belirli bir davranıştır. Tekli eylemde yukarıda belirtilen dört unsurun tümü bulunmaktadır. Davranış kategorisi en azında

¹ M.Şerif Şimşek-Tahir Akgemci-Adnan Çelik, *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*, 3. Baskı, Konya: Adım Matbaacılık ve Ofset, 2003, s.1.

² İlhan Erdoğan, *İşletmelerde Davranış*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, Yayın No:242, 1991, s.2.

³ Şimşek ve Diğerleri, a.g.e.,s. 1.

⁴ Rik,G.M.Pieters, "Attitude-Behavior Relationship", *Handbook of Economic Psychology*, Eds. W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven- K.E.Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988, ss.144-206., s.152.

bir unsurun, genellikle bu eylem ya da hedefdir, benzer olduğu bir dizi tekli eylemden oluşmaktadır. Bir güneş enerjisi kolektörü satın almak, tekli bir eylemdir. Bu tekli eylem “enerji tasarruf etme” davranış kategorisinin bir unsuru olabilir, diğer tekli eylem elektrik tasarrufunu sağlayan ampullerin kullanılması olabilir. Bu davranış kategorisinde tüm tekli eylemler benzer hedefleri amaçlamaktadır: “Enerji tasarrufu”. Tekli eylem ve davranış kategorileri şeklinde bir ayırımı gitmek sosyal bilimlerin ilgilendiği çok sayıda davranışın gerçekten davranışsal kategori şeklinde olduğu gerçeği ile oldukça tutarlıdır.

Bir sosyal varlık olarak insan ve davranışı bir çok bilimin konusu olmuştur. Bu bilimlerin insan davranışına yönelik bakış açısı da kendi ilgi alanlarına göre değişmektedir. Davranış bilimlerinin temel amacı; insanın karmaşık yapısını bilimsel yöntemlerle çözerek bu konuda genel bir takım ilkelere varmaktır.

Sosyal bilimlerin bir çok alanında olduğu gibi burada da, faaliyetin başlangıcını anlamlı olarak yansıtan kesin bir tarih göstermek güçtür. Davranış bilimlerinin tarihi, büyük ölçüde insan ve toplum bilimlerinin tarihidir.⁵

Davranış bilimleri, konuları ile insan davranışını açıklayabilen veya insan davranışı ile uğraşan bütün bilim dallarını kapsamaktadır. Hedefi ise insanın düşünce ve irade süreçlerini araştırarak bu süreçler üzerine kurulan eylemleri açıklamaktır. Davranış bilimleri olması gerekenden çok olanın sistematik bir araştırması olduğundan norm koyucu (normatif) değil açıklayıcıdır (betimleyici=deskriptif).⁶

Davranış bilimlerin gelişmesinin temel nedenlerinden biri, özellikle sanayide ve diğer toplumsal kurumlarda, uygulamada meydana gelen sorunların tek bir bilim çerçevesinde çözmenin imkânsızlığı ve bu sorunların çözümünde interdisipliner bir yaklaşımın gerekli olmasıdır.

Davranış bilimleri, konusu insan olan tüm bilimleri ve özellikle sosyal bilimleri kapsamaktadır. Bununla birlikte hangi bilim dallarının davranış bilimlerini oluşturduğu üzerinde herhangi bir fikir birliği bulunmasa da, bu bilimin ana dallarının ne olduğu konusunda büyük ölçüde görüş birliği bulunmaktadır.

Bir ayırımı göre temel alanlar; psikoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji ve antropolojidir.⁷ Davranış bilimleri bir başka yaklaşımda da altı ana grup içinde incelenmiştir. Bu bilim grupları antropoloji, siyasal bilimler, iktisat, sosyoloji, psikiyatri ve psikolojidir.⁸

Davranış bilimleri, esas olarak üç bilim dalında yoğunlaşmaktadır. Bunlar antropoloji, psikoloji ve sosyolojidir. Bununla birlikte bu geniş alanın kapsamına; iktisat, siyasal bilimler,

⁵ Şimşek ve Diğerleri, a.g.e., s.3.

⁶ A. Can Baysal-Erdal Tekarslan, *Davranış Bilimleri*, 4. Baskı, İstanbul: Avcıol Basım Yayım, 2004, s.4.

⁷ Herta Herzog, “Behavioral Science Concepts for Analyzing the Consume”, *The Environment of Marketing Behavior*, Eds. Robert J. Holloway-Robert S. Hancock, New York:Herper Row, 1967, s.274.

⁸ Şimşek ve Diğerleri, a.g.e., s.2.

psikiyatri, hukuk, tarih gibi geleneksel akademik disiplinler ve yönetim, pazarlama, tüketici davranışları, iş idaresi, grup dinamiği, endüstriyel psikoloji gibi uygulamalı alanlar da bulunmaktadır.⁹

1.1. İktisadi Açıdan Davranış

İktisat açısından davranışın ne anlama geldiğini iktisatçı olmak için hangi niteliklerin gerekli olduğunu ifade ederek açıklayabiliriz. Ünlü İngiliz iktisatçı Shackle 1955'te “bir kişinin tam olarak bir iktisatçı olması için sadece bir matematikçi olması gerekir” demişti. Shackle bunu yeterli bulmayıp bir iktisatçı olmak için birkaç şey daha eklemiştir: Felsefeci, psikolog, antropolog, tarihçi, coğrafyacı, siyaset bilimci, pratik girişimcilik yeteneği, finans tecrübesi, yönetim problemleri konusunda tecrübeli ve iyi derecede dört ya da beş yabancı dil bilmesi. Tüm bunların yanında iktisadi literatüre aşina olması.¹⁰ Bu liste bir iktisatçının iktisadi davranışı belirli bir bakış açısından ele alabilme yeteneğine sahip olması ve iktisadi problemleri disiplinler arası bir yaklaşım ile ele alması gerektiğini ifade etmektedir.

İktisadi davranışın ne olduğu konusunda bir çok örnek verebiliriz: Kişinin bir televizyon satın alması, yatırım seçeneklerini düşünmesi, vergi vermede kaçması, planlanan bir tatil için para biriktirmesi. Peki bu örneklere bakalım: Evlenmeye karar verme, bir araba çalma, doğum günü için hediye verme, birinin elbiselerini yıkama. Ya da işe arabayla gitmek yerine yürüyerek gitmek, daha uzak yerde oturan bir arkadaşı ziyaret etmek yerine daha yakın çevrede oturan bir arkadaşı ziyaret etmek. Bu örneklerin hepsi iktisadi davranıştır.

Tüm bu davranışlarda yer alan merkezi kavram ise kıtlıktır. Robins tüm bu faktörleri göz önüne alarak iktisadi “alternatif kullanımları olan kıt kaynaklarla belirlenen amaçlar arasındaki ilişkilerin genel bir ifadesi olarak “insan davranışını inceleyen” bir bilim şeklinde tanımlamıştır.¹¹ İktisatçıların kendilerini geleneksel “iktisadi” (piyasa, fiyatlama, emek arzı) bakış açısına mahkûm etmemeleri gerektiğini belirten ve iktisadın davranışsal bir kimlik kazanmasını isteyen Webley ve arkadaşları daha ileri giderek, aile ve suç davranışlarını içeren çalışmaların genel iktisadi davranışın içine alınmasını önermişlerdir.¹² Bu tanımlamaların her biri çalışmamızın temel konusu olan iktisadi psikolojik bakış açısı ile tutarlıdır. Burada gerçek yaşamda bireylerin karşılaştığı problemleri ele almada ve bunları çözmeye pragmatik yaklaşım olarak iktisadi psikoloji alınmıştır.

⁹ Şimşek ve Diğerleri, a.g.e., s.2.

¹⁰ Karl-Erik Wärneryd, “Psikoloji + Economics = Economic Psychology?”, *Essays on Economic Psychology*, eds.Hermann Brandstätter-Werner Güth, Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 1994, s.32.

¹¹ Lionel Robbins, “The Nature of Economic Generalization”, 2.edition, *Philosophy and Economic Theory*, Eds. F.Hahn-M.Hollis, Oxford:Oxford University Pres, 1979, 36-46, s.40.

¹² Paul Webley-Carole B.Burgoyne-Stephen E.G.Lea-Brian M.Young, *The Economic Psychology of Everyday Life*, UK: Psychology Pres, 2000, s., 1.

İktisadi davranış; para, zaman ve güç gibi kıt kaynakların kullanılması konusundaki kararlardır. Daha geniş bir açıdan belirtmek gerekirse, bir çok davranış arzu edilen faydayı elde etmek için kıt olan kaynakların değiş tokuşuyla ilgilidir. Ücretli bir işte çalışma, bir kariyer yapma, bir öğrencinin kursa katılması, bakkal alış veriş, ev işi yapma, turizm ve seyahat şeklindeki tüm davranışlar kıt kaynakların kullanılmasını içermektedir.¹³

Nitekim insanlar, fayda-maliyet analizi yaparak belirli amaçlara ulaşmak için aldıkları kararların en iyi şekilde etkin ve etkili olmasını isterler. Bu bakış açısında bakıldığında davranışlar arzuladığımız bir amaca yönelik hareketlerdir. “Diyet etme”, daha iyi bir fiziksel ve zihinsel koşullara sahip olmak için bazı davranışların (daha az hamur işi yeme, az ve sık yeme, belli bir diyet programı takip etme) yapılmasını gerektirmektedir. Bu açıdan ele alındığında diyet etme davranışı kişilere çekici görünmese de o kişiler arzu edilen hedeflere ulaşmak için çaba harcamaktadırlar.

İktisadi davranışın kıt kaynakları kullanarak arzulanan amaçlara (hedefler, başarılar, faydalar) ulaşma olduğunu belirttik. Bu aynı zamanda eğitsel ve organizasyonel davranışları da kapsamaktadır. Bu davranışlar genelde eğitim ve organizasyonel psikologların çalışma alanlarına girmektedir. İktisadi psikologlar insanların nasıl harcama, tasarruf ve yatırım yaptıklarını, nasıl borç verdiklerini; reklamların mal, hizmet ve marka satın alan insanlar üzerindeki etkilerini; enflasyonun, işsizliğin, ekonomik büyüme ve durgunluğun insanların davranışlarını nasıl yönlendirdiğini; insanların ev işlerini nasıl organize ettiklerini ve yaptıklarını; tüketim sonucunda insanların tatmin olup olmadıklarını incelemektedirler. İktisadi davranışlar bu nedenle iktisadın alanına giren davranışlardır. Bu davranışlar algılama, güdüleme, tutum, tercih, karar verme, seçim, tatmin olma gibi önemli psikolojik içeriklere sahiptir.

Bunun anlamı iktisadi davranışların her yerde var olduğudur. En azında bir ekonomik değişim içeren hemen hemen tüm davranışlar iktisadi davranışlar olarak düşünülebilir. Van Raaij iktisadi davranışı, şimdi ya da gelecek zamanda bazı faydalara ulaşmak için para, zaman ve güç harcamayı içeren davranışlar olarak tanımlamıştır.¹⁴ Bu nedenle bir eğitim kursuna katılmak iktisadi davranıştır. Çünkü bu davranış daha iyi bir bilgiye, bakış açısına ve mesleğe kısaca bir diplomaya sahip olmanın faydalarına ulaşmak için para ve zaman harcamayı içermektedir. Üstelik iktisadi davranışı arzulanan hedeflere ulaşmak, mal ve hizmet elde etmek amacıyla sınırlı kaynakların (para, zaman, güç) kullanılması hareketleri ve süreçleri olarak aldığımızda finansal yönetim, karar verme, servis hizmeti, hatta şikayet ve düzeltme gibi tüketim ya da tüketim dışı hareket ve süreçleri de kapsamaktadır.

Davranış bilimleri yukarıda örnekleri verilen iktisadi ve diğer tüm davranışları bilimsel metotları-gözlem, ölçme, test etme- kullanarak incelemektedir. Davranışsal bir bilim olarak

¹³ W.Fred van Raaij, “Economic Psychology Between Psychology and Economics: An Introduction”, Applied Psychology:An International Review, 1999, 48 (3), 264 (263-272).

¹⁴ A.g.e., s. 265.

İktisat ise geleneksel iktisadi bakış açısından hem oldukça dar hem de oldukça geniştir. Bu açıdan örneğin, iktisat bilimini bir interdisipliner bilim olarak gören kurumsal iktisadi bakış açısının büyük bir kısmını kabul ederken, tüm ilgili seçeneklerin tam olarak farkında olan ve olası en iyi sonucu bulmaya çalışan rasyonel iktisadi insan davranışı ile tanımlanan soyut iktisat teorisini ise red etmektedir. Fakat, davranışsal iktisadi bakış açısı geleneksel iktisat teorisinin önermelerini iktisadi davranışların analizinde kullanılacak hipotezler sağlaması açısından faydalı görmüştür. İktisadın davranışsal olarak gelişmesi güdü, tutum ve bekleme gibi kavramların ana iktisat içine dahil edilmesini sağlayacak olan psikoloji biliminden faydalanılmasına bağlıdır.¹⁵

Burada temel amacımız iktisadi davranışların gerek psikolojinin gerekse iktisadın araçları kullanılarak disiplinler arası bir yaklaşım ile en iyi ve en doğru şekilde açıklanabileceğini göstermeye çalışmaktır. Bunun ise bir takım zorlukları bulunmaktadır: İktisat ve psikoloji geçmişte güçlü olmayan bir ilişkiye sahip olmuşlardır. Gerek teori yapma gerekse sonuç çıkarma ilkeleri her iki disiplinde de oldukça farklı gelişme göstermiştir. Psikologlar, özellikle iktisadın gerçekçi olmayan varsayımlarına yönelik eleştiriler getirerek onu hafife almışlardır. İktisatçılar da genellikle psikolojik araştırmaları merak etmemişler ve önemsememişlerdir. Fakat iktisadın en çok ilişki içinde olduğu bilim dalı psikolojidir. İnsan davranışıyla ilgili yapılan çalışmaları iktisadi davranış alanına çektiğimiz zaman, psikoloji iktisadın durum tespitine çok yararlı bir alt yapı oluşturacaktır.¹⁶ Yine de disiplinler arası bir yaklaşımın her iki disipline faydalar sağlayacağını ve bunun meyvelerinin uzun dönemde toplanacağını söyleyebiliriz.

İnsan davranışlarından biri olan iktisadi davranışın daha geniş bir biçimde tanımlanması ve anlaşılması gerekmektedir. Modern iktisadın kurucusu olan Adam Smith önemli eseri *Ulusların Zenginliğini* 1776'da yayımlarken piyasa ekonomisinin bir insan etkileşim ağı olduğunu belirtmişti. Günümüzde ise modern iktisat teorisi gelinen nokta itibarıyla insan faktörünü göz ardı etmiş ve piyasa ekonomisinin nasıl çalıştığı konusunda psikolojik faktörlere oldukça az yer vermiştir.

Bilim alanlarının birbirlerinden kopuk bir biçimde bilgi üretmeleri ve kavramlaştırmaları mümkün olmadığını belirten Ertürk iktisadın başta psikoloji olmak üzere diğer bilimlerden kopuk kavram üretmesi ve geliştirmesinin mümkün olmadığını ileri sürmüştür.¹⁷ İktisadi analize psikolojik bir bakış getirilmesi iktisat ve psikoloji arasında uzun zamandır devam eden kopukluğun azalmasına yardımcı olacaktır. Bu ise iktisadi süreçlere psikolojinin bakış açısıyla bakmayı ifade etmektedir.

¹⁵ George Katona, *Psychological Economics*, 2nd ed., New York: Elsevier Scientific Publishing Company, 1976, s.10.

¹⁶ Emin Ertürk, *Mikroekonomik Analize Giriş*, 2.baskı, Aktüel, İstanbul, 2004, s.23.

¹⁷ A.g.e., s.23.

Davranışsal bilim olarak iktisat tüketicilerin, girişimcilerin ve kamu politika yapıcıların tasarruf, harcama, yatırım, fiyat ayarlamaları ve diğer ekonomik aktivitelerle ilgili davranışlarını ele almaktadır. Fakat iktisadi davranış çevresel koşullarda meydana gelen değişikliklerle ortaya çıkmasına rağmen, insan varlığı gelen etkilere bir mekanik araç olarak tepki göstermez. İnsanların güdeleri, tutumları, zevkleri, umutları, endişeleri şeklindeki ara değişkenler hem insanların çevreyi algılamalarını hem de davranışlarını etkilemektedir. Bu nedenle ekonomik süreçleri anlamak için psikolojik süreçler ve subjektif değişkenler analize sokulmalıdır. Aşağıda bu konuyu ayrıntılı olarak ele alacağız.

1.2. İktisadi Davranış ve Psikoloji

Başlangıç noktası olarak düşünen, hisseden ve öğrenen bireyi alan psikoloji davranışın bilimsel ilkelerini ortaya çıkarmaya çalışmaktadır. Psikolojide davranış, geniş sınırlar içinde esnek olma özelliği ile karakterize edilmektedir. İnsan davranışı bir makinenin sürekli olarak aynı şeyi yapması gibi tekrarlayıcı değildir. İkinci kez aynı şeyi yaptığında bile birinci duruma göre farklı olabilmektedir. Burada ise olgunlaşma ve öğrenme devreye girmektedir. Bu nedenle davranış değişikliği dolayısıyla geçmiş tecrübelerin sonraki davranışları hangi yönde ve hangi şartlarda etkileyeceği psikolojide önemli bir konudur.¹⁸

İnsan varlığı ancak davranışların temelini oluşturan genel faktörlerin incelenmesiyle anlaşılabilir. Birey kendine özgü pratik, anlamlı bir şekilde uyarlanmış örnek davranışlar kuracaktır. Bu nedenle her bireyin kendi biricik psikolojik alanına göre değerlendirilmesi gerekmektedir. Psikolojik alanın bu karmaşıklığı sadece insan eylemlerinin analiz edilmesindeki zorluklardan değil, aynı zamanda zihinsel süreçlerin doğrudan incelenememesinden kaynaklanmaktadır. Bu ise zorunlu olarak daha çok bireylerin eylemine neden olan faktörlerin incelenmesine ve bu eylemlerin sonucunda meydana gelen davranışın açıklanmasına götürmüştür.

Psikoloji açısından insan davranışını açıklamada iktisadi yaklaşımın önemi, onun tutarlılığı ve evrensel geçerliliğinde yatmaktadır. Bu ise davranışlar için açık tahminler sunmaktadır. Psikoloji ise genel bir davranış modeline sahip olmadığı gibi birbirinden az ya da çok izole edilmiş çok sayıda sınırlı teoriden ve belirli etkilerden oluşmaktadır. Bu farklılıklar üstelik fayda maksimizasyonu varsayımına dayalı iktisadi yaklaşımın sosyal psikolojideki davranış modelleri ile karşılaştırılması durumunda daha açık olmaktadır. Bu son modellere göre ise sosyal tutumlar davranışın temel belirleyicileridir. Tutumlar ise bir nesneyi pozitif ya da negatif olarak değerlendirme eğilimidir. İktisatçılar davranışın tutum ile ilgili bir kavram olan tercihler temelinde tahmin edilebileceği düşüncesine katılmamaktadırlar. Fakat Stigler ve Becker gibi bazı iktisatçılar insan davranışındaki değişikliklerin insanların karşı karşıya kaldıkları sınırlamaların ortadan kaldırılmasıyla açıklanabileceği şeklinde fikirleri

¹⁸ Silah, a.g.e., s.35.

sürmüşlerdir. Nedeni ise tercihlerdeki değişikliğin davranışlardaki değişiklikten ampirik olarak ayırmanın oldukça zor olmasıdır. Aksine iktisadi sınırlamalarda meydana gelen değişiklikler görünürdüler ve genellikle dışsaldırlar. Özellikle mal ve hizmet fiyatlarındaki değişiklikler gözlenmesi kolay ve nicel olduğu gibi tek bir bireyin tercih değişikliğinden bağımsızdır.¹⁹

Katona'ya göre davranış hem dışsal olaylar hem de psikolojik faktörler tarafından belirlenmektedir. Psikolojik alan insanların olayları algılamasını aynı zamanda insanların güdülerini, tutumlarını ve beklentilerini içermektedir. Katona'ya göre iktisadi davranışların psikolojik analizi, insan davranışlarının ya da kararlarının bazı kanunlar tarafından yönetildiğinin gösterilmesi ile mümkündür. Ona göre algılama, güdü ve davranıştaki farklılıklar ölçülebilir ve nedensel faktörler ile ilişkilendirilebilir niteliktedir:

“Psikoloji, genellikle davranış bilimi olarak tanımlanır. Fakat psikoloji sadece zihinsel davranış- algılama, öğrenme, düşünme- süreçleri ya da güdülerini, duyguları, çocukluktan yaşlılığa kadar davranış gelişimini, normal ya da anormal akıl durumunu, davranışlardaki bireysel farklılığı incelemeyi. Psikoloji tüm bunları ve çok sayıda diğer davranış biçimlerini ele alır. Dolayısıyla psikoloji farklı davranış biçimlerini ve bunların çıkış nedenini inceler.”²⁰

Nitekim Robbins iktisadi, alternatif kullanımları olan kıt kaynaklar ile ihtiyaçlar arasındaki bir ilişkiyi içeren insan davranışını inceleyen bir bilim olarak ele almıştır. Bu nedenle iktisat teorisi belirli bir insan faaliyeti ile ilgilenmemekte, fakat tüm insan eylemlerini örneğin kıtlık kanunu şeklinde belirli bir bakış açısı ile ele almaktadır. Bu nedenle iktisadi psikolojiden ayıran sınır çizgisi çok açık değildir ve her iki bilim dalının çakışması kolay olmuştur.²¹

Psikolojiyi iktisadi davranışları açıklamada bilimsel bir referans çerçevesi olarak alırsak, psikolojinin bilim dalı olarak nitelikleri konusunda bazı açıklamalar gerekli olmaktadır. Kant, psikolojinin matematik ve deneyi kullanmadığı için hiçbir zaman bir bilim olamayacağını iddia etmiştir.²² Psikoloji üzerine önemli bir ders kitabı yazan ve Kant'ın halefi olan Herbart'ın psikolojinin matematiği kullanabileceğini göstermesiyle bir bilim olma yolunda önemli bir adım atılmış olundu. Psikologların fizyolojiye yönelmeye başlaması ile deneysel metot ve matematik bir problem olmaktan çıkmıştır. Çağrışımıcılık ile birlikte önemli bir adım daha atılmış olundu. Çağrışımıcılık, çağrışımları zihinsel yaşamın temeli olarak belirleyen, buna göre tüm zihinsel işlemleri hatta ussun ilkelerini çağrışım ile açıklayan bir öğretilerdir. Çağrışımıcılık, indirgenemez zihinsel unsurların varsayımı ile başlamış ve öğrenme ile daha

¹⁹ Bakınız George J. Stigler-Gary S. Becker, “De Gustibus non est Disputandum”, *American Economic Review*, 1977, 67, 76-90.

²⁰ George Katona, *Psychological Economics*.....a.g.e., s.8.

²¹ Blanca Sanvhez-Robles, “The Relationship between Economics and Psychology in Robbins”, *International Journal of Social Economics*, Vol:21, No:8, 1994, pp.3-13, s.4.

²² Kurt Danziger, *Constructing the Subject. Historical Origins of Psychological Research*, Cambridge:Cambridge University Press, 1990, s.19.

ileri yöntem ve süreçlerin gelişiminin esasen bu unsurların kombinasyonuna bağlı olduğunu varsaymıştır.²³ Boring ise psikolojinin bir bilim olma yolunda baba James Mill ve oğlu John Stuart Mill'in rolüne vurgu yapmıştır:

“On dokuzuncu yüzyıl James Mill ile çağrışımıcılığın doruk noktasını ve onun John Stuart Mill tarafından zihinsel mekanikten zihinsel kimyaya geçişini görmüştür. Bu yüzyıl çağrışımıcılığın Bain tarafından yeni fiziksel psikoloji için altyapı olacak sistem içersine devredilmesine ve yeni evrim teorisinin, başka bir çağrışımıcı, Herbert Spencer tarafından psikoloji üzerinde etkisi olduğuna ve onunla ilgili olduğuna tanık olmuştur. Her iki Mill'ler ve Bain felsefi psikolojiyi bilimsel psikolojinin onu devralacağı noktaya getirmişlerdir.”²⁴

Bilimsel psikolojinin ortaya çıkışı genelde Wilhelm Wundt'un Leipzig'teki laboratuvarını kurduğu 1879 yılı olarak kabul edilmektedir. Aslında onun laboratuvardaki çalışması, James ve John Stuart Mill'in çağrışımıcılık üzerine yaptıkları çalışmalar vasıtasıyla önemli bir ilerleme kaydeden fiziksel psikoloji ile Fachner'in 1860'da yayımlanan psikofizik üzerine yaptığı çalışmanın bir kombinasyonuydu. Akıl-vücut ilişkisi ve bilinç yeni psikolojik bilimin ana uğraş ve meşguliyet alanlarıydı. Yaklaşım, uyarıcı-tepki çağrışımların tamamen mekanik olarak görülmesi anlamına gelmiştir. Nitekim burada beklentiler için yer yoktu. Bu görüş, Watson'un davranışçılık teorisinde daha ileri düzeyde geliştirilmiş ve Skinner'in işlemsel şartlandırma teorisinde doruk noktasına ulaştırılmıştır.²⁵

19. yüzyıl sonuna geldiğimizde, psikoloji deneysel bir bilim olarak hızla gelişmekteydi. Bu yeni bilim felsefe ve fizyoloji geleneğine sahipti ve duyum ve algılama problemleriyle meşguldü. Bu ise felsefede klasik bir problem alanıydı ve bireysel deneyim ile fiziksel uyarım (teşvik) arasındaki ilişkinin incelenmesi, yeni deneysel fizyoloji sayesinde mümkün hale gelmiştir. Deneysel psikologlar problemlerini günlük hayattan ziyade felsefeden almışlardır.²⁶ Bu ise deneysel psikolojide bu şekilde darca tanımlanmış ilişkilerden çok daha geniş kategorilere dayalı psikolojik bulgulara gereksinim duyan iktisatçılara deneysel psikologların neden bir yardımı olmadığını bir açıklamasıdır.

İktisatçılar bilimsel çalışmalarında bilinçli rasyonel tercihlerin rolüne vurgu yaparken, diğer insan bilimleri bunun tersini yapıyorlardı. Özellikle William James ve Jacques Loeb gibi bazı psikologlar ve biyologlar psikolojik açıklamalarda oldukça gerekli olan öğrenilmemiş eylemler ve refleksler ile daha büyük saldırılara başladılar. İçgüdü teorisyenleri ise davranışın belirleyicileri olarak bazı temel insan içgüdülerinin ve alışkanlıkların rolüne vurgu yaptılar.

²³ Karl-Erik Wärneryd, *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*, Cheltenham, UK:Edward Elgar,1999, s.8.

²⁴ Bakınız Edwin G. Boring, *A History of Experimental Psychology*, 2.ed., Englewood, NJ:Prentice-Hall,1950, s.219.

²⁵ Wärneryd, *The Psychology of Saving*a.g.e., s.9.

²⁶ A.g.e., s.9.

William James 1890 tarihli ünlü kitabı *The Principles of Psychology*'de psikolojik hedonizmi eleştirmiştir. Bir psikolojik hedonist olan Alexander Bain tüm insan aktivitelerini açıklamak için sadece tek bir insan güdüsünü kullanarak açıklamıştır. Bain diğer güdülerin de önemli olduğunu kabul ediyordu, fakat bu duyguların (zevk ve acı) tek başına isteklerin “gerçek dürtülerini” teşvik eden aktivitelerin önemli bir kısmını sağladığını düşünüyordu. James ise karşıt olarak psikolojik hedonistlerin davranışın daima maksimum zevk minimum acıyı amaçladığı şeklinde garip bir teolojik inanca boyun eğdiklerini, fakat davranışın genellikle amaç-yönelimli olmaktan ziyade içsel (impulsive) olduğunu ifade ediyordu. Daha sonra William McDougall, James'in eleştirilerini tekrarladı.²⁷

William James'in bu çalışması bir değişim anlamına gelmekteydi. Bu çalışma, psikolojik bilginin özetlenip sistemli bir hale getirilmesinde çok büyük bir çabaydı. Artık iktisatçıların, birçok iktisatçı tarafından kesin olarak reddedilmiş bir kavram olan, psikoloji biliminde meydana gelen ilerleme ve gelişmeleri takip etmelerinin daha iyi olacağı öne sürülmüştü. Psikolojide birçok dal gelişmişti, fakat iktisattan farklı olarak bu dallar için çok az ortak bir temel vardı. Daha erken zamanlarda psikolojide akademik bir eğitim almış olanların çoğu deneysel psikolojide ve test teorisinde sağlam bir alt yapı elde etmişlerdi. Ancak bu durum günümüzde değişmiştir. Psikolojik araştırmacılar, ilgi alanlarına bağlı olarak farklı eğitim geçmişlerine sahip olabilmektedirler. Davranışçılığın yaygınlaştığı dönemlerden sonra 1960'ların ilk zamanlarında tekrardan meşru olan bilişsel psikolojinin bulguları çok kişi için geniş kabul ve onay görmüştür. İnsan davranışının bilişsel unsurlarıyla ilgili yapılan araştırmalar iktisat dâhil birçok disiplin alanında yürütülmüştür. Herbert Simon bu araştırmalarda bir öncü olmuş ve bilişsel psikolojiyi bilgisayarlarla birleştirerek bu bilim alanına erken bir saygınlık sağlamıştır.²⁸

Bilişsel psikoloji teorileri iktisadi psikolojide yaygın olarak kullanılmıştır. Bilişsel psikoloji insan varlığının çevreden elde ettiği bilgiyi nasıl analiz ettiği, zihinde nasıl depoladığı ve depolanan bilginin nasıl kullanıldığı ve yeni bilginin nasıl yorumlandığı ve amaçların elde edilmesinde nasıl yönlendirdiği ile ilgilidir. İktisadi psikolojinin en iyi gelişen alanlarından biri olan tüketici davranışları analizi ağırlıklı olarak bireysel karar verme teorilerini kullanırken, enflasyon ve işsizlik üzerine yapılan araştırmalar algılama ve zihinsel organizasyon teorilerini kullanmışlardır. Girişimcilik ve yönetici karar verme çalışmaları ise bilişsel önyargı teorilerini temel olarak almışlardır.²⁹

Psikolojinin bir bilim dalı olarak gelişmesiyle iktisadi davranış bilimsel psikolojik bir yaklaşım ile ele alınabilir olmuştur. İçinde yaşamakta olduğumuz ekonomik dünyanın belirli fiziksel özellikleri bulunmaktadır. Mal, para gibi iktisadi fiziksel unsurlar iktisadi davranışın

²⁷ Shira B.Lewin, “Economics and Psychology: Lessons for our Own Day From Early Twentieth Century”, *Journal of Economic Literature*, Vol: 34, No.3, 1996, pp:1293-1323, s.1299.

²⁸ Wärmeryd, *The Psychology of Saving...a.g.e.*, s.9.

²⁹ Klaus G.Grunert, “Cognition and Economic Psychology”, *Essays on Economic Psychology*, Eds. Hermann Brandstätter- Werner Güth, Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 1994, ss.91-108, s.91-92.

bilimsel psikoloji açısından açıklanması konusunda önemli bir etkiye sahiptirler. Bu açıdan bazı sonuçlar şöyledir.³⁰

İlk olarak, bu gerçek içinde, davranıştan önce yer alan psikolojik süreçlerle ekonomik şartlardan (ya da onların değişmesinden) kaynaklanan psikolojik süreçler arasında bir ayrıma gitme zorunluluğunun bulunmasıdır. Tasarruf yaparken, satın alırken, borç alırken ve verirken kararlarımızla iktisadi mikro gerçeği “şekillendirmiş” oluyoruz. Aynı zamanda psikolojik etkiye de sahip olan ekonomik çevre öğrenmeye, adaptif davranışlara, tatmin (memnuniyet), tetminsizlik, refah, asabiyet ve saldırganlık gibi hislere yol açmaktadır.

İkinci olarak iktisadi davranış içinde önceden kestirilemeyen olaylar bulunmaktadır. Ekonomik gerçekler bir taraftan istek, ihtiyaç, dürtü gibi iktisadi davranış öncesinde meydana gelen olguları etkilerken, diğer taraftan ise bunun fiili sonuçlarını etkilemektedir. Bu, davranışın tecrübe edilmesi ile kendini gösterebilir. İflas, tasarruf niyetleri ile tasarruf sonuçları arasındaki bağı koparan, tasarruf edenlerin güvenlik duygusunu ve güvenini ortadan kaldıran çarpıcı bir örnektir. Önceden kestirilemeyen olaylar, bireysel davranışın ön şartları ve sonuçları arasındaki ilişkilerle ilişkili olup, bireylerin öğrenmesi, kişiliği ve sosyalizasyonu üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır.

Yukarıda belirtilenler iktisadi davranışın büyük ölçüde onun özgürlük derecesi ile değiştiğinin gözlemlenmesi ile ilgilidir. Bazı davranışsal hareketler Katona'nın belirttiği gibi nispeten daha özgür ya da isteğe bağlıdır. Örneğin tercih etme davranışı eldeki bilgilere dayalı olarak alternatifler arasında serbest bir seçim yapmadır. Diğer davranışsal hareketler daha çok dışsal şartlar tarafından belirlenmekte ya da zorlanmaktadır. Burada, sigorta alanında yapılan sözleşme taahhütleri örnek olarak belirtilebilir. Fakat; gelir, fiyat düzeyi ya da vergilendirme tarifeleri gibi dışsal ekonomik şartlardaki değişimler de davranış üzerinde zorlayıcı bir etkiye sahip olmaktadır. İktisadi davranış, birey ile çevre arasındaki etkileşimin sonucu olarak incelenirken, bu davranışın özgürlük derecesi hesaba katılmalıdır. Zorunlu bir davranış durumunda salt psikolojik olan açıklayıcı faktörlerin etkisi ve rolü, nispeten daha yüksek bir özgürlük derecesinde bulunan davranışa göre daha düşük olacağı gayet açık ve nettir.

2. İktisadi Olgular ve Psikolojik Süreçler

Bu bölümde iktisadi davranışı açıklamada faydalı olacak bir takım merkezi psikolojik kavramlar ele alınacaktır. İktisadi davranış iktisadi hayatın bir parçası olarak incelenebilir: İktisadi karar ve seçimler, iktisadi sistemin işleyişi bakımından giriş değişkenleridir. İktisadi davranış ayrıca ihtiyaç, dürtü ve sosyal referans gibi davranışsal mekanizmalar tarafından yönetilen psikolojik süreçlerin sonucu olarak da incelenebilir.

³⁰ Gery M. Van Veldhoven, “Introduction to Part I”, *Handbook of Economic Psychology*, Eds. W.F. Van Raaij, - G.M. Van Veldhoven-K.E. Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988, s.48.

İktisat ve psikoloji tamamen farklı şekillerde organize edilmiş, ikisinde de iktisadi davranış bulunmasına rağmen, birbirinden bağımsız olarak gelişmiştir. Yukarıda belirtildiği gibi iktisat genellikle iktisadi davranışın sonuçlarıyla, yani ekonomik çıktının toplam hacim ve miktarları ve bunların nicel bağlantılarıyla ilgilenirken psikoloji, iktisadi davranışın “iç yüzü”yle, yani onun psikolojik geçmişi ve etkileriyle ilgilenmektedir. Ortak bir kavramsal çerçeve yetersizliği nedeniyle iktisadi davranışa dengeli ve tatminkar bir şekilde iki bilim dalının ortak yönü ile bakmak oldukça zordur. Bu nedenle iki bilim dalının kendi spesifik yaklaşımları olduğu için iktisadi davranış ele alma biçimleri ortak bir yapıdan ziyade ayrı ayrı incelenmelidir.

İktisadi davranış açıklama psikolojik kavramların kullanılması iki biçimde olmaktadır.³¹ Birincisi, iktisadi davranış insan doğasının zorunlu bir sonucu olarak algılanmaktadır. Bu insan doğası varsayılan psikolojik yasa ve özelliklerin bir bileşimidir. İkincisi iktisadi davranış, onunla ilgili olarak gerçekleşen çok sayıda psikolojik sürecin sonucu olarak algılanmaktadır.

İktisat kuramı, iktisadi davranışın temelinde genel davranış mekanizmalarının bulunduğunu imalı bir şekilde varsayım haline getirmiştir. Adam Smith’ten önce dahi önemli ekonomik olaylar ve bununla ilgili süreçler açıklanırken “insan doğası” kavramı kullanılıyordu. Böylece, (marjinal) fayda, esneklik ve kıtlık gibi kavramlar temel olarak davranışsal mekanizmalar ve bunların temelinde yatan psikolojik değişkenler konusundaki varsayımlardır. Bu yaklaşım, psikolojik değişkenlerin iktisadi davranışla ilgili olarak daha tanımlayıcı bir şekilde tespit edilip araştırılması gerektiğini öne süren ikinci yaklaşımdan sapmaktadır. Bunun anlamı, belli bir durumda, belli bir zamanda ve kesin bir tahmin edilebilirlik derecesiyle açıklanan gerçek davranışın belirli bir insan grubu için geçerli olabileceğinin açıklanmasıdır.³²

2.1. İktisadi Davranışların Dinamik Unsurları

Tüm iktisadi faaliyetlerin ve iktisadi politikaların nihai ölçüsü insan refahıdır. Sonuçta kıt olan para ve malların dağılımı, birey ve grupların ihtiyaç ve özlemlerini karşılayarak onların tatmine ulaşmasına hizmet etmektedir. Böyle olunca ekonomik gerçeklikler, insan faaliyetlerinin hedefleri olan motivasyonlar, değerler, bireysel dürtüler ve mutluluk halleri olmak üzere, hem bireylere hem de gruplara ait iktisadi davranışın temelinde yatan ve bu davranışa kılavuzluk eden subjektif ve psikolojik dinamiklerin analizi olmaksızın tatmin edici bir şekilde anlaşılabilir. Bu etkenlerden bazıları bu bölümde “davranışsal dinamikler” başlığı altında ele alınacaktır. Burada *davranışsal dinamikler* motivasyon, öğrenme ve kişilik

³¹ Gery M.Van Veldhoven, “Dynamic Aspects of Economic Behavior: Some Determinants”, *Handbook of Economic Psychology*, Eds. W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven- K.E.Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988, ss.52-74, s.46.

³² van Veldhoven, Introduction toa.g.e., s.46.

faktörleri tarafından meydana getirilen ve yönetilen insan davranışıyla ilgilidir. Davranışsal dinamikler insan davranışının temel dinamiklerini inceleyerek motivasyon kuramı, kişilik kuramı ve öğrenme kuramı gibi çok sayıda psikolojik yaklaşımı birleştirmekte ve bir araya getirmektedir.³³

Davranışsal dinamiklerin temelini oluşturan kişilik, motivasyon ve öğrenme kavramlarıyla ilgili daha ayrıntılı bilgilere geçmeden önce bu kavramları kısaca tanımlayalım. *Kişilik*, farklı durumlarda ve zaman içinde sabit olan, kişiye ait özelliklerin toplamıyla ilgilidir. Davranışa ait *motivasyon yaklaşımı* davranışın istikametini belirli amaç ya da durumlara yönelttiği ya da bu davranışsal yönelimin şiddetini vurguladığı söylenebilir. *Öğrenme* ise geçmiş deneyimlerin bireyin davranışında nasıl bütünleştirildiği ile ilgilidir.³⁴

Bireysel davranışın anlaşılması açısından kişilik, motivasyon ve öğrenme süreçlerinin ne olduğunu bir örnekle açıklayalım. Tasarruf davranışı açısından insanlar birçok yönden farklıdır: Bazı insanlar gevşek ve umursamaz bir şekilde tasarruf yaparken, diğerleri katı bir şekilde, sıkı kontrol ve kesin sistematik planlama yaparak tasarruf davranışında bulunurlar. Bazı insanlar için tasarruf, (piyasaya ait) bilgilerin toplanması ve organize edilmesi, ardından da kabul edilebilir bir alternatifin seçilmesini içine alan çok karmaşık bir faaliyettir. Tasarruf davranışı üzerine kişilik etkenlerinin önemi konusunda çok fazla ampirik kanıt bulunmasa da kişilik etkenlerinin tasarruf davranışını organize etme ve “uygulama tarzı” ilkesi olarak etkileyebileceği yönünde tahmin yürütülebilir.³⁵

Tasarruf, farklı motivasyon eğilimlerini yansıtabilir. Örneğin tasarruf, riskten kaçmak, sermaye biriktirmek ve/veya kişinin ya da çocuklarının güvenliğini garanti altına almak amacıyla yapılabilir. Tüm bu tasarruf hedefleri birey içindeki motivasyon süreçleriyle ilgilidir.

Tasarruf bir bakıma öğrenilmek zorundadır. Optimum bir tasarruf kararı için elde edilen bilginin, mevcut alternatiflerin sayısı ve biçiminin, faiz oranlarının ve diğer iktisadi göstergelerin yorumlanması gerekmektedir. Bu açıdan tasarruf, önceden alınan eğitim ve deneyimlere dayalı bir yetenek ya da uzmanlık yetisi olarak değerlendirilebilir. Burada öğrenme süreçleri oldukça önemli bir rol oynamaktadır.

Tasarruf davranışı örneğinde kişilik, motivasyon ve öğrenme dinamikleri sürekli bir biçimde etkileşim halindedirler. Hisse senedi satın almak spekülatif ve riske açık bir kişilik özelliğini yansıtabileceği gibi, uzun vadeli tasarruf güdülerine hizmet edebilir, ya da yalnızca, eğitim ve tecrübeye dayalı öğrenme süreçlerinin sonucu olabilir. Aşağıda iktisadi davranışın temel unsuru olan bu değişkenler daha geniş bir şekilde ele alınacaktır.

³³ A.g.e., s.53.

³⁴ A.g.e., s.54.

³⁵ A.g.e.,s.54.

2.1.1. Kişilik

İnsan davranışının bir açıklaması olarak kişiliğin önemi antik Yunanlılar, Plato ve Aristo'ya, ayrıca da, mizaçların iyimser, ağır kanlı, çabuk öfkelenen ve melankolik çeşitleri gibi insan huyu ile vücut sıvıları arasında bağlantı kuran daha sonraki zamanlara ait filozoflara (Galenus) dayanmaktadır.³⁶ Kişilik konusu 1930 yıllarında akademik ve bilimsel araştırmaların temel bir odağı olarak önem kazanmıştır. Allport,³⁷ Lewin,³⁸ Murray³⁹ ve Murphy⁴⁰ gibi yazarlar kişilik üzerine ilk kapsamlı çalışmalar yapmış ve çağdaş kişilik kuramının esas aldığı temel ilke ve hususları ortaya koymuşlardır. Elbette ki bunlardan önce, psikometri, tıp ve psikiyatri alanlarında çok sayıda tarihi görüş ve gelişme, ayrıca da Gestalt kuramı ve davranışçılık gibi genel psikoloji kuramları söz konusu olmuştur. Ancak günümüzdeki kişilik kuramı, bireyin işleyişi içinde biyolojik, gelişimsel ve sosyal kuvvetlerin etkileşimi olarak nitelendirilebilir.⁴¹

Kişilik kavramı içinde bir çok konu yer almaktadır. Test ve araçlarını kullanarak kişilik değerlendirmesi yapmak kişilik psikolojisi içinde önemli bir husustur. Psikometri ölçümlerinin geliştirilmesiyle elde edilen bir takım testler kişiliğin birçok unsurunun teşhis edilmesine, değerlendirilmesine imkân sağlayarak bilimsel araştırmalara açılmasını sağlamıştır. Aynı zamanda, bu testlerin geçerlilik ve güvenilirlik değerlendirme prosedürleri geliştirilmiştir. Böylece bu kişilik değerlendirmeleri kişilik kuramcıları için önemli çalışma alanları olmuş ve bu çalışmalar sonucunda bir takım kuramsal yapılar ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda bireyler, “başarı ihtiyacı”, “risk alma” “otoriterlik”, “dışa dönüklük” ve “Makyavelizm” gibi kişilik boyutları ile nitelendirilebilir olmuştur. Bu yapılardan her biri psikometrik prosedürler dahilinde geliştirilmiş, davranışsal sendrom ve nitelikleriyle ilişkilendirilmiş, diğer kişilik değişkenlerin nedeni ya da bunlarla karşılıklı ilişkisi hipotezlere konu edilmiş araştırma, kavramsal çalışma ve gelişmelerin merkezinde yer almıştır. Bu geleneğe göre bireysel davranış, kişiliğe bağlı olan iç fizik etkenleri tarafından belirlenmektedir. Bu alanın önde gelenleri arasında Allport ve Cattell⁴² gösterilebilir.

Diğer taraftan durumsal ve bağlamsal değişkenler, kişiliğin işlevleri bakımından oldukça önemli ilgi görmüşlerdir. “Durumculuk” (situationism) burada kişilikle ilgili olarak dışsal ve durumsal etkenlere atfedilen üstün rolle ilgilidir. Aşırı bakış açısında bu görüş, kişinin çevresinden kaynaklananlar dâhil tüm davranışsal mekanizmaları reddetmektedir. Bu görüş açısına göre kişilik yalnızca durumsal süreçlerin etkisiyle şekillenmekte ve onun otonom bir

³⁶ Wårneryd, *The Psychologic of.....a.g.e.*, s.7.

³⁷ Gordon W. Allport, *Personality: A Psychological Interpretation*, New York:Holt, Rinehart and Winston,1937.

³⁸ Kurt Lewin, *A Dynamic Theory of Personality*, New York:McGraw-Hill,1935.

³⁹ Henry A. Murray, *Exploration in Personality*, New York: Oxford University Pres, New York, 1938.

⁴⁰ Gardner Murphy, *Personality: A Biosocial Approach to Origins and Structure*, New York:Harper,1947.

⁴¹ Douglas N. Jackson-Sampo V. Paunonen, “Personality Structure and Assessment”, *Annual Review of Psychology*, 31, 1980, ss.503-551.

⁴² Bakınız Raymond.B.Cattell, *The Scientific Analysis of Personality*, Chicago, IL:Adline, 1966.

biçimde dışsal olay ve süreçlerle ya da etkileşim içinde olan “içsel” bir gerçekle ilgisi bulunmamaktadır.⁴³

Davranışsal etkileri dışarıdan şekillendiren ve zorlayan süreçler birçok laboratuvar deneyinde araştırılmış olsa da tek başına durumsal bağlam, kişilik kuramı içinde “özellik” (trait) diye adlandırılan yaklaşımla kıyaslandığında, çok az araştırılmıştır. Yıllar boyu test ve envanter yapısı alana egemen olmuştur. Ancak durumların sistematik olarak değerlendirilmesi ve bunların kişiliğe etkisi oldukça geriden takip edilmektedir. Dolayısıyla bu husus durumculuk lehine pozitif ve ampirik olarak ispatlanmış kanıtlardan ziyade, kişilik ve özellik psikolojisinin savunulması ve onun lehine olan kanıtlara yol açmıştır.⁴⁴

Kişilik kuramı içinde bir diğer husus davranışsal tutarlılıktır. Davranışsal tutarlılık olmasaydı kişilik kuramı, temelde önceden tahmin edilmesi mümkün olmayan fragmanlaşmış (parçalara ayrılmış) geçici durumsal şartlar içindeki davranışın araştırılmasına indirgenmiş olurdu. Kişilik kuramı içinde tutarlılık en temel aksiyonlar arasında yer almaktadır.⁴⁵

Bir varsayım olarak tutarlılık, kişilik kuramcıları tarafından geniş çapta kabul görse de bir takım sorunlar hâlâ çözülmeyi beklemektedir. Özellikle etkileşimcilik içinde davranış tutarlılığına, durum kümeleri ve kişisel etkenler ile ilgili olduğundan, kolay bir şekilde ulaşılamamaktadır. Duruma bağlı davranış açısından tutarlılık uygun bir kavram değildir, ancak daha genel bir davranış ve durumsal koşullar açısından geçerli olup bireyden bireye değişebilir. Davranışın tahmin edilebilirliği hususu bu sorunla ilgilidir. Tutarlılık ile tahmin edilebilirlik birbirine bağlıdır. Ancak bireysel davranış hangi spesifiklik ya da genellik düzeyinde tahmin edilebilir? Tahmin edilebilirlik sorununu kişilik kuramı içinde çözebilmek için tek bir olayın tahmin edilebilmesinden ziyade, çoklu olay kümelerinin ya da kategorilerinin tahmin edilmesi gerekmektedir.⁴⁶

Ancak bir taraftan kişiselcilik ile durumculuk arasındaki zıtlaşmanın diğer taraftan davranışsal tutarlılığın iktisadi davranış açısından merkezi bir öneme sahip olduklarını belirtilebiliriz. İktisadi davranışın bireysel işlevlerin diğer alanlarında geçerli olan benzer davranışsal ilkeler tarafından düzenlendiğini varsayarsak, davranışın belirlenmesinde iç psikik etkenlerle çevresel etkenler arasındaki farklılık, ekonomik çevrede rol oynayan çok sayıdaki değişkenlerin biçimi dikkate alınır, diğer davranış alanlarına göre iktisadi davranış alanında daha şiddetlidir. Davranışsal tutarlılık ve tahmin için de aynı şey geçerlidir.⁴⁷

Geleneksel iktisat kuramının varsayımları çoğu zaman insan davranışının tutarlılığıyla (rasyonellik ve fayda maksimizasyonu) ilgili olup, insan davranışını mükemmel bir tutarlılık

⁴³van Veldhoven, “Dynamic Aspectsa.g.e., s.52.

⁴⁴ A.g.e., s.56.

⁴⁵ A.g.e., s.56.

⁴⁶ Theo M.M. Verhallen-Rik G.M. Pieters, “Attitude Theory and Behavioral Costs”, *Journal of Economic Psychology*, 5,1984, ss.223-249.

⁴⁷ Van Veldhoven, Dynamic Aspects.....a.g.e., s.57.

içine sokmaktadır. Ancak psikolojik araştırma, tutarlılık ve tahmin edilebilirliğin çok sayıda sınırlayıcı şarta bağlı olduğunu göstermiştir. Kişilik etkenleri bu şartlarla etkileşime girebilir.⁴⁸

Bu açıdan politika yapıcılar için farklı unsurlar olan tüketici, girişimci ve yatırımcılara ait kararların tahmin edilmesi son derece önemlidir. Bu tahmin ise ekonomik fırsatlar dikkate alınarak ekonomiye bakışın ve ekonomik beklentilerin gelişimi içinde insan davranışının değişen ekonomik şartlar içindeki tutarlılığına dayanmalıdır.

2.1.2. Motivasyon

Psikolojide insanlar için nelerin önemli olduğu konusu motivasyon teorisinin alanına girmektedir. Motivasyon teorileri genellikle kişilik yapısı hakkındaki varsayımları içermektedir. Psikologlar yıllarca motivasyon konusunu ele almışlardır, fakat onun kuralları konusunda çok az anlaşılmaya varmışlardır. Bunun önemli bir nedeni onların kullandığı araştırma paradigmalarının çeşitliliğinden kaynaklanmıştır: Fizyolojik psikologlar açlık ve susuzluğun biyokimyasını incelemişler, öğrenme psikologları ortak pekiştiricilerin ne olduğunu bulmaya çalışmışlar ve sosyal psikologlar inanç çatışmalarını ortadan kaldırmak için yapılması gerekenleri ele almışlardır. Freudiyen psikoanalistler ise insanları aşırı içki ve kumara sürükleyen bilinçaltı çatışmaları incelemişlerdir.⁴⁹

Psikologlar genellikle iki tür motivasyon arasında ayırım yapmaktadırlar: Birincisi dıştan gelen ödül ya da olayların sonucunda oluşan dışsal motivasyon, ikincisi kişilerin kendi içinde gelen nedenlerden ya da kendileri için bir aktiviteyi gerçekleştirmek istediklerinden ortaya çıkan içsel motivasyon. İçsel motivasyon davranışı çalışma morali, yurttaşlık görevi gibi çok sayıda iktisadi ve politik yaşam alanıyla ilgilidir. İktisat teorisi için özellikle içsel motivasyonun, basit bir sabit faktör olarak ele alınamayacağından dolayı, özel bir önemi vardır. İç ve dış motivasyon arasında sistematik bir dinamik etkileşim bulunmaktadır. Psikolojide yapılan deneysel araştırmalar dışsal müdahalelerin insanların öz belirlemelerini, algılamalarını ve hakkaniyet anlayışlarını, dolayısıyla içsel motivasyonu etkilediğini göstermiştir. İçsel motivasyon ile öğrenen insanlar dışsal bir motivasyon ile öğrenen insanlara göre daha fazla heyecan göstermektedirler. Örneğin kendi işine içsel bir güdü ile bağlı olan insanlar para gibi dışsal bir ödül ile güdülenmiş kişilere göre işinde daha çok tatmin olmakta ve başarı göstermektedirler. Dışsal motivasyon insanların işinde daha iyi performans göstermesi açısından teşvik edicidir. Fakat bu örneğin, piyano kursuna gitmek istemeyen bir kız çocuğunun motivasyonunu etkilemez. Yapılan çalışmalar dışsal ödüllerin içsel ödüllerin etkisini azalttığını ortaya koymuştur. Leeper ve Greene içsel güdüler üzerinde dışsal güdülerin

⁴⁸ A. g. e., s.57.

⁴⁹ Stephen E.G.Lea,-Roger M.Tarpy-Paul Webley, *The Individual in the Economy: A Textbook of Economic Psychology*, Cambridge: Cambridge University Pres, 1987, s.29.

bu ters etkisini “*ödülün gizli maliyeti*” olarak adlandırmışlardır. Bu bulgu tüm dünyada önemli bir etki göstermiştir. Şimdiye kadar dışsal ödüllerin gizli bir etkisi olacağı düşünülmemişti. Piyano örneğinde annenin her kurdan sonra çocuğunu dondurma gibi maddi bir ödülle ödüllendirme eylemi gerçekte piyanoya yönelik küçük kızın içsel motivasyonunu azaltan gizli bir maliyet getirmektedir.⁵⁰

Bu bulgu iktisat teorisi içinde “*içsel motivasyonun dışlanma etkisi*” olarak ortaya çıkmış ve çok sayıda iktisadi alana uygulanmıştır. Dışsal araçların değişmesi ile içsel motivasyonda yapılan değişiklikler, tanınabilir şartlar altında fiyatlamaların (parasal ödüller) ve düzenlemelerin (ceza kullanılması) niçin çok az bazen de ters etkide bulunduğunu açıklamada yardım edebilir. Örneğin; performans ödemeleri şeklindeki çalışma teşvikleri eğer çalışanların kontrol edilmesi şeklinde algılanılırsa (çalışanların gönüllü çabaları kabul edilmemesi hali) çalışma moralini düşürebilir ve bu nedenle çalışma verimliliğinde artışa götürmeyebilir. Dışlama etkisi iktisadi teşviklerin ve fiyat mekanizmasının, eğer bireyler bir aktiviteyi üstlenmek için bazı içsel motivasyona sahiplerse, daha dikkatli kullanılması gerektiğini belirtmektedir.⁵¹

Bireysel davranışın nedenlerine yönelik açıklamalarda bir taraftan vurgu güdüler, bunların sınıflandırılışı ve birbirine bağlılığı gibi davranışsal mekanizmaların içeriğine yapılırken, diğer taraftan vurgu ihtiyaçları ve güdülerini gerçekleştirme, tatmin etme biçimlerine ve bunları dengeleyen mekanizma ve süreçlere yapılmıştır.

Örneğin, Adorno ve arkadaşları “otoriterlik” diye adlandırılan olgunun insan davranışı için merkezi dürtülerden biri olduğunu belirtmişlerdir.⁵² Diğerleri, örn., Murray⁵³ ve Maslow,⁵⁴ insan davranışının temelinde yatan ihtiyaç, güdü ve dürtülerin tam listesini vermişlerdir. Bu yaklaşımlar güdülerin içeriğini vurgulamakta ve temelde güdülerin sınıflandırılması esasına dayanmaktadır. Adams,⁵⁵ sosyal karşılaştırma süreçlerinin birçok dürtüsel olayın temelinde yattığını belirterek motivasyonu etkinleştirilen ve yönlendiren süreçlere dikkat edenlerden biri olmuştur. Uyarılma/aktivasyon kuramı⁵⁶ ve yüklem teorisi aynı kategori içinde sınıflandırılabilir. Hull’ın itki teorisine göre itki ihtiyaç tarafından yaratılan psikolojik bir

⁵⁰ Mark R. Lepper-David Greene, “Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic motivation”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 1975, 479-486.

⁵¹ Bruno S.Frey-Matthias Benz, “From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology”, *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, Eds. John B.Davis- Alain Marciano,-Jochen Runde, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2004, s.61-83, s.73-74.

⁵² Theodor W. Adorno- Else Frenkel Brunswik- Daniel J. Levinson -R. Nevit Sanford, *The Authoritarian Personality*, New York: Harper and Row,1950.

⁵³ Murray, a.g.e.,

⁵⁴ Abraham Harold Maslow, *Motivational and Personality*, New York: Harper and Row,1954.

⁵⁵ J. Stacy Adams, “Toward an Understanding of Inequity”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 1963, ss.422-436.

⁵⁶ Bakınız Daniel E. Berlyne, *Conflict, Arousal and Curiosity*, New York: McGraw-Hill,1960.

durumdur; bir ihtiyaç ne kadar güçlü bir ihtiyaç olursa o kadar güçlü bir itkiye yol açmaktadır.⁵⁷

Günümüzde motivasyon konusunda insan güdülerinin biyolojik, sosyal ve kültürel unsurlarına yapılan vurgulara göre belirgin farklılıklar gösteren çok sayıda görüş bulunmaktadır. Örnek olarak ikinci bölümde detaylı göreceğimiz ve görüşleri girişimci davranışını açıklamada kullanılan Atkinson ve McClelland gibi psikologların çalışmalarını verilebiliriz.

Literatürde motivasyon psikolojisi, ihtiyaca dayalı kuramlardan sürece odaklı yaklaşımlara doğru bir trend göstermiştir. Bu trendin kısmen ölçüm sorunları, kısmen de güdü kavramının geçerliliğiyle ilgili olan çok sayıda sebebi bulunmaktadır. Güdülerin sınıflandırılması problemi hiçbir zaman tatminkar bir şekilde çözülmemiş, ne içeriğe ne de değerlendirmeye dayalı hiçbir sistem oybirliğiyle kabul görmemiştir. Aslında motivasyon kuramının bu unsuru gitgide daha fazla ihmal edilmektedir.

İktisadi davranış açısından bu gelişme üzücüdür, çünkü “iktisadi güdülerin” çok geçerli olduklarına ve tek başlarına bir kategori teşkil edebileceğine dair hipotez geliştirilebilir. Tasarruf, zenginlik, rekabet, bencillik, fedakârlık, kâr etme, risk alma ve girişimcilik ile ilgili güdülerin ciddi ekonomik etkileri bulunmakta ve bunların nispeten özerk, fakat entegre edilmiş davranış alanı olarak iktisadi davranışları açıklama gücüne sahip oldukları kabul edilmektedir.⁵⁸

Ancak motivasyonu etkinleştiren süreçler de iktisadi davranış açısından merkezi bir öneme sahiptir: Ekonomik teşvikler motive edilmiş davranışın birçok şeklini meydana getirebilir ve içsel motivasyonun çekim unsurları ve özellikler (traits) birçok ürünle ilgili olarak satın alma davranışını açıklayabilir.

Nitekim Gilad ve Kaish'e göre saf iktisat teorisinde motivasyon, hedonizm varsayımına dayanmaktadır. Bu durum aksiyom biçimler (örneğin insanlar daima eylemin “faydaları” eylemin “maliyet”ini aştığı zaman harekette geçerler) için doğru olmasına rağmen, iktisatta belli konuları analiz etmek için algı ve motivasyon kurallarını ve belirleyicilerini daha iyi anlamak gerekmektedir. Gilad ve Kaish geleneksel iktisadın bilişsel varsayımlarının sorgulanması onun motivasyonel varsayımlarının revizyonu ile gerçekleşebileceğini iddia etmişlerdir. Yazarlara göre McClelland, Atkinson, Festinger ve Lewin gibi psikologların çalışmaları iktisatta daha geniş bir şekilde uygulanmaması bir talihsizliktir. Onlara göre biliş uyumsuzluğu, alışkanlık, uyarıcı-arama davranışı, motivasyon ya da algının etkisi konuları iktisatçılar tarafından büyük ölçüde görmezlikten gelinmiştir. Bu nedenle iktisadi alanda olası yeni çıkarımlar için bunların psikoiktisatçılar tarafından sorgulanması gerekmektedir. Bunların ve diğer teorilerin iktisada uygulaması ile psikoiktisat (psychonomics) matematiğin

⁵⁷ Lea vd., a.g.e., s.29.

⁵⁸ van Veldhoven, Dynamic Aspects.....a.g.e., s. 59.

başarısız olduğu yerde başarılı olabilir. Yazarlara göre ancak bu iktisadi gerçekçi bir disiplin yapabilir.⁵⁹

2.1.3.Öğrenme

Öğrenme süreci genelde bireysel davranışın en temel nedeni olarak görülmektedir. Bu diğer alanlarda olduğu gibi iktisadi psikoloji için de geçerlidir. Satın alma, tasarruf etme gibi alışkanlıklar doğuştan gelmemektedir. Dolayısıyla insanlar iktisadi çevreyi ve o çevrede nasıl uygun bir biçimde davrandığını öğrenmektedirler. İktisadi davranış konusunda öğrenmenin etkisi konusunda daha fazla araştırma ihtiyacı olmasına rağmen, böyle bir davranışa yönelik öğrenme ilkelerinin uygulanması diğer insan davranış biçimlerine uygulanan ilkelerle aynı olduğunu belirtmek gerekir.⁶⁰

Öğrenme kuramı davranış dinamiklerini oldukça resmi bir şekilde ele almaktadır. Kişilik ve motivasyon kuramının her ikisi de davranışın dinamik unsurlarını durum ve/veya birey içindeki “nedensel etkenlere” bağlamaktadır. Öğrenme kuramı davranışsal dinamiklere önceki davranış süreçlerinin sonucu olarak bakmakta; davranış modellerini ve yapılarını uyarıcı ve tepki ve bunların çok sayıdaki farklı bağlantılarında oluşan unsurlar açısından analiz etmektedir.

Öğrenme kuramı psikolojinin diğer alt disiplinlerinde olduğu gibi ilk olarak davranışın biyolojik yaklaşımından türemiştir. Hayvanların öğrenmesi halen önemli bir bakış ve bilgi kaynağıdır. Biyolojik ve fizyolojik paradigma olarak öğrenmenin temelinde yatan merkezi hipotez uyarıcı-tepki dizisinin en temel davranış birimi olması ve sonuç olarak davranışsal karmaşıklığın bu uyarıcı-tepki unsurlarına indirgenebilmesidir. Böylece öğrenme kuramında, davranışın başlangıçtaki uyarıcı-tepki dizileri dışında davranışı meydana getiren süreç ve şartlar incelenmiştir. Genelleştirme ve uyarıcı-etkinin bastırılması gibi bazı mekanizmaların basit uyarıcı-tepki dizileri dışında öğrenme etkilerini ortaya çıkardıkları ya da ortadan kaldırdıkları düşünülmüştür. Rus psikolog Pavlov⁶¹ ile başlayan bu araçsal öğrenme geleneği içindeki kuramcılar Watson⁶² ve daha ileriki zamana ait olan Hull⁶³ ile Skinner'dır.⁶⁴ Ancak uyarıcı-tepki dizilerini ele alış biçimleri itibariyle aralarında belirgin farklar bulunmaktadır.⁶⁵

Araçsal öğrenme kuramı, oldukça basit bir davranışsal birimin daha karmaşık bir davranışsal süreç ve mekanizmalar kuramı içine dönüştürülmesi yoluyla geliştirilmiştir. Aynı

⁵⁹ Benjamin Gilad-Stanley Kaish, “A Note on The Past and Future of Psychonomics”, *Journal of Behavioral Economics*, 1982, 11(2), ss.51-66, ss.60-61.

⁶⁰ Stephen vd., a.g.e., s.19.

⁶¹ Ivan Petrovich.Pavlov, “The Scientific Investigation of the Psychical Faculties or Processes in the Higher Animals”, *Science*, 24, 1906, ss. 613-619.

⁶² John B. Watson, *Behaviorism*, New York:Norton, 1925.

⁶³ Clark L. Hull, *Principles of Behavior*, New York: Appleton-Century-Crofts,1943.

⁶⁴ Burrhus Frederic Skinner, *Science and Human Behavior*, New York:Macmillan,1953.

⁶⁵van Veldhoven, Dynamic Aspects..... a.g.e., s.60.

zamanda öğrenme teorisi içinde davranışsal sonuçlara daha az dayalı olan bilişsel ve sosyal bir yönelim ortaya çıkmıştır.⁶⁶ Bandura'nın sosyal öğrenme kuramı bu alternatif yönelime iyi bir örnektir. Bu kuramsal görüşe göre araçsal öğrenmeye ait çok sayıda temel sürecin her çeşit öğrenme açısından genel geçerliliği olsa da (teşvik-teşvikin işlemesi, zorlama ve geri bildirim özellikleri) bu süreçler mekanik olarak belirlenmemekte, daha işlevsel ve anlamlı bir şekilde etkisini göstermektedir. Süreç içinde kendisi bir salt mekanistik olan uyarıcı-tepki etkisine ilave olarak modelleme ve taklit rolü varken, beklenti ve öz-düzenleme gibi bilişsel faktörler öğrenme süreçlerini düzenlemekte ve onlara eşlik etmektedir. Sosyal ve düşünsel birim olarak kişi sosyal öğrenme kuramı içinde merkezi etken konumundadır.⁶⁷

Araçsal öğrenmenin bu biçimlerinden başka saf bilişsel öğrenme süreçlerinden bahsedilmesi gerekmektedir: Duyusal temelli bilgilerin elde edilmesi ve işlenmesi. Burada da temsil ile uyarıcı-öneriler ve bilişsel süreçlerin özellikleri arasındaki etkileşimi konu alan bazı genel hipotezlere yer verilebilir. İlişkilendirme, tekrar, tanıma, problem çözme ve diğer süreçler bu bilişsel öğrenme ile ilgili olarak gerçekleşmektedir.

Geleneksel iktisat modellerinde tam bilgi varsayımı yapılmıştır. Genel denge teorisinde öğrenme faktörü dışarıda bırakılmış ve bu nedenle iktisatçılar uzun bir dönem modellerinde öğrenme konusuna yer vermemişlerdir. Dengesizlik durumunu incelemeye yönelik bir eğilimde ise öğrenme ve öğrenme temelinde meydana gelen bekleyiş biçimi önemli olmaya başlamıştır. Bir “öğrenme eğri”sinin kullanımı bazı iktisatçıları modellerinde öğrenme sürecine yer vermeye götürmüştür.⁶⁸ İktisat ve psikoloji arasındaki etkileşimin yokluğunda insanların (aynı zamanda firmaların) nasıl öğrendiği, öğrenme hızının ne belirlediği, öğrenmeyi kolaylaştıran ve engelleyen faktörlerin ne olduğu belirlenemez. İktisadi analizde öğrenmenin içsel ya da dışsal bir değişken olup olmadığının tespiti için iktisatçıların öğrenmenin doğasını ve içsel süreci konusunda daha fazla bilgiye ihtiyaç duymaktadırlar.

2.2. Davranışsal Dinamiklerin İktisadi Davranışa Uygulanması

İktisadi davranış genelde psikologların kuramsal “uygulamaları” için kabul edilmiş bir alan olmamıştır. Benzer şekilde öğrenme, motivasyon ya da kişilik kuramlarından iktisadi davranış alanına giden sistematik bir giriş bulunmamaktadır. Eskiden pazarlama alanında çalışan araştırmacılar, kamu hizmeti, fiyat mekanizması, arz-talep ilişkisi üzerine çalışan iktisatçılar ve karar verme kuramı ile organizasyonel psikoloji alanında çalışan davranış araştırmacıları iktisadi davranışın bazı unsurlarının davranış dinamiği açısından ele alınabilir olduğunu görmüşlerdir. İktisadi davranış alanında halen davranış dinamikleri ile ilintili olarak araştırılmamış, keşfedilmeyi bekleyen bir çok alan bulunmaktadır. Aşağıda, iktisadi olaylar ve

⁶⁶A.g.e., s.60.

⁶⁷Bakınız Albert Bandura, *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, NJ:Prentice Hall,1977.

⁶⁸ Örneğin, William P.Hall, “A Review of the Learning Literature”, Working Paper, Department of Economics, University of Michigan, July 1981.

durumların kişilik, öğrenme ve motivasyona ait psikolojik süreçlerle karşılıklı ilişkisi konusunda bazı deliller gösterilecektir.

Fakat burada tüketici davranışı ile iktisadi davranışın diğer biçimleri arasında önemli bir farklılık bulunduğunu belirtmek gerekir. Davranışsal yapılar açısından tüketici davranışı daha fazla ele alınırken, iktisadi davranışın diğer biçimleri bu açıdan çok az araştırma konusu yapılmıştır. Tüketici davranışı içinde belirtilen birçok olaya davranış dinamiği bakış açısından yaklaşmıştır. Aynı zamanda davranış dinamikleri içinde birçok kuramsal yapının bazı tüketici davranış biçimlerine uygulandığı görülmektedir. Bu nedenle davranışsal dinamiklerin iktisadi davranışa uygulanmasını aşağıda tüketici davranışı ve diğer iktisadi davranışlar açısından ele alınacaktır.

2.2.1. Tüketici Davranışına Uygulanması

Tüketici davranışı konusunda önemli çalışmalar yapan Katona'ya göre Amerikan ekonomisi ikinci dünya savaşını izleyen yıllarda savaş öncesine göre önemli ölçüde farklılık göstermiştir. Tüketicilerin konjoktürel dalgalanmalar, enflasyon, deflasyon ve büyüme oranı gibi ekonomik değişkenler üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu belirten Katona geçmiş yıllarda tüketici davranışı konusunda yapılan araştırmaların ikinci dünya savaşı sonrası Amerikan ekonomisi hakkında aşağıda belirtilen önemli sonuçlara götürdüğünü ifade etmiştir.⁶⁹

1. Tüketiciler gelirlerindeki değişme sonucunda iktisadi dalgalanmalara neden olmaktadır.
2. Tüketicilerin duyguları, bekleyişleri ve istekleri onların harcama-tasarruf davranışlarını ve sonuç olarak dayanıklı tüketim mallarına yönelik taleplerini etkilemektedir.

Katona, 1970 yılındaki iktisadi durgunluğun tüketici tutumlarındaki (1969 yılında toplam kişisel gelirden bir düşme olmamışken) önemli bir değişme sonucunda meydana geldiğini ileri sürmüştür. 1970 yılında otomobil ve diğer dayanıklı mallara yönelik tüketici talebindeki sert bir düşüşün işsizliğin artmasına katkıda bulunduğunu ifade eden Katona, iktisadi olayları açıklamada psikolojik boyutun önemini şöyle belirtmiştir:⁷⁰

“Psikolojik çalışmalar sadece bazı önemli ekonomik aktivitelerdeki değişikliklerin tahmin edilmesinde değil, aynı zamanda bu değişikliklerin nedenine yönelik açıklamalarda da kullanılmaktadır. Tüketici anketlerinde “niçin” sorusu doğrudan sorulması gerekir. Deneklerden örneğin, iyimser ya da kötümser olmalarının ya da harcamalarını arttırmalarının ya da azaltmalarının nedenini açıklamaları istenmelidir. Sorulara verilen

⁶⁹ Katona, *Psychological Economics*a.g.e, s.11.

⁷⁰ A.g.e., s.12.

farklı cevaplar neticesinde harcama ve tasarrufun belirli biçimleri arasındaki ilişkinin varlığı elde edilebilir. Bu şekilde örneğin enflasyonun rolü açıklanabilir.”

Tüketici davranışı konusunda yapılan araştırmalara baktığımızda şu alanların ön plana çıktığı görülmektedir: Bireysel tercihler, satın alma süreci, marka ve özellikler, tüketicinin bilgi elde etme ve iletişim süreci. Kişilik ve motivasyon kuramlarının uygulanması konusunda en önemli geleneksel alanlar satın alma, marka ve özelliklerdir. Kişilik ve motivasyon kuramları neredeyse her türlü ürünün tercih edilmesi, seçilmesi ve satın alınmasına uygulanmaktadır. Araba satın alımı tüketici davranışı içinde kişilik ve motivasyondan ilham alan araştırmalar için iyi bir örnektir. Araba markaları, modelleri ve özellikleri uzun araştırmalara konu olmuştur.⁷¹ Diğer ürünler arasında şunlar örnek gösterilebilir: Kozmetik ürünleri, diş macunu, dondurma ve diğer gıda ürünleri ve dergiler. Tüm bu ürünlerin değer, güdü ve kişilik özellikleri bakımından birer “profil” ile tanımlanabilecek sürekli kullanıcıları bulunmaktadır.⁷²

Bu araştırmalarda araba satın alanlar ihtiyaç, ilgi ve özellik açısından sınıflandırılmıştır. Saldırganlık (girişkenlik – agresiflik), sportmenlik, rahatlık, teknik ilgi ve güvenlik gibi kişilik ve motivasyon boyutları bu kesimleri tanımlamak ve bunların satın alma davranışının unsurlarını “tahmin etmek” için kullanılmıştır. Böylece bu kesimlerin motivasyon ve kişilik değişkenleri açısından profilleri ortaya çıkarılmıştır.⁷³

Satın alma davranışına ek olarak bu davranıştan evvel meydana gelen olgular olan “marka sadakati” ve “yenilikçilik” özellik bakımından iyi araştırılmış konulardır. Burada çok sayıda ürün alanında yenilikçi ve markaya sadık olan insanlardaki “özellikleri” ortaya koymak ve bunların temelinde bulunan kişilik yapısını tanımlamak için önemli çabalar sarf edilmiştir.⁷⁴ Yenilikçilikle ilgili olarak ayrıca belirsizliğe tolerans gibi bilişsel tarz değişkenlerin uygulanmasını,⁷⁵ bilişsel tutarlılık⁷⁶ ve uyarılma-aktivasyon kuramının⁷⁷ uygulanmasını örnek verebiliriz.

Bireyler genellikle uzun vadeli hedeflerine bağlı kalmadıklarından ve anlık zevklerin çekiciliğine kapıldıklarından dolayı sınırlı bir biçimde rasyonel olmaktadır. İnsan varlığı sınırlı bir irade gücüne sahiptir. Örneğin, sağlıklı bir yaşam sürdürmek için sigarayı bırakmak

⁷¹ Örnek çalışma için bakınız Franklin B. Evans “Psychological and Objective Factors in the Prediction of Brand Choice: Ford versus Chevrolet, *Journal of Business*, 32, 1959, ss.340-369.

⁷² Dik Warren Twedt-Lyndon E. Dawson-Hugh G. Wales-Gary N. Bunner, *Personality Research in Marketing: A Bibliography*, Chicago, IL: American Marketing Association, 1977.

⁷³ van Veldhoven, *Dynamic Aspects*.....a.g.e., s.66.

⁷⁴ Bakınız Thomas S. Robertson-James H. Myers, “Personality Correlates of Opinion Leadership and Innovative Buying Behavior”, *Journal of Marketing Research*, 6, 1969, ss.164-168; James M. Carman, “Correlates of Brand Loyalty: Some Positive Results”, *Journal of Marketing Research*, 7, 1970, ss.67-76.

⁷⁵ Örneğin; Charles M Schanigner-D. Donald. Sciglimpaglia, “The Influence of Cognitive Personality Traits and Demographics on Consumer Information Acquisition”, *Journal of Consumer Research*, 8, 1981, 208-216.

⁷⁶ M.Venkatesan, “Cognitive Consistency and Novelty Seeking”, *Consumer Behavior: Theoretical Sources*, Eds. Scott Ward-Thomas S. Robertson, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1973, pp.354-384.

⁷⁷ Puthankurissi S. Raju, “Theories of Exploratory Behavior: Review and Consumer Research Implications”, *Research in Marketing vol: 4*, Ed. J.N.Sheth, Greenwich, CT: JAI Press, pp.223-249.

isteyen bir kişi defalarca bir sigara içmenin anlık zevkinden kendini alamamaktadır. Böyle bir “öz denetim” iktisadi bağlamda da düşünülebilir. Banks vd. insanların emekli olduklarında ve gelirleri düştüklerinde tüketim harcamalarını sert bir şekilde azalttığını göstermişlerdir. Bu, insanların büyük kısmının emeklilik sonrası bile yaşam standartlarını sürdürmeyi isteyeceklerinden dolayı onların uzun vadeli tercihlerine aykırı bir durumdur. Fakat, bireylerin emeklilikleri için yeterli bir tasarrufu sağlamadıkları görülmektedir. Bunun bir nedeni bireylerin genellikle birbirleri ile çatışan kısa ve uzun dönem tercihleridir: Daha fazla para tasarruf etmek onların uzun vadeli çıkarları için iyi olacaktır, fakat insanlar genellikle para harcamanın anlık zevkinden kendini alamamaktadırlar. Fayda maksimizasyonuna aykırı olan böyle bir davranış “*zaman tutarsızlığı tercihi*” ya da “*hiperbolik azalma*” (hyperbolic discounting) olarak adlandırılmaktadır.⁷⁸

Tüketici davranışı içinde bir diğer uygulama alanı reklam ve iletişimdir. Burada reklam (tanıtım) ve iletişim alanlarının çok yönlülüğü davranışsal-dinamik kuramlar için çok farklı uygulama imkânı sunmuştur.⁷⁹

Birçok yazar tüketici satın alma davranışı içinde bilişsel öğrenme düzeyine dikkat çekmiştir.⁸⁰ Bunlar, birçok ürünün satın alınması ve kullanılmasının oldukça mekanistik ve bilişsel olmayan yoldan uyarıcı-tepki şeklinde öğrenilebileceğini iddia etmiştir.

Ayrıca üretimde değişiklik öğrenme ile sağlanabilir. Psikologların bu alandaki çalışmaları son zamanlarda özellikle tecrübe eğrisi ve yenilik konularına ilgi gösteren iktisatçılara da fayda sağlayabilir. Psikolojinin bir alanı olan ergonomi (ergonomics), çalışma yerinde yapılan düzenlemelerin verimliliği nasıl etkilediği konusu ile ilgilenmektedir. Öğrenme süreçleri çalışanların ücretlerinin belirlenmesi konusunda da faydalı olabilir. Platt’ın öncülüğünde yapılan bir çalışma sadece bazı çalışanların verimliliğindeki artışların ücret artışına yol açmadığını, fakat üstelik çalıştıkları organizasyonun gelişmesi konusunda bilgi elde etme ve bunu kullanma becerisi gösteren bazı çalışanların yaptığı katkıların da ücret artışına yol açabileceğini ortaya koymuştur. Öğrenme ile çalışanlar o işte kimin sorumlu olduğunu, onlar için neyin önemli olduğunu, kötü haberleri nasıl gizlemeleri gerektiğini ve organizasyon içinde gereksiz kaynakların nerede olduğunu bileceklerdir. Bu bakış verimliliği artıracak daha iyi fikirlerin elde edilmesi açısından organizasyona fayda sağladığı gibi aynı zamanda organizasyonu yönlendirmede bazı stratejiler geliştirerek ücret artışı elde etme konusunda çalışana da fayda sağlamaktadır.⁸¹

Diğer ilgi çekici alanlara örnek olarak zevk ve tercihlerin hem psikolojik hem de kültürel içerikleri bağlamında öğrenilmesini verebiliriz. Geleneksel mikroekonomi kuramı içinde zevk

⁷⁸ Frey ve Benz, a.g.e., s.71.

⁷⁹ Bakınız Pierre Martineau, *Motivation in Advertising*, New York: McGraw-Hill, 1957.

⁸⁰ Örneğin, Thomas S. Robertson, “Low-Commitment Consumer Behavior”, *Journal of Advertising Research*, 16, 1976,19-24 ve Walter R. Nord-J. Paul Peter, “A Behavior Modification Perspective on Marketing, *Journal of Marketing*,44, 1980,36-47.

⁸¹ Earl, a.g.e., s.740.

ve tercihler “veri” olarak alınmışlardır. Ancak tüketicinin hayatında bunlar öğrenme ilkelerinin (araçsal, bilişsel ve sosyal) her biri boyunca öğrenilmektedir.

Zaman tercihi konusuna psikolojinin ilgisi Freud’un zevk ilkesinden (şimdiki zevk) gerçeklik ilkesine (zevkleri erteleme yeteneği) geçişin olgunlaşmasına yönelik temel bir adım olarak görüldüğü *Formulations on the Two Principles of Mental Functioning* eseri ile başlamıştır. Mischel ve arkadaşları zevkleri erteleme yeteneğinin çocukluk çağında öğrenildiğini, bu yeteneğin ergenliğe kadar geliştirilebileceğini ve davranış değiştirme teknikleri ile kazanılabileceğini ifade ederek bu yeteneğin açık bir biçimde kişiler arası güven ile ilgili olduğunu ve yaygın bir biçimde bir kişiden diğerine göre değiştiğini ortaya koymuşlardır.⁸²

Bu bulguların ifade ettiği şey dönemler arası tüketim tercihi teorisinde, bireysel zaman tercih oranlarının önemli bir rol oynaması gerektiğidir. Örneğin, ekonomik eşitsizliğin kuşaklar arası iletimi teorisi yoksul bir çevrenin belirsizlik, güvensizlik ve zevkleri erteleme problemi doğurduğunu ileri sürmektedir. Bu teori üstelik böyle bir çevrede yetişen insanların tasarruf ve eğitim gibi bir takım gelir sağlayıcı aktivitelere yönelmeleri konusunda isteksiz olduklarını ve bunun da yoksulluğu daha çok artırdığını belirtmektedir.⁸³

2.2.2. Diğer İktisadi Davranışlara Uygulanması

Kişilik, motivasyon ve öğrenme kuramına ait yapılarla ilgili çok sayıda uygulamanın bulunduğu tüketici davranışından farklı olarak daha genel ekonomik hususlar ve problem alanları konusunda aynı şeyi söyleyemeyiz. Ekonomik büyüme, kamu transferleri, vergilendirme ve gelir dağılımı gibi konularda başlangıç noktası olarak davranış dinamikleri alan ve seçilen kuramsal yapı doğrultusunda bu konulara açıklama getiren çok az sayıda çalışma yapılmıştır.

Bunlardan biri ekonomik büyümenin geniş kültürel, tarihi ve psikolojik bağlamda “başarma ihtiyacı” olarak adlandırılan temel motivasyon etkenine bağlı olarak gösterildiği, McClelland’ın çok iyi bilinen *Başaran Toplum (Achieving Society)* adlı çalışmasıdır. Bu çalışma, ilk dönem ihtiyaç-başarı psikologları tarafından laboratuvar deneylerinde araştırıldığı şekliyle, süreç ve özellikleri itibarıyla bireysel motivasyona dayanmaktadır. McClelland bunu tarihsel olarak belirli dönemler boyunca birçok ülkenin ekonomik çabalarına ve büyüme

⁸² Sharone L.Maita-Shlomo Maital, “Psychology and Economics”, *Crosscurrents in Contemporary Psychology, Vol 2: Psychology and Its Allied Disciplines*, Ed.March L.Bornstein, Hillsdale, NJ:Lawrence Erlbaum, 55-87, s.76.

⁸³ Sharone L.Maita-Shlomo Maital, “Time Preference, Delay of Gratification and the Intergenerational Transmission of Economic Inequality: A Behavioral Theory of Income Distribution”, *Essays in Labor Market Analysis, in Memory of Yochanan Peter Comay*, Eds: O.Ashenfelter-W.Oates, New York: John Wiley, 1977.

alanına uygulamıştır. Bu çalışma gerçekten psikoloji ile toplumsal sorunların araştırılmasına büyük bir katkı olmuştur.⁸⁴

Scitovsky'nin *Mutsuz Ekonomi (Joyless Economy)* çalışması makro ekonomik olayların geniş ve motivasyona dayalı analizinin bir diğer örneğidir. Berlyne'in "uyarılma-aktivasyon kuramı"nı kılavuz ilke olarak benimseyen Scitovsky, iktisat kuramının insana vermiş olduğu katılık ve can sıkıcı özellikleri eleştirmiştir: "Faydasını arttırırken ve üzüntüsünü azaltırken insan hep temiz ve rasyonel olmak zorundadır". Scitovsky'e göre gerçek hayatta bundan çok daha fazlası bulunmaktadır: Zevkli riskler, sorumsuz zevkler, savurganlık, değişiklik uğruna değişiklik, vs. Açık bir şekilde motivasyona dayalı olan bu yaklaşım sadece bireyler için değil ekonomik hayat içinde yer alan birçok alan için de geçerlidir. Scitovsky bunu tarif eden çok sayıda örnek vermiştir.⁸⁵

1982 yılında Maital'ın *Fikirler, Piyasalar ve Para (Minds, Markets and Money)* kitabı yayınlanmıştır. Maital, ekonomik hayatın birçok yönünü açıklamak için çeşitli yapıları kullanmıştır. Özellikle çevre kirliliği, enflasyon, enerji ve doğal kaynakların israf edilmesi gibi sorunları incelemek için bir model olarak "mahkumun ikilemi"ni kullanmıştır. Ancak yine de ana yaklaşım Rotter ile Bandura tarafından geliştirilen "sosyal öğrenme" kuramına tekabül etmektedir. Yazara göre iktisadi davranışlar öğrenilmelidir. Taklit, geri bildirim, pekiştirme, modelleme ve öz-etkinlik aracılığıyla davranış modelleri bireyin sosyalleşmesi süreci boyunca aktarılmaktadır. Sosyal öğrenme; para, adalet, rekabet ve çıkar olmak üzere birçok ekonomik kurum ve değerle ilgili olarak gerçekleşmektedir. Bu kurumlar, sosyal öğrenme ve sosyalleşme temeline dayalı bir davranışsal perspektif ile birlikte ele alınmalıdır.⁸⁶

Katona'nın çalışmasında sosyal öğrenme daha belirgin olarak merkezi bir rol oynamaktadır. Bir Gestalt psikologu olarak Katona, enflasyon, durgunluk ve ekonomik konjonktür durumlarında insanların genel ekonomik davranışlarını incelemiştir. Bu olaylara yönelik birçok tutum ve davranış sosyal öğrenme süreci sayesinde öğrenilmektedir.

Makroekonomik olaylar alanında yapılan bu önemli çalışmalar daha spesifik husus ve konulara yönelik yapılan bir grup çalışma ile sürdürülmüştür. "Eşitlik kuramı"(equity theory) ileri sürülmüş, sosyal adalet geleneği doğrultusunda bazı refah ve gelir dağılımı sorunları araştırılmıştır. Vergilendirme gibi transfer unsurlar kişilik⁸⁷ ve motivasyon⁸⁸ açısından incelenmiştir.

⁸⁴ David C.McClelland, *The Achieving Society*, Princeton, N.J.:Van Nostrand, 1961.

⁸⁵ Bakınız Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy*, London: Oxford University Press, 1976.

⁸⁶ Shlomo Maital, *Minds, Markets and Money*, New York: Basic Books, 1982.

⁸⁷ Edward A.G. Groenland- Gery M.van Veldhoven, "Tax Evasion Behavior: A Psychological Framework", *Journal of Economic Psychology*, 3, 1983, ss.129-144.

⁸⁸ Jasper von Grumbkov-Karl Erik Wärneryd, "Does the Tax System Ruin the Motivation to Seek Advancement?" *Journal of Economic Psychology*, 7, 1986, ss.221-243.

İktisadi davranışın birçok unsuru davranış dinamiği kavramlarıyla ilintili olarak incelenmiş olmasına rağmen birçok alan hâlâ kapsam dışında yer almaktadır. Para, mal, gelir ve servet dağılımı gibi iktisadi kavramlar kuvvetli motivasyon ve kişilik etkisine sahip olmalarına rağmen halen göreceli anlamda kapsam dahiline alınmamışlardır. Yüksek refah, yoksulluk, sosyal güvenlik ve diğer “eko-psikolojik” olaylar motivasyon ve kişilik etkilerine sahiptir. Öğrenme davranışı, bireyin ekonomik sosyalleşmesinin birçok unsuru için geçerlidir.

İktisadi seçimler konusunda çok iyi anlaşılmayan bir konu ilaç bağımlılığı, bir dereceye kadar sigara içme, aşırı içme ve yeme alışkanlığı gibi zararlı faaliyetlerdir. Bu davranışlara yönelik iktisadi modeller genellikle mevcut zevk ve tercihlerin ertelenmiş zevk ve tercihlerden üstün olduğu şeklindeki düşüncelere dayanmaktadır.⁸⁹ Bu gibi konuların tam olarak anlaşılması iktisadi davranış teorisi ile bilişsel psikolojinin önemli bir derecede bütünleşmesine bağlıdır.

Belirsizliğin iktisadi analizinde genellikle “matematiksel beklenti” kavramı kullanılmaktadır. Sosyal öğrenme teorisinde benzer kavram ise “bekleyiş” tir. Sosyal öğrenme teorisinin iktisadi belirsizliğe uygulanması finansal piyasaların işleyişi, riskin algılanışı gibi konuların anlaşılması için oldukça fayda sağlayacaktır.

Bu çalışma alanlarında da görüldüğü gibi iktisat ve psikoloji arasında bir ortaklık ihtiyacının bulunduğu açıktır. Böyle bir ortaklık mümkün mü? ve bu ortaklık olumlu sonuçlanabilir mi? Katona’ya göre bu iktisadın belirli sorunlarını anlamak ve çözmek için psikolojinin ilke ve yöntemlerinin uygulanması ve sonuçlarının takip edilmesi ile cevaplandırılabilir. Bu açıdan iktisatçıların ve psikologların en önemli problemlerini açıklarken benzer kavramları kullandıklarını söyleyebiliriz. İktisatçılar fiyat problemlerini ele aldıklarında fiyat, esneklik ya da fiyat rijitliği kavramlarından bahsederlerken, psikologlar alışkanlık problemlerini ele aldıklarında esneklik ya da davranış rijitliği kavramlarından bahsetmişlerdir.⁹⁰

Bu nedenle iktisadi davranış birçok iktisadi olay ve sürecin temelinde bulunduğu gibi kişilik, motivasyon ve öğrenme alanındaki bireysel davranış dinamikleri de bir çok iktisadi davranışın temelinde yer almaktadır.

3. İktisadi Psikoloji: İktisadi Davranışların Psikolojik Boyutu

İktisat ve psikoloji insan davranışını inceleyen bilimlerdir. Ortak bir alana sahip olmalarına rağmen ilişkileri çok netleşmiş değildir. Piyasa analizi konusunda insan davranışından itibaren modern iktisat psikolojik faktörleri dışlayarak davranışsal bir model

⁸⁹ Bakınız Scitovsky, a.g.e., ve Gordon C.Winston, “Addiction and Backsliding : A Theory of Compulsive Consumption”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(4), 1980, 295-324.

⁹⁰ George Katona, “Psychological Analysis of Business Decisions and Expectations”, *The American Economic Review*, Vol.36, No:1, 1946, a.44-62, s.45.

şeklinde gelişmiştir. Rasyonel ve duygusal olmayan bir tarzda karar veren homo economicus farklı alternatifleri fayda ve maliyet açısından karşılaştırmakta ve en yüksek faydayı sağlayan seçeneği seçmektedir. Burada kararların yüksek bir rasyoneliteye (bilişsel sınırlamalar dikkate alınmadığı) sahip olduğu ve sınırsız bir irade gücüne (oto-kontrol ve duyguların bir rol oynamadığı) dayandığı varsayılmakta ve eylemler sadece kişisel çıkar (homo economicusta diğer bireylerin faydası karar vermede dikkate alınmaz) tarafından yönlendirilmektedir. Homo economicus ayrıca sistematik ve bu nedenle önceden kestirilebilir biçimde değişikliklere tepki göstermektedir: Bir mal ya da bir etkinliğin nisbi fiyatı (ya da fırsat maliyeti) arttığı zaman o malın fiyatı düşmekte ve o etkinlik azalmaktadır. İnsan davranışına yönelik bu iktisadi yaklaşım Frey ve Benz'e göre iktisat dışındaki alanlara başarılı bir biçimde uygulanmıştır. Onlara göre "iktisadi emperyalizm" olarak ifade edilen bu iktisadi yaklaşım siyaset (Kamu Seçimi), hukuk (Hukuk ve İktisat) tarih (Yeni İktisat Tarihi) sanat (Kültürel İktisat) ya da aile (Aile Ekonomisi) gibi alanlarda önemli düşünceler ortaya çıkarmıştır.⁹¹

Geçen yüzyıl boyunca, üzerinde odaklanan problemlerin ve metodolojik yaklaşımların gelişmesi sırasında her iki disiplin gittikçe birbirinden uzaklaşırken, günümüzde diğer disiplinlerden gittikçe büyüyen bir bilgi kullanımının işaretleri vardır. İktisatçılar soyut teori geliştirmeye başladıklarında, iktisadın tarihten ayrı ve öngörü yapabilen bir bilim olduğu söylenmişti. Psikoloji çoğunlukla tanımlamalar ve açıklamalar üzerine yoğunlaşırken, iktisat tahmin ile meşgul olmuştur. İktisadın yayılmacı (imperialistic) bir bilim olduğu konusundaki yaygın düşünceye rağmen, iktisat modelleri psikolojiye kayda değer bir ölçüde nüfuz etmemiştir. Karar verme çalışmaları ve iktisadi psikoloji bunun istisnaları olarak verilebilir.⁹² Wärneryd, toplum üzerinde iktisatçıların şaşırtıcı bir etkisinin genelde var olduğunu ve onların çok az da olsa diğer sosyal bilimlerde bir etkisi bulunduğunu belirtmektedir. Yazara göre bununla birlikte, bu alanda psikologların katkısı genelde rasyonellikten sapmayı ispatlama üzerine toplanmıştır.⁹³

Fakat iktisat homo economicus kavramının ifade ettiği gibi psikolojiden her zaman bu kadar uzak kalmamıştır. İktisadın başlangıcında Smith, Bentham, Edgeworth, Marshall ve diğer birçok iktisatçı tercihlerin ve inançların psikolojik temellerinin farkındaydılar ve bunları analizlerine dâhil ederek insan davranışının önemli belirleyicileri olarak kabul etmişlerdir.

Nitekim iktisadi meselelerin- bir resesyona, ciddi bir depresyona ya da bir canlanma dönemi olabilir-ele alınışında psikoloji için geniş bir alan mevcuttur. İktisatçılar tarafından psikolojik faktörlere başvurma eğilimi öncelikli olarak bazı ekonomik gelişmelerin yeterli ölçüde açıklanamadığı zamanlarda olmaktadır. Bekleyişler, davranış, tercih ve motivasyon gibi kavramların gerçekten psikolojide alınan ve ölçmeye uygun kavramlar olduğu çok az

⁹¹ Frey ve Benz, a.g.e., s.61.

⁹² Bakınız Lea vd., a.g.e., s.19.

⁹³Karl-Erik Wärneryd, "Economic Psychology as a Field of Study", *Handbook of Economic Psychology*, Eds., W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven-K.E.Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, s.4.

bilinmektedir. Psikoloji bilimi iktisadi davranışlarda bireysel farklılığın oluşmasını sağlayan ve sonuç olarak iktisadi davranışların tahminini zorlaştıran faktörlerin tanımlanmasında iktisatçılar tarafından kullanılmaktadır.

Ekonomik olayların açıklanması ve onların yorumlanması konusunda psikologların görüşlerine çok nadir başvurulmaktadır. Eğer bir aile herhangi bir ekonomik felakete karşılaşırsa bir klinik psikolog bir yorumda bulunabilir, fakat makro düzeydeki olaylarda örneğin tüm ulusal ekonomiyi ilgilendiren bir durumda psikoloğun alanı ötesine gidilmektedir. Genelde psikologlar kişisel problemlerin teşhis edilmesi, öğrenciler bazen de fareler üzerinde yaptıkları laboratuvar çalışmaları ile bilinmektedirler. Üstelik birçok psikoloğun ekonomik problemler ile meslekleri arasında çok az bir ilişki olduğunu düşündükleri bir gerçektir. Birçok insan gibi iktisatçıların psikologlar ve psikolojik araştırmalar konusundaki bakış açıları da bunlara yönelik toplumdaki genel izlenime dayanmaktadır. Psikologlara göre bir iktisatçı insan davranışlarının nasıl olduğu ve bir ülkede bunların ekonomik şartları nasıl etkilediği konusunda güçlü bir değerlendirme yapan bir uzman olarak kolaylıkla görülebilmektedir. İktisatçılara yaptıkları en önemli eleştiri insan varlığı hakkında yüksek oranda basitleştirilmiş varsayımlar yapmalarıdır. İktisat teorisini inceleyen psikologlara göre “iktisadi insan” kavramı sıklıkla psikoloji ve iktisatçılar arasında bir duvarın yükselmesine neden olmuştur. Psikologlar bir bilimin insan varlığı hakkında bu gibi basitleştirici varsayımlara dayanmasının yanlış olduğu düşüncesindedirler.⁹⁴

İktisatçılar ve psikologlar arasındaki ilişki konusunda çizilen bu karamsar tabloya rağmen her iki alanda meydana gelen gelişmelerden faydalanılması gerektiği giderek artan bir sesle dile getirilmektedir. Bazı iktisatçılar psikolojik araştırma metot ve fikirlerini kullanmada ve uyarlamada önemli faydalar elde etmişlerdir. Bazı psikologlar da iktisatçılar ve psikologlar için ortak bir ilgi alanı bulmuşlardır. Bu ortak zemin “iktisadi psikoloji” olarak adlandırılmıştır.

İktisat ve psikoloji disiplinleri arasında bilgileri birleştirmek için harekete geçen ve bazı iktisatçıların⁹⁵ da bulunduğu birçok örnek verilebilir. Genelde bu tür girişimler diğer iktisatçılar tarafında iyi anlaşılmamıştır. Bir grup psikolog, bunların başında George Katona gelmektedir, ana araştırma alanları olarak iktisadi sorunlarla başarılı bir şekilde çalışmıştır.⁹⁶ Skinner geleneğinde gelen psikologlar ise talebin iktisadi analizini çok yararlı bulmuşlardır.⁹⁷ Modern psikologlar üzerinde ilk Avustralyalı iktisatçılardan itibaren bazı etkiler mevcut olmuştur. Schumpeter’e göre Menger’in fikirleri bazı dinsel davranış çalışmalarını

⁹⁴ Wärmeryd, “Economic Psychology as.....a.g.e., s.3-4.

⁹⁵ Bakınız Walter A. Weisskop, *The Psychology of Economics*, Chicago, IL:University of Chicago Pres, 1955; George L.Shackle, *Uncertainty in Economics*, Cambridge, UK:Cambridge University Pres, 1955.

⁹⁶ Wärmeryd, “Economic Psychology as.....a.g.e., s.5.

⁹⁷ S.R.Hursh-R.A.Bauman, “The Behavioral Analysis of Demand”, *Advances in Behavior, Economics, Vol:1*, Eds. L.Green-J.H.Kagel, Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation,1987, pp:117-65.

bilgilendirmiştir. Böhm-Bawerk'in eylem psikolojisine (act psychology), ki sonradan Gestalt psikolojisi olmuştur, fikirsel katkısı olduğu söylenmiştir.⁹⁸

Temel bir varsayım, birçok psikoloğun alanları ile ilgili daha geniş bir bakış açısına sahip olması durumunda iktisadi psikolojinin ana temasını oluşturan iktisadi davranışlara ulaşabileceği ve psikolojik araştırmalar için ilginç problemler bulabileceği ve bazı problemler ile meşgul olan iktisadi araştırma yöntemlerinden bazı şeyler öğrenebileceğidir. Aynı şekilde gittikçe sayısı artan bazı iktisatçılar ise psikolojik metot ve teorilerin kullanılması durumunda iktisadi araştırma problemleri konusunda daha iyi çözüm olanaklarının ortaya çıkacağını düşünmektedirler.⁹⁹

3.1. Kavramsal Açıdan İktisadi Psikolojinin İrdelenmesi

Lopes bir makalesinde şöyle demişti: “Psikolog ve iktisatçıların birbirinde korktukları ve nefret ettikleri düşünülecek kadar ileri gidiliyorsa bu konuda en azında bir şüphe ve tatsızlık vardır.”¹⁰⁰ Makalesinde psikolog ve iktisatçıların farklı bir perspektiften dünyayı gördüklerini, birbirlerinden öğrenecekleri şeyler olmasına rağmen, aynı anda iki perspektiften dünyayı anlamalarının olanaksız olduğunu tartışmıştı.¹⁰¹ Böyle bir analize katılmamak zor olsa bile bu perspektif ile ilgili alternatif bir olasılık gelişmiştir: Bu ikisini tek ve ayrı bir perspektif içinde bir araya getirmek. İkili orijin gösteren bu perspektif için kullanılan ortak isimler ABD’de başlayan ve iktisatçılar tarafından kullanılan davranışsal iktisat ve Avrupa’da başlayan ve psikologlar tarafından kullanılan iktisadi psikoloji olmuştur.

İktisadi psikoloji gibi davranışsal iktisat da psikolojik teori ve metotları kullanarak iktisadi davranışları incelemektedir. Wärneryd’e göre eğer bir kişi bu iki alan arasında ila ki bir ayırım yapmak isterse iktisadi psikolojinin iktisadın bazı etkileri altında iktisadi davranışları ele alan psikolojinin bir uzantısı olduğu söylenebilir. Davranışsal iktisat ise psikolojik teori ve metotları içeren fakat hâlâ iktisadın özünü sürdüren iktisadın bir uzantısıdır.¹⁰²

Davranışsal iktisat kavramı ilk olarak sosyal psikolojiden alınan görüşlerin iktisadi davranış ile (özellikle makroekonomi) birlikteliğini ifade etmek için George Katona tarafından kullanılmıştır. Fakat bu alanda yapılan tartışmalar bu bakış açısının ötesine uzanmıştır.¹⁰³ Katona davranışsal iktisadın içerdiği bazı özellikleri şöyle sıralamıştır:¹⁰⁴

⁹⁸ Bakınız Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, London:George Allen and Unwin Ltd,1954, s.32.

⁹⁹ Wärneryd, “Economic Psychology as.....a.g.e., s.4

¹⁰⁰ Lola L.Lopes, “Psychology and Economics: Perspectives on Risk, Cooperation, and the Marketplace”, *Annual Review of Psychol.* 45, 1994,197– 227, s.198.

¹⁰¹ Michel J.J.Handgraaf-W.Fred van Raaij, “Fear and Loathing no More:The Emergence of Collaboration between Economists and Psychology”, *Journal of Economic Psychology*, 26, 2005, 387-391, s.388.

¹⁰² Wärneryd, “Psychology + Economics.....a.g.e., s.47.

¹⁰³ Benjamin Gilad-Stanley Kaish-Peter D.Loeb, “From Economic Behavior to Behavioral Economics: The Behavioral Uprising in Economics”, *Journal of Behavioral Economics*, 13(2), 1984, 3-24, s.4.

1. Başlangıç noktası olarak girişimci ve tüketici davranışlarına yönelik ampirik araştırmaların alınması,
2. Sonuçtan ziyade karar verme süreci üzerine odaklanması,
3. İktisadi kararları etkileyen güdü, bekleyiş, tutum ve kişilik gibi psikolojik faktörleri analize katması ve ölçmesi.

Nitekim davranışsal iktisat daha gerçekçi psikolojik temeller sağlayarak iktisadın açıklayıcı gücünü artırmıştır. Burada davranışsal iktisadın çıkış noktası iktisadi analizin psikolojik temellerinin artırılmasının alan olaylarının daha iyi tahmin edilmesine, daha iyi politikalar geliştirilmesine ve iktisadın daha gerçekçi bir yapıya kavuşturulmasına yapacağı katkı olmuştur. Camerer ve arkadaşlarına göre bu inanç fayda maksimizasyonu, denge ve etkinlik üzerine temellendirilen neoklasik iktisadi yaklaşımın bir bütün olarak reddi anlamına gelmemektedir. Neoklasik yaklaşım her zaman bir iktisadi davranış (hatta iktisadi olmayan davranış) biçimine uygulanabilir teorik bir çerçeve sağladığından iktisatçılar için oldukça faydalı olmuştur.¹⁰⁵

Çok disiplinlik iktisadi psikolojide önemli bir konudur. İktisadi düşüncenin diğer disiplinler içine nasıl dahil edilebileceği bazı kişilerce ele alınmış olmasına rağmen, iktisadi psikolojide bir teknik olarak çok disiplinlilik tipik olarak kurulmuş bir iktisat modeli üstüne, psikoloji başta olmak üzere, diğer bilimlerden bir teori ya da kavramın dahil edilmesi şeklinde olmuştur. Bu açıdan Rabin,¹⁰⁶ ağırlıklı olarak statüko etkisi ve riskten kaçınma (loss aversion) gibi Tversky ve Kahneman'ın¹⁰⁷ oluşturduğu yapı üzerine odaklanarak iktisat ve psikoloji konusunu incelemiştir. Etzioni,¹⁰⁸ sosyo-iktisat olarak adlandırdığı normatif sosyoloji ve pozitif iktisadın birleştirilmesine yönelik çalışmalar yapmıştır. Hoc ve Loewenstein¹⁰⁹ tüketici kararlarında referans nokta (bağımlı tercihlerin) etkisini ortaya çıkarmak için bilişsel bilimlerden bazı sonuçlar kullanmışlardır.

Diğer yandan gerek iktisatçıların ve gerekse de psikologların kendi disiplinlerinin iktisadi psikoloji içindeki egemenliğine bağlı olarak böyle bir birleşmeye olan tutumları oldukça farklı olabilmektedir. İktisatçılar psikologların alanı olan konuların – intihar, alışkanlık, insan ilişkisi, güven, anti sosyal davranış, dikkat dağılımı, değişikliğe uyum sorunu- iktisadi bir modelle katıldığı zaman iktisadi psikolojinin işlediğini düşünürlerken, benzer şekilde

¹⁰⁴ George Katona, *Essays on Behavioral Economics.*, AnnArbor, MI: University of Michigan, Institute for Social Research, 1980, s.3.

¹⁰⁵ Colin F.Camerer-George Loewenstein, "Behavioral Economics: Past, Present, Future", *Advances in Behavioral Economics*, Eds. Colin F.Camerer-George Loewenstein-Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Pres, 2004, s.3.

¹⁰⁶ Matthew Rabin, "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 1998, pp. 11–46.

¹⁰⁷ Amos Tversky-Daniel Kahneman, "Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, 54, 1992, pp. 297–323.

¹⁰⁸ Amitai Etzioni, "Opening the Preferences: A Socio-Economic Research Agenda", *Behavioural Economics*, Vol. 2., Ed. Earl, P.E., Brookfield: Elgar, 1988.

¹⁰⁹ Stephen J Hoch -George F. Loewenstein, "Time-inconsistent Preferences and Consumer Self-control", *Journal of Consumer Research*, 17, 1991, pp. 492–507.

psikologlar çocuk davranışlarını ya da davranışsal psikolojide (işlemsel şartlandırma) yapılan deneylerde insan ve hayvan tepkilerini ele aldıklarında iktisadi kavramlara başvurulduğunda iktisadi psikolojinin işlediğini düşünmektedirler. Earl'a göre her iki durumda da iktisadın etki alanı görülmekte ve bu nedenle bu açıdan iktisat alanı ilerlemeci bir araştırma alanı olmaktadır.¹¹⁰ Bu bakış açısı psikolojiye daha çok ikincil bir rol vermektedir.

İktisadi psikoloji alanında çalışan araştırmacılar özellikle geleneksel iktisat teorilerine bir dizi eleştiri getirerek aşağıdaki önerileri kabul etmişlerdir:

1. İktisadi araştırmanın metodolojik temeli olarak pozitivistin reddedilmesi,
2. Sosyal bir bilim için uygun bir temel olarak tümdengelimli akıl yürütmenin kabul edilmemesi,
3. Dengesizlik sürecinden çok, denge sonuçlarının statik analizine ağırlık verilmesine itiraz edilmesi,
4. En önemlisi ise rasyonel ajanların optimal davranış sergiledikleri şeklindeki basitleştirici iktisat modelinin oybirliği ile reddedilmesi.¹¹¹

Geleneksel iktisatta yönelik bu eleştirilerin bir sonucu olarak ortaya çıkan iktisadi psikoloji tüketicilerin ve girişimcilerin iktisadi davranışlarını incelemektedir. İktisadi davranış ise zaman, para ve güç konusundaki kararları kapsamaktadır. İktisadi psikoloji; örgütsel psikoloji, piyasa araştırmaları, kitle iletişim araştırmaları, iktisat sosyolojisi ve hanehalkı üretim biçimi üzerine yoğunlaşarak iktisadi davranışların analizini yapmaktadır. İktisadi davranış ve bunları oluşturan iktisadi kararlar ise şöyle tanımlanabilir:¹¹²

İktisadi davranış, iktisadi kararları, bunların tanımlamasını ve bu iktisadi kararların sonuçlarını içeren tüketicilerin/toplumun davranışlarıdır.

İktisadi kararlar, belli bir ürün ve hizmet elde etmek için para, zaman ve güç konusunda verilen kararlardır. Bunlar boş zaman ve çalışma arasında tercihte bulunmayı, farklı ürünler arasında seçim yapmayı, harcama, tasarruf gibi kararları da içine almaktadır. Gerçekte tüm bu kararlar bir seçim yapmayı ya da bazı alternatifler arasında vazgeçmeyi gerektirmektedir. Örneğin, gelecekte bir kâr ya da fayda getirecek bir yatırım iktisadi bir karar olarak adlandırılabilir. İktisadi kararlar aynı zamanda herhangi bir kişinin yaptığı harcamanın bugünkü ve gelecekteki faydasını karşılaştırması, bazı alternatiflerin beklenen faydasını değerlendirmesi ve bu konuda yaptığı fedakârlıklar şeklinde de nitelendirilebilir.

Tüm bu iktisadi kararların belirleyicileri ise kişisel faktörler (kişilik), kültürel faktörler, durumsal faktörler ve genel ekonomik faktörlerdir.¹¹³

¹¹⁰ Peter E.Earl, "Economics and Psychology in the Twenty-First Century", *Cambridge Journal of Economics*, 2005, 29, ss.909-926, s.910-11.

¹¹¹ Gilad, Kaish ve Loeb, a.g.e., s.4

¹¹² W.Fred van Raaij, "Economic Psychology", *Journal of Economic Psychology*, 1, 1980, ss.1-24, s.2.

¹¹³ A.g.e., s.2.

Kişisel faktörler (kişilik): Bu faktörler tüketicinin, girişimcinin kişiliğiyle ilgili özellikleri (örneğin, cesaretli olma, zihinsel yetenek, içsel kontrol odağı, başarı güdüsü, risk alma vb.), hanehalkının yaşam biçimini (örn: geleneksel-modern) ve bazı davranışları teşvik eden veya yasaklayan toplumun değer ve normlarını kapsamaktadır.

Kültürel ve dinsel değerler: Kültürel ve dinsel değerler bazı tüketim biçimlerini sınırlandırmaktadır. Örneğin; Müslümanlıkta alkol tüketiminin, Katoliklerde doğum kontrol yöntemlerinin yasak olması. Burada normlar ve değerler alt kültürlerle, yaş gruplarına, bölgelere göre değişebilir.

Durumsal faktörler: İktisadi kararları sınırlayan durum ve şartlardır. Örneğin; kullanılabilir gelir, aile büyüklüğü, ev tipi ve tüketim kararlarını belirleyen piyasa durumu. Beklenen ya da beklenilmeyen durumlar da kişilerin tüketim kararlarını değiştirebilir.

Genel ekonomik faktörler: Bunlar gelir dağılımının adil olup olmaması, enflasyon oranı, işsizlik oranı, faiz oranı, hükümetin ekonomik politikaları vb. iktisadi kararları olumlu ya da olumsuz etkileyen faktörleri içermektedir. Bu genel ekonomik faktörler iktisadi karar vericilerin bekleyişlerini, tutum ve davranışlarını iyimser ya da kötümser hale getirmekte; hanehalkının gelirlerini harcama ve tasarruf etme konusunda yön vermektedir.

İktisadi psikoloji, bir ekonomide farklı düzeyde meydana gelen iktisadi davranışları incelemektedir: 1) bireysel/hanehalkı düzeyi, 2) nüfus grubu ya da piyasa bölümlene düzeyi, 3) genel piyasa düzeyi 4) toplumsal, makro düzey. İktisadi davranış, ihtiyaçların karşılanması amacıyla para, zaman, fiziksel ya da zihinsel enerji gibi kıt kaynakların kullanılmasını içeren seçim ve kararları içermektedir. Bu nedenle iktisadi psikoloji alanında iktisadi davranışlar ve aynı zamanda iktisadi davranışların unsurlarını etkileyen faktörler ele alınmaktadır.¹¹⁴

Yukarıda görüldüğü gibi iktisadi psikolojinin birçok tanımı yapılmış, fakat bu tanımların hepsinde ortak kavram iktisadi davranış olmuştur. Warneryd'e göre iktisadi psikoloji şu üç bakış açısıyla tanımlanabilir.¹¹⁵

1. Genel bir tanım aracılığıyla,
2. Araştırma alanlarıyla ilgili bir sınıflandırma yaratacak bir model aracılığıyla ve
3. Çalışma konuları itibarıyla.

İktisadi psikolojinin birinci kavramı olan “iktisat” kıt kaynakların insan ihtiyaçlarının en iyi şekilde giderilmesi için kullanılması yanında çeşitli faaliyetler ve bu faaliyetlerin sonuçlarının parasal açıdan ele alınması ile ilgilenmektedir. İkinci kavramı olan “psikoloji” ise iktisadi psikolojinin insan tecrübe ve davranışlarıyla ilgili kısmını oluşturmaktadır. Bu iki parçanın bir araya gelmesi bize insan tecrübe ve davranışları ile para, zaman ve emek şeklindeki kıt kaynakların ihtiyaçları karşılamada nasıl kullanılacağını gösteren iktisadi

¹¹⁴ Warneryd, “Psychology + Economicsa.g.e., s.46.

¹¹⁵ Warneryd, “Economic Psychology as.....a.g.e.,s.9.

psikolojiyi vermektedir. İktisadi psikoloji bu nedenle psikolojik mekanizmalar ile tüketim ve diğer iktisadi davranışların temelini oluşturan süreçler konusunda çalışan bir disiplindir. İktisadi psikoloji tercihler, seçimler, kararlar ve bunları etkileyen faktörler yanında ihtiyaçların tatmin edilmesi amacıyla verilen kararların ve seçimlerin sonuçlarını ele almaktadır. Bunun dışında ayrıca insan davranışı konusunda dışsal ekonomik olayların etkisini incelemektedir. Bu çalışmalar hanehalkı ve bireysel tüketici gibi mikro düzeyden tüm ulusu kapsayan makro düzeye kadar değişik açılardan olabilir.¹¹⁶

İktisadi psikoloji görüldüğü gibi hem psikolojik hem de iktisadi içerikleri olan bir kavramdır. Fakat bu iki bilimin ekonomik sorunlara ve insan davranışı konusundaki çalışmalara yaklaşımları oldukça farklıdır. İktisat teorisi, model geliştirme açısından matematiksel muhakemeye dayalı tümdengelimcidir. Bu nedenle iktisat teorisi gerçekten oldukça soyut ve bütünleşmiş ampirik kanıtlara dayanmakta ve teorinin temel prensipleri genel olarak iktisatçılar arasında kabul görmektedir. Temel teori oldukça yüksek derecede soyut olduğundan çalışmalarda basitleştirici varsayımları içeren daha spesifik modeller kullanılmıştır.

Psikoloji ise genel kabul görmüş bir teorisi ile övünmemektedir. Psikolojide teorik yapı, verilere olan yakın bağlılık ile karakterize edilmektedir. Matematiksel psikolojinin oldukça özel kısımları dışında matematik bazı temel postulatlardan sonuçlar çıkarmak için değil, öncelikle verilerin analizi için kullanılmaktadır. Düşük düzeyli bir soyutlama durumunda, yani ampirik verilere yakınlık ile karakterize edilen durumlarda, insanlar, durumlar ve değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla oldukça geniş bir araştırma alanı bulunmaktadır. Davranışın farklı boyutlarını ele alan psikolojik araştırmalar sonucunda bir çok teori geliştirilmiştir. Ayrıca, kullanılan metot ve yaklaşımlarda genellikle okullarca temsil edilen farklılıklar bulunmaktadır.

İlk psikologlar genellikle iktisat hakkında çok az şey biliyorlardı ve iktisadi problemlerle ilgilenmezlerdi. İktisat ile ilgilenen bazı psikologlar ise iktisadın bencilliği teşvik ettiğini ileri sürerek rasyonelite varsayımına yönelik eleştirel bir tutum sergilemişlerdir. Rasyonelite varsayımı bu psikologlarca insan davranışına yönelik gerçekçi olmayan bir varsayım olarak görülmüştür. Bu psikologlar eleştirilerini psikolojik araştırmaların iktisat teorisi için rasyonelite varsayımından daha iyi bir temel olabileceği noktasına kadar getirmişlerdir.

Psikoloji ve iktisat disiplinlerinin düşünme biçimleri oldukça farklı olduğu görülmektedir. Her iki bilim için bazı karakteristikler Tablo-1'de verilmiştir. Bunlar sadece önemli olan bazı farklılıklardır. Ortak yönleri de bulunmaktadır. Her iki bilim ampirik verilerle çalışmakta ve hipotezleri karşılaştırmak için istatistiksel metotları kullanmaktadır. Karar verme ve risk alma gibi belirli alanlar işbirliğinin yapıldığı ve karşılıklı çıkarların olduğu alanlardır.

¹¹⁶ A.g.e., s.9.

Tablo-1: İktisat ve Psikolojinin Bazı Özellikleri

İktisat	Psikoloji
<ul style="list-style-type: none">• Becker tarafından “İnsan Davranışına Yönelik İktisadi Yaklaşım” olarak ifade edilen bazı temel varsayımlara dayalıdır: Fayda maksimizasyonu davranışı, sabit tercihler, piyasa dengesi.• Bu varsayımlar temelinde tündengelimcidir.• Matematiksel dil ve belirlenmiş modeller kullanmaktadır.• Objektif verilere dayalıdır.• Toplam olaylarla da ilgilenilmektedir (Makro)• Bireysel davranış hakkındaki varsayımları “sanki” esasına dayalıdır.• Psikolojik kavramlar, rasyonelite kavramı ile tutarlılık sağlanması için, iktisadi açıdan yorumlanmaktadır.	<ul style="list-style-type: none">• Düşük düzeyli ampirik teoriye dayalı genellikle tümevarımcıdır. Bireysel davranışların açıklamasına yoğunlaşma vardır.• Genellikle tanımlayıcı detaylar için çabalamaktadır. Deneysel ve istatistiksel yöntemler, ölçek yöntemi kullanmaktadır.• Duygu ve his dahil gözlemsel ve subjektif verilere dayalıdır.• Bireysel farklılıklar ve genel davranış kanunları ile ilgilenmektedir.• Bireysel davranış hakkındaki varsayımları gerçekçidir (psikolojik bilgi ile tutarlı).• Tipik olarak bağlam, yapısal ve sistem değişkenlerine önem vermektedir.

Kaynak: Wärmeryd, “Psychology + Economics.....”, a.g.e., s. 45.

Son zamanlarda iktisadi düşünceden etkilenecek yapılan bir çok psikolojik araştırma bulunmaktadır. Karar verme ve oyun teorisi üzerine yapılan araştırmalar iktisat ve psikoloji arasında ortak bir girişimdir. İktisatçılar tarafından geliştirilen subjektif fayda teorisi çok sayıda psikolojik araştırmaya ilham olmuş ve önemli bir rakip olarak beklenti teorisine yol açmıştır. Başka bir ortak alan, Skinnerian psikologlar ile iktisatçıların birlikteliğidir. Genellikle hayvan deneklerin kullanıldığı öğrenme çalışmalarında psikologlar arz ve talep eğrileri, fiyat esnekliği, malların ikame edilebilirliği ve denge gibi kavramları kullanmışlardır.¹¹⁷

Çok sayıda iktisatçı iktisadın daha davranışsal bir kimlik kazanması konusunda yapılan araştırmaların değeri hakkında kuşkulandırken, fakat az sayıda olsa da bir kısım iktisatçı bir “davranışsal devrim”in geçmiş 15 yılda gerçekleştiğini düşünmektedir. Bu devrim Kuhnian bakış açısıyla paradigmatik bir değişimi gerçekleştirilmemesine rağmen, neoklasik iktisat teorisinin kısa sürede önemli gelişme gösteren davranışsal tekniklerle birleştirilmesine

¹¹⁷ Wärmeryd, “Psychology + Economics.....a.g.e., s.43.

yönelik bir çok kanıt bulunmaktadır.¹¹⁸ Bu konuda davranışsal varsayımların ampirik geçerliliğine yönelik yapılan araştırmalar, girişimcilerin ve tüketicilerin fayda maksimizasyonu amaçlamayan davranışlar gösterdiklerine yönelik ampirik çalışmalar, psikolojiden, sosyolojiden ve bilişsel bilimlerden ödünç alınan kavramların kullanıldığı ve günümüzde çok sayıda önemli dergilerde ele alınan iktisadi psikolojik konular örnek olarak verilebilir

3.2. Tarihsel Açıdan İktisadi Psikolojinin İrdelenmesi

İktisat ve psikoloji felsefede bazı ortak temellere sahip olmasına rağmen her iki disiplin birbirinden ayrı olarak gelişmiştir. İktisat ve psikoloji arasında bağ kurmak için bir takım girişimler olmuştur. Fakat bu disiplinler arasında bir diyalog geliştirmek hâlâ kolay görünmemektedir. Karşılıklı eleştiriler, anlaşmazlıklar oldukça yaygındır. Kuşkusuz birçok üniversitede iktisat ve psikoloji bölümleri arasında yaygın bir kopukluk bulunmaktadır.

19.yüzyılın başında iktisat zevk ve acı üzerinde dururken, psikoloji akıl ve vücut ilişkisinin felsefi problemleri üzerinde durmuştu. Psikolojik araştırmalar zevk ve acı ile ilgilenmeye başladığında ise fizyolojik bakış egemen olmuştur. İktisatçılar daha çok toplumsal problemlere yoğunlaştılar ve tüm insanların aynı, rasyonel biçimde davrandığını ifade etmişlerdir; oysa psikologlar bireysel farklılıklara ve bireysel davranışa işaret eden kanunlara vurgu yapmışlardır.

İktisat ve psikoloji özellikle makroekonomide hâlâ birbirinden uzak olduğu görülmektedir. Bir yandan davranışları psikolojik araştırmaların odağında yer alan bireyler bulunmakta, diğer yanda parametreleri ekonomik politikalar ve kurumsal yapılar aracılığı ile yönlendirilen milyonlarca bireysel davranış ile çizilen ulusal ekonomi bulunmaktadır. Acaba bu boşluğu giderecek herhangi bir köprü var mı? Bu sorunun cevabı aşağıda tarihsel olarak açıklayacağımız iktisadi psikolojidir.

İngiltere'ye göç eden Hollandalı düşünür Bernard Mandeville "*The Fable of the Bees*" (*Arıların Masalı*) adlı eserinde toplumların sadece herkesin kendi çıkarını takip etmesi durumunda gelişebileceğini belirtmişti. En ilginç düşüncesi ise tutumlu olmanın zorunlu olmadığı bir toplumda insanların para harcaması gerektiği idi: Kişisel kötülükler genel faydaya yol açmaktadır.¹¹⁹

¹¹⁸ Nathan Berg, "Normative Behavioral Economics", *The Journal of Socio-Economics*, 32, 2003, 411-427, s.412.

¹¹⁹ Bakınız Bernard Mandeville, *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Public Benefits*, Ed:E.J.Hundert, http://books.google.com.tr/books?id=yVvBn5_yvdgC&dq=bernard+mandeville+%22the+fable+of+the+bees%22&pg=PP1&ots=jELhe_u5Oc&sig=SsPAxYOy1pcNWAUeBsJhWeq_nPI&prev=http://www.google.com.tr/search%3Fhl%3Dtr%26q%3DBernard%2BMandeville%2B%25E2%2580%259CThe%2BFable%2Bof%2Bthe%2BBees%25E2%2580%259D%2B%26btnG%3DGoogle%27da%2BAra%26meta%3D&sa=X&oi=print&ct=title&cad=one-book-with-thumbnail#PPP1,M1, 19.10.2007.

Bernard Mandeville bireysel tasarrufun toplum için felaket olduğunu belirtmiştir. Eğer bir ulusun yurttaşları boşa para harcamaya mali gücü yetiyorsa, bunu yapmalıydılar; aksi takdirde ekonomik mekanizma duracaktır. Bireysel davranış ve buna uygun toplam davranışın farklı sonuçları olabileceğini belirten Mandeville, ‘kişisel çıkarım’ (private vice) ‘kamu yararı’ olduğunu ileri sürdüğünde bir çok tartışmayı beraberinde getirmişti.

Mandeville’ye göre eğer insanlar para harcamayı durdururlarsa topluma etkisi felaket olacaktır. Bunun sonucunda israfçıların harcamaları ile istihdam edilen herkes işlerini kaybedecek, arz fazlası olacak, mal-mülk fiyatları düşecek, düşük tüketim söz konusu olacaktır. Daha sonraları Keynes tasarrufun toplam düzeye olası kötü etkisini belirttiği zaman Mandeville’ye vurgu yapmıştır.

Hayek’e göre Mandeville hem iktisat hem psikoloji için bir öncü olmuştur. Mandeville kişiliğin sabit bir olay olduğuna ve davranışlardaki değişikliklerin bu nedenle öncelikle çevresel faktörlerce etkilendiğine inanmaktaydı. O aynı zamanda bireysel davranış ve genel davranış arasında ayırımı gitmiştir. Bu, şiirinin alt başlıklarından açıkça görülmektedir: Kişisel kötülük, genel fayda.¹²⁰

İktisadi davranışların psikolojik boyutuyla ilgili en iyi tartışmalar, klasik ve ilk neoklasiklerin yayınlarında da bulunabilir. Adam Smith’ten önce iktisadi incelemelerde insan davranışına yer verilmemişti. İki hâkim ekol (okul) vardı: Merkantalistler ve fizyokratlar. Merkantalistler, dış ticareti incelediler ve onun ulusal ekonomi için önemini vurguladılar. İdarenin rolü ticareti kontrol etme ve bir bakıma tüccarlara hizmet etme ile sınırlandırılmıştı. Çoğunlukla Fransız olan fizyokratlar ise tarım ve madenciliği zengin üretim için tek gerçek kaynak olarak kabul ediyorlardı ve diğer tüm faaliyetleri zarar verici ve parazit olarak görüyorlardı. İdarenin tek rolü, mülkiyetin güvenliğinden emin olmaktı.¹²¹

İlk iktisadi düşünceler görüldüğü gibi daha çok mülkiyet ve mülkiyet değişimi üzerine yoğunlaşmışlardır. Fakat bu Smith ile insan davranışına dönüşmüştür. Mandeville gibi Smith insanların kendi kişisel çıkarlarını takip etmesi ve kendi tercihlerine göre hareket etmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Böylece ekonomi büyük sayıda bağımsız bir karar verici ile dengeye gelecek ve görünmez bir el tarafından yönetilecektir. Yaklaşık bir yüz yıl sonra Fransız sosyal psikolog Gabriel Tarde iktisadi düşüncesini şekillendirmede insan psikolojisi hakkında bildiklerini kullanmayan Smith’i eleştirmiştir.¹²²

İktisadi psikoloji kavramının tarihine baktığımızda 1881’e kadar uzanmaktadır. Tarde bu konuda 1902’ de yayımlanan *La Psychologie Economique* adlı iki ciltlik bir çalışma yayımladı. İlk defa bu kavramı ise 1881 yılında bir makalesinde kullandı. İktisadi psikolojiyi “iktisadın psikolojik temellerini ya da iktisat teorisinin dayandığı psikolojik varsayımları

¹²⁰ Wärmeryd, “Psychology + Economics.....a.g.e., s.34.

¹²¹ Wärmeryd, *The Psychology of Saving*,..... a.g.e., s.12.

¹²² A.g.e., s.13.

açıklamaya çalışır” şeklinde tanımlayan Tarde, iktisatçılardan ilk olarak bu kavramın bazen psikolojik okul olarak da adlandırılan Avusturya okulu tarafından kullanıldığını ve bu okula ait olduğunu iddia etmiştir.¹²³

İktisat ilk olarak ayrı bir alan olarak belirlendiği zaman psikoloji bir disiplin olarak henüz ortaya çıkmamıştı. Çok sayıda iktisatçı zamanlarının psikologları olarak görev görüyorlardı. Adam Smith kendi iktisadi gözlemleri sonucunda bireysel davranışların psikolojik ilkelerini ortaya çıkardığı ve çok az bilinen kitabı “*Ahlâki Duygular Teorisi*”ni(*Theory of Moral Sentiments*) yazmıştır. *Ahlâki Duygular Teorisi*’nde tüm ahlâki duyguların, iktisadi fonksiyonları olmaksızın temel bir insan niteliğinin, karşılıklı sempati, esasları olduğunu belirtmiştir.¹²⁴ Meyer, Smith’in bu eserinde empati, sosyal karşılaştırma, referans grup, geleneksel baskı, denge teorisi, oto kontrol sistemi ve içsel ve dışsal motivasyon gibi psikolojik kavramları belirttiğini ifade ederek *Ulusların Zenginliği*’nde temel amacın şu olduğunu iddia etmiştir: Daha fazla para kazanma. Bu noktada Maital ve Maital’a göre insan konusunda tecritçi *Ulusların Zenginliği* kavramından daha ziyade etkileşimci *Ahlâki Duygular* bakışının kabul edilmesi durumunda iktisadın nasıl bir gelişme göstereceğini ortaya koymak ilginç olacaktır.¹²⁵

Smith *Ahlâki Duygular Teorisi*’nde günümüzde iktisadi psikoloji alanında yapılan çok sayıda çalışmanın işaretini vererek insan psikolojisi konusunda düşünceler ileri sürmüştür. Örneğin, daha iyi bir durumdan daha kötü bir duruma düştüğümüz zaman sahip olduğumuz acının kötü bir durumdan iyi bir duruma geçtiğimiz zaman sahip olduğumuz mutluluğa göre daha fazla olduğunu belirtmiştir. Bu günümüzde iktisadi psikoloji alanında “*kayıptan kaçınma*” olarak ifade edilen durumun bir ifadesidir.¹²⁶

Tarde, *Ahlâki Duygular Teorisinde* bir psikolog olarak ustalığını ispatlayan Adam Smith’in önemli iktisadi çalışması olan *Ulusların Zenginliği*’nde bu bilgisinde faydalanmamasının üzücü olduğunu belirtmiştir. Adam Smith ve diğer iktisatçılara karşı sert eleştiriler yönelten Tarde bu eleştirilerini bir sosyal varlık olarak insan ve insanlar arası etkileşimin bir iktisadi davranışlar teorisi için uygun temel olması gerektiği düşüncesi temelinde yapmıştır. Tarde’a göre iktisadi psikoloji iktisat teorisinin temel psikolojik varsayımlarıyla ilgilendiğinden özel bir bilgi alanı değildir.¹²⁷ Tarde’nin iktisadi psikoloji konusunda bir çok çalışması iktisadi düşünce üzerinde çok etki yaptığı söylenemezse de

¹²³ Wærneryd, “Economic Psychology as.....a.g.e.s.5.

¹²⁴ Meyer (p.85), *Ahlâki Duygular*’da empati, sosyal karşılaştırma, referans grup, uygun davranış baskısı, denge teorisi, öz-denetim sistemi, içsel ve dışsal güdüleme gibi bazı psikolojik kavram ve teorilerin olduğunu not etmiştir. Meyer’ e göre *Ulusların Zenginliği* bir anonim(anonymous), ortak amaç temeline dayandırılmıştır : daha fazla para kazanma isteği. Bakınız Willi Meyer, “The Research Programme of Economics and the Relevance of Psychology”, *British Journal of Social Psychology*, 1982, 21, pp.81-91.

¹²⁵ Maital ve Maital, a.g.e., s.5.

¹²⁶ Camerer ve Loewenstein, a.g.e., s.5.

¹²⁷ Wærneryd, “Economic Psychology as.....a.g.e., s..5.

özellikle iktisadın daha gerçekçi bir bilim olma konusunda psikolojinin yapacağı katkıları göstermesi açısından önemlidir.

Tarde'ın çalışması Veblen'in *The Theory of Business Enterprise* kitabında bir dipnot olarak, fakat yorumsuz bir biçimde belirtilmiştir.¹²⁸ Tarde'ın ileri sürdüğü fikirler bir amerikan sosyoloğu tarafından yeniden ele alınmıştır. 1961'de yayınlanan bir makalesinde Huges şaşırtıcı bir şekilde Tarde'ın fikirlerinin nasıl çağdaş fikirler olduğunu ve fikirlerinden bazılarının ampirik olarak nasıl desteklendiğini göstermiştir.¹²⁹

Birçok diğer iktisatçılar tarafından takip edilen Adam Smith'in '*Ulusların Zenginliği*'nde psikolojik bilginin varlığına dikkat etmemesinin bir nedeni psikolojinin bu derece hızlı gelişen bir bilim olacağını düşünmemesi olabilir. Kant, psikolojinin matematiksel terimlerle ilgisinin olmaması ya da deneye dayanmaması nedeniyle asla bir bilim olamayacağını ifade etmiştir. 19.yüz yıldaki son gelişmeler Kant'ın yanıldığını göstermiştir. Kabul edilen görüşe göre psikoloji, Wundt'ın 1879'da Leipzig'de psikoloji laboratuvarı kurduğu zaman bir bilim olma yolunda gerçek ilerlemesine başlamıştır. Wundt'ın girişimi en azından psikolojide akıl-vücut problemlerine yeni bir yorum içeren bazı nicel ilişkilerin kurulmasına yol açmıştır.¹³⁰

Fayda kavramı ile neoklasik iktisadın temelini biçimlendiren Jeremy Bentham faydanın psikolojik temelleri üzerinde durmuş ve faydanın belirleyicileri konusundaki bazı düşünceleri günümüzde yeni önemli olmaya başlamıştır. Francis Edgeworth'ın *Matematiksel Fizik Teorisi* (*Theory of Mathematical Psychics*) iki kişinin pazarlık sürecini gösteren "kutu" diyagramını ortaya çıkarmıştır. Böylece bir kişinin faydası diğer kişinin kazancından etkilendiğini ortaya çıkararak, modern teoriler için bir başlangıç noktası olarak basit bir sosyal fayda modeli ortaya koymuştur.

İktisatçılar tarafından akademik psikolojinin reddi paradoksal bir biçimde "homo economicus"un doğası-yani psikolojisi- hakkında yapılan varsayımlardan oluşan bir iktisadi davranış biçimi ile yapılan neoklasik devrim ile başlamıştır. Yirminci yüz yılın düşüncesinde iktisatçılar disiplinlerinin doğal bir bilim olabileceğini düşünüyorlardı. Psikoloji bu zamanda yeni ortaya çıkmıştı ve çok bilimsel değildi. İktisatçılar onu bilimleri için oldukça değişken bir temel olarak gördüler. O dönemde psikolojiye yönelik dışlanma ve Benthamcı faydanın hedonistik varsayımlarına yönelik memnuniyetsizlik psikolojiyi iktisattan çıkaran bir harekette yol açmıştır.¹³¹

¹²⁸ A.g.e., s.5.

¹²⁹ Everett C.Huges, "Tarde's Psychologie Economique: An unknown Classic by a Forgotten Sociologist", *American Journal of Sociology*, 66, 1961, ss.553-559.

¹³⁰ Wörneryd, "Economic Psychology as.....a.g.e., s.6.

¹³¹ Zamanın iktisatçıları belirttiklerinden daha az psikoloji ile anlaşmazlığa sahip idiler.. Zamanın ünlü psikologları iktisatçılar ile davranışın temeli olarak hedonizmin reddi konusunda aynı düşünceye sahiptiler. Örneğin William James psikolojik hedonistlerin davranışın daima maksimum zevk ve minimum acı amaçladığı şeklindeki varsayımları için tuhaf bir teleolojik inanca itaat ettiklerini fakat davranışın genellikle amaç yönelimli olmadığını fakat dürtüsel olduğunu belirtmiştir. Bakınız Camerer,Loewenstein, a.g.e, s.5.

Avusturya okulunun temsilcileri-psikolojik ya da marjinalist okul olarak da adlandırılan-yaklaşık olarak Wundt'un laboratuvarını açtığı tarihlerde çalışmalarına başlamalarına rağmen teorik çalışmalarında psikolojik varsayımları kullanacak kadar psikoloji biliminin büyüyeceğine inanmıyorlardı. Carl Menger 1871'de *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* adlı çalışmasını yayımladı. Menger ve takip edicileri iktisatçıların sağduyulu gözlemleri ile hedonizm ve fayda ölçümü gibi felsefeden alınan bazı ödüncülerin bir araya getirilmesi sonucunda yapılan açıklamaların kullanılması durumunda iktisat teorisinin geliştirilebileceğini düşünüyorlardı.¹³²

Avusturya okulu, marjinal fayda ve fırsat maliyeti gibi temel iktisadi kavramlar ile ortaya çıkmıştır. Marjinal fayda, en son tüketim biriminin (marjinal tüketim biriminin) sağladığı subjektif değerdir. Başka bir ifade ile tüketicinin belli bir maldan tüketimini bir birim artırdığı zaman bu son birimin tüketiminden elde ettiği fayda, tüketimdeki bir birimlik artışın toplam faydada yol açtığı değişmedir. Fırsat maliyeti, bir seçim yapıldığı zaman seçilmeyen alternatif açısından önceden belli olan maliyet olarak tanımlanabilir. Menger'in insan ihtiyaçları hiyerarşisi konusundaki düşünceleri hâlâ önemini korumaktadır. Bunlar daha sonra ortaya çıkan Maslow'un ihtiyaç hiyerarşisine benzemektedir.¹³³

Menger'den bağımsız olarak Jevons bir matematiksel fayda teorisi geliştirmiştir. Gerçekte matematiği kullanmayı destekleyen Jevons ilk İngiliz psikolog olarak adlandırılan Bain'den bazı öğütler almıştır. Bir bilim olarak iktisadın ortaya çıkmasında büyük bir adım Jevons tarafından 1871'de politik iktisat üzerine yazdığı eserle atılmıştır. Jevons'un çalışması bir bilim olarak politik iktisadın gelişimini amaçlamış olmasına rağmen, Smith ve Mill hem psikoloji hem de iktisadın gelişimine katkı sağlamışlardır.¹³⁴ Jevons iktisat ve ahlâk bilimi üzerine düşüncelerini belirttiği bir paragrafta iktisadı şöyle tanımlamıştır: 'Bu teori tamamen bir haz ve acı hesaplamasına veya analizine dayanmaktadır ve iktisadın konusu, bir bakıma en az maliyetli acıyla hazzı satın alarak mutluluğu maksimize etmektir.'¹³⁵ Jevons, politik iktisadı "zevk ve acının hesabı" olarak ele almıştır. Bilimin fiziğe benzemesi ve bazı temel ilkeler ile başlaması gerektiğini savunan Jevons, servet ve değer doğasını zevk ve acının belirsiz bir biçimde küçük miktarlarının hesaba katılması ile açıklayarak, Mill'in "açık bir psikolojik kanun" tezini iktisat için temel olması gerektiğini savunmuştur: Uygun bir başlangıç noktası "...daha büyük kazanç daha küçük olana tercih edilir." gerçeğidir.¹³⁶

Daha sonra bilgi ve öğrenme üzerine çalışan deneysel psikologlar, haz ve acı veren olayların etkilerini belirtmek için *pekiştirme* etiketini benimsemişlerdir. Boring bu durumu, 'geçmiş hedonizm' olarak nitelendirmiştir. Dolayısıyla bu psikologlar niyetlerle değil

¹³² Wörneryd, "Economic Psychology as.....a.g.e., s.6.

¹³³ A.g.e., s.6.

¹³⁴ Wörneryd, "Psychology + Economics.....a.g.e., s.35.

¹³⁵ William Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 4th ed., London: Macmillan and Co.Ltd, 1911, s.23.

¹³⁶ Wörneryd, "Psychology + Economics.....a.g.e., s.35.

(‘gelecek hedonizm’) daha çok ödül ve cezalandırma sonrası sonuçlarla ilgilenmişlerdir.¹³⁷ Pekiştirme hâlâ öğrenme psikolojisinde, özellikle de iktisadi teoriyi zenginleştirmek isteyen bazı iktisatçılar arasında kabul görmüş olan Skinner’in teorisinde, önemli bir kavramdır.

Avusturya okulunda psikolojinin kullanıldığı diğer bir örnek Böhm-Bawerk’in sermaye ve faiz teorisidir.¹³⁸ Böhm-Bawerk’e göre faiz oranı üretim şartlarından kaynaklanan teknik faktörlerin ve psikolojik faktörlerin bir fonksiyonudur. Son faktör gelecek konusundaki belirsizlik nedeniyle insanları, gelecek ihtiyaçlarını karşılama konusunda istekli olmalarına rağmen, bunu gerçekleştirme konusunda daha az düşünmeye götürecektir. Bunun anlamı faiz oranlarının sadece ödünç verilebilir fon arz ve talebi tarafından değil, ayrıca onların subjektif belirsizliğin farklı dereceleri tarafından da belirleneceğinden, farklı uzun dönemler için farklı olabileceğidir. Böhm-Bawerk’e göre insanlar genellikle bugün ellerinde bulundurdukları değerleri gelecekteki değerlere tercih etme eğilimindedirler. Elimizdeki paranın ya da bu parayla alacağımız malın yararı, yarının parasına ve malına üstündür. Başka bir deyişle, bugünkü malların yarınki mallarla ya da bugünkü paranın yarınki parayla mübadele edilebilmesi için karşılığının verilmesi gereklidir. Faiz, bu farkı gidermektedir. Böylece tasarrufa teşvik edilmesi için böyle bir psikolojik duygunun tatmin edilmesi gerekmektedir. O da bugün ve gelecek arasındaki değer farkının verilmesiyle mümkündür. Böhm-Bawerk’in psikoloji konusundaki söylemleri daha sonra Gestalt psikologları olarak bilinen Alman davranışçı psikologlar üzerinde bazı etkilere sahip olmuştur.¹³⁹

Freud “*The Economic Problem of Masochism*” adlı çalışmasında zevk ilkesinin insanların yaşamında bir kural olduğunun kabul edilmesi durumunda, onların daha sonra mazoşistlerin yaptığı gibi acıya nasıl yöneldiklerini sorgulamıştır. 1890’larda zihinsel enerjinin iktisadını araştıran Freud bu araştırmaları sonucunda ortaya çıkan “*Civilization and its Discontents*” adlı eserinde bireylerin “libidinal portföyünü” çeşitlendirirken ve bu “libidinal portföyün” nasıl dengeye geldiğini açıklarken “libidonun iktisadı” kavramını kullanmış ve iktisadi ilkelere faydalanmıştır. Arrow, Freud’un libido teorisini formüle ettiğinde ve id ile ego arasındaki dengenin ‘iktisadi prensipleri’nde bahsettiğinde kendi zamanındaki Avusturyalı iktisatçılardan etkilendiğini şöyle ifade etmiştir:

“Freud’un metapsikoloji anlatım ve tartışmalarında ‘iktisat’ terimini kullanması dikkat çekecek derecede doğru ve kusursuzdur. O, rakip kullanımlar arasında libidonun dağılımını açıklarken bireyin kısıt olan gelirini rekabet içersinde olan mallar (eşya) arasında tahsis etmesine de atıfta bulunmuştur. Düşünce tarihçileri için, Freud’un gelişiminde iktisatçıların düşüncelerinin etkisinin, eğer varsa, ne olduğunu görmek ilginç olabilir. 1870 ve 1880’lerde Viyana, fayda teorisine çok fazla ilgilenen, önemli bir iktisatçılar okulunun merkezi

¹³⁷ A.g.e., s.12.

¹³⁸ A.g.e., s.6.

¹³⁹ A.g.e., s.12.

durumundaydı – gerçekten bu grup onun yaratıcılarından birisiydi.”¹⁴⁰

Diğer sosyal bilimci Thorstein Veblen (1857-1929) 1899 yılında *The Theory of The Leisure Class* çalışmasını yayımladı. Bu kitapta Veblen J.Pierpont Morgan ve Cornelius Vanderbilt gibi oldukça zengin ve etkili iş adamlarının gösterişli yaşam biçimlerini eleştirmiştir. Bu çalışma, bir iktisadi psikoloji konusu olan “sonradan görme zenginlerin’ gösterişe yönelik harcama davranışları üzerine bir incelemeydi. İktisadi psikoloji tarihinde Tarde ve Veblen’in çalışmaları iktisadi psikolojinin “birinci dalgası” olarak adlandırılmaktadır.¹⁴¹

Nitekim Veblen, James ve McDougall gibi psikologlardan etkilenmiş ve yararlanmıştır. Onun insan davranışı konusundaki açıklamaları, deneysel ve sosyal psikolojideki gelişmelere dayanmıştır. Bu dönemde psikolojide ortaya çıkan en önemli gelişme, insan davranışının sosyal veya kültürel bir ürün olduğunun kabul edilmesiydi. Veblen, bahsedilen yazarların da etkisiyle neoklasik iktisadi dönemin psikoloji teorilerine de dayanarak eleştirmiş, insan davranışını açıklamada basit hedonistik mekanizmaya dayanmanın eksikliğini vurgulamıştır.¹⁴²

Veblen’in yaptığı çalışmalar aynı zamanda iktisadi psikolojinin “ikinci dalga” sı olarak da adlandırılabilir. Veblen ve bazı meslektaşları (Wesley Mitchell ve J.M.Clark) 1920’lerde geleneksel iktisat içine davranışsal içerikler yerleştirmeye çalıştılar. Psikoloji artık kabul edilebilir bir bilim olarak gelişmişti ve onlar iktisat için daha iyi bir psikolojik temel ortaya çıkarmayı denediler. İktisatçılar genellikle bunu yapmada isteksiz olmuş, rasyonelite, sabit tercihler, tam bilgi ve fayda maksimizasyonu gibi insan davranışları ile ilgili *a priori* varsayımlarla başlamayı tercih etmişlerdir. Çok sayıda iktisatçı için bu bir doğma olmamış, fakat daha ziyade teori oluşturmak için bir başlangıç noktası olarak görülmüştür. Veblen ve meslektaşlarına göre bu varsayımlar temelinde teoriden ulaşılan tahminler çürütülürse, konu ile ilgili varsayımlar gevşetilebilirdi.¹⁴³

1914 yılında “*İnsan Davranışı ve İktisat*” adlı eserinde Wesley C.Mitchell psikoloji ile ortaklığa karşı çıkanları eleştirmiş, çağdaş psikolojinin çalışmalarını paylaşmak ve yararlanmak gerektiğini belirtmiştir.¹⁴⁴ Dört yıl sonra Clark “*İktisat ve Modern Psikoloji*” üzerine yazdığı bir makalesinde şöyle demiştir:

“İktisat psikolojisi görmezden gelebilir, fakat iktisadın insan doğasını görmezlikten gelmesi mümkün değildir.....Eğer iktisatçı psikologdan onun insan kavramını ödünç alırsa

¹⁴⁰ Kenneth J.Arrow, “Utility and Exception in Economic Behavior”, *Psychology: Study of a Science, Vol:6*, Ed. S.Koch, New York: McGraw-Hill, 1982, pp.724-52, s.726.

¹⁴¹ W.Fred van Raaij, “History of Economic Psychology”, *The Elger Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, Eds.Peter E.Earl-Simon Kemp, USA: Edwar Elgar Publishing Inc., 1999, pp.289-294.

¹⁴² Ferudun Yılmaz, Heterodoks İktisat Okulları İçinde Kurumsalcıların Yeri.Yöntembilimsel, Bir Tahlil, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Basılmamış Doktora Tezi), Bursa, 2000, ss.99-100.

¹⁴³ Van Raaij, “History of Economica.g.e., s.289.

¹⁴⁴ Wesley C. Mitchell, “Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature”, *The Quarterly Journal of Economics*, 29, 1 (November) 1914, s.1-47.

onun yapıcı çalışması iktisadın özelliğinde bazı olanaklara götürebilir. Ancak, eğer bunu yapmazsa o psikolojiden kaçamayacaktır.”¹⁴⁵

Bu dönemde iktisadın davranışsal bir kimlik kazanmasına yönelik yapılan çalışmalara karşı çıkan Knight, iktisadın insan davranışları ile ilgili bir bilim olmadığını daha çok kavramlar arasındaki genel ilişkileri incelediğini ileri sürmüştür. Slutsky-Hicks-Allen farksızlık eğrileri analizi ve ekonometrik ilerleme bu dönem boyunca psikolojinin iktisat içine girmesini engellemiştir. Lakatos, iktisatta neoklasik paradigmanın savunucularının bu saldırılarda yaşamını sürdürdüğünü ve hatta eskisinden daha güçlü bir biçimde ortaya çıktığını belirtmiştir.¹⁴⁶

Psikolojide insan kavramını ödünç almak, psikoanaliz ve davranışçılığın psikoloji alanında en önemli okullar olduğu 1920’li yıllarda oldukça zordu. Knight’ın belirttiği üzere psikolojide bilinçaltı motivasyonuna ve insanın bilinçli motivasyondaki önyargılara artan önemin olduğu dönemde psikoloji, iktisadi davranışları açıklamada çok az yardımcı olabilirdi. Bu, Keynes’in “insan doğasının psikolojik özellikleri”ni açıklarken niçin psikolojide yapılan çalışmalardan faydalanmadığını, fakat bunu önerdiğini ve psikologların yardımını almaksızın gelir değişikliği altında tüketim eğilimini açıkladığını açıklayabilir. Keynes üstelik üretici bekleyişlerinin oluşmasına katkıda bulunan belirli subjektif faktörleri açıklarken psikologların çalışmasını görmezden gelmiştir. İktisatçıların ilgisi bir bütün olarak endüstri dengesinden bireysel bir firmanın dengesine doğru değiştiği zaman, psikoloji önem kazanmaya başlamış ve bir subjektif kavram olan bekleyişler, iktisadi teoride merkezi kavramlardan biri olmuştur.¹⁴⁷

İktisadi psikolojide bir “üçüncü dalga” 1930’ların sonları ve 1940’lı yıllarda meydana gelmiştir. George Katona bu dönemin temel savunucusuydu.¹⁴⁸ 1940’lı yılların başında iktisadi psikoloji Amerika’da psikolog George Katona tarafından ortaya çıkarılmıştır. Katona bu yıllarda bir grup iktisatçı ve sosyologla birlikte ekonomik problemlerle ilgili araştırmalarda psikolojik teori ve metotları kullanmaya başlamıştır. Bu grup içinde iktisadi psikoloji kelimesi kullanıldığı zaman ilk çağrışım yapan isim George Katona olmuştur. Katona iktisadi psikoloji için temel bir fikir ortaya koymuştur: “*Satın alma, hem satın alma gücüne hem de satın alma istekliliğine bağlıdır.*” Katona’ya göre her iki kavram da ölçülebilir nitelikteydi. Bunun anlamı satın alma konusunda isteklilik olarak adlandırılan psikolojik faktörlerin tüketici davranışlarının ortaya çıkmasında etkili olduğuydu.¹⁴⁹

George Katona, ekonomi gazeteciliği ve yatırım danışmanı olarak yaptığı bir kariyerden sonra hastalanmış ve daha sessiz sakin bir mesleğe geçiş yapmak zorunda kalmıştır. Böylece

¹⁴⁵ John M. Clark, “Economics and modern psychology”, *Journal of Political Economy*, 26, 1, 1918, pp.1–30, s.4.

¹⁴⁶ Van Raaij, “History of Economica.g.e., s.289.

¹⁴⁷ Katona, “Psychological Analysis of Business.....a.g.e., s.45.

¹⁴⁸ Van Raaij, “History of Economica.g.e.,s.290.

¹⁴⁹ Wörneryd, “Economic Psychology as.....a.g.e.,s.7.

yeniden psikolojik araştırma yapmaya başlamıştır. Çalışma alanı Gestalt teorisini, öğrenme sürecine uygulamak ve bunu problem çözmede kullanmaktı. *Organizing and Memorizing* adlı çalışması kendi alanında bir klasiktir ve hâlâ geniş çapta örnek gösterilerek kullanılmaktadır. İkinci Dünya Savaşı başladığında Katona psikolojik bilgisini Birinci Dünya Savaşı sonrası Almanya’da tecrübe ettiği kontrolsüz enflasyona karşı bir uyarı için kullanmıştır. Onun *War Without Inflation (Enflasyonsuz Savaş)* adlı çalışması bazı önde gelen iktisatçılar arasında ilgi uyandırmıştır.¹⁵⁰

Özellikle kırklı yıllarda iktisadi psikoloji alanında bir öncü olan Katona, bu alanda tüketicilerin ve işadamlarının kendi finansal durumlarını ve ulusal ekonomi hakkındaki beklentilerini ölçmek için çeşitli sorular içeren ilk araştırma programını başlatmıştır. İktisadi psikoloji daha sonra ekonomik problemlerle ilgili olan beklentilerin ampirik çalışması ve tutumlarıyla özdeşleşmiş oldu. Bu tür çalışmaların kullanımını süratle diğer ülkelere sıçramış, iktisatçıların ve bazı açılardan da istatistikçilerin ilgisi haline gelmiştir. Katona’nın araştırmaları beklentilerden çok daha fazlasını karşılamıştır. Bu araştırmalar, tüketici harcama alışkanlıklarını, tasarruf davranışını, tasarruf güdüsünü, enflasyona karşı tutumları ve genel olarak tüketici motivasyonlarını kapsamıştır.

Soyut iktisat teorisine oldukça eleştirel yaklaşan Katona, daha çok makroekonomik konular olan dayanıklı malların satışı, tasarruf, enflasyon gibi konularda tüketicilerin gerçek tepkilerini incelemiştir. Katona, iktisat teorisinin mikro düzeydeki davranışlara yönelik çok yanlış varsayımlarda bulunduğunu ve bu varsayımlar temelinde yapılan toplam tahminler konusunda çoğunlukla yanlış sonuçlara götürdüğünü düşünüyordu. İktisatçılar birçok tüketici davranışının rutin olduğunu ve gerçek karar vermeyi etkileyecek faktörlerin deneysel çalışmalar için çok önemli olduğu gerçeğini atlama veya görmezden gelme eğiliminde olmuşlardır. Gün geçtikçe Katona bu sahada özel bir alan oluşturulması konusunda ısrar ediyordu. O tanımlayıcı (descriptive) ve düşük düzeyde soyutlamacı (örneğin, deneysel gözlemlere yakın olma) olan iktisadi psikoloji teorisini ısrarla savunuyordu. Katona’nın iktisadi psikolojiye bakışını kısa bir şekilde aşağıdaki alıntı ile açıklayabiliriz:

“.....İktisadi araştırmalarda psikolojinin önemi iktisadi yöntemlerin arkasında var olan, iktisadi davranışlardan, iktisadi kararlardan ve tercihlerden kaynaklanan zorlukları bulma ve analiz etme ihtiyacından kaynaklanmaktadır.....”....“Psikolojisiz iktisat, önemli ekonomik sorunları açıklamada başarılı olma şansına sahip olmadığı gibi” “iktisatsız psikoloji de insan davranışlarının birçok ortak yönünü açıklama şansına sahip değildir.”¹⁵¹

Katona’nın iktisadi psikolojiye katkısı düzenli süreler ile, genelde çeyrek dönemler temelinde, tüketici eğilim anketlerinden elde ettiği ampirik verileri kullanmasıydı. Katona’ya göre ekonomik uyarıcılara karşı tüketicilerin tepkisi psikolojik ölçme temelinde tahmin

¹⁵⁰ Wäneryd, *The Psychology of Saving*.....a.g.e., s.33.

¹⁵¹ George Katona, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw-Hill, 1951, ss.9-10

edilebilir ve açıklanabilir özellikteydi. Zaman serileri analizinde psikolojik ölçümler makro ekonomik veriler ile birleştirilmiştir.¹⁵²

İktisatçı Tobin, Festschrift'in katkısı konusunda şöyle demiştir: "George Katona'ya niçin ihtiyaç duyduğumuzu göstermesidir. Servet modeli (wealth model) ona büyük özgürlük sunmaktadır. Katona'nın 'tüketim, likitide sınırlaması demek değildir; tüketim oldukça yüksek bir psikolojik değişkendir' şeklindeki düşüncesi doğrudur. Servetin kendisi oldukça psikolojiktir."¹⁵³ Ancak birkaç cümle sonra şunları eklemiştir:

"Fakat uzun vadede değer ve davranışlar güçlü bir şekilde objektif gerçeklikler ve amaçlar tarafından şekillenmektedir. Tüketim-gelir ilişkisi yıldan yıla ve çeyrek dönemden çeyrek döneme değişken iken, genelde sabit olmasının nedeni budur. Tüketici tutum ve davranışlarıyla ilgili çalışmaların bir teorik rasyonel birikim çerçevesi içine yerleştirme ihtiyacının nedeni de budur."¹⁵⁴

İktisadi psikoloji ya da psikolojik iktisat kavramları arasında Katona'nın zorlandığını düşünebiliriz. O bu kavramların birbiriyle değiştirilebilecek kullanılabilirliğini belirtmiştir. Fakat sonuncu kavram onun bir profesör olarak emekliliğinde sonra 1975'de yayınlanan en geniş kapsamlı kitabı *Psikolojik İktisat*'a ad olarak hizmet görmüştür. Daha sonraki kitabında (*Essays on Behavioral Economics*) çalışma alanı için en uygun başlık "davranışsal iktisat" olarak benimsemiştir.¹⁵⁵

İktisadi psikolojide bir dördüncü dalga ise 1960 ve 1970'lerde Avrupa'da gelişmiştir. Fransa Strasbourg'da Louis Pasteur Üniversitesinde Pierre-Louis Reynaud 1946 yılında politik iktisat kürsüsüne getirilmiştir. İktisadi psikoloji üzerine bir ders kitabı yazan Reynaud özellikle Akdeniz bölgesinde iktisadi gelişmenin psiko-ekonomik boyutu ile ilgilenmiştir.¹⁵⁶

Tarde'an sonra Fransa'nın iktisadi psikolojide en iyi temsilcileri Pierre-Louis Reynaud ve Paul Albou olmuştur. Fransız yaklaşımı daha çok bireysel ampirik verilerden hareketle teorik bir çerçeve oluşturma amacına yönelik olmuştur. Daha 1940'lı yıllarda genç bir iktisatçı olarak psikolojiyi öğrenme ve kullanma ile ilgilenen Reynaud, iktisatta Avusturya okulu ile ilişkisi olan psikolojik iktisat kavramından ziyade iktisadi psikoloji kavramını kullanmayı tercih etmiştir. Dikkatini ekonomik büyümenin dinamizmine yoğunlaştıran Reynaud, bazı psikologların çalışmasında "zihinsel güç"(mental energy) ile ilgili görüşler edinmiş ve ekonomik büyüme çalışmasında onları açıklayıcı faktörler olarak kullanmıştır. Reynaud, temel varsayımını açıklayıcı faktörler olarak emek ve sermayeyi kullanarak ekonomik büyümeyi açıklamaya giriştiği zaman elde etmiştir: Hâlâ açıklanandan çok açıklanmayan

¹⁵² Katona'nın biyografisi için bakınız Karl Erik Wärneryd, "The Life and Work of George Katona", *Journal of Economic Psychology*, 2, 1982, ss.1-31.

¹⁵³ James Tobin, "Wealth, Liquidity, and the Propensity to Consume", *Human Behavior in Economic Affairs*, Eds.B.Strümpel-J.N.Morgan-E.Zahn, Amsterdam: Elsevier, 1972, ss.37-56, s.55.

¹⁵⁴ A.g.e., s.55.

¹⁵⁵ Wärneryd, "Economic Psychology as.....s.8.

¹⁵⁶ Van Raaij, "History of Economica.g.e., s.291.

değişiklikler bulunmakta ve açıklanmayan bu değişikliklerin önemli bir kısmı ise insan faktöründen kaynaklanmaktadır. Reynaud bu nedenle makro ve mikro arasında bir düzeyde motivasyonel faktörlerin etkisini ölçmeyi denemiş ve bu gibi faktörlerin göstergelerini geliştirmiştir.¹⁵⁷

Fransa'da Reynaud'un takipçisi Paris'te René Descartes Üniversitesinde Paul Albou idi.¹⁵⁸ Paul Albou, iktisadi psikoloji alanına organizasyonel psikolojiyi ve endüstri psikolojisini dâhil etmiştir. İktisadi davranışı hem çalışma hem de tüketim açısından ele alan Albou'ya göre bu alanda daha spesifik modeller için temel bir görev görebilecek genel bir teorinin geliştirilmesi gerekmektedir. Ancak o zaman daha gerçekçi ve anlamlı çalışmalar yapılabilir. Özellikle "ihtiyaç" kavramının geliştirilmesi üzerinde duran Albou anket tekniklerini kullanarak ampirik çalışmalar (örneğin, sağlık ekonomisi ile ilgili olarak) yapmıştır.¹⁵⁹

Bu dönemde iktisadi psikoloji alanında önemli çalışmalardan bazıları İsveç Stockholm Ekonomi Üniversitesinde Karl-Erik Wärneryd tarafından yapılmıştır. Wärneryd, kitle iletişim araçlarının rolü, kitle iletişim araçlarına ve fiyatlara yönelik tüketicilerin tepkisi, tasarruf davranışı, tüketici davranışı gibi alanlarda deneysel çalışmalar yapmıştır. Onun çalışma arkadaşlarından biri olan Folke Ölander ise tüketici politikası ve çevre konusunda araştırmalar yapmıştır.

Holanda'da iktisadi psikoloji alanında Gery van Veldhoven ve Fred van Raaij tarafından önemli çalışmalar yapılmıştır. Veldhoven'in araştırma konuları tasarruf davranışı, kişilik ve tüketici davranışı üzerine iken Raaij'in temel çalışma alanları ise tüketici davranışları, tüketici güvenilirliği, kitle iletişim araçları ve çevre olmuştur.

İktisadi psikoloji alanında İngiltere Exeter Üniversitesi psikoloji bölümünde Stephen Lea ve Avusturya Linz Johannes Kepler Üniversitesinde Hermann Brandstätter tarafından önemli çalışmalar yapılmıştır. İktisadi psikoloji günümüzde ayrıca örneğin Bath (İngiltere), Bergen (Norveç), Brussels (Belçika), Reims (Fransa), Valencia (İspanya), Viyana (Avusturya) ve Warsa (Polonya) üniversitelerinde okutulmaktadır.

ABD'de iktisadi-psikolojik araştırmalar daha çok Herbert Simon, Richard Thaler, Jack Knetsch, Daniel Kahneman ve Amos Tversky, David Alhadeff, Harvey Leibenstein ve Thomas Schelling tarafından yapılmıştır. Diğer önemli katkılar Scitovsky, MacFadyen ve MacFadyen, Albanese ve Earl tarafından yapılmıştır. Tiber Scitovsky *The Joyless Economy* kitabında iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkiyi ele almıştır. MacFadyen'lar, iktisadi psikolojinin teori ve uygulamalarına yönelik bir grup makalenin bir araya getirildiği bir çalışma ortaya çıkardılar. Peter Earl iktisadi karar verme modellerinde psikolojinin kullanımı vurguladığı *Psychological Economics* adlı kitabı yazmıştır.¹⁶⁰

¹⁵⁷ Wärneryd, "Economic Psychology as.....a.g.e., s.8.

¹⁵⁸ Van Raaij, "History of Economica.g.e., s.291.

¹⁵⁹ Wärneryd, "Economic Psychology as.....a.g.e., s.8

¹⁶⁰ A.g.e., s.8

3.3. İktisadi Psikolojide Araştırma Alanlarına Kısa Bir Bakış

Psikolojik araştırmalar, bireysel farklılıklar üzerine yoğunlaşarak davranış yasaları ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu nedenle bireysel farklılıklar uygulamalı psikolojinin kaynağıdır. Birçok araştırma bireysel farklılıklara neden olabilecek ihtimalleri bulmak için yapılmıştır. Bu konuda yapılan araştırmaların temel sorusu şudur: Hangi koşullar altında Y, X oluşumunun peşinden gelir ve hangi koşullar altında Z onu takip eder? Burada anlatılmak istenen iktisadi psikolojide temel amacın iktisadi uyarıcılar ile bireylerin davranışları arasındaki *ara değişkenleri* bulmaktır. Ara değişkenler tüketiciler durumunda nüfusu bölümlere (segment) ayırmak için kullanılabilir. Örneğin, bir ürüne ve hizmete yönelik farklı tutum ve tavır sergileyen tüketiciler psikolojik değişkenler açasından karakterize edilebilir. Böylece bölümler arasında önemli farklılıklar ortaya çıkarılarak, her bölümün belirli psikolojik karakteristikler ile nitelendirilmesine imkân sağlayacak homojen bir yapı haline getirilmesi sağlanacaktır.¹⁶¹

Dolayısıyla iktisadi psikoloji normatif değil pozitifdir. Diğer bir ifade ile olması gereken şeylerden ziyade olan şeylerle ilgilenmektedir. İktisadi davranışın sistematik gözlemler temelindeki ampirik bulguları, dogmatik açıklamalardan ya da soyut muhakemeden ortaya çıkmıştır. Soyut teorisyenlerden farklı olarak iktisadi psikologlar ise rasyonel davranışın iktisadi davranışın temelini oluşturduğu görüşüne katılmamaktadırlar.¹⁶²

Görüldüğü üzere iktisadi psikolojide çalışma alanları teoriden ziyade ekonomik gerçeklikler dikkate alınarak farklı alanlardaki sorunlardan oluşmaktadır. İktisadi psikoloji çalışma alanı olarak bu nedenle problem çözücüdür. Problem alışmaları üç tip ekonomik gerçeklik ya da alandan elde edilmektedir.

1. Tüketiciler ve hanehalkı davranışının merkezi önemde olduğu tüketici piyasasında,
2. Girişimci ve firma davranışının odak noktası olduğu iş piyasasında,
3. Sosyal fayda, vergiler gibi konularda alınan ekonomik önlemlere verilen reaksiyonların odak noktası olduğu toplumsal alanlarda.

Wärneryd, iktisadi psikolojide ilk olarak yapılan ampirik çalışmaların ne zaman başladığı konusunun tam olarak bilinmediğini, fakat büyük olasılıkla ilk defa büyük ölçekli çalışmaların Katona tarafından başladığını ifade etmiştir. Katona'nın ilk çalışması olan ve firma yöneticileri ile yüz yüze görüşerek ortaya çıkardığı *Firma ve Fiyat Kontrolü* 1945'de yayımlanmıştır. Kitap "*Ekonomik Araştırmalar İçin Bir Araç Olarak Görüşme*" şeklinde bir tartışmayı da içine katmıştır. Bu aynı zamanda sistematik ekonomik araştırmalar için görüşme tekniğinin kullanılması konusunda iktisatçıları teşvik etmiştir. Birkaç yıl sonra Katona

¹⁶¹ Wärneryd, *The Psychology of Saving*.....a.g.e., s.35.

¹⁶² Katona, *Psychological Economics*.....a.g.e, s.41.

temsilli örnekler olarak tüketicilere açık uçlu sorular yönelterek yapısal görüşmeyi içeren ilk tüketici anketlerini sunmuştur.¹⁶³

Katona'dan önce pazarlama araştırmalarında tüketici beklentileri konusunda yapılan çalışmalar ve Thurstone'in¹⁶⁴ şapkalar ve kravatlar konusunda kayıtsızlık eğrisi çalışması gibi birkaç laboratuvar deneylerini kapsayan küçük sistematik araştırmalar olmuştur. Nadir olsa ta psikologlar deneylerinde iktisadi teorinin gelişmesine katkı olsun diye değil, fakat psikolojik teorinin gelişmesine ilgi duyulması için ekonomik değişkenlerin kullanılması girişimlerinde bulunmuşlardır. Katona'dan önce hem laboratuvar hem de alanda reklâm çalışmaları olmuştur.

Katona, makroekonomik düzeyde tasarruf, harcama, vergi indirimi ve emeklilik planları sonucunda meydana gelen gelir değişikliklerin etkilerini ve enflasyon gibi ekonomik uyarıcılara karşı tüketicilerin tepkilerini ortaya koymak ve tahmin etmek için iktisadi problemlere odaklanan ilk psikologdur. Araştırmaları, psikolojik ve iktisadi kavramlarla ölçme tekniklerinin başarılı bir şekilde birleşimi olarak nitelendirilebilir. Günümüzde birçok ülkede uygulanan bu tip araştırma şekli iktisadi psikoloji içinde firma ve tüketici karar alma çalışmalarında hâlâ önemini korumaktadır. Firma ve tüketici beklentileri konusundaki bu çalışmalar (Katona tarafından “duygu” olarak adlandırılan) gerek makro düzeyde gerekse mikro düzeyde gelecek ekonomik şartların gidişatı konusunda bir fikir vermede temel ön çalışmalar olmuştur.¹⁶⁵

Burada psikolojik değişkenler bir yanda ekonomik uyarıcılar diğer yandan tüketici tepkileri arasında yer alan ara değişkenler olarak görülmektedir. Bu düşünceye göre, ekonomik olayların etkisi ara değişkenlerin değişimine bağlıdır. Katona bu değişkenler için “*tutumlar*” ve “*beklentiler*” şeklinde genel bir nitelendirme kullanmıştır. Bu nedenle Katona tüketici tepkilerinin, örneğin enflasyona, birçok iktisadi modelin kullandığı geçmiş tecrübeler temelinde kolay tahmin edilemeyeceğini iddia etmiştir. Katona'ya göre makro düzeyde yapılabilecek doğru bir tahmin için ilk olarak gelecek gelişmeler hakkında bireysel düzeydeki beklentilere önem vermek gerekmektedir.¹⁶⁶

Gerek Katona tarafından gerekse diğer araştırmacılar tarafından yapılan tüketici davranışı çalışmaları kamu tüketici politikası ve pazarlama çalışmaları ile birleştiği zaman önemini daha fazla göstermiştir. Tüketici davranışı, iktisadi psikolojide temel çalışma alanı olarak ortaya çıkmıştır. Mal piyasasında psikolojinin kullanılması ve özellikle reklâmcılık alanında psikolojinin metot ve bulgularından faydalanılması konusunda uzun bir gelenek mevcuttur. Çok iyi bilinen deneysel psikologların bazıları – örneğin, davranışçılığın temsilcisi J.B Watson - aslında 1900'lü yılların ilk dönemlerinde reklâmcılık alanında metinlerin yazımı ve

¹⁶³ Wærnyrd, “Economic Psychology as.....a.g.e., s.12.

¹⁶⁴ Leon Thurstone, “The Indifference Function”, *Journal of Social Psychology*, 2, 1931, 139-167.

¹⁶⁵ Wærnyrd, “Economic Psychology as.....a.g.e., s.13.

¹⁶⁶ A.g.e., s.13.

reklâmların etkisinin ölçümü konusunda danışman olarak ya da reklâm ajansında tam zamanlı olarak çalışmışlardır.¹⁶⁷

Tüketici davranışları birçok açıdan ele alınmıştır. Reklâm araştırmaları yanında pazarlama araştırmalarında temel ilgi ürün ve marka seçimini etkileyen faktörlere yöneliktir. Bu bağlamda tüketiciyi bilgilendirme süreci birçok araştırmacının ilgisini çekmiş ve bu alanda teori geliştirmek için büyük çaba içine girilmiştir.¹⁶⁸ Kamu politikaları ile ilgili araştırmalar tüketicilerin bilgi ihtiyacı ve şikâyeti ile ilgili çalışmaları içermiştir. Tüketicilerin memnuniyet ve şikâyetlerinin ölçülmesi iktisadi psikolojik araştırmaların çözümüne önemli katkılar yapabileceği konulardır.

Firma alanında ise çok az araştırma bulunmaktadır. Uygulamada fiyat saptamanın büyük ölçüde iktisat teorisinin beklediği yönden sapma gösterdiğine işaret eden davranışsal fiyat belirleme analizi yapılmıştır. Endüstriyel alıcılara endüstriyel malların pazarlanması için önemli arka plan bilgileri verdiği için, pazarlamada ve yatırım kararlarında firma karar alma süreci üzerine yoğun bir şekilde çalışılmıştır. Son zamanlarda girişimciliği ve yenilikçiliği etkileyen faktörleri ortaya koymaya çalışan çalışmalara ilgi artmıştır.¹⁶⁹

Fayda maksimizasyonu sırasında insanların fayda-maliyet analizi yaptıklarında homo economicus önemli ölçüde bir bilgi ve haberden faydalanmaktadır. Bu açıdan bu bilginin nerede, ne zaman ve nasıl elde edildiği konusunda sorular ortaya çıkmaktadır. Maital'in belirttiği gibi "iktisadi insan harika bir çocuk dalıdır, sınırsız zekâsı ve anlama kapasitesi ile tamamen yaşamın içinde açılmıştır".¹⁷⁰ Bu nedenle bu harika çocuğun tam olarak anlaşılması için iktisadi psikolojik çalışmalara ihtiyaç vardır.

Eğer algılarımız, bilgilerimiz ve değerlerimizin büyük bir kısmı çocukluk çağımızda elde edildiği ve bunların daha sonraki yaşamımızda ekonomik davranışlarımızı etkileyeceği doğruysa, çocukların uygulamalı ekonomiyi nasıl öğrendiklerini bilmek oldukça önemlidir. Çocukların farklı yaş dönemlerinde günlük yaşamlarında pratik ekonomik problemleri nasıl çözdüğüne yönelik çalışmalar yapılmıştır.¹⁷¹

Bu çalışmalardan birini yapan Lassara ve Roland-Levy bilişsel bir bakış ile çocuklar arasındaki ekonomik sosyalizasyonu ayrıntılı bir biçimde ele almışlardır. Bu çalışmada süper marketlerde 11 ve 12 yaşlarında olan çocuklarla görüşülerek reklâmların ya da ekonomik mesaj veren yayınların oynadığı rolün etkisi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Yazarlar alış-veriş yapmanın çocuklar için önemli bir yeni bilgi kaynağı olduğunu göstermişlerdir. Bu

¹⁶⁷ A.g.e., s.13.

¹⁶⁸ Örneğin, James R.Betman, *An Information Processing Theory of Consumer Choice*, Reading, MA: Addison-Wesley, 1979.

¹⁶⁹ Wærneryd, "Economic Psychology as.....s.14.

¹⁷⁰ Maital, *Minds, Markets..... a.g.e., s.24.*

¹⁷¹ Bu çalışmalardan bazıları şunlardır: Anna E.Berti- Anna S. Bombi, "The Development of the Concept of Money and Its Value: A Longitudinal Survey", *Child Development*, 52, 1981, pp.1179-82; David.Leiser, "Children's Conceptions of Economics-The Constitution of an Economic Domain", *Journal of Economic Psychology*, 4, 1983, pp.297-317.

çalışmada ilginç bir şekilde kızların reklâmları eğlence olarak seyrettiği, erkeklerin ise reklâmları bir bilgi kaynağı olarak dikkate aldıkları ortaya çıkmıştır.¹⁷²

Webley ve diğerleri 6, 9, 12 yaşlarındaki çocuklar arasında tasarruf davranışını ortaya çıkarmak için yapmacık bir bankayı içeren bir “oyun ekonomisini” kullanmışlardır. Onlar çocukların farklı yaşlarda farklı tasarruf stratejilerini kullandıklarını bulmuşlardır. Büyük çocuklar bankaları ihtiyaçlarını sınırlandırmak için- öz-zorlama şeklinde- bir araç olarak kullanmışlardır.¹⁷³

Yetişkinler arasında zevkin ertelenmesi yeteneğinin -çocuklukta gelişmeye başlayan bir yetenek olan- geliştirilmesi konusu Schelling’in “*kendine hakim olmada içsel mücadele*” kavramında ifade bulmuştur.¹⁷⁴

İktisat bilimini sosyal psikolojiye uygulamak amacıyla Becker tarafından önemli çalışmalar yapılmıştır. Becker, fayda maksimizasyon teorisini sevme, evlenme, boşanma, çocuk yapma gibi olayları açıklamak için uygulamıştır. Bir çalışması hedonistik “*iktisadi insan*” modeli ile aile içi ilişkilerin açıklanması girişimlerine bir meydan okumadır.¹⁷⁵

Becker, Adam Smith’den yola çıkarak, piyasa ilişkilerinin temeli kişisel çıkar ve bencilik olduğunu ve bunun serbest piyasanın daha düzgün ve daha etkin çalışmasını sağladığını düşünmüştür. Fakat bir aile bağlamında çocuk ve anne babaların refahını artırmada altruizmin (özgecilik) avantajları piyasa geçişinde onun dezavantajı ile zıtlık gösterdiğini ileri sürmüştür. Becker en azında bir aile üyesinin altruistik olduğunu varsayarak analizine başlamıştır. Yani onun fayda fonksiyonu diğer aile üyelerinin, örneğin eşlerden birinin, refahının artan bir fonksiyonudur. Kadın eşin bencil olduğunu düşündüğümüzde, onun fayda fonksiyonu kocasının refahından bağımsızdır. Kocanın gelirinin bir kısmını eşine verdiğini varsayalım. Kadın eş kocasının faydasını düşürme pahasına kendi faydasını maksimize edecek her şeyi yapacak mı? Başlangıçta cevap evettir. Çünkü biz onu “*bencil*” olarak belirtmiştik. Fakat Becker, kendi *Rotten Kid* teoremine atıfta bulunarak, kadın eşin kendine iyilik yapana yönelik altruistik biçimde hareket edeceğinden ve kişisel çıkarın “*görünmez el*”i tarafından etkileneceğinden onun cevabının hayır olacağını düşünmektedir.¹⁷⁶ Kadın eşin gelirinde bir artış kocanın gelirinde daha fazla bir düşmeye neden olduğu durumu düşünelim. Aile geliri kadın eşin optimal tüketim düzeyi ile düşecektir. Sonuç olarak koca eşine verdiği geliri düşürecektir. Hem kocanın hem de kadının durumu kötüleşecektir. Her ne kadar kadın bencilse de çıkarına uygun olmadığından dolayı bunu yapmayacaktır. Kendisine iyilik yapana

¹⁷² Dominique Lassara- Christine Roland-Lévy, “Understanding Children’s Economic Socialization”, *Understanding Economic Behavior*, Eds.Klaus G.Grunert-Folke Ölander, , Netherlands:Kluwer, 1989, pp.347-68.

¹⁷³ Paul Webley- Mark Lewine, and Alan Lewis, “A Study in Economic Psychology. Children’s Saving in a Play Economy”, *Human Relations*, 44, 2, 1991, pp.127-46.

¹⁷⁴ Thomas C. Schelling, “Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice”, *American Economic Review*, 74 (2), May 1984, 1-11.

¹⁷⁵ Gary S. Becker, “Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place”, *Economica*, 1981, 48, 7-15.

¹⁷⁶ Becker, a.g.e., s.5.

zarar vermesi onun çıkarına uygun olmayacağından dolayı O altruistik biçimde hareket edecektir. Dolayısıyla bir alturist ve onun faydalananları aile gelirini maksimize etmek için çabalayacak ve bunun için sorumluluklarından kaçmayacaklardır ya da aksi halde onların refahı diğerlerinin pahasına artacaktır. Becker, alturizmin ailede kaynakların etkin tahsisini ve emeğin bölümünü cesaretlendirdiğini belirtmiştir. ¹⁷⁷Becker'in teorisi özellikle aile terapistleri tarafından okunması ilginç olacaktır. ¹⁷⁸

Birçok batı ülkesinde uzun süre devam eden ekonomik başarısızlıklar ve yüksek vergiler nedeniyle faydaları azalan insanların problemlerini ortaya çıkarmayı amaçlayan farklı bir çalışma alanı ortaya çıkmıştır: Mali psikoloji. Mali psikoloji, iktisadi psikolojinin önemli bir alt alanı içinde gelişmiştir. ¹⁷⁹Schmölders¹⁸⁰ ve Strumpel¹⁸¹ alanın önde gelenleridir. Bunlar mali konularda tutum ve davranışları ölçmek için anket tekniğini kullanmışlardır. Günümüzde artık bu alanda büyük bir literatür oluşmuştur. ¹⁸²

Journal of Economic Psychology iktisadi psikoloji alanına giren bazı özel konuları ele almıştır. İşsizlik psikolojisi bu örneklerden biridir. İşsizlik birçok ülkede büyük ilgi görmüş ve iktisadi psikoloji araştırmaları için gerekli bir alan olmuştur. Diğer bir örnek enflasyon psikolojisidir. Katona, bu alanda çığır açmıştır. En azında bireysel bekleyişleri ele almak amacıyla psikolojik teori ve metotlarına ilgi duyan bazı iktisatçılar olmuştur. Azalan doğal kaynaklar ve çevre kirliliği konusuna artan ilgi bu alanlarda önemli sayıda araştırmaya yol açmıştır. Bu araştırma fikri ve metotları iktisadi psikolojiden alınmıştır. ¹⁸³

Küçük fakat önemli bir literatür, neoklasik fayda maksimizasyon teorisini çok eleştirseler de, iktisat teorisinin psikoloji için faydalı olabileceğini belirtmektedir. Geleneksel iktisadi değişik psikolojik alanlara etkili bir şekilde uygulayan çalışmalar yapılmıştır. Davranışsal psikologlar pekiştirme mekanizmalarını daha iyi açıklama ve anlamak için iktisat teorisinde maksimizasyon kavramını kullanmışlardır. Winkler, arzulanılan davranışların bir oyun ekonomisinde bir çeşit fiyat sistemi yaratarak nasıl elde edildiğini ve güçlendirildiğini göstermiştir. ¹⁸⁴ Rachlin ve diğerleri davranışsal pekiştirme teorisi içinde iktisadi maksimizasyon ilkesinin kullanıldığı bir çalışma yaptılar. ¹⁸⁵

¹⁷⁷ A.g.e., s.10.

¹⁷⁸ Maital ve Maital, a.g.e., s.27.

¹⁷⁹ Bakınız Alan Lewis, *The Psychology of Taxation*, Oxford,UK: Martin Robertson, 1982.

¹⁸⁰ Gunter Schmolders, "Fiscal Psychology: A New Branch of Public Finance", *National Tax Journal*, 12, 1959, ss.340-345.

¹⁸¹ Burkhard Strümpel, "The contribution of Survey Research to Public Finance", *Analysis in Public Finance*, Ed., Alan T. Peacock, Quantitative New York: Praeger, 1969, ss.3-22.

¹⁸² Bknz Journal of Ekonomik Psychology 1982 tarihli Vol:2 özel sayısına.

¹⁸³ Doğal kaynakları koruma konusunda akımız Journal of Economic Psychology'nin 1983 tarihli Vol:3 ve Vol:4 özel sayılarına.

¹⁸⁴ R.C.Winkler, "The Relevance of Economic Theory and Technology to token reinforcement Systems", *Behavior, Research and Therapy*, 9, 1971,81-88.

¹⁸⁵ Howard Rachlin-Ray Battalio-John Kagel-Leonard Gren, "Maximization Theory in Behavioral Psychology, *The Behavioral and Brain Sciences*, 4(3), 371-388.

Lea,¹⁸⁶ iktisadın talep eğrisi ile psikolojinin pekiştirme düzenlerinin temelini oluşturan varsayımlar arasında benzerlikler olduğunu belirtmiştir. Lea'ye göre mallar pekiştireçler ile pekiştirme düzenleri fiyatlar ile benzerlik gösterirken, laboratuvarında pekiştirme düzenlerinin ele alınması fiyat ve talep miktarının eşleştirilmesi şeklindeki iktisadi verilere benzetilebilir. Bir pekiştireç bir tepkinin ardında verilen bir uyarıcı iken, iktisadi açıdan bir mal herhangi bir kişinin satın alabileceği şeydir. Dolayısıyla ikisi de davranışsaldır. Bir pekiştirme deney programında kullanılan parametre fiyat ile benzerdir. Fakat burada kesinlik daha azdır. Castro ve Weingarten¹⁸⁷ psikolojide sıradan bir pekiştirme planında bir pekiştirecin değişik tokuşu şeklinde tek bir “çalışma” işlemi olduğunu, oysa iktisatta talep konusunda bir değişim aracı elde etmek için “çalışma-para kazanma” ve mallara yönelik “aracın değişik tokuşu-satın alma” şeklinde iki ayırıcı işlem olduğunu ileri sürmüşlerdir. Onlar ekonomik olayları modellemede bu iki işlemin token pekiştirecin (diğer pekiştirici şeyler veya etkinlikler ile değiştirilebilen para, kupon, marka vb. şartlı bir pekiştireç) kullanılmasıyla ayrılması gerektiğini belirtmişlerdir. Malagodi, Webbe ve Waddell¹⁸⁸ token pekiştirme programları altında farelerin davranışının Castro ve Weingarten'in “çalışma” ve “satın alma” ayırımını destekler biçimde iki bileşen şeklinde tanımlandığını tespit etmişlerdir. Lea'ye göre bu nedenle talep eğrilerinin yapılandırılmasında doğrudan pekiştirme programları kullanmak mantıklıdır.¹⁸⁹ Burada psikologlar talep teorisinin temel ilkelerini iktisattan ödünç almışlar ve onları hayvan deneylerinde test etmişlerdir.¹⁹⁰ Bu sonuçlar genellikle iktisadi talep kanununu doğrulamıştır.

Markayla ödüllendirme yönteminde (token economy) insan varlığı ile ilgili yapılan araştırmalar da iktisadi talep teorisini doğrulamıştır. İktisattan ödünç alınan talep teorisi markayla ödüllendirme yönteminin planlanmasında faydalı olmuştur. Bu çalışmalar fiyatların, ücretlerin ve faiz oranlarının yönetimi ile ilgili kararlarda rasyonel bir temel sağlama konusunda yardımcı olmaktadır. Bu aynı zamanda iktisadi teorilerin test edilmesine ve kontrol edilen şartlar altında iktisadi değişkenlerin ele alınmasına imkân vermektedir. Fakat daha büyük belirsizlik ve tercih şartlarında, daha düşük deneysel kontrol ile daha açık sistemler oluşturmada iktisadi teori oldukça zayıf sonuçlar vermiştir.¹⁹¹ Lea, özellikle zamanlar arası seçimlerde iktisat ve psikolojinin birbirinden uzaklaştığı sonucunu çıkarmıştır.¹⁹²

¹⁸⁶ Stephan E.G. Lea, “The Psychology and Economics of Demand”, *Psychological Bulletin*, 85, 1978, 441-466.

¹⁸⁷ Barry Castro-Kenneth Weingarten, “Toward Experimental Economics” *Journal of Political Economy*, 78(3), 1970, 598-607.

¹⁸⁸ E.F. Malagodi-Frank M. Webbe-Thomas R. Waddell, “Second-Order Schedules of Token Reinforcement: Effects of Varying the Schedule of Food Presentation”, *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 24 (2), 1975, 173-181.

¹⁸⁹ Lea, “The Psychology....., a.g.e., s.395.

¹⁹⁰ Örneğin Raymond C. Battalio-John H. Kagel-Howard Rachlin, “Commodity-Choice Behavior with Pigeons as Subjects”, *Journal of Political Economy*, 1981, 89, 67-91.

¹⁹¹ Maital ve Maital, a.g.e., s.77.

¹⁹² Lea, “The Psychology....., a.g.e., s.450.

İktisadın işlemsel süreç ve modellere uygulanması daha çok bireysel davranış konusunda olmaktadır. Birçok seçeneğin eş zamanlı olarak bulunduğu ve seçimlerin bağımsız olduğu grup davranışı için hem iktisat teorisi hem de işlemsel teori etkisiz kalmaktadır. Davranışsal psikologlar gerçek dünyada davranışı açıklamaya çalışırken sistem bağlamında eski olan, mekanik işlemsel ve pekiştirme teorilerden daha fenomenolojik, daha etkileşimli ve daha bilişsel unsurlar içeren sosyal öğrenme teorilerine başvurmuşlardır. Örneğin, Winkler and Winet'e göre haz ve zevkleri erteleme ya da kaynakları muhafaza etme ile ilgili insan tercihlerini anlamak için bireylerin algılamaları, eylemleri, durumsal bağlamları ve diğer dışsal sistemlerin etkileşimi konusunda bilgilere ihtiyaç vardır.¹⁹³ Bu nedenle psikolojinin kişiler arası algılamaları, bilişsel faktörleri ve karşılıklı ilişkileri ortaya koyma çabası iktisat için bir kazançtır. Bu noktada Bandura ve Bronfenbrenner tarafından açıklanan sosyal ve ekolojik modeller, sosyal bağlamda karmaşık iktisadi davranışları açıklamada yardımcı olabilir. İktisatçılar tarafından yapılan benzer çabalar da gerçekçi grup davranış modelleri ortaya çıkarabilir.¹⁹⁴

Günümüzde iktisadi davranışların farklı boyutlarını ele alan başka çalışmalar da yapılmıştır. Michigan Sosyal Araştırma Enstitüsü'nde Thomas Juster ve arkadaşları davranışsal makroekonomi alanında, Columbia'da Harvey Leibenstein ve arkadaşları davranışsal mikroekonomi alanında, Cornell'de Richard Thaler ve Columbia'da Stanley Schachter davranışsal finans alanında çalışmalar yaparken, Amyra Grossbard davranışsal emek ekonomisi ve Howard Kunreuther ve grubu davranışsal kamu finansmanı alanında çalışmalar yürütmektedirler.¹⁹⁵

Burada kısaca gözden geçirilen bu araştırmalarda incelenen ortak öge insan davranışı olmuştur. Bu nedenle iktisadi psikoloji bireysel iktisadi davranışları ele almakta ve insanların nasıl uyarıldığını, bilgileri nasıl kullandığını, kararları nasıl aldığını ve yürürlüğe koyduğunu, başlatılan ve sürdürülen davranışlar konusunda onların nasıl motive edildiğini açıklamaktadır.

3.4. İktisadi Psikolojide Metodoloji

Geleneksel iktisat, araştırma metodolojisi için oldukça katı (kuralcı) bir paradigma geliştirmiştir. Caldwell iktisadi araştırmalarda tipik metodolojiyi şöyle ifade etmiştir:

“Eğer birisi, iktisatta bilimsel prosedürlerin neyden oluştuğunu (neyi kapsadığını) derinlemesine düşünürse, şu sıralamayı görecektir: İlk olarak bir problemin tespit edilmesi gelmektedir. Daha sonra sırasıyla bunun bir maksimizasyon problemi olarak modellenmesi, bundan test edilebilir hipotezler türetilmesi (modelin tahmini), teorik kurgular için ampirik

¹⁹³ Robin Winkler, Richard A. Winett, “Behavioral Interventions in Resource Conservation”, *American Psychologist*, 1982, 37, 421-435, s.428.

¹⁹⁴ Maital ve Maital, a.g.e., s.78.

¹⁹⁵ Gilad ve diğerleri, a.g.e., s.5.

desteklerin sunulması, ekonometrinin kullanılması ve sonuçların elde edilmesi (eğer sonuçlar model ile uyuyorsa onların yayımlanması, eğer uymuyorsa neden uymadığının ortaya çıkarılması ve bunları yayımlamak ta eklenebilir) gelmektedir.”¹⁹⁶

Coldwell 1950’li ve 1960’lı yıllarda, birçok makro iktisatçının kendi modellerinin herhangi bir test edilebilir önerme vermediği için bu paradigmayı izlemediğini kaydetmiştir.

Ana görüşü savunan iktisatçılar, iktisat alanında bilimsel psikoloji için hâlâ çok az bir yer olduğunu düşünmektedirler. Bununla birlikte ‘iktisadi psikoloji’ adı altında yaşanan son gelişmeler psikolojiye karşı daha onaylayıcı bir tutum sergilenmiştir. Aslında, her iki bilim dalında çalışan araştırmacılar birbirlerinde öğrenecekleri bir çok şeyin olduğunu keşfetmişlerdir. Psikologlar karar verme ile ilişkisi nedeniyle iktisadi davranışlar ile ilgilenirken, araştırma verilerini kabul eden iktisatçılar ise laboratuvar deneyi gibi psikolojik araştırma metotlarını benimsemişler ve sosyal ve kavramsal psikolojinin hipotez ve kavramlarını kullanmışlardır.

Wärneryd’e göre bu interdisiplinerlik (iktisat ve psikoloji arasındaki ortaklık), keşfedilmemiş bir alan içersinde bilgi toplayarak bir şey hakkında gerçeği keşfetme olayından daha fazla bir şeydir. Yapılacak daha fazla bir basitleştirme ile bazı iktisatçıların makroekonomik olayları tahmin etme ve açıklama girişimlerinde ve mikroekonomik teoriyi zenginleştirme çalışmalarında psikolojik kavram ve teorilerin kullanılmasını faydalı gördükleri söylenebilir. Bu açıdan psikolojinin, genellikle bireysel deneyimler üzerine odaklandığından, kitlesel (toplam) düzeyde vereceği veya sunacağı çok az şeyi vardır. Bu ise sağduyu (common-sense psychology) psikolojinin kullanımı ve bu seviyede iç gözlem için yeterli bir alan bırakmaktadır.¹⁹⁷

İktisadi psikolojinin metodolojisi bu nedenle büyük ölçüde psikolojinin metodolojisine benzemektedir: Anket araştırmaları, deney ve gözlem. Tüketici görüşleri araştırmaları ve ikinci verilerin analizi iktisadi psikolojide temeldir; fakat tüm bu yöntemler iktisadi psikolojiye özgü değildir. Tüketici görüşleri, tüketici harcamaları ve tüketici güvenini ölçmek için kullanılmaktadır. Bu nedenle tüketici harcamaları, tüketici güveni, tüketici fikir ve tutumu üzerindeki ikincil veri analizi iktisadi psikolojide ortaktır.¹⁹⁸

Bunlar içinde daha ampirik bir yaklaşım deneysel yöntemdir. Bu teknikler iktisatçılar tarafından da kullanılmasına rağmen daha çok psikologlar tarafından geliştirilmiştir. Yaklaşım temel olarak basit. Deneyi yapan kişi laboratuvarında yapılabilen bazı hareketler belirlemekte, daha sonra iktisadi olarak önemli bazı davranışsal biçimler ya da bunun altında yatan ussal mekanizmalar ortaya çıkarılmaktadır. Diğer bir biçimde ise laboratuvarında bir iktisadi olay biçimi yapılandırılmakta ve deneklerin (farklı deneklere ya da aynı deneklere farklı

¹⁹⁶ Bruce J.Caldwell, “Economic Methodology and Behavioral Economics: An Interpretive History”, *Handbook of Behavioral Economics*, Ed. B.Gilad-S.Kaish, Greenwich, CT:JAI Pres, 1986, pp.5-17, s.10.

¹⁹⁷ Wärneryd, *The Psychology of Saving*...a.g.e., s.18.

¹⁹⁸ Van Raaij, “History of Economic ...a.g.e., s.294.

zamanlarda) farklı şartlarda yaptığı davranışlar ortaya çıkarılmaktadır. Böylece davranıştaki değişiklikler tespit edilmektedir. Fakat sosyal bilimlerde tüm deneylerde ortaya çıkan önemli bir problem deneyin kendisinin sosyal bir durum olduğudur. Ya deneyi yapan kişinin davranışı ya da seçilen deney yöntemi deneklerden belirli bazı tepkilerin ortaya çıkmasına yol açabilir. Genellikle deneyi yapan kişinin bekleyişleri gerçekte elde edilen sonucu etkilediği üzerinde durulmuştur. Deneysel araştırmada ikinci önemli bir problem büyük ya da temsil edici bir örneklemin elde edilmesindeki zorluklardır. Genellikle çoğu psikolojik teori öğrencilere uygulanmaktadır. Psikolojinin bazı alanları için bu sorun olmasa da çok sayıda iktisadi çalışma için öğrenciler tatmin edici örneklem değildir. İktisadi davranışı ya da onun temelini oluşturan güdüsel ya da bilişsel eğilimleri düşündüğümüzde öğrencilerin genel nüfustan oldukça farklı davrandıkları olasıdır. Çok iyi planlanmış bir deneyin en büyük avantajı belirli değişkenleri izole edebilmesi ve onları dışarıdan meydana gelecek dışsal faktörlerin etkisinden koruyabilmesidir. Bu nedenle deneysel çalışma herhangi bir genel iddianın ampirik desteği için oldukça faydalıdır.¹⁹⁹ İnsanların kalitenin bir belirleyicisi olarak fiyatı kullanıp kullanmadığını öğrenmek istediğimizi farz edelim. Bunu ispatlamak için bir deneyde bir ürünün belirli örnekleri için farklı fiyatlar belirlenerek, insanların en azında ilave bir bilgi verilmedikçe gerçekte daha pahalı olanı daha iyi olarak değerlendirip değerlendirmedikleri görülebilir.

İkinci bir deney çeşidi pekiştirme planları altında laboratuvarında hayvanlar üzerinde yapılan çalışmalardır. Webley ve diğerlerine göre bunun faydalı bir yöntem olmasının üç nedeni bulunmaktadır. Birincisi, psikolojide Skinner yaklaşımı araçsal tepkilerin sonuçlarının önemini vurgulamaktadır. Bu onu iktisadi yaklaşım için oldukça çekici yapmaktadır. Bu ayrıca yapılan çok sayıda deneyin iktisadi davranış ile ilgisini belirtmektedir. Örneğin Fantino, güvercinlerin yem maliyetinin değişken olduğu bir durumu ortalama maliyet aynı olsa bile sabit olan bir duruma tercih ettiğini göstermiştir (bu bulgu kumar oynama (gambling) ile ilgilidir). Ainsile, güvercinlerin hemen verilecek küçük bir yem miktarını küçük bir erteleme ile verilecek olan yem miktarına tercih ettiğini göstermiştir. O ayrıca bu tercihin nasıl değiştirilebildiğini (tasarruf ile ilgili) de göstermiştir. Çok sayıda deney hayvanların yemek maliyetleri arttığı zaman, yeme oranlarını azaltmaktan ziyade çalışma miktarlarını artırdığını (talep teorisi ile bağlantılı olarak) ortaya çıkarmıştır.²⁰⁰

İkincisi hayvan deneyleri görece olarak talebin özeliğinden kaynaklanan problemlerden bağımsızdır. Elbette fare, güvercin ya da maymun üzerinde yapılan bir deney insan davranışı konusunda kesin bilgi vermeyebilir; fakat hem başka yöntemle test edilmiş açıklamalar sunmada, hem de diğer araştırma metotlarının sosyal ve ekonomik özelliklerini kontrol etmede çok faydalı olabilir.

¹⁹⁹ Lea vd., a.g.e., s. 89-90.

²⁰⁰ A.g.e., s. 90-91.

Son olarak bir hayvan deneyi, daha genel bir yönteme göre, daha büyük bir alan üzerindeki değişkenleri inceleme imkânı vermektedir. Gıda maliyetleri üzerine yapılan bir deneyde Collier, Hirsch ve Hamlin, olağan yaşamda sadece karışık hallerde ve oldukça nadir olan bir durum, maliyetin 200'den daha fazla bir faktör tarafında değiştiğini göstermiştir.²⁰¹

İktisadi psikolojik değişkenler, iktisadi modellerde genellikle ara ya da bütünleyici değişkenler olarak yer almaktadırlar. Örneğin; işsizlik güveni güven de harcamaları etkilerse, standart ekonomik yaklaşım güveni hesaba katmamakta ve işsizliğin tüketim üzerindeki doğrudan etkisini incelemektedir. Diğer yaklaşım iktisadi değişkenler tarafından açıklanan hususlara ilave olarak psikolojik değişkenlere sahip olmaktır. Eğer gelir harcamaları etkiliyorsa, tüketimi açıklamak için biz hem geliri hem de güveni kullanırsak ekstra açıklayıcı değişken nedir? Metodoloji bu nedenle bir iktisadi yaklaşımı ya da ara ya da tamamlayıcı psikolojik değişkeni içeren bir iktisadi yaklaşım şeklindedir.²⁰²

Seçimler üzerinde yapılan çalışmalarda uzun süre düşünüldükten sonra karar verilmediği ortaya çıkmıştır. Çok sayıda tüketici satın alma kararı rutin ya da alışılmış davranıştır. Katona rasyonel karar vermenin alternatifini uygulamada irrasyonel davranış olmadığını daha çok “rutin davranış” olduğunu belirtmişti. Genellikle öğrenme altında ele alınan alışkanlık psikolojide önemli bir konu olmuştur. İktisadi psikolojide çok sayıda araştırma bir başlangıç noktası olarak psikoloji tarafından karakterize edilmiş ve teori ve metot açısından psikolojiye bağlı olmuştur. Örneğin, Katona oldukça yüksek iktisadi soyutlama düzeyine bir alternatif olarak gözlemlere, dolayısıyla oldukça düşük soyutlama düzeyine, dayalı araştırmayı önermiştir. Onun bu fikri, genellikle tüketicilerin ve iş adamların gerçek kararlarını ortaya koymak için yapılan anketlere dayalı gerçek ampirik çalışmalardan elde edilen basit genelleştirmelere dayanan iktisadi psikolojik teorinin temelini oluşturacaktı.²⁰³

Önde gelen deneysel iktisatçılardan Vernon Smith'e göre eğer iktisatçıların küçük bir yüzdesi bile deneysel psikolojinin tekniklerini kullansa, bu büyük bir yenilik meydana getirecektir. İktisadi davranışların çoğu bilinçli, faydayı maksimize eden kararlardan değil, fakat alışkanlık ve sosyal normlardan ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle normların nasıl ortaya çıktığı ve nasıl değiştiğinin analizi psikoloji metot ve yöntemlerinin iyi kullanılması ile yapılabilir.²⁰⁴

Böylece iktisadi psikolojik araştırma metodolojisi iktisadi davranışların incelenmesine ve iktisadi değişkenlerin tahmin edilmesine önemli katkılar sağlayarak kamu politika yapıcılarına yol gösterecektir. Gilad ve arkadaşları metodolojik olarak iktisadın davranışsal bir kimlik

²⁰¹ Bakınız G.Collier-E.Hirsch-P.E Hamlin, “The Ecological Determinants of Reinforcement in the Rat”, *Physiology and Behavior*, 1972, 9, 705-16.

²⁰² Van Raaij, “History of Economic”a.g.e., s.295.

²⁰³ A.g.e., s.296.

²⁰⁴ Maital ve Maital, a.g.e., s.28.

kazanması için geleneksel varsayımlar yerine aşağıdaki davranışsal varsayımları önermişlerdir:²⁰⁵

1. İktisat teorisi, psikoloji, sosyoloji, antropoloji gibi davranışsal bilimlerdeki bilgiler ile tutarlı olmalıdır. Bu gereklilik iktisat teorisinin varsayımçı realizmini geliştirmek için girilen davranışsal iktisat çalışmalarının temellerini oluşturmaktadır.
2. İktisat teorisi, gözlemlenen gerçek davranışlar üzerine odaklanmalı ve bunları açıklayabilmelidir. Katona ve takipçilerinin anket temelli araştırmaları bu varsayımın bir tezahürüdür.
3. İktisat teorisi, laboratuvar, anket ve diğer mikro veri elde etme teknikleri ile ampirik olarak doğrulanabilir olmalıdır. Son zamanlarda deneysel iktisadın popülerliğindeki artış iktisadın “davranışsal doğrulamacılığı” ile tamamen tutarlıdır.

3.5. İktisadi Psikolojik Modeller

Aşağıda iktisadi davranışların ortaya çıkmasında etkili olan iktisadi ve psikolojik faktörlerin bir araya getirildiği modeller ele alınmıştır. Bu modeller Katona, Strümpel ve Raaij tarafından ileri sürülmüştür.

3.5.1. Katona Modeli

Katona'ya göre psikolojik incelemelerin temel yapısı şöyledir:²⁰⁶

Girdi – Organizma - Çıktı ya da Çevredeki değişiklikler - Ara değişkenler - Davranış

Katona'nın ileri sürdüğü bu yapıda çevredeki değişiklikler ya da alınan bilgi bir girdi (uyarıcı) olarak hizmet etmekte ve organizmanın ya da kişinin çıktı ya da tepkisine yol açmaktadır. Organizmanın ya da kişinin katkılarını temsil eden ara değişkenler ise girdi ve çıktı arasında yer almaktadır. Ara değişkenler nedeniyle farklı iki kişi farklı olan çevrelerde aynı şeyi algılayabilir ve ona farklı şekilde tepki gösterebilir. Burada kişilik ve aynı zamanda geçmiş tecrübeler, ara değişkenlerde etkilenmektedir.

Güdüler, tutumlar ve beklentiler iktisadi davranış için oldukça önemli olan ara değişkenlerdir. Güdüler, organizmayı belirli amaçlara doğru belirli bir yönde iten güçlerdir. Onlar niçin sorusunun cevabını temsil etmektedirler. Tutumlar ise belirli durumlara yönelik olumlu ya da olumsuz şekilde genel bakışı temsil etmektedir. Belli bir andaki “yaşam alanı”mız geçmiş tecrübelerimizi, şimdiki algılarımızı ve geleceğe yönelik tutumlarımızı kapsamaktadır. Bireylerin ya da grupların psikolojik alanı içinde beklentiler, özelemler, planlar, umutlar ve çok sayıda geleceğe yönelik diğer tutumlar yer almaktadır.

²⁰⁵ Gilad ve diğerleri, a.g.e., s.6.

²⁰⁶ Katona, *Psychological Economics*.....a.g.e., ss.44-46.

Ara değişkenlerin varlığı, aynı uyarıcıya (ya da girdiye) farklı bireylerin farklı tepkide bulunması ya da farklı zamanlarda aynı bireylerin farklı tepkide bulunması sonucunda görülebilir. Belirli şartlar ve belirli tepkiler arasında bir korelasyonun varlığı ya da yokluğu ara değişkenlerin doğasını ortaya çıkarmaya yardım etmektedir. Güdüler, tutumlar ve referans çerçeveleri çevrenin algılamasını ve aynı zamanda çevreye verilecek tepkiyi etkilemektedir. İnsan eylemi bir uyarıcıya otomatik ve mekanik bir şekilde değil bir psikolojik alan içinde tepki vermektedir. Girdi-Organizma-Çıktı yapısında yer alan organizma aynı zamanda organizasyonu da kapsamaktadır.

Katona aynı durum ile karşı karşıya olan ve “coğrafik çevrelerinin” aynı “davranışsal çevrelerinin” farklı olan iki insanı örnek vermiştir. Burada coğrafik çevre var olan dışsal faktörler tarafından temsil edilirken, davranışsal çevre ise her iki insanın kendisinin gördüğü, duyduğu ve hissettiği şeyler tarafından temsil edilmektedir. Katona’ya göre insanlar, verilen tüm şeyleri görmezler ve verilen her nesneyi de görmek zorunda değildirler. Onların algılamaları organize edilmektedir. Bir kişinin algıladığı ve dolayısıyla etkilendiği şey onun algılama organizasyonuna bağlıdır.

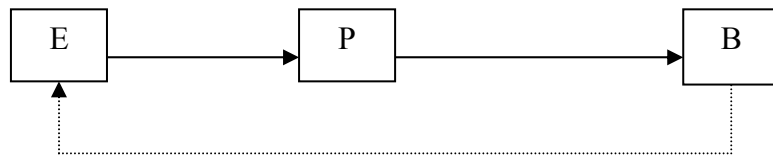
Algılamaların organizasyonu ve davranış, birleştirilmiş bir bütünlük ile sonuçlanmaktadır. Tüm parçalar ya da bölümler onların ait olduğu bütün tarafından etkilenmektedir. Bütün onların bölümlerinden farklıdır. Bir parçada ya da bölümde meydana gelen değişme bütünü ya da diğer parça ve bölümleri, bütünün içinde o parçanın rolü ve fonksiyonuna bağlı olarak, etkileyebilir ya da etkileyemez. Bir organizasyon genellikle bir odak ya da merkezi özellik şeklindeki bir yapıya ve bir ya da çok sayıda çevresel bölüme sahiptir. Geniş bir açıdan psikolojik bütünlük davranış alanı tarafından temsil edilmektedir. Davranış bir alan içinde meydana gelmekte ve o alan tarafından etkilenmektedir. Bu da geribildirim ile alanı etkilemektedir. Katona bu ilkeyi ara değişkenler olarak şöyle açıklamıştır.

$$A / \xrightarrow{X} B \qquad A / \xrightarrow{Y} C$$

X bağlamında görülen A – bir uyarıcı ya da çevrede belirli bir değişiklik - Y bağlamında görülen A’dan farklıdır. Birinci durumda B tepkisi çıkmış, ikinci durumda C tepkisi ortaya çıkmıştır. Örnek olarak enflasyona yönelik tüketicilerin tepkisini verebiliriz. Kademeli bir şekilde artan enflasyon ortamında ya da çerçevesinde fiyat artışlarına yönelik algılama insanları satın alma kararlarını ertelemeye ya da daha az harcamaya yol açarken, hızlı enflasyon bağlamında ise benzer fiyat artışları insanları önceden satın almaya, stokları artırmaya teşvik edecektir.

Katona yazılarında psikolojik değişkenlerin davranışsal tepkiler ve iktisadi unsurlar içine girdiğini belirtmiştir. Katona’nın iktisadi-psikolojik modeli kısaca Şekil-1’de gösterilmiştir. Bu modelde E resesyon, işsizlik oranı, enflasyon ve faiz oranı, kullanılabilir gelir, yaşam standardı, vergi oranları gibi iktisadi durum ve şartlardır. E, bireysel ya da küçük grupların (hanehalkı, yönetim takımı) sahip oldukları fırsatları ve objektif ekonomik durumları

kapsamaktadır. P ise yaşam tarzı, gücün içsel ve dışsal kontrolü, beklentiler gibi kişilik özellikleridir. Ekonomik şartlar (E) ve kişilik özellikleri (P) bireysel tüketicinin ya da girişimcinin iktisadi davranışını (B) etkilemektedir. B, yatırım ve tasarruf kararlarını, mal ve hizmetlerin alım-satımını ve kullanımını içermektedir. Bütün olarak baktığımızda ise tüketicilerin ve girişimcilerin davranışı bir iktisadi sistemin başarısını ve değişimini etkilemektedir. Bu nedenle B'den E'ye geri bildirim söz konusudur. Örneğin, tüketiciler harcama ve tasarruf kararları ile ekonomik değişikliklere neden olmaktadır. Bir vergi artışı ya da vergi indirimi şeklinde yapılan politika değişikliği, değişen mali politikalar sonucunda yeni beklentilere giren tüketicilerin harcama derecelerine göre farklı sonuçlara yol açabilir.²⁰⁷



Kaynak: Raaij, Economic Psychology.....a.g.e., s.7

Şekil-1: Katona Modeli

Katona'nın modeli oldukça basittir. Bu modelde iktisadi unsurlar kişilik özelliklerini etkilememekte, fakat E ve P iktisadi davranışları yani B'yi etkilemektedir. Katona'nın en önemli katkısı psikolojik değişkenlerin önemini bazı iktisatçıların düşüncesine koymuş olmasından gelmektedir. Özellikle Katona'nın Tüketici Eğilim Endeksi²⁰⁸ zaman serisi regresyonlarında dayanıklı mal harcamalarının tahminine imkân vermektedir. Endeksin dönüm noktası 4-6 aylık zaman dönemlerinde meydana gelen ekonomik dalgalanmaları vermektedir.²⁰⁹

3.5.2. Strumpel Modeli

Strümpel, Şekil- 2'de görüldüğü gibi iktisadi davranışlara yönelik daha ayrıntılı bir model geliştirmiştir.²¹⁰ Bu modelde subjektif refahın (SW) belirleyicileri Katona'nın modelinde olduğu gibi ekonomik ortam (E) ve kişilik özellikleri (P) dir. Subjektif refah (SW) tüketim, iş, gelir, evlilik, yaşam standardı vb. konulardaki memnuniyeti ifade etmektedir. Bu modele göre toplumsal memnuniyetsizlik (tatminsizlik) (SD) ve iktisadi davranış (B) şeklinde iki ayrı sonuç bulunmaktadır. Toplumsal memnuniyetsizlik istihdam, fiyat düzeyi, hükümet politikası

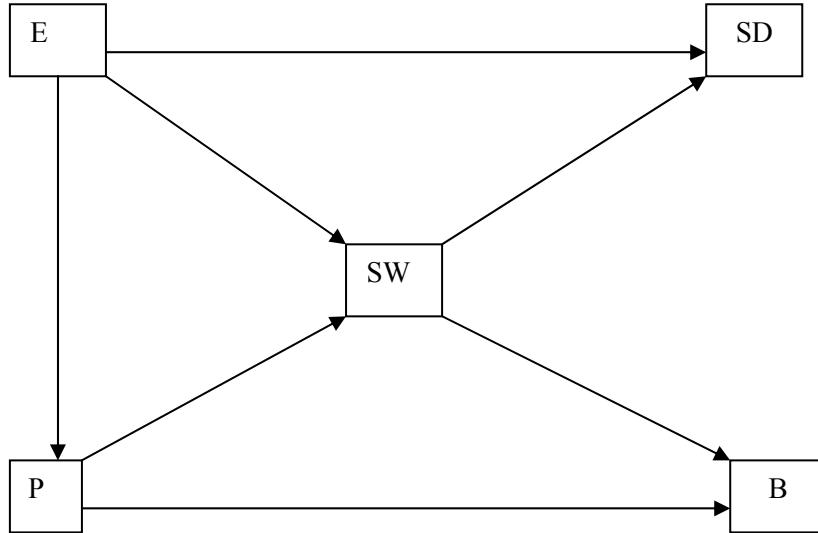
²⁰⁷ Van Raaij, "Economic Psychology.....a.g.e., s.4.

²⁰⁸ Katona, *Psychological.....a.g.e., ss.92-97.*

²⁰⁹ Van Raaij, "Economic Psychology.....a.g.e., s.4.

²¹⁰ Burkhard Strümpel, "Economic Well-being as An Object of Social Measurement", *Subjective Elements of Well-being: Papers Presented at A Seminar of The Organisation for Economic Co-operation and Development*, Ed., Burkhard Strümpel, Paris, OECD, 1972, ss.75-112.

ve politik sistem konularındaki memnuniyetsizliği içerirken; iktisadi davranış tasarrufları, yatırımları, harcamaları, tüketiciler talebini, mesleki seçimi, çalışma ve boş zaman tercihini içermektedir. Ekonomik ortam (E), kişilik özellikleri (P) ve subjektif refah (SW) sadece iktisadi davranışları (B) etkilememekte aynı zamanda toplumsal konulara ve sorunlara yönelik memnuniyet ve memnuniyetsizliği de (SD) etkilemektedir.²¹¹



Kaynak: Raaij, Economic Psychology.....a.g.e., s.8

şekil-2:Strümpel Modeli

Strümpel'in modeli Katona'nın modelinden daha ileri bir model olmasına rağmen bazı eksiklikleri de bulunmaktadır. Toplumsal memnuniyetsizlik (SD) sadece sübjektif refaha (SW) bağlı değil; fakat aynı zamanda iktisadi davranışlara da (B) bağlıdır. Tüketiciler tüketim aktiviteleri sonucunda şikayetlerini, memnuniyetlerini, memnuniyetsizliklerini oluşturmaktadır. Diğer bir problem ise E ve SD arasında çok yapay bir ilişkinin düşünülebilmesidir. Çünkü iktisadi şartlar aracı değişken olarak P ve/veya SW olmaksızın toplumsal memnuniyetsizlik yaratmayabilir. Üçüncü eleştiri ise SD ve B'den E ve P'ye bir geribildirim olmamasıdır. Toplumsal memnuniyetsizlik ve iktisadi davranış insanların tutum ve bekleyişleri ile ekonomik realitenin anlaşılması konusunda güclü bir etkiye sahiptir. Bu nedenle, SD ve B iktisadi sistemin performansını etkilemektedir.²¹²

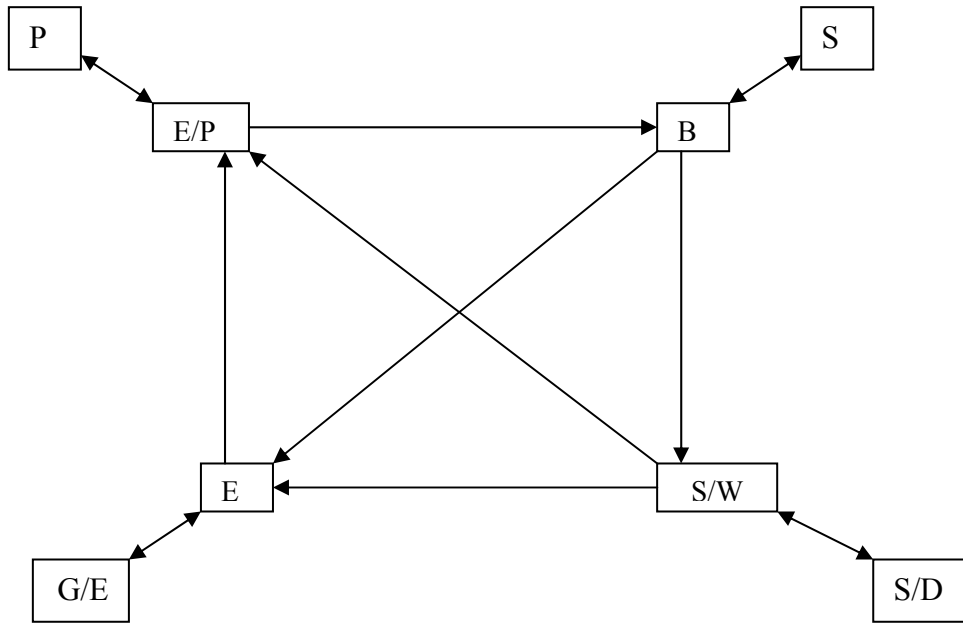
3.5.3. Van Raaij Modeli

Raaij'ye göre iktisadi psikoloji için temel bir model her şeyden evvel iktisadi ve psikolojik değişkenleri kapsamayı, iktisadi davranışlardan ekonomik durumlara ve kişisel tutumlara bir

²¹¹ Van Raaij, "Economic Psychology.....a.g.e., s.8.

²¹² A.g.e., s.4.

geri bildirim içermesi, benzer fonksiyonlara sahip değişkenlerin bir kategori şeklinde gruplandırılmasına imkân vermesi gerekmektedir.



Kaynak: Raaij, Economic Psychology.....a.g.e., s.9

Şekil:3: Van Raaij Modeli

Raaij'in ileri sürdüğü model Şekil-3'de gösterilmiştir. Şekilde görüldüğü gibi ekonomik çevre (E) genel çevre (GE) tarafından etkilenmektedir. Burada ekonomik çevre kişisel sermaye, piyasa şartları, istihdam türü, gelir kaynağı gibi faktörleri kapsarken genel çevre yapısal sorunlar, savaş ve barış, ekolojik ortam, durgunluk ve canlanma, hükümetin ekonomi politikaları gibi faktörleri kapsamaktadır. E/P, tüketiciler ve girişimciler tarafından algılanan ekonomik çevredir. E/P, piyasa şartlarını, iş ortamını, beklenen fiyat gelişmelerini, adil gelir dağılımı konusundaki algılamaları, referans grupların algılanan pozisyonunu içermektedir. E'den ziyade E/P iktisadi davranışları etkileme gücüne sahiptir. E ve E/P arasındaki ilişki kişisel tecrübenin, sosyal ve kitle iletişim araçlarının bir ilişkisidir. Objektif iktisadi çevre tüketiciler ve girişimciler tarafından tecrübe edilmektedir. Tüketiciler fiyat artışlarını enflasyonun bir işareti olarak tecrübe ederlerken, girişimciler faiz oranlarını yatırım kredileri için uygun olup olmadığını tecrübe etmektedirler. Tüketiciler ya da girişimciler arasındaki sosyal ilişki herhangi bir kişinin ekonomik çevre konusundaki algılamalarını etkileyebilir. Kişiler kabul edilebilir enerji fiyatlarının, çevre kirliliğinin, işsizliğin, faiz ve enflasyon oranlarının ne olduğu konusunda birbirini etkilemektedirler. Bir üçüncü faktör olarak kitle iletişim araçlarından ekonomik çevre hakkında bilgi almaktadırlar.²¹³McCombs ve Shaw'ın medyanın insanların ne düşüneceklerini belirlemede son derece başarılı olduğunu belirten

²¹³ Van Raaij, "Economic Psychology.....a.g.e., s.9.

“Gündem Oluşturma Teorisi”ne göre gazeteler, magazinler, radyo ve televizyon bile bu sonuçları yaratabilir.²¹⁴ Birçok insan sadece kitle iletişim araçları vasıtasıyla ekonomik olaylar hakkında bilgi almaktadır. Kitle iletişim araçları bazı olayları görmezlikten gelirken, bazı ekonomik olayları da aşırı önemseme eğiliminde olmaktadır.²¹⁵

E/P, kişilik özellikleri (P) tarafından etkilenmektedir: Ekonomik ve politik konulara ilgi, zihinsel yetenek, gücün içsel ve dışsal kontrolü, bekleyişler, amaçlar, değerler, hedefler, bilişsel tarzlar. Aile yapısı, yaş, eğitim, meslek gibi sosyo-demografik unsurlar da E/P üzerinde etkiye sahiptir.

Algılanan ekonomik çevre (E/P) aynı zamanda iktisadi davranışı (B) etkilemektedir. Burada E/P ve B arasındaki ilişki “hiyerarşik etki”ye benzemektedir. Hiyerarşik etki algılama-değerlendirme-davranış ya da dikkat-ilgi-arzu-eylem şeklinde bir sıralamayı varsaymaktadır.²¹⁶ Engel,²¹⁷ tüketici davranış modelinde açık olma-ilgi-anlama-akılda tutma-davranış şeklinde bir sıralama verirken; Howard ve Sheth²¹⁸ ilgi-anlama-tutum-amaç-satın alma sıralamasını kullanmıştır. Tüm bu hiyerarşilerde, çevreden algılanan bilgi ele alınıp değerlendirilmekte ve değerlendirilen bilgi tasarruf ya da satın alma davranışına yol açmaktadır.²¹⁹

Eğer önceden beklenmeyen durumlar (S) davranışsal amaçların gerçekleşmesini engeller ya da sağlarsa niyetler bir davranışsa dönüşmüş olur. Bu durum kaza, hastalık, bir bankanın kredi talebini ret etmesi, ani işsizlik, evlilik ve bir çocuğun doğumu şeklinde olabilir. Niyetlenen bir davranış ile gerçekleşen bir davranış arasındaki zaman aralığı ne kadar uzunsa duruma göre davranış olasılığı o kadar artar. İktisadi davranışlar bir hafta sonu gezisi, bir parti, bir arkadaşla konuşma gibi durumlarda da etkilenebilir.

Subjektif refah (SW), iktisadi davranışların sonucudur. Subjektif refah satın alınan şey konusunda memnuniyet ya da memnuniyetsizliği, üreticilere yönelik tüketici şikayetlerini, ürün ve hizmet konusundaki tüketici problemlerini kapsamaktadır. Satış sonrası hizmetler ve tüketimin dışsal etkisi (kirlilik, gürültü vb) subjektif refahın derecesine katkıda bulunmaktadır.

Subjektif refah, bir ürün ve hizmetin beklenen ve gerçekleşen performansı arasındaki fark ya da bir ekonomik kararın beklenen ve gerçekleşen faydası arasındaki fark olarak tanımlanabilir. Eğer bekleyişler çok olumlu iken, gerçekleşen durum oldukça kötü ise subjektif refah düşük olacaktır. Reklam, ürün konusunda oldukça yüksek ve gerçekçi olmayan

²¹⁴ Bakınız Maxwell E. McCombs-Donald L. Shaw “The Agenda-Setting Function of Mass Media”, *Public Opinion Quarterly*, Vol.36, pp.176-187.

²¹⁵ Van Raaij, “Economic Psychology.....a.g.e., s.9.

²¹⁶ A.g.e., s.10.

²¹⁷ James F.Engel-David T.Kollat-Roger D.Blackwell, *Consumer Behavior*, Holt, Rinehart and Winston, INC, 1968.

²¹⁸John A. Howard- Jagdish N. Sheth, *The Theory of Buyer Behavior*, New York:Wiley, 1969.

²¹⁹ Van Raaij, “Economic Psychology.....a.g.e., s.11.

bekleyişlere yol açabilir ve bu tüketicilerde bir hayal kırıklığına neden olabilir. SW, toplumsal memnuniyetsizlik (SD) ile de ilgilidir. Tüketicilerin memnuniyeti, iş, evlilik ve sağlık konusundaki memnuniyetleriyle birleşerek onların mutluluğunu ya da iktisadi (kapitalizm, sosyalizm, komünizm) ve sosyal yapı konusundaki memnuniyetlerini etkileyecektir. Diğer yandan sosyal durumdan memnun olmama SW'yi etkileyebilir.²²⁰

Subjektif refah (SW) aynı zamanda ekonomik çevre üzerinde etkiye sahiptir. Bu da Şekil-3'ün hareketini sonlandırmaktadır. Pazarlamacılar daha rekabetçi ürün ve hizmet sağlamak amacıyla tüketicilerin eleştirilerini ortaya çıkarmaya çalışmaktadırlar. Politika yapıcılar daha iyi kamu politikaları sağlamak için toplumun refahını incelemektedirler. SW beklenen ekonomik şartlar (E/P) üzerinde de etkiye sahiptir. Tüketiciler bir hizmetin niteliği ya da bir ürünün performansı konusunda bir fikre sahip olduktan sonra algılamalarını değiştirebilirler. Öğrenme etkisi görüş ve tutumların değişimine ve E/P nin yapısındaki değişikliklere götürmektedir.²²¹

İktisadi davranış (B) iktisadi çevre (E) üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olabilir. Tüketicilerin ya da girişimcilerin harcama ve tasarruf davranışları doğrudan ekonomik konjonktürü etkileyecektir. Tüketicilerin belirli markaları tercih etmesi bu markaların piyasa payını doğrudan etkilemektedir. Üstelik B ve SW birlikte bir marka ya da ürünün tekrar satın alınmasını veya bir mağazaya tekrar gidilmesini, dolayısıyla marka ve mağaza bağlılığını etkileyecektir.

Van Raaij'in ileri sürdüğü modelin temel avantajı onun dinamikliği ve devresel karakterinden gelmektedir. Bu model, iktisadi psikolojide önemli bir yer işgal eden tüketici/toplum refahını anlaşılır bir biçimde yansıtmaktadır. Modelin esası Strümpel'in çalışmalarından çıkmış ve van Raaij tarafından değiştirilmiştir. Subjektif refah iktisadi refah teorisinde kullanılan refah kavramına karşılık olarak görülebilir. Ancak bu subjektif durum objektif olarak tanımlanan refahtan sapma olabilir; fakat bunun böyle olması zorunlu değildir.²²²

4. Mikroekonomik Psikoloji

Yukarda belirtildiği üzere iktisadi psikoloji, iktisadi davranışların nedenlerini ve sonuçlarını incelemektedir. İktisadi davranışın kapsamına tüketici davranışı, çalışanların davranışı, mali davranış ve ekonomik şartlara karşı toplumun/tüketicinin tepkileri girmektedir. Bu nedenle iktisadi psikoloji mikro ve makro bakış açısına sahiptir. Mikro bakış tüketici davranışlarını da içeren bireysel iktisadi davranışlara yoğunlaşırken, makro bakış tüketicilerin

²²⁰ A.g.e., s.11.

²²¹ A.g.e., s.12.

²²² A.g.e., s.12.

düşüncelerini, tutum ve beklendişlerini ele almakta ve enflasyon, işsizlik gibi genel ekonomik sorunlar ile ilgilenmektedir.

Mikroekonomik analiz bireysel iktisadi ajanların rasyonel davrandığını varsaymaktadır. Bu rasyonel davranış modeline eleştiri getirenlerden biri olan Leibenstein'e göre kaynakların piyasa, endüstri gibi geniş ekonomik sektörler arasında dağılımı ile ilgili soruların cevabı konusunda bu mikroekonomik analizin önemi gerçekte tüketicilerin faydasını ve firmaların da kârını maksimize ettiği şeklindeki varsayımlara zorunlu olarak bağlı değildir. Cohen ve Cyert'in mikroekonominin temel varsayımları konusundaki eleştirileri ise şöyledir:

“Bu genellik düzeyinde fayda ve kâr maksimizasyonu içeren bir dizi varsayımdan elde edilen sonuçların tamamıyla kabul edilebilir olduğunu düşünmekteyiz. Belirli bir hanehalkı ya da firmanın gerçekte nasıl davrandığını düşündüğümüzde bu varsayımların tatmin edici olmadığını açık bir biçimde görebiliriz.”²²³

Cyert ve Hedrick de makalelerinde “neoklasik yaklaşım ile büyüyen tedirginliği” dile getirerek cümlelerini şu şekilde sürdürmektedirler: “Açıkçası problem oldukça önemlidir; fakat iktisadın bir bilim olarak kalıp kalmayacağını ve gerçek firmaların gerçek karar verme süreçlerini görmezden gelen tavrını sürdürüp sürdürmeyeceğini merak ediyoruz.”²²⁴

Van Raaij iki iktisat ilkesinin, iktisadi insanın rasyonel davranışı ve piyasalarda tam rekabetin olması, hemen gözden geçirilmesi gerektiğini belirterek bireylerin ve firmaların gerçek davranışlarının ele alınması gerektiğini ileri sürmüştür. Bu nedenle iktisatta davranışsal çalışmaların zorunluluğu bu ilkelerin ortadan kaldırılmasını gerektirmektedir.²²⁵

Davranış yasaları makro ya da mikro seviyenin incelenip incelenmediğine bağlı olarak farklı olmaktadır. Mikro ve makroekonomi arasındaki farklılıkları görmezden gelmek, iktisadi metinlerde ‘bileşim yanıltısı’ (the fallacy of composition-bir düşünce ya da gerçeğin bütünün bir parçası için geçerli olması nedeniyle, bunu bütünün diğer parçaları ya da tümü içinde geçerli olacağını düşünmek) olarak belirtilmiştir.²²⁶ Yanıltı kavramı, mikro ve makro ilişkilerin farklı olabileceğinin belirtisidir. Buna rağmen, bir ilişki makroiktisadi düzeyde keşfedildiği zaman, orada genellikle makro bulgularla uyumlu bir mikro model araştırması başlamaktadır. Tüketici tercihi teorisi ve fayda fonksiyonu, belki zamanla, daha önceden açıklanmamış makroekonomik olayları kapsamaması konusunda daha da genişletilebilir.²²⁷

Bu bölümde de psikolojinin mikro iktisadi davranışlara uygulamasını inceleyeceğiz. Mikroiktisatta iki temel birim vardır: Hanehalkı ve firmalar. Hanehalkı emeklerini firmalara arz ederek gelir elde ederler. Hanehalkı elde ettiği gelirin tümünü ya da bir kısmını tüketici olarak harcamaktadır. Firmalar hanehalkında ve diğer firmalardan emek, hammadde, sermaye

²²³ Leibenstein, “A Branch of Economics is Missing”.....a.g.e.s.481.

²²⁴ A.g.e, s.482.

²²⁵ Van Raaij, “Economic Psychology”.....a.g.e., s.4.

²²⁶ Paul A. Samuelson-William D Nordhaus, Economics, 14th ed., New York: McGraw-Hill, 1992, s.6.

²²⁷ Bakınız Leibenstein, “A Branch of Economics is Missing.... a.g.e., ss. 477-502.

satın almakta, mal ve hizmet üreterek kâr elde etmektedirler. Mikroekonomi teori tüketicilerin ve firmaların davranışlarını birbirinden ayrı analiz etmekte ve daha sonra genel denge teorisi şeklinde bunların etkileşiminin nasıl olduğunu ele almaktadır. Aşağıda mikroekonomik psikolojinin çalışma alanı olan tüketici davranışını ve daha sonra firma davranışını ele alacağız.

4.1. Tüketici Davranışı

Tüketici psikolojisi genellikle tüketici ihtiyaçları ve motivasyonu konusunda yapılan araştırmalardan, rasyonel seçim yaklaşımından ve klasik karar teorisinden gelişmiştir. 1960'lı yılların sonunda ve 1970'li yıllarda tüketici psikolojisi bilişsel ve bilgi işlem modelleri açısından ele alınmıştır. Bilgi işlem modeli tüketicileri satın alma kararlarında problemleri çözmek için bilgi elde eden, bilgiyi işleyerek bir araya getiren mantıksal bir düşünür olarak kabul etmiştir. Bilişsel yaklaşım ise tüketici davranışını şartlandırma ilkelerini kullanarak uygulamalı bir davranışsal yaklaşım olarak ele almıştır. 1980'li ve 1990'lı yıllarda ise tüketici kavramı bilgi işleyici ve bir problem çözücü olarak ele alınmıştır.

Tüketici davranışı, iktisadi psikolojinin tartışmasız en önemli araştırma alanıdır. Birçok iktisadi psikolojik çalışma tüketici davranışlarını temel başlık olarak atmıştır. Bu çalışmalar gerek içerik olarak gerekse de yapı olarak birbirine çok benzemektedirler. Tüketici davranışı çalışmaları genelde 1968'de ilk baskısı yapılan Engel, Kollat ve Blackwell tarafından yazılan önemli bir çalışmayı örnek olarak almaktadırlar. Bu modelin üç yaratıcısı 1960'ların ortalarında tüketici davranışları üzerine geniş bir ders kitabı yazmışlardır. 1968'lerde ilk baskısı yapılan kitabın adı "*Consumer Behavior*" idi.²²⁸ Bu kitap daha sonra çeşitli yıllarda değişikliklere uğramıştır.²²⁹

Bu model tüketici davranışları ile ilgili tüm yaklaşımların en bilinenidir ve tüketici davranışları konusunda önemli bir temeldir. Model 1973'teki yapısı itibariyle şu kavramlar üzerine inşa edilmiştir:²³⁰ Merkezi kontrol birimi, bilgi süreci, karar süreci ve çevre.

Merkezi kontrol birimi, bireysel tüketicinin zihnidir. Burada tecrübe, davranış ve kişilik dışsal kaynaklardan süzülerek gelen bilginin bir kriter ile değerlendirilmesi sonucu oluşmaktadır. Bireylerin zihni iki temel ilişki vermektedir. 1) dışsal uyarı için tepki verme, 2) karar sürecini başlatma. Kısacası, bireysel kontrol kişinin etrafındaki dünya ile onun etkileşimidir.

Bilgi süreci, merkezi kontrol biriminin bir parçası olmak için süzülerek geçen dışsal uyarıcı (dürtü) tarafından belirlenmektedir. Birey şu yollarla bilgi ve tecrübe elde etmektedir:

²²⁸ Bakınız James F.Engel-David T.Kollat-Roger D.Blackwell, *Consumer Behavior*, Holt, Rinehart and Winston, INC, 1968.

²²⁹ Friedman, a.g.e., s. 347.

²³⁰ Walters, a.g.e., s.54.

Açık olma (fiziksel ve sosyal dürtü), dikkat (zihnin bir parçası olma), kavrama (anlama) ve zihinde tutma (gelecekte kullanmak için depolama).

Dürtünün zihinde depolanması ve kabul edilmesi ile tüketici bu dürtüye karşılık olarak ne tür bir eyleme geçeceğine karar vermek için bir *karar sürecine* girmektedir. Karar verme süreci şu aşamalardan oluşmaktadır:

- 1) Problem tanıma,
- 2) İçsel araştırma ve veri değerlendirme,
- 3) Dışsal araştırma ve veri değerlendirme,
- 4) Satınalma ve
- 5) Satınalma sonrası değerlendirme.

Çevresel etkiler ise karar sürecinin her bir aşamasında yer almakta ve hem bilgiyi hem de değerlendirme sürecini etkilemektedir. Satınalma sonrası değerlendirme ise yeni bir dürtünün parçası olabilir.

Bilimsel bakış açısından bu modelin belki ana sorunu değişik önermeleri destekleyecek ampirik kanıtların yokluğudur. Niçin bu ampirik kanıtların olmadığını açıklamak için ilk olarak yazarların bu modeli oluşturmadaki amaçlarına bakmak gerekir. Model ilk olarak tüketici davranışları ile ilgili var olan bilgiyi belirlemek ve bu bilgiyi üniversite düzeyinde bir ders kitabı şeklinde düzenlemek için eğitsel bir araç olarak amaçlanmıştır. Her bir değişiklikle beraber yapılan çalışmalar ile model yeniden incelenmiş ve değişmiştir. Sonuç olarak, daha sonraki yıllarda modelin belirlediği fonksiyonel ilişkiler ve bu ilişkilerin ampirik olarak test edilmesi için fazla bir çaba harcanmamıştır.

Buna rağmen bu model tüketici davranışları konusundaki diğer teorik yaklaşımların üstünde görülmektedir. Model uygulamaya yönelik bazı avantajlara da sahiptir. Birincisi, belki en önemlisi, model mantıksal bir dizi bilgiyle bütünlüğü sağlamaktadır. İkincisi, diğer teorik modellerden daha çok karar verme üzerinde durmaktadır. Üçüncüsü, takip edilme açısından bu model gözden geçirilip revize edilmesi daha kolaydır. Dördüncüsü, model ilişkilerin nasıl olduğunu vurgulamak konusunda iyi bir iş yapmaktadır.²³¹

Herhangi bir deneysel modelde olduğu gibi bu modelin de eksiklikleri bulunmaktadır. Birincisi, ihtiyaç, güdü gibi önemli içsel değişkenler yoktur. İkincisi, çok mekaniktir. Üçüncüsü, çevrenin merkezi kontrol birimi ve dürtü ile olan ilişkisinin nasıl olduğu açık değildir. Dördüncüsü, firma dürtünün bir parçası olduğu varsayılmış, fakat bu belirtilmemiştir. Beşincisi, yazarlar dürtünün süzgeçten geçtiğini belirtmelerine rağmen bu modelde açık değildir.²³²

²³¹ A.g.e., s.56.

²³² A.g.e., s.56.

Tüketici davranışı ile ilgili sonraki çalışmalar genelde bilimsel dergilerde yapılmıştır. Pazarlama ve tüketici davranışları konusunda makalelerinin yayımlandığı dergilere örnek olarak *Journal of Consumer Research*'i; psychology ve pazarlama ile tüketici davranışları üzerine yayınlanmış makalelerin olduğu dergilere de örnek olarak *Journal of Marketing Research*, *Marketing Science*, *The Journal of Advertising Research*, *The Journal of Advertising*'i verebiliriz.

Bu dergiler daha çok bir reklamcılık ya da pazarlama bakış açısına sahiptirler. *The Journal of Economic Psychology* tüketici davranışlarını da içeren iktisadi davranışlar konusunda daha geniş bir perspektife sahiptir. *Journal of Applied Psychology* ve *Journal of Personality and Social Psychology* gibi psikoloji dergileri nadiren tüketici çalışmalarını yayımlamaktadırlar. *American Economic Review* ve *Journal of Business*, *Journal of Business Research* ve *Management Science* gibi iktisat ve işletme dergileri tüketici çalışmalarına da yer vermektedirler.²³³

4.1.1. Kavramsal Açıklama

İktisadın bazı alanlarında ileri derecede psikolojide faydalanılmaktadır. Bu konuda en dikkate değer örnek tüketici davranışları ile ilgili çalışmalardır. İktisadi psikoloji alanında tüketici davranışları ile ilgili çalışmalar önemli bir yer tutmaktadır.

Tüketici davranışı insan davranışının alt bölümlerinden biridir. İnsan davranışı, bireyin çevresi ile etkileşimine karşılık gelen tüm işlemlerdir. Her düşünce duygu ya da eylem insan davranışdır. Sabahleyin yatakta kalkma güdümüz, kahvaltı yaparken elde ettiğimiz duygular, gün içinde verdiğimiz kararlar insan davranışdır.

Tüketim, “tüketmek” fiilinin isim halidir. Diğer bir ifade ile insanların tüketici olarak yaptıkları şeylerdir. Tüketici davranış teorisinde en geniş tüketim tanımı geniş bir ekolojik-çevresel faktörleri birleştiren Woods tarafından yapılmıştır. Tüketim'in en dar tanımı ise “satın alma” şeklindedir. Bu iki görüş arasında başka görüşler de vardır. Bazıları geleneksel iktisadi bakış açısının çok ötesine gitmişlerdir. Örneğin, Douglas ve Isherwood antropolojik bir bakış getirmişlerdir. Tüketilebilir maddelerle ilgili olarak Woods çevresel maddeler, çevresel güçler ve çevresel maddelerin işleme sonuçlarını birleştirerek çok geniş bir tanıma gitmiştir. Baudrillard tüketim tanımının merkezi unsurunun “mallar” olduğunu ifade etmiştir.²³⁴ Tüm bu değerlendirmeler sonucunda insan eylemlerinin özel bir türü olan tüketim davranışını şu şekilde tanımlayabiliriz.

²³³ A.g.e., s.56.

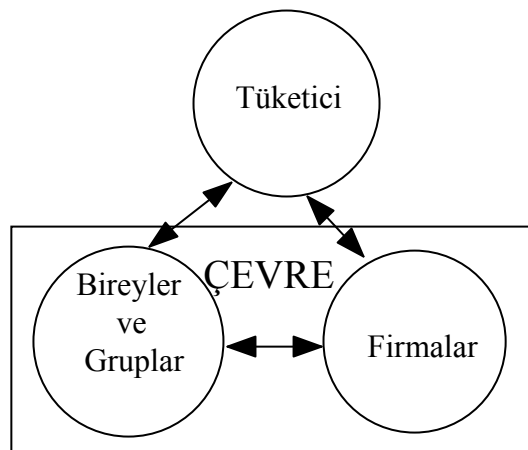
²³⁴ Rolan Pepermans, “The Meaning of Consumption”, *Journal of Economic Psychology*, 5 , 1984, s.281-306, s.15.

*Tüketici davranışı, bireylerin hangi mal ve hizmetleri nerede, ne zaman, nasıl ve kimden satın alacağı ile ilgili karar sürecidir.*²³⁵

Tüketici davranışı piyasada karar verme için zorunlu olan zihinsel ve fiziksel faaliyetleri kapsamaktadır. Bu faaliyetler kişinin, kendisi ve firmalarla olan etkileşimi dahil, çevresi ile olan etkileşiminin nasıl olduğunu ortaya koymaktadır. Açıkçası, tüketici faaliyetleri insan davranışının önemli bir parçası olduğundan, tüketici davranışını insan davranışından ayrı düşünmek olası değildir.

Tüketici davranışı karmaşık bir konudur ve konunun önemli noktalarıyla ilgili olarak yazarlar arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Genel olarak tüketici davranışı Şekil-4'te görüldüğü üzere bir birey ve onun çevresi ile olan etkileşimi şeklinde görülmüştür. Çevrede iki bileşen vardır. Bunlar birey ve gruplar ile ticari firmaların oluşturduğu sosyal birimlerdir.

Tüketici hem normal bir arkadaş, iş arkadaşı, aile gibi birimler ile hem de farklı tipteki firmalar ile etkileşimdedir. Bu karşılıklı etkileşim istekler, tutumlar, duygular vb. hakkındaki iletişimi içermektedir. Burada faktörler arasında bir etkileşim olması etkinin çift yönlü olduğunu göstermektedir. Tüketici, firma ve diğer grupları etkilemekte ve onlardan etkilenmektedir. Ayrıca, etki her durumda doğrudan ya da dolaylı olabilir. Bir firma reklamlar aracılığıyla tüketiciyi doğrudan etkileyebileceği gibi bir satış işinin bir tüketicinin arkadaşı tarafından yapılması ve sonuçta o ürünü tüketiciye tavsiye etmesi şeklinde tüketiciyi dolaylı olarak da etkileyebilir. Farklı gruplar birbirini etkilemekte ve bunlar daha sonra bireyi etkilemektedir. Bireysel tüketiciler ve gruplar da firmaları etkilemektedir. Örneğin, eğer tüketiciler yeterli miktarda mal talep etmezlerse firma mal ve hizmetlerin sunumunu yeniden düzenleyebilir. Firmalar aynı zamanda rekabet açısından birbirlerini etkilemekte ve hem diğer grupları hem de bireysel tüketiciyi etkilemek için sonuçları gözden geçirmektedirler.



Kaynak, Walters, a.g.e., s.9

Şekil-4: Tüketici Davranışının Doğası

²³⁵ Walters, a.g.e., s. 7.

Tüketici davranışını çok iyi analiz etmek için bir çok çalışma alanıyla ilgili bilgilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bir tüketici davranışının iyi bir şekilde analizi bu alanların konuya getirdiği bakış açısını gerektirmektedir. Bu bakış açıları birbiriyle rekabet halinde değil, aksine birbirini tamamlar niteliktedir. Bununla birlikte bu bakış konunun daha bütüncül ve doğru bir şekilde anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

Bu nedenle tüketici davranışlarını doğru bir biçimde ele almak için iktisat, psikoloji, sosyoloji, antropoloji ve organizasyonel davranış bakış açısı ile ele almak gerekir. Bu alanların her biri tüketici davranışında önemli rollere sahiptir. İktisat karar verme sürecini açıklarken, psikoloji tüketicinin güdülemesi, algılaması, öğrenmesi ve tutumlarını açıklamaktadır. Sosyoloji, ailenin, arkadaşların, pazarlamacıların, kamu politika yapımcıların vb. tüketiciler üzerindeki etkisini araştırırken; antropoloji, aktörlerin kültür ve değerlerini anlamaya çalışmakta ve organizasyonel davranış, pazarlamacıları ve kamu politika aktörlerini etkileme yollarını ele almaktadır.²³⁶Bu alanların tüketici davranışına yönelik bakışı Tablo-2’de verilmiştir.

Tablo-2:Çeşitli Disiplinlerin Tüketici Davranışına Yönelik Bakış Açıları

Bakış Açısı	Odaklandığı Sorular
Psikoloji	Tüketicileri şiddet programlarını seyretmeye güdüleyen şeyler nelerdir ? Tüketiciler yeni ürünleri nasıl öğrenmektedirler?
İktisat	Tüketiciler yeni bir araba satın aldıklarında fiyat indirimlerine niçin cevap vermektedirler? Gelir, özel bir okul ile devlet okulunun seçiminde nasıl bir etkiye sahiptir ?
Sosyoloji	Arkadaşların ürün satın almındaki etkileri nedir? Kariyerli çiftler hangi tatil yerlerini seçmektedirler?
Antropoloji	Gelenekler bir düğün yerinin seçimini nasıl etkilemektedir? Tüketiciler niçin vücutlarına dövme yapmaktadırlar?
Organizasyonel Davranış	Organizasyonel kültür bir pazarlamacının bir arabanın güvenlik özelliklerini ifade etmesini nasıl etkilemektedir? Bir ticari kurumda çalışan bir kişinin geçmiş performansı organizasyonda yeni düzenlemeler yapmak için yaptığı lobi faaliyetinde niçin etkiye sahiptir ?

Kaynak: Wells, Prensky, a.g.e., s 28

Çalışmamızın amacına uygun olması nedeniyle aşağıda iktisat ve psikolojinin tüketici davranışına bakışı ayrı olarak ele alınmıştır.

²³⁶ William D. Wells-David Prensky, *Consumer Behavior*, New York: Wiley, 1996, s.27.

4.1.2. İktisat ve Tüketici Davranışı

Herhangi bir iktisadi sistemin temel amacı insan isteklerini tatmin etmektir. Başka bir ifadeyle iktisadi sistemlerin mantığı tüketicilere yaptığı hizmete dayanmaktadır. İktisadi sistemlerin iki ortak özeliği bulunmaktadır. Sistemi oluşturan insanlar doğası gereği sosyaldır ve tüketici olarak insanlar, beklediği faydaya ortak güç ile ulaşabileceğinden dolayı, sisteme katılmaktadırlar. Bu nedenle tüketiciler arasında ve mal ve hizmet üreten firmalar ile tüketiciler arasında sosyal etkileşim meydana gelmektedir. Beklenen fayda firmalar için kâr, tüketiciler için de arzuladığı yaşam düzeyine ulaşmak olsa da fayda daima ortak güçten elde edilmektedir.

Nitekim modern iktisadi sistem üç alana ayrılmaktadır: Üretim, dağıtım ve tüketim. Üretim, tüketicilerin talep ettiği mal ve hizmetlerin sistemde üretilmesine yöneliktir. Dağıtım ya da pazarlama üretilen mal ve hizmetlerin tüketiciye ulaşılması, satılması ve bununla ilgili fiziksel aktivitelerdir. Tüketicinin önemli bir fonksiyonu mal ve hizmetleri tüketmektir. Tüketici kavramı “tüketmek” fiilinden türetilmiştir. Mal ve hizmetlerin tüketiciler tarafında sürekli bir biçimde tüketilmesi endüstrinin gelişimi için de gereklidir.²³⁷

Talep ediciler olarak tüketiciler geleneksel olarak iktisat teorisinin bir parçası olmuştur. Bu açıdan tüketici analizi iktisadi analiz kadar eski bir tarihe sahiptir. Fakat tüketici çalışmalarının iktisadi çalışmalar dışında geliştiğini söylemek uygun olacaktır. Tüketicilerin geleneksel iktisadi bakış açısı ile ele alınmasına yönelik eleştiriler 1950’lerde gelmeye başlamıştır. Bu eleştiriler sonucunda tüketici çalışmaları iktisat dışına kaymaya başlamış ve özellikle bu alanın gelişiminin sorumluluğunu pazarlama alanı almıştır. Tüketici davranışlarının anlaşılması iktisatta temel bir öneme sahip olmadığından, iktisat alanında bu konunun çıkması kaçınılmazdı. İktisat sürekli olarak “sistemin davranışını” özellikle de iktisadi sistemi incelemiştir.²³⁸ İktisatçılar tüketicilerle sadece iktisadi sistemde arz ve talep etkileşimini ya da kaynakların dağılımını açıklamak için ilgilenmişlerdir. Bu nedenle tüketici davranışı konusu iktisatta sınırlı bir alan olarak kalmıştır.

Tüm bu gerçeklere rağmen iktisatta tüketici tamamen göz ardı edilmemiştir. İktisadın katkısını anlamak için ilk olarak iktisadi analizin doğasını anlamak gerekir. İktisat ekonomik yaşamla ilgili tüm alanlar içinde en katı kuralları olan bilimdir. Nitekim tüketicilerin iktisadi analizi genel, sınırlı ve özel bir açıklamadır. Genel bir açıklama olması iktisadın ortalama tüketiciler ile ilgilenmesindedir. Tüketicilerin fiziksel ve duygusal niteliklerini araştırmak ya da bunlar arasındaki ayrımı ortaya çıkarmak şeklinde bir amaç yoktur. Sınırlı bir açıklama olması iktisadın yüksek düzeyde bir soyutlamaya gitmesindedir. Tam bilgi, tam rasyonelite, hem alıcıların hem de satıcıların çok sayıda olması, ürünlerin homojenliği, teknolojinin değişmezliği ve kaynakların sınırlı olması çok iyi bilinen varsayımlardır. Bu varsayımlar

²³⁷ Walters, a.g.e., s.23.

²³⁸ William T.Tucker, *Foundations for a Theory of Consumer Behavior*, New York: Rinehart and Winston, 1967, s.8.

iktisadi doğruluk için bir temel sağlamaktadır. Özel bir açıklama olması sadece iktisadi değişkenler göz önüne tutulmasından kaynaklanmaktadır. Duygular, dışsal etkiler vb. faktörler göz ardı edilmiştir. Dolayısıyla iktisatta tüketiciler sadece fiyata, gelire, miktara ve rekabete tepki gösteren varlıklar olarak ele alınmıştır.²³⁹

19. yüzyıl klasik iktisat okulunun tüketici davranışı ve motivasyonu konusundaki olumsuz tavrı günümüzde önemli bir şekilde değişmesine rağmen çağdaş teorilerde bu olumsuz tavır bazen görülebilmektedir. Klasik iktisatta temel varsayım bireylerin isteklerini tatmin etmek için tüm gerekli bilgilere sahip olduğuydu. Ayrıca, tercihlerin çevreden bağımsız olduğu ve aynı zamanda bu tercihlerin sınırsız, değişmez, doyurulamaz ve tutarlı olduğu varsayıyordu. Karar, finansal bütçenin getirdiği sınırlamalar içinde fayda maksimizasyonu için kaynakların uygun bir biçimde dağılımı şeklindeydi. Tüketici muhtemel her bir alternatifi değerlendirerek rasyonel bir şekilde davranmaktadır. Bu nedenle fayda maksimizasyonu davranış için sadece bir güdü olarak varsayılmıştır.²⁴⁰

Psikolojinin iktisat teorisinin bu varsayımlarına yönelik bakışı ise eleştireldir. Wilson iktisadı “hermetik”(kapalı) bir bilim olarak eleştirmiştir. Tüketici davranışı konusunda iktisat modelinin temellerinden biri olan fayda teorisi, davranış bilimleri ve bu arada psikoloji açısından ele alındığı zaman oldukça ham ve şekilsiz bir insan doğası modeli olduğu açıkça ortaya çıkmaktadır.²⁴¹

Klasik iktisat sanki mekanik bir tarzda davranan bir insan modeli çizmiştir. Gerçekte ise davranış bu açıdan çok zor tahmin edilebilir. Ayrıca varsayımların ampirik gerçekliğini sorgulamak için gerekli özen verilmemiştir. Bu tündengelimli bakışın ilk örneği uzun zamandan beri var olan harcamaların gelir ile doğrudan değişmesi varsayımıdır.

Gelir-tüketim ilişkisi varsayımı güvenilir anketlerde ortaya çıkan sonuçlar ile zıtlık göstermektedir. Bu mikroekonomi teorisinin gerçek hayatta daha uygun bir hale getirilmesi için gerekli revizyona ihtiyaç duyduğunun bir örneğidir. Michigan Üniversitesi Anket Araştırma Merkezi tüketicilerin mal satın alma isteğinin her zaman gelir ile doğrudan ilişkili olmadığını göstermiştir. Gerçekten dayanıklı malların satın alınması yüksek ya da büyüyen gelir dönemlerinde azalabilmektedir. Bu durum tüketicilerin geleceğe yönelik beklentilerinin ve gelecekteki finansal şartları konusunda iyimser ya da kötümser tutumlarının ve satın alma niyetlerinin satın alma kararlarını önemli ölçüde etkileyebileceğini göstermektedir.²⁴²

Klasik iktisatta getirilen eleştiri sadece rasyonel varsayımına yönelik olmamıştır. Fayda maksimizasyonu satın alma davranışının temelini oluşturan güdüleme için sadece uygun bir başlangıçtı. Amacımız için klasik bakış açısının zayıflığı bizi iktisat bilimini tüketicinin

²³⁹ Walters, a.g.e., s.23.

²⁴⁰ Engel,Kollat ve Blackwell, a.g.e., s.24.

²⁴¹ Tim Jackson, “Survey Evolutionary Psychology in Ecological Economics: Consilience, Consumption and Contentment”, *Ecological Economics*, 41, 2002, 289–303, s. 297.

²⁴² Engel,Kollat ve Blackwell, a.g.e., s.24.

gerçekçi, akla uygun bir biçimde nasıl davrandığını ortaya koyacak bir iktisadi psikolojik bakış açısına götürmektedir. Ancak günümüzde bile bu hâlâ gerçekleşmemiştir ve satın alma durumlarının dürtü ya da heyecan temelinde karşılaştırılması akılsızca ve dolayısıyla irrasyonel olarak görülmektedir.²⁴³

Geleneksel iktisadın tüketiciyi ele alış biçimi bir çok davranış bilimi tarafından eleştirilmektedir. Bu nedenle son zamanlarda tüketici davranışını açıklamaya yönelik farklı bakış açıları geliştirilmiştir. Örneğin, Jackson ve Marks, Max Neef'in insan ihtiyaçlarının nitelikleri konusundaki tahliline dayanarak yeni bir bakış getirmişlerdir. Max Neef çalışmasını Plato, Maslow ve Fromm'un teorilerine dayandırarak insan ihtiyaçlarının sınırlı, az sayıda ve insanlık karşısında evrensel olduğunu açıklamıştır. Bu bakış açısı ihtiyaç ve bunu giderenler arasında önemli bir ayırım getirmektedir. İhtiyaçların kendilerinin sınırlı olmasına rağmen, bunların giderilmesi girişimi kültürler arasında ve zaman içinde değişebilmektedir.²⁴⁴

Bir kural olarak iktisatçı genellikle bireylerin satın alma tercihleri ile doğrudan ilgilenmemekte, fakat daha çok büyük grupların tercihleri üzerine yoğunlaşmaktadır. İktisatçının ilgisi dayanıklı tüketim malların satın alınması ya da gelirin yatırım ya da tasarruf arasında dağıtılması gibi önemli kararlara ait davranışlara yöneliktir. Makro iktisatçının amacı gelir, yaş gibi bazı önemli değişkenler ile satın alma davranışı arasında güvenilir istatistiksel ilişkiler bulmaktır. Onun için hanehalkı karar verme sürecini anlamak önemli değildir.²⁴⁵

İktisat kendi doğal sınırlamaları içinde tüketici davranışına bazı önemli katkılar da sağlamıştır. İlk olarak, belirli şartlar altında mal seçimini açıklamaktadır. Hem marjinal fayda analizi hem de farksızlık analizi bu amaçla kullanılmıştır. İkincisi, iktisat tüketicilerin satın alma yetenekleri üzerinde gelirin önemini vurgulamada önemli bir araç olmuştur. Makroekonomik analizde merkezi önemde olan tüketim fonksiyonu gelirin önemini belirtmektedir. Üçüncüsü, talep analizi açısından iktisat herhangi bir ürünün satın alma miktarı konusunda fiyatın önemini açıklamaktadır. Fiyatların yükselmesi talebin düşmesine, fiyatların düşmesi ise talebin artmasına neden olması daima iktisadi analizin temel bir parçası olmuştur. Dördüncüsü, iktisat tüketiciler arasında devam eden rekabette dikkati çekmiştir. Tüketiciler arasında olan bu rekabet, arz ediciler arasında olan rekabet ile birleşince arz ve talep bir dengeye ulaşıncaya kadar fiyatların dalgalanmasına neden olmaktadır.²⁴⁶

Aşırı basitleştirici ve sınırlandırıcı bakış açısına rağmen iktisat piyasada tüketicilerin nasıl davrandığını açıklamada yardım ettiği gibi pazarlamacılara pratik bir bakış açısı da sağlamaktadır. Potansiyel ve gerçekleşen talep faaliyet sonuçlarını değerlendirmek ve

²⁴³ A.g.e., s.25.

²⁴⁴ Tim Jackson-Nic Marks, "Consumption, Sustainable Welfare, and Human Needs - with Reference to UK Expenditures Patterns Between 1954 and 1994", *Ecological Economics* 28,1999, 421-441.

²⁴⁵ Engel, Kollat ve Blackwell, a.g.e., s.26.

²⁴⁶ Walters, a.g.e., s.23.

tahmin etmek için firmalar tarafından kullanıldığı gibi ayrıca harcamaların tahmin edilmesi, çıktılarının planlanması, malların planlanması, kiralama, stokların planlanması vb. amaçlar için de kullanılmaktadır.

Genel olarak değerlendirmek gerekirse iktisadi analiz üzerindeki sınırlamalar günümüzde tüketici davranışı konusunun oldukça dar bir şekilde kalmasına yol açmıştır. İktisat, tüketicilerin piyasada nasıl davrandıklarını açıklayarak tüketici davranışları analizi için önemli bir katkı sağlamaktadır. Fakat tüketicilerin nasıl davrandığının analizi bizi onların *niçin* o şekilde davrandığı sorusuna götürmektedir. Maalesef bu sorunun cevabı iktisatta tam olarak açıklığa kavuşturulamamıştır. Şimdiye kadar tüketiciler hakkında tüm bildiklerimiz ya çok soyut teorilerden ya da piyasada gözlemlediğimiz şeylerden elde edilmiştir. Tüketicilerin tam olarak anlaşılması için onların ihtiyacı, güdeleri, kişiliği ve ihtiyaçların farkındalığı derin bir şekilde anlaşılması gerekmektedir. İktisat, tüketici davranışı konusunda oldukça dar bir bakış açısı ile temel bir açıklama getirdiğinden, özellikle pazarlamacılar amaçları için uygun olmayan bu açıklama biçimini yeterli bulmadığından son yıllarda tüketicileri anlamak için yönetim, psikoloji, sosyal psikoloji, sosyoloji, sosyal antropoloji ve tarih alanlarına yönelmişlerdir. Aşağıda tüketici davranışına yönelik psikolojinin bakış açısı ele alınacaktır.

4.1.3. Psikoloji ve Tüketici Davranışı

Tüketici seçimi ile ilgili olarak bir takım varsayımlar yapılmıştır. Mikroekonomide yaygın bir biçimde kullanılan bu varsayımlar şu şekilde özetleyebiliriz:

“Rasyonel varsayımı, tüketici davranışları teorisinde geleneksel hareket noktasıdır. Tüketicinin uygun alternatifler arasında kendisine en yüksek tatmini sağlayacak mal bileşimini seçeceği varsayılmaktadır. Bu ise tüketicinin tüm alternatiflerin farkında olduğu ve onları değerlendirme yeteneğine sahip olduğunu ifade etmektedir. Tüketicinin değişik mal miktarlarından elde ettiği tatmine yönelik tüm bilgi onun fayda fonksiyonunu kapsamaktadır.”²⁴⁷

Şimdi bu varsayımları psikolojik açıdan inceleyelim.²⁴⁸

1. Tüketiciler kendi kişisel çıkarına göre davranmaktadırlar. Bu ise tüketici refahının diğer kişilerin tükettiği mal ve hizmet miktarından bağımsız olarak, sadece kendi tükettiği mal ve hizmet miktarına bağlı olduğunu ifade etmektedir.²⁴⁹ Tüketici davranışlarının temelini oluşturan etkileşim bu nedenle daha işin başında geri plana itilmiştir. Bu varsayıma ciddi bir biçimde eleştiriler getirilmiştir. Leibenstein, tüketici davranışında “sürü içgüdü (band-

²⁴⁷ James M. Henderson-Richard E. Quandt, *Microeconomic Theory. A Mathematical Approach*, New York: McGraw-Hill, 1958, s.6.

²⁴⁸ Maital ve Maital, a.g.e., s. 63.

²⁴⁹ Melvin W. Reder, *Studies in the Theory of Welfare Economics*, New York: Columbia University Pres,1947, s.64.

wagon), züppe ve Veblen” etkisini ortaya koymuştur. Veblen ise bir tüketicinin yaptığı harcamaların diğer insanlar üzerindeki etkisini teorisinin merkezine yerleştirmiştir.²⁵⁰

2. Kişisel çıkar, satın alınan mal ve hizmet miktarlarının basit bir fonksiyonu olan “fayda” ile ölçülmektedir. Fayda fonksiyonu ise azalan marjinal fayda ile nitelendirilmiştir. Thurstone, Fechner’in 1860 yasasına ve çeşitli deneylere dayanarak doğrusal logaritmik bir fayda fonksiyonu ileri sürmüştür.²⁵¹ Scitovsky daha önce bahsettiğimiz “*The Joyless Economy*” adlı çalışmasında mikroekonomideki fayda fonksiyonuna eleştiri getirenlerden biridir. Scitovsky, Berlyne gibi psikologların çalışmalarını referans alarak bir öğünde yediğimiz yemekten elde edeceğimiz tatminin öncelikli olarak son bir saat ya da bir gün içinde herhangi bir şey yeyip yemediğimize, aynı yemeği yeyip yemediğimize ve açlığımızın giderilip giderilmediğine bağlı olduğunu belirtmiştir. Scitovsky bu etkileri “*rahatlık*”, “*değişiklik*” ve “*zevk*” şeklinde nitelendirerek, bunları modern toplumların daha fazla mala sahip olmasına rağmen niçin daha az mutlu olduğunu açıklamak için kullanmıştır.

3. Tüketiciler faydalarını maksimize etmek amacıyla hareket etmektedirler. İktisatçılar için maksimize davranış (fayda, kâr, çıktı vb.) rasyoneldir. Bu varsayım tüketici teorisinde güçlü bir şekilde matematiğin kullanılmasına izin vermektedir. Fakat bu teori biçimi Simon’un belirttiği gibi Thomistik bakış açısını ve insanın gerçek ya da olası davranışlarıyla çok az ilişkili bir durumu yansıtmaktadır. Simon tüketicilerin optimal karar için seçenekleri taramak yerine, ilk kabul edilebilir alternatifini seçtiklerini ileri süren bir “tatmin etme” teorisi geliştirmiştir.

4. Tüketici zevkleri sabit ve değişmezdir. Bu konuda çok uç bir bakış zevklerin bireylerin tüm yaşamında gerçekte sabit olduğu şeklinde Stigler ve Becker tarafından getirilmiştir.²⁵² Lipsey ve Steiner’e göre zevklerdeki değişikliklerden kaynaklanan talep değişikliği zevklerin genellikle ölçülememesinden dolayı belirlenmemektedir.²⁵³ Psikoloji bu açıdan tüketici zevklerinin, tercihlerinin, değer ve arzularının nasıl içsel olduğunu, yaşam dönemleri ile birlikte nasıl değiştiğini ve kesinlikle ölçülebilir olduğunu göstererek tüketici teorisinin gerçekçi ve tahmin gücünün artmasına önemli bir katkı sağlayabilir. Piyasa araştırmaları üzerindeki çalışmalar- büyük ölçüde mikroekonominin görmezden geldiği- bu konu üzerine odaklanmıştır.²⁵⁴

²⁵⁰ Sen, hanehalkının sadece dar bir şekilde kişisel çıkar ile güdülendiği açıklamasını eleştirenlerden biridir. Sen iki ilave unsurun önemini belirtmiştir: sempati (birinin kendi refahını doğrudan etkileyen başkaları ile ilgilenmesi) ve yükümlülük (commitment) (bir kişinin refahını artırmak amacıyla kendi refahında bir düşme konusunda isteklilik). Sen iktisatçıların İngilizlerin ekonomik zorluklarını (özellikle çalışma güdüsü) anlamada başarısız olmasının bir nedeni geleneksel iktisat teorisinde “yükümlülük konusu ve onu çevreleyen sosyal ilişkiler”in göz ardı edilmesi olduğunu düşünmektedir. Bakınız Amartya K. Sen, *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, Philosophy and Public Affairs*, 6, 1977, pp.317-343.

²⁵¹ Louis Leon Thurstone, “The Indifference Function”, *Journal of Social Psychology*, 1931, 2, 139-167.

²⁵² Stigler ve Becker, a.g.e., ss. 76-90.

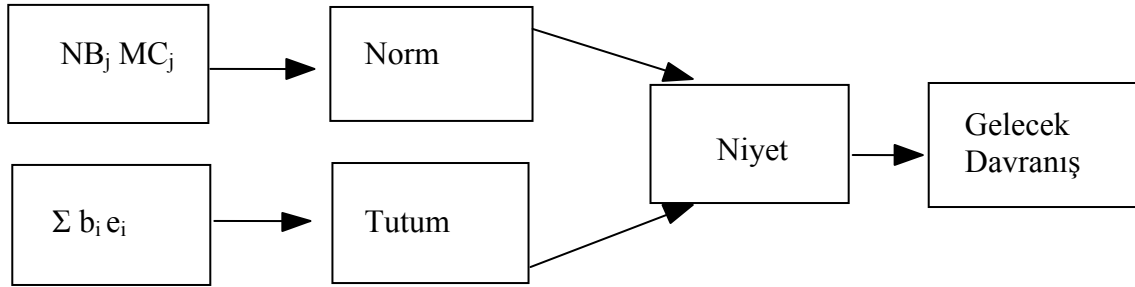
²⁵³ Richard Lipsey-Peter Steiner, *Economics*, New York: Harper and Rov, 1972, s.54.

²⁵⁴ Tüketicilerin ayrıca tercihlerinde tutarlı olduğu varsayılır. Eğer bir tüketici A malını B ye B malını da C ye tercih ediyorsa A malını da C malına tercih etmesi gerekir. Fakat tutarsızlık daha yaygındır. Bknz. Amos Tversky,

Genellikle tüketici psikolojisi çalışmaları mikroekonomide rasyonel seçim yaklaşımı ve klasik karar teorisinden, “*hiyerarşik sınırlı rasyonelite modelleri*” olarak adlandırılan tüketici ihtiyaçları ve motivasyon araştırmaları ile gelişmiştir. Özellikle 1960’lı yılların sonlarında ve 1970’li yılların başlarında tüketici psikolojisi bilişsel ve bilgi işlem bakışı ile ele alınmıştır. Bilgi işlem modelleri tüketicileri satın alma kararlarını verirken problemleri çözmek için bilgiyi elde eden, işleyen ve bir araya getiren mantıksal bir düşünür (thinker) olarak ele almaktadır. Tüketici davranışı ayrıca bilişsel yaklaşıma karşıt olarak gerçekleşen, davranış değişikliklerine yönelik şartlanma ilkelerinin kullanıldığı uygulamalı bir davranış yaklaşımı açısından da ele alınmıştır.²⁵⁵

1970 sonları ve 1980 başlarında bir bilgi işleyici ve bir problem çözücü olarak tüketici kavramı sorgulanmaya başlandı. Örneğin, Olshavsky ve Granbois satın alma öncesi süreç üzerine yaptıkları çalışmada tüketicilerin karar verirken hiyerarşik tüketici karar verme modellerinin ileri sürdüğünden daha az bir şekilde satın alma öncesi düşündüklerini ortaya koymuşlardır. Halbroot ve Hirschman bilgi işlem perspektifinin tüketici araştırmalarında çok yer kapladığını ve bir çok araştırmacının bu yaygınlığın farkında bile olmadığını ifade etmiştir. Poiesz’e göre bilgi işlem ve problem çözme bakış açısından giderek uzaklaşmak kısmen tüm disiplinlerde meydana gelen teorik gelişmelerden kaynaklanmaktadır.²⁵⁶

Bu gelişmeler sonucunda tüketici davranışına yönelik yeni bakış açıları geliştirilmiştir. Bu açıdan en önemli çalışmalardan biri Fishbein-Ajzen Davranışsal Tutum Modelidir. Şekil-5’de gösterilen model bir kişinin niyetinin onun davranışını etkilediği üzerine inşa edilmiştir.



$NB_j MC_j$ = Normatif inançlar x Uygun motivasyonlar’ın toplamı (dolaysız norm). $\Sigma b_i e_i$ = İnançlar x Değerlendirmelerin toplamı (dolaylı tutum). Kaynak: Dolores Albarracin-Blair T. Johnson-Martin Fishbein-Paige A. Muellerleile, “Theories of Reasoned Action and Planned Behavior as Models of Condom Use: A Meta-Analysis, *Psychological Bulletin*, Vol. 127, No. 1, 2001, 142-161, s.143

Şekil-5: Fishbein-Ajzen Davranışsal Niyetler Modeli

“Intransitivity of Preferences”, *Psychological Review*, 1969, 76, pp.31-48 (1969) ve David M. Grether-Charles R. Plott., “Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon”, *American Economic Review*, 69, 1979, pp.623-638.

²⁵⁵ Theo B.C.Poiesz, “The Image Concept: Its Place in Consumer Psychology”, *Journal of Economic Psychology*, 1989,10, 457-472.

²⁵⁶ Poiesz, a.g.e., s.460.

Modelde niyetler sırasıyla davranışın gerçekleşmesine yönelik tutumlar ve subjektif normlar tarafından etkilenmektedir. Tutum, davranışa yönelik bir negatif değerlendirmeye karşılık pozitif bir değerlendirmeye sahip olma derecesini ifade ederken, subjektif norm ise diğer önemli insanların davranış konusundaki düşüncelerine yönelik algılamayı ifade etmektedir. Örneğin, bir kişi giyim tarzı konusunda toplumsal bir baskı algılayabilir; eğer o kişi partnerinin bu giyim tarzını desteklediğine inanıyorsa o partnerine uygun bir biçimde motive olmuş olur.²⁵⁷

Bu model basit bir doğrusal ilişki şeklinde ise şöyle belirtilebilir.²⁵⁸

$$B \approx BI = \left(\sum_{i=1}^n b_i e_i \right) W_1 + \left(\sum_{j=1}^N NB_j MC_j \right) W_2$$

B: Yaklaşık BI'ye denk olan belli bir davranışı, BI: Davranışsal niyetleri (söz konusu eylemi üstleneceğim konusundaki olasılık), W_1 ve W_2 : Regresyon ağırlıkları, b_i : Tüketicinin i sonucunda meydana gelecek faaliyeti gerçekleştirme olasılığına yönelik bakışı, e_i : Tüketicinin i sonucunun iyi/kötü şeklinde değerlendirmesini, n : Kişinin faaliyetin gerçekleşmesi konusunda taşıdığı belli başlı düşüncelerin sayısını, N : Sorun bağlamında karar verici için fikirleri önemli olan diğer insanların sayısını, NB_j : Kişinin normatif inançlarını ve MC_j : Kişinin referans j 'nin fikirleri ile uyumlu motivasyonudur.

Teorinin geçerliliği konusunda bir çok çalışma yapılmıştır. Ajzen ve Fishbein bu konuda 10 çalışma yaptı. Niyet ve davranışın tespiti konusunda korelasyon kat sayısını .63, tutum ve normlardan hareketle niyetleri tahmin etme şeklinde çoklu korelasyon kat sayısını ise .76 buldular. Sheppard ve arkadaşları ve van den Putte'nin meta analizleri davranış tahmininde korelasyon katsayısını sırasıyla .53 ve .62 niyetlerin tahmin edilmesi konusunda da çoklu korelasyon katsayısını ise .66 ve .68 buldular. Bu araştırmalar genel bir davranış modeli olarak gerekçeli bir eylemin tahmini konusunda oldukça önemli sonuçlar ortaya koymuşlardır.²⁵⁹

Fishbein-Ajzen Davranışsal Tutum Modeli tüketici zevk ve yargılarının karşılıklı bağımlılığını belirmesi ve değişik sonuçlar arasında bir ağırlıklandırma varsaymaması açısından iktisatta ayrılmaktadır. Eğer W_2 görel olarak büyükse ve kişi bir eylemi üstlenebiliyorsa o sosyal açıdan aşırı ağırlıklandırılmış fikri takip edeceğinden temel olarak yeterli bir memnuniyet duymayacaktır.²⁶⁰

Tüketicilerin bir mal ya da hizmeti satın alırken nasıl karar aldıkları yanında niçin bazı şekilde karar aldıkları da önemlidir. Bu nedenle herhangi bir mal ya da hizmeti satın almaya götüren bir takım temel belirleyiciler vardır. Dışarıdan alınan bilgiler tüketici tarafından bir

²⁵⁷ Albarracin vd., a.g.e., s.143.

²⁵⁸ Earl, a.g.e., s.728.

²⁵⁹ Albarracin vd., a.g.e., s.144.

²⁶⁰ Earl, a.g.e., s.728.

araya getirilerek bir satın alma eylemine dönüşmektedir. Tüketici tüm bunları yaparken bir çok değişken tarafından etkilenmektedir

Geniş bir psikolojik kavram tüketici davranışlarını açıklamada kullanılmıştır. Bu kavramlar içinde en önemlileri güdüleme ve öğrenmedir. Güdüleme çalışmaları tüketici davranışlarının “niçin” sorusunu aydınlatmakta ve bu çalışmalar çekici reklamların seçiminde, ilgi uyandırmada, eylemleri teşvik etmede iş adamlarına yardım etmektedir. Öğrenme teorisine reklam kampanyasında, markalaşmada ve fiyatlandırmada başvurulmaktadır. Dürtü, ödül gibi diğer psikolojik araçlar da tüketici davranışına önemli katkılar sağlamıştır. Algılama ve tüketicilerin algılama biçimi bireylerin satın alma davranışlarını açıklamada oldukça önemli faktörlerdir.²⁶¹

Davranışçılar genelde bireylerin içsel karar alma süreci ve bu bireyler üzerindeki çevresel faktörler ile ilgilenmektedirler. Bu açıdan tüketicinin satın alma davranışını etkileyen faktörler konusunda farklı sınıflandırmalar yapılmıştır. Armstrong ve Kotler²⁶² tüketici kararlarını etkileyen faktörleri kültürel, sosyal, kişisel ve psikolojik faktörler olarak,²⁶³ Keegan, Moriarty ve Duncan içsel (inanç ve tutum, öğrenme, ihtiyaç ve güdü, kişilik, algılama ve değerler) ve dışsal (demografik, ekonomik, sosyal, durumsal ve teknolojik) faktörler olarak,²⁶⁴ Wells ve Prensky ise bu faktörleri tüketici geçmişi ve davranışsal süreçler olarak sınıflandırmıştır.²⁶⁵

Fakat tüketici davranışlarını belirleyen değişkenler genel olarak iki ana gruba ayrılmaktadır. Birincisi bireye yönelik içsel değişkenler, ikincisi ise bireye yönelik dışsal değişkenler. İçsel değişkenler temel belirleyiciler, dışsal değişkenleri ise çevresel belirleyiciler ya da etkiler olarak adlandırılmıştır. Bireysel tüketici davranış sürecini etkileyen dört temel belirleyici (tüketicinin ihtiyacı, güdülere, kişiliği ve farkındalığı) ve beş çevresel belirleyici (aile etkisi, sosyal etki, işletme etkisi, kültürel etkiler, ekonomik etkiler) bulunmaktadır.²⁶⁶ Bu faktörler insan duygularını yönlendiren, bilgilerin toplanıp analiz edilmesini sağlayan, fikir ve düşünceleri şekillendiren ve davranışta bulunmayı sağlayan araçlardır.²⁶⁷ Şekil-6 bu unsurların hesaba katıldığı bir tüketici davranış modelini göstermektedir.

Model statik modelde ortaya çıkan önemli değişkenler üzerine kurulmuştur. Değişkenler arasında tüm ilişki gösterilmeye çalışılmamış, daha ziyade temel etkileşimler yansıtılmıştır. Şekilde görüldüğü üzere tüketici davranış süreci mal çeşidinde bazı eksikliklerin farkına varılmasıyla başlamaktadır. Bu uyarıcı tüketiciyi harekette geçiren temel belirleyicileri ortaya çıkarmaktadır. Böylece tüketici ihtiyaçlarının farkına vararak bazı eylemler için güdülenmiş

²⁶¹ Walters, a.g.e.s, 25.

²⁶² Gary Armstrong ve Philip Kotlar, *Marketing*, 5th Edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 2000, s.153 .

²⁶³ a.g.e., s.154.

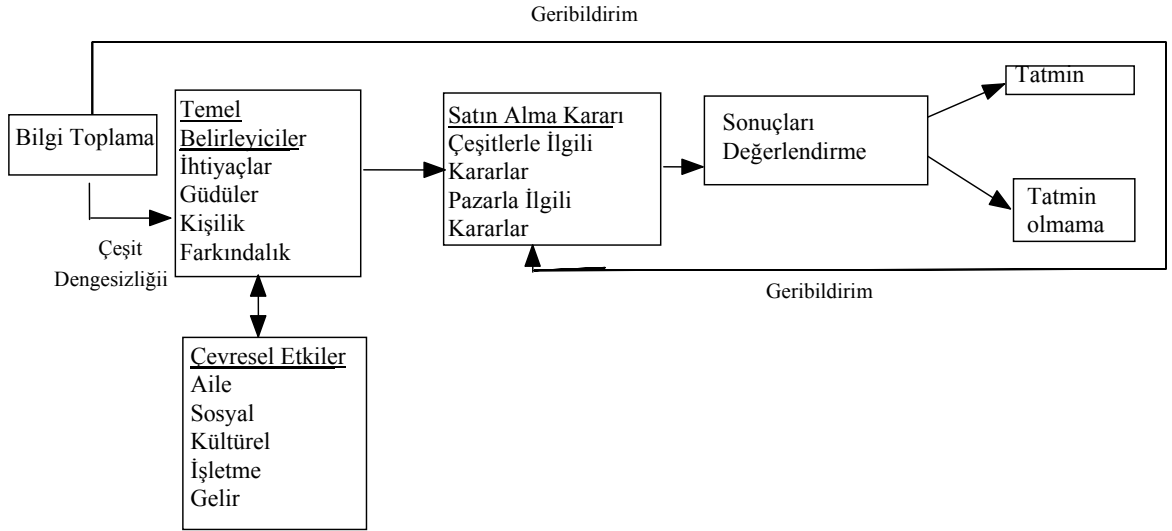
²⁶⁴ Warren J Keegan-Sandra E. Moriarty-Thomas R. Duncan, *Marketing*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1992, s.191-205.

²⁶⁵ William D.Wells, David Prensky, *Consumer Behavior*, New York: John Wiley and Sons Inc., 1996, s.53.

²⁶⁶ Walters, a.g.e., s.12.

²⁶⁷ Wells ve Prensky, a.g.e., s.44-45.

olmaktadır. Hangi eylem olursa olsun tüketici, kişiliği ile uyumlu olan bir karar verecektir. Tüketici aynı zamanda içsel belirleyicileri temelinde satın alma niyetini iletmeye başlamaktadır. Bu temel belirleyiciler çevre tarafından etkilenmektedir. Çevre belirli bir problemin farkına varılmadığı zaman bile sürekli olarak etkisini devam ettirmektedir. Bu açıdan çevre tutumların, algılamaların, güdülerin şekillenmesine ve ihtiyaçların artmasına yardım etmektedir.



Kaynak: Walters, a.g.e., s.18

Şekil -6: Dinamik Tüketici Davranış Modeli

Tüketici, çevresini oluşturan insanlardan daha fazla öğüt ve rehberlik isteyebilir. Örneğin tüketici ailesinin fikrini sorabilir ve maliyet konusunda danışabilir ya da bir satıcının fikrini alabilir. Aynı noktada bu görüşmeler boyunca tüketici satın alma kararı için zihnindeki problemleri çözme konusunda yeteri ölçüde ikna edilmiş olur. Böylece tüketici ürün ve onu elde etme konusunda bir karar vermekte ve bu kararı verdikten sonra sonuçları değerlendirmektedir. Değerlendirme eğer ürün hemen tüketilirse o an olabileceği gibi daha sonra da olabilir. Eğer tüketici tatmin olmuşsa bu bilgi diğer bir satın alma ihtiyacı ortaya çıkana kadar saklanacaktır. Tatminsizlik durumunda ise de bu sonuç gelecek kararları etkilemek için muhafaza edilecektir. Ancak, tatminsizlik tüketicinin hâlâ bir satın alma kararının verilmesi sürecinde olduğu anlamına gelmektedir. Bu nedenle tatminsizlik tüketicinin başka bir çözüm araştırmak için satın alma kararının içine geribildirim etkisi yapacaktır. Gerçek anlamda ise süreç çoğu tüketicinin bazı ürünlere yönelik olarak sürekli dengesizlik durumunda olması nedeniyle asla sona ermez.²⁶⁸

Görüldüğü üzere psikolojiden tüketici davranışına yönelik bir çok kavram geçtiği açıkça görülmektedir. Bir çok psikolojik araştırma fizyolojik psikoloji, hayvan psikolojisi, anormal

²⁶⁸ Walters, a.g.e., s.18

davranış psikolojisi ve eğitim psikolojisi ile ilgilenmektedir. Bu araştırmalar sürekli bir biçimde tüketici davranışlarına katkı sağlamıştır. Psikoloji anormal ya da belirli tipte bir davranışa odaklanmaktan ziyade normal bir davranış teorisi sağlayarak tüketici davranışına daha fazla katkı sağlayabilirdi. Yine de psikolojide ele alınan konuların önemi ve sayısı tüketici davranışının açıklamasına önemli katkılar yaptığını söyleyebiliriz

4.2. Firma Davranışı

İktisadi psikolojide bu alanda yapılan araştırmaların amacı öncelikli olarak bireysel ticari firmaların ele alınması değil, firmaların gerçek davranışlarını ortaya çıkarmak, firma davranışlarına ve bu davranışlardaki değişikliklere yönelik fikirler sunmaktır. Araştırmalar daha çok toplumsal düzeyde firma davranışlarını açıklayarak onlara yardımcı olabilecek firma davranış teorilerinin gelişimini amaçlamaktadır.

Bu nedenle temel ilgi alanı finans, pazarlama, üretim, girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında firmaların aldığı kararlardır. Araştırma yapılan alanların çoğu makroekonomik düzeyde ele alınmaktadır. Örneğin firma karar alıcılarının alınan bazı politik kararlara tepkisi nasıldır? Bir ekonomide hangi faktörler yeniliklerin ortaya çıkarılmasında etkilidir? Bu durumda ilgi odağı doğal olarak insanların algıları, beklentileri ve değerleridir. Bu subjektif fenomenler çevresel değişiklikler ile ya da söz konusu aktörlerin gözlemlenmesi ve onlara bazı soruların sorulması ile ortaya çıkarılabilmektedir.

Firma davranışları konusunda ilk çalışma 1930 yılında iki iktisatçı tarafından yapılmıştır. Hall ve Hitch fiyatları nasıl belirledikleri konusunda iş adamlarıyla görüşmeler yapmışlardır. Bunlar araştırmalarında iş adamlarının fiyatları iktisat teorisinin varsaydığı gibi marjinal maliyetten ziyade ortalama maliyete göre belirlediklerini bulmuşlardır.²⁶⁹ Diğer çalışmalar işletme yöneticilerinin iktisatta sıklıkla belirtilenin aksine kişisel nedenlerden dolayı kâr maksimizasyonuna yönelmediğini ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmalara yönelik tepkiler ise görüşmelerin güvenilirliği konusunda olmuş ve kısa dönemde kâr maksimizasyonundan sapıldığı, fakat uzun dönemde buna yöneldiği ifade edilmiştir.

Firma teorilerinin daha iyi bir şekilde açıklanması ve geliştirilmesi sürecinde önemli bir adım iktisatçı Richard Cyert ve psikolog James March tarafından yazılan “*Toward a Behavioral Theory of the Firm*” adlı kitabın 1963’te yayımlanması ile atılmıştır. Bu çalışmalarında amaç iktisadi firma teorileri içinde daha gerçekçi yöntemleri ortaya çıkarmaktır. Yazarlar firmaların iktisat teorisinde varsayıldığı gibi davranmadığını ileri sürmüşlerdir. Onlara göre firmalar tecrübelerinden – ki bu organizasyonel öğrenme olarak adlandırılır- öğrenme yeteneği olan ve genelde çelişen bireysel amaçların toplamından oluşan organizasyonlardır. Firmaların çatışan amaçlara sahip olmaları ve hem organizasyonel hem de

²⁶⁹ Robert L. Hall-Charles J. Hitch, “Price Theory and Business Behavior”, *Oxford Economic Papers*, 2, 1939, pp.12-45.

bireysel düzeyde sınırlı bilişsel kapasiteleri sonucunda meydana gelen problemleri ele alma yetenekleri farklıdır. Bu açıdan Simon'un sınırlı rasyonelite kavramı bir dönüm noktasıdır.

Sınırlı rasyonelite kavramı bilgi eksikliği ve sınırlı bilişsel yetenekleri ile insan için iktisadi açıdan önemli olan fayda maksimizasyonunun imkânsız olduğunu ifade etmektedir. Bunun yerine insanlar tatmin edici alternatifleri seçmeyi kabul etmektedirler. Örneğin, seçilen alternatifler kişinin özleminin ne olduğuna karşılık gelmektedir. Daha sonra kişinin talepleri belirtilmekte ve kabul edilebilir ile kabul edilemez arasında bir sınır çizgisi çizilmektedir.

March ve Sevón yaptıkları bir çalışmada konuyu ele almışlar ve davranışsal firma teorileri ile ilgili araştırmalarında bazı önemli eğilimler ortaya koymuşlardır. Onlar iktisat teorisinin rasyonellik varsayımını ele alarak, optimal karar alma teorilerin çekiciliğini kabul etmişlerdir. Fakat buna karşı kanıtları ve insanın bilişsel kapasitesinin, aynı zamanda bilgi alma çevresinin, sınırlılığını da kabul etmişlerdir. İnsanlar gibi firmaların da tercihleri kesin ve değişmez değildir. March ve Sevón'un organizasyonel karar alma yaklaşımı belirsizlik altında karakterize edilen kararlar ve sınırlı insan yeteneği ile bunların işlenişi şeklindedir.²⁷⁰

Pfeffer ve Selancik²⁷¹ yaptıkları bir çalışmada kararların güç ve koalisyonlar temelinde verildiğini belirtmiştir. Yani, özellikle kaynak tahsisinde güç karar vermenin temel unsurudur. Başka bir model ise *bağlılık tuzağıdır (escalation commitment)*. Eksikleri olmasına rağmen karar verme literatüründe önemli bir katkı sağlamıştır. Bu bir güç dinamiğini ve öz saygısını korumak için kötü bir politika kararının sürekli savunması ile ilgilidir. Bağlılık tuzağı, yönetici kararları için açık sonuçlara sahiptir. Çok sayıda organizasyon bir yöneticinin kendi orijinal kararının doğruluğunu ispatlamak için yaptığı ısrarlardan büyük zararlar görmüştür. Tutarlılık genellikle etkili liderler ile ilişkilendirilen bir özeldir. Bu nedenle yöneticiler, tercih edilebilir başka bir eylem ile kararlarını değiştirme durumunda tutarlı olma eğiliminde olmaktadır.²⁷²

Leibenstein, iktisat ve psikoloji temelli seçici rasyonelite (selective rationality) için bir açıklama getirmiştir. Bir bireyin çabası baskıya bir tepkidir. Bireye dışsal baskı piyasa rekabetinin derecesi ile olurken, bireye içsel baskı ise bireyin ikili kişilik yapısı ile olmaktadır. Kişiliğin bir boyutu olan süperego detaylarla ilgilenmekten istekli, güçlerini yönlendiren ve tam rasyonel olan bir yapı iken, diğer boyutu olan id ani kararlar vermeyi, geri tepmeyi (kick-back) ve onların kendi "hayvansal içgüdülerini" (animal spirits) takip etmeyi istemektedir. Her birey bu iki kişilik yapısı arasında bir uzlaşmaya gitmektedir. Uzlaşma daha

²⁷⁰ James G. March-Guje Sevón, "Behavioral Perspectives on Theories of the Firm", Handbook of Economic Psychology, eds. W. Fred van Raaij-Gery M. van Veldhoven-Karl-Erik Wärneryd, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1988, s.371.

²⁷¹ Jeffrey Pfeffer-Gerald R. Salancik, "Organizational Decision-Making as a Political Process: The Case of a University Budget", *Administrative Science Quarterly*, 19, 1974, pp.135-151.

²⁷² Stephen P. Robbins, *Organizational Behavior*, 8 th Edition, Upper Saddle River, NJ:Prentice "Hall International, Inc., 1998, s.112.

sonra bireyin rasyonel olma derecesini belirlemektedir. Rasyonelite derecesi üretim maliyetlerini belirleyen faktörleri etkileyerek firmanın görece maliyetlerine (rekabet baskısı) bağlı olarak bireylerin davranışlarını ayarlamak için bir baskı derecesi yaratmaktadır.²⁷³

İlgili diğer modellere örnek olarak *artırmıcılık*²⁷⁴ ve *çöp sepeti modelini*²⁷⁵ verebiliriz. Bu spesifik davranışsal modeller, rasyonel modelden davranışsal sapmalar konusunda bir ilerleme olarak görülebilir.

Tüketici davranışları ile karşılaştırıldığında firma davranışı konusundaki çalışmalar çok dar bir alanda yapılmaktadır. Kuşkusuz organizasyonel psikolojide de bir çok çalışma yapılmıştır; fakat burada yapılan çalışmalar iktisadi psikolojiden oldukça farklı bir bakış açısına sahip olmuştur. Bu çalışmalar her şeyden önce davranışların genel bir düzeyde tahmin edilmesi ya da açıklanması konusunda faydalı olabilecek değişkenlerin ele alınmasına yönelik olmamıştır. İktisadi psikolojide ise temel ilgi aktörün ya da firmanın kendi bakış açısından ziyade bir bütün olarak yapılan açıklamalara yöneliktir. Bu nedenle firma davranışlarında iktisadi psikoloji içeride değil dışardan bakma eğilimindedir.

Aşağıda firma karar modelleri ve bu bağlamda bireylerin karar alma süreci ele alınacaktır. Bu amaçla ilk olarak rasyonel karar verme modeli ve sınırlı rasyonelite modeli ele alındıktan sonra davranışsal firma teorileri ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

4.2.1. Karar Verme Modelleri

Modern ortodoks iktisatçılara göre karar vermede rasyonelite “belirli amaçlara ulaşmak için araçların mantıksal olarak harekete geçirilmesi” anlamındadır.²⁷⁶ Bu bakış açısında rasyonel iktisadi insan arzulanan değerleri (kendi karını ya da faydasını) maksimize eden bir alternatifi seçmektedir. İktisatçılar rasyonel bir biçimde davranan iktisadi insan kavramında vücut bulan belirli bir insan davranışını ifade eden geleneksel karar verme teorilerini oluşturmuşlardır. Bu kişinin çevresi ile ilgili tüm bilgiye, iyi düzenlenmiş ve sabit bir tercih sistemine ve eylemlerin alternatif yönlerini hesaplama becerisine sahip olduğu varsayılmıştır.²⁷⁷

Bazı iktisatçılar rasyonel postulatı sorgulamışlardır. Wærneryd'e göre günümüzde çok sayıda iktisatçı, Lakatos'un şu sözlerinde belirtilen araştırma programına uygun olarak

²⁷³ Roger Frantz, “The Behavioral Economics of George Akerloff and Harvey Leibenstein”, *The Journal of Socio Economics*, 33, 2004, pp. 29-44, s. 32.

²⁷⁴ Charles E. Lindblom, “The Science of ‘Muddling Through’”, *Public Administration Review*, 19, 1959, pp. 79-88.

²⁷⁵ Michael D. Cohen-James G. March-Johan P. Olsen, “A Garbage Can Model of Organizational Choice,” *Administrative Science Quarterly*, 17, 1972, pp.1-25.

²⁷⁶ Herbert A. Simon, “A Behavioral Model of Rational Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1955, pp.99-118, s.102.

²⁷⁷ Yang Bijou-David, Lester, “New Directions for Economics”, *The Journal of Socio-Economics*, Vol:24, No:3, pp.433-446, s.435.

düşünür görünmektedir:

“Değerlendirmenin temel birimi izole edilmiş tek bir teori veya teorilerin birleşimi şeklinde değil, daha ziyade bir 'araştırma programı' şeklinde olmalıdır. Bu araştırma programı geleneksel olarak kabul edilmiş ‘sert çekirdek’ (hard core- bu yüzden de geçici, nihaî olmayan, aksi iddia edilemeyen) ve aynı zamanda problemleri tanımlayan, yardımcı hipotezlerin bir kesiminin yapısını ortaya koyan, aykırılıkları önceden gören ve onları başarıyla örnekler haline getiren bir ‘pozitif heuristik’ ile oluşturulmalıdır. Bunların tümü önceden oluşturulmuş bir plana göre yapılmalıdır.”²⁷⁸

Genel olarak Lakatos’un araştırma programlarıyla ilgili düşüncesi, iktisat içersinde yaygın bir şekilde kabul edildiği görülmektedir. Temel rasyonelite postulatı, iktisadi teorinin sert çekirdeği olarak tutulmuştur. Bu postulattan türetilen modeller sert çekirdek üzerinde herhangi bir etki bırakmaksızın reddedilebilmektedir. Aykırılıkları önceden görmek ve onları örneklere dönüştürmek için girişimlerde bulunulmuştur. Bu, bilimsel psikolojideki bulguların rasyonelite postulatını hiçbir zaman etkileyemeyeceğini ima etmektedir. Wörneryd’e göre bu bulgular koruyucu yardımcı hipotezlerin içersinde, modellere çok iyi bir şekilde ilham verebilir ve onların içersine girebilir.²⁷⁹ Davranışçı iktisatçılar da aslında bu tür ihtimalleri araştırmaktadırlar.

İktisadi teori normatif bir teori olarak büyük avantajlara sahiptir; fakat psikolog Herrnstein'e göre birey davranışlarının tanımlayıcısı olarak yetersiz ve eksiktir:

“Bir paradoks ile yola çıkılmaktadır, o da şudur ki, rasyonel tercihe dayalı iktisadi teori (ayrıca optimal tercih teorisi olarak ta adlandırılır) gerçek davranışı sadece açıklamakta ve yeterli bir biçimde izah edememektedir; ama yine de davranışsal bilimlerin esas temel ilkesi ve kaynağı olarak hizmet etmeye yakındır. Açıkça belirtilmiş diğer hiç bir davranış teorisi, birçok disiplin içersinde bu kadar genişçe hâkim olup o disiplini yönetmemiştir. Rasyonel seçim teorisi, neticede, normatif olarak yararlı, fakat davranışı açıklayıp onun sebebini izah etmede esas olarak yetersiz ve eksiktir.”²⁸⁰

Herrnstein aynı zamanda '*melioration*' (düzeltme-iyileştirme) olarak adlandırdığı bir alternatif, tanımlayıcı teori önermiştir.

Thaler, dikkatleri iktisadi davranış içersinde iktisat teorisi ile açıklanamayan çok sayıda anomali üzerine yoğunlaştırmış ve bilişsel psikoloji ile deneysel iktisattan alınan sonuçları kullanarak bunların nasıl anlaşılabilirliğini göstermiştir. Kendisi, tamamen rasyonel davranıştan ve varsayımlı iktisadi modellerden kaçınmak için iki nedenden bahsedip bunları örnek olarak vermiştir:

²⁷⁸ Wörneryd, *The Psychology of Saving*... a.g.e., s.28.

²⁷⁹ A.g.e., s.28.

²⁸⁰ Richard J Herrnstein, “Rational Choice Theory. Necessary but not Sufficient”, *American Psychologist*, 45, 1990, pp.356-67, s.356.

“Birincisi, veri toplamadan iyi betimleyici modeller inşa etmek genellikle mümkün değildir ve çoğu teorisyenin verilere dönük güçlü bir alerjik reaksiyona sahip oldukları görülmektedir. İkinci olarak, rasyonel modeller kesin tahminlerle birlikte basit ve zarif olma eğilimindeyken davranışçı modeller daha çok belirsiz, anlaşılmaz tahminlerle birlikte karmaşık, düzensiz olma eğilimindedirler. Ancak, duruma bir de bu yönden bakınız: Daha çok zarif ve kesin olarak yanlış olmak mı yoksa düzensiz (dağınık), belirsiz ve anlaşılmaz olarak haklı (doğru) olmak mı isterdiniz?”²⁸¹

Yakın yıllarda, psikoloji ile iktisat arasındaki iletişim belirli araştırma alanlarında artmıştır. Belirsizlik ve risk altında karar verme üzerine yapılan araştırmalar, araştırmaya birkaç farklı bilim dalının katılımı bakımından, bugünlerde gerçek bir disiplinler arası alan haline gelmiştir; fakat gerçek ortak çaba hâlâ enderdir. Ward Edwards psikologlar arasında risk ve belirsizlik altında karar verme üzerine yaptığı iktisadi ve istatistiki araştırmaların ilk temsilcisi olmuştur.²⁸² Araştırmaları bu alanda deneysel çalışma yapan psikologlar arasında çok ilgi ve merak uyandırmıştır. Herbert Simon, bilişsel psikoloji alanında önemli çalışmalara öncülük etmiş; fakat bunu bir bilgisayar mühendisi ve psikolog olarak değil daha çok bir iktisatçı olarak yapmıştır. Gerçek iktisadi kararlar üzerine veri sağlayıcı olarak psikolojinin rolü konusunda Simon şöyle demiştir:

“Ticari firma ve tüketiciler düzeyinde klasik karar teorisi, verilerin çok zor elde edildiği ve tam olarak teoriler için gereken sayısal kaynakların nadiren sağlandığı dünyada kişilerin gerçekten nasıl kararlar aldığı konusunda çok az ipucu vermektedir. Bizim, ticari organizasyonların nasıl çalıştığı, yatırım kararlarının aslında nasıl alındığı, maaş ve ücretlerin nasıl tespit edildiği ve ticari firmaların büyüklüğünün ve boyutunun nasıl belirlendiği konularında deneysel olarak geçerli teorilere ihtiyacımız vardır.”²⁸³

Hursh ve Bauman daha önce bahsettiğimiz çalışmaları ile psikoloji içerisinde iktisadın aşırı tesiri altında kaldığını düşündükleri yeni bir bilim dalını temsil etmişlerdir: *Davranışsal analiz*. Bu yazarlar, iktisadi teoriyi Skinner geleneğine bağlı yaptıkları psikolojik araştırmaları için gerekli fikir ve kavramları vermede bir ilham kaynağı olarak görmüşlerdir. Ainslie, yayınladığı bir kitapta iktisadi bireysel, bir çeşit seri karar üretme durumu olarak açıklamak için *psikoekonomi* kavramını kullanmıştır.²⁸⁴

İktisadi rasyonaliteden büyük ve sık sapmaları işaret eden psikolojik deneyler, bilhassa Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisinden esinlenen araştırmalar, iktisatçılar arasında oldukça ilgi ile karşılanmıştır

²⁸¹ Richard H. Thaler, *The Winner's Course. Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, New York: The Free Press, 1992, s.198.

²⁸² Bakınız Ward Edwards, “The Theory of Decision Making”, *Psychological Bulletin*, Vol:51, 1954, 380-417 ve Ward Edwards, “Behavioral Decision Theory”, *Annual Review of Psychology*, 12, 473-498.

²⁸³ Herbert A.Simon, “Preface”, *Handbook of Behavioral Economics, Vol:A*, Eds. Benjamin Gilad-Stanley Kaish, Greenwich, CT:JAI Press, 1986, ss.xv-xvi.

²⁸⁴ Bakınız George Ainslie, *Picoeconomics.The Strategic Interaction of Successive Motivational States within the Person*, Cambridge:Cambridge University Press,1992.

İktisatçılar, özellikle davranışçı iktisatçılar, iktisadi modelleri zenginleştiren ya da yeni tür verilere erişimi sağlayan psikolojik araştırmaları gittikçe artan bir şekilde kabul etmektedirler. Tipik olarak, bu iktisatçılar, psikolojik kavramları yeniden yorumlayarak bunları tam rasyonelite modelinin revizyonu için kullanmayı önermişlerdir. Böylece rasyonelite varsayımı psikolojik kavramlar ile uyumlu hale gelecektir. Uyumsuzluk teorisini (dissonance theory) rasyonelite terim ve şartları açısından geliştiren ve onu davranış çalışmasına uygulayan Akerlof ve Dickens iyi bilindik bir örnektir.²⁸⁵ Bu teori daha önce Hirschman tarafından kullanılmıştır.²⁸⁶ Hirschman, ekonomik gelişmede tutum ve davranışların nasıl değiştirileceği ile ilgili tartışmalarında sık sık psikolojiye ve özellikle de uyumsuzluk teorisine atıfta bulunmuştur. Thaler ve Shefrin öz denetim ve tasarruf teorisi ile bu alanda önemli çalışmalar yapmışlardır. Bu iktisatçılar psikolojik düşünceyi benimseme (adapte olmada) konusunda kendilerini bağımsız görmüşlerdir ve bu psikolojik düşünceyi rasyonelite postulatı ile uyumlu hale getirerek kendi modellerinde kullanmışlardır.²⁸⁷ Aşağıda rasyonel karar verme modeli ele alındıktan sonra bu modele yönelik eleştiriler sonucunda oluşturulan çeşitli karar verme modelleri ele alınacaktır.

4.2.1.1. Rasyonel Karar Verme Modeli

İktisatçı için rasyonelite kavramı bir durum hakkında tam bilgiye sahip olarak fayda maksimizasyonu için harekete geçen bir kişinin yaptığı seçimler olarak tanımlanabilir. Bu açıdan kavram psikolojide ilk olarak Guthrie, Thorndike ve Hull tarafından önerilen fakat Skinner ile özdeşleşen insan davranışı alanında kullanılan “davranışçı” (behaviorist) kavramına benzemektedir. Burada pekiştirme insan ve hayvanların tercihlerini şekillendirmektedir. Bu işlemsel şartlandırma olarak bilinmektedir.²⁸⁸

İktisadi açıdan optimal karar vericiler rasyoneldir. Yani onlar belirli sınırlamalar içinde fayda maksimize etmekte ve tutarlı seçimler yapmaktadırlar. Bir rasyonel karar verme modelinde karar vericiler altı adımda bir seçim davranışında bulunurlar.²⁸⁹

1. Problemi belirleme,
2. Karar kriterini belirleme,
3. Kriter için ağırlık belirleme,

²⁸⁵ Bakınız George A. Akerlof-William T. Dickens, “The Economic Consequences of Cognitive Dissonance”, *American Economic Review*, 72(3), 307-19.

²⁸⁶ Albert O. Hirschman, “Obstacles to Development: A Classification and A Quasivanishing act”, *Economic Development and Cultural Change*, 13, 385-93.

²⁸⁷ Bakınız Hersh M. Shefrin-Richard H. Thaler, “The Behavioral Life-Cycle Hypothesis”, *Economic Enquiry*, 66, 1988, 609-643.

²⁸⁸ Yang, Lester, a.g.e., s.436.

²⁸⁹ Stephen P. Robbins, *Organizational Behavior*, 8 th edition, New Jersey:Prentice-Hall International, Inc,1998, s.104.

4. Alternatifleri geliştirme,
5. Alternatifleri değerlendirme,
6. En iyi alternatifi seçme.

Model ilk olarak problemi tanımlayarak başlamaktadır. Burada problem herhangi bir olayda var olan ve arzu edilen durumlar arasında bir çelişki olduğu zaman ortaya çıkmaktadır. Örneğin, eğer kişi aylık harcamasını hesapladığında bütçesinden ayırdığından 50 dolar daha fazla harcadığını görürse bir problemle karşılaşmış demektir. Bir karar verici bir problemi belirledikten sonra o problemin çözümünde önemli olacak bir karar kriteri belirleme ihtiyacı duyacaktır. Bu adımda karar verici uygun karar vermenin ne olduğunu ortaya koymaktadır. Bu adım süreç içinde karar vericinin ilgisini, değerlerini ve kişilik tercihlerini belirleyecektir. Belirlenen karar kriteri kişiden kişiye değişebileceğinden dolayı oldukça önemlidir. Belirlenen kriter önem açısından genellikle farklı olmaktadır. Bu nedenle üçüncü aşamada karar vericinin onlara doğru önceliği vermesi için önceden belirlenen kriteri ağırlıklandırması gerekmektedir. Dördüncü adım, karar vericinin problemi çözmeye başarıya götüreceği olası alternatifleri ortaya çıkarmasıdır. Bu adımda bu alternatifleri değerlendirmek için hiçbir girişim yapılmaz, sadece onların listesi çıkarılır. Alternatifler ortaya çıkarıldıktan sonra karar verici her birini eleştirel bir biçimde değerlendirecektir. Bu ise her bir alternatifin kriter üzerinde oranlanması ile yapılmaktadır. Her bir alternatifin güçlü ve zayıf yanları ikinci ve üçüncü adımda saptanan kriter ve ağırlık ile karşılaştırılarak ortaya çıkarılmaktadır. Modelde son adım optimal kararı hesaplamayı gerektirmektedir. Bu her bir alternatifin ağırlıklı kriter karşısında değerlendirilmesi ve en yüksek toplam puanlı alternatifin seçilmesi ile yapılmaktadır.²⁹⁰

Genel olarak Neo-klasik firma kuramları kararların mevcut fiillerin gelecekteki sonuçları ile ilgili beklentilerin göz önüne alınarak verildiğini varsaymaktadır. Rasyonel karar verme modelinde bir karar dört faktöre bağlıdır.²⁹¹

1. *Alternatiflerin bilinmesi*: Harekette geçmek için karar vericilerin bir takım alternatiflerinin bulunduğu varsayılmaktadır. Bu alternatifler duruma göre tanımlanmakta ve açık olarak bilinmektedir.
2. *Sonuçların bilinmesi*: Karar verenlerin, en azından olasılık dağılımına kadar, alternatif fiillerin sonuçlarını bildiği varsayılmaktadır.
3. *Tutarlı bir tercih sıralaması*: Karar vericilerin faaliyetin alternatif sonuçlarının subjektif değeri açısından kıyaslanabileceği objektif işlevleri olduğu varsayılmaktadır.
4. *Karar kuralı*: Karar vericilerin tercihlerin sonuçları bazında en iyi alternatifi seçmek için kurallarının olduğu varsayılmaktadır.

²⁹⁰ Robins, a.g.e., s.104-105.

²⁹¹ March ve Sevón, a.g.e., s.371.

Model teoride kolayca anlaşılabilmesine rağmen gerçek hayatta kararlar nadiren bu yolla verilmektedir. Problem modelin varsayımlarında yatmaktadır. Tek bir farklı amaç belirlenebilmesi oldukça nadirdir. Ayrıca tüm alternatifleri ve bunların sonuçlarını bilmek karar verici için oldukça zordur. Tüm kararları sıralandırmak olağan değildir. Bu nedenle rasyonel modeli kullanma genellikle karar verme sürecini ve organizasyonel işlevselliği engellemektedir.²⁹² Harrison, rasyonel modelde değişik tercih ve sonuçlar için sayısız değer belirlenebileceğini ve bu olmazsa tercih ya da sonucun göz ardı edilmesi gerektiğini belirtmiştir.²⁹³

Modelin en bilinen şeklinde sonuçların olasılık dağılımı her alternatife bağlıken, tüm alternatiflerin ve muhtemel her sonucun sübjektif değerinin bilindiği ve seçimin en yüksek beklenen değeri olan alternatifin seçilerek yapıldığı varsayılmaktadır. Karar verme ile ilgili organizasyon sürecinin ayrıntıları firmaya bağlı olarak değişebilir ve kuramda açıkça belirtilen varsayımlardan ciddi oranda farklı görünebilir; fakat kararlar genellikle çevresel sınırlamalar tarafından belirlenmektedir. Burada, tercihlerdeki heterojenlik reddedilmekte, yok sayılmaktadır. Bu nedenle bu eleştiriler dikkate alınarak alternatif modeller geliştirilmiştir. Aşağıda bu modeller ele alınacaktır.

4.2.1.2. Sınırlı Rasyonelite Modeli

Rasyonel modelin bu sınırlamaları Simon ve meslektaşları tarafından bu modelin bir türevine götürmüştür. Simon iktisadi ajanların tüm mevcut bilgiyi işleyerek pozisyonlarını optimize ettiği şeklindeki rasyonel varsayımı inceleyenlerden biridir. Psikoloji alanında bilişsel ve öğrenme teorileri temelinde düşüncelerini şekillendiren Simon, iktisadi davranışları maksimum kavramından ziyade tatmin edici kavramı ile karakterize ederek bir “sınırlı rasyonelite” davranış teorisine ulaşmıştır.²⁹⁴

Simon’un daha ilk kitabında (*Administrative Behavior*) hem iktisatçıların çalıştığı rasyonel seçim bakışını hem de psikologların çalıştığı karar verme mekanizmalarını ve sınırlamalarını bir araya getirecek bir teoriye yöneldiği açıkça görülebilir.²⁹⁵

Kurumsal iktisatçı Commons insan davranışının amaçlı, maksatlı olduğunu, fakat aynı zamanda “aptallık, tutku ve cahillik” tarafından önemli ölçüde etkilendiğini ileri sürmüştür. Simon sınırlı rasyonelite kavramını geliştirmede Commons’un ilk çalışmalarından ilham aldığını kabul etmiştir. Simon sınırlı rasyonelite modelini insan beyninin sınırlı işlem

²⁹² Diane E.Yoder, “A Contingency Framework for Environmental Decision-Making: Linking Decisions, Problems, and Processes”, *Review of Policy Research*, 16, (3-4), 1999, pp.11-35, s.15.

²⁹³ E. Frank Harrison, “Interdisciplinary of Decision-Making”, *Management Decision*, 21 (8), 1993, pp.27-33, s.29.

²⁹⁴ Gilad ve Stanley, a.g.e, s. 54.

²⁹⁵ Editorial, “The Economic Psychology of Herbert A.Simon: Introduction to a Special Issue, *Journal of Economic Psychology*, 24, 2003, 135-141, s.136.

kapasitesine sahip olduğu (“*aptallık*”), seçim alternatifleri hakkında karara vericilerin bilgi eksikliğinin bulunduğu (“*cahillik*”) ve karara verme sürecinde büyük ölçüde “*tutku*” rolünün dışında bırakıldığı üzerine yerleştirmiştir.²⁹⁶

Simon’un düşünceleri ve onları geliştirmeleri von Neumann ve Morgenstern’in oyun teorisi’ne yönelik tepkisi ile de yansıtılabilir. İlk başta oyun teorisini coşkuyla karşılamasına rağmen, Simon bu teorinin büyük ölçüde iktisadi insan fikrine dayandığını düşünmüştür. Psikolojik faktörlerin karar verme sürecinde etkili olduğunu ortaya koymak için Simon oyun teorisinin rasyonel stratejik eylem sonuçlarını incelemiştir. Bu araştırmalarında oyun teorisinin genellikle sınırlı rasyonelite fikrinden uzak olduğu sonucuna varmıştır.²⁹⁷

1958 sonrasında Simon büyük ölçüde yapay zeka ve bilişsel bilimin yeni alanlarını ortaya çıkarmak ve bunları birleştirmek için bilgisayar teknolojisine ve psikolojiye yönelmiştir. Simon daha sonra ilk çalışmaları olan iktisat ve organizasyon ile sonraki çalışmaları olan yapay zeka ve psikoloji arasındaki ilişkiyi vurgulamıştır.²⁹⁸

Simon’a göre bireyin bilgiye ulaşması ve hesaplama kapasitesi (bilgi işleme) sınırlıdır. Diğer yandan, sınırlı bir rasyonel davranış modeli insan algısının bilişsel ve entelektüel kapasitesinin sınırlı olduğu gerçeğini kabul etmesi gerekmektedir. Üstelik eğer çok sayıda karar alternatifi varsa, çok sayıda özellik ile her bir karar durumu için maksimize edilebilir bir fayda fonksiyonu oluşturmak oldukça karmaşık olmaktadır. Sınırlı rasyonelite modeli bu nedenle karmaşıklığı azaltmak için bir çağrıdır. Gerçekte van Raaij okul ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla yapılan alış verişlerde bir dizi eylem boyunca karar sürecinde bilişsel basitleştirmelerin genelde çok hızlı olduğunu göstermiş ve seçim yapılarına kadar bilgiyi sıralı olarak süzen “*zihinsel süreçlerin akış planı*”nı önermiştir.²⁹⁹

Williams ve Findlay’a göre rasyonel insan varsayımı genel olarak diğer sosyal bilimciler tarafından asla kabul görmemiş ve küçük fakat önemli bir sayıda metodolojist ve felsefeci bu varsayımı sorgulamaya başlamıştır. Yazarlara göre iktisadi insan davranışı ve maksimizasyon davranışı sadece laissez faire ekonomisinde işleyen serbest rekabet piyasasının belirli şartlarında uygulanabilir. Bu şartlar altında bile Sombart, Weber ve Schumpeter’in çalışmalarında ve diğer bazı çalışmalarda ortaya çıktığı gibi girişimci motivasyonu fayda maksimizasyonu kadar güvenlik, bağımsızlık, prestij ve güç arzusunu içermektedir.³⁰⁰ Yazarlar Simon’dan daha ileri giderek önerilerini insan beyninin fonksiyonu konusundaki gelişmeler temelinde yapmışlardır. Yazarlara göre insan beyni bilinenin çok ötesinde karmaşık bir organdır. Beyin fonksiyonel olarak iki yarım küreye ayrılmaktadır. Çok sayıda

²⁹⁶ Bruce E.Kaufman, “Emotional Arousal as a Source of Bounded Rationality”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol:38, 1999, 135-144, s.135.

²⁹⁷ A.g.e., s.138.

²⁹⁸ A.g.e., s.139.

²⁹⁹ Yang ve Lester, a.g.e., s.436.

³⁰⁰ Edward E.Williams-M.Champan Findlay, “A Reconsideration of the Rationality Postulate: ‘Right Hemisphere Thinking’ in Economics”, *American Journal of Economics and Sociology*, 40(1),1981,17-36, s.18.

insan için sol beyin yarım küresi dilsel ve bazı dilsel olmayan bilgileri işlemektedir. 1950'lere kadar çok sayıda nöropsikolog dil kapasitesi olarak görüldüğü için dikkatlerini beynin sol yarım küresine vermişti. Bu nedenle sol yarım küre büyük ve egemen taraf olmuştur. Fakat 20 yıl sonra beynin farklı fonksiyonları üzerine yapılan çalışmalarda beynin sağ yarım küresinin çok sayıda görev üzerinde egemen olabileceğini göstermiştir. Bu sonucun çıkmasında zeka ile ilgili olarak psikologların tutumlarındaki değişikliklerin etkisi olmuştur. Dolayısıyla sağ yarım küre sol yarım küreden farklı şeyler yapmaktadır. Bu faaliyetler insan varlığı için beynin sol yarım küresinin yaptığından daha az önemli değildir. Yazarlar iktisat teorisinde geleneksel "sol yarım küre" alanını araştırmış ve karar vermenin ve iktisadi davranışların geleneksel olmayan sağ yarım küre bakış aracılığı ile meydana geldiğini ileri sürmüşlerdir.³⁰¹

Sartre, Camus ve de Beauvoir gibi varoluşçu felsefecilerin düşüncelerini geliştiren bazı iktisatçılar ve psikologların büyük bir çoğunluğu neoklasik teori tarafından varsayılan global rasyonelite kavramına eleştiriler getirerek bunu terk etmişlerdir. Bu araştırmacılar insanların bilgi işleme yeteneklerinin sınırlı olmasından dolayı "sınırlı rasyonelite" dünyasında çalıştıklarını ileri sürmüşlerdir. İnsanın "rasyonel" olması için yeterli derece akıllı (smart) olmasına gerek olmadığı bulgusu Herbert Simon'a Nobel İktisat ödülüne götürecek yolu açmıştır. Seçimin (hem organizasyon hem de bireyler tarafından yapılan) işlemsel (procedural) vurgusu ile Simon ve izleyicileri hem normatif (örneğin, işlem araştırmaları, yönetim bilimi, suni zeka) hem de pozitif (örneğin, bilişsel psikoloji, simülasyon) işlemsel rasyonelite bakışını incelemişlerdir.³⁰²

Simon'a göre rasyonelite karar vermede sınırlıdır. Genellikle organizasyonlar birden daha fazla amaca sahip olmakta ve tüm alternatif seçenekleri ve sonuçları düşünmemektedirler. Daha önemlisi alternatiflerin alışık olma temelinde seçildiği düşüncesidir. Yani, alternatifler geçmiş alternatiflere benzemekte ve bu nedenle saptanması kolay olmakta ya da mevcut bilgi üzerinde yapılmaktadır. Simon ayrıca tam bilgiye bir bilgi maliyeti ile ulaşıldığını ve bu nedenle varsayılandan daha fazla belirsizlik olduğunu belirtmiştir.³⁰³ March, amaç ve tercihlerin sürekli olarak bilinmediğini ya da tutarlı olmadığını ispatlamıştır.³⁰⁴ March ve diğer araştırmacılar Simon'un sınırlı rasyonelite çalışmasını sürdürdüler ve bağlamsal rasyonelite, süreç rasyonelite, posterior rasyonelite gibi yeni rasyonelite kavramları geliştirdiler.

Tomer'e göre organizasyonlar açısından bakıldığında Simon'un kullandığı gibi daha genel bir rasyonelite kavramı oldukça faydalıdır. Simon'a göre organizasyonel karar verme

³⁰¹ Edward E. Williams-M. Champan Findlay, "A Reconsideration of the Rationality Postulate: 'Right Hemisphere Thinking' in Economics", *American Journal of Economics and Sociology*, 40(1), 1981, 17-36, s.23.

³⁰² A.g.e., s.22.

³⁰³ Yoder, a.g.e., s.15.

³⁰⁴ James G. March, "Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice," *The Bell Journal of Economics*, 9, 1978, pp.587- 601.

davranışı organizasyonların amacını gerçekleştirmede yardım eden alternatifleri seçme açısından rasyoneldir.³⁰⁵

Kaufman, sınırlı rasyonelite kavramının sınırlı bilişsel yetenek ve seçici hafıza ve algı gibi bilişsel sınırlamalar temeline dayandığını ifade ederek, sınırlı rasyonelite kavramının kaynağına psikolojide “*Yerkes-Dodson yasası*”³⁰⁶ kullanarak geliştirdiği yetersiz ve aşırı duygusal uyarılmayı ilave etmiştir.

Rayonelite kavramının psikolojik sınırlamaları göz önüne alındığında optimizasyon amacı da şüpheli duruma düşmektedir. Vaughan ve Herrnstein bireysel ajanların davranışsal analizlerinde optimalite ilkesini kullandığına yönelik düşünceye karşı çıkmış ve bir grupta optimalite kavramının geçersizliğini ileri sürmüşlerdir. Yazarlara göre ajanlar karar verirken gruptaki diğer ajanların tepkilerini dikkate almaktadırlar. Simon ise “*optimizasyon*” yerine “*tatmin edici*” kavramını ortaya koyarak bir adım daha ileri gitmiştir. Tatmin edici davranış maksimizasyon davranışına bir alternatiftir. Ayrıca bu bireysel bir karar vericiye çok kolay uygulanabileceği gibi bir grup ya da çok kişili bir firmaya da kolaylıkla uygulanabilir.³⁰⁷ Bir tatmin edici, en iyi alternatif bilinemeyeceğinden, onun özlemine karşılıyan “*yeterli derece iyi*” alternatifi kabul eden kişidir. Bu fikir tüketici davranışı ve firma davranışı araştırmalarında kullanılmıştır.³⁰⁸ Bu süreç maksimum faydanın sınırlı rasyonelite modelinde önemli olmadığını göstermektedir. Bu nedenle maksimizasyon fikri ile alternatiflerin değerlendirilmesi yerine, tatmin edici bir alternatif fikri ile çok kısa bir araştırma sonucunda alternatiflerin değerlendirilmesi yapılmaktadır. Burada amaç tatmin edici hedef ve değerleri belirlemek ve sonraki kararlar ile bu sonucu geliştirmektir.³⁰⁹

Simon’a göre rasyonelite gerçek davranışı tanımlamaktadır. Rasyonelite alanı içinde davranış tam olarak esnektir, amaçtır ve bilgidir. Oysaki davranış rasyonelite alanını sınırlayan irrasyonel ve rasyonel olmayan unsurlar tarafından tanımlanmaktadır. Rasyonelite alanı bu rasyonel olmayan unsurlara uyma yeteneğidir.³¹⁰ Maksimum fayda teorisini tatmin edici bulmayan Simon şöyle ifade etmektedir:

“Çok basit ve açık olan durumlarda, tutarlı olduğu zaman deneğin kolaylıkla görebilmesi ve hatırlayabilmesi için onun bir fayda maksimizasyoncusu gibi davrandığı

³⁰⁵ John F. Tomer, “Rational Organizational Decision Making in the Human Firm: A Socio-Economic Model, *Journal of Socio-Economics*, 1992, 21(2), 85-107, s.88.

³⁰⁶ Her işte, kabaca optimum bir uyarım düzeyi bulunduğunu, bu uyarımın çok yüksek veya çok düşük olmasının performansı olumsuz yönde etkilediğini söyleyen bir teori. Uyarılmayla performansa arasındaki ters U ilişkisi. Orta düzeyde uyarılmada (heyecanda) performans artarken, düşük ve yüksek uyarılma düzeylerinde randıman azalır.

³⁰⁷ Harvey Leibenstein, “A Branch of Economics is Missing-Micro-Mikro Theory”, *Journal of Economic Literature*, XVII, 1979, 477-502, s. 481.

³⁰⁸ Yang ve Lester, a.g.e., s. 437-38.

³⁰⁹ Yoder, a.g.e., s.16.

³¹⁰ Editorial, a.g.y., s.137.

konusunda bazı işaretler vardır. Fakat seçimler biraz daha karmaşık olduğunda O çok daha az tutarlı olmaktadır”.³¹¹

Ayrıca,

“Tipik olarak gerçek dünyada karar vericiler, basitçe Subjektif Beklenen Fayda (SBF) modeline başvurmamaktadırlar. Eğer bu noktada hâlâ bazı kuşkular varsa laboratuvar deneylerinde insanların - gerçek yaşamdaki oyunlardan daha basit önemli emirler verildiği durumundaki gibi - çeşitli oyunlar ile risk ve belirsizlik durumlarında verdikleri kararların sonuçları incelenerek bu kuşkular giderilebilir. Bu kanıtlar Amos Tversky ve meslektaşları tarafından yapılan bazı çalışmalarda bir araya getirilmiştir. Bu seçim durumlarında insanların verdiği kararlar SBF teorisinden önemli ölçüde sapma göstermiştir.”³¹²

SBF teorisinin karmaşık durumlarda bir organizasyonel karar teorisi olarak tatmin edici olmamasının başka nedenleri de bulunmaktadır. İlk olarak tüm ilgili alternatifleri ortaya çıkarmak insanlar için oldukça nadir bir durumdur.³¹³ İkincisi Frey ve Foma'nın belirttiği gibi bireyler -belki iktisat ve istatistik eğitimi almış olanlar dışında- olasılık kavramını ne kullanmaktadırlar ne de iyi anlamaktadırlar.³¹⁴ Elbette ki insanlar olan ya da olmayan olay çeşitleri hakkında bazı fikirlere sahiptirler; fakat bu olasılıkları bilme ve ele alma konusunda oldukça farklıdır. Üçüncüsü, beklenti teorisini formüle eden bilişsel psikologlar insanların kararlarında önemli sistematik önyargılar ortaya koyduğunu göstererek, insanların birtakım heuristik araçlar kullandığı konusunda yeterli ölçüde kanıtlar bulmuşlardır.³¹⁵ Dördüncüsü, organizasyonlar zaman, enerji ve kaynaklar açısından bazı sınırlamalar ile karşı karşıyadırlar. Bilişsel olarak sınırlı bir kapasiteye sahip olan karar vericiler tüm olası alternatifleri açıklamak için yeterli bir zamana sahip değillerse SBF teorisinin öngördüğü optimum seçeneği seçemeyeceklerdir. Bu ayrıca karar vericilerin rasyonel olmadığı anlamına gelmez. Bu, karar vericilerin rasyonel iktisadi insan olmadıkları ve daha iyi bir rasyonelite kavramına ihtiyaç duyulduğu anlamına gelmektedir.³¹⁶

Görüldüğü gibi sınırlı rasyonelite davranışı genel amaçlar ve hedefler ile güdülenmiş bir insan modeli açısından oldukça rasyoneldir. Ayrıca bu sonuçları hesaplamada yetersizlik, dışsal olaylar ile ilgili belirsizlik ve tüm alternatifleri bilme imkânsızlığı nedeniyle sınırlı

³¹¹ Herbert A.Simon, “Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, *American Economic Review*, 49, 1959, pp.253-283, s.258.

³¹² Herbert A.Simon, *Reason in Human Affairs*, Stanford: Stanford University Pres, 1983, s.16-17. Burada bir karar vericinin performansı önemli ölçüde uzun dönem hafızasında depo edilen ilgili bilgi miktarına, karar durumunun akılda nasıl temsil edildiğine ve hesaplama becerisi ve araçlarını elde etmesine bağlı olduğunu belirtmek gerekir.

³¹³ Paul C. Nutt, “Models for Decision Making in Organizations and Some Contextual Variables which Stipulate Optimal Use”, *Academy of Management Review*, 1, 1976, pp.84-98, s.88.

³¹⁴ Bruno S. Frey- Klaus Foppa, “Human Behavior: Possibilities Explain Action”, *Journal of Economic Psychology*, 7, 1986, pp.137-160, s.156.

³¹⁵ Kısa bir özet için bakınız Amitai Etzioni, *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, New York: Free Press, 1988, ss.117-122.

³¹⁶ Tomer, a.g.e., s.91.

rasyonelitedir. Normatif bağıllık ve etkili bağıllık sistematik karar verme ön yargılarını ortaya çıkarmaktadır. Çünkü bu faktörler elde edilen bilgiyi, bu bilgiyi işleme biçimini, düşünülen seçenekleri ve sonuç olarak seçilen seçenekleri etkilemektedir.³¹⁷

Peki sınırlı rasyonelite bireyler için nasıl işlemektedir? Burada ilk olarak problem belirlenmektedir. Daha sonra kriter ve alternatifler için araştırma başlamaktadır. Fakat kriter listesi ayrıntılı değildir. Karar verici daha dikkate değer sınırlı bir karar verme listesi belirleyecektir. Bunlar kolaylıkla bulunabilen kararlardır. Bir çok durumda bunlar benzer kriterleri, güvenilir ve doğru çözümleri ifade etmektedir. Bu sınırlı alternatifler belirlendikten sonra karar verici onları yeniden değerlendirmeye başlayacaktır. Fakat, bu değerlendirme kapsamlı olmayacaktır. Bunun yerine karar verici gerçekte mevcut seçimlerden sadece görece olarak küçük derecede farklı olan alternatifler ile başlayacaktır. Karar verici alternatifleri sadece “yeterli derecede iyi” bir alternatif belirleyinceye kadar değerlendirmektedir. Yeterli derecede kriterini karşılayan ilk alternatif ile araştırma sona erecektir. Bu nedenle son çözüm optimal olmaktan ziyade tatmin edici bir seçim olmaktadır.³¹⁸

Karar verme ve bilgi işlemede kullanılan stratejiler ya da atılan adımlar ne olursa olsun karar vericiler organizasyonların amaçlarını -kendi ve diğerlerinin amaçları değil- ve diğer gerekli bir çok bilgiyi hesaba katmadıklarında tam rasyoneliteye uygun davranmayacaklardır. Simon, *Yönetici Davranışı*'nda üyelerinin rasyonel karar vermelerini cesaretlendirmek için organizasyon ve onun yönetimi tarafından üstlenilen görevlerin önemini belirterek “*rasyonel insan*” (rasyonel iktisadi insandan farklı olarak) fikrini geliştirmiştir. Simon'un bakışında organizasyonların etkisi oldukça önemlidir.³¹⁹

Simon'a göre organizasyon bir grup insan arasında meydana gelen iletişim ve diğer karmaşık ilişkiler modeline karşılık gelmektedir. Bu modelde grubun her bir üyesi gerekli bilgileri elde ederek, belirli amaçlar ile hareket ederek, çeşitli tavır ve tutumlar sergileyerek kararlara katılmaktadır. Ayrıca grup üyeleri karşılıklı etkileşimlerle birbirlerine nasıl tepkide bulunacağını öğrenerek bir dizi sabit ve anlaşılabilir bekleyişler geliştireceklerdir.³²⁰ Simon'un bir “*insan modeli*” geliştirmesi konusundaki çalışmaları geleneksel “*iktisadi insan*” modeline karşı tasarlanmıştır. Sıkı bir analitik çerçeve kullanarak Simon, iktisat teorisi varsayımlarının kalbine gitmiş ve geleneksel maksimizasyon ilkesi yerine tutarlı bir araştırma stratejisi (örneğin, fonksiyonel analiz) sunmuştur. Simon'un teorik argümanları geniş bir iktisadi alana da uygulanabilir özelliktedir. Leibenstein'e göre Simon tarafından önerilen subjektif rasyonel karar modelleri iktisatçıların genel modellerine göre daha iyi bir alternatif sunmaktadır. Simon'un iktisadi karar verme yaklaşımının tüketicilerin ve girişimcilerin gerçek karar verme davranışlarını tahmin etmede ve açıklamada önemli katkılar

³¹⁷ A.g.e., s.88.

³¹⁸ Robins, a.g.e., s.108.

³¹⁹ Tomer, a.g.e., s.92.

³²⁰ A.g.e., s.92.

sağlamıştır.³²¹ Kısaca Simon “eski modeller kadar verimli, sade ve gerçekçi olan alternatif bir model sunmuştur.”³²²

4.2.1.3. Davranışsal Karar Kuramı

Yukarıda ana hatlarıyla tarif edilen temel karar kuramı, firmaların nasıl karar aldığını gözlemlemeye yönelik günümüzdeki ampirik çabaların çoğuna kılavuzluk etmiştir. Ancak birçok ampirik gözlemin ana hatlarıyla göstermiş olduğumuz temel kuramla uyummadığı görülmüştür.³²³ Geçmişte organizasyonları araştıranlar mevcut organizasyonel karar verme kuramını iki esas şekilde eleştirmiştir. Birinci eleştiri kuramın organizasyonların aşırı zaman ve bilgi talebini öngördüğü ile ilgiliydi.³²⁴ Bilgi ve zaman, serbestçe ulaşılabilir kaynaklar olarak görülmüştür. Alternatiflerin tüm sonuçlarının tam olarak bilinmesi öngörüsü, organizasyonların yalnızca az sayıda alternatifi ele aldığı, organizasyonel hedeflerin alt kümesiyle ilgili az sayıda sonucu araştırdığı ve nispeten kesin olmayan tespitler yaptığı şeklindeki ampirik gözlemler karşısında mantıksız görünüyordu.³²⁵

İkinci eleştiri kuramın firma tercihlerinin sorunlu olmadığı, bir organizasyonda karar vericilerin aynı tercih fonksiyonuna sahip oldukları, değilse bile aralarındaki çatışmayı daha önce yapılan bir anlaşmanın şartlarıyla hemen çözüme bağladıkları şeklindeki varsayımlarına yönelikti.³²⁶ Siyasi bir organizasyon durumunda anlaşma ya koalisyon uzlaşması ya da rejimin tüm üyelerinin pazarlıkla ve yasama ile belirlenen şartlara bağlı kalmayı kabul ettiği anayasadır. Siyasetle yönetim arasındaki tanıdık fark buradan gelmektedir: Firma ya da başka bir Weber bürokrasisi durumunda anlaşma çalışanların maaşlarının ödenmesi karşılığında, sahiple ya da diğer bir meşru politika oluşturan tarafla hedefleri aynıymış gibi hareket etmeyi kabul ettikleri çalışma sözleşmesidir. Ancak diğer taraftan ampirik araştırmalar organizasyonlardaki çatışmanın yerleşik (endemic) olduğunu, önceden yapılan anlaşmalarla çözüme bağlanmaktan ziyade daha çok sürekli olduğunu göstermiştir.³²⁷

60 yıldan fazla bir süredir iktisatçılar tam rasyonelite ve maksimizasyon varsayımlarının ortadan kaldırılması, bunun iktisat teorisi üzerindeki sonuçları ve iktisadın davranışsal varsayımları üzerine tartışmaktadırlar. Harvey “gerçek” bilim adamlarının çalışmaları hakkında okumaları gereken en önemli kaynağın James Watson tarafından yazılan *The Duble Helix* adlı kitap olduğunu ifade etmiştir. Bu kitap Watson ve Crick’in DNA’nın yapısını nasıl

³²¹ Leibenstein, “A Branch of Economics is Missing...., a.g.e., s.481.

³²² Gilad ve Kaish, a.g.e., s.56.

³²³ Herbert A.Simon, “Rational Decision Making in Business Organizations”, *American Economic Review*, 69, 1979, 493-514.

³²⁴ Herbert A.Simon, “A Behavioral Model of Rational Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1955, p.99-118.

³²⁵ March ve Sevón, “Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.372.

³²⁶ James G.March, “The Business Firm as a Political Coalition”, *Journal of Politics*, 24, 1962, pp.662-678.

³²⁷ March ve Sevón, “Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.372.

ortaya çıkardıklarının hikayesidir. Harvey'in hoşlandığı en önemli bölüm Watson ve Crick'in DNA'nın resimlerine nasıl sahip oldukları ve buluşlarında böyle anahtar rol oynayan gerçek bir DNA'nın incelemelerinin nasıl olduğuydu. Harvey'e göre eğer iktisatçılar insan davranışlarını anlamak istiyorlarsa gerçek insanın "fotoğrafları"na ve incelemelerine ihtiyaç duyduklarını belirtmiştir.³²⁸ Gerçek insanın "fotoğrafları"na ve incelemelerine yönelik önemli çalışmalardan biri Cyerth ve March tarafından dile getirilen davranışsal firma teorisidir.

Cyert ile March tarafından geliştirilen davranışsal firma kuramı bu eleştirileri dikkate alarak, firma konusundaki iktisadi kuramlara daha çok süreç realizmini entegre etmeye yöneliktir. Temel fikirlerini dört kavram etrafında özetlediler:³²⁹

Birinci kavram *çatışmanın yarı çözümüdür (quasi resolution)*. Bu kavram ile organizasyonların çatışmayı ne tam çözdüğü ne de ağırlaştırdığı kastedilmiştir. Yerel rasyonellik, alt birimleri birbirinden korumakta ve kabul edilebilir düzeyde karar kurallarının kombinasyonunu ve hedeflere sıra ile dikkat edilmesini sağlamakta, onların yaptıkları seçimler ile ilgili çıkacak çatışma ihtimalini düşürmektedir.

İkinci kavram *belirsizlikten kaçınmadır*. Organizasyonların o anki eylemlere bağlı gelecekteki sonuçlar konusunda belirsizliklerle karşı karşıya geldiği, fakat bu belirsizlikler karşısında kılavuz olarak olasılık hesaplamaları ya da temel karar kuramını kullanmaktan ziyade, belirsizlikten kaçacak şekilde ortamı yeniden inşa ederek yanıt verdiklerini ileri sürdüler. Burada prosedür olarak tahmin etmekten çok geniş bir şekilde aşamalı geri bildirim tepkilerinin kullanımı mevcuttur ve organizasyonlar belirsizliği mümkün olduğu kadar ortadan kaldırmaya imkân verecek diğer aktörlerle müzakere ederek anlaşmaya varmaya çalışmaktadırlar.

Üçüncü kavram *problemistik araştırmadır*. Yeni alternatifler ya da yeni bilgi için araştırmaların bir problemle motive edildiği ve alan dışına daha fazla çıkmadan önce, mevcut alternatiflerin çevresindeki alternatifler ele alınarak nispeten basit bir şekilde ilerlediği öne sürülmüştür. Bu araştırmalar alt birimlerin bekleyişlerini, özel gündemlerini, eğitimlerini yansıtır nitelikte önyargılı olarak görülmüştür.

Dördüncü kavram *organizasyonel öğrenmedir*. Organizasyonların tecrübelerinden öğrendiği ileri sürülmüştür. Organizasyonlar hedef düzeylerini, kendi ve kendilerini kıyasladıkları tarafların performanslarına uygun şekilde değiştirmektedirler. Dikkat etme (uyarı) kurallarını farklı dikkat etme örneklerinin farklı şekilde ödüllendirici olduğu tecrübesine dayanarak değiştirirlerken, araştırma kurallarını da araştırma aracılığıyla nesnelere bulma (ya da bulamama) tecrübesine dayanarak değiştirmektedirler.

1963'ten sonra firma kuramlarının firmalar içinde yapılan karar verme sürecinin davranışsal boyutuna daha esaslı olarak dayanması gerektiğine dair genel düşünceler ortaktı.

³²⁸ Frantz, a.g.e., s.33.

³²⁹ March ve Sevón, "Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.373.

Bununla beraber davranışsal firma teorisinin özel uygulamaları olmuştur. Aharoni³³⁰ bu perspektiften yabancı yatırımları araştırmış, Carter³³¹ organizasyonel finans yönetimi ve sermaye bütçelemesini incelemiş, Swieringa ve Waterhouse³³² firma içi fiyatlama ile ilgilenmiş, Hopwood³³³ muhasebe uygulamaları için daha genel bir uygulama oluşturmuş, Joskow³³⁴ normal firmaların fiyatlama davranışlarını incelemiş ve Bazerman ve Schoorman³³⁵ çatışan yöneticileri ele almıştır. Kay³³⁶ çerçeveyi kaynak tahsisi, organizasyonel yapı ve ekonomik büyüme dahil olmak üzere neoklasik firma kuramlarına ait geleneksel düşüncelerin çoğunu dikkate alacak şekilde genişletmiş ve bu alan üzerinde çalışmıştır. Bunun yanı sıra çok sayıda çalışma sınırlı rasyonelite fikrini iktisadi olmayan organizasyonlardaki davranışa uygulamıştır.³³⁷

Çoğu karar verme teorisyeni karar probleminin iyi tanımlandığını ve karar verenlerin, yalnızca insan biliş sınırlamaları çerçevesinde olsa da, rasyonel olduğunu varsaymıştır. Bu sınırlamalar dikkate alındığında davranış, karar hedefi ve onun içeriğine ait özelliklerle, problem ve bilgilerin algılandığı, kodlandığı ve değerlendirildiği üslupla ve uygulanan karar kurallarıyla açıklanabilir.³³⁸ Davranışsal karar kuramının merkezi varsayımı karar verenin, belirsiz bir şekilde tarif edilen ya da kısmen bilinmeyen bir şeyler seçerken ve değerlendirirken ciddi bilişsel sınırlamalar dahilinde hareket etmekte olduğudur.³³⁹

Araştırmalar, hem çoğu yargılama ve karar verme süreciyle ilgili olarak otomatik, algılamaya benzer heuristikleri hem de daha ihtiyatlı bilgi işlem stratejileri ortaya çıkarmışlardır. Bu, insan yargısında ilginç bir önyargı listesi oluşturmuş ve insanların problemleri nasıl fark ettikleri, tecrübeden nasıl öğrendikleri, karar verme probleminin çerçevesini nasıl oluşturdukları, düşünsel haritaları nasıl geliştirdikleri ve bu haritaların kararlarla nasıl ilişkili olduğu konularında araştırmalara yol açmıştır. Bu araştırmalar ayrıca karar verene ait tercihlerin gevşek, muğlak, kısmen ya da tamamen bilinmiyor, hatta

³³⁰ Yam A.Aharoni, *The Foreign Investment Decision Process*, Cambridge, MA:Harvard Graduate School of Business Administration, 1966.

³³¹ E. Eugene Carter, "The Behavioral Theory of the Firm and Top Level Decisions", *Administrative Science Quarterly*, 16, 1971, pp.413-428

³³² Robert J. Swieringa - John H. Waterhouse, "Organizational Views of Transfer Pricing", *Accounting, Organizations and Society*, 7, 1982, pp.149-155.

³³³ Anthony G. Hopwood, "On trying to Study Accounting in the Context in Which it Operates", *Accounting, Organizations and Society*, 8, 1983, pp.287-305.

³³⁴ Paul L. Joskow, "Pricing Decision of Regulated Firms: A Behavioral Approach", *Bell Journal of Economics*, 4, 1973, pp.118-140.

³³⁵ Max H.Bazerman, F. David Schoorman, 1983, "A Limited Rationality Model of Interlocking Directorates", *Academy of Management Review*, 8, 1983, pp.206-217 .

³³⁶ Neil M. Kay, *The Innovating Firm: A Behavioral Theory of Corporate R & D*, New York: St.Martin's Press, 1979.

³³⁷ Bakımız John F. Padgett, "Bounded Rationality in Budgetary Research", *American Political Science Review*, 74, 1980, pp.354-372 ve John F. Padget, "Managing Garbage Can Hierarchies", *Administrative Science Quarterly*, 25, 1980, pp.583-604.

³³⁸ Gerardo Rivera Ungson-Daniel N. Braunstein-Phillip D. Hall, "Managerial Information Processing: A Research Review", *Administrative Science Quarterly*, 26, 1981, pp.116-134.

³³⁹ March ve Sevón, "Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.375.

gelişmemiş nitelikte olabileceğini öne sürmüşlerdir. Bu konular, yukarıda tarif edilen davranışsal firma kuramı perspektifine kısmen benzer niteliktedir.³⁴⁰

Aşağıda seçme ve yargılama konusunda karar verme ile ilgili ampirik bulgulara odaklanıp davranışsal karar kuramında önemli bir takım ampirik bulguları tarif edeceğiz.

4.2.1.3.1. Davranışsal Karar Kuramında Problem Tanıma

Psikoloji, insanların geleneksel iktisatçıların ifade ettiklerinden nasıl daha farklı olduğu konusunda bize önemli bilgiler vermektedir. Psikolojik araştırmalar fayda fonksiyonu hakkında iktisadi varsayımlardan daha gerçekçi bilgi sağlayacak örnekler vermiştir. Bir kişinin tercihleri sadece sonuçların mutlak düzeyi tarafından değil, kişinin ilgi düzeyi, problemlere yaklaşım tarzı ile de belirlenmektedir. Özellikle statüko ile ilgili olarak yapılan araştırmalarda insanların kazanç durumlarında yaşadıkları hazın, kayıp durumunda yaşadıkları üzüntüden daha az olduğunu göstermiştir. Kahneman, Tversky ve Thaler başta olmak üzere bir çok araştırmacı belirsizlik altında karar vermede bazı önyargılar ortaya çıkarmışlardır. Bu ön yargılar insanların fayda fonksiyonunu maksimize etmeye çalıştıkları zaman hata yapmasına neden olabilmektedir.

İrrasyonelite ve optimal olmama davranışı hem bireysel hem de grup düzeyinde insan varlığının ortak bir özelliği olduğu konusunda artan kanıtlar vardır. Rasyonelite ilkesinin sağladığı bireysel davranış yerine doğal seçim davranışını öneren Frank'ın belirttiği gibi rasyonel firma davranış varsayımı şimdi her zamankinden daha çok teorik bir temele ihtiyaç duymaktadır.³⁴¹

Olasılıkları değerlendirmede rasyonaliteye aykırı örnekler bir takım basit önyargılardan, kendine hizmet etme önyargısı, güdülenmiş muhakeme ve bilişsel uyumsuzluk gibi daha karmaşık önyargılara kadar uzanmaktadır.³⁴² Bu önyargılardan biri küçük sayılar kanunudur.

“*Küçük sayılar kanunu*”, insanların küçük bir örneklem grubu içinde çıkan olasılık dağılımının büyük bir gruptaki olasılık dağılımına benzeme derecesini nasıl aşırı abarttığını belirtmektedir.³⁴³ Örneğin, insanlar küçük öğrenci sınıflarının bile çok daha büyük olanların

³⁴⁰ A.g.e., s.375.

³⁴¹ Richard J Herstein, “Rational Choice Thoery, Necessary But Not Sufficient,” *American Psychologist*, 45(3), pp.356-367, s.358.

³⁴² Bu önyargıların iktisattaki uygulaması için bakınız Rabin, a.g.e., s.358.

³⁴³ Kahneman ve Tversky küçük sayılar kanunu ile insanların kullanılan esas oranın altındaki eğilimini belirtmektedirler. Tversky ve Kahneman temsililik heuristik için kanıtlar elde etmişlerdir. Bayes kanunu, olasılıkları değerlendirirken temel oran ile temsililiğini birleştirmemiz gerektiğini ifade eder. İnsanlar hâlâ kararlarını şekillendirmede temel oran bilgisini kullanırlar. Eğer biz herhangi birinin suçluya benzediğini düşünürsek bu değerlendirmeyi suçlu insanların yüzdeliği hakkındaki bilgiye dayanarak yaparız. Benzer şekilde belli bir tıbbi test insanlar arasında genelde bir hastalık ortaya çıkarıyorsa ve sadece ara sıra bir hastalık sonucu yaratıyorsa insanlar verilen pozitif sonuç ile hastalık yaşayacağı olasılığını aşırı abartma eğiliminde olacaktırlar. Hastalığın nadir olması, yanlış olumlunun toplam sayısı doğru olumlunun sayısından daha büyük

tipik dağılımına yakın olduğunu düşünmektedir. Aynı şekilde iyi bir finansal analistin bir dizide (row) ne sıklıkla birkaç kez yanlış yapacağı ve kötü bir analistin ne sıklıkla birkaç kez doğru yapacağı düşük tahmin edilmektedir. Çünkü insanlar küçük gruplardaki örneklerin olasılık dağılımının büyük gruplardakine yakın olduğunu düşünmektedir. Bu önyargının sonucu olarak tahmin yapmak istediklerinde insanlar nüfusun küçük bir örneğine dayalı olarak elde edilen sonuçları genelleştireceklerdir. Elde edilen sonuçlar aşırı tahmin edilecektir. Örneğin; bir madeni parayı 20 kez attığımızda en az yüzde 80 yazı gelme olasılığı, 5 kez attığımızda yüzde 80 yazı gelme olasılığı ile karşılaştırıldığında gerçekten sırasıyla olasılıklarımız yaklaşık % 1 ve yüzde 19 dur. Fakat insanlar bu iki durumu aynı görmektedir.³⁴⁴

Kahneman ve Tversky şu soruyu üniversite öğrencilerine yöneltmiştir: Belirli bir kasabada iki hastane hizmet vermektedir. Büyük olan hastanede her gün yaklaşık 45 bebek doğarken daha küçük olan hastanede ise her gün yaklaşık 15 bebek doğmaktadır. Bildiğiniz gibi tüm bebeklerin yaklaşık yüzde 50'si erkek çocuktur. Ancak, tam yüzdeler günden güne değişmektedir. Bazen yüzde 50'den fazla, bazen de düşük çıkmaktadır. Bir yıllık periyot için her bir hastane erkek bebeklerin doğum oranının % 60'dan daha fazla olan günleri kaydetmişlerdir. Hangi hastanenin daha fazla gün kaydettiğini düşünüyorsunuz ?

Katılanların yüzde 22'si büyük olan hastanenin daha fazla gün kaydettiğini düşünürken, yüzde 56'sı gün sayısının aynı olduğunu düşünmüştür. Sadece yüzde 22'lik bir kesim küçük olan hastanenin daha fazla gün kaydettiğini düşünmüştür. Burada katılanlar gün başına çocuk doğum oranının bağlantısını kurmamışlardır.³⁴⁵

Kiesler ile Sproull organizasyonlardaki bireylerin problemleri fark etme ve sebepleri tanımlama biçimleri ile ilgili sosyal biliş araştırmaları özetleyip atıf teorisinden ve sosyal algılamadan beş temel kavram tanımlamışlardır.³⁴⁶

1. *Büyütme ilkesi*: Karar vericiler, aynı zamanda mevcut mantıklı bir engelleme etkisi varsa O faktörün önemini çoğu durumda abartmaktadırlar.

2. *İndirgeme (discounting) ilkesi* : Karar vericiler herhangi bir durumda daha kuvvetli olan nedensel etkenlerin önemini abartmaya, daha küçük olan nedensel etkenlerin önemini ise küçümsemeye yönelmektedirler.

3. *Aldatıcı korelasyon*: Karar vericiler iki olayın birlikte meydana gelmesi, benzer görünmesi ya da tesadüfi bir şekilde birbirine bağlı olması durumlarında aralarında korelasyon görme eğiliminde olmaktadır.

olursa uzak olabilir. Bknz. Amos Tversky-Daniel Kahneman, "Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 185, 1974, 1124-1131.

³⁴⁴ Rabin, a.g.e., s.25.

³⁴⁵ İnsanlar küçük sayılar kanununa inanırlarken açıkça büyük sayılar kanununa inanmamaktadırlar. İnsanlar büyük örneklemin bütün nüfusa benzeyeceğini düşük tahmin etmektedir. Kahneman ve Tversky (1982a) örneğin; katılımcıların ortalamadan çoğu bir günde doğan 1000 bebeğin 750'den daha fazla kız olma şansının 1/10 dan daha fazla olduğunu düşünmüştür. Gerçek olasılık ise yüzde 1'den daha azdır.

³⁴⁶ Sara Kiesler-Lee Sproull, "Managerial Response to Changing Environments: Perspectives on Problem Sensing from Social Cognition", *Administrative Science Quarterly*, 27, 1982, pp.548-570.

4. *Aldatıcı nedensellik*: Karar vericiler göze çarpan olayları nedensel açıdan önemli olarak görmeye, diğerlerini kendilerinden daha çok nedensel etkiye sahip olduklarını düşünmeye, nedenselliği durum etkenlerinden ziyade diğer bireylerin istek ve tutumlarına bağlamaya ve yakın geçmişteki olaylara gösterdiklerinden daha çok önem vermeye yönelmektedirler.

5. *Otomatik tarama*: Karar vericiler işaretleri tespit etmek için otomatik tarama yapmakta ve göze çarpan ve sıkça tekrarlanan işaretlerin önemini abartmaya yönelmektedirler.

Problem algılama bilgi işleme biçimine ve bilgiyi kullanmada motivasyonel faktörlere bağlıdır. Kiesler ile Sproull tecrübe temelinde gelişen zihinsel temsillerin (alguların, fikirlerin, inançların, imajların, düşüncelerin, anıların) gelişme yollarını etkileyen bir takım etkenleri de tarif etmişlerdir. Üstelik karar verenlerin göze çarpan ve mevcut bilgi organizasyon şeması için geçerli olan bilgileri birleştirmeye ve dikkat etmeye ve önceki kanıları ya da kendi değerlerine uygun bilgileri kabul etmeye yöneldiklerini belirtmişlerdir.³⁴⁷

İnsanların durumlarının genel niteliğinden ziyade, daha çok mevcut durumlarının bazı referans düzeylere göre nasıl farklı olduğu ile ilgilendiklerini gösteren önemli kanıtlar bulunmaktadır. Örneğin, aynı ısı düzeylerinde eğer biz kendimizi sıcak ısıya uyarlamışsak ortamı soğuk hissederiz; soğuğa uyarlamışsak sıcak hissederiz. İnsanların genel düzeydeki değişikliklerden daha çok mevcut durumdaki değişikliklere duyarlı olduğunu bilmek alışkanlık gibi faktörleri karar verme analizine katmış olmak demektir. Bu durumda örneğin t zamanında faydanın yalnızca mevcut tüketime, c_t değil geçmiş tüketim ya da gelecekteki tüketim bekleyişi gibi faktörler tarafından belirlenen “referans düzeyine”, r_t , bağlı olduğunu söyleyebiliriz. Bu nedenle fayda fonksiyonu daha genel bir şekilde, $u_t(r_t; c_t)$, belirtilebilir.³⁴⁸

Bazı iktisatçılar (ilk örneklerden bazıları James Duesenberry, Richard Easterling ve Harl Ryder ve Geoffrey Heal'dir) uzun süre iktisadi analizlerinde referans etkisini göz önünde bulundursalar da davranışları etkileyen referans noktasına tam olarak önem vermediklerini söyleyebiliriz. Ancak bazı araştırmacılar referans bağımlılığın önemli bir özeliğini belirlemişlerdir: Çeşitli seçenekler arasında insanlar aynı oranda bir kazanç elde etme çekiciliğinden ziyade daha fazla kaybetmekten kaçınmaktadırlar. Tversky ve Kahneman para alanında insanların aynı kazanca göre yaklaşık iki kat kayba değer verdiğini tespit etmişlerdir. Yani kaybetmenin vermiş olduğu acı kazançların sağladığı mutluluğa göre iki kat daha büyük etkiye sahiptir.³⁴⁹

Parasal bir kayba yönelik acının aynı derece bir kazancın getirdiği sevince göre daha büyük olması iktisatçıların genellikle riskten kaçınmayı açıklamada kullandığı konkav bir fayda fonksiyonunu ifade etmektedir. Kahneman ve Tversky'e göre zarardan kaçma,

³⁴⁷March ve Sevón, “Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.376.

³⁴⁸Rabin, a.g.e., s.13.

³⁴⁹Bakınız Daniel Kahneman-Amos Tversky, “Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model”, *Quarterly Journal of Economics*, 1991, 106 (4), pp.1039-61.

insanların küçük riskleri bile sevmediği için, değer fonksiyonunun referans düzeyde (noktasında) eğimini aniden değiştirmektedir. Örneğin; bir çok insan 50/50 bir şansla 10 dolar kaybetme ya da 11 dolar kazanma iddiasında mevcut durumunu tercih edecektir. Rabin'e göre riskten kaçınma konusunda standart konkav fayda fonksiyonu risk tutumu gibi açıklamalar için uygun değildir.³⁵⁰ Rajnish Mehra ve Edward Prescott³⁵¹ ve Larry Epstein ve Stanley Zin³⁵² beklenen fayda çerçevesinde makro veriler ile belirtilen hem küçük hem de büyük ölçekli risk tutumlarının aynı zamanda açıklanamayacağını ifade etmişlerdir. Rabin gerçekten standart konkav fayda fonksiyonunun hem küçük hem de büyük ölçekli risk tutumunu aynı anda açıklayamayacağını gösterdiği bir "*kalibrasyon teoremi*" (calibration theorem) geliştirmiştir. Rabine'e göre fayda fonksiyonunda referansa dayalı bir düşünce beklenen fayda çerçevesi içinde risk tutumu gibi bir durumu açıklamak için gereklidir.³⁵³

4.2.1.3.2. Davranışsal Karar Kuramında Karar Çerçevesi ve Kuralları

Belirsizlik karşısında insanların gerçekte nasıl davrandığı konusunda hem sistematik deneyimleri hem de anektodal olayları içeren geniş çaplı ampirik araştırmalar, psikologlar ve psikoloji ile ilgilenen iktisatçılar tarafından yapılmıştır. Bu araştırmaların çoğu bir kişinin bir problem karşısında fazla bir bilgi beklemeden karar verdiği bahis oynama gibi deneyler ile gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle uzun süre iktisat literatüründe egemen olmuş olan von Neumann ve Morgenstern'in subjektif beklenen fayda maksimizasyon modelinin yararlılığına yönelik kuşku ortaya çıkması şaşırtıcı olmamıştır. Bu model normatif açıdan uygun olabilir; fakat karar vericilerin von Neumann ve Morgenstern'in rasyonelite varsayımına sistematik biçimde aykırı davrandıkları tespit edilmiştir. Özellikle Slovic ve arkadaşları, Nisbett ve Ross, Thaler, Hogarth ve Makridakis, Kahneman ve meslektaşlarının yaptığı çalışmalar bu konuda oldukça aydınlatıcıdır. İstatistikçiler ve diğer uzmanlar bile bu rasyonelite bakışına aykırı eylemleri ortaya çıkaran deneysel çalışmalar yapmışlardır. Karar verilirken meydana gelen anomalilerin bir özeti Frey ve Eichenberger tarafından yapılmıştır.³⁵⁴

Referans noktası etkisi: Alternatifler bireyler tarafından toplam kazanç açısından değil, bir referans noktasına göre değerlendirilmektedir.

Mülkiyet etkisi: Bir kişinin mülkiyetinde yer alan mallar mülkiyetinde tutulmayan mallardan daha yüksek değerlidir (Eldeki kuş daldaki kuştan iyidir).

³⁵⁰ Rabin, a.g.e., s.13.

³⁵¹ Rajnish Mehra-Edward C. Prescott, "The Equity Risk Premium: A Solution ?" *Journal of Monetary Economics*, 22(1),1988, 133-136.

³⁵² Larry G.Epstein-Stanley E. Zin, "First-Order Risk Aversion and The Equity Premium Puzzle", *Journal of Monetary Economics*, 1990, 26 (3), pp. 387-407.

³⁵³ Rabin, a.g.e., s.13.

³⁵⁴ Bruno S. Frey- Reiner Eichenberger, "Anomalies and Institutions", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol:145, 1989, ss.423-437, s.423.

Çerçeveleme etkisi: Bir karar probleminde bilgiyi sunma biçimi bireysel karar üzerinde bir etkiye sahip olmaktadır.

Mevcudiyet ön yargısı: Bireyler karar verdiklerinde yakın zamanlarda meydana gelen ve kişisel olarak tecrübe edilmiş olayları aşırı ağırlıklandırır.

Temsiliyet önyargısı: Bireyler önceki olasılıkları sistematik bir biçimde yanlış anlamlandırır ve örnek büyüklüğüne duyarsızdır.

Fırsat maliyet etkisi: Bireyler karar vermede nakit parasal maliyetleri, aynı büyüklükteki fırsat maliyetinden daha çok ağırlıklandırır.

Kesinlik etkisi: Bir bireyin kararında kesinlikle elde edilen sonuçlar, beklenen faydanın aynı olduğu bilindiği zaman bile, belirsiz olan sonuçlara göre daha çok ağırlıklandırılmaktadır.

Ancak bu bulgulara yönelik tepkiler farklı olmuştur. Psikoloji içinde Kahneman ve Tversky belirsizlik altında karar verme modeli olarak *beklenti teorisi* geliştirdiler. Machina, ampirik olarak tatmin edici tahminlerin, ampirik olarak bağımsızlık varsayımı yanlış olsa bile, tercihlerin düz (smooth) olduğu varsayılması durumunda beklenen fayda teorisinden elde edilebileceğini ortaya koymuştur.³⁵⁵ Loomes ve Sugden beklenti teorisine karşı *pişmanlık teorisi* önerdiler. Bu teori kısaca alternatif seçimler tarafından engellenen karar sonuçlarının getirdiği faydaların etkisi pişmanlık ya da sevinme duygusuna yol açması şeklinde ifade edilebilir. Pişmanlık insanların verdiği kararları etkilemektedir. Örnek vermek gerekirse gelir vergisi uygulamasındaki bir değişiklik sonucunda vergi olarak fazladan ödenilen bir miktar para ile at yarışlarında kaybedilen aynı miktar para arasında hissedilen pişmanlık duygusu farklıdır. At yarışında kaybedilen miktar için duyulan pişmanlık vergi olarak ödenen para için duyulan pişmanlıktan çok sayıda insan için daha fazladır.³⁵⁶

Mehra ve Prescott yaptıkları çalışmada 1889-1978 yılları arasında ABD’de Standart and Poor endeksine göre hisse senetlerinin yıllık ortalama getirisinin kısa vadeli hazine bonusu getirisinden oldukça büyük olduğunu tespit ettiler. Bu rakamlar hisse senetlerinin getirisi için % 7 iken risksiz kısa vadeli hazine bonusu getirisi için de % 1’in altında olmuştur. Yazarlar bu durumun geleneksel iktisat teorisi ile açıklanamayacağını belirterek, kısa dönemde hisse senedi piyasalarının daha riskli olabileceğini, fakat bir çok kişinin uzun dönemli yatırımlar için tasarrufları olmasına rağmen hisse senetlerini ellerinde tutmaktan kaçtıklarını anlatan bu durumu “*hisse senedi primi bilmecesi*” (the equity premium puzzle) olarak adlandırmışlardır. Burada hisse senedi primi, hisse senedi getirisi ile kısa vadeli hazine bonusu getirisi arasındaki farktır.³⁵⁷

³⁵⁵ Mark J. Machina, “Expected Utility” Analysis without the Independence Axiom”, *Econometrica*, Vol:50, 1982, 277-323.

³⁵⁶ Graham Loomes-Robert Sugden, “Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty,” *The Economic Journal*, Vol:92, No:368, 1982, ss.805-824.

³⁵⁷ Rajnish Mehra-Edward C. Prescott, a.g.e., s.146-148.

Nitekim Rabin'e göre kayıptan kaçınma genellikle yargısal bir önyargı gibi görünmektedir. Önemli uzun dönem sonuçlar doğurabilecek kararlarda insanlar önceden yaşadıkları kaybetme deneyimlerinden daha az önem vermektedirler. Aslında, bazı araştırmacılar kayıptan kaçınmayı rasyonel bir fayda fonksiyonu olmaktan çok irrasyonel bir başparmak kuralı olarak görmektedirler.³⁵⁸

Bu noktada bireyler tam rasyonel mi? sorusuna Akerloff tam rasyonel olmadığı şeklinde cevap vermiştir. 1970'lerde insanların zamanın çoğunda “sezgisel bilim adamları” (intuitive scientists) gibi karar verdiklerine inanılırken, günümüzde artık insanların sistematik hatalar yaptığı ispatlanmıştır. Ayrıca iktisatçıların rasyonel kişisel çıkar davranışı varsayımına karşı psikolojik-sosyolojik düşünceden hareketle ajanların baş parmak kuralı³⁵⁹ ya da bazen irrasyonel davrandıkları şeklinde alternatif varsayımlar ileri sürülmüştür. Akerloff'a göre tam rasyoneliteden sapmanın birinci nedeni, bağlama ya da sabitleme (anchoring), mevcudiyetlik, temsiliyet gibi heuristiklerin kullanılması, ikinci olarak davranışımızın atalet (inertia) eğilimine sahip olması, üçüncü olarak baş parmak kuralını kullanmamızdır.³⁶⁰

Bu nedenle Akerloff'a göre psikolojinin temel varsayımlardan biri olan bilişsel uyumsuzluk, rasyonelite varsayımının yetersiz olduğu yerlerden biridir. 1982 yılında Akerloff ve Dickens yaptıkları bir çalışmada iktisatçıların bir rasyonel iktisadi model içine bu bilişsel uyumsuzluk olayını tam rasyonel olmayan davranış olayları ile birleştirmeleri gerektiğini belirtmiştir. Bunu gerçekleştirmek için üç öneri getirdiler.³⁶¹ Birincisi, insanlar hem dünya hakkında hem de kendi inançlarına yönelik tercihlere sahiptirler. İkinci olarak, insanlar kendi inançları üzerinde bazı kontrollere sahiptirler ve bu nedenle kendi düşünceleri ile tutarlı bilgiyi seçerek düşüncelerini yönlendirebilirler. Üçüncüsü, seçilen inançlar bağlama (anchoring) davranışı ile zamanla sabit kalmaktadır. Bu üç öneri basit bilişsel uyumsuzluktan daha zengin bir davranış tipine izin vermektedir. Zengin davranış tipi tam rasyonel olmayan davranış tipini bir iktisadi rasyonel model ile birleştirme konusunda tutarlıdır. Davranışsal unsurları geleneksel neoklasik teori içine yerleştirme çabalarından dolayı Nobel ödülü kazanan Akerloff'a göre aynı zamanda bilişsel uyumsuzluğun etkisi altındaki davranış Bayesian kurallar altındaki rasyonel davranışı dikkate almayabilecektir.³⁶²

Richard Herrnstein ve Drazen Prelec, bağımsız ve ikili karar durumlarında yaptıkları önemli deneysel araştırmalar sonucunda “iyileştirme teorisi” (melioration theory) olarak

³⁵⁸ Rabin, a.g.e., s.34.

³⁵⁹ Belirsizlik altında davranış modellerine yönelik girişimlerin optimal kurallardan ziyade başparmak kuralı üzerine yoğunlaşması gerektiği şeklinde bazı görüşler ileri sürülmüştür. Bakınız; örneğin J.D.Hey “Whither Uncertainty?”, *Economic Journal*, Vol:93, 1983 ss.130-139.

³⁶⁰ Bakınız George Akerloff “Rational Models of Irrational Behavior”, *American Economic Review*, 77,137-142, 1987 ve George Akerloff-Janet Yellen, “ Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?”, *American Economic Review*, 74, 708-720, 1985.

³⁶¹ George Akerloff-William Dickens, “ The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, *American Economic Review*, 72, 307-319, 1982, s.312.

³⁶² Akerloff ve Yellen, a.g.e., s.141.

adlandırdıkları bir teori geliştirdiler.³⁶³ Yazarlara göre organizmalar bir seçim yaparken beklenen kazançlarını klasik iktisat teorisinin belirttiği gibi maksimize etme gereğini duymazlar. Seçenekler daha çok yerel pekiştirme oranlarındaki farklılıklar temelinde birbiri ile rekabet etmektedirler. Organizmalar sürekli olarak bir alternatif diğerinden iyiyse, diğeri ilkinde göre daha iyi olana kadar, o alternatifi pekiştirmenin toplam etkisine bakmaksızın diğerine değiştirmektedir. Bu teoriye göre denekler her zaman daha yüksek ortalama değeri temsil eden alternatifi seçecek şekilde davranmaktadırlar. Bu ayarlamalar süreci, en sonunda tüm aktif alternatiflerin ortalama değerini eşitleyecektir. Bu teori deneklerin seçimler karşısında ortalama faydasını eşitlemek için hareket ettiklerini belirtmektedir. Herrnstein ve Prelec, belli bir döneme dağılmış bir seçim çok sayıda küçük kararların bir toplamı olduğu zaman, o seçimin kişinin kendi tercihleri açısından güvenilir ve tahmin edilebilir bir şekilde optimal altı olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu iddiayı desteklemek için deneysel çalışmalar yapılmıştır.³⁶⁴ Yazarlar insanların yapacakları seçimi gelecek seçimlerinden sağlanacak faydanın etkilerini düşünmeden, hangisinin en fazla pratik fayda sağlayacağına göre yaptıklarını öne sürmüşlerdir. Yani, insanlar çoğunlukla iç dünyalarını, şu anki seçimin sonraki seçimlere fayda olarak etkisini, ihmal etmektedirler. Bu konuda Rabin'in verdiği örnek şöyledir: Her gece iki lokantadan birinde yemek yediğinizi düşünün: A lokantasında veya B lokantasında. B lokantasını daha çok seviyorsunuz, fakat çeşitliliği de sevdiğinizden dolayı her akşam sağlanan faydanız şu şekilde olacaktır :³⁶⁵

B lokantasında sağlanan fayda : 7 – eğer geçen gece A lokantasında yediyseniz

B lokantasında sağlanan fayda: 5 – eğer geçen gece B lokantasında yediyseniz

A lokantasında sağlanan fayda : 4 – eğer geçen gece B lokantasında yediyseniz

A lokantasında sağlanan fayda: 3 – eğer geçen gece A lokantasında yediyseniz

Herhangi belirli bir günde son seferki yeme durumunuza bakmaksızın, B lokantasında yiyerek A lokantasından daha fazla fayda sağlayabilirsiniz. Ama fayda maksimizasyon tüketim programınız sürekli B lokantasında (her seferinde 5 fayda puanı olarak) yemekten, B lokantası ve A lokantası arasında gidip gelmektir (böylece 7 ve 4 fayda puanı arasında gidip gelirken ortalama 5.5'tir). Fakat, her an kendimize “hangisi beni daha çok memnun eder”, B lokantası mı A lokantası mı? sorusunu sorduğumuzda B lokantasında daha sık yiyebiliriz.

İyileştirme teorisi esas olarak eşleme yasasından gelişmiştir. Herrnstein, bir organizmanın birbirine karşıt iki seçim davranışını her bir davranışın nisbi pekiştirme oranları temelinde tahmin ve kontrol etmek için bir formül geliştirmiştir. Bu yasa, bir organizmanın belli bir

³⁶³ Richard J Herrnstein-Drazen Prelec, “Melioration: A Theory of Distributed Choice,” *Journal of Economic Perspectives*, 5, 1991, 137-156.

³⁶⁴ Richard J. Herrnstein, “Experiments on Stable Suboptimality in Individual Behavior”, *American Economic Review*, 81, 1991, 360-364.

³⁶⁵ Rabin , a.g.e., s. 35.

tepki seçeneğinde nisbi tepki verme oranının, o seçenek için mevcut nisbi pekiştirme oranına eşit olduğunu belirtmektedir. Bu, iki seçim örneğinde matematiksel olarak şöyle ifade edilebilir:

$$R_1 / R_1 + R_2 = r_1 / r_1 + r_2$$

Burada R_1 ve R_2 iki alternatif için tepki oranlarını verirken r_1 ve r_2 ise aynı iki tepki için pekiştirme oranlarını vermektedir. Herrnstein iyileştirme için gerekli hesaplamaların maksimizasyon için gerekli olan hesaplamalardan daha basit olduğunu ifade etmiştir. İyileştirme sadece organizmanın bireysel davranışlardan yerel pekiştirme oranları arasındaki farklılığa cevap vermeyi gerektirirken, aksine maksimizasyon, davranışlar karşısında en büyük toplamlı pekiştirme seçimlerini gerektirir. Herrnsteine göre eşleme ve fayda maksimizasyonu arasındaki temel fark şudur: Eşleme eylemin uzun dönemdeki ortalama getirisi (fayda ya da pekiştirme açısından) üzerine temellenirken, maksimizasyon her dönem marjinal gelir duyarlılığını gerektirmektedir.³⁶⁶

Yukarıda belirtildiği üzere insanlar karar çerçevesini oluştururken rasyonel seçimin gerektirdiği portföy perspektifiyle hareket etmemektedirler. Çoğu karar, kıyaslamaları kullanarak, ayrışık bir şekilde verilmektedir. Birleştirici kural kullanıldığında alternatifler, önceden ayarlanan standartla kıyaslanmakta ve uymadıkları takdirde elenmektedir. En azından bir boyutsal standardın tatminkarlığı yeterliyse insanlar ayrıştırmacı kuralları kullanırlar. Alternatif ve boyutlar çok sayıda olduğunda bireyler, başlangıç tarama kuralları olarak birleştirici ve leksikografik modelleri³⁶⁷ (lexicographic models) kullanmaya yönelirler.³⁶⁸ Bu kuralların firmalarda ve diğer karar verme fiillerinde kullanımı çok sayıda araştırmada gösterilmiştir.³⁶⁹

4.2.1.3.3. Davranışsal Karar Kuramında Olasılık Uygulamaları

Olayların olma olasılığını tahmin etmek iktisadi yaşamın merkezinde yer almaktadır. Bir iktisadi dalgalanmada işinizi kaybedecek misiniz? Faiz oranları yükselecek mi? Tatile

³⁶⁶ Richard J. Herrnstein, "Relative and Absolute Strength of Response as a Function of Frequency of Reinforcement", *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 4, 1961, 267-272.

³⁶⁷ Leksikografik modeller tüketicilerin ürün özelliklerini sıraladıkları en önemli özelliklere göre değerlendirdiği ve bu öncelikli özellikleri en iyi tatmin eden markayı seçeceğini varsayan tüketici tutum modelidir. Örneğin, bir tüketici bir arabayı alırken en önemli öncelikler olarak fiyat, yakıt tüketimi, fren sistemi ve tavanda üst baş boşluğu bulunması şeklinde özellikler sıralayabilir. Eğer iki araba fiyat, yakıt tüketimi ve fren sistemi açısından benzerse üst tavan boşluğu olan arabayı tercih edecektir. Bu durumda renk gibi düşük sıralı özellikler karar üzerinde etkili olmayacaktır.

³⁶⁸ March ve Sevón, "Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.377.

John W. Payne, "Task Complexity and Contingent Processing in Decision Making: An Information Search and Protocol Analysis", *Organizational Behavior and Human Performance*, 16, 1976, pp.366-387.

³⁶⁹ Robert Libby-Peter C. Fishburn, "Behavioral Models of Risk Taking in Business Decisions: A Survey and Evaluation", *Journal of Accounting Research* 15, 1977, 272-292 ve John D. Hey, "Search for Rules for Search", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(1), 1982, pp. 65-81.

çıkarken yağmur yağabilir mi? Şirket karlarınız ne olacak? Bu sorular ise bazı yargısal süreçler ile cevaplandırılabilir.

İktisatta olasılıkları yargılama modeli olarak kullanılan standart ilke istatistiksel örneklem kavramı ve yeni kanıtlar ışığında yenilenen olasılıklara yönelik Bayes kuralıdır. Bayes kuralı bilişsel açıdan gerçekçi olmayan bazı özelliklere sahiptir. Birincisi, Bayesian güncelleme a prioridir. İkincisi, Bayesian güncelleme daha önce karar verilmiş olasılıklar ile yeni kanıtların değerlendirmeleri arasında bir ayırım gerektirmektedir. Fakat çok sayıda bilişsel mekanizma bu ayrılabilirliğe karşıt olarak gözlemlenen şeyleri yorumlamak ya da filtreden geçirmek için önceki bilgiyi kullanmaktadır. Üçüncüsü, subjektif beklenen fayda durumlarının olasılık yargılamaları ile bu durumlardan meydana gelen faydanın ayrılabilir olduğu varsayılmaktadır. Arzu giderici düşünce (hüsnükuruntu düşünce- Wishful thinking- gerçekliğin ya da mantık ilkelerin değil de içsel arzuların ve itkilerin kontrolünde olan düşünce süreçleri) ve diğer kendine hizmet eden motivasyonlar bu ayırımı karşı gelmektedirler. Dördüncüsü, Bayesian güncelleme bilginin varış sırasının hiçbir etkisini öngörmemektedir. Fakat sıra etkisi, öncelik etkisi ve sonralık etkisi nedeniyle bellek çalışmalarında genel kabul görmüştür. Belleğin alt sistemler şeklinde yapılandığını gösteren bu sıralamada *sonralık etkisi* (recency effect) öğrenilen şeylerin serbest hatırlanması istendiğinde son öğrenilen şeylerin daha iyi hatırlanma eğilimi olarak ifade edilmektedir. *Öncelik etkisi* (primacy effect) ise daha eski öğrenmelerin artan “tecrübeler” sonucunda daha iyi hatırlanmasıdır. Böylece biliş psikolojisinde öğrenilen şeylerin serbest hatırlanması istendiğinde elde edilen sonuçlar U şeklinde bir eğri ortaya çıkarmaktadır. Bu U ezberlenmesi istenen kelime listesinde ilk sırada bulunan kelimelerle son sıralarda bulunan kelimelerin ortadakilere göre daha iyi hatırlandığını göstermektedir.³⁷⁰

İktisadi analizde ordinal fayda teorisi varsayımları, insan davranışını modellemede yaygın bir biçimde temel olarak kabul edilmektedir. Bu varsayımlardan, bir rasyonel karar vericinin tercihlerini yöneten bazı ilkeler ortaya çıkmaktadır. Bunlar değişmezlik (invariance) ve üstünlük (dominance) ilkeleridir. Kahneman ve Tversky yaptıkları ampirik çalışmalarda bu iki ilkeye aykırı sayısız örnek sundular. Bir dizi deneyde aynı seçim probleminin iki eşit biçimi seçimlerin çerçevesine göre farklı tercih sıraları ortaya koyduğunu göstermiştir. Çerçeveleme etkisi Kahneman ve Tversky tarafından ikna edici bir biçimde doğrulanmıştır. Diğer çalışma dizilerinde bağımsızlık varsayımına yönelik aykırılıklar bulunmuştur. Bu aykırılıklar çerçeveleme etkisinin Kahneman ve Tversky tarafından ortaya çıkarılan (insanların kazanç içeren yerlerde riskten kaçma, kayıp içeren yerlerde ise risk almaya yönelik önyargıları şeklinde) diğer etkilerle birleştirilmesi sonucu ortaya çıkarılmıştır.³⁷¹

Olayların meydana gelme ihtimali konusunda fikir yürütmeleri istendiğinde insanlar, olasılıkçı düşüncenin birçok klasik kuralına aykırı hareket etmektedirler. Örneğin, düşük olasılıklara gereğinden fazla değer vermekte, yüksek olasılıklara ise gereğinden az değer

³⁷⁰ Camerer ve Loewenstein, a.g.e, s.10.

³⁷¹ Gilad, Kaish ve Loeb, a.g.e., s.8-9.

vermektedir. Bunun yanı sıra Slovic, sonuçların arzu edilir niteliği arttıkça subjektif olasılıkların da arttığını tespit etmiştir (örn. arzu giderici düşünme).³⁷²

Bilişsel psikologlar hem örneklem ilkelerine hem de Bayes kuralına ters düşen yargılamalara götüren heuristik mekanizmalar da önermişlerdir. Örneğin, Kahneman ve Tversky³⁷³ insanların fikir yürütürken sıkça karşılaştıkları iki heuristik yöntemi incelemişlerdir. Birincisi, bir olayın sıklık ya da olma olasılığı o olayla ilgili örneklerin kolaylıkla hatırlanmasına bağlı olduğunu ifade eden “*mevcudilik heuristiği*”dir. İnsanlar güncel bilgiye dayalı fikirlere daha fazla güven duymaktadırlar. Psikologlar karar verilirken insanların dikkat çeken, ilginç ve çabuk hatırlanabilir bilgiye aşırı ağırlık verdiğini ortaya koymuştur. Mevcudilik heuristik yönteminin kullanılması kolayca erişilebilir olayların meydana gelme olasılığının abartılmasına yol açmaktadır (örn., dramatik, son derece olumsuz ya da olumlu olaylar). İkincisi, nesnelere ya da olaylar arasındaki bağlantı gücünün, iki nesne ya da olayın görünürdeki benzerliğiyle ifade edildiği “*temsiliyet heuristik*” yöntemidir. Temsiliyet heuristik yöntemi, bir olayın sıklığı hakkında fikir yürütürken insanların birim başı bilgileri ihmal ettiği yöntemdir. Sevón insanların farklı derecede subjektif belirsizlikle ilgili durumlarda farklı fikir yürütme heuristik yöntemlerini kullandığını göstermiştir. Yaptığı çalışmalarda insanların olasılık kanaatleriyle ilgili şüphe hissettikleri takdirde, fikir yürütme sonucundaki kanaatlerinin hüs-nükuruntuyu yansıttığını tespit etmiştir. Oldukça emin oldukları takdirde ise insanlar kullanılabilirlik heuristik yöntemini izlemektedirler.³⁷⁴

Önyargılar üzerine yapılan araştırmalar insanların kendi kararlarının sonuçlarını yanlış değerlendirdiklerini ortaya çıkarmıştır. Başka araştırmalar kararlarının fiziksel sonuçlarını tam olarak algılasalar bile insanların bu tür sonuçlardan elde ettikleri hazzı sistematik olarak yanlış algıladıklarını göstermiştir. Bu tahminler geçmişte tecrübe edilmiş faydamızın doğru değerlendirmelerine dayansa da, gelecek tecrübe edilmiş faydayı (future experienced utility) çoğunlukla hatalı tahmin etmektedir.

Bu konuda Kahneman şöyle demiştir: “Bu düşünceler, iki fayda kavramı arasında net bir ayırım önermektedir. Bir sonucun tecrübe edilmiş faydası, bu sonucun hedonik tecrübesinin ölçümüdür... Bir sonucun karar faydası... bir kararda o sonuca atfedilen önemdir. Karar ve tecrübe edilmiş faydanın gerçekleşmesi seçim modellerimizin özü ile farklı biçimlerde olabilir.”³⁷⁵ Rabin’e göre bu aynı zamanda bizi kişisel memnuniyet beyanları ve hatta psikolojik ölçümler gibi metotlar ile insanların hedonik deneyimlerini anlamak amacıyla

³⁷² March ve Sevón, a.g.e., s.377.

³⁷³ Tversky ve Kahneman, a.g.e., s.1126.

³⁷⁴ Guje Sevón, “Subjective Probabilities and Values of Socio-Economic Events at Different Degrees of Uncertainty”, *Scandinavian Journal of Psychology*, 18, 1984, pp.127-129.

³⁷⁵ Daniel Kahneman, “New Challenges to the Rationality Assumption”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150(1), 1994, s.21 pp. 18–36.

“açıklanmış tercih” metodunun ötesine geçen seçimleri kavramak ve aydınlatmak için yollar üretmeye zorlarken, araştırma tarzlarımızın özünü küçültmektedir.³⁷⁶

Peki insanlar faydalarını nasıl yanlış algıladılar? Örneğin; insanlar referans noktasının değişeceğini öngöremeyerek değişime ne kadar bütüncül ve ne kadar çabuk ayak uydurduğu konusunda farkında olmama eğilimi taşımaktadırlar. Klasik bir çalışmada Philip Brickman, Dan Coates ve Ronnie Janoff-Bulman hem loto talihlileri (ortalama kazancı \$479.545 olanlar) hem de bir kontrol gurubu ile görüştiler. Lotoyu kazananlar ve kazanmayanlar arasındaki mutluluk oranında hemen hemen hiç bir fark olmadığını gördüler. Bu görüşme kayıtları bir sonuç teşkil etmese de araştırmacılar alternatif açıklamalar getirmeye çalışmaktadırlar (seçilen önyargılar ya da görüşmecilerce temsil edilen önyargılar). Burada iki sebep loto talihlilerinin neden umduklarından daha mutsuz olduklarını açıklayabilir. Öncelikle, sıradan tecrübeler lotoyu kazandığında doruğa ulaşan deneyime kıyasla daha az memnuniyet vermektedir. İkinci olarak, insanlar şartlarına alışmaktadırlar: Sonunda temel fayda sağlayıcılar tüketimin tam değerleri değil de (yeni) referans seviyemizin sapmaları haline gelmektedir.³⁷⁷

İnsanlar bu tür bir uyumun derecesini öngörememekteler ve bu sebeple hayatlarındaki iniş çıkışlardan kaynaklanan “faydadaki” beklenen değişiklikleri abartmaktadırlar. Burada kayıptan kaçınma, gelir sağlama etkisi ve diğer referans etkilerin rasyonel mi irrasyonel mi? olduğu sorusu karşımıza çıkmaktadır. Eğer insanlar içinde bulunduğu duruma bağlı olarak üzücü kayıplar yaşarlarsa kayıptan kaçınma davranışı rasyonel olacaktır. Çünkü insanlar doğruyu sezip üzücü hislerinden kaçınmaktadırlar. Ve sahip olunan bir bardağı kaybetmenin zihinde canlanması gelecek zamana taşınabilir veya herhangi bir olay, bardağa sahip olmanın sonucunda, uzun dönemde sağladığı fayda ile bağlantılı olarak kalıcı olabilir.

Leibenstein, *X-Etkinlik teorisi*'nde bireylerin bazen tam rasyonel bazen de sınırlı rasyonel davrandığını belirtmiştir. Ona göre tam rasyonelite ya da maksimizasyon kavramı herhangi bir anlama sahipse rasyonel olmama ya da maksimize olmama kavramı da muhtemelen var olmalıdır. Leibenstein rasyonel davranışı davranışsal olarak ele almıştır. Yani, rasyonel davranış belirli davranışların sonucudur. Bir takım davranışlar tam rasyoneldir. Bu davranışlar çevreye yönelik gerçekçi değerlendirmeler, tepkisel yapılan hareketlerden kaçınma, çevredeki küçük değişikliklere duyarlı olma, tecrübelerden öğrenme, diğerlerini memnun etme sonucunda değil daha çok fayda-maliyet analizi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bunun sonucunda Leibenstein iktisat ve psikoloji temelinde bir açıklama getirerek bireylerin “seçici rasyonel” olduğunu ileri sürmüştür. Eğer tam rasyonelite 1.0 puanı ile gösterilirse bazı bireyler tam rasyoneliteye yakın olacak şekilde ortalama 0.9 rasyonel olabilirken diğerleri ortalama 0.5 rasyonel olabilirler.³⁷⁸

³⁷⁶ Rabin, a.g.e., s. 33.

³⁷⁷ A.g.e., s. 34.

³⁷⁸ Frantz, a.g.e.s. 31-32.

Steele'göre rasyonel davranış durum, amaç ve araç sırasını takip etmektedir: Eğer yağmur yağarsa (durum) ve ıslanmak istemiyorsam (amaç) bir şemsiye (araç) almam gerekir. Ama gerçek hayatta durumlar nadiren bu kadar basittir. Bir karar çerçevesi genellikle çok açık uçludur. Yani tüm olasılıklar bilinmeyebilir. Rasyonelite varsayımı bir bireyin bir durum hakkında bilgi elde etme, durumun gerektirdiği eylemi yapma ve o eylemi üstlenme yeteneğine sahip olduğunu varsaymaktadır. Bu şartlar sosyal bir bağlamda nadiren uygulandığından insan davranışı daha çok (eksik ve hatalı) bilgilerin subjektif yorumuna dayanmaktadır. "Mantıklı" kararlar bir bireyin motivasyonunu ve bir durumun subjektif değerlendirmesini yansıtmaktadır. Bu çeşit algılama ve bilgi oluşumu düşünce içine psikolojik ve sosyal davranışsal unsurları getirmektedir.³⁷⁹

Robyn M. Dawes³⁸⁰ yaptığı bir çalışmada insanların belirsiz olaylar karşısında nasıl davrandığını ya da belirsizlik altında nasıl karar verdiklerini ele almıştır. Dawes'e göre insanlar iyi, açık, uygun ve haklı bir hikâye yokluğunda standart beklenen fayda modeline göre hareket etmemektedirler. Örneğin, bireysel karar vericiler ilişkiyi açıklayan mantıksal bir hikâyenin farkında olmazlarsa belirli bir olayın neden-sonuç ilişkisine inanmayacaklardır. Bu doğru bir nedensellik için ilişkinin ötesine bakma konusunda anlamlı bir istek iken Murnighan ve Ross'a göre Dawes'in asıl vurgusu, örneğin insanların ikna edici bir hikaye görmedikleri zaman temel olasılık kanunlarını bile önemsemediklerinden, bu yaklaşımın insanları zayıf karar vermeye yol açabileceği noktasındadır.³⁸¹

Bireylerin geçmişteki tecrübelerini gelecek hakkındaki tespitlerine bağlamalarına dikkat edilmelidir. Fischhoff,³⁸² fiilen gerçekleşmiş olan olayların geriye dönüp bakıldığında, sonucun daha bilinmediği ana göre olasılığı daha yüksekmiş gibi görüldüğü, gerçekleşmeyen olayların ise geriye dönüp bakıldığında olasılığı daha düşükmüş gibi görüldüğünü tespit etmiştir ("niteliğin sonradan anlaşılması"). Subjektif olasılıkların güncellenmesi, basit bir Bayes perspektifinden bekleneceğinden daha aşırı olmuştur. Sevón yöneticilerin enflasyon ve işsizlik gibi iktisadi bir olayın geçmişteki nedenlerini gelecekteki nedenlerine nazaran daha az dramatik ve daha karmaşık olarak algıladıklarını göstermiştir.³⁸³

Nitekim olayların meydana gelme olasılığı konusunda karar verirken insanların, bir çok klasik olasılıkçı düşünce kuralına aykırı hareket ettiği görülmektedir. Özellikle Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları başta olmak üzere bir çok davranışsal çalışma insanların belirsizlik karşısında karar verirken ve olasılıkları değerlendirirken bir çok önyargıya göre davrandığını

³⁷⁹ G.R.Steele, "Understanding Economic Man: Psychology, Rationality, and Values", *The American Journal of Economics and Sociology*, Vol:63, No:5, 2004, 1021-1055, s.1046-47.

³⁸⁰ Bakınız Robyn M.Dawes, "A Message from Psychologists to Economists: Mere Predictability doesn't Matter Like It Should (Without a Good Story Appended to It)", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol:39, 1999, ss.29-40.

³⁸¹ Murnighan ve Ross, a.g.e, s.8.

³⁸² Baruch Fischhoff, "Hindsight ≠ Foresight: The Effect of Outcome Knowledge on Judgement under Uncertainty", *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, 1975, pp.288-299.

³⁸³ March ve Sevón, "Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.377.

ortaya koymuştur. Bu önyargılar ile hareket eden karar vericiler sistematik olarak iktisadi rasyoneleiteye aykırı davranmaktadırlar.

4.2.1.3.4. Davranışsal Karar Kuramında Tercih Süreci

Standart tercih teorisi bir dizi güçlü ve test edilebilir varsayımları bir araya getirmektedir. Örneğin, bu teori tercihlerin bireylerin mevcut varlık pozisyonu tarafından etkilenmediği gibi “referans bağımsız” olduğunu varsaymaktadır. Ayrıca tercihlerin değişmezliği varsayımı yapılmaktadır. Yapılan ampirik çalışmalarda bu varsayımların önemli biçimde ihlal edildiği ortaya çıkmıştır.

Örneğin, sayısız “çerçeveleme etkisi”nin, seçeneklerin ifade biçiminin, tercihleri önemli ölçüde belirlediğini göstermiştir. Bir çerçeveleme etkisinin klasik örneği 600 kişiyi tehdit eden bir hastalık hakkında insanlar bilgilendirildikten sonra iki arzu edilmeyen alternatif mücadele programı arasında bir tercihte bulunmaları istenilen “Asya hastalığı” problemidir. “Pozitif çerçeveleme”de (A) 200 insanın kesin kurtulacağı ya da (B) 1/3 olasılıkla 600 kişinin kurtulacağı ve 2/3 olasılıkla da hiç kimsenin kurtarılamayacağı şeklinde iki seçenek verilmiştir. “Negatif çerçeveleme”de (C) 400 insanın kesin öleceği ya da (D) 2/3 olasılıkla 600 kişinin öleceği ve 1/3 olasılıkla hiç kimsenin ölmeyeceği arasında bir seçim sunulmuştur. A ve C, B ve D yaşam kaybı ya da risk açısından aynı olmasına rağmen çok sayıda insan A yı B’ye ve D’yi C’ye tercih etmiştir.³⁸⁴

Standart teoriyi ihlal eden diğer bir olay “bağlama etkisi” (*anchoring effect*) olarak adlandırılmaktadır. Bir bağlama etkisinin klasik kanıtı seçenekleri seçmeden ziyade yargılama bağlamında kendini göstermiştir. Deneklere 0 ile 100 arasında değişebilen bir çarkifelek oyununun sonuçları gösterilmiş ve Birleşmiş Milletlerde Afrika ülkelerin sayısının bu rakamlardan daha büyük ya da daha küçük olup olmadığının tahmin etmeleri istenmiştir. Daha sonra onlara gerçek değeri tahmin etmeleri sorulmuştur. Çarkifelek oyununun sonuçları açıkça rassal olmasına rağmen, deneklerin tahminleri büyük ölçüde bu sonuçlardan etkilenmiştir. Kahneman ve Tversky’e göre burada denekler makinede dönen rakamlara “bağlanmakta” daha sonra bu çıkan rakamları kendi bildikleri ile fakat yetersiz bir şekilde ayarlamaktadırlar. Bir başka çalışmada deneklere bir şans oyunu için kesin değerlerinin rassal olarak seçilen bir rakamdan daha büyük ya da daha küçük olup olmadığı sorulmuş ve daha sonra şans oyunu için gerçek kesin değerlerini belirlemeleri istenmiştir. Tekrar belirtilen değerlerin rassal değer ile önemli ölçüde ilişki içinde olduğu ortaya çıkmıştır.³⁸⁵

Bilginin elde edilmesi konusunda yapılan çalışmalar yukardaki bulguları destekler niteliktedir. Edelman ve Tononi davranışlarımızı yönlendiren bilgimizin gerçek dünyada aklımız ve bedenimizin dünya ile fiziksel, psikolojik ve sosyal etkileşimiyle meydana

³⁸⁴ Camerer ve Loewenstein, a.g.e., s.12-13.

³⁸⁵ A.g.e., s.13.

geldiğini ileri sürmüşlerdir. Hayek'te bireyin bilme kapasitesinin üç yapı arasındaki ilişkiden geliştiğini ifade etmiştir: Fiziksel düzen, sinirsel düzen ve duyumsal düzen. Fiziksel düzen maddi dünyadır. Sinirsel düzen fiziksel düzenin bir alt katmanı olan insanın nörolojik sistemidir. Duyumsal ya da mental düzen (yani "akıl") sinirsel düzenin nörolojik yapılanması ile bireyin beyni içinde oluşan bireysel yorumdur.³⁸⁶

Akıl maddi bir dünyada yaşanan tecrübeleri düzenli bir biçimde sınıflandırmak için beyin aracını kullanmaktadır. Bilgi, akıl ve hafıza olarak onun algılama sınıflandırması tarafından elde edilmektedir. Edelman ve Tononi'nin sözleri ile ifade edersek:

"Hafıza bir kaya parçası üzerindeki yazı (kitabe)'dan ziyade bir buz parçasının eritilmesi ve yeniden dondurulması gibidir.....hafıza sürekli devam eden, dağıtımli sinirsel düzen ile dünyadan, vücuttan ve beynin kendisinden gelen değişik sinyaller arasında meydana gelen karşılaştırmalar sonucunda oluşur. Hafıza olayların sıralı bir düzen içinde tekrar edilmesinden ziyade, sürekli devam eden tecrübe ile yeniden sınıflandırılan bir yapı biçimindedir."³⁸⁷

Aklın nasıl şekillendiğini tam olarak anlamak duyumsal düzenin fiziksel dünyadaki ilişkileri nasıl temsil ettiğini, dolayısıyla fiziksel dünyanın duyumsal resmini gerektirmektedir. Bu ise bireylerin kararlarını yorumlarken onları belirli eylemlere iten faktörleri hesaba katma gereğini, dolayısıyla psikoloji biliminin önemini belirtmektedir.

Psikoloji ve iktisat alanlarının amaçlarının farklı olması bireysel davranışları modelleme yaklaşımlarında farklılığa götürmüştür. İki temel unsur standart iktisadi karar verme modelini tanımlamaktadır. Birincisi, iktisatçılar tarafından büyük ölçüde test edilmeyen rasyonelite varsayımının kabul edilmesi, ikincisi ise iktisat modellerinin bireylerin kişisel çıkarlarını maksimize ettiği üzerine kurulmasıdır. İktisatçılar tercihleri açıklamak için bu "rasyonel maksimizasyon" modelini kullanmışlardır.³⁸⁸

Tercihler sabit ve biliniyor olarak kabul edildiği sürece onların gelişip gelişmediğini ve nasıl geliştiğini araştırmaya ya da onları görev özellikleriyle, karar ve bağlamla ilişkilendirmeye gerek yoktur. Ancak karar verme ile ilgili davranışsal perspektif tercihlerin işlenmesiyle ilgili sorular ortaya çıkarmaktadır. Örneğin, davranışsal firma kuramında ilk olarak ileri sürülen düşüncelerden biri, alternatiflerin nihai zenginlik düzeyi üzerindeki etkilerinden ziyade belirli hedefe ilişkin kazanç ve kayıp açısından değerlendirilmesiydi. Bu, Kolombiyalı kahve çiftçilerin beklentileri ile ilgili verileri toplayan Ortiz tarafından ampirik olarak gösterilmiştir.³⁸⁹ Çiftçilerin;

1. Fiyat, kazanç ve getirileri kategoriler olarak,

³⁸⁶ Steele, a.g.e., s.1041.

³⁸⁷ A.g.e, s.1041.

³⁸⁸ Murnighan ve Ross, a.g.e., s.3.

³⁸⁹ March ve Sevón, "Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.378.

2. Gelirleri, sıralı rakamsal listelerden ziyade aralıklar olarak,
3. Fiyat ve kazançları, aralıklara ve/veya rakamsal aralıklara entegre edilen fikir yürütme olarak algıladıkları ve
4. Gerçek fiyatları yalnızca fikir yürütme kategorisinin göstergesi olarak ya da fiyat getiriye ciddi şekilde etkilediğinde hatırladıklarını tespit etmiştir.

Yakın zamanda insan hedeflerine yönelik geleneksel varsayımlarla ilgili zorluklara kuramsal açıdan gittikçe daha çok yer verilmiştir. Rasyonellik kuramları organizasyonlardaki bireylerin tercihleri olduğu ve bu tercihlerin bireylerin faaliyetlerini yönettiğini varsaymaktadır. Dahası, tercihlerle ilgili varsayımlar güçlü varsayımlardır. Bireysel tercihlerin istikrarlı olacağı beklenmekte, şu anda gerçekleştirilen eylem o eylemin sonuçlarına ulaşıldığında tercihlerin değişmeden kalacağı öngörülmektedir. Dolayısıyla tercihlerin tutarlı olması beklenmektedir. Muhtemel tüm tutarsızlıklar ise pazarlıkların tanımlanmasıyla ortadan kaldırılmaktadır. Tercihlerin hassas olması söz konusudur. Burada belirli bir sonucun belirli bir zevkle tutarlı olup olmadığı açık ve net olması gereklidir. Tercihlerin dış kaynaklı (egzojen) olduğu, özellikle onlar adına verilen kararlardan etkilenmediği varsayılmaktadır.

Davranışsal karar teorisi, insanların günlük yargılarında kullandığı heuristik ve önyargıları tek kişilikli karar verme modellerine katarak önemli ilerlemeler göstermiştir. Görüşmeler ve davranışsal oyun teorisi üzerine yapılan bazı araştırmalar bu heuristik ve önyargıları çok kişili problemlerin analizine de katmışlardır. Bu araştırmalar aynı zamanda kişiler arası algılama gibi psikolojiden bazı fikirler edinmiştir. Örneğin, bir oyunda oyuncunun kazancı bir sosyal dağıtımdır ve bu nedenle “sosyal fayda” konusu da işin içine girmektedir. Bir oyunda bir oyuncunun faydası sadece onun kendi kazancına bağlı olmayıp aynı zamanda diğer oyuncunun kazancına da bağlıdır.³⁹⁰

Genel çıkar (kamu yararı) ya da ultimatom oyunları üzerine yapılan araştırmalar sosyal fayda ile ilgili iki önemli kanıt sunmuştur. Genel çıkar oyunları üzerine yapılan bir araştırma insanların kişisel çikara dayalı rasyonel şekilde davranmaktan ziyade genel çikara daha fazla katkı sağlayan altruistik bir şekilde davrandığını ortaya koymuştur.³⁹¹ Ultimatom oyunları üzerine yapılan bir çalışmada rasyonel, kişisel çıkarıcı bir kişinin kabul edebileceği küçük fakat pozitif teklifleri reddederek ikinci davrandığını göstermiştir.³⁹² Bu bulguların bize gösterdiği şey bazı insanların her zaman altruistik olduğu, bazılarının daima ikinci olduğu ve diğerlerinin de hâlâ kişisel çıkarıcı olduğu şeklindedir.

³⁹⁰ Robert Gibbons-Leaf Van Boven, “Contingent Social Utility in the Prisoners' Dilemma”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45(1), 2001, pp.1-17, s.2.

³⁹¹ John O. Ledyard, “Public Goods: A Survey of Experimental Research”, *The Handbook of Experimental Economics*, Ed. J. Kagel-A.Roth, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

³⁹² Colin F. Camerer-Richard H. Thaler, “Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners”, *The Journal of Economic Perspectives*, 9 (2), 1995, 209-219.

Robert Gibbons ve Leaf van Boven mahkumun ikilemi oyununda bu çoklu çıkarların (kamu çıkarı) önemini ortaya koyarak, iktisadi tercih özelliklerine aykırı bir dizi yeni deneysel sonuçlara ulaştılar. Yazarlar, oyuncuların diğer oyuncuların tercihlerine yönelik tahminlerine bağlı olarak farklı tercihler kabul ettiği şeklinde bir “çoklu çıkar hipotezi” önermişlerdir. “*Mahkumun İkileminde Şartlı Sosyal Fayda*” adlı makalelerinde sosyal faydanın diğer insanlar üzerindeki olumsal etkilerini incelediler. Mahkumun ikileminde katılımcıların diğer oyuncu üzerindeki etkisi, katılımcıların kendi tercihleri, onların diğer oyuncunun tercihlerini hesaplaması, diğer oyuncunun hareketlerini tahmin etmeleri ve onların kendi hareketi ele alınmıştır. Yazarlar katılımcıların hareketinin kendi tercihlerini maksimize edeceği yönünde olduğu (onların diğer oyuncunun hareketine yönelik tahmini veri iken) ve katılımcıların tercihinin diğer oyuncu üzerindeki etkisinin olumlu olacağını test ettiler. Elde ettikleri sonuçlar ise bu iki hipotezi doğrular nitelikte olmuştur. Katılımcıların tercihlerinin, diğer oyuncunun hareketini tahmin etmekten çok, diğer oyuncunun tercihlerini hesaplama üzerinde daha olumlu olduğu ortaya çıkmıştır.³⁹³

Bu teorinin önemi, A oyuncusunun tercihlerinin B oyuncusunun beklenen tercihlerine bağlı olduğu ve A'nın verdiği kararın B'nin verebileceği karara göre yapılmadığını göstermesidir. Yazarların vardığı sonuç oyuncunun tercihlerinin, diğer oyuncunun beklenen gerçek hareketini kontrol etse bile, bir oyuncunun kendi tercihleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğuydu.

Kişisel tercihlerin ele alınış biçimi üzerine yapılan bu davranışsal araştırmalar rasyonel seçimin standart modellerinin normatif konumları hakkında şüphelere yol açmaktadır. Gerçek tercihler bu idealden farklı olabilse de tercihlerle ilgili birçok tartışmada, normatif olarak uygun olan tercihlerin, rasyonel seçim modellerinde rastlanılan tutarlı tercihlere yakın olan tercih oldukları kabul edilmiştir. Ancak tutarlı ve istikrarlı tercihlerin optimumluğu konusunda önemli eleştiriler getirilmektedir.³⁹⁴ March tutarsız, değişken ve netlikten mahrum olarak nitelendirilen sıradan insan tercihlerinin yalnızca kuramın öngördüğü tercihlerden farklı olduğunu değil, bu tercihlerin normatif açıdan mantıklı olabileceğini de öne sürmüştür.³⁹⁵ Cohen ile Axelrod, iyilik kriteri önceden bilinen, objektif bir işlev açısından tanımlandığında dahi adaptif değişken tercihlerin net anlama sahip istikrarlı tercihlerin ortaya koyduğu performansa göre nasıl daha iyi bir performansa yol açabileceğini göstermişlerdir.³⁹⁶

March ve Sevón'a göre kuramda görüldüğü şekilde tercihlerin tüm bu özellikleri, bireylerin ve organizasyonların karar davranışı üzerindeki gözlemlerle uyumsuz görünmektedir. Tercihler ifade edilmekte, fakat izlenmemektedir. Tercihler değişmekte ve

³⁹³ Gibbons ve Boven, a.g.e., s.2.

³⁹⁴ Bakınız T.R.Dykman, “The Intelligence of Ambiguity”, *Accounting, Organizations and Society*, 6, 1981, pp.291-300.

³⁹⁵ March, a.g.e., ss.587-608.

³⁹⁶ Michael D. Cohen-Robert Axelrod, “Coping with Complexity: The Adaptive value of Changing Utility”, *American Economic Review*, 74, 1984, pp.30-42.

onlar bir seçimin sonucu olarak değişmektedir. Ayrıca tercihler tutarsız olabileceği gibi kesin olmayabilirler de. Sonuç olarak yazarlara göre organizasyonların rutin olarak ve alışkanlık icabı, rasyonel seçim aksiyomlarını tatmin edecek nitelikte tercihleri içermeyen kararlar aldığı net bir şekilde görülmektedir.³⁹⁷

4.2.1.3.5. Davranışsal Karar Kuramında Risk Alma

Risk, karar problemlerinin temel özelliğidir. Riskten kaçınma ve risk alma eğilimi psikoloji literatüründe bazen sabit özellikler olarak görülmüş ve başarılı girişimcilik bazen risk alma istekliliğiyle ilişkilendirilmiştir. Ancak, çok sayıda modern iktisadi risk alma kuramında tüm bireysel rasyonel etmenlerin riskten kaçındığı varsayılmaktadır. Yani, seçimle ilgili risk ne kadar büyükse, seçimin yapılmasını sağlamak için beklenen karşılık değeri de o kadar büyük olması gerekmektedir.

Bu konuda *Homo economicus*'a yapılan eleştirilerden biri gerçek dünyanın oldukça uzağında yer almasıdır. Bir çikolata için 1 YTL harcanmasında bile bazı riskler vardır: Çikolatanın tadı istediğiniz gibi çıkmayabilir. Çok sayıda gerçek iktisadi tercihlerde daha açık riskler bulunmaktadır. Eğer kişi önümüzdeki ay yabancı bir ülkeye tatile çıkacaksa şimdi mi döviz almalı yoksa gideceği güne kadar beklemeli mi? Ev almak için kredi çekmeyi düşünen biri için uygun zaman nedir? Gerçekte tüm gerçek iktisadi davranışlar eylemler arasında tercih yapmayı gerektirmekte ve bu tercihlerin hepsi bazı belirsizlikler içermektedir.

Risk temelli yaklaşımlar, özellikle subjektif beklenen fayda teorisi (SBF) ve diğer ilgili yaklaşımlar, belirsizlik altında karar verme teorisinde egemen teoriler olmuşlardır. SBF teorisi genellikle normatif rasyonel seçim modeli olarak kabul edilmiş ve tanımlayıcı (descriptive) iktisadi davranış modeli olarak yaygın bir biçimde kullanılmıştır. Ancak deneysel kanıtlar bireysel davranışların SBF teorisinin tahminlerini doğrulamadığını göstermiştir. Son zamanlarda deneysel iktisat ve psikolojide bu alanda meydana gelen gelişmeler iki genel kategoride sınıflandırılabilir. Birinci grup gelişmeler, SBF teorisini uyarlayarak ya da beklenti teorisi ve pişmanlık teorisi (regret theory) gibi alternatif risk temelli bireysel davranış modelleri formüle ederek SBF teorisinin saptanan sistematik ihlallerini açıklamaya yönelmiştir. İkinci grup gelişmeler ise risk temelli yaklaşımın ötesine gitmeye yönelik olmuştur. Bu ikinci grup gelişmeye örnek olarak Tversky ve Kahneman'ın heuristik ve önyargılar yaklaşımını ve belirsizlik altında verilen karar analizlerini verebiliriz.³⁹⁸

Camerer ve Weber üç tip seçim durumu olduğunu belirtmişlerdir: Kesinlik, risk ve belirsizlik. Kesinlik, karar vericinin sadece bir sonucun olacağını bildiği durumu

³⁹⁷ March ve Sevón, "Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.378.

³⁹⁸ Giuseppe Fontana-Bill Gerrard, "A Post Keynesian Theory of Decision Making Under Uncertainty", *Journal of Economic Psychology*, 25, 2004, 619-637, s.629.

anlatmaktadır ve bu nedenle olasılık dağılımı tek bir seçeneğe indirilmektedir. Risk, karar vericinin önceden olacak sonuçtan emin olmadığı, fakat her olası sonuç için görece bir sıklığı ifade edebildiği duruma karşılık gelmektedir. Risk durumu altında iyi bir şekilde tanımlanmış olasılık dağılımları vardır ve olasılıklar belirsiz değildir. Üçüncü tip durum olan belirsizlikte karar verici gelecek sonuç için uygun olasılık dağılımları konusunda emin değildir. Bu nedenle karar verici bir dizi alternatif olasılık dağılımı ile karşı karşıyadır.³⁹⁹

Tversky ve Kahneman'ın heuristik ve önyargılar yaklaşımı tercihlerin sistematik olarak SBF teorisinin varsayımlarına aykırı olduğu bazı seçim problemlerinin sınıflandırılmasıyla ilgilidir. Tversky ve Kahneman'ın hareket noktası bireylerin genellikle mobil telefonların sağlık etkisi gibi belirsiz olayların yargılamaları ve sezgisel tahminleri biçiminde sınırlı bir sayıda yargısal heuristikler olarak ifade edilen ayırıcı mental işlemleri kullanmasıdır. Olasılıkların tahminleri ve yargılamaları genellikle benzer olan şeyler (temsiliyet) ve akla kolaylıkla (mevcudilik) ya da ilk akla gelen şeyler (dayanak) tarafından etkilenmektedir. Tversky ve Kahneman'a göre bu heuristikler belirsizlik altında karar vermede oldukça faydalı araçlar olmasına rağmen, hatalara ve önyargılara da götürmektedir. Tversky ve Kahneman bu heuristiklerin geniş bir analizini yapmışlar ve olasılık kanunlarına aykırı sonuçlar elde etmişlerdir. Yazarlar bu hata ve ön yargıların SBF teorisinin normatif gücünü geçersiz kılmadığını, fakat genel bir tanımlayıcı insan davranış modeli olarak kullanılışlığını azalttığını ve kural koyucu uygulamalarına engel olduğunu ileri sürmüşlerdir. Tversky ve Kahneman belirsizlik şartları altında nasıl karar verildiğini açıklamak için SBF teorisine yönelik bir yaklaşım önerdiler. Örneğin, Tversky belirsizlik şartlarında davranışın hem belirsizlik derecesi hem de onun kaynağı tarafından etkilendiğini belirtmiştir:

“Belki beklenen fayda teorisine en büyük itiraz risk ve belirsizlik arasında ayırma gitmesi ile ilgilidir. Beklenti ilkesi olasılıkların bilindiği risk altında karar vermeye uygulanabilir, fakat olasılıkların bilinmediği bilgisizlik ya da belirsizlik altında karar vermeye uygulanamaz.....Daha genel olarak ifade etmek gerekirse, insanların tercihleri sadece onların belirsizlik derecesine bağlı değildir; aynı zamanda belirsizlik kaynağına da bağlıdır.”⁴⁰⁰

Bu ise bireylerin öncelikle belirsizliğin yapısal istikrarsızlık (örneğin, şansa bağlı olan belirsizlik) ya da bilgi eksikliği (örneğin, epistemik belirsizlik) biçimine bağlı olarak farklı tepkiler verdikleri gerçeği ile tutarlıdır. Risk ile karşılaştıklarında insanlar tercihlerinde tutarsızlık gösterebilirler. Çünkü onlar gözde geçirilen tüm alternatifler ile şekillenen ortak unsurları gözden kaçırmaktadırlar. Bu da risk altında ortodoks karar alma teorisinin açıklamaları ile tutarsızlık göstermektedir.⁴⁰¹ Riskli kararlarda sistematik ön yargıların keşfi

³⁹⁹ A.g.e., s.629.

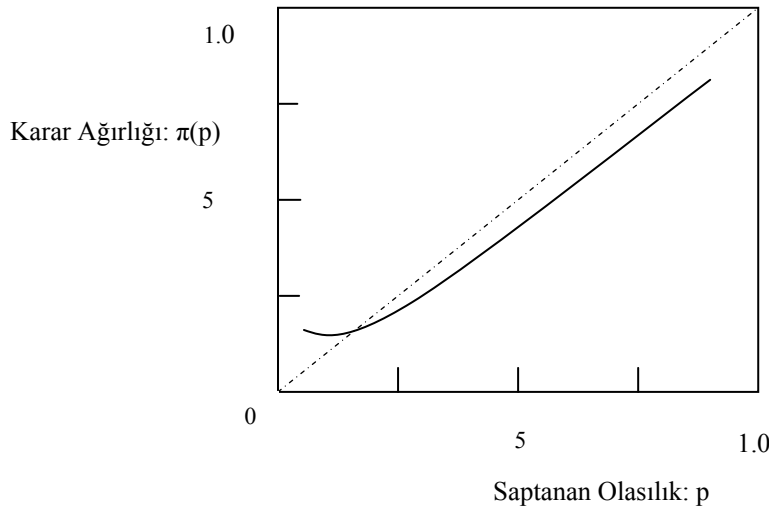
⁴⁰⁰ Amos Tversky-Peter Wakker, “Risk attitudes and Decision Weights, *Econometrica*, 63, 1255-1280, 1995, s.1270.

⁴⁰¹ Yang ve Lester, a.g.e., s.437.

Kahneman ve Tversky'yi standart subjektif beklenen fayda modelini sorgulamaya götürmüştür. Onlar bir alternatif olarak Beklenti Teorisini önermişlerdir. Bu teori bir beklentinin genel değeri ile sonuçlarının olasılıkları arasında doğrusal olmayan bir ilişki varsaymaktadır. Bu model tarafından yapılan tahminler subjektif beklenen fayda modelinin başarısız olduğu değişik ortam ve zamanlarda doğrulanmıştır. Karar ağırlıkları, olasılıklar ve tecrübe ağırlıkları sonuçlar ile ilişkilendirilen model ampirik araştırmalara dayalı olarak ortaya çıkmıştır. Bu araştırmalar sonucunda şunlar tespit edilmiştir:

- 1) Kararlar, iktisatçılar tarafından varsayıldığı gibi servetin son durumundan ziyade kazanç, kayıp ve tarafsız referans noktaları açısından verilmektedir.
- 2) Karar ağırlıkları doğrusal değildir: Yüksek olasılıklar zayıf ağırlıklandırılmakta, düşük olasılıklar ise genellikle aşırı ağırlıklandırılmakta ve çok düşük olasılıklar ya ihmal edilmekte ya da aşırı ağırlıklandırılmaktadır.⁴⁰²

Beklenti teorisi yargılamanın psikofizik etkisini hesaba kattığından, seçimleri beklenen fayda teorisinden daha doğru bir biçimde açıklamaktadır. Bu teori iki ana bileşenden oluşmaktadır: Bir ağırlıklı olasılık fonksiyonu ve beklenen fayda teorisindeki fayda fonksiyonunun yerini alan bir değer fonksiyonu. Ağırlıklı olasılık fonksiyonu, $\pi(p)$, iki unsurdan oluşmaktadır: 1) ağırlıklı olasılık düzeyi, risk tercihini açıklamanın bir yoludur. 2) $\pi(p)$ 'deki kıvrım insanların olasılıklardaki farklılıklara nasıl duyarlı olduğunu göstermektedir. Eğer insanlar olasılık ve kesinlik çevresinde -örneğin olasılıktaki değişiklikler 0 ve 1'e yakın- ara derecelere göre daha fazla duyarlıysa onların $\pi(p)$ eğrisi düşük olasılıkları aşırı ağırlıklandırarak yüksek olanları düşük ağırlıklandıracaktır (Bakınız Şekil-7).⁴⁰³



Kaynak: Kahneman ve Tversky, "Prospect Theory: An Analysis.....a.g.e, s.283.

Şekil-7: Beklenti Teorisinde Kuramsal Ağırlık Fonksiyonu

⁴⁰² Gilad, Kaish ve Loeb, a.g.e., s.9.

⁴⁰³ Camerer ve Loewenstein, a.g.e, s.20.

Beklenti teorisi böylece insanların düşük olasılıklara daha fazla ağırlık verme ve yüksek olasılıklara da daha az ağırlık verme eğilimi taşıdığını belirterek, yüksek kazanç olasılığı ve düşük kaybetme olasılığına rağmen riskten kaçınan, düşük kazanç olasılığı ve yüksek kaybetme olasılığına rağmen riske açık olduklarını belirtmektedir.

Değer fonksiyonu, bir sonucun sağladığı faydanın mutlak refah düzeyindeki artışa bağlı olmadığını, fakat sonucun bir kayıp ya da bir kazanç olup olmadığına bağlı olduğunu yansıtmaktadır. Beklenti teorisi üstelik referans noktasında risk tercihlerinin yansıtıldığını varsaymaktadır: İnsanlar tipik olarak para kazanma olasılığı yüksek olduğunda riskten kaçarlarken (fakat kesin bir kaybı kabul etmekten çok) büyük kayıplı olasılıklarda ise risk almaktadırlar. Bir başka ifade ile insanlar kazanç alanında riskten kaçarken, kayıp alanında ise risk almaya eğilimlidirler. Beklenti teorisi ayrıca “*kayıptan kaçınma*” varsayımı yapmaktadır: Bir x kaybının yarattığı acı eşit derecede bir x kazancın yarattığı sevinçten daha fazladır.

Kahneman ve Tversky’e göre beklenti teorisi risk altında betimleyici (descriptive) bir karar verme modeli olan ve yaygın bir biçimde rasyonel seçimin normatif bir modeli olarak kabul edilen beklenen fayda teorisinin bir eleştirisidir. Beklenen fayda teorisinde sonuçların faydası onların olasılıkları ile ağırlıklandırılırken beklenti teorisinde bu ilkeye aykırı sonuçlar elde edilmiştir. İnsanlar olası sonuçlardan ziyade kesin sonuçları ağırlıklandırmaktadırlar. Yazarlar bu durumu kesinlik etkisi olarak adlandırmışlardır. Aşağıda birbirine eşit olan seçim problemleri kesinlik etkisine örnek verilebilir.⁴⁰⁴

Problem 1: A ve B arasında bir seçim yapın

A: % 33 olasılık ile 2.500 dolar elde etme B: 2.400 kesin kazanç

% 66 olasılıkla 2.400 dolar elde etme

% 01 olasılıkla 0 kazanç

Deneklerin % 82’si B seçeneğini seçerken, sadece % 18’i A seçeneğini seçmiştir.

Problem 2: C ve D arasında bir seçim yapın

C: % 33 olasılıkla 2.500 Dolar kazanma D: % 34 olasılıkla 2 400 Dolar kazanma

% 67 olasılıkla 0 Dolar kazanma

%66 olasılıkla 0 Dolar kazanma

Bu örnekte deneklerin yüzde 83’ü C seçeneğini yüzde 17’si ise D seçeneğini seçmişlerdir.

Problem 1’de deneklerin yüzde 82’si B seçeneğini seçerken, problem 2’de deneklerin yüzde 83’ü C seçeneğini seçmişlerdir. Bu seçeneklerin her biri % 0, 01 düzeyinde aynıdır. Üstelik bireysel seçim analizi deneklerin çoğunluğu her iki problemde de şekilsel seçim yaptığını göstermiştir. Bu örnek orijinal olarak Allais tarafından tanımlanan biçimde beklenen fayda teorisine aykırı bir durumdur. Allais teorisine göre $u(0) = 0$ ile birinci tercih

⁴⁰⁴ Daniel Kahneman-Amos Tversky, “Prospect Theory : An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica*, Vol:47, No:2, 1979, ss.263-291, s.265

şunu ifade ederken $u(2.400) > .33u(2.500) + .66u(2,400)$ ya da $.34u(2.400) > .33u(2.500)$ ikinci tercih bu eşitsizliğin tersini ifade etmektedir. Problem 2, problem 1'den (% 66 olasılıkla kazanma seçeneğinin farklı bir ifadesi) elde edildiğini de belirtelim. Bu örnekte de görüldüğü üzere insanlar kesin olan seçeneğe daha fazla ağırlık vermektedir. Aşağıda birbirine eşit olan iki seçim problemi de parasal olmayan sonuçlar ile kesinlik etkisini göstermektedir.

Problem 3:

A: % 50 şans ile üç haftalık bir İngiltere, Fransa ve İtalya turu kazanma

B: Kesin bir haftalık İngiltere turu kazanma

Deneklerin yüzde 78'i B seçeneğini yüzde 22'si de A seçeneğini tercih etmiştir.

Problem 4:

C: % 5 şans ile üç haftalık İngiltere, Fransa ve İtalya turu kazanma

D: % 10 şans ile bir haftalık İngiltere turu kazanma

Deneklerin yüzde 67'si C seçeneğini ve yüzde 33'ü D seçeneğini tercih etmiştir.

Görülüyor ki deneklerin olasılıkları ve sonuçları değerlendirmede ortaya çıkardıkları bu önyargılar (biases) standart iktisat modeli ile zıttır. Fakat bunlar bireylerin aynı anda sigorta satın almaları ve kumar (şansa bağlı bir işe girişme) oynamaları şeklindeki klasik örnekler gibi açık paradoksal durumları anlamada yardımcı olabilir.⁴⁰⁵

Bu davranışsal seçim modeli alış veriş kararlarında standart tahminler ile çatıştığı için tüketici davranışlarını açıklamada da kullanılmıştır. Tüketiciler görelî şartlarda kayıp ve kazançları değerlendirmektedirler ve bu nedenle onların belirli bir mal üzerinde yapılan bir indirim konusundaki değerlendirmeleri, indirimin genel büyüklüğünden ziyade malın fiyatı ile orantılı olmaktadır. 30 dolarlık bir mal üzerinde 10 dolarlık bir indirim fark ederlerken 200 dolarlık bir mal üzerinde 10 dolarlık bir indirim görmezden gelmektedirler.⁴⁰⁶

Model tarafından tahmin edilen fakat standart teori tarafından tahmin edilmeyen diğer incelenen davranış insanların statüko için sergiledikleri tercihtir. Thaler, tüketici ve girişimcilerin zaten kendilerine ait olan bir şeyi sattıkları zaman onu satın almak için sunulan teklife göre daha fazla para talep ettiklerini göstermiştir.⁴⁰⁷ Yani bir şey bizim olduğunda ve onu satmaya çalıştığımızda istediğimiz para, onu satın almak için önerilen para miktarına göre daha fazladır.

Knetsch ve Sinden, statüko önyargısında çoklu mal tercih problemini ele almışlardır. Burada kayıptan kaçınma, bireylerin bazı malların kaybını içeren değişiklikler için bu

⁴⁰⁵ Gilad, Kaish ve Loeb, a.g.e., s.9.

⁴⁰⁶ A.g.e., s.10.

⁴⁰⁷ A.g.e, s.10.

kayıplar diğer malların kazançları tarafından karşılanırsa dahi statükoyu tercih etme eğiliminde olduğunu belirtmektedir. Knetsch ve Sinden yaptıkları bir deneyde rassal olarak seçtikleri bazı öğrencilere şeker çubuğu, bazılarına da dekoratif bardak vermişlerdir. Daha sonra her bir öğrenciye hediyelerini birbiri ile değiştirme fırsatı- bir şeker çubuğuna karşılık bardak ya da tersi- verilmiştir. Bu deneyde yüzde doksan her iki grup bu değişikliği yapmamıştır. Mallar rassal olarak dağıtıldığı ve işlem maliyeti en düşük olduğu için, iki grubun farklı davranışları başlangıçtaki dağıtım ile ortaya çıkan tercihleri yansıtmıştır.⁴⁰⁸

Karar vermede değişik ön yargıların Kahneman ve Tversky tarafından bulunması ve modellenmesi uygulamalı iktisadın yeni bir alanı için yol açmıştır. Beklenti teorisine göre insanların risk alma eğilimi alana göre değişmektedir. Kazançların kayıplar ile yer değişmesi için sonuçların işaretleri değiştiğinde ne olur? Aşağıda Kahneman ve Tversky tarafından verilen bazı problemlere yönelik pozitif ve negatif olasılıklar verilmiştir. N ile deneklerin sayısı belirtilmiştir. Tercih yüzdeleri ise parantez içinde belirtilmiştir. Bu örneklerde de görüldüğü gibi eğer insanlar referans noktası sonuçlarını kazanç alanında değerlendiriyorsa riskten kaçınmaya, kayıp bölgesinde değerlendiriyorsa riske açık olmaya başlamaktadır.⁴⁰⁹

Örnek: Pozitif ve negatif olasılıklar arasındaki tercihler

Pozitif olasılıklar

Negatif olasılıklar

Problem 3: (4,000,.80) < (3,000)
N:95 [20] [80]

Problem 3* : (- 4,000, .80) > (-3, 000)
N:95 [92] [8]

Problem 4: (4,000,.20) > (3,000,.25)
N:95 [65] [35]

Problem 4* : (-4,000,.20) < (-3,000,.25)
N:95 [42] [58]

Yukarıdaki problemlerin her birinde negatif beklenti arasındaki tercih pozitif beklentiler arasındaki tercihin bir yansımasıdır. Bu nedenle Kahneman ve Tversky bunu “*yansıtma etkisi*” ile açıklamışlardır. Yansıtma etkisi pozitif alanda riskten kaçınma, negatif alanda ise risk arama eğilimini açıklamaktadır. Problemlerde görüldüğü gibi pozitif olasılıklar arasındaki tercihler ve negatif olasılıklar arasındaki tercihler beklenen fayda teorisi ile tutarlı değildir. Örneğin Problem 3* ve Problem 4* , benzer biçimde Problem 3 ve Problem 4, kesin elde edilen sonuçların belirsiz sonuçlara göre daha fazla ağırlıklandırıldığını göstermektedir. Pozitif alanda kesinlik etkisi, sadece olası olandan daha büyük bir kazanç karşısında garanti bir kazanç için riskten kaçınma tercihine götürmekte, negatif alanda aynı etki kesin olan daha

⁴⁰⁸ Jack L.Knetsch-John A.Sinden, “Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measure of Value,” *Quarterly Journal of Economics*, 99(3), 1984, pp.507-21.

⁴⁰⁹ Kahneman ve Tversky, a.g.e., s.268.

küçük bir kayıp karşısında yalnızca olası olan bir kayıp için risk alma tercihinin götürmektedir. Aynı psikolojik ilke –kesinliği aşırı ağırlıklandırma- kazanç alanında riskten kaçınmaya ve kayıplar alanında ise risk almaya neden olmaktadır.

Heuristik ve önyargıların açık önemine rağmen iktisatçılar bu analizlerin sonuçlarını büyük ölçüde görmezden gelmişlerdir. Deneysel çalışmaların iktisat bilimine önemli bilgiler sağladığını ve bu deney sonuçlarının yeni teorilerin gelişimi için önemli veriler sağlayabileceğini söyleyen Starmer'ın karar teorisinde deneysel programa yönelik değerlendirmesinde;

“Bu araştırma programının bir sonucu olarak öğrendiğimiz bir şey beklenen fayda teorisinin(BFT) tanımlayıcı bir yanlış olduğudur. Yığınca deneysel kanıt BFT'nin aksiyomlarının sistematik aykırılıklarını ortaya çıkarmıştır.”⁴¹⁰

demektedir. Starmer, deneysel kanıtların iktisat teorisinin bazı temel varsayımlarını tehdit ettiğini ve henüz iktisatçıların bu kanıtları dikkate almadığını da ifade etmiştir.

Ampirik araştırmalar, riske karşı tutumların istikrarlı olmadığını, karar problemleri ve çerçeveleri boyunca değiştiğini öne sürmektedir.⁴¹¹ Özellikle Laughhunn, Payne ile Crum yatırımların başa baş noktasının altında bir getiri sağladığı sonuçların da bulunduğu kumarımsı seçenekler önlerine sunulduğunda, yöneticilerin risk almaya istekli olduğunu tespit etmiştir. Ancak kumarımsı seçenekler yıkıcı sonuçları da içerdiğinde yöneticiler çoğu zaman riskten kaçmıştır.⁴¹² Hershey ile Shoemaker benzer şekilde, eşdeğer seçenek durumlarına verilen yanıtların, seçeneklerin kumarımsı ya da teminat sağlayan seçenekler olarak sunulmasına bağlı olup olmadığını göstermişlerdir. Seçenek durumu iki bağlamda da eşdeğer olsa bile “teminat” durumunun, “kumar benzeri” duruma nazaran, riskten uzak seçeneği sağlaması muhtemeldir.⁴¹³ Birçok araştırmada kazançların, kayıplardan farklı bir şekilde değerlendirildiği gösterilmiştir. İnsanlar, sanki fayda fonksiyonları kayıplar için dışbükey kazançlar için ise içbükeymiş gibi hareket ederler ki bu sonuç, davranışsal firma kuramlarının başlangıçtaki arayış düşünceleriyle tutarlıdır.⁴¹⁴ Yöneticilerle yapılan mülakatlar yönetsel risk almanın beklenen getiri ile hem istenilen düzey hem de ayakta kalma düzeyi arasındaki ilişkiye göre değiştiğini, fakat yöneticilerin risk alma ile kumar oynama arasındaki farkın şanslı olup kazanabilme yeteneklerine inanma olarak tanımladıklarını göstermiştir.⁴¹⁵

⁴¹⁰ Chris Starmer, “Experimental Economics: Hard Science or Wasteful Tinkering?”, *Economic Journal*, Vol:109, No:453, 5-F15,1999, s F5 ve F8.

⁴¹¹ Charles Wolf- Larry Pohlman, “The Recovery of Risk Preferences from Actual Choices”, *Econometrica*, 51, 1983, pp.843-858.

⁴¹² Payne, Laughhunn ve Crum, a.g.e., ss.1238-1249.

⁴¹³ John C. Hershey-Paul J. H.Schoemaker, “Risk Taking and Problem Context in the Domain of Losses: An Expected Utility Analysis”, *Journal of Risk and Insurance*, 47, 1980, pp.111-132.

⁴¹⁴ Bakınız Peter C. Fishburn, “Mean-Risk Analysis with Risk Associated with Below-Target Returns”, *American Economic Review*, 67, 1977, pp.116-126 ve Kahneman ve Tversky, “*Prospect theory: An Analysis of Decisions*”, a.g.e. ss.263-291.

⁴¹⁵ March ve Sevón, “Behavioral Perspectives.....a.g.e., s.379.

Riskten kaçınma, mülkiyet etkisi ve statüko önyargısını iktisadi açıdan ele alan bazı çalışmalar da yapılmıştır. Raymound Hartman, Michael Doane ve Chi-Keung Woo elektrik konusunda tüketici talebinde statüko önyargısı olduğu konusunda ampirik kanıtlar bulmuşlardır. Bowman, Minehart ve Rabin tüketicilerin gelirlerindeki bir artış karşısında tüketimlerini artırmaya oranla, gelirlerindeki bir düşme karşısında tüketimlerini düşürmede daha isteksiz oldukları konusunda kanıtlar bulmuşlardır ve bu davranışın kayıptan kaçmanın doğal bir sonucu olduğunu ifade etmişlerdir.⁴¹⁶

Davranışsal firma kuramları üzerindeki çalışmalar iktisatta önemli varsayımları zorlamış ve iktisat kuramında bazı önemli değişikliklere yol açmıştır. Ancak aynı zamanda, eskisinin yerine konulabilecek tek bir davranışsal firma kuramının bulunmadığı açık ve nettir. Dahası ilave ampirik araştırmaları öngören çok sayıda fikir mevcuttur. Rekabet edebilecek kapsamlı bir kuramı belirleyememe hem eleştirilmiş⁴¹⁷ hem de övülmüştür⁴¹⁸. Kısacası davranışsal araştırmaların iktisat kuramında muhtemelen büyük olan düzeltmelere sebep olmaya devam edeceği söylenebilir; ancak iktisadi firma kuramına etkisi ne olursa olsun, davranışsal firma kuramları, basit bir rasyonel seçim modeline bir takım ciddi ampirik ve kuramsal alternatifler getirmekte ve hem insan davranışını anlama konusundaki temel hususları netleştirecek hem de ticari firma gibi modern kurumlardaki karar verme faaliyetinin geliştirilmesine katkıda bulunacak fırsatlar sağlamaktadır.

5. Makroekonomik Psikoloji

Sosyal bilimler içersinde makro ve mikro arasındaki ilişki genelde ‘ekolojik çıkarım’ etiketi altında ele alınmıştır. Öncelikli veya birinci soru, genel seviyede bulunan toplam veri ve ilişkilerin bireylere uygulanıp uygulanamayacağıdır. Toplam veri, bireysel veride bulunamayacak ilişkileri açığa çıkarmaktadır. Ayrıca ilişkilerin bireysel seviyede önemli ve ilginç olduğu durumlar da toplam seviyede yok olup kaybolduğu durumlar da vardır. Bu nedenle sonuç şudur: Bireysel seviyede psikolojik detaylara verilen çabalar, toplam (aggregate) seviyede kaybolabilir ve makro düzeyde yeni psikolojik değişkenler aranılması gerekebilir.

Samuelson ve Nordhaus’a göre bir parça için doğru olan şeyin bütün için de doğru olduğunu farz etmek yanlış bir kanıdır. Onların verdikleri örneklerden bir tanesi tasarruf ile ilgiliydi ve Mandeville’nin öne sürdüğü şeye benziyordu: Bireylerin ekonomik kriz (piyasa durgunluğu) zamanında daha fazla tasarruf yapma girişimleri bir toplumun toplam tasarrufunu (birikimini) düşürebilir. *Bileşim yanlıtısında* bir çelişki ve tutarsızlık durumu vardır ve aynı

⁴¹⁶ Rabin, a.g.e., s.16

⁴¹⁷ Bakınız William J. Baumol-Michael Stewart, “Rules of Thumb and Optimally Imperfect Decisions”, *American Economic Review*, 54, 1964, pp.23-46.

⁴¹⁸ Herbert A.Simon, “On the Behavioral and Rational Foundations of Economic Dynamics, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 5, pp.35-56

zamanda makro ekonomik varsayımların sağlam mikro ekonomik temellere dayanması iddia edilmektedir.⁴¹⁹

Genellikle toplam arz ve talebin, fiyatların, faiz oranların, işsizliğin, borsanın yükselmesi ve düşmesinin insan davranışlarından etkilendiği kabul edilse de psikolojinin odağında yer alan bireysel davranış ile makroekonominin konusu olan iktisadi büyüklükler arasında bir boşluk bulunmaktadır. Makroekonomi genelde insanların gelir, fiyat, faiz oranları gibi değişkenlerde meydana gelen değişikliklere nasıl tepki verdikleri şeklinde bazı sağduyulu varsayımlara dayanmaktadır. Bu nedenle psikologlar, insan davranışı hakkında iktisatçıların öne sürdükleri ortak kavramlara, psikolojik teoriden gelen hipotezlere yönelik olarak iktisatçıların ileri sürdükleri psikolojik varsayımları yeniden formüle ederek ve deneyler ve alan çalışmaları ile bu hipotezleri test ederek karşılık vermektedirler.

Makroekonomide çok sayıda kavram psikolojide yapılan araştırmalar ile açıklanabilen davranışsal bir temele sahiptir. Örneğin, makroekonomik davranış için önemli imalara sahip olan fiyat ve ücretlerin rijitliği varsayımı geneldir. Rijitlik “*menü maliyetleri*” gibi belirsiz bir dışsal güce atfedilmektedir. İktisadi psikoloji rijitliğin geldiği yer konusunda bazı fikirler ileri sürmektedir. Fakat örneğin, tüketiciler ve çalışanlar arasında kayıptan kaçınma nominal rijitliğe neden olabilirken, bu modern literatürde çok az tartışılmıştır.⁴²⁰

Nitekim makroekonomik psikoloji, makroekonominin alt dalları olan finansal beklentiler, tasarruf, vergilendirme, işsizlik, enflasyon gibi konularla ilgilenen iktisadi psikolojinin çalışma alanıdır. Ödemeler dengesi ve para miktarı gibi iktisat alanları çok az psikolojik ilgi görürken, araştırmalar daha çok sözü edilen alanlarda yoğunluk kazanmıştır. Ele alınan sorunlar gerçek iktisadi yaşamda meydana gelen sorunlardan oluşmaktadır. Araştırma alanı öncelikli olarak (ne iktisadi ne de psikolojik teoriler ile) teoriye dayalı değildir. Sorunlar iktisadi olduğundan, sorunların çeşitliliği doğal olarak psikolojiden çok iktisada benzerlik göstermektedir. Psikoloji sorunların yeniden formüle edilmesi için fikirlerin ve metotların sağlayıcısı olarak hizmet görmekte ve bu da psikolojik değerlendirmeye uygun düşmektedir.⁴²¹

İktisadi psikolojide genelde makropsikoloji çok az ele alınmış ve çok sayıda psikolog psikolojinin bireysel davranışları incelediğinden dolayı bu kavramın bir çelişki olduğunu düşünmektedir. Lea ve arkadaşları “makropsikolojiye giriş sosyolojiye giriş ile aynı olduğunu” belirterek makropsikolojinin sosyoloji ile eş olduğunu belirtmiştir.⁴²² Van Raaij bireysel/kolektif ve zaman serileri/yatay kesit şeklinde dört alanlı bir tablo önermiştir. Böylece her bir alanda gerçekleşen çalışma tipleri ve mikro ve makro arasında olası geçitler tanımlanmıştır. Bununla birlikte van Raaij sonuçta ayrı bir makropsikolojinin gelişmesine

⁴¹⁹ Samuelson ve Nordhaus, a.g.e., s.6

⁴²⁰ Camerer ve Loewenstein, a.g.e, s.34.

⁴²¹ Wärneryd, *The Psychology of Saving*.....a.g.e., s.42.

⁴²² Lea vd.,a.g.e, s.59.

gerek olmadığını düşünerek, makroekonomik psikolojiyi kesin bir biçimde tanımlamaktan kaçınmış, daha çok temel problem alanlarını sıralamıştır.⁴²³ Makroekonomik psikolojinin kapsamı üç biçimde kullanılmaktadır.⁴²⁴

1. Makroekonomik psikoloji, psikolojik teori ve yöntemleri kullanarak makroekonomik problemleri incelemektedir. Tasarruf, vergi ve işsizlik temel alanlardır.

2. Daha sınırlayıcı bir açıdan, makroekonomik psikoloji bireysel düzeyde bir kavrama uyan ya da uymayan makropsikolojik kavramları kullanma anlamına gelmektedir. Bazı tüketici güven ölçümlerinin kullanımı buna örnektir.

3. Daha geniş bir açıdan bu üstelik girişimcilik ve yenilik, refah ve yaşam kalitesi gibi gerçekte makroekonomide yer almayan toplam iktisadi olayları içermektedir.

İktisadın yeni bir dalı olarak makroekonominin temeli Keynes'in "*İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*" ne dayanmaktadır. Keynes keskin bir davranış gözlemcisiydi. Genel Teori dikkatli bir şekilde okunduğunda, onun yatırım ve tüketim açıklamalarında psikolojiyi önemli bir biçimde kullandığı görülecektir. Fakat bu onun ikinci dünya savaşının hemen sonrasında teorisini büyük bir hatadan kurtaramadı. İktisatçılar, amerikan ekonomisine bakarak savaş harcamaları bittiğinde birçok iş ile birlikte toplam talep yetersizliğinden dolayı şiddetli bir depresyon ya da resesyon olacağını öngörüyorlardı. Fakat aksini düşünen birkaç kişiden biri George Katona idi.⁴²⁵ Bir psikoloğun doğrudan kendi gözlemleri sonucu Amerikalılar arasında yaptığı ulusal düzeydeki anket ile Amerikalıların savaş boyunca satın alma güçlerinin depolanması ile yüksek bir likit varlık biriktirdiklerini ve bunu harcamaya istekli olduklarını bulmuştur. Katona "Amerikalılar şu an hem zengin hem de bunları harcamak için isteklidir" diye yazmıştı.⁴²⁶ Sonuçta Katona haklı çıktı. Savaş sonrasında sorunu deflasyon değil enflasyondur.

Atlantiğin diğer yanında ikinci büyük öngörü olmadı. İktisatçılar savaş ile birlikte Avrupa'daki fabrikaların, limanların ve araç gereç donanımının önemli ölçüde hasar gördüğü ve bunun tekrar düzelmesinin uzun bir zaman alacağını düşünüyorlardı. Avrupa'nın fiziksel sermayesinin önemli bir kısmı harap olmasından dolayı savaş öncesi üretim düzeyine ulaşması yıllar alacaktı. Fakat Avrupalıların çabaları ve Marshall Planı hızlı bir ekonomik büyümeyi getirmişti.⁴²⁷

Theodore Schultz, iktisatçıların bu hatalara düşmesinin nedenini Amerikan İktisatçıların Topluluğu'ndaki başkanlık konuşmasında şöyle belirtmiştir: "Biz *tam* bir sermaye kavramına sahip değiliz ve bu nedenle beşeri sermayeyi ve onun modern ekonomi üretiminde oynadığı

⁴²³ Van Raaij, "Micro and Macro Economic Psychology", *Journal of Economic Psychology*, 10,4,1984, 473-93.

⁴²⁴ Wärneryd, *The Psychology of Saving*.....a.g.e., s.41.

⁴²⁵ Katona, *Psychological Economics*.....a.g.e.,s.85.

⁴²⁶ Shlomo Maital-Sharone L.Maital, *Economics and Psychology*, Aldershot, UK: Edwar Elgar Pub.Lim., 1993, s. 60.

⁴²⁷ A.g.e., s.60.

önemli rolü dikkate almada başarısız olduk”.⁴²⁸ İki önemli hata iktisatçıların insan bakışından ve insanların tüketici ve üretici olarak oynadığı önemli rolleri göz ardı etmesinden kaynaklanmıştır. Beşeri sermaye teorisi daha sonraları geliştirilmiştir; fakat makroekonomi büyük ölçüde davranışsal içerikten yoksun kalmıştır. Aşağıda makroekonomik psikolojinin belli başlı alanları ele alınacaktır. Bu alanlar tasarruf psikolojisi, işsizlik psikolojisi ve enflasyon psikolojisidir.

5.1. Tasarruf Psikolojisi

Tasarruf, hem bireysel hem de iktisadi açıdan önem taşıdığından gerek iktisatçıların gerekse de psikologların ilgi alanına girmektedir. İktisat teorileri tasarruf alanında oto-kontrol, ekonomik belirsizlikten çekinme ve ekonomi hakkında kötümser olma gibi bir takım psikolojik faktörleri kabul etmektedir. Makroekonomik büyüklükler arasında ele alınan en önemli konular arasında yer alan tasarruf davranışı birçok ekonomik olayın anlaşılması için gereklidir. Yarının tüketimi için bugün tasarruf yapan toplumların artması, ekonomik büyüme, tüketim düzeyi ve yaşlıların refahı için oldukça önemlidir.

Tasarruf davranışının ekonomik gelişme için oldukça önemli olması onu deneysel konular için uygun bir alan haline getirmiştir.⁴²⁹ Makroekonomik açıdan tasarruf tüketimi dolayısıyla istihdamı azaltmakta, fakat sermaye artışı ile yatırım talebini artırmaktadır. Mikroekonomik açıdan deterministik ve stokastik hayat dönemi modeli, insanların yaşam boyunca tüketim kalıplarını seçmede dönemler arası fayda fonksiyonuna bağlı olduğunu varsaymaktadır. Psikolojik olarak tasarruf ya da dönemler arası karar verme zihinsel karar çatışması olarak görülebilir.⁴³⁰ Bir tasarruf davranışı, örneğin bir kişinin şimdiki zaman ve gelecek zaman arasındaki ego çatışmasını çözmede bir yöntem olarak ya da şimdiki ve gelecekteki ihtiyaçlar arasında bir denge girişimi olarak görülebilir.⁴³¹

İnsanların tasarruf ettikleri para miktarı ile ilgilenmelerinin birçok nedeni vardır. Tasarruf hanehalklarına ve bireylere gelirlerini yaşam yolunda yayabilme imkânı sağladığı gibi zor zamanlarında ve emekliliklerinde finansal güvence de sağlamaktadır. Tasarruf kararı bu nedenle insanlar için oldukça önemlidir. Katona'nın belirttiği gibi paralarını harcama ya da tasarruf etme konusunda verilen bireysel kararlar, bireysel tasarruflar yatırım fonlarının önemli bir kaynağı olduğundan, tüm ekonomi için oldukça önemlidir. Lea ve diğerleri⁴³²

⁴²⁸ Theodore W. Schultz, “Investment in Human Capital”, *American Economic Review*, 1961, 51, pp.1-17, s.7.

⁴²⁹ Bir anket için bakınız Vital Anderhub-Werner Guth, “On intertemporal Allocation Behavior-A Selective Survey of Saving Experiments”, *ifo-Studien*, 3,1999, 303-333.

⁴³⁰ Bakınız; Bjorn Frank, “The Use of Internal Games: The Case of Addiction”, *Journal of Economic Psychology*, 17, 1996, 651-660.

⁴³¹ Hermann Brandstätter-Werner Güth, “A Psychological Approach to Individual Differences in Intertemporal Consumption Patterns”, *Journal of Economic Psychology*, 21, 2000, 465-479, s.466.

⁴³² Bakınız Lea vd. , a.g.e., ss.211-239.

tasarrufun ulusal ekonominin kaderini belirlemede oynadığı rolü ele alarak tasarrufun makroekonomi açısından sonuçlarını ortaya koymuşlardır.

Wärneryd, tasarruf psikolojisi üzerine yaptığı çalışmada Jevons, Marshall ve Fisher gibi iktisatçıların tasarruf konusunda sosyo-psikolojik faktörlere yaptığı vurguya dikkat çekmiştir. Wärneryd psikolojik öz kontrol kavramının çok sayıda tasarruf teorisinin temelini oluşturduğunu ifade etmiştir: “Tasarruf, harcamanın cazibesine karşı direnme yeteneğinden kaynaklanmaktadır ve bu yetenek daha yaşlı, daha eğitilmiş ve daha çok orta sınıf insanlarda görülmektedir.”⁴³³

Genellikle çalışmaların çoğu yetişkinlerin tasarruf davranışlarına yönelik olmasına rağmen çocukların tasarruf davranışına yönelik çalışmalarda yapılmıştır. Açıkçası, yetişkinlerin tasarruf davranışlarının temel dinamikleri çocukların tasarruf mantığı ve alışkanlığı geliştirme biçimleri analiz edilerek ortaya çıkarılabilir. Sonuga-Barke ve Webley’in çalışmaları bu bağlamda belirtilebilir.⁴³⁴

Tasarruf üzerine yapılan bilimsel çalışmalar öncelikli olarak iktisatçılar ve psikologlar tarafından yapılmıştır. Bu disiplinlerin yaklaşımı oldukça farklı olduğu gibi, değerlendirmeler ve tanımlamalar her disiplin için ayrı bir biçimde belirtilmiştir. Bu nedenle biz de burada iki disiplinin konuya yönelik bakış açılarını ayrı olarak ele alacağız.

5.1.1. Tasarrufun İktisadi Analizi

İktisadi bakış, tüketicilerin rasyonel hareket ettiği ve faydalarını maksimize etmeyi amaçladıkları varsayımı ile karakterize edilmektedir. Tasarruf konusunda iktisadi araştırmaların temel amacı, makro ya da toplam düzeyde tüketicilerin ve hanehalkının tasarruf davranışını ortaya koyacak bir model geliştirmektir. Bu model makro düzeyde tüketici davranışlarındaki değişikliği sürekli ve tutarlı bir biçimde tahmin etmek için az sayıda parametreyi kapsamıştır. Sözü edilen varsayımlar altında tasarruf davranışlarındaki bireysel farklılıkları açıklamak ve tahmin etmek kolay olmamıştır. Bu değerlendirmeler iki araştırma yaklaşımının bir karışımına götürmüştür: İktisatçıların kendi modelleri içine psikolojik fikirleri koyma eğilimi ve psikologların sürekli olarak bireysel farklılıklar üzerine düşünmemeleri gereği.⁴³⁵ Bu ise iktisadi psikoloji alanında yapılan çalışmalar ile mümkündür.

İktisat geleneği içinde gelir faktörü tasarrufun tahmin edilmesinde temel faktör olarak ele alınmaktadır. Temel yaklaşımlar Keynes’in “*mutlak gelir hipotezi*”, Duesenberry’inin “*nisbi*

⁴³³ Wärneryd, *The Psychology of Saving*....a.g.e., s.42.

⁴³⁴ Edmund J. S. Sonuga-Barke, Paul Webley, *Children's Saving*, Hove: Erlbaum, 1993.

⁴³⁵ Edward A. G. Groenland, “Saving”, *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, Ed. Peter E. Earl-Simon Kemp, Cheltenham, UK:Edward Elgar,1999, s.517.

gelir” hipotezi, Friedman’ın “sürekli gelir” hipotezi ve Modigliani ve Brumberg’in “hayat dönemi” modelini kapsamaktadır.⁴³⁶ Aşağıda bu modeller kısa bir şekilde açıklanacaktır.

Mutlak Gelir Hipotezi

Keynes’e göre tasarruflar gelirin fonksiyonudur. Ancak Keynes’in faizi kişilerin gelecekte daha çok tüketmek için değil, onları yatırıma sevk etmenin bir ödülü olarak tarif etmesi onu bu konuda Klasiklerden ayırmıştır. Çünkü Klasikler tasarrufu faizle ilişkilendirirken, Keynes onun gelir tarafına ağırlık vermiştir.⁴³⁷

Keynes harcamanın rasyonel yapıldığını, oysa tasarrufun rasyonel olmayan değişik motivasyonal faktörlerin sonucunda meydana geldiğini düşünmekteydi. Bu düşünce çerçevesinde iktisadi faktörler bu faktörlere rasyonel bir biçimde tepki veren insanlar için tüketimin önemli belirleyicileri olarak görülürken, tasarrufun psikolojik belirleyicileri ise tutumlu olma özelliğinden çok ihtiyatlı olma ve öngörü (foresight) gibi motivasyonal faktörler olarak görülmüştür. Bu nokta tüketimi gelirin bir fonksiyonu olarak gören ve tasarrufu gelirin harcanmayan kısmı olarak ele alan modern iktisat teorilerini çok etkilemiştir.⁴³⁸

Bu noktada Katona zengin tüketicilerin kısa dönemde harcamalarını hemen sınırlamadıklarını belirterek Keynes’i eleştirmiştir. Katona’nın takipçileri Amerika’da anket verilerini kullanarak toplam talep konusunda tüketici duygularının önemini göstermişlerdir. Benzer bulgular birçok diğer gelişmiş ülkelerde elde edilmiştir.⁴³⁹

Tüketici harcamalarının kısa dönemli değişkenlik göstermesi kredi kartlarının kullanımı ve kişisel para çekme limitindeki artışlar ile açık bir biçimde görülmüştür. Maital bu durumu kredi kartları ve limit artışları konusunda sağlanan kolaylıkların insanlara alınan mallar için daha rahat bir ödeme imkânı sağladığını belirterek bilişsel uyumsuzluk teorisinin yardımı ile açıklamaya çalışmıştır.⁴⁴⁰ Burada biliş, birinin kendisi ya da dünya hakkındaki fikri ya da bilgisidir. Bilişsel uyumsuzluk iki ya da daha fazla bilişin birbiri ile tutarsız olduğu zaman ortaya çıkmaktadır. Psikolojide temel bir varsayım insanların tutarsız bilişlerden ya da bilişsel uyumsuzluktan fayda sağlamadığıdır. Örneğin, eğer kişi kendini verimli bir çalışan olarak görüyorsa, fakat istatistikler çalıştığı bölümde en düşük verimde çalışan kişi olduğunu gösteriyorsa kişi ya verimliliği yeniden tarif etmeli ya da veriler hatalıdır. Deneyler özellikle iktisatçılar için, aynı bilgiye sahip insanların dünya hakkında farklı inançlara sahip olduğu şeklinde ilginç bilişsel uyumsuzluk biçimleri için kanıtlar sunmuştur. Örneğin, tehlikeli

⁴³⁶ A.g.e., s.517.

⁴³⁷ Emin Ertürk, *Küresel Ekonomide Makroekonomik Analize Giriş*, Bursa: Aktüel, 2004, s.51.

⁴³⁸ Peter K.Lunt, Sonia M.Livingstone, “Psychological, Social and Economic Determinants of Saving: Comparing Recurrent and Total Savings”, *Journal of Economic Psychology*, 12 (1991) 621-641, s.622.

⁴³⁹ Earl, “Economics and Psychology..... a.g.e, s. 744.

⁴⁴⁰ A.g.e, s.744.

mesleklerde çalışan insanların genellikle tehlikeli meslekte olduklarını bilmemeleri durumu.⁴⁴¹

Nisbi Gelir Hipotezi

Duesenberry, Keynes'in analizinin tersine, tasarruf oranlarının toplam gelirdeki artış ile yükselmediğini ileri sürdüğünde, tüketim fonksiyonuna alternatif bir teori için temel olarak sosyal psikolojiyi kullanmıştır. Duesenberry, tüketicilerin gelirlerindeki artışları kendilerini daha yüksek bir sosyal grupta yer almak için kullandıklarını belirtmiştir.⁴⁴²

Böylece Duesenberry tüketim kararlarında merkezi bir süreç olarak sosyal karşılaştırmayı içeren bir tüketim teorisi ileri sürmüştür. Ona göre insanlar algılamalarına göre kendi referans gruplarına uygun olan malları tüketmektedirler. Sonuçta, eğer bireyler kendi referans gruplarına göre yüksek bir gelire sahiplerse artan bir tasarruf söz konusu olabilirken, görece olarak düşük bir gelire sahiplerse artan bir borç söz konusu olabilmektedir.⁴⁴³

Keynes'in tüketim analizi bireysel tercihlerin birbirinden bağımsız olduğu düşüncesine dayanmaktadır. Yani, kimse kimsenin tüketim kararlarından etkilenmez. Herkesin tüketim kararı yaşadığı çevreden bağımsız olarak oluşmaktadır.⁴⁴⁴ Fakat nisbi gelir hipotezi, bireylerin tüketim ve tasarruf kararını verirken bir başlangıç noktası olarak referans grupları kullandıklarını ileri sürmüştür. Bir bireyin referans grubu, o bireyin kendini bazı açılardan karşılaştırdığı kişiler grubudur. Bu durumda tasarruf ya da tüketim kararı mutlak gelir durumuna göre değil, referans gruptaki insanların gelirleri ile karşılaştırılarak nisbi gelir durumuna göre verilecektir. Böylece sosyal psikolojiden bir ilke ekonomik bir kavrama uygulanmıştır.⁴⁴⁵

Ancak Duesenberry'nin teorisi bir dizi psikolojik faktörün toplam tasarruf ve harcama düzeyinde, hem uzun hem de kısa dönemli dalgalanmaları nasıl etkileyebileceği konusunda diğer okulları incelemelerden alıkoyamamıştır.

Sürekli Gelir Hipotezi

İktisatçıların nisbi gelir hipotezine ilgisi fazla uzun sürmemiş ve 1950'lerde saf iktisat açısından tasarruf oranının değişmezliğini açıklayabilme avantajına sahip olarak sürekli gelir hipotezi ileri sürülmüştür.⁴⁴⁶ Sürekli gelir hipotezi, bireylerin sürekli bir gelire sahip olduğu varsayımına dayanmaktadır. Bu gelirin belirli bir kısmı tüketilmek amacıyla planlanmaktadır.

⁴⁴¹ Frantz, a.g.e, s.37.

⁴⁴² Earl, "Economics and Psychology" a.g.e., s.744.

⁴⁴³ Lunt ve Livingstone, a.g.e., s.623.

⁴⁴⁴ Ertürk, a.g.e.s.,53.

⁴⁴⁵ Groenland, a.g.e., s.517.

⁴⁴⁶ Earl, a.g.e, s.744.

Bunlar modelin öncelikli parametreleridir; fakat modelin asıl değeri sürekli ve sabit olmasından gelmektedir. Gelir ve tüketimin gerçek düzeyi onların sürekli durumundan farklı olabilir. Bunlar sırasıyla geçici gelir ve geçici tüketim olarak ifade edilmektedir. Geçici gelir kaynaklarına örnek olarak beklenmeyen miras, piyango ikramiyesini verebiliriz. Burada tasarruf miktarının bir yanda sürekli ve geçici gelir diğer yandan sürekli ve geçici tüketim arasındaki farka bağlı olduğu düşüncesi teorinin merkezini oluşturmaktadır. Bu nedenle tasarruf davranışının amacı, gelirin gelecekteki belirsizliği karşısında tüm zamanlarda tüketim düzeyini sabit bir optimumda muhafaza etmektir.⁴⁴⁷

Ertürk'e göre sürekli gelir hipotezi bekleyişleri analize katığı için modern tüketim teorileri içinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Bununla birlikte Keynes ve Dussenberry'nin analizlerinde de tüketimin, düşme yönünde yapışkan olduğu anlayışı genel kabuldür.⁴⁴⁸

Hayat Dönemi Modeli

Hayat dönemi modeli tasarruf konusunda egemen iktisat teorisidir. Bu model hayat boyu gelir kaynaklarının değişen düzeyleri karşısında, tüketimi belirli bir düzeyde sürdürme fikri ile sürekli gelir hipotezini açıklamıştır.⁴⁴⁹ Hayat dönemi modeli iktisatta tasarruf üzerine yapılan çalışmalarda temel önemde olduğu için onu daha detaylı incelemekte fayda vardır.

Hayat dönemi modeline göre bireylerin tasarruf davranışı, fayda maksimizasyonu ilkesinden etkilenmektedir. Toplam faydayı maksimize etmek için tüketim düzeyinin hayat döneminin tüm evrelerinde yaklaşık aynı düzeyde olması gerekmektedir. İnsanların gelir düzeyi zaman içinde genellikle dalgalanma gösterdiğinde, bireyler hemen harcanacak para miktarı ile daha sonra harcanmak için bir kenara koyacakları para miktarı arasında dengeli bir biçimde davranmaktadırlar. Özel olarak birbirini izleyen hayat dönemlerinde çalışma tecrübesi, mesleki terfiler vb. nedenlerle gelir önemli bir biçimde artmasına rağmen tüketim ihtiyaçları hayatın başlangıcından itibaren artarak devam etmektedir. Sonuç olarak başlangıçta ev, mobilya, araba vb. için ödünç alınan para bir borç pozisyonu ile sonuçlanacaktır. Bu "borç pozisyonu" mesleki terfiler ve yükselen maaşlar neticesinde oluşan servet artışıyla yavaş yavaş bir "servet pozisyonu"na dönüşecektir. Elbette harcamalar kendini hayat dönemlerinin değişik aşamalarında gösterecektir. Örneğin, zamanın belirli bir noktasında çocukların eğitim harcamaları olacaktır, birçok insan gittikçe yaşlanınca sağlık harcamalarının artması ile karşılaşacaktır. Fakat değişik tasarruf davranışları bir bireyin hayat dönemi gelir profili ile onun hayat dönemi tüketim profilini bağdaştırmaktadır.⁴⁵⁰

⁴⁴⁷ A.g.e., s.517.

⁴⁴⁸ Ertürk, *Küresel Ekonomide*..... a.g.e., s.56.

⁴⁴⁹ A.g.e., s.517.

⁴⁵⁰ A.g.e., s.518.

Genellikle bir bireyin gelir düzeyi izleyen her hayat döneminde yükselmektedir. Bu gelir düzeyi bireylerin aktif çalışma yaşamlarının sonunda maksimuma ulaşırken, emeklilik aşamasında düşecektir. Tasarrufların bu dönemde kullanılacağı kabul edilmektedir. Hayat dönemi modeline göre tüm tasarrufların ölüm anında harcanmış olması gerekmektedir.⁴⁵¹

Hayat dönemi modeli aynı zamanda tasarruf oranlarının ülkeden ülkeye zamanla önemli ölçüde değişiklik göstermesinin nedenini açıklamak için kullanılmıştır. Bu modele göre insanlar emeklilik dönemlerinde tüketimlerini finanse etmek için genç yaşlarında tasarruf etmektedirler. Modele göre bir miras güdüsünün yokluğunda ve durağan bir nüfusta (sabit bir yaş dağılımı ve nüfus büyümesinin olmadığı) yaşlı kesim, eksi tasarruflarını gençlik dönemlerinde biriktirdikleri tasarruflarla dengelemektedir.⁴⁵² Ayrıca, çocukların olması genç ailelerin tüketimlerini artırmaktadır. Genç nüfusun yüksek olması için verilen teşvikler tasarrufları düşürebilir ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki yaratabilir.⁴⁵³ Araştırmacılar bu yaş yapısı ve büyüme etkisi konusunda önemli çalışmalar yapmışlardır ve genelde teşvik oranları düşük olduğu zaman, ulusal tasarruf oranlarının daha yüksek ve ekonomik büyümenin daha hızlı olduğunu bulmuşlardır.⁴⁵⁴

Hayat dönemi modeline yönelik araştırmalar genelde tutarsız sonuçlar vermiştir. Bazı bulgular model için temel destekler verirken diğer bulgular ise modelin önemli eksikliklerini ortaya çıkarmışlardır. En güçlü eleştiri yaşlıların finansal davranışı konusunda yapılan çalışmalardan gelmiştir. Yapılan çalışmalar gerçekten emeklilerin tasarruflarını harcamaktan ziyade tasarruf yapmaya devam ettiklerini açıkça göstermiştir. Modelin bu eksikliklerine bir tepki olarak aşağıda göreceğimiz Shefrin ve Thaler'in "davranışsal hayat dönemi" hipotezi⁴⁵⁵ geliştirilmiştir. Bu model hayat dönemi modeline yönelik bir değişiklik önerisidir. İlginç olan bu değişikliklerin gerçekte psikoloji alanında ödünç alınan kavramlar temelinde yapılmasıydı.

5.1.2. Tasarrufun Psikolojik Analizi

Açıkça belirtmek gerekirse tarihsel bağlamda ortaya çıkan tasarruf psikolojisi, tasarruf teorisinin gelişimine doğrudan etki etmemiştir. Belirsizlik kavramına ilave olarak ihtiyat ve miras bırakma güdüsü tasarruf psikolojisini beraberinde getirmiştir. Tasarruf davranışı açıklanırken bu kavramlar ve bu kavramlar arasındaki ilişkilerin ortaya çıkarılması oldukça

⁴⁵¹ A.g.e., s.518.

⁴⁵² David E.Bloom-David Canning-Bryan Graham, "Longevity and Life-cycle Savings", *The Scandinavian Journal of Economics*, 105, 3, 2003, pp.319-338, ss.319-320.

⁴⁵³ Andrew Mason, "Saving, Economic Growth, and Demographic Change", *Population and Development Review*, 14, 1988, 113-144.

⁴⁵⁴ Bakınız, Matthew Higgins, "Demography, National Savings, and International Capital Flows", *International Economic Review*, 39, 1998, 343-369 ve Matthew Higgins, Jeffrey G.Williamson, "Age Structure Dynamics in Asia and Dependence on Foreign Capital", *Population and Development Review*, 23, 1997, 261-293.

⁴⁵⁵ Hersh M. Shefrin-Richard H. Thaler, "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis", *Economic Enquiry*, 66, 1988, 609-643.

önemlidir. Bu noktada modern psikoloji, özellikle verilerin toplanması için gerekli olan teknikleri ortaya çıkarmada, geliştirmede teoriye katkı sağlayabilir.

Post Keynesyen iktisatçılar, Keynes'in toplam yatırımın belirleyicileri olarak psikolojik faktörlere -“ekonomik moral”- verdiği rolü ve bazı basit karar kuralları üzerine yaptığı vurguyu önemsemişlerdir. Psikolojik kişisel kurgu teorisi, son derece kırılgan olan piyasalarda yatırımcıların tarihsel olayları nasıl görmezlikten geldiğini açıklamak için kullanılmıştır. Psikoloji terminolojisinin kullanıldığı bir diğer örnek Keynes'in tüketim fonksiyonudur. Burada Keynes tasarruf davranışında düzenli artış sağlayacak davranışsal eğilimlerin önemini belirtmiştir.⁴⁵⁶

Tasarruf yapanları yapmayanlardan ayıran bir takım özelliklerin olup olmadığına yönelik araştırmalar da yapılmış ve bazı değişkenler tespit edilmiştir. Gelir teorileri, tasarruf yapanların yapmayanlara göre daha yüksek bir gelire sahip oldukları düşüncesi ile desteklenmektedir. Tasarruf yapanların yapmayanlara göre daha eğitilmiş oldukları görülmüşken, demografik değişkenlerin daha az önemli olduğu tespit edilmiştir.⁴⁵⁷

Tasarruf yapanlar bir yıl öncesine göre kendilerini daha iyi hissetmekte, kendi mali durumunu anne-babasından daha iyi yönettiğini ve anne-babalarının bulunduğu yaşa geldiklerinde kendilerini daha iyi hissedeceklerini düşünmekte ve bir yıl içinde daha iyi olacaklarını, bir bütün olarak ekonominin daha iyiye gideceğini beklemektedirler. Bu nedenle Katona'ya göre tasarruf davranışı kişisel ekonomik şartlara ve bir bütün olarak ekonomiye yönelik iyimser-kötümser beklentilere bağlıdır.⁴⁵⁸

Kontrol odağı, tasarruf edenleri ve etmeyenleri birbirinden ayıran bir ölçü olarak kullanılmıştır. Tasarruf etmeyenler bunu kadercilik düşüncesi ile ilişkilendirirken, tasarruf yapanlar bunu çok çalışma gibi kişisel faktörlere bağlamaktadırlar. Düzenli bir şekilde tasarruf etmeyenler gelirleri üzerinde tasarruf yapanlara göre daha az kontrol etme hissine sahiptirler. Aynı zamanda bunlar gelirlerini denetleme konusunda sıkıntılar yaşamaktadırlar (örneğin banka hesaplarında ne kadar para olduklarını ve beklenen faturaları bilmezler). Dolayısıyla tasarruf yapanlar yapmayanlara göre daha fazla içsel kontrol odağına sahiptirler.

Literatürde tasarruf davranışı ile kontrol odağı arasındaki ilişkileri ortaya koymayı amaçlayan çok az sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalardan biri içsel kontrol odağına sahip olanların dışsal kontrol odağına sahip olanlara göre daha düzenli tasarruf yaptığını ortaya çıkarmıştır.⁴⁵⁹ Dessert ve Kuglen yaptıkları bir çalışmada dışsal kontrol odağına sahip bireylerin finansal zorluklar ile daha çok karşılaştıklarını, içsel davranma eğilimi gösterdiklerini, ayrıca bu kişilerin belli bir plana ve bilgiye dayanmadan hareket ettiklerini

⁴⁵⁶ Earl, a.g.e., s.744.

⁴⁵⁷ Lunt ve Livingstone, a.g.e, s.633-635.

⁴⁵⁸ Bakınız Katona, *Psychological Economics*.....a.g.e., s.229-271.

⁴⁵⁹ Lunt ve Livingstone, a.g.e., ss.621-641.

ortaya koydular.⁴⁶⁰ Başka bir araştırma dışsal kontrol odağına sahip olanları kişisel borç sorunları ile ilişkilendirmiştir.⁴⁶¹ Benzer şekilde Takunga, dışsal kontrol odağına sahip bireylerin tüketici kredilerini kullanmada daha başarısız olduklarını ortaya koymuştur.⁴⁶²

Tasarruf edenler ve etmeyenler geçmişte sahip oldukları parasal sorunlar konusunda yaptıkları açıklamalar açısından da ayrılmaktadırlar. Bu amaçla yapılan bazı açıklamalar yukarıda belirtilen kontrol odağı bulgularını tamamlar niteliktedir. Örneğin, tasarruf etmeyenler gelir dalgalanmalarını parasal sıkıntıların nedeni olarak görürlerken, tasarruf edenler oto-disiplin (self-discipline) eksikliğini parasal sorunların temel nedeni olarak görmüşlerdir.

Strateji açısından da bu iki grup birbirinden ayrılmaktadır. Tasarruf yapmayanlar finansal yönetimde esnek ve değişken stratejilere yönelik bir tercihe sahiptirler. Burada esneklik kavramı canı istedikleri zaman harcama eğilimine girmeleri anlamındadır. Kontrol odağı ile ilişkilendirmek gerekirse, bu stratejiyi kullananlar bir ihtiyaç ya da arzuladıkları dışsal bir uyarıcı ile tahrik edildiklerinde harcama yapma konusunda zorunluluk hissetmektedirler. Tasarruf edenler esnek finansal yönetimi uygun bulmazlar. Bunlara göre insanlar sadece belli bir plan dahilinde her ay gelirlerinin bir kısmını bir köşeye koyarak tasarruf edebilirler.

Son olarak bu iki grup memnun olma açısından da ayrılmaktadır. Tasarruf yapanlar mevcut yaşam standardından (yaşam standartları yükselmese bile) ve yeteneklerinden daha memnundurlar.

Psikolojinin tasarruf davranışını açıklamada yapacağı katkıların bir özeti Şekil-8'de gösterilmiştir. Bu iktisat teorisinde yer alan kavramların bir diğeri ile nasıl ilişkili olabileceğini göstermektedir

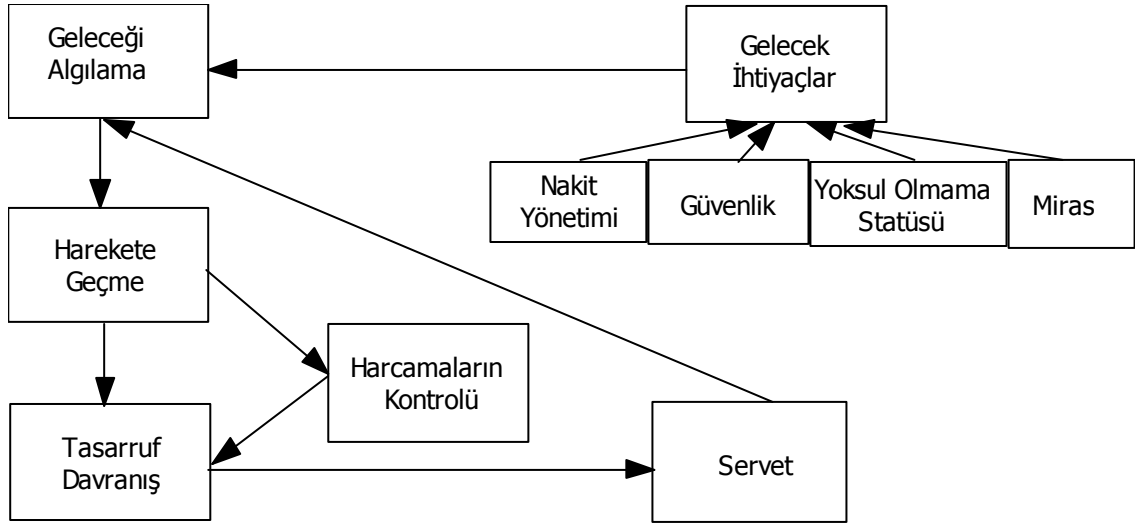
Şekil-8 cari tüketimde bazı sınırlamaları da getirecek olan gelecekte bazı ihtiyaçların farkına varılmasıyla başlamaktadır. Bu aynı zamanda beklenti olarak da ifade edilebilir. Şekilde gelecek ihtiyaçları karakterize etmek amacıyla güdü kavramından ziyade *amaçların algılanması* kavramı kullanılmıştır. Burada gelecek ihtiyaç ya da amaçlar dört çeşit olarak sınırlanmıştır: *Nakit yönetimi, güvenlik, yoksul olmama (zenginlik) ve miras.*

Nakit yönetimi'nin amacı, yakın gelecekteki harcamaları karşılamak için gerekli olan paraya sahip olma arzudur. Bu amaç Keynes'in "işlem güdüsü"ne karşılık gelmektedir ve insanların taksit ödemeleri, faiz ödemeleri gibi gelecekte yapmak zorunda oldukları ödemeleri ve zor durumlarda kaldıklarında kullanmak için bir kenara koydukları parayı içermektedir.

⁴⁶⁰ W. C. A. M. Dessart-A. A. A. Kuylen , "The Nature, Extent, Causes and Consequences of Problematic Debt Situations", *Journal of Consumer Policy*, 9,1986, 311-334 .

⁴⁶¹ Sonia M. Livingstone-Peter K. Lunt "Predicting Personal Debt Repayment: Psychological, Social And Economic Determinants", *Journal of Economic Psychology*, 13,1992, 111-134.

⁴⁶² Howard Tokunga, "The Use and Abuse of Consumer Credit: Application of Psychological Theory and Research", *Journal of Economic Psychology*, 14, 2, 1993, 285-316.



Kaynak: Wärneryd, *The Psychology of Saving*...a.g.e., s.322

Şekil-8:Tasarruf Davranışına Psikolojik Bakış

İktisattaki “ihtiyat güdüsü”ne karşılık gelen *güvenlik amacı*, tampon sermaye için kısa vadeli, emeklilik için ise uzun vadeli ihtiyaçtır. Bu ihtiyat güdüsü çok tartışılmıştır ve genellikle hayat dönemi modeli için zorunlu bir ilave olarak görülmüştür. Bu, insanların öldüklerinde neden önemli bir servet ile ayrıldıklarını açıklamak için kullanılmıştır. İnsanların genellikle paralarının tükenmesini istemedikleri ve ne kadar paraya ihtiyaç duyacaklarını tam olarak kestiremedikleri kabul edilmektedir. Güvenliğin iki boyutu, beklenmeyen kötü durumlar karşısında tampon amaçlı bir miktar paraya sahip olma isteği ve yaşlılık kaygısı, yaşla beraber değişmektedir. Genç çocuklu hanehalkları, beklenmedik harcamalar karşısında sosyal yardım katkılarında ziyade bankada bulunan ve hemen kullanılabilir bir tampon hesaba daha çok önem vermektedirler. Orta yaş üstü insanlar ise ilk olarak iyi bir yaşlılık dönemi geçirmek için gerekli olan şeyleri düşünmekte ve mevcut tüketimlerini daha sonra rahat edebilmek için kısıtlamaktadırlar. Güvenlik düşüncesi yalnız yaşayan birinin tüketim kaygısını da içerebilir. Hurda’a göre böyle düşüncelerde miras güdüsü söz konusu değildir.⁴⁶³ Sonuç olarak modern refah toplumlarında emeklilik sisteminin zayıf olması ve bunun sonucunda meydana gelen güvenlik endişesi tasarruflarda bir artışa yol açmaktadır.

Yoksul olmama amacı, yoksulluktan kaçınmak için gerekli araçlara sahip olma isteğini yansıtmaktadır. Güvenlik amacından farklı olarak yoksul olmama amacı şu şekilde de ifade edilebilecek bir statü amacıdır: “Para sadece satın alma gücü olarak değil, fakat üstelik başarının, kazanmanın, birinin hizmetlerine toplumun takdirinin bir sembolü olarak düşünülmemekte ve değerlendirilmektedir. Paranın bu ve diğer fonksiyonları iktisatçıların

⁴⁶³ Michael D.Hurd, “Research on the Elderly: Economic Status, Retirement, and Consumption and Saving”, *Journal of Economic Literature*, 28, 1990, 565-637.

rasyonelite fikrine uygun düşmemektedir.⁴⁶⁴ Statü arayanlar Veblen düşüncesinde gösteriş amaçlı tüketime düşkün olabilirler. Bu açık biçimde yoksul olmama amacı ile gelişmemektedir. Yıkıcı olmayan gösteriş tüketimi, üstelik yoksul olmamanın ya da zenginliğin ve paraya sahip olmanın bir işareti olarak anlaşılabilir.

Miras amacı, bir tasarruf güdüsü olarak Rae, Marshall ve Fisher tarafında özellikle belirtilmiş ve sağ kalanlara bir katkı bırakma isteğini ifade etmek için kullanılmıştır. Anne-babalar yaşamlarında kendi çocukları için öldükten sonra faydalanmaları için katkı sağlamayı istemektedirler. Bu durum onları eksi tasarruftan kaçınmaları ve emeklilik sonrası da tasarruflarını sürdürmeleri için güdülemektedir.

Bu dört amaç birbirini dışlamamakta aksine birbirini desteklemektedir. *Gelecek ihtiyaçların algılaması* için bir zaman kesiti eklenebilir. Zaman ufku farklı kişilerde farklı olabileceği gibi aynı kişi için farklı ihtiyaçlar açısından da değişebilir. Nakit yönetimi için zaman ufku muhtemelen genellikle bir yıldan daha az olurken, güvenlik ihtiyacı için uzun süre olabilmektedir. Bu ihtiyaçların önemi doğal olarak yaşla birlikte ailenin bileşimi ve sosyo-ekonomik statüsü ile değişmektedir.

Gelecek ihtiyaçların belirlenmesi ve gelecek kaynakların muhtemelen yetersiz olması herkesi *harekete geçirmeye* yöneltmeyebilir. Burada irade gücü ya da öz-kontrol ya da bazı diğer iradi kavramlar ortaya çıkmaktadır. Burada öz-kontrol ölçülebilir ve tek başına ya da diğer ölçümler ile birleştirilerek bir eyleme girişmenin belirleyicisi olarak da kullanılabilir.

Birey cari harcamalarının oldukça yüksek olduğunu düşünmeye başladığında bu açıklığı ortadan kaldırmak için *harcama kontrolüne* başlayacaktır. Birey harcama kontrollünü örneğin ya maaşında/ücretinde sabit bir kesinti yapma ya da finansal kurumlara açtığı bir hesaba her ay belli bir miktar parayı aktarma konusunda kendine sorumluluk yükleyerek yapacaktır. Nihai sonuç harcamaların uygun bir biçimde kısılmasıdır. Ya da karar daha fazla mesai yapma, ekstra bir iş ya da hanehalkında çalışan üyelerin sayısında artış olması şeklinde geliri artıracak geleceğe yönelik bir artı değer yaratmak şeklinde olacaktır.

Tasarruf eylemi bir bankaya parayı yatırma, hisse senedi satın alma, yatırım fonu ya da bono gibi belirli eylemlere girişmedir.

Şekil-8 tasarruf davranışı ve tasarruf çalışmaları konusunda psikolojik bir çerçeve sunmaktadır. Bu aynı zamanda bize kavramlar arasındaki ilişkileri göstermektedir. Burada tasarruf davranışı bazı ihtiyaçların farkına varılmasıyla başlanan ve bu ihtiyaçların giderilmesi için yapılan hazırlıklar ile devam eden bir süreç olarak görülmüştür. Tasarruf davranışına yönelik bu genel açıklamalardan sonra aşağıda konu ile ilgili psikolojik tasarruf teorileri ele alınacaktır.

⁴⁶⁴ Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, New York: Oxford University Press, 1976, s.71

5.1.2.1. Psikolojik Tasarruf Teorileri

Tasarrufla ilgili psikolojik teoriler çok az sayıda geliştirilmiştir. Konu ile ilgili literatürü incelediğimizde önemli olan teorilerden bazıları aşağıda açıklanmıştır.

5.1.2.1.1. İlk Psikolojik Tasarruf Teorileri

Tasarrufun psikolojik açıklamasına yönelik ilk önemli çalışmalar Katona tarafından yapılmıştır. Katona tasarruf davranışını, tasarruf yapma yeteneği ve tasarruf yapma isteği şeklinde iki faktör ile açıklayarak bu konuda öncü olmuştur. Birinci faktör toplam harcanabilir kişisel gelire ilgili toplam verilerden hesaplanmaktadır. İkinci fonksiyon bireyler ve hanehalkı hakkında elde edilen çeşitli bilgiler kullanılarak tespit edilmektedir. Katona daha çok ara değişkenler (intervening variables) üzerinde durmuştur. Bu değişkenler bireylerin ekonomik, sosyal ve kültürel çevreleri ile bireylerin davranışı arasında bir köprü görevi görmektedir. Örneğin; kişilik faktörleri, tutum, beklentiler, güdüler ve alışkanlıklar şeklindeki ara değişkenler tüketicilerin çevrelerini algılamalarını etkilemektedir. Bu algılamaların etkisini ortaya çıkarmak için Katona *Tüketici Duygusu Endeksi (Index of Consumer Sentiment)* geliştirmiştir. Bu araç bir kişinin gerek ulusal ekonomiye gerekse kendi hanehalkının ekonomik durumuna yönelik düşüncelerini iyimserlik-kötümserlik şeklinde ortaya çıkarmaktadır. Bir ölçme aracı olarak bu endeks hâlâ çok sık biçimde makro düzeyde tüketici davranışlarındaki değişiklikleri tahmin etmek için kullanılmaktadır.

Katona'nın teorisi ilk tasarruf teorilerinden oldukça farklıdır. O ne klasik iktisatçıların yaptığı gibi oto-kontrol, tutumlu olma ya da sabırsızlık gibi bir kişilik özelliği önermiştir ne de daha sonraki teorilerin yapmış olduğu gibi gelir ölçümlerinin tek başına tasarrufları tahmin edebileceğini. Daha çok psikolojik faktörlerin insanları makroekonomik değişikliklere tepki vermeye götürdüğünü ifade etmiştir. Önemli önerisi ise tüketim tercihlerinin bireysel açıdan sabit olmadığı ve iktisadi değişkenlerden kolaylıkla tahmin edilemeyeceğidir.⁴⁶⁵

Katona'nın tasarruf teorisinin ampirik geçerliliğine yönelik yapılan çalışmalar farklı sonuçlar vermiştir. Lindqvist çoklu adımsal regresyon modeli kullanarak Katona'nın tasarruf teorisini test etmiştir. Fakat psikolojik faktörlerin çok az etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Vanden Abeele ise kısa dönemli tasarruf ile Katona'nın tüketici duygusu endeksi (iyimserlik/kötümserlik inancı) arasında bir ilişki ortaya çıkarmıştır.⁴⁶⁶ Furnham, Katona'nın düşüncelerini destekler nitelikte tasarruf davranışı ile tutum ve inançlar arasında bir ilişki ortaya çıkarmıştır.⁴⁶⁷

⁴⁶⁵ Lunt ve Livingstone, a.g.e, s.623.

⁴⁶⁶ Bakınız P.Vanden Abeele, "Economic Agents' expectations in a Psychological Perspective," *Handbook of Economic Psychology*, Eds. W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven- K.E.Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, ss.478-515.

⁴⁶⁷ Bakınız Adrian Furnham, "Why do People Save ? Attitudes to, and Habits of, Saving Money in Britain," *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 1985,354-373.

Kısaca belirtmek gerekirse Katona, tasarruf konusunda kişinin tasarruf yapma yeteneği ve isteği üzerine vurgu yapmıştır. Katona önemli iktisadi tüketim teorilerin düşüncelerini izleyerek, kullanılabilir geliri kişinin tasarruf etme yeteneğinin doğrudan bir ölçümü olarak önermiştir. Ayrıca tasarruf yapma isteğinin kişilerin genel ekonomi hakkında iyimser ya da kötümser düşünceleri sonucunda ortaya çıktığını belirtmiştir.

Genel tasarruf modeline ikinci örnek Ölander ve Seipel'in çalışmasıdır.⁴⁶⁸ Bu model tasarruf davranışını bireysel bir tüketicinin karar verme süreci olarak ele almıştır. Bu süreç içerisinde bazı adımlar ortaya çıkmaktadır. Bu adımlar şunlardır: 1) algılama, 2) sonuçları değerlendirme, 3) subjektif değerlendirmeler, 4) seçim ve uygulama.

Ölander ve Seipel, her bir aşamanın tanımında bilgi işlem süreci üzerine önemli vurgu yapmışlardır. Tasarruf bu nedenle rasyonel ve kararlı bir davranışsal sonuç olarak düşünülmüştür. Bu açıdan model iktisattaki tasarruf modellerini anımsatmaktadır. Modelin psikolojik doğası, bireylerin kendi tasarruf kararlarını vermek amacıyla bilgiyi işledikleri şeklindeki subjektif varsayım durumunda oldukça açıktır. Model ampirik olarak test edilebilirlik açısından oldukça uygun olmasına rağmen, model üzerine çok az araştırma yapılmıştır.⁴⁶⁹

Tasarruf davranışı ile ilgili olarak son zamanlarda ortaya çıkan önemli bir yaklaşım hem psikolojik faktörleri hem de dışsal etkileri birleştirerek genel bir finansal yönetim perspektifinden konuya bakmaktadır. *Dinamik süreç izleme yaklaşımı (Dynamic process tracing approach)* olarak adlandırılan bu yaklaşım bireylerin tasarruf, harcama ve belirli ürün ve hizmet satın alma kararlarında izledikleri davranışsal süreci analiz ederek metodolojik bir üstünlük iddia etmektedir. Gerçek davranışın ortaya çıkma sırasına bağlı kalarak meydana gelen modelin yüksek bir dışsal geçerlilik düzeyi ile karakterize edildiği savunulmaktadır.⁴⁷⁰

Bir dinamik süreç izleme yaklaşımı ortaya koymak için yapılan araştırmada kalitatif bir görüşme yöntemi kullanılmıştır. Cevap verenlerden ilk olarak evlilik, bir ev satın alma, çocuk sahibi olma ya da meslek değiştirme gibi hanehalkının önemli tarihsel olaylarını tanımlamaları istenilmiştir. Daha sonra çalışma (tasarruf) altındaki davranışsal süreçlerle ilgili bireysel karar süreci baştan sona kadar ele alınmış ve zaman içinde tasarruf sürecini biçimlendiren içsel psikolojik süreçler ve dışsal olaylar cevap verenlerin belirttikleri açıklamalar ile birlikte ele alınmıştır. Son olarak elde edilen davranış izleri, sürecin her bir adımında yer alan psikolojik ve bağlamsal faktörler ve bireylerin belirli tipteki kararları süreci tamamlamak için cevap verenlere özgü basamak sırası ile analiz edilmiştir. Bu bireye özgü davranış izleri daha sonra bir düzene dönüştürülmüştür. Sonuç olarak bir kümeleme (cluster)

⁴⁶⁸ Folke Ölander-Carl- Magnus Seipel, *Psychological Approaches to the Study of Saving*, Urbana Champaign, IL:University of Illinois, 1970.

⁴⁶⁹ Groenland, a.g.e., s.520.

⁴⁷⁰ E.A.G.Groenland-A.A.A.Kuylen-J.G. Bloem, "The Dynamic Process Tracing Approach: Towards the Development of a New Methodology for the Analysis of Complex Consumer Behaviors", *Journal of Economic Psychology*, 17, 1996, 809-825.

ya da ölçekleme analiz biçimi ile belirli finansal kararlar alan tüketici grubu ortaya çıkarılmak amaçlanmıştır.

Dinamik süreç izleme yaklaşımı bir teori, bir görüşme yöntemi ve bir veri analizi yaklaşımı olarak değerlendirilebilir. Bir teori olarak hedef davranışların karmaşık olduğu, dinamik olarak geliştiği ve oldukça özel (idiosyncratic) olduğu şeklinde bir öncül ile başlamaktadır. Ayrıca, çalışma altındaki davranışları oluşturan eylemlerin sırasının hem içsel, psikolojik faktörler hem de dışsal olaylar tarafından etkileneceği varsayılmaktadır. Ancak bu yaklaşımın teorik sağlamlığını doğrulayacak önemli ampirik çalışmalar henüz yapılmamıştır.

5.1.2.1.2. Davranışsal Hayat Dönemi Modeli

Yapılan ampirik çalışmalar temel hayat dönemi modeline yönelik bazı değişiklikleri gündeme getirmiştir. Bu önerilen alternatifler temel hayat dönemi modelinin yerine geçmeyi amaçlamamış, daha çok onu geliştirmeye ve eksikliklerini gidermeye yönelik olmuştur. Açıklamalar, standart neo klasik bakış açısı ile yapılmış olsa da özel tasarrufun belirleyicileri olarak sosyal, psikolojik ve ahlâki faktörleri içeren bazı değişiklik önerileri de söz konusudur.

En basit biçimiyle hayat dönemi modeli kendi mirasçılarını dikkate almayan, sadece kendi tüketimlerini dikkate alan, kendi refahını maksimize etmeyi amaçlayan bencil tüketicilerin oluşturduğu bir toplumda biriktirilen servet miktarını tahmin etmektedir. Katı biçimiyle hayat dönemi modeli üstelik bu bencil bireylerin çalışma yılları boyunca tasarruf edeceklerini ve emekliliğinde ise tasarrufun meyvelerini alacağını belirtmektedir.⁴⁷¹

Basit hayat dönemi modelinin hiçbir tahmini, gerçek hayatta gözlemlenen tasarruf davranışı ile tamamıyla tutarlı değildir. ABD’de ve diğer ülkelerde meydana gelen sermaye birikim miktarları, bireylerin çocukları için değil fakat sadece kendileri için tasarruf yaptıklarını belirten hayat dönemi modelinin tahmin ettiği miktarları aştığını ikna edici bir biçimde gösteren kanıtlar vardır. Servet birikim oranlarının tahmini olarak en düşük 1/5’i en yüksek 4/5’i kuşaklar arası transfere konu olmaktadır. Ayrıca, çok sayıda çalışma yaşlı insanların kendi tasarruflarını önemli ölçüde azaltmadıklarını ve ölmeden önce yaşamlarındaki kaynakların tümünü tüketmediklerini göstermiştir.⁴⁷²

Bu nedenle bireylerin sadece emeklilik dönemlerinde kullanmak üzere tasarruf etmediklerini, fakat üstelik çocuklarına belirli bir miktar servet bırakmak için tasarruf ettiklerini gösteren önemli kanıtlar bulunmaktadır. Bu noktada hanehalkının bir tasarruf belirleyicisi olarak böyle bir miras güdüsünün ne kadar etkili olduğu konusunda anlaşmazlık

⁴⁷¹ Joseph J. Cardes, “Socio-Economic Perspectives on Household Saving Behavior, *Journal of Behavioral Economics*, 19, 3, 1990, s.273-284, s.276.

⁴⁷² Franco Modigliani, “The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth”, *Journal of Economic Perspectives*, 2, 2, 1988, pp.15-40.

devam ederken, miras güdüsünün basit hayat dönemi modeli içine yerleştirilmesinin önemli olduğu konusunda bir görüş birliği bulunmaktadır.

Bir miras güdüsünün dahil olması temel hayat dönemi modeli için önemli bir değişim olarak görülebilir. Bu noktada bir miras güdüsü kavramı içeren hayat dönemi modelinin basit hayat dönemi modelinde önemli bir sapmaya yol açıp açmayacağı sorulabilir. Bir kişinin miras bırakmak için servet biriktirmesi ile yalnız kendi emekliliği için servet biriktirmesi arasında farklı uyarıcılar bulunmaktadır. Temel hayat dönemi modeline göre servet birikimi emekliliğin uzunluğu, aile büyüklüğü, likidite sınırlamaları (örneğin, borç ya da kredi yolu ile arzulanan tüketimi gerçekleştirme yeteneği), gelir belirsizliği, özel ve kamu emeklilik düzenlemeleri ve sağlık sigortası gibi değişkenler tarafından etkilenmektedir.⁴⁷³ Modigliani, iktisatçıların miras konusuna sadece miras ve intikal vergisi açısından baktığını, fakat bu değişkenlerin miras üzerinde küçük bir etkiye sahip olduğunu ileri sürmüştür.⁴⁷⁴

Bir miras güdüsünün varlığı konusunda yapılan bazı açıklamalar oldukça ilginçtir. Kotlikoff ve Spivak tarafından yapılan bir çalışmada miras, ebeveynlerin beklenenden daha uzun yaşaması olasılığı karşısında ebeveynler ve çocuklar arasında karşılıklı olarak katı düzenlemelere yol açmaktadır. Bu düzenlemeler anne-babanın öldüğünde çocukları için miras bırakmayı, eğer anne-baba beklenenden daha uzun yaşarsa çocukları tarafından yapılan ödemeleri desteklemeyi kapsamaktadır.⁴⁷⁵

Bernheim, Shleifer ve Summers anne-babaların mirası çocuklarından tam hizmet almak için bir “strateji” olarak kullandıklarını belirtmişlerdir.⁴⁷⁶ Yani, miras çocukların anne-babalarına yardım etmeleri konusunda bir havuç olarak hizmet görmektedir.

Baro ise mirasın kişinin çocuklarına yönelik altruizm duygusu tarafından güdülendiğini ifade etmiştir.⁴⁷⁷ Bu açıdan bakıldığında anne-babalar emeklilik dönemlerinde kendi tüketimleri konusundaki kaygılardan çok, çocuklarının faydası konusundaki kaygılar nedeni ile miras bırakmaktadırlar.

Miras güdüsü ile ilgili bu açıklamalar önemli ölçüde farklı olmasına rağmen, ortak bir noktaya sahiptirler. Miras, anne-babalar için ileri yaşlarda çocuklarından belirli hizmetleri güvenceye almak için bir yöntem olarak görülmektedir.⁴⁷⁸

Miras güdüsünün varlığı için bu farklı gerekçeler bir tasarruf davranış modelinde iktisadi olmayan faktörlerin eklenmesi için genel bazı sonuçlara sahiptir. En başta bu açıklamalar

⁴⁷³ A.g.e., s.277.

⁴⁷⁴ Modigliani, a.g.e., ss. 15-40.

⁴⁷⁵ Bakınız Lawrence J. Kotlikoff-Avia Spivak, “The Family as an Incomplete Annuities Market“, *Journal of Political Economy*, Vol. 89, 1981, pp.372-91.

⁴⁷⁶ Douglas B.Bernheim-Andrei Schleifer-Lawrence H.Summers, The Strategic Bequest motive, *Journal of Political Economy*, 93(6), 1985, 1045-1075.

⁴⁷⁷ Robert J.Barro, “Are Government Bonds Net Wealth?” *Journal of Political Economy*, 82, 1979, 1095-1130.

⁴⁷⁸ Cardes, a.g.e., s. 277.

diğer ekonomik taleplerden farksız olarak miras için bir “talep” konusuna izin verirse bu talepler sosyal ve kültürel faktörler tarafından önemli bir biçimde şekillenecektir.

Bu nokta mirasın altruizm ya da nesli için ahlâki bir görev duygusu tarafından güdüldüğü düşüncesi için en önemli destektir. Ancak, sosyal ve kültürel faktörler mirasın altruizm olmayan açıklamalarında önemli rol oynamaktadır. Bernhelm, Schleifer ve Summers’e göre miras güdüsünün stratejik bir yanı olduğu gibi tasarrufun da aile yapısı ile ilgili olabileceğini belirtmişlerdir. Yazarlara göre bu Japon hanehalkının ABD’ye göre tasarruf konusunda daha eğilimli olduğunu ve Japonya’da yaşlıların %80’i ABD’de ise yaklaşık %10’u çocukları ile yaşadığı gerçeğini açıklayan önemli bir faktör olarak görülebilmektedir.⁴⁷⁹

Bir miras güdüsü içerip içermemesi ile hayat dönemi modeli en başta bireylerin kendi optimal hayat tüketim profilini (miras miktarını da içeren) ve bu nedenle arzulanan servet biriktirme düzenini belirlediğini, bireylerin kendi hayat tüketim planlarını gerçekleştirirken herhangi bir zorluk ile karşılaşmayacağını varsaymaktadır. Bu varsayım böyle bir planın gerçekleşmesi, belirli zaman dönemlerinde tüketimlerini ertelemeyi tercih eden bireylerin varlığını gerektirdiğini belirten Shefrin ve Thaler tarafından önemli ölçüde eleştirilmiştir. Yazarlar, özellikle bireylerin böyle seçimler yapması onların öz-kontrol, diğer bir ifade ile şu anki zevklerini daha uzun vadeli amaçlar için erteleme yeteneğine, bağlı olduğunu belirterek bunu önemli bir nokta olarak görmüşlerdir. Böyle bir öz-kontrol genellikle iktisadi analizde dışlanan üç unsuru içine katmaktadır: İçsel çatışma, istek uyandırma (temptation) ve irade gücü.⁴⁸⁰

Thaler ve Shefrin, bu unsurları geleneksel hayat dönemi modeli içine yerleştirerek “*davranışsal hayat dönemi modeli*” adında yeni bir model önermişlerdir. Yazarlar, iktisadi analizde genelde incelenmeyen üç önemli davranışsal özelliğin hayat dönemi modeli içine eklenmesiyle, bu modelin daha zengin bir hale gelebileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu üç davranışsal özellik şunlardır: 1) *Oto-kontrol*: Cari tüketim her zaman emeklilik için yapılan tasarrufun çekici bir alternatifi olduğundan, oto kontrol mekanizması oldukça önemlidir ve ekonomik ajanlar emekli olana kadar tüketimlerinin önemli bir kısmını ertelemeyi başarmak için emeklilik planları ve başparmak kuralları gibi bazı araçlar kullanmaktadırlar. Oto-kontrol problemleri ile başarılı bir biçimde mücadele etmek ise iyi bir alışkanlık eğitimi ile mümkündür. 2) *Mental muhasebe*: Çok sayıda hanehalkı ikame edilebilirlik ilkesine aykırı bir biçimde sanki bir mental muhasebe sistemi kullanır gibi davranmaktadırlar. “Servet” düşünüldüğünde oluşan bazı mental muhasebeler “gelir” düşünüldüğünde oluşan mental muhasebelere göre daha az çekici olmaktadır. Mental bir muhasebe sisteminin basit bir şekli serveti üç bileşene ayırmaktadır: Cari harcanabilir gelir, cari aktifler ve gelecek gelir. Davranışsal hayat dönemi modelinde servet tüketimi için marjinal eğilimin belli bir hesap

⁴⁷⁹ Bernheim vd., a.g.e.s.1049.

⁴⁸⁰ Cardes, a.g.e., s.277.

olduğu varsayılmaktadır. Bu mükemmel bir sermaye piyasasında servetin tamamıyla ikame edilebilir olarak ifade edildiği geleneksel hayat dönemi modeline göre oldukça farklıdır. Özellikle geleneksel teori tüketimin marjinal eğiliminin aşağıdaki dört örnekte aynı olduğunu varsaymaktadır: İş yerinde 1 000 \$ ikramiye alma, piyangodan 1 000 \$ kazanma, evlerinin değerinde 1 000 \$ artış, aynı değerde bir miras. Fakat davranışsal hayat dönemi modeli hanehalkının, bazılarının diğerlerine göre daha “çekici” olan, farklı mental muhasebeler içinde serveti değişik bileşenler şeklinde kodladığını varsaymaktadır. 3) *Çerçeveleme*: Değişik mental muhasebelerin farklı uygulanması ile meydana gelen tasarruf oranları aynı zamanda servet artışlarındaki çerçeveleme ya da tanımlama biçimi tarafından etkilenebilir. İkame edilebilir olarak servet ele alındığında geleneksel hayat dönemi modeli bir “değişmezlik” varsayımı çerçevesi yapmıştır. Davranışsal hayat dönemi modeli ise bir “bağlı olma” çerçevesi varsaymaktadır.⁴⁸¹

Bu modelin temel özelliği, bireylerin hayat dönemi modeli ile tutarlı bir biçimde kaynakları hayat boyu dağıtmayı istediğini kabul etmesidir. Ancak, bu bireyler üstelik hayat boyu tüketim planını gerçekleştirmek için gerekli olan cari tüketim miktarını ertelemek için ihtiyaç duyulan irade gücünden yoksun olabilirler. Sonuç olarak bireylerin sanki bir arada bulunun iki tutarsız tercih grubuna göre hareket ettiği varsayılmaktadır: Uzun vadeli ve kısa vadeli. Bu düalist tercih yapısı sonucunda, tasarruf eylemi geleceğe yönelik planlayıcı bireyler (planner) ve sadece bugün için kaygı duya bireyler (doer) arasında bir içsel çatışma ortaya çıkarmaktadır.⁴⁸²

Shefrin ve Thaler’e göre bir kişinin davranışı doğrudan kısa vadeli tatminini maksimize etmeyi amaçlayan miyopik “doer” tarafından kontrol edilmektedir. Fakat kişinin davranışı aynı zamanda doer’lerin düşen toplam faydasını maksimize etmeyi amaçlayan “planner” tarafından da etkilenmektedir. Burada standart neo klasik fayda fonksiyonuna göre faydasını maksimize eden planner uzun zaman ufkuna sahipken; tüm kararları uygulayan, doğası itibariyle miyopik olan, tüketimi azaltma konusunda psikolojik bir irade gücünden mahrum olan doer ise anlık yaşamaktadır. Psikolojik maliyetler tüketim düzeyine, cari tüketim fırsatlarına, servetin “çekicilik düzeyi”ne bağlı olmaktadır. Bu sezgiseldir; eğer bu psikolojik maliyetler düşük, tüketim fırsatları büyükse ve servet kolay bir şekilde harcanıyorsa tüketimi azaltmak zor olacaktır.

Yazarlar, planner’ın doer’in etkisi için kullanabileceği aygıtları da vurgulamışlardır. Diğer yanda bir doer’in karşılaştığı baskıları değiştirmek için dışsal sorumluluk araçlarının kullanılması gerektiğini önermişlerdir. Ayrıca planner’ın, doer’in azalan fayda maliyetlerinde, (ve bu nedenle üstelik planlayıcının azalan faydası) her doer’in tercihlerini değiştirebileceğini

⁴⁸¹ Hersh M.Shefrin-Richard H.Thaler, “Mental Accounting, Saving, and Self-Control”, *Advances in Behavioral Economics*, Ed. Colin F.Camerer-George Loewenstein-Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Pres, 2004, s.395-428, s.396 ve 400.

⁴⁸² Shefrin ve Thaler, “The Behavioral Life-Cycle Hypothesis...a.g.e., s. 609-643.

belirtmişlerdir. Çünkü planner'in faydası doer'in faydasına bağlıdır. Doer'in tercihlerinde değişiklik yapması ise onun irade gücünden gelmektedir.

Bu nedenle bireyler uzun vadeli amaçlarını gerçekleştirmeyi sağlayacak, fakat aynı zamanda bu amaçları gerçekleştirmenin fiziksel maliyetini minimize edecek, ileri görüşlü planner ve bugün için kaygı duyan, miyopik doer arasında meydana gelen içsel çatışmadan ortaya çıkan geleceğe yönelik tasarruf yollarını bulmaya çalışmaktadırlar. Bu ise bireylerin tasarruf davranışına rehberlik edecek uygun bir psikolojik teknolojinin gelişimini gerektirmektedir.

Böyle bir teknolojinin temel unsuru ise gelir ve serveti farklı kategorilere ayıracak mental hesapların yaratılmasıdır. Bu hesaplar cari tüketimi finanse etmek için psikolojik olarak kullanılmasına izin verilme derecesi bakımından ayrılmaktadır. Diğer bir ifade ile cari tüketimi karşılayacak hesapların psikolojik etkileri farklıdır. Örneğin; birey cari tüketimini cari harcanabilir gelirden, cari varlıklarından ya da emeklilik için ayırdığı tasarruf hesabından (gelecek gelirden) finanse edebilir. Fakat bu durumların getirdiği suçluluk psikolojisi birbirinden farklıdır. En büyük suçluluk psikolojisi ise kişinin cari tüketimini emeklilik için ayırdığı tasarruf hesabından karşılaması sonucu meydana gelmektedir. Böyle mental kategoriler oluşturmak en başta servet artışının tüketim için mi yoksa tasarruf için mi kullanılacağı konusunda sınıflandırmaya imkân vermektedir. Böylece doer'in herhangi bir servet artışı durumunda, bunu kolay bir şekilde tüketme isteği azalacaktır.⁴⁸³

Bu nedenle tasarruf yapmak için ilk olarak bu gibi mental hesaplar tesis edilmelidir. Shefrin ve Thaler bireyleri tasarrufa yönlendirecek içsel ve dışsal davranış kurallarının var olduğunu ortaya çıkarmışlardır. İçsel kurallar cari tüketimi finanse etmek için borç alma konusunda öz-düzenleme (self-impose) gibi sınırlamalardan, ya da götürü biçimde alınan gelir gibi başparmak davranış kurallarından oluşmaktadır.

İçsel kurallar, ayrıca planlayıcı olarak bireylerin cari tüketim harcamaları konusunda kullanılabilir cari gelir miktarını sınırlandırmak için alınan önlemleri de içermektedir. Bu ise öz-düzenleyici şeklindeki dışsal sınırlamalar ile birlikte, gelirin bir kısmını servet hesaplarından birine (cari gelir hesabından ziyade) yatırılmasını sağlayacak bazı kuralların getirilmesi ile başarılabilir. Bu gibi araçlara kişinin belli bir emeklilik planına kazancının belli bir oranı ile katılması, kurumlar tarafından kişinin kazancının bir kısmına el konulması gibi örnekler verilebilir.

Davranışsal hayat dönemi modeli geleneksel neoklasik modelde açıklanması zor görünen bazı farklı tipteki davranışları tutarlı bir biçimde açıklamaktadır. Örneğin, eğer bireyler mental hesaplara güveniyorlarsa onların emeklilik servetlerini emekli olmadan önceki servetlerinden farklı olarak ele almaları şaşırtıcı olmayacaktır. Bu, gözlemlenen davranış ile tutarlı, fakat geleneksel hayat dönemi modeli ile tutarlı olmayan bir sonuç olan bireylerin

⁴⁸³ Cardes, a.g.e., s.278.

emeklilik servetine 1 dolar ilave girdiyi dengelemek için diğer servetlerini aynı miktar azaltmak zorunda kalmadıklarını ima etmektedir.⁴⁸⁴

İktisadi hayat dönemi modeli, tasarruf davranışı konusunda ampirik araştırmalar için temel bir çerçeve sunmaya ve tasarrufu özendirmek için kamu politikalarını değerlendirmede kullanılan bir model olmaya devam etmektedir. Ancak, teori hanehalkı davranışı hakkında gözlemlenen bazı gerçekleri açıklamada başarısız olmuştur. Bu gibi ampirik aykırılıkların olması temel hayat dönemi modelinin bazı alternatif biçimlerini ortaya çıkartmıştır. Bu alternatiflerden ikisi oldukça önemlidir. Birincisi, temel modeli bir miras güdüsü ile birleştirmek diğeri ise iktisatçılar tarafından değil fakat diğer sosyal/davranış bilimcileri tarafından açık bir biçimde belirtilen insan davranışı unsurlarını modele katarak temel modeli genişletmektir. Bu biçimlerin her biri öz olarak neoklasik düşünceye uygundur. Yani özel tasarruf, hanehalkının rasyonel, amaçlı bir tercihi sonucu olarak görülmektedir. Ancak, her bir değişiklik hanehalkı tasarruf modelini ekonomik olmayan faktörlerin bir karışımını vererek genişletmektedir. Bu gibi faktörlerin kabulü tasarruf üzerine değişik politikaların etkisini değerlendirmede önemli katkılar sağlayacaktır.

5.2. İşsizlik Psikolojisi

Makroekonomide önemli çalışma alanlarından biri işsizliktir. İşsizlik konusunda en önemli sorulardan biri niçin bazı insanların iş bulamadığı ya da işsiz kaldıklarıdır. Bu konuda temel yorumlardan biri ücretlerin kasıtlı olarak piyasa düzeyinin üstünde verildiği, bunun çalışan arzında bir artışa neden olduğu ve bunun sonucunda işsizliğin ortaya çıktığı şeklindedir. Ücretlerin yüksek tutulması konusundaki genel düşünce, ücret ve işçi verimliliği arasındaki ilişkiyi dikkate alarak firmaların ücretlerini belirlediklerini ifade eden etkin ücret teorisinden gelmektedir. Bu teoriye göre, firmaların daha düşük ücret vermeleri durumunda sağladıkları avantajın işçilerin verimliliğindeki azalış nedeniyle ortadan kalktığı optimum bir ücret düzeyi vardır. Bu nedenle firmalar ücretlerini etkin ücret düzeyinde sabitlemektedirler.

Akerlof ve Yellen, adil ücret-emek hipotezini (fair wage-effort hypothesis) işsizliğin nedenini açıklamak için kullanmışlardır. Bu hipoteze göre adil bir ücret kavramına sahip çalışanlar, gerçek ücretin adil ücretten daha az olması durumunda normal gücünden daha az bir emek arz etmektedirler. e , emek arzını, w gerçek ücreti ve w^* adil ücreti belirtmek üzere, adil ücret-emek hipotezi $e = \min(w/w^*, 1)$ şeklinde formüle edilmiştir. Bu hipoteze göre adil ücret w^* piyasa ücretini (market-clearing wage) aşarsa işsizlik olacaktır. Bu hipotez, beceri ve

⁴⁸⁴ Cardes, a.g.e., s.278.

işsizlik arasında niçin negatif ilişki olduğunu açıkladığı gibi aynı zamanda ücret farklılıkları ile emek piyasası segmentasyonunu da açıklamaktadır.⁴⁸⁵

Akerlof ve Yellen'e göre adil ücret-emek hipotezi için temel motivasyon, insan davranışı ile ilgili basit bir gözlemden gelmektedir: İnsanlar hak ettikleri şeyi elde etmedikleri zaman, onun acısını bir şekilde çıkarmaya çalışırlar. Yazarlar bu hipotez için beş kanıt sunmuşlardır. Birincisi, adil ücret-emek hipotezi Adams'ın eşitlik teorisine paralel şekilde psikolojide faydalanmaktadır. Bu teorinin özü bireyin kendi durumunu kurumundaki bir kişiyle ya da kendi durumunda olan başka bir organizasyonda çalışan bir kişinin durumu ile karşılaştırarak iş ortamı ile ilgili eşitlik veya eşitsizlik şeklinde bir algılamaya gitmesidir.⁴⁸⁶ Çok sayıda çalışma eşitlik teorisini desteklemiştir. İkincisi, adil ücret-emek hipotezi sosyolojide Blaus-Homans sosyal değişim teorisine karşılık gelmektedir. Çalışma ile ilgili sosyolojik araştırmalar, eşitliğin genellikle sosyal değişimde etkili olduğunu göstermiştir. Üçüncüsü, adil ücret-emek hipotezi farklı becerilere sahip bireyler arasındaki ücret farkını açıklamaktadır. Dördüncüsü, adil ücret-emek hipotezi gözlemlenen işsizlik-beceri ilişkisini ampirik olarak açıklamaktadır. Beşincisi, bu hipotez daha eğitimli işgücünün daha az işsiz olmasına rağmen, işsizliğin eğitim derecesinin yükselmesi ile niçin düşmediğini açıklamaktadır.⁴⁸⁷

İktisadi psikoloji açısından çalışma sadece gelirin bir kaynağı değildir. Psikologlar çalışmayı insanların ihtiyaç duyduğu aktif olma, yaratıcı olma, kontrol etme ya da hakim olma hissini gerçekleştirecek bir araç olarak görmektedirler. Çalışma ayrıca zamanı yapılandırmakta, sosyal ilişkiler için fırsatlar sağlamakta ve kişiye amaç ya da kimlik duygusu vermektedir.⁴⁸⁸ Çalışma (iş) iktisadi psikoloji için oldukça önemlidir. İktisadi bakış açısından iş hanehalkı ve firmalar arasında kaynakların ve paranın devrini gerçekleştirmektedir: Hanehalkı üyeleri çalışarak firmalara emek arz ederler ve karşılığında para alırlar. Bu parayı da firmalardan mal ve hizmet alarak kullanırlar. Psikolojik bakış açısında iş ya da çalışma, iktisadi davranışın merkezini oluşturan etkili faaliyetlerin önemli bir kısmını oluşturmaktadır: Bireyler çalışarak para elde etmektedirler ve para da satın alma faaliyetlerini mümkün hale getirmektedir. Genel olarak çalışma insan davranışının büyük ve önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Modern ekonomide çalışan insanlar zamanlarının yaklaşık dörtte birini iş yerlerinde geçirdikleri gerçeğini düşündüğümüzde⁴⁸⁹ çalışma hayatının psikolojik etkileri oldukça önemlidir.

İktisatçılar genellikle işsizliğin maliyetini üretim kaybı açısından değerlendirmişlerdir. Fakat işsizliğin çalışmama ve işini kaybetme endişesi şeklinde büyük psikolojik sonuçları

⁴⁸⁵ George A.Akerlof-Janet L.Yellen, "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment", *Advances in Behavioral Economics*, Ed. Colin F.Camerer-George Loewenstein-Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Pres, 2004, s.458-482,s.458.

⁴⁸⁶İsmail, Efil, *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon*, 8. baskı, Alfa Aktüel, İstanbul, 2006, s.157.

⁴⁸⁷Akerlof ve Yellen, a.g.e., s.458-459.

⁴⁸⁸ Earl, a.g.e, s.745.

⁴⁸⁹ Webley vd., a.g.e., s.132.

bulunmaktadır.⁴⁹⁰ Klinik uygulamalarda psikologlar bunu kuşkuya yer vermeyecek biçimde doğrulamışlardır.⁴⁹¹ Aşağıda işsizliğin bu psikolojik boyutlarına yönelik yapılan çalışmalar ve ileri sürülen düşünceler ele alınacaktır.

5.2.1. İşsizlik Psikolojisi Konusunda İlk Araştırmalar

İşsizliğin sosyal ve psikolojik sonuçlarına yönelik araştırmalar dönemsel olmuştur. Araştırma faaliyetlerinin arttığı dönemler ise özellikle işsizliğin arttığı dönemlerdir. Bunlar genellikle 1930'lı yıllar ve 1970 ve 80'li yıllar olarak göze çarpmaktadır. Araştırmaların çoğu Avrupa ve Amerika'da yapılmıştır. Bu bölümde işsizliğe iktisadi psikolojik bir bakış ile bakılarak bu konuda özellikle psikolojik literatürde yapılan çalışmalar incelenecektir.

1930'lardan önce işsizlik konusunda yapılan bir kaç çalışma olmasına rağmen, psikoloji literatüründe konu ile ilgili çalışmaların en yoğunlaştığı dönem 1930'lı yıllara uzanmaktadır.⁴⁹² Eisenberg ve Lazarsfeld konu ile ilgili literatür değerlendirmesinde Avrupa ve Amerika'da işsizlik konusunda yapılan yüzden fazla çalışmayı listelemiştir. Bu ilk literatürün büyük bir kısmı, işsizlikte acı çeken toplumların ya da bireylerin etraflıca incelendiği çalışmalardan oluşmuştur. Bu nedenle bu çalışma daha çok bir sosyografik çalışma olarak tanımlanabilir.⁴⁹³ Neredeyse tüm araştırmacılar işsizliğin en önemli iki psikolojik etkisini işsiz olmanın getirdiği sosyal utanma (social stigma) duygusu ve tecrübeli kişi olmamanın getirdiği üzüntü şeklinde vurgulamışlardır.⁴⁹⁴

İşsizlik psikolojisi konusunda 1930'lu yıllarda en önemli çalışmalardan biri Avusturya'da küçük bir köy olan Marienthal üzerinde Jahoda ve arkadaşları tarafından yapılmıştır. Furnham'a göre bu çalışma küçük bir alanda yapılmasına rağmen üç nedenden dolayı önemlidir. İlk olarak, çok yüksek bir işsiz toplumun ayrıntılı bir biçimde sosyografisi ortaya çıkarılmıştır. İkincisi, bu çalışmanın temel bulguları 1930, 1970 ve 1980'li yıllarda yapılan diğer çalışmalarda da bulunmuştur. Üçüncüsü, işsizliğin politik isyanlara ve organize devrimlere yol açmasından ziyade kişisel ilgisizlik ve çözülmeye götürdüğü açık bir biçimde yansıtılmıştır.⁴⁹⁵

⁴⁹⁰ Marc Fried-Endemic Stress, "The Psychology of Resignation and the Politics of Scarcit", *American Journal of Orthopsychiatry*, 52, 1982, pp.4-19.

⁴⁹¹ Önemli ekonomik değişikliklerin ve işsizliğin psikopatolojisine yönelik 1978 yılında yapılan konferans sonuçları için bakınız A.Louis Ferman-Jeanne P.Gordus, *1978 Conferece of Mental Health and the Economy*, Kalamazoo, MI:Upjohn Institute, 1979.

⁴⁹² Örnek çalışmalar için bakınız Marie Jahoda-Paul Felix Lazarsfeld-Hans Zeisel, *Marienthal: The Sociography of an Unemployed Community*, London: Tavistock, 1933;

⁴⁹³ Philip Eisenberg-Paul F. Lazarsfeld, "The Psychological Effects of Unemployment", *Psychological Bulletin*, 35, 1938, 79-96.

⁴⁹⁴ Peter Kelvin-Joanna E. Jarrett, *Social Psychological Consequences of Unemployment*, Cambridge, MA: Cambridge University Pres, 1985.

⁴⁹⁵ Adrian F.Furnham, "Unemployment", *Handbook of Economic Psychology*, Ed: W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven- K.E.Wärneryd,Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988,s.596.

Fraser, Jahoda ve arkadaşlarının bulgularını özetlemiştir. Bu bulguların bazıları aşağıda belirtilmiştir.⁴⁹⁶

1. *Finans*: Bölgede ücretlerin zaten düşük olmasına rağmen, işsizlik gelirden sürekli bir azalışa neden olmuştur. Bir çok ailenin durumu daha fazla kötüye gitmiştir.

2. *Yaşam biçiminin maddi görünüşü*: Tüm çeşitlerin tasarruf edilmesi oldukça gerekliydi. Kahve, tereyağı gibi standart gıda çeşitleri daha ucuz olan alternatifler ile değiştirilmiştir. Karbonhidratlar yemek zamanına egemendi. Bir ailenin bütçesinin büyük bir kısmı (% 90 kadar) gıdaya gitmiştir.

3. *Fiziksel Refah*: Sağlık alanındaki gelişmelere rağmen, en azında kısa dönemde fabrikalardaki çalışma şartları sonucu olarak tüberküloza eğilimli bazı kişilerin sağlık standartlarında önemli düşüşler olmuştur. İşsiz aileler gelirlerinin önemli bir kısmını çocukları için süt almaya harcama konusunda istekli olmalarına rağmen bunu yapamamışlardır. Dolayısıyla çocuklar bile önemli şekilde etkilenmiştir. Aile geliri ve hastalığa yakalama arasında ters bir ilişki olduğu görülmüştür.

4. *Ruhsal Durum*: Ruhsal durumla ilgili olarak üzüntü, başarı korkusu şeklinde çok sayıda özel rapor hazırlanmıştır. Genellikle ilgisizlik, umutsuzluk ve depresyon işsizliği tanımlamak için kullanılan kavramlar olmuştur. Ailelerin 1/3'ünden fazlası psikolojik olarak "kötü" olarak kendilerini ifade etmişlerdir. Ailelerin ruhsal refahı haftalık gelir miktarı ile pozitif bir ilişki göstermiştir.

5. *Kişisel İlişkiler*: Genellikle bu dönemlerde genel görünüm sosyal ilişkilerde ve arkadaşlıklarda uzaklaşma şeklinde olmuştur. Kişiler arası ilişkilerde gerginlik ve zorlukların arttığı görülmüştür.

6. *Sosyal ilgi ve aktiviteler*: Genellikle bu alanda belirgin biçimde azalma görülmüştür. Tiyatroya, sinemaya gitme gibi faaliyetlerin azalmasının nedeni, finansal zorluklar olarak belirtilmiştir. Fakat hemen hemen tüm sosyal organizasyonlara üyelik ve katılımlarda (finansal bir yükümlülük getirmemesine rağmen) azalma görülmüştür.

7. *Siyasal faaliyetler*: İşsizlik, yoksulluk ve ümitsizlik politik eylemlerde bir artışa yol açmamıştır. Aksi bir durum olmuştur. Marienthal'da politik bir tarihi bulunmaktadır; fakat üç büyük politik organizasyonda önemli ölçüde üye azalışı olmuştur. Üyelik ücretinin işsizlik nedeni ile çok az olmasından dolayı bu gibi düşüşlerin temel nedeni finansal olmadığını göstermektedir. Bu köyde daha ucuz, fakat daha politik gazetelerin, daha pahalı ve reklam temelli olanlara göre daha fazla okuyucu kaybetmiş olması bunu desteklemektedir.⁴⁹⁷

İşsizlik konusunda çalışma yapan araştırmacılar genellikle benzer konuları ele almışlardır. Günümüzde bu trend değişmeye başlamıştır. Artık farklı boyutları ile işsizlik ele

⁴⁹⁶ Furnham, "Unemployment.....a.g.e., s.596.

⁴⁹⁷ Jahoda vd., a.g.e., s.41.

alınmaktadır. Örneğin ilk yapılan çalışmalarda genç işsizler ve kadınlar arasında işsizliğin nedenini açıklamaya yönelik girişimler fazla değildi. İlk çalışmalarda ilgi alanı daha çok işsizliği izleyen dönemlerde meydana gelen maddi kayıplar üzerine iken, günümüzde yapılan araştırmalar daha çok işsizliğin psikolojik-klinik ya da sosyal boyutu üzerine olmuştur. İnsanların bekleyişleri artık oldukça farklıdır. Sosyal güvenlik sistemleri 1930'lara göre artık daha kapsamlıdır. Buna rağmen benzer konular günümüzde 1930'lardaki çalışma yöntemlerine göre daha ampirik yöntemler ile yapılmaktadır.

5.2.2. Bir İşte Çalışmanın Getirileri

İşsizliğin psikolojik etkilerini ortaya koymanın bir yolu da bir işte çalışmanın getirdiği faydaları anlamaktır. Çalışmanın nedenleri konusunda bazı araştırmalar yapılmıştır. Morse ve Weiss 401 çalışan kişiye rahat bir emeklilik geçirecek derecede yüksek bir oranda beklenilmeyen bir miras kalma durumunda, işlerine devam edip etmeyeceklerini tespit etmek için bir araştırma yapmışlardır. Şaşırtıcı bir şekilde katılanların yüzde 80'i işine devam edeceklerini belirtmiştir. Ayrıca çalışmanın nedenleri toplumun farklı katmanlarına göre değişebilmektedir. Örneğin Morse ve Weiss yaptıkları bu çalışmada "orta sınıf" çalışanların "işçi sınıfı"na göre kendi mesleklerine daha bir ilgi gösterdiklerini tespit etmişlerdir. Birinci grup işlerini amaçlarını gerçekleştirmek için bir şans olarak değerlendirirken, ikinci grup ise işlerini sadece para kazanmak ya da zamanlarını geçirmek için değerlendirmişlerdir. Benzer şekilde Friedman ve Havigurst işe verilen anlamın işin önemi açısından (örneğin, belirli bir yaşam standardı sürdürme, kendine öz saygı elde etme, arkadaş edinme yöntemi olarak) insanlar arasında farklı olduğunu tespit etmişlerdir.⁴⁹⁸

Webley ve arkadaşları bir işte çalışmanın fonksiyonlarını içsel ödül olarak iş, dışsal ödül olarak iş, kendini gerçekleştirme olarak iş ve sosyal kurum olarak iş şeklinde bir sınıflandırma yaparak açıklamışlardır.⁴⁹⁹

Jahoda⁵⁰⁰ Merton'u izleyerek istihdamın açık ve gizli getirileri şeklinde ayırma gitmiştir. Gizli getiriler işin getireceği açık sonuçları elde etmek için yapılan gerekli faydalı eylemlerin beklenilmeyen ilave ürünleri iken, işin açık getirileri ise bir geçim sağlama olanağı vermesidir. İşsizlik durumunda bir gelire sahip olma şeklinde ortaya çıkan işin açık sonuçları ortadan kalktığı gibi, daha fazla üzücü etkiye sahip olan işin gizli fonksiyonlarının da ortadan kalkmasıdır. İşin gizli fonksiyonları ise şunlardır:⁵⁰¹

1. *İş zaman yapısı*: Bir işte çalışma ile zamanın yapılandırılması sağlanmaktadır. İşsizlik bir zaman yapısının kaybolmasına neden olarak bazı psikolojik sorunlara yol açmaktadır.

⁴⁹⁸ Webley vd., "A Study in Economic..... a.g.e., s.141.

⁴⁹⁹ Bakınız Webley vd., "A Study in Economic..... a.g.e., ss.138-141.

⁵⁰⁰ Marie Jahoda, "Work, Employment and Unemployment: Values, Theories and Approaches in Social Research", *American Psychologist*, 36, 1981, 184-191.

⁵⁰¹ Furnham, "Unemployment.....a.g.e., s.599-600.

Feather ve Bond yaptıkları bir çalışmada çalışan ve çalışmayan üniversite mezunlarını planlı ve amaçlı faaliyetler açısından karşılaştırdılar. Yazarlar, işsiz olanların olmayanlara göre zamanlarını düzensiz ve amaçsız kullandıklarını ve daha depresif semptomlar gösterdiklerini tespit ettiler.⁵⁰²

2. *İş, düzenli olarak ortak tecrübeler sağlar; sosyal ilişkilere imkân verir:* Sosyal beceri eksikliği ile ilgili çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar sosyal izolasyonun ruhsal durum bozukluğu ile yakından ilgili olduğunu ortaya koymuştur. Günümüzde aile ve iş çevresinin stresin önemli nedenlerine karşı tampon görevi gördüğünü dile getiren sosyal destek kuramları bulunmaktadır. Ayrıca organizasyonel psikolojide iş memnuniyetinin en önemli unsuru olarak diğer insanlarla ilişki içinde olması kabul görmektedir.⁵⁰³

3. *İş, yaratıcılık, üstünlük ve amaç duygusu sağlar:* İş, başarı ya da üstünlük duygusu vermektedir. Yaratıcı aktiviteler insanları teşvik ederek tatmin olma duygusu sağlamaktadır. Bir kişinin üretilen bir mala katkısı ya da hizmet sunması birey ve parçası olduğu toplum arasında bir bağ kurmasına imkân vermektedir. Sonuçta bir işte çalışma fırsatından mahrum olan insanlar genellikle kendilerini faydasız hissetmektedirler ve bir amaç duygusundan yoksun olmaktadır.

4. *İş kişisel statü ve kimliğin bir kaynağıdır:* Bir kişinin mesleki durumu, toplumda onun kişisel statüsü için önemli bir göstergedir. Bu sadece çalışan kişi için değil, üstelik ailesi için de bazı statüler vermektedir. Çalışan kişi bu nedenle iki önemli sosyal sistem olan aile ve toplum arasında bir bağdır. Çalışmayan kişi istihdam statüsünü, bu nedenle kimliğini kaybetmiştir. Ayrıca işsizlikle beraber kendini beğenmede (self-esteem) bir azalma olacaktır.

5. *İş hareketliliğin bir kaynağıdır:* Tüm işler fiziksel ya da zihinsel güç harcamayı gerektirmektedir. Oysaki gereğinden fazla çalışma yorgunluk ve strese neden olabilirken, gereğinden az çalışma ise özellikle dışa dönükler arasında aceleci bir kişilik yapısına ve can sıkıntısına neden olmaktadır.

İşsizliğin psikolojik etkilerini tam olarak anlamak için ayrıca iş tatmini konusuna bakmak gerekir. Bu konuda çok sayıda çalışma yapılmıştır. Ancak iş tatmini konusundaki çalışmalar işsizlik ile ilgili çok önemli bir özelliğe sahiptir: Yüksek derecede bir tatminsizliğe yol açan bir meslek, bireyler için iyi şartlar altındaki bir işsizliğe göre daha fazla acı getirebilir. Warr “iyi” ve “kötü” meslekler ile “iyi” ve “kötü” işsizlik arasında dokuz değişken açısından bir ayırım yapmıştır. Bu ayırım ve özellikleri Tablo-3’te gösterilmiştir. Bu nedenle bir kişi kötü bir işte ayrılmış ve iyi bir işsizlik için kendini adapte etmiş olabilir ve bunun çok örnekleri

⁵⁰² N.T. Feather-M. Bond, “Time Structure and Purposeful Activity among Employed and Unemployed University Graduates, *Journal of Occupational Psychology*, 56, 1983, 241-254.

⁵⁰³ Bakınız, Michael Argyle, *The Social Psychology of Work*, Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1983.

vardır. Burada belirtilen husus tüm işlerin tatmin edici olmadığı gibi aynı şekilde tüm işsizlik durumlarının da acı vermediğidir.⁵⁰⁴

Tablo-3: “İyi” ve “Kötü” İşler İle “İyi” ve “Kötü” İşsizliğin Özellikleri

	“İyi” İşlerin Özelliği	“Kötü” İşlerin Özelliği	“İyi” İşsizliğin Özellikleri	“Kötü” İşsizliğin Özellikleri
1.Para	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az
2.Değişiklik	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az
3.Amaçlar, çekme	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az
4.Karar genişliği	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az
5.Beceri kullanımı/gelişimi	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az
6.Psikolojik tehdit	Daha az	Daha fazla	Daha az	Daha çok
7.Güvenlik	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az
8.Kişilerarası ilişki	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az
9.Pozisyonun sosyal önemi	Daha çok	Daha az	Daha çok	Daha az

Kaynak: Warr, a.g.e., s.309-310

5.2.3. İşsizliğin Ruh Sağlığı Üzerindeki Etkisi

Etioloji (hastalıkların altında yatan nedensel etkenleri inceleyen bilim dalı) ve ruhsal sağlık problemlerinin tedavileri uzun zamandır sosyal bilim araştırmacıların ilgisini çekmiştir. Ruh sağlığının önemli ölçüde sosyo-ekonomik çevre tarafından etkilendiğine yönelik önemli kanıtlar toplanmıştır. Ruh sağlığı üzerinde işsizlik gibi çevresel faktörlerin negatif etkisine yönelik çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda iktisadi değişkenlerin bireylerin genel refahı ve ruh sağlığı üzerinde önemli bir rol oynadığı görülmüştür. *Mental Illness and the Economy* adlı kitabın Brenner⁵⁰⁵ tarafından yazılmasından sonra çok sayıda

⁵⁰⁴ Peter Warr, “Work, Jobs and Unemployment”, *Bulletin of the British Psychological Society*, 36, 1983, 305-311.

⁵⁰⁵ Bakınız M.Harvey Brenner, *Mental Illness and the Economy*, Cambridge, MA:Harvard University Pres,1973

çalışma hem makro düzeyde genel ekonomi ve düşük ruh sağlığı arasındaki ilişkiyi hem de bireysel düzeyde kişisel ekonomik şartlar ve ruh sağlığı arasındaki ilişkiyi ele almıştır.⁵⁰⁶

İşsizliğin ruh sağlığı üzerindeki etkisine yönelik olarak genellikle Jahoda, Lazarsfield ve Zeisel tarafından ilk baskısı 1933’de yapılan ve 1972’de İngilizce’ye çevrilen “*Marienthal: The Sociography of an Unemployed Community*” adlı çalışmaya dayanan geniş bir literatür bulunmaktadır. Bir Avusturya köyünde işsizlik üzerine yapılan bu ampirik çalışmada vurgu, araştırma grubu bir iktisatçıyı da içerecek şekilde interdisipliner olmasına rağmen, işsizliğin psikolojik etkisine yönelik olmuştur. İngiltere’de 1911’de yayımlanan ve çok iyi bilinen bir çalışma Rowntree ve Lasker’in “*Unemployment, a Social Study*” çalışmasıdır. ABD’de bir iktisatçı olan E.Wight Bakke 1930’lardaki kronik işsizliğin olumsuz etkisini ortadan kaldırmaya yönelik çalışmalar yapmıştır. Bu çalışmaların çoğu teorik zemini olmayan deneylerle karakterize edilmiştir.⁵⁰⁷

Almanya’da yayımlanan ve teorik çerçeveden yoksun olmasına rağmen Jahoda ve arkadaşlarının çalışması bu alanda yapılan çalışmaların çoğunu etkilemiştir. Bu çalışmanın temel önemi, doğrudan sebep-sonuç ilişkisini açıklamamasına rağmen, işsizlik ve buna eşlik eden ekonomik kaybın psikolojik refah ile karşılıklı ilişkisini ele almasından gelmektedir.

Jahoda 1980’lerde kendi analizinin teorik temellerini oluşturmaya başlamış ve bireylerin bir çalışan durumundan işsiz duruma geçmesi halinde yaşadıkları gelir kayıpları dışında başka kayıpları da incelemiştir. Jahoda’ya göre istihdam ile birlikte var olan bu kayıplar şunlardır: Bireylerin zamanı kullanma yapısında değişme, sosyal etkileşimde azalma, takım amacının yok olması ve statü kaybı.⁵⁰⁸

Hayat değişikliği ve onun ruhsal ve genel sağlığa olan etkisi konusunda çok sayıda araştırma yapılmıştır. Yaşam olayları ve bir dizi sağlık probleminin ortaya çıkması arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların çoğu sosyal strese vurgu yapmışlardır. Bu yaşam olaylarını ölçmek için çok sayıda ölçek geliştirilmiştir. Örneğin *Topluma Yeniden Uyarılma Sınıflandırma Ölçeğinde*⁵⁰⁹ en stresli grup olarak işsizler ve emekliler ilk sıralarda yer alırken, Cochrane ve Robertson’un⁵¹⁰ *Yaşam Olayları Anketi*’nde de en yüksek stresli grup olarak işsizler ve emekliler ilk sıralarda yer almışlardır.

⁵⁰⁶ Örnek çalışmalar için bakınız, S.Morell, R.Taylor, S.Quine, C Kerr, J.Western, “A Coherent Study of Unemployment as a Cause of Psychological Disturbance in Australian Youth, *Social Science and Medicine*, 38, 1994, 1553-1564. ve Nancy E. Adler-Thomas Boyce-Margaret Chesney-Sheldon Cohen-Susan Folkman-Robert Kahn-S. Leonard Syme, “Socioeconomic Status and Health: The Challenge of Gradient”, *American Psychologist*, 49 (1), 15-24.

⁵⁰⁷ Örneğin E. Wight Bakke, *Citizens Without Work*, New Haven, CT:Yale University Press, 1940.

⁵⁰⁸ Pant Flatau-June Galea-Ray Petridis, “Mental Health and Wellbeing and Unemployment”, *The Australian Economic Review*, Vol:33, No:2, 2000, 161-81, s. 163.

⁵⁰⁹ Thomas Holmes-Richard Rahe, “The Social Readjustment Rating Scale”, *Journal of Psychosomatic Research*, 11, 1967, 213-218.

⁵¹⁰ Raymond Cochrane- Alex Robertson, “The Life Events Inventory. A Measure of the Relative Severity of Psychological Stressors, *Journal of Psychosomatic Research*, 17, 1973, 215-218.

1991 yılında “İngiliz Hanehalkı Panel Veri Çalışması”nda “Genel Sağlık Değerlendirme Anketi” olarak adlandırılan bir değerlendirme aracı kullanılarak ruhsal sağlık puanı ortaya çıkarılmıştır. Sonuçlar Tablo-4’de verilmiştir.

Tablo-4: İşgücü Piyasasındaki İnsanların Ruhsal Sağlık Durumu

İş Piyasası Durumu	Örneklem Sayısı	Ortalama Ruhsal Sıkıntı Puanı*
İşsiz	522	2.98
Çalışan	4 893	1.45
Serbest Çalışan	736	1.54

Kaynak: Andrew J.Oswald, “Happiness and Economic Performance, *The Economic Journal*, Vol:107, No:445, 1997, 1815-1831, s.1821. *Bu rakamlar minimum 0 maksimum 12 olan bir ölçek üzerinden elde edilmiştir.

Tablo’da görüldüğü gibi işsizlik ruh sağlığını önemli ölçüde etkilemektedir. İşsiz insanların ruhsal bozukluk puanı çalışan kişilerin iki katı olduğu görülmektedir. Eğitim düzeyine göre bireylerin ruhsal durumları Tablo-5’te gösterilmiştir.

Tablo-5: Eğitim Durumuna Göre Ruhsal Sıkıntı Durumu

İş Piyasası Durumu	Örneklem Sayısı	Ortalama Ruhsal Sıkıntı Puanı
Yüksek Eğitim		
• Çalışan	1 612	1.48
• İşsiz	86	3.44
Orta Eğitim		
• Çalışan	2 157	1.43
• İşsiz	161	3.15
Alt Eğitim		
• Çalışan	1 848	1.43
• İşsiz	273	2.70

Kaynak: Oswald, a.g.e., s. 1821.

Tablo-5’te görüldüğü üzere eğitim durumu yüksek olup işsiz olan kişilerde ruhsal sorunlar daha çok görülmektedir.

Platt, işsizlik ve intihar olayları üzerine geniş bir literatür çalışması yapmıştır. Konuyu bireysel kesit, toplam kesit, bireysel boylam ve toplam boylam açısından ele almıştır.⁵¹¹

Bireysel kesit çalışmasında intihar ve intihar girişiminin genel nüfus örnekleminde ziyade işsizler arasında daha çok olduğu görülmüştür. Benzer şekilde intihar ve intihar girişimi oranlarının çalışanlar ile kıyaslandığında sürekli bir biçimde oldukça yüksek olduğu

⁵¹¹ Stephen Platt, “Unemployment and Suicidal Behavior: A Review of the Literature”, *Social Science and Medicine*, 19, 1984, 93-115.

görülmüştür. Toplam kesit çalışmasında işsizlik ve intihar arasında tutarlı bir ilişki için yeterli kanıt bulunmamıştır; fakat işsizlik ve intihar girişimi arasında önemli bir coğrafik ilişki bulunmuştur. Bireysel boylam çalışmasında intihar edenlerin etmeyenlere göre daha çok işsizlik, mesleksel problemler yaşadığı belirtilmiştir. Toplam boylam analizi ABD’de ve bazı Avrupa ülkelerinde işsizlik ve intihar olayları arasında önemli derecede pozitif bir ilişki bulmuştur. Ancak, Platt intihar davranışı ve işsizlik arasında bir ilişkinin kanıtlarını göstermesine rağmen bu ilişkinin doğasının oldukça sorunlu olduğunu da belirtmiştir.⁵¹²

İntihar girişimi daha çok kişinin yaşamında acı veren bir olayın sonucunda meydana gelmektedir. İkinci bir neden istenmeyen ekonomik olaylardır. Tarihsel istatistikler toplam intihar olaylarının büyük iktisadi krizde maksimuma ulaştığını göstermiştir. Oswald’a göre yüksek işsizlik kendi yaşamlarını sona erdiren insanların sayısını artırabilmektedir. Yazara göre intihar verileri işsizliğin ruhsal sağlığı bozan önemli bir faktör olduğu açık bir biçimde göstermektedir.⁵¹³

Charland vd. intihar oranlarının büyük ölçüde sosyal sınıftan bağımsız olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle ekonomik olarak iyi durumda olan insanların olmayanlara göre daha az intihar ettikleri sonucu çıkarılmamalıdır. Yazarlara göre bunun tek istisnası işsizliktir. İşsiz ya da iş arayan kişiler bu ortalamaya göre 2-3 kat daha büyük risk taşımaktadırlar.⁵¹⁴

Belli bir dönem için işsizlik ve sosyal problemler arasında ilişki olup olmadığı konusunda da çalışmalar yapılmıştır. Örneğin Boor 1962-1976 yılları arasında sekiz ülkede işsizlik oranları ile intihar oranları arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Bu çalışmada amaç sosyal ve psikolojik şartların bu ülkelerde bu zaman dilimi içerisinde görece olarak yüksek intihar oranları ile ilişkisinin olup olmadığını ortaya çıkarmaktır (işsiz insanların çalışanlara göre daha fazla intihar edip etmediklerini değil). ABD, Kanada, Japonya ve Fransa’da işsizlik oranları ve intihar etme oranlarındaki yıllık değişim arasında önemli ölçüde pozitif (0,53 ve 0,79 arasında) bir ilişki bulunurken, Almanya, İsveç ve İtalya’da anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Ancak İngiltere’de ters yönlü bir ilişki (-0,59) görülmüştür.⁵¹⁵

Schapiro ve Ahlberg, ABD’de 1946-1976 yılları kapsayan ve erkeklere yönelik olarak yapılan bir çalışmada intihar ile işsizlik arasında önemli pozitif bir ilişki buldular. İşsizlikte yüzde birlik bir artış her yıl için ilave 300 intihar getirmektedir. İngiltere’de yapılan başka bir çalışmada işsizlik ve serserilik (vagrancy) arasında yüksek bir pozitif ilişki ortaya çıkmıştır.⁵¹⁶

⁵¹² Platt, a.g.e., s.93.

⁵¹³ Oswald, a.g.e., s. 1824.

⁵¹⁴ A.g.e., s. 1824.

⁵¹⁵ Bakınız Myron Boor, “Relationships between Unemployment Rates and Suicide Rates in Eight Countries”, 1962-1976, *Psychological Reports*, 47, 1980, 1095-1101.

⁵¹⁶ Furnham, “Unemployment.....a.g.e., s.606.

Stokes ve Cochrane yaptıkları çalışmada işsizlikte meydana gelen değişme ile akıl hastanesine başvurudaki değişme arasında güçlü bir ilişkinin ortaya çıkmadığı ve İngiltere’de kadınların ekonomik dalgalanmalara erkeklere göre daha duyarlı olduğu sonucuna varmışlardır. Bu ilişki istatistiki olarak sadece erkeklerde 25-44 yaş arasında kadınlarda da 20-54 yaş arasında önemli olmasına rağmen, yazarlar ulusal işsizlik düzeyi ile akıl ve ruh hastanesine başvuru arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır.⁵¹⁷

Furnham, Lagner İndeksini kullanarak beş grubun ruhsal durumunu ele almıştır. Bu gruplar istihdam açısından şöyle sınıflandırılmıştır: Full-time çalışan, part-time çalışan, işsiz, emekli ve öğrenci. Toplam ruhsal sağlık puanı açısından yaş ya da cinsiyet arasında farklılık olmamasına rağmen beş istihdam grubunun toplam puanı arasında önemli farklılıklar bulunmuştur: Full time çalışanlar en düşük (en iyi durum), emekliler ve öğrenciler orta derecede bir puan alırlarken, işsizler ve part-time çalışanlar en yüksek puan alan gruplar olmuştur.⁵¹⁸

Gore, sabit bir işte uzun süre çalıştıktan sonra aniden işten çıkarılan 100 evli kişi ile görüşerek işsizlerin ruh sağlıklarına yönelik sosyal desteklerin etkisini inceledi. Bu çalışmada kişiler ile bir yıllık periyot süresince 5 kez görüşülmüştür. Gore, özellikle işsiz olanların eşlerinin ve arkadaş çevresinin desteğinin etkisini araştırmıştı. Çalışmasında kırsal işsizlerin- ailevi bağlar ve küçük bir toplum olma nedeniyle- kentsel işsizlere oranla önemli derecede desteğe sahip olduğunu ortaya çıkardı. Ayrıca, destek görmeyen işsizlerde kolesterole bağlı hastalık semptomları ve duygusal tepki düzeylerinde önemli düzeyde artış görülmüştür. Yazar sosyal desteğin işsizlerin stresli yaşamını önlemede o kadar da etkili olmadığını, fakat düşük bir sosyal destek düzeyinin ise stresi daha çok artırdığını tespit etmiştir.⁵¹⁹

Shams ve Jackson, işsizliğin psikolojik refaha olan etkisini incelediler. İngiltere’de yaşayan 139 işsiz ve çalışan Asyalı İngilizler arasında yapılan araştırmada psikolojik refah ve öz saygının çalışanlara kıyasla işsiz olanlarda daha düşük olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca çalışmada çıkan başka bir sonuç uzun bir süre işsiz kalanların kısa süreli işsiz kalanlara göre daha düşük bir psikolojik refaha sahip olduğuydu.⁵²⁰

Şu an işsiz olanlar dışında geçmiş dönemde işsiz kalıp bu işsizliğin bireylerin mevcut psikolojik refahına yönelik olası etkisini araştıran çalışmalar da yapılmıştır. Schweitzer ve Smith, uzun dönemli veriler (longitudinal data) kullanarak yaptıkları çalışmada geçmiş

⁵¹⁷ Cochrane ve Robertson, a.g.e., 215-218.

⁵¹⁸ Adrian Furnham, “Mental Health and Employment Status: A Preliminary Study”, *British Journal of Counselling and Guidance*, 11, 1983, 199-210.

⁵¹⁹ Susan Gore, “The Effect of Social Support in Moderating the Health Consequences of Unemployment”, *Journal of Health and Social Behavior*, 19, 1978, 157-165.

⁵²⁰ Manfusa Shams-Paul R. Jackson, “The Impact of Unemployment on the Psychological Well-being of British Asians”, *Psychological Medicine*, 24 (2), 1994, 347-55.

işsizlik tecrübesinin cari işgücüne katılma kararları üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu göstermişlerdir.⁵²¹

Goldsmith ve diğerleri hem cari hem de geçmiş dönemdeki işsizlik ve hareketsizlik (inactivity) tecrübesinin öz saygı ile ilişkisini incelediler. Çalışmada hem geçmiş işsizliğin hem de aktif olmamanın mevcut öz saygıyı azatlığı sonucu ortaya çıkmıştır.⁵²²

Almanya’da 11 iktisadi dalga dönemini kapsayan panel veri analizi kullanılarak yapılan bir çalışmada, yaşam memnuniyetinin sadece cari işsizlikle değil aynı zamanda geçmişteki işsizlikle de ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Ancak cari işsizliğin refah üzerindeki negatif etkisi geçmişte işsiz kalanlar üzerinde daha az olduğu görülmüştür. Panel veri analizi aynı zamanda işsizlik sonucunda meydana gelen refah düşüşünde daha fazla acı çekenlerin bir yıl sonra işsiz kalma olasılıklarının düşük olduğunu göstermiştir.⁵²³

Comino ve diğerleri işsizliğin ruh sağlığını da içine alan genel sağlığı olumsuz etkileyen en önemli faktörlerden biri olduğunu ileri sürmüşlerdir. 10.641 Avusturyalı üzerinde yapılan 1997 *Ulusal Ruh Sağlığı ve Yetişkin Refahı Anketi* sonuçlarını kullanarak işsiz ve çalışan grupları ankisite ve duygusal bozukluk açısından karşılaştırdıkları araştırma sonucunda yetişkin işsizlerin ankisite ya da duygusal bozukluk açısından işsiz olmayanlara göre daha yüksek bir belirtiye sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Ayrıca bu belirtileri taşıyan işsiz insanların herhangi bir tedavi yollarını da aramadıkları görülmüştür.⁵²⁴

Korpi, işsizlik literatüründe *hysteresis* için ruh sağlığı ve refahına yönelik çalışmaların önemini belirtmiştir. Ona göre eğer *hysteresis etkisi* (resesyon süresince işsizliğin artması, fakat izleyen iyileşmede işsizliğin daha düşük seviyeye geri dönmesi) için bir mikro temel bulunursa, daha sonra işsizliğin ruh sağlığı ve refahı üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu konusunda açık bir kanal olacaktır. Daha düşük ruh sağlığının sonuçları ise daha sonra iş bulma etkinliğini ve/veya iş bulan işsizlerin verimliliğini azaltabilir.⁵²⁵

Yukarıda görüldüğü üzere işsizlik ve ruh sağlığı arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla yapılan çalışmalar daha çok psikologlar tarafından yapılmıştır. İktisatçıların işsizliğin ruh sağlığı ve refahı üzerindeki etkisi konusundaki çalışmalara başlaması yeni sayılmaktadır.⁵²⁶ İktisatçılar iki nedenden dolayı işsizlik ve ruh sağlığı ve refahı arasındaki

⁵²¹ Stuart O.Schweitzer-Ralph.E. Smith, “The Persistence of Discouraged Worker Effect”, *Industrial and Labor Relations Review*, 13, 1974, 249-60.

⁵²² Arthur H.Goldsmith-Jonathan R.Veum-William Darity, “The Impact of Labor Force History on Self-esteem and Its Component Parts, Anxiety, Alienation and Depression”, *Journal of Economic Psychology*, 17, 1996, 183-220.

⁵²³ Andrew E.Clark-Yannis Georgellis-Peter Sanfety, “Scarring: The Psychological impact of Past Unemployment”, *Economica*, 68, 2001,221-241.

⁵²⁴ Elizabeth J.Comino-Elizabeth Haris-Tien Chet-Vijaya Manicavasagar-Jonine Penrose Wall-Gawaine Powell Davies-Mark F.Harris, “Relationship Between Mental Health Disorders and Unemployment Status in Australian Adults, Australian and New Zealand”, *Journal of Psychiatry*, Vol:37, Issue:2, 2003, s.230-235.

⁵²⁵ Flatue vd. a.g.e., s.162.

⁵²⁶ Bknz. Anders Bjorklund, “Unemployment and Mental Health: Some Evidence from Panel Data”, *Journal of Human Resources*, Vol:20,1985, s..469-86; Andrew E. Clark-Andrew J. Oswald, “Unhappiness and

ilişkiye yoğunlaşmışlardır. Birincisi, iktisatçılar daha çok işsizliğin ekonomik maliyetini incelemektedirler. Bu ilişkinin incelenmesi işsizliğin kişisel maliyetini açıklamaya yardımcı olmaktadır. İkincisi, ruh sağlığı ve refahı üzerine işsizliğin etkisi ve modern makro ekonomik gelişmeler arasındaki ilişkiler oldukça önemli olmasına rağmen bu büyük ölçüde ihmal edilmiştir.⁵²⁷

Sonuç olarak özellikle 1970'lerden beri yüksek ve sürekli işsizlik bir çok ekonomi için temel bir sorun olmuştur. İşsizlik tecrübeleri, işsizliğin nedenleri ve maliyetleri üzerine önemli bir iktisadi literatürün doğmasına yol açmıştır. Bu önemli ilgiye rağmen iktisatçılardan ziyade psikologlar, sosyologlar ve epidemiyologlar işsizliğin insanların yaşamı üzerindeki muhtemel olumsuz etkilerini araştırmada öncü olmuşlardır.

5.3. Enflasyon Psikolojisi

Sıradan insanların enflasyon olayını nasıl anladıkları konusunda pek çalışma yapılmamıştır. İktisadi psikolojide standart çalışmalarda bile enflasyon konusu göz ardı edilmiş ya da sadece onun algısal olay olarak etkisi incelenmiştir. 1960'lar boyunca çok sayıda iktisatçı ve politika yapıcı para politikasının enflasyon ve işsizlik arasında sabit bir değiş-tokuş (Phillips Eğrisi olarak ifade edilen) için kullanabileceğine inanmaktaydı. Bu ise daha yüksek enflasyon ile işsizliğin azaltılabileceğini ima etmektedir. Daha sonra Phelps⁵²⁸ ve Friedman⁵²⁹ tarafından yapılan çalışmalar ile böyle bir değiş-tokuşun zorunlu olarak kısa ömürlü olduğu ileri sürülmüştür. Para politikası işsizlik oranının sürekli biçimde “doğal” düzeyinin (örneğin enflasyon beklentileri gerçekleştiği zaman geçerli olan işsizlik oranı) altında kalmasını sağlamayabilir. Bu durumda insanlar hemen daha yüksek enflasyon beklentisine geçeceklerdir. Bu bakış daha sonra ampirik olarak doğrulanmıştır.⁵³⁰

Enflasyon beklentileri gelecekte olası enflasyon gidişatı konusunda kamu tarafından tutulan inançlardır. Beklentiye dayalı Phillips eğrisi enflasyon beklentilerini göz önüne alarak enflasyon ve işsizlik arasındaki bağlantıları tanımlamıştır. Beklentiye dayalı Phillips eğrisine göre işsizlik beklenmeyen enflasyon ile değişmektedir. Örneğin, ekonomi potansiyel çıktıyı geçerse işsizlik oranı doğal oranın altına düşecektir ve enflasyon yükselme eğilimine girecektir.⁵³¹

Unemployment”, *Economic Journal*, Vol:104, 1994, pp.648-59; Ioannis Theodossiou, “The Effects of Low Pay and Unemployment on Psychological Well-being: A Logistic Regression Approach”, *Journal of Health Economics*, Vol:17, 1998, pp.85-104.

⁵²⁷ Flatau vd., a.g.e., 161-162.

⁵²⁸ Edmund S. Phelps, “Phillips Curves, Expectations of Inflation, and Optimal Unemployment Over Time”, *Economica*, 34,1967, 254-281.

⁵²⁹ Milton Friedman, “The Role of Monetary Policy”, *American Economic Review*, 58, 1968, pp.1-17.

⁵³⁰ David Leiser-Shelly Drori, “Naive Understanding of Inflation”, *The Journal of Socio-Economics*, 34, 2005, 179-198, s.180.

⁵³¹ Leiser ve Drori, a.g.e., s.180.

Bu nedenle enflasyon yaratma sürecinde önemli bir faktör olan psikolojik enflasyonist beklentiler tarafından sağlanmaktadır. Örneğin, işçi birlikleri ücret sözleşmesi yaptıklarında ya da firmalar gelecek bir tarihte mal teslimi için sözleşme yaptıklarında sözleşme fiyatı beklenen fiyat düzeyi tarafından etkilenmektedir. Genel fiyat düzeyinde bir artış birlik üyelerinin aldıkları ücretin gelecek satın alma gücünü azaltacak ya da firmaların gerçek kârlarını düşürecektir.

Bu açıdan Katona'nın çalışmaları oldukça önemlidir. Katona 1930'larda Almanya'daki hiperenflasyonu incelemiş ve ekonomik beklentilerin tüketici davranışını nasıl etkilediğini araştırmıştır. Bu çalışmalar onu II. Dünya Savaşı sonrası tüketici duygusundaki değişiklikleri ölçmeye götürmüştür. Nitekim bu araştırmaların sonucunda her ay yaklaşık 500 kişinin mevcut finansal şartları ve cari ve gelecek satın alma planları konusunda düşüncelerini ortaya koymayı amaçlayan *Michigan Üniversitesi Tüketici Duygusu Endeksi* ortaya çıkmıştır.⁵³²

Beklenen enflasyon modern makro ekonomide önemli bir rol oynamaktadır. Enflasyon beklentileri psikolojisi iktisadın varsaydığından daha karmaşıktır. İkinci dünya savaşı sonrasında artan enflasyon korkusu fiyat artışları beklentisi ile (Vietnam savaşı döneminde) insanları daha fazla harcamaya götürürken, gelecekteki beslenme konusundaki endişeler (Kore savaşı dönemi) kara gün akçesi olarak tasarruf arzusu sonucu daha az harcamaya götürmüştür.⁵³³ Bu açıdan genelde tüketici anketleri ekonomik aktiviteleri tahmin etmede faydalı olmuştur.⁵³⁴

Amerika'da enflasyonun psikolojik incelemesi savaş sonrası yıllarda bir çok insanın ondan zarara görmesiyle başlamıştır. İnsanlar enflasyonun gelirlerinde bozulma ve belirsizlik yarattığını fark ettiler. İnsanların belirsizliğe olağan tepkisi ise bir eyleme geçme şeklinde olmamıştır. İnsanlar daha çok bekle ve gör tutumu sergilemiş ve eylemi geçmeyi ertelemişlerdir. Enflasyonun yavaş yavaş arttığı dönemlerde (fiyatların arttığı ve artış beklentisinin devam ettiği dönemlerde) tüketiciler genelde birçok iktisadi araştırmanın ortaya koyduğu bulguların tersini yaparak karşılık vermişlerdir: İnsanlar daha fazla tasarruf ve daha az harcama yapmışlardır. Katona'ya göre 1951 ve 1972 arasında bu genelleştirmenin istisnası sadece birkaç belirli ürün satın alımında olmuştur.⁵³⁵

Ortodoks yaklaşımın enflasyona bakışı karar vericilerin kısa dönemde para yanılgısında (money illusion) acı çekebileceği, fakat çok geçmeden veya daha sonra reel satın alma güçlerindeki gerçek değişimin farkına varacakları varsayımına dayanmaktadır.⁵³⁶

⁵³² Bknz. George Katona, *Essays on Behavioral.....*, a.g.e.

⁵³³ Katona, *Psychological Economics.....*a.g.e., s.138.

⁵³⁴ Örneğin, Harold T. Shapiro, "The Index of Consumer Sentiment and Economic Forecasting: A Reappraisal, *Human Behavior in Economic Affairs*, Ed. B.Strumpel-J.N.Morgan-E.Zahn,Amsterdam:Elsevier, 1972.

⁵³⁵ Katona, *Psychological Economics.....*a.g.e., s.12.

⁵³⁶ Earl, a.g.e, s.747.

Para yanılgısı iktisatta uzun bir geçmişe sahiptir. Nitekim 1920’lerde Irving Fisher bu kavramı kendi kitabına (The Money Illusion) isim olarak seçmiştir. Para yanılgısını, “reel” karar vermede herhangi bir sapma olarak tanımlayan Patinkin’e göre bir bireyin mallara yönelik talep fonksiyonu sadece nisbi fiyatlara ve reel servete bağlı değilse böyle bir yanılgıdan acı çekecektir. Eğer enflasyon durumunda nominal hesaplama yöntemleri kararlar üzerinde etkiliyse para yanılgısı gözlemlenecektir. Ayrıca nisbi fiyat değişimlerine göre verilen alım-satım kararları üzerinde geçmiş nominal değerlerin bir etkisi enflasyon yokluğunda bile bir para yanılgısı biçiminde olacaktır. Bu kendini bir evi satmada ya da nominal ücret kesintisini kabul etmede isteksizlik şeklinde gösterebilir. Shafir ve arkadaşları yaptıkları anket çalışmasında para yanılgısı ile kayıptan kaçınma ve risk tutumu gibi kararları etkileyen faktörler arasında var olan etkileşimi göstererek iktisatta para yanılgısının önemini belirtmişlerdir.⁵³⁷

Tüketici fiyat endeksine yönelik medyanın ilgisi ile beraber karar vericilerin gerçek fiyat sistemindeki değişikliklere yönelik bir takım etkileri olabilmektedir. Fakat bu etkiler, hem bireylerin fiyat endeksinin oluşturulmasında kullanılan ortalama sepetteki mal bileşimlerini satın almaları olası olmadığından hem de bazı nispi fiyatların gelişim trendini gözden kaçırabileceği kadar uzun bir zaman belirli piyasaların dışında kalmalarından dolayı sınırlı kalmaktadır.⁵³⁸

Shafir ve diğerlerine göre para yanılgısının, paranın fiyatında bir değişiklik olmasa bile, fiyatlarda nisbi (relative) bir değişikliğin olduğu durumlarda yükseleceğini ifade etmişlerdir. Ev fiyatlarının diğer fiyatlara göre nisbi olarak % 5 düştüğü zaman enflasyonun olmadığı bir dönemde başka bir ev satın almak için kendi evini satmaya çalışan birini düşünelim. Bu kişi evin gerçek değerinin farkında olsa bile o ev için ödemiş olduğu fiyat (tarihsel) üzerinde çapa (anchor) yapacak ve evi o nominal çapadan daha düşük fiyatta satmada isteksiz olacaktır. Nisbi fiyat değişimlerinde insanların tepkisi bir unsurun cari fiyatıyla ve onun tarihsel, nominal çapası arasındaki değişim ile belirlenmektedir.⁵³⁹

Yazarlar böylece para yanılgısını ekonomik işlemlerin reel değerinin tespit edilmesinde insanların nominal bir değerlendirmeye önem vermeleri nedeniyle ortaya çıkan bir önyargı olarak yorumlamışlardır. Yazarlara göre nominal bir değerlendirmeye güvenme stratejik ya da motivasyonel değildir. Bu daha çok nominal değerlendirmede ölçmenin kolay olması, nominal değerlendirmenin genel olması ve nominal ifadenin dikkat çekici olması özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Bu önyargının gücü ve devamlılığı reel ve nominal ifadelerin görece önemi ve karar vericinin tecrübesi ve bilgisi gibi bazı faktörlere bağlıdır. Para yanılgısı durumunda insanların kararlarını genellikle sadece reel ya da nominal

⁵³⁷ Eldar Shafir-Peter Diamond-Amos Tversky, “Money Illusion”, *Advances in Behavioral Economics*, Ed. Colin F. Camerer-George Loewenstein-Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2004, s.483-509, s.484.

⁵³⁸ Earl, a.g.e, s.747.

⁵³⁹ Shafir, Diamond ve Tversky, a.g.e, s. 487.

değerlendirmelere göre vermediği, daha ziyade ikisinin bir karışımına göre verdiği görülmüştür. Bu nedenle % 4 enflasyonun olduğu bir durumda % 2'lik bir zam alan insanların tepkisi enflasyonun olmadığı dönemde % 2'lik artış ya da % 2'lik bir kesintiye gösterdiği tepkiye benzemez. Bu insanların reel kayba tepkileri nominal kazançlar tarafından yumuşatılmaktadır.⁵⁴⁰

Earl'a göre bireyler kendilerini ilgilendiren fiyat gelişmelerini kendi algılamalarına göre değerlendirmektedirler. Dolayısıyla algısal süreçlerinde herhangi bir önyargı çeşitli piyasalarda oluşan fiyatların kabul edebilirliğini ve sonuçta gelirler politikasını etkileyerek bireyleri reel ücretlere yönelik olup bitenler konusunda uygun olmayan değerlendirmelere götürebilir. Bu olasılık insanların paralarının şimdiki satın alma gücü konusunda değerlendirmelerde bulunurken geçmiş fiyatları referans çerçevesi olarak aldıklarını gösteren çalışmalar ile ortaya çıkmıştır.⁵⁴¹

Berg, görüşme temelli davranışsal analizin çok sayıda merkez bankasına enflasyon hedeflemesinde temel bir gerekçe sağladığını göstermiştir. Ona göre fiyatların hemen ayarlandığı (yani çalışanların reel ücretlerde bir düşme olduğunu tecrübe etmeleri) neoklasik dünyada enflasyon lehine çok az şey söylenirken, aleyhine ise çok şey söylenilmiştir. Diğer yandan eğer firmalar ve çalışanlar nominal ücretlerin asla düşürülmeyeceği konusunda gizli bir anlaşmaya sahiplerse (firmalar ve çalışanlar ile görüşen davranışsal iktisatçılar gerçekte bunu doğrulamışlar) reel ücretlerin fiyat rijitliği ve onun etkisizliği sıfır enflasyon oranında kaçınılmaz olacaktır. Berg'e göre bu durumda önemli bir politika sonucu ortaya çıkmaktadır: Nominal ücretleri indirmeden reel ücretleri aşağı doğru indirmek için enflasyon oranının yeterli ölçüde yüksek olması gerekir.⁵⁴²

Fakat çok sayıda kişi büyük bir referans çerçevesi olarak gelirlerindeki değişmeyi kullanmada başarısız olmuştur. Kemp tarafından yapılan çalışmada insanların gerçekte geçmiş fiyatları hatırlamadıkları, fakat bunun yerine maliyetlerin zamanla nasıl değiştiği temelinde bir bakış geliştirdikleri ortaya konmuştur. Ayrıca bu çalışmada beklenen fiyat değişiklikleri ile geçmiş fiyat değişikliklerindeki yanlış algılama arasında orta düzeyde bir ilişki olduğu sonucu çıkmıştır. Bates ve Gabor deneklerin daha çok aylık enflasyon oranlarını algılama eğilimi içinde olduklarını tespit etmişlerdir.⁵⁴³

Enflasyonun mahkumun ikilemi olarak yorumu enflasyon psikolojisini açıklamaya çalışan başka bir yaklaşımdır. ABD Başkanı Carter enflasyonu şöyle tarif etmiştir: "Enflasyon, futbol oyunundaki bir kalabalık gibidir. Hiç biri ilk oturan olmaya istekli değildir." Bir birey fiyat artışları durumunda enflasyonun bazı etkilerini satın alma davranışında bulunarak önleyebilir. Fakat, herkes bu davranış konusunda anlaşırsa sonuç

⁵⁴⁰ Shafir vd., a.g.e, s. 488.

⁵⁴¹ Earl, a.g.e, s.747.

⁵⁴² Berg, a.g.e., s.420.

⁵⁴³ Earl, a.g.e, s. 747.

toplular yıkım olacaktır. Bireysel rasyonellik ile toplumsal refah arasındaki çatışma, psikolojide küçük grup etkileşiminde oldukça sık kullanılan bir model olan “mahkumun ikilemi”nde merkezi önemdedir. Enflasyonun bu model ile incelenmesi insanların algılamaları ve eylemleri üzerindeki temel etkenleri ortaya çıkarmaktadır.⁵⁴⁴ Mahkumun ikilemi modeli tarafından belirtilen temel ekonomik politika gelirler politikasıdır. Bu bir futbol kalabalığında olduğu gibi her bir grubun (hükümeti de içeren) fedakarlık yaparak aynı zamanda “oturma” konusunda bir çeşit sosyal anlaşmaya varmasıdır.

Psikoloji sadece enflasyonun nedenini değil, aynı zamanda etkisini de açıklamaktadır. İki milyon kişinin her birinin yeni bir araba satın almayı kabul ettiğini, birinin vazgeçmesi halinde bunun olamayacağını farz edelim. Bu ilk başta oldukça yüksek bir gelir ve çıktı yaratacaktır. Sektör çalışanlarının gelirlerinin artması ve bunu harcaması ikinci etkiyi oluşturacaktır. Üçüncü ve dördüncü olarak istihdamın, çıktının ve gelirin artmasına neden olacaktır. Sonuç olarak işsizlik önemli bir şekilde düşecektir. Peki bu iki milyon kişi bu kadar gerekirse neden araba satın almak için borçlanmaya gitmemektedirler? Açıkça hiçbir bireyin kolayca böyle bir eyleme yönelmesi mümkün değildir. Fakat herkes o eylemi kabul etseydi faydalı olacaktı.⁵⁴⁵ Bu tam bir enflasyon için mahkumun ikilemi modeline karşılık gelmektedir. Burada insanlar belirsizlik, kuşku ve güvensizlik nedeni ile satın almaktan vazgeçmekte ve bu da yetersiz talep ve işsizliğe neden olmaktadır. Enflasyon altında insanlar benzer nedenlerle aşırı bir harcama yapmaktadırlar. İnsanların tanımlanmış mevcut çıkarı onu gerektirmediği zaman nasıl oluyor da daha fazla ya da daha az harcamaya yönelebilmektedir? Bunun cevabı konjoktürel dalgalanmaların sosyal psikolojisine başvurmayı gerekli kılmaktadır.⁵⁴⁶

İktisatçılar enflasyonun niçin kötü olduğu ve insanların niçin onda hoşlanmadığı konusunda yeterli bir açıklama getirmemektedir. Fiyat artışlarına rağmen insanların parasal gelirleri fiyatlardan daha hızlı artmış olabilir ve dolayısıyla insanlar reel anlamda daha iyi bir duruma geçmiş olabilirler. Bu durumda henüz enflasyona karşı bir hoşnutsuzluk bulunmamaktadır. Niçin? Olası bir davranışsal açıklama Seligman ve Garber’in öğrenilmiş çaresizlik (learned helplessness) teorisinden gelmiştir. Seligman⁵⁴⁷ bu terimi bir kişi ya da hayvanın kontrol edemediği olumsuz durumlarla karşılaşması ile ortaya çıkan çaresizlik olarak açıklamıştır. İnsanlar kendi refahları için temel olan belirleyicileri (gelirlerinin satın alma gücü ve yaşamlarındaki servet) kontrol etmede çaresiz olduklarını öğrenmektedirler.

⁵⁴⁴ Shlomo Maital-Yael Benjamini, “Inflation as Prisoner’s Dilemma”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 2, 1980, 459-481.

⁵⁴⁵ William J. : Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, London:Longmans,1952.

⁵⁴⁶ Maital ve Maital, a.g.e., s.76.

⁵⁴⁷ Martin E.P.Seligman, *Helplessness: On Depression, Development and Death*, San Francisco:W.H.Freeman, 1975.

Parasal gelirlerinin büyüklüğünü kontrol edebilirler; fakat paralarının satın alma gücünü belirleyemezler. Sonuç olarak teşvik edilen çaresizlik güçlü bir caydırıcı olmaktadır.⁵⁴⁸

Böylece tüketiciler olarak insanlar fiyat yükselişlerini kabul ederek çaresizliği öğrenmektedirler. Emek arz edicisi olarak insanlar toplu pazarlıkta aşırı ücret talebinde ve grev tehdidinde bulunmayı öğrenirler. Bu “öğrenilmiş etkinlikler” daha çok ücret artışlarına direnmek yerine kendi ürettiklerinin fiyatlarını artırmanın daha kolay olduğunu bulan işverenler tarafından “öğrenilmiş çaresizlik” ile desteklenmektedir. Malların ve emeğin tüketiciler tarafında öğrenilmiş çaresizliği ve malların ve emeğin satıcılar tarafından baskısı hızlı enflasyonun hem nedenini hem de psikolojik etkisini kısmi bir açıklama getirmektedir.⁵⁴⁹

Kısaca belirtmek gerekirse ekonomik aktivitelerin önemli derecede yönü insanları enflasyon, deflasyon, durgunluk, canlılık gibi ekonomik sorunlara sürüklemiştir. Makroekonomi bu dalgalamaları açıklamaya çalışmaktadır. Artık günümüzde iktisatçılar arasında ulusal ekonomilerde meydana gelen değişikliklerin makro davranışların mikro temelleri yeniden yapılanmadan kontrol edilemeyeceği ve anlaşılamayacağı konusunda artan bir görüş birliği bulunmaktadır. Bu da kaçınılmaz olarak iktisatçıları psikolojiye yönlendirmektedir.

⁵⁴⁸ Marc Fried, “Endemic Stres, “The Psychology of Resignation and the Politics of Scarcity”, *American Journal of Orthopsychiatry*, 52, 1982, 4-19, s.12.

⁵⁴⁹ Maital ve Maital, a.g.e., s.75.

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİĞE İKTİSADİ PSİKOLOJİK YAKLAŞIM

Birçok ülkede ekonomik gelişme ile ilgili olarak önemli sorunlar bulunmaktadır. Girişimcilik faaliyetlerinin yetersizliği de olumsuz gelişmeye atfedilen ana unsurlardan biridir. Bu ülkelerde gerek siyasetçiler gerekse araştırmacılar yenilikçi girişimcilik ihtiyacını sıkça vurgulamaktadırlar. Japon girişimciliğinin ikinci dünya savaşının sonundan itibaren Japonya'nın etkileyici bir şekilde zenginleşmesine yol açtığı fark edilmiştir. Bunun sonucunda yüksek teknolojinin potansiyellerini kullanma imkânlarına dayalı büyük beklentiler oluşmuş ve bu yüksek teknoloji sanayileri, araştırma fikirlerinin küçük çaplı yapılardan hızla büyük çaplı yapılara kadar büyüyen işletmelerde yenilikçi bir yaklaşımla nasıl kullanıldığının enteresan bir hikâyesini teşkil etmiştir. Silikon Vadisi şirketlerinin yükseliş ve devam eden başarılarını inceleyen ve bu incelemelerini kitaba dönüştüren Rogers ve Larsen,⁵⁵⁰ tüm dünyaya yayılan ve hatta Çin Halk Cumhuriyeti'ni de saran Silikon Vadisi "çığnlığı"ndan bahsetmiştir.

Çok sayıda gelişmiş batı ülkesi kendi işini kurmak isteyenlere yönelik çeşitli teşvikler sunmaktadır. Bu alana medyanın ve politik alanın ilgisine rağmen iktisatçılar "bir ekonomi başarılı girişimcileri nasıl ortaya çıkarır?" sorusuna fazla bir ilgi göstermemiştir. İktisadi düşünce girişimcinin rolünü büyük ölçüde görmezlikten gelmiş ve dev şirketlerin başlangıcını oluşturan küçük işletmelerin kuruluşu, yükselişi konusunda fazla bir fikir ileri sürmemiştir. Son zamanlarda gelişmiş ülkelerde yapılan anket çalışmaları mevcut bir işte çalışan kişilerin büyük çoğunluğu kendi işini kurmak istediğini ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmalardan birinde 11 ülkede rassal olarak seçilen kişilere şu soru yöneltilmiştir: Çalışmayı düşündüğünüzü ve farklı meslek türleri arasında secim yapabileceğinizi varsayalım. Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz? 1) Ücretli bir işte çalışmayı 2) Kendi işimi kurmayı (serbest meslek) 3) Hiçbiri. Katılımcıların büyük çoğunluğu ikinci seçeneği dolayısıyla serbest çalışmayı belirtmiştir. Bu çalışmada Amerikalıların %63,3, İngilizlerin % 48'i ve Almanların % 49'u bu seçeneği işaretlemiştir. Bu sonuç, söz konusu ülkelerde serbest çalışanların gerçek oranı yaklaşık % 15 olduğunu düşündüğümüzde oldukça ilginçtir.⁵⁵¹ Peki bu insanlar arzu ettikleri halde niçin bir girişimci olmuyorlar? Bu bölümün amacı da girişimci ve girişimcilik üzerinde yapılan genel araştırmaları girişimcilik kişiliğine vurgu yaparak takdim etmek, bu bağlamda iktisat literatüründe girişimci kavramının tarihsel gelişimini açıklamak ve psikolojik içeriği olan ana

⁵⁵⁰ Everett M. Rogers -Judith K. Larsen, *Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture*, New York: Basic Boks, 1984.

⁵⁵¹ David G. Blanchflower-Andrew J. Oswald, "What Makes an Entrepreneur ?", *Journal of Labor Economics*, Vol.16, No.1,1998, 26-60, s.27.

kuramların bazılarını incelemektir. Bu ise, odaklanmanın ana unsurunun grup ya da kuruluş değil, birey olacağını göstermektedir. Bu nedenle ilgili konu iki yaklaşımdan hareketle ele alınacaktır.⁵⁵²

1. Çoğunlukla girişimcinin rolüne vurgu yapan ve bir yenilikçilik kuramı oluşturmaya çalışan iktisadi yaklaşım,

2. Girişimcinin bir başka boyutu olan ve girişimcinin kararlarını etkileyen başarı güdüsü, risk alma, kontrol odağı gibi girişimci kişiliğine yönelik ampirik çalışmaların odak noktası olduğu psikolojik yaklaşım.

Aşağıda ilk olarak girişimciliğin bir takım tanımları verilecek ve girişimci kavramının başka kavramlarla ilişkisi netleştirilmeye çalışılacaktır. Daha sonra iktisadi teoride girişimcilik kavramının ortaya çıkışı ve tarihsel gelişimi ele alınacaktır. Bunu girişimcilerin psikolojik özelliklerini açıklamaya çalışan psikolojik kuramlar ve başarı motivasyonu, risk alma, kontrol odağı gibi girişimci özellikleri takip edecektir.

1. Kavramsal Açıklamalar

Son yıllarda girişimcilik üzerine yapılan araştırmalarda ve tartışmalarda önemli ölçüde artış olduğu görülmektedir. Girişimcilik ve bununla ilgili olarak yenilik ekonomik büyüme ve refahın önemli belirleyicileri olarak kabul edildiğinden önemini korumaktadırlar.⁵⁵³ Ancak girişimciliğin ve ilgili konuların tanımlarında bir anlaşmanın olmadığı görülmektedir. Genel kabul görmüş bir girişimci kavramının olmamasını Herron şöyle ifade etmiştir: “Henüz, belki de girişimci fonksiyonun doğası ve girişimcinin kimliği konusunda daha az görüş birliğinin mevcut olduğu hiçbir başka iktisadi analiz alanı yoktur”.⁵⁵⁴ Bu nedenle bu çalışmada ilk olarak girişimcilik, girişimci gibi kavramların doğasını ve günümüzde bunların ekonomik büyüme için taşıdıkları önem üzerinde durulacaktır.

1.1. Girişimcilik ve Girişimci

Genel ekonomi için girişimcilik hem istihdamın hem de büyümenin temel bir faktörüdür. UNESCO'nun bir çalışmasında şu görüşe yer verilmiştir:

⁵⁵² Karl-Erik Wärneryd, “The Psychology of Innovation Entrepreneurship”, *Handbook of Economic Psychology*, Eds. W.F. Van Raaij, G.M. Van Veldhoven, K.E. Wärneryd, Dordrecht, Netherlands:Kluwer Academic Publishers, 1988, s.406.

⁵⁵³ Bu konuda bakınız Peter Drucker, *Innovation and Entrepreneur*, London:Heinemann, 1985.

⁵⁵⁴Lanny Herron, *Garland Studies in Entrepreneurship*, Ed. Stuart Bruchey, A Garland Series, 1994, s.12.

“Bir ülkenin ekonomik büyümesinin % 50’sinden daha azı sermaye, toprak, emek ve diğer üretim faktörlerindeki artış ile bağlantılı iken; girişimcilik, alt yapı ve eğitim gibi faktörler ekonomik gelişmenin diğer önemli güçleridir”.⁵⁵⁵

Girişimcilik konusunda yapılan çalışmalar üç ana kategoriye ayrılmaktadır: 1) girişimcilerin ne yaptığı ve ne zaman yaptığına yönelik araştırmalar, 2) onları harekete geçirmeye yönelten nedenlere yönelik araştırmalar ve 3) onların nasıl davrandığına yönelik araştırmalar. Birincisinde araştırmacılar girişimcilerin kendisi ile değil onların eylemlerinin sonucu ile ilgilenmektedirler. Bu genellikle Schumpeter, Kirzner gibi iktisatçıların bakış açısıdır. İkinci durum 1960’ların başlarında McClelland ve Collins ve Moore tarafından temeli atılan “psikolojik/sosyolojik yaklaşım” olarak ifade edilebilir. Bunların çalışmaları bir birey olarak girişimci ve çevresi, girişimcinin amaçları, değerleri ve motivasyonları dolayısıyla analizin gerçek nesnesi olarak bireysel insan varlığı üzerine yoğunlaşmıştır. Bu düşünce okulu girişimcilerin çevre ile etkileşim halinde olduğunu belirterek, onların hem çevre tarafından etkilendiğini hem de çevreyi etkilediğini ileri sürmüştür. Örneğin sosyal öğrenme teorisi davranışın kişisel belirleyicilerinden çok çevresel belirleyicilerini vurgulamaktadır. Buna göre bazı davranış modelleri doğrudan tecrübe ile öğrenilmekte - belirli bir tarz davranış sonucunda birey ödüllendirilmekte ya da cezalandırılmakta- diğerleri ise davranışın sonuçlarından ziyade diğer kişilerin eylemlerini gözlemleyerek elde edilmektedir. Örneğin, risk alma davranışı anne-baba ve diğer etkili kişiler tarafından iletilmekte ve sosyo-kültürel çevre tarafından şekillenmektedir.⁵⁵⁶ Üçüncü kategoride girişimcilerin nasıl hareket ettiğine yönelik yapılan çalışmalar bulunmaktadır. Burada girişimsel yönetimin karakteristikleri ve girişimcilerin amaçlarına nasıl ulaşabildikleri araştırılmaktadır.

Birçok insan girişimcileri kâr güdüsü ile hareket eden bencil kişiler olarak düşünme eğilimindedirler. Fakat girişimciyi bu şekilde tanımlamak oldukça basite gitmektir. Girişimci insanlar ve girişimcilik iş alanı dışında da bulunabilir ve bunların başarısı genelde hem ekonomi hem de toplum açısından oldukça önemlidir.

Hisrich ve Brush’a göre girişimcilik tüm mesleklerde -eğitim, tıp, araştırma, hukuk, mühendislik, sosyal çalışma ve dağıtım- bulunmaktadır. Bu nedenle girişimcilik finansal, ruhsal ve sosyal riskleri alarak ve bunun sonucunda parasal ödül ve kişisel tatmin sağlayarak yeni ve faydalı bir şeyler yaratma sürecidir.⁵⁵⁷

Girişimci yeni bir fırsat bulan ve onu değerlendiren vizyon sahibi bir kişidir. Girişimciler yaşamın birçok alanında bulunabilirler. Girişimciler, hayal gücü yüksek, yaratıcı, esnek ve

⁵⁵⁵ Robert E. Nelson, “Entrepreneurship Education in Developing Countries” *Asian Survey*, Vol. 17, No. 9. (Sep., 1977), pp. 880-885, s. 880.

⁵⁵⁶ Breda McCarthy, “The Cult of Risk Taking and Social Learning: A Study of Irish Entrepreneurs”, *Management Decision*, 38/8, 2000, 563- 574, s.564.

⁵⁵⁷ Donald D.Bowen-Robert D.Hisrich, “The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective”, *The Academy of Management Review*, Vol:11, No:2, Apr.1986, ss.393-407, s.394.

harekete geçme kapasitesi olan kişilerdir. Girişimciler kavramsal olarak düşünmeye istekli, bir fırsatçı olarak değişimleri gören kişilerdir.⁵⁵⁸ Birçok girişimcinin herhangi bir resmi yöneticilik eğitimi almadan başarı gösterdiği ve yoluna devam ettiği genel bir kanıdır. Girişimciler başarıya istekli, yaklaşımlarında pozitif ve tarzlarında pragmatiktirler. Onlar bağımsızlıktan hoşlanırlar ve ll risk alırlar. Enerjik, kararlı ve kendine güvenen kişilerdir. Onlar tecrübelerinden öğrenebilen, olayları etkilemekten hoşlanan kişilerdir.⁵⁵⁹

Partson'a göre girişimcilik bir süreçtir ve birinin kendi yeteneklerinin ötesinde sonuçlar elde etmek ve sürekli bir biçimde fırsatları değerlendirmek amacıyla yapılan yönetsel davranışlardır.⁵⁶⁰ Harwood ise girişimciliği yenilik, risk alma ve yaratıcılık unsurlarıyla bağımsız bir işletme kurmak ve yaratmak için kaynakları bir araya getirme süreci olarak tanımlamıştır.⁵⁶¹ Girişimcilik katı girişimcilere değil değişime açık kişilere, insanlara ihtiyaç duymaktadır. Stevenson ve Jarillo'ya göre girişimcilik kontrol ettikleri kaynaklara bakmaksızın bireylerin fırsatları elde etmeye çalışma sürecidir. Burada fırsat göreceli bir kavramdır ve zamanla bireyler arasında değişmektedir. nk, bireyler farklı arzulara sahiptirler ve kendi kendilerini farklı yetenekler ile algılamaktadırlar. Arzular mevcut durum ve gelecek bekleyişler ile değişirken, yetenekler ise doğal beceriler, eğitim ve rekabetçi çevreye bağlı olarak değişmektedir.⁵⁶²

Görüldüğü üzere girişimcinin ne olduğu ve ne yaptığı konusunda farklı düşünceler bulunmaktadır. Nitekim "girişimci" kelimesinin sözlük tanımlarına baktığımızda bunların zamanla ve sözlükler arasında değiştiğini görmekteyiz.⁵⁶³ Fakat bir girişimciyi neyin tanımladığına dair kısa ve öz ifadeyi sözlükten nakletmek en doğrusudur. *Funk ve Wagnall's Standart Dictionary* girişimciyi "tüm kontrollü ve riski üstelenerek bir işe başlamak için girişimde bulunan ve bir işi ya da firmayı yöneten kişi" olarak tanımlamıştır.⁵⁶⁴ *Webster's New Collegiate Dictionary* benzer Şekilde "girişimci" kelimesinin Şu tanımını vermektedir: "İş ya da işletmeyi organize eden, yönetimi ve riskleri üstlenen kimsedir".⁵⁶⁵ Wörneryd'e göre temel soru, belirtilen bu üç görevin (işletmeyi organize etme, yönetimi üstlenme ve risk alma) yerine getirilmemesinin bir kişinin girişimci olarak adlandırılmasını engelleyip

⁵⁵⁸ W.Bygrave, "Definition of Entrepreneurship",

<http://www.googleusercontent.com/u/babo?q=bygrave&hq=inurl:www.babson.edu/entrep/fer&hl=tr&lr=&ie=UTF-8&sitesearch=babson.edu&start=0&sa=N>, 10.06.2007

⁵⁵⁹ John L. Partson, "The World of the Entrepreneur-A New Perspective, *Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today*, 11, 6, 1999, 209-224, s.210.

⁵⁶⁰ A.g.e., s.109.

⁵⁶¹ Edwin Harwood, "The Sociology of Entrepreneurship" *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Eds. C. Kent-D. Sexton-K. Vesper (Eds.), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall,1982, pp. 92-98., s.93.

⁵⁶² Howard H. Stevenson-J.Carlos Jarillo, "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", *Strategic Management Journal*, Vol: He Incredible Shrinking Field: Attaching Structure to the Field og General Management, Special Issue: Corporate Entrepreneurship , Summer 1990, 17-27, s.23.

⁵⁶³ Joshua Ronen, "Some Insights into the Entrepreneurial Process", Ed.J.Ronen, *Entrepreneurship*, Lexington, MA:Lexington Books, 1983, ss.137-173, s.158.

⁵⁶⁴ Robert. H.Brockhaus, "Risk-taking Propensity of Entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, 23, 509-520, s.509.

⁵⁶⁵ Webster's New Collegiate Dictionary, 1977.

engellemeyeceğidir. Görünen genel mutabakata göre risk üstlenme girişimci adını taşımak için gerekli fakat yeterli olmayan ön koşulken, yalnızca sermayeyi sağlama yeterli ve zorunlu olmayan bir koşuldur. Risk üstlenmeye psikolojik ve sosyal risklerin de dâhil edilmesi gerekli görünmektedir. Organizasyon ve yönetim görevleri ise tek başına, girişimci olmak için yeterli vasıf olmaya uzaktırlar.⁵⁶⁶

Sonuç olarak yukarıda belirtilen özelliklerin bazıları birçok başarılı girişimcide bulmak mümkündür. Fakat bu özelliklere ve karakterlere sahip birçok insan girişimci olmayabilir. Şartlar insanların sahip olduğu tutkuları sınırlandırmakta ya da başka şeyler yapmak için güdülemektedir.

1.2. Küçük İşletme Sahipliği, Girişimci ve Mucit

Günümüze kadar yapılan tartışmalar girişimcilik süreci hakkında olmuş olsa da bireylerin aktif olarak ele alındığı görülmektedir. Ancak, girişimciliğin doğası konusunda farklı bakış açıları bulunmaktadır. Chell, Haworth ve Brearley girişimci konusunda ortak bir tanıma ulaşılmamasının oldukça zor olduğunu belirtmişlerdir.⁵⁶⁷ Harwood⁵⁶⁸ girişimciyi yenilikçi ve risk alma, kaynakları bağımsız bir biçimde organize etme ve inisiyatif alma gibi daha belirli yönetsel davranışlar gösteren kişi olarak ele alırken, Scott girişimciyi işletmenin kurucusu, Hull, Bosley ve Udell ise firmasını büyütmek için istekli olan işletme sahibi olarak ele almışlardır. Bu yazarlar girişimci tanımı konusunda farklı düşüncelerine rağmen girişimcilerin kendi işletmelerine sahip olduğu konusunda hem fikir oldukları görülmektedir. Chell ve diğerleri girişimcinin aşağıda belirtilen bazı davranış özellikleri gösterdiğini belirtmişlerdir.⁵⁶⁹

1. İşletmeye sahip olmak için bir isteğe sahip olmak,
2. Yeni fırsatları araştırmada iş çevrelerini aktif bir biçimde taramak,
3. Fırsatları araştırma ve problemlere yönelik yenilikçi çözümler üretmek,
4. Fırsatları pazarlanabilir mal ve hizmetlere dönüştürmek amacıyla kaynakları belirlemede, sıralamada ve organize etmede bağımsız ve stratejik bir rol almak,
5. Büyüme ve kârlılığını başarmak için büyük çaba sarf etmek,
6. Bu davranışlarla ilişkili risk almada istekli olmak.

⁵⁶⁶ Wörneryd, *The Psychology of ...* a.g.e., s.407.

⁵⁶⁷ Elizabeth Chell-Jean Haworth- Sally Brearley, *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases, and Categories*, London: Routledge, 1991, s.4.

⁵⁶⁸ Harwood, a.g.e., s.98.

⁵⁶⁹ Stanley Cromie, "Assessing Entrepreneurial Inclinations: Some Approaches and Empirical Evidence", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 2000, 9,1, 7-30, s.9.

Ancak, firmaların içinde sahiplerinin ne yaptığının önemli bir biçimde dikkate alınması bazı yazarları girişimcileri farklı bir sınıflandırma konusunda cesaretlendirmiştir. Örneğin, Leibenstein “sıradan girişimciler” ile “yenilikçi girişimciler” arasında bir ayırım yapmıştır.⁵⁷⁰ Genel olarak bir girişimcinin yeni bir şeyi başardığı konusuna vurgu yapılmaktadır. Peterson⁵⁷¹ girişimciliği, daha önce var olan faaliyet unsurlarının programlanmamış (unprogrammed) yenilikçi bir şekilde yeniden bir araya getirilmesi süreci olarak tanımlayarak bu konuda dikkatleri çekmiştir.

Gerçekten Carland ve arkadaşları girişimci üzerine yapılan çalışmaların girişimciler ve diğer firma yöneticileri özellikle küçük işletme sahipliği arasında yeterli bir ayırımı gitmeyi ihmal ettiğini ileri sürmüşlerdir. Onlara göre girişimci kavramının yanlış tanımlanması değişik biçimlerde yapılan araştırmaları riske sokmaktadır. Yazarlar özellikle girişimcilerin ekonomik gelişmeye olan katkılarını ortaya koymak için yapılan çalışmalarda, olay incelemelerinde örneklem olarak uygun girişimcilerin seçilmemesi durumunda, anlamlı sonuçların ortaya çıkmayabileceğini belirtmişlerdir. Bu nedenle yazarlar gelecek çalışmalar için aşağıdaki tanımları önermişlerdir:⁵⁷²

Küçük işletme sahipliği: Kişisel amaçlar için bir işletmeyi kuran, yöneten bireydir. Küçük işletme sahipliğinde iş öncelikli olarak gelirin kaynağı olarak görülmekte ve zamanının ve kaynaklarının çoğunu tüketmektedir. Küçük işletme sahibi işi ailenin ihtiyaç ve arzuları ile sınırlı görmekte, kendi kişiliğinin bir uzantısı olarak algılamaktadır.

Girişimci: Kâr ve büyüme temel amacı için bir işletmeyi kuran, yöneten bireydir. Girişimci, temel olarak yenilikçi davranış ile karakterize edilmekte ve iş alanında stratejik yönetim uygulamaları yürürlüğe koymaktadır.

Yazarlar böylece girişimcileri işletmenin büyümesini ve kârlı hale gelmesini sağlayan ve bu amaçlar için stratejik faaliyetlerde bulunan yenilikçi kişiler olarak ele almışlardır. Oysa ki küçük işletme sahipliği kişisel amaçları karşılamak için yenilikçi olmayan ve gelenekçi firmalara sahiptirler.

Bu tanımlama girişimcileri, benzer bir şekilde yeni bir şey üreten mucitlerden farklı kılmaktadır. İkisi arasındaki fark temelde açıktır. Mucitler, maddi şeylerin yeni kombinasyonu sonucunda yeni bir ürün yada proses oluştururken, girişimciler faaliyet kombinasyonuna odaklanarak bir faaliyet için fırsat gözetirler ya da durumu kendi lehlerine kullanırlar. Üstelik girişimciler yeni hizmetler oluşturarak mucitlere çok benzer görevler yapabilirler ya da mucitlerin yaptıkları şeylere çok yakın olan ürünler için yeni kullanıcılar bulabilirler. Bu ise mucitlerin yapabileceklerine çok yakın bir şeydir. Girişimcilik, mucitlerin üretim ve

⁵⁷⁰ Harvey Leibenstein, "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, 63, 1968, ss. 72-83.

⁵⁷¹ Richard A. Peterson, "Entrepreneurship and Organization", *Handbook of Organizational Design*, Ed. P.C.Nystrom,-W.H.Starback, Vol:1, Oxford, UK:Oxford University Pres, ss.65-83, s.65.

⁵⁷² James W.Carland-Frank Hoy-William R. Boulton-Jo Ann C.Carland, "Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners: A Conceptualization", *Academy of Management Review*, 9, 1983, ss.354-359, s.358.

başarısını pazarlamaya entegre edilmesi için gereklidir. Bir mucit aynı zamanda girişimci olabilir; fakat genellikle değildir. Mucitlerle girişimciler arasındaki ilişkileri aydınlatan yayınlanmış araştırmalar çok sayıda bulunmasa da mucitlerin, icatlarını kullanmak isteyen girişimcilerden şüphelenme eğiliminde oldukları yönünde yeterince kanıt bulunmaktadır.⁵⁷³

1.3. İç Girişimcilik

Girişimcilik ekonomik gelişme için oldukça önemlidir ve işletme-sahip girişimciler bu süreçte önemli bir aktör olarak dikkate alınmaktadır. Fakat son yıllarda girişimciliğin tek başına işletme sahipliğine bırakılmaması yönündeki düşünceler oldukça önemlidir. Değişim karmaşıklığındaki hızlı artışın⁵⁷⁴ ve ilerlemenin olduğu bir dünyada girişimcilik sadece tepede değil organizasyonların birçok bölümünde uygulanmaktadır. Bu nedenle iç girişimciler⁵⁷⁵ ya da şirket girişimcilerinin⁵⁷⁶ farklı kaynaklardan fikirleri birleştirmek için “genel düşüncenin ötesine hareket etmeleri” ve değişimi yeni yönler bulmada bir fırsat olarak görmeleri gerektiği ifade edilmektedir.⁵⁷⁷

İşletme içinde girişimciliğe ortam sağlayan yapı iç girişimcilik olarak adlandırılmaktadır.⁵⁷⁸ İç girişimcilik kavramının tarihi 1983 yılında Burgelman tarafından hazırlanan doktora tezine ve Gifford Pinchot tarafından 1985’te yazılan “*Intrapreneuring*” adlı kitaba kadar uzanmakla beraber, bunlara bu kavramı kullanmaya ilham veren ise Norman Macrea’nın 1976 yılında *Economist*’e yazdığı bir makale olmuştur.⁵⁷⁹

İç girişimci, organizasyonel çevre içinde çalışan, bir fikri kâr edilebilir ürüne dönüştüren, yaratıcılık ve yenilik üzerine odaklanan kişidir.⁵⁸⁰ İç girişimciliği bir şirket içindeki pratik girişimcilik becerisi olarak tanımlayan Pinchot’a göre iç girişimci bir organizasyon içinde herhangi bir yenilik yaratma sorumluluğunu alan ve çeşitli hayalleri olan kişidir. Yazara göre iç girişimci yaratıcı veya yenilikçi olabilir; fakat o daima bir fikrin kâr edilebilir bir gerçekliğe nasıl dönüştürüleceği konusunda düşünen bir hayalcidir.⁵⁸¹ Böylece büyük bir firmada çalışanlar ya da belli bir projede görev alanlar da girişimci gibi davranabilirler.

⁵⁷³ Wörneryd, *The Psychology of.....a.g.e.*, s.410.

⁵⁷⁴ Lex Donaldson, “Entrepreneurship Applied to Middle Management: A Caution”, *Journal of General Management*, 10, 1985, 5-20.

⁵⁷⁵ Gifford Pinchot, *Intrapreneuring: Why you don't have to Leave the Organisation to become an Entrepreneur*, New York:Harper and Row, 1985.

⁵⁷⁶ Liz Fulop, “Middle Managers: Victims or Vanguard of the Entrepreneurial Movement”, *Journal of Management Studies*, 28, 1, 1991, 25-44.

⁵⁷⁷ Bakınız Rosabeth Moss, Kanter, *The Change Masters:Innovations for Productivity in American Corporations*, New York: Simon and Schuster, 1983.

⁵⁷⁸ Serpil Döm, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği,

<http://myo.mersin.edu.tr/UZAK/TP/haberlesme/hab268/bolum1.pdf> 18.02.2007.

⁵⁷⁹ <http://en.wikipedia.org/wiki/Intrapreneur>.

⁵⁸⁰ <http://en.wikipedia.org/wiki/Intrapreneur>.

⁵⁸¹ Gifford Pinchot, *Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur*. New York: Harper & Row Publishers,1985, s.ix.

Cromie'e göre girişimciler ile iç girişimciler arasında en önemli fark şudur: Girişimcilerin kâr maksimizasyoncusu olarak şirket misyonunu tanımlama ve uygulama, firma için amaçları belirleme işlevleri bulunmaktadır. Kurulmuş bir organizasyonda faaliyete bulunan iç girişimcilerin ise önemli politik kavrayışa ve değişimi gerçekleştirme yeteneğine sahip olmaları gerekmektedir.

Bir firmanın büyümesi ve gelişmesi için oldukça önemli olan iç girişimciliği geliştirmek için yapılması gereken şeyler ise üç başlık altında ele alınabilir. Birincisi yenilik yapmaya eğilimli bir örgütsel iklim oluşturulmalı ve bu örgüt kültürü haline getirilmelidir. Çünkü böyle bir ortamda çalışan bireyler değişimi risk ya da tehdit olarak değil, bir fırsat olarak algılamaktadırlar. İkincisi, yönetsel anlamda iç girişimciliğin sistematik, yapılanmış ve devamlı bir süreç haline gelmesi oldukça önemlidir. Üçüncü nokta ise, iç girişimciliğin sistematik olarak ölçümü, değerlendirilmesi ve mükâfatlandırılmasıdır. Bu üç temel nokta başarıyla gerçekleştirildiği zaman, işletme çalışan personelin verimliliğinden maksimum düzeyde yararlanmış olarak rekabette önemli bir avantaj sağlayacaktır.⁵⁸²

Kanter, iç girişimciliğin işbirliğine dayalı çevrelerde gelişeceğini belirtirken aynı zamanda yenilik sürecini başlatan bireylerin önemini de vurgulamıştır.⁵⁸³ Kanter bu bireylerin girişimcilere benzer biçimde davranışlar gösterdiklerini belirtirken, Morgan⁵⁸⁴ değişim dalgalarının devam etmesi için yöneticilerin organizasyonların içindeki çevreyi okumaları ve taramaları, proaktif olmaları, vizyon ve liderlik sergilemeleri, yaratıcılığı ve yeniliği teşvik etmeleri ve karışıklığı yönetmeleri gerektiğini düşünmüştür. Girişimci ve içsel girişimci davranışı arasındaki benzerlik karşısında Chell vd. tarafından belirtilen karakteristikler ile bireyler iyi bir şirket girişimcileri olmaları akla uygun bir durumdur.⁵⁸⁵

Girişimcilik araştırmalarında son zamanlarda teknik girişimci kavramının da kullanıldığı görülmektedir. Literatürde bariz olan ikiye bölünme (dichotomy) bir taraftan düşük eğitim seviyesine, düşük sosyal kabiliyet ve dar zaman ufkuна sahip olduğu varsayılan zanaatkar (esnaf) girişimci ile diğer taraftan fırsatları sezmeyi bilen oportünist girişimci arasındaki ayrımı kapsamaktadır. Oportünist girişimcinin yerini şu anda bir şirkette çalışan ve yüksek eğitime sahip Ar-Ge girişimcisi almış bulunmaktadır.⁵⁸⁶ Bu girişimci, endüstriyel gelişim açısından bariz bir şekilde önemi gittikçe artan teknik girişimci olarak da adlandırılabilir.⁵⁸⁷

⁵⁸² Döm, a.g.e., s.15.

⁵⁸³ Kanter, a.g.e.26.

⁵⁸⁴ Gareth Morgan, *Riding the Waves of Change*, San Francisco: Jossey-Bass,1989.

⁵⁸⁵ Cromie, "Assessing Entrepreneurial"a.g.e., s.10.

⁵⁸⁶ Manfred F. R. Kets de Vries,"The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads", *Journal of Management Studies*, Vol. 14 No.1,1977, pp.34-57, s.42.

⁵⁸⁷ Bakınız Kathleen M. Eisenhardt-Naushad Forbes, "Technical Entrepreneurship: A Global Perspective", *Economic Impact*, 4, 1985, ss.56-62.

2. İktisadi Teoride Girişimcilik Kavramının Ortaya Çıkışı ve Tarihsel Gelişimi

İktisadi kuramın girişimcileri ekonomik gelişmenin lokomotifleri olarak pek dikkate almaması birçok iktisatçının ağır eleştirisine maruz kalmıştır. Diğer mikro-iktisat olaylarına girişimciliği dahil ederek kuramı tanımlayan önde gelen eleştiri sahiplerinden biri olan Leibenstein geleneksel üretim fonksiyonu kuramını girişimcilik rolünün anlaşılması yolunda ana engel olarak görmüştür:

“Mevcut rekabet kuramı, girişimciliğe hiç ihtiyaç yokmuş gibi izlenimini vermektedir. Tüm girdiler pazarlanıyor ve fiyatları biliniyorsa ve aynı zamanda tüm çıktılar pazarlanıyor ve fiyatları biliniyorsa, bununla birlikte girdileri çıktılara bağlayan kesin bir üretim işlevi mevcutsa girdileri çıktılara dönüştüren her faaliyetin vereceği kârı her zaman önceden kestirebiliriz. Net kârlar pozitif ise bu piyasaya girmek için bir sinyal olarak görülmektedir. Kaynakları hazırlayarak bunları çıktılara dönüştürme süreci önemsiz bir faaliyet olarak görülmektedir. Bu bakış açısından girişimcilik eksikliğinin yaşanabileceğini görmek zordur. Fakat birçok durumda girişimcilik eksikliği sıkça yaşanmaktadır. Nedeni ise standart rekabetçi modelin girişimcinin hayati fonksiyonunu yok saymasıdır.⁵⁸⁸

Benzer eleştiri Casson’un çalışmalarında da bulunabilir⁵⁸⁹: “Gerçekten de, iktisat hariç neredeyse tüm sosyal bilimlerde girişimci kuramı bulunmaktadır.” Casson’a göre bunun sebebi, karar verme sürecini matematiksel optimizasyon (optimizasyon) kurallarının mekanik bir şekilde uygulanması olarak gösteren neo-klasik bilgi erişim kuramının aşırı derecede benimsenmesidir.

Hoselitz⁵⁹⁰ tarafından açıklandığı gibi girişimcinin aktivitelerini açıklayan veya ayırt edici çeşitli özelliklerini ortaya koymaya çalışan iktisadi teoriler, çok önemli olan ve bir o kadar belirli bir sosyal iş çerçevesine bağımsız girişimsel davranış unsurlarını ortaya koymaya çalışmalıdır. Böylece iktisadi girişimcilik teorisinin amacı girişimcilik düşünce tarihini açıklayarak girişimcinin temel rolünü ortaya koymak olacaktır. Aşağıda iktisadi düşünce tarihinde girişimcinin rolü tarihsel olarak ele alınmıştır.

2.1. Klasik İktisatçıların Katkısı

Girişimci kavramının geçmişi yüzyıllar öncesine kadar gitmektedir. “Girişimci” terimi “bir şey yapmak” anlamı ile Fransızca “entreprendre” fiilinden gelmektedir. 12.yüzyıla kadar bu izlenebilir. 15. yüzyıla kadar ilgili isim geliştirilmiştir.⁵⁹¹ 16. ve 17. yüzyıllar boyunca terimin en sık kullanımı bir devlet müteahhidini genellikle askeri istihkâm veya bayındırlık işlerini çağrıştırmaktaydı.⁵⁹²

⁵⁸⁸ Leibenstein, a.g.e., s.72.

⁵⁸⁹ Mark Casson, *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford,UK.Martin Robertson, 1982, s.9.

⁵⁹⁰ Bert F.Hoselitz, “The Early history of Entrepreneurial Theory”, *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, Eds.J.Spengler-W.Allen, Chicago: Rand McNally, 1960, pp.234-258, s.252.

⁵⁹¹ A.g.e., s.235.

⁵⁹² Robert Hébert- Alfred Link, *The Entrepreneur*, New York: Praeger Publishers, 1982.

Girişimciliğin akademik anlamda incelenmesi iktisadi çalışmalar ile ortaya çıkmıştır. İktisatçılar Richard Cantillon'un "Essai sur la Nature du Commerce en Général" adlı eserinin ilk olarak 1755'de yayımlanmasından itibaren girişimciler hakkında yazmaktadırlar.⁵⁹³ Bu kavram Cantillon'dan önce kullanılmasına rağmen Schumpeter'in belirttiği gibi bir bütün olarak açık bir girişimci fonksiyonunu Cantillon önermiştir.⁵⁹⁴

İlk iktisadi girişimcilik teorisini yazmış olan Richard Cantillon'un merkezi kavramı riskti.⁵⁹⁵ Cantillon girişimciyi belirli bir malı belirli bir fiyattan satın alan ve belirsiz bir fiyatta satan kişi şeklinde tanımlayarak⁵⁹⁶ girişimcinin risk alma rolünü açık bir şekilde vurgulamıştır. Cantillon'a göre girişimci bir üretim sürecinde arz ve talebi düzenleme ve kıt kaynakları en verimli şekilde kullanma rolünü üstlenmektedir.⁵⁹⁷ Böylelikle, Cantillon için girişimci parasal riski üzerine alma konusunda istekli olan ve bir kâr (ya da zarar) faaliyetinde bulunan kişidir. Kısacası girişimci ilk başta esasen bağımsız bir ürün borsacısıydı.⁵⁹⁸

İktisadi girişimcilik teorisindeki bir başka adım fizyokrat Quesnay'ın yardımcısı olan Abbé Nicolas Baudeau tarafından atılmıştır. Baudeau, girişimcinin sadece bir risk taşıyıcı olmadığını, fakat aynı zamanda yaratıcılığı ile riski azaltan bir yenilikçi olduğunu belirtmiştir.⁵⁹⁹ Dolayısıyla girişimcinin bilgi, beceri ve yenilikçi özellikleri vurgulanmıştır.

Aynı zamanda bu dönemde Anne-Robert Turgot kapitalizmi ve yönetim fikir akışlarını bu girişimci tanımına ilave etmeye başladı. Turgot, girişimciyi her şeyden önce işe sermaye koyan ve daha fazla sermaye biriktirmek için işi planlayan ve denetleyen zengin bir tüccar veya sanayici olarak görmüştür.⁶⁰⁰

Cantillon'un belirsizlik üzerine yaptığı vurgu ile girişimcilik kavramının iktisat teorisine ilk olarak girdiği genel olarak kabul edilmektedir. Ancak girişimci için analitik olarak farklı bir rol ilk olarak Jean Baptist Say tarafından ortaya atılmıştır. Say sermaye sunumunda bulunan kapitalist ile yönetim, işletmecilik, denetim ve karar alma gibi girişimcilik-idarecilik işlevlerini birbirinden ayırmakla kalmamış, girişimciliğin kazancı olan kârın, üretimin iyi ya da kötü olasılıklarını peşinen kabul edilerek ortaya çıktığını ileri sürmüştür. Bu bakış daha sonra 19. yüz yılın sonunda marjinal iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir. Bu iktisatçılar

⁵⁹³ A.g.e., s.14.

⁵⁹⁴ Louis Jacques Filion, "From Entrepreneurship to Entreprenology", <http://w3.gre.ac.uk/schools/business/entrepreneur/Resources/From%20Entrepreneurship%20to%20Entreprenology.pdf>, 25.07.2007

⁵⁹⁵ Hoselitz, a.g.e., s. 253.

⁵⁹⁶ Robert T.Hamilton-David A.Harper, "The Entrepreneur in Theory and Practice", *Journal of Economic Studies*, Vol:6, No:6, 1994, pp.3-18, s.3-4.

⁵⁹⁷ Isobel van der Kuip- Ingrid Verheul "Early Development of Entrepreneurial Qualities: the Role of Initial Education, 2003, www.eim.nl/smes-and-entrepreneurship, 25.09.2007.

⁵⁹⁸ A.g.e., s.4.

⁵⁹⁹ Hébert ve Link, a.g.e., ss. 25-27.

⁶⁰⁰ A.g.e., ss. 27-29.

girişimcinin sermaye dâhil üretim için gerekli tüm kaynakları bir araya getirme fonksiyonunun önemini kabul etmişlerdir.⁶⁰¹

On sekizinci yüzyılın devamında kâr maksimizasyonu fikri girişimcilik için motive edici bir güç olarak ortaya çıkmıştı.⁶⁰² Ama bu dönem İngiltere’de sanayi devriminin zirve dönemleriydi ve girişimciden beklenenler, hızla gelişen endüstrinin ihtiyaçlarına uymaktı. Say’e göre girişimci şimdi sermayenin arttırılması, üretim organizasyonu ve ürünün dağıtımını gibi faaliyetlerin tam koordinasyonunu garantiye almak için yeterli derecede çok yönlü olmak zorundaydı. Diğer bir ifadeyle o zamanlarda girişimciler kendilerinin yöneticileriydi.⁶⁰³

Girişimcilik teorisi ile en çok tanınmış on dokuzuncu yüz yıl iktisat bilim adamı olan Say,⁶⁰⁴ sermaye kârından girişimci kârını ayırarak girişimci faaliyetlerini (“servet üretimini”) üç işleve ayırmıştır: Bilimsel bilginin elde edilmesi, bu bilginin yararlı bir amaç için uygulanması ve bir ürünün fiziksel üretimi.⁶⁰⁵ Esas olarak “girişimsel” olan ve faydaya yol açan “piyasa testini” karşılaması gerekli olan bu ikinci adımdır.⁶⁰⁶ Bu nedenle Say’a göre girişimci, maliyetleri göz önünde bulundurarak bilimsel bilgiyi insan istekleriyle uyumlaştıran kişidir. Böylece Say için görünürde hiçbir değeri olmayan herhangi bir şeye bile büyük masraflar yapmayı göze alabildiğinden “sağlam yargı” (sound judgement) girişimcinin ana ayırt edici özelliği olmaktadır.⁶⁰⁷

Ekonomik gelişmenin temeli girişimcilik olduğunu belirten ve İngiliz Sanayi Devriminin Fransa’ya yayılmasını ümit eden Say girişimci ve kapitalist ve onların kârları arasında ayırma giderek girişimcileri yenilik ile ilişkilendirmiştir. Kendisi bir girişimci olan Say girişimcileri değişim ajanları olarak görerek bir girişimcinin ne olduğu konusunda sınırları belirlemiştir. Schumpeter girişimci dünyası konusunda Say’ın yazılarında önemli ölçüde etkilendiğini itiraf etmiştir.⁶⁰⁸

Girişimcilik teorilerinin Fransa’da yayılmasına rağmen Adam Smith ve David Ricardo tarafından takip edilen ve John Stuart Mill ile klasik dönemin kapanmasıyla devam eden İngiliz iktisatçılar girişimcilik konusunda çok az ilerleme kaydetmişlerdir. Onlar esas olarak girişimciyi yalnızca kârlarını en yüksek dereceye çıkarmak için rasyonel hareket eden bir kapitalist olarak görmüşlerdir. Mill bununla birlikte geniş ölçüde “girişimcilik” terimini İngiliz iktisadına tanıtmakla sorumluydu.⁶⁰⁹ Girişimci kavramının iktisatçılar arasında genel

⁶⁰¹ Fikret Adaman-Pat Devine, “A Reconsideration of the Theory of Entrepreneurship: A Participatory Approach”, *Review of Political Economy*, July 2002, Vol.14, No.3, 329-355, s.330.

⁶⁰² Wayne Long, “The Meaning of Entrepreneurship”, *American Journal of Small Business*, Vol:8, No:2, pp.47-59, s. 49.

⁶⁰³ Hamilton vd., a.g.e., s.4.

⁶⁰⁴ A.g.e., s.29.

⁶⁰⁵ Hébert ve Link, a.g.e., s. 32

⁶⁰⁶ A.g.e., s. 32

⁶⁰⁷ A.g.e., s.100.

⁶⁰⁸ Fillion, a.g.e., s.9.

⁶⁰⁹ A.g.e., s.45.

olarak kullanılmasını sağlayan Mill'dir. Mill ayrıca bir girişimciyi yöneticiden ayıran temel faktörün risk alma olduğunu düşünmüştür.⁶¹⁰

Bu arada Almanya'da Baudeau tarafında girişimcinin hem bir risk alıcı hem de yenilikçi olduğu vurgulanarak Fransa'da geliştirilen gelenek başlamış ve bu gelenek J.H.von Thünen ve H.K.von Mangoldt tarafından geliştirilmiştir. Thünen, özellikle kurduğu işi kaybetmemek ya da sürdürmek için yaptığı araştırmaların girişimcilerin yenilikçi kabiliyetlerini geliştirdiğini vurgulamıştır.⁶¹¹

Böylece klasik iktisat dönemi girişimcinin bir risk alıcı ve yenilikçi-risk alıcı özelliklerine vurgu yapmıştır.

2.2. Neoklasik İktisatçıların Katkısı

Neoklasik iktisat döneminde girişimcilik teorisi İngiltere'de görece bir durgunluk yaşarken, Avrupa kıtasında önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Alfred Marshall, A.C.Pigou ve John Maynard Keynes gibi dönemin önemli iktisatçıları rasyonel bir karar-verici ötesinde girişimci kavramını geliştirmek için fazla bir şey yapmamışlardır. Fakat aşağıda göreceğimiz gibi kıta Avrupa'sında bu dönemde Menger ile başlayan Avusturya düşünce okulu girişimcilik teorisine önemli katkılar yapmıştır.

Büyük Britanya'da 1856 Şirket Yasasında kısıtlı sorumluluk hükümleriyle kolaylaştırılmış bir sürecin ortaya konulması sonucu bireysel işletmelerin büyümesi sağlanmış, belirgin bir orta düzey yönetici sınıf ortaya çıkmıştır. Bu çevre, Alfred Marshall'ın modern mikroekonominin temelini oluşturan "İktisadın Prensipleri" kitabını ortaya çıkardığı çevreydi. Marshall girişimci tanımında, ortaya yeni çıkan bu iş bölümünü tanımladığı oldukça açıktı:

"Modern dünyada iş hayatının büyük bir kısmında görev, uzmanlaşmış kurulların ellerine bırakılmalıdır. Onlar riskleri üzerine alırlar, iş için gerekli olan sermayeyi ve işgücünü bir araya getirirler, genel planı saptarlar ve küçük detayları denetlerler."⁶¹²

Burada girişimci doğasında riski barındıran bir ortamda diğer insanlar aracılığı ile bir organizasyonu yönetme şeklinde bir fonksiyon görmektedir.

Neoklasik yaklaşım yönetim başarısızlığı olabileceğini belirtmiştir. Bunun bir sonucu olarak kârlar iktisadi rasyonelite kuralının üretime uygulanmasından değil, bir patron-çalışan ağı ile maksimize edilebilmektedir. Bu noktada Boumol'un bir firmanın nasıl hareket edeceği büyük ölçüde ekonomideki ödül (getiri) yapısına bağlı olacağı şeklindeki fikrini belirtmek gerekir. Boumol girişimci faaliyetlerinin kendiliğinden neoklasik bir çerçeve içinde analiz edilebilmesine rağmen girişimcilik yeteneğinin üretken ve üretken olmayan faaliyetler

⁶¹⁰ Carland vd., a.g.e., s.355.

⁶¹¹ A.g.e., s.46.

⁶¹² Marshall, a.g.e.,s.244.

arasında dağılımı oyunun kuralları (the rules of the game) tarafından etkileneceğini otaya koymuştur. Ancak bu yaklaşım farklı zeminlerde firmaların optimal davranışlarını anlamayı sağlarken, epistemolojik bir düzeyde standart neoklasik firma teorisinden farklı değildir. Tüm kararlar en azında olasılık açısında önceden bilinen sınırlamalar ile sınırlı maksimizasyon problemleri olarak yorumlanmıştır. Sonuç ise bu nedenle otomatik maksimize edici girişimcilerdir.⁶¹³

Genel olarak baktığımızda neoklasik modellerde şimdiye kadar üretim fonksiyonu değişmeden kalmış ve firmaların varlığı ve onların içindeki bireyler arasındaki ilişkiler uzak tutulmuştur. Ancak, Coase'un çalışmaları gibi fırsatçı davranışlar, asimetrik bilgi, sınırlı rasyonelite ya da eksik sözleşmeler (incomplete contracts) durumunda kendi çıkarını maksimize eden bireylerin kararları sonucu olarak firmaların sınırlarını ve varlığını açıklayan neoklasik modeller geliştirilmiştir. Bunun sonucunda literatürde iki alan ortaya çıkmıştır. Birinci yaklaşım "sözleşmeler ilişkisi" ya da "mülkiyet hakları" yaklaşımı olarak adlandırılmakta ve firmanın fiziksel varlıkları üzerindeki kontrol hakları ya da "zorunlu ajanlar"ın mülkiyet hakları üzerinde durulmaktadır. İkinci yaklaşım olan "işlem maliyetleri yaklaşımı" ise farklı kurumsal yapıların etkinliği üzerine odaklanmaktadır. Bu çabalar firmaları neoklasik teorisinin üretim fonksiyonu biçiminden daha zengin ve daha gerçekçi biçimlere götürecektir; fakat yinede farklı aktörler arasındaki etkileşimin sonucunun önemsiz olduğu, bir sözleşme sonucunun optimal olarak tasarlandığı varsayımı nedeniyle girişimci faaliyetler için bir yer bulmada başarılı olmamıştır. Foss'un belirttiği gibi yeni kaynakların nasıl bulunacağı, kaynakların nasıl dağıtılacağı, firmaların nasıl öğrendiği standart sözleşme analizinin dışında kalmıştır.⁶¹⁴Bu nedenle neoklasik yaklaşım onun epistemolojik bakış açısı nedeniyle girişimcilik konusunu yeterli bir açıklama getirmemiştir.

2.3. Avusturya Okulunun Katkısı

İktisadi düşünce tarihinde girişimcilik konusunda en önemli katkılar Avusturya okulu tarafından yapılmıştır. Avusturya okulunun kurucusu olan Menger, girişimci rolüne farklı bir bakış getiren ilk kişilerden biridir. Menger, girişimcileri bilgi elde eden, iktisadi hesaplamalar yapan, üretimi denetleyen ve tüm girişimlerin doğasında olan belirsizliğe karşı risk alan kişiler olarak ele almıştır. Fakat risk almanın çok önemli bir unsur olmadığını da ifade etmiştir.⁶¹⁵

Menger için üretim yüksek düzeyli malların (örneğin sermaye) düşük düzeyli mallara (örneğin tüketim mallarına) dönüştürüldüğü bir süreçtir ve girişimci bu süreci sermaye mallarını bir araya getirerek planlayan, yöneten kişidir. Daha sonra girişimci fonksiyonunun içine iktisadi durum konusunda gerekli tüm bilgilere sahip olmayı, etkili bir üretim süreci için

⁶¹³ Adaman ve Devine, a.g.e., s.332

⁶¹⁴ A.g.e., s.334

⁶¹⁵ Robert L. Formaini, "The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory", <http://www.dallasfed.org/research/efr/2001/efr0104a.pdf>, 05.03.2007

yapılması gereken tüm farklı hesaplamaları yapabilme yeteneğini ve üretim planının denetimini katmıştır.⁶¹⁶

Menger'e göre girişimcinin faaliyette bulunduğu alan iktisat zincirinin ilerlemesini sağlayan (yani daha çok doğrudan insan ihtiyacını karşılayan mallar yerine bu malların üretimini sağlayan) mallardır.⁶¹⁷ Bu açıdan girişimcinin temel fonksiyonu bu malları birinci grup mallara dönüştürmek olacaktır. Bu nedenle girişimci bilgi elde etme, iktisadi hesaplama yapma ve denetleme görevi görecektir.⁶¹⁸ Menger ayrıca sonradan, "bu "risk" sadece olması muhtemel olduğundan ve zarar olasılığı kâr olasılığı ile denk olduğundan "risk almanın" bir üretim sürecinde girişimciliğin gerekli bir fonksiyonu olduğunu işaret eden Mangoldt ile aynı görüşte olamayacağım açıktır" şeklinde ifade etmiştir.⁶¹⁹ Menger böylelikle Krizner'in⁶²⁰ ve Schultz'ın⁶²¹ daha modern girişimcilik teorilerine ilişkin önemli temeller ortaya koymuş ve bugün hâlâ devam eden ve yönetim literatürüne yayılmış olan girişimcilik ve risk alma fonksiyonu konusunda bir tartışma başlatmıştır.⁶²²

Menger'in yardımcısı ve Avusturya okulunun kurucularından olan Böhm-Bawerk'in öğrencisi Mises girişimcilik konusunda fikirler ileri süren diğer bir Avusturya iktisatçısıdır. *Human Action* kitabında girişimcinin belirsizlik rolüne vurgu yapan Mises girişimciyi şöyle tanımlamıştır:

"Girişimci.....yaptığı her faaliyetin doğasında var olan belirsizlik ortamında iş yapan adamdır."⁶²³

Ayrıca von Mises aynı yerde şöyle bir ifade de bulunmuştur:

"Eşitlikçi bir ekonominin hayali yapısında girişimci aktivitesi için ayrılmış bir alan yoktur. Çünkü bu yapı fiyatları etkileyebilecek herhangi bir veri değişimini ortadan kaldırmaktadır. Verilerin rijitliği varsayımı terk edilir edilmez, ilk olarak eylemler verideki her değişim tarafından etkilenecektir. Eylem zorunlu olarak gelecekteki bir meseleden ya da çok yakın bir zamanda aniden olan bir meseleden etkilenebileceği gibi, hazırlık aşamasında verilerde meydana gelen değişim beklentisindeki her yanılda da etkilenebilir.....Bu nedenle eylemin sonucu daima belirsizdir; eylem daima spekülasyondur. Bu sadece piyasa ekonomisinde geçerli değildir, aynı zamanda hayali olarak yalıtılmış Robinson Cruso için ve

⁶¹⁶ Adaman ve Devine, a.g.e., s.330 (Dipnot)

⁶¹⁷ A.g.e., s.58-59.

⁶¹⁸ Carl Menger, *Principles of Economics*, (İngilizceye çeviren J.Dlingwall-B.F.Hoselitz), Glencoe, IL: The Free Press, 1950, ss.159-160.

⁶¹⁹ A.g.e., s.161.

⁶²⁰ Israel M. Kirzner, *Perception, Opportunity, and Profit*, Chicago and London: Univerisity of Chicago Press, 1979.

⁶²¹ Theodore W. Schultz, "Investment in Entrepreneurial ability", *Scandinavian Journal of Economics*, 82 (4), ss: 437-448.

⁶²² Bknz.Robert H.Brockhaus, "Psychological and Evironmental Factors which Distinguish the Successful from Unsuccessful Entrepreneur:A Long Study", *Academy of Management Proceedings*, 1980, 368-372.

⁶²³ Ludwig Von Mises, *Human Action*, 3rd Ed., Chicago:Henry Regnery Co, 1966, p.253, (<http://www.mises.org/humanaction/pdf/humanaction.pdf>), 12.01.2008

de sosyalist bir ekonomi için de geçerlidir.....Bir (dengeleme)sisteminin hayali yapısında hiç kimse bir girişimci ve spekülör değildir.....Herhangi bir reel (ve dinamik) ekonomide rol oynayan her aktör bir girişimci ve spekülördür.....”

Bu ayrıca Knight’ın bazı fikirlerini yansıtmaktadır; fakat girişimcinin risk alma rolünü önemsememesi açısından Knight’an ayrılmaktadır. Benzer düşünce Shultz⁶²⁴ tarafından dile getirilmiştir: “Risk taşıma girişimcilerin tek özelliği değildir; girişimcilerin risk aldığı yerde ayrıca riski üzerine alan fakat girişimci olmayan insanlar da vardır”.

Avusturya okuluna göre ekonomik problemler örtük/zımnî bilginin rakip girişimsel faaliyetlerin etkileşimi aracılığı ile sosyal mobilizasyonundan oluşmaktadır. Bu nedenle Avusturya yaklaşımında iki temel kavram bulunmaktadır. Bunlardan biri Hayek tarafından geliştirilen “bilginin örtüklüğü” diğeri ise Mises tarafından vurgulanan “girişimcilik”tir. Örtük bilginin sosyal mobilizasyonu ise girişimcilerin çabalarını potansiyel kârları elde etmeye yönlentmeleri ve dolayısıyla tüm buluşların yol açtığı girişimcilik faaliyetleri ile olmaktadır.⁶²⁵

Sürekli yenilik süreçleri içinde olan bir dünya da örtük bilginin keşfi bu nedenle Avusturya yaklaşımında başlangıç noktasıdır. Dünya belirsizlik ile karakterize edildiğinden yenilik süreçleri zorunlu olarak başarı ya da başarısızlığı içerecektir. Girişimciler algıları ya da önsezileri ile hareket ederek doğru ya da hatalı olup olmadıklarını keşfederler.⁶²⁶ Bu nedenle girişimcilik konusunda Avusturya yaklaşımı üstelik hatanın düzeltilmesi sürecinin içine inşa edilmiştir.

Böhm-Bawerk’in öğrencilerinden biri olan ve böylelikle Avusturya iktisat okulunda derin kökleri bulunan Schumpeter girişimci düşünce tarihinde entegre edici bir görev ortaya koymuştur.⁶²⁷ Schumpeter’e göre bir girişimci üretim araçlarının yeni birleşimlerini ortaya çıkaran kişidir. Onun bakışında girişimcilik, endüstri yapısını yeniden şekillendiren ve ekonomik süreçte dengesizlik yaratan yeniliği içermektedir.⁶²⁸ Schumpeter’in girişimcisi dengeyi sağlayan bir güçten ziyade bir denge bozucu olarak Clark’ın zıttıdır.⁶²⁹ Schumpeter’in girişimcisi aynı zamanda von Mises’in de zıttıdır: “Risk açık bir şekilde daima üretim veya kendilerine ödenmiş olan para-kapital araçları bölümüne düşmekte, bu nedenle asla girişimciye düşmemektedir.”⁶³⁰ Schumpeter risk almanın sahipliğin doğasında var olduğu düşüncesine karşı çıkmış ve girişimcilerin (birleştiricilerin) sahip-yönetici

⁶²⁴ Schultz, “Investment in Entrepreneurial”..... a.g.e.,s.441.

⁶²⁵ Adaman ve Devine, a.g.e., s.334.

⁶²⁶ A.g.e., s.334.

⁶²⁷ Hébert ve Link, a.g.e., s.76.

⁶²⁸ Van der Kuip ve Verheul, a.g.e, s.6.

⁶²⁹ A.g.e., s.77.

⁶³⁰ Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, 2.Ed. (Translated by Redvers Opie), London: Oxford University Press, 1978, p.62.

olmalarının zorunlu olmadığını ve bu nedenle risk alma eğiliminin bir özellik olarak görülemeyeceğini savunmuştur.⁶³¹

Schumpeter “*The Theory of Economic Development*” kitabında girişimcinin fonksiyonunu şöyle ifade etmiştir:

“İlkel kabilelerde ya da komünist toplumlarda örneklerini görebileceğimiz diğer iktisadi liderlik çeşitlerinden farklı olarak, girişimci liderlik türü doğal olarak kendine has özelliklerle bezenmiştir. Diğer liderlik türlerini karakterize eden göz kamaştırıcı özelliklerden herhangi birine sahip değildir. Çok nadir durumlarda halkın hayal gücüne konu olabilen çok özel bir görevi yerine getirmeye adanmıştır. Başarısı için, akli ve gayreti aniden karşısına çıkan bir fırsattan ve başka herhangi bir şeyden daha önemli değildir. Burada “kişisel ağırlık” önemlidir. Henüz, kapitalist girişimci kişiliği çoğumuzun sahip olduğu bir liderin neye benzediği fikri için cevaba ihtiyaç duymaz ve genellikle onu cevaplamaz. Onun içinde geldiği sosyolojik lider kategorisini gerçekleştirmede bazı zorluklar vardır. O, üretim araçlarını yeni kanallara sürüklemektedir. Ama bu yaptığı planlarının gerçekleştirilmesi için insanları ikna etmesinden ya da bir politik lider gibi yönetici özelliklerine güven duyulmasını sağlamasından değil-tek ikna etmesi ve etkilemesi gereken kişi ona finansman sağlayacak olan bankerdir-, ama onları ve hizmetlerini satın almasıyla uygun gördüğü doğrultuda kullanmasından ileri gelmektedir.”⁶³²

Schumpeter, girişimcileri iş sahipliğinden ve yöneticilerden ayıran ilklerin arasında yer almıştır. Girişimcileri fonksiyonu üretim araçlarının yeni birleşimlerini gerçekleştirmek olarak tanımlayan Schumpeter için bu fonksiyon ekonomik gelişmenin temelidir. *The Theory of Economic Development*’de Schumpeter alışılmışın dışına çıkan, ekonomik gelişmede temel güç olan girişimciye yönelik bir içsel değişim teorisinin temellerini atmıştır. Schumpeter’e göre sabit şartlar altında tüketicilerin ve üreticilerin aynı miktar ve türde malları, birbirini izleyen dönemlerde benzer metotları takip eden ve tecrübelerine uygun davranan insanlar tarafından üretilecek ve tüketilecektir. Schumpeter daha sonra ekonomik yaşamın düzgün akışını bozan bir değişiklik olması durumunda ne olacağını sormuştur. Bunun sonucu ise önceki denge durumunun değişmesi ile oluşan bir dengesizliktir. Schumpeter ekonomik gelişmeyi yeni birleşimlerin gerçekleşmesi şeklinde tanımlayarak girişimcilik fonksiyonun önemini vurgulamıştır.⁶³³

Schumpeter bir kişinin girişimci olarak tanımlanması için beş kriter belirlemiştir:⁶³⁴

1. Yeni malların sunulması,
2. Yeni üretim yöntemlerinin sunulması,

⁶³¹ Carland vd., a.g.e., s.355.

⁶³² Schumpeter, *The Theory of Economic.....a.g.e.*, s.89.

⁶³³ Adaman ve Devine, a.g.e., s.335.

⁶³⁴ Carland vd., a.g.e., s.357.

3. Yeni piyasaların açılması,
4. Yeni tedarik kaynaklarının açılması,
5. Endüstriyel açıdan yeniden yapılanma.

Schumpeter'in bu kriterleri, yenilikçi stratejiler ya da yenilikçi bir stratejik duruş için kanıtlar sunmaktadır. Bu kriterler üstelik bir firmanın davranışının kendi çıkarları ile olan tutarlılığını vurgulamaktadır.

Nitekim Schumpeter'in girişimcisi bir yenilikçidir ve Schumpeter üretim fonksiyonunun kendisi konusunda yenilikçiliği şu şekilde tanımlamıştır:

....“[Üretim] fonksiyonu, faktör miktarları değişirse üretim miktarının değiştiğini ifade etmektedir. Şayet faktörler yerine fonksiyonun şeklini değiştirirsek bir yeniliğe sahip olmuş oluruz.”⁶³⁵

Schumpeter'e göre bu yenilik yeni bir ürünün üretim ve pazarlamasını kapsmalıdır; aksi takdirde yenilik sadece yeni bir arz planına götürecektir bilginin maliyet düşürücü bir uyumunu temsil edecektir.⁶³⁶ Schumpeter için, Say'inkine benzer bir fikir, yenilik genellikle zaten mevcut olan bilimsel bilginin kullanılması ile oluşmaktadır. Schumpeter'in girişimcisi zorunlu olarak bağımsız bir iş adamı değildir; ancak tutulmuş (kiralanan) bir yönetici, bir işçi de olabilmektedir.”⁶³⁷

Avusturya ekolünün önde gelen düşünürlerinden biri olan Schumpeter düşüncesinin ana özelliklerinden biri, denge ya da sonuçlara değil, sürece vurgu yapmasıdır. “Ekonomik hayat ve tarih normal bir özellik olarak devrelerden ibarettir: İş devreleri, ürün devreleri, moda devreleri, mevsimsel devreler ve teknolojik devrimler ile faktörler ve ürünler, mal ve para konusunda piyasalarda beklenilmeyen olaylara karşılık her türlü gecikmiş düzenlemeler ve aşırı tepkiler. Bilinmeyen bir gelecek ile toplumlar sadece deneme yanılma yolu ile öğrenebilirler. Denge sadece bunları geçerek belirlenmeyebilir.”⁶³⁸

Schumpeter'e göre girişimcilik ekonomiyi bir bütün olarak ileriye götüren süreçtir. Bunlar ise piyasa dengesini bozan şeylerdir. Bunun temeli yeniliktir. Schumpeter yeni birleşimleri (new combinations) “girişimcilik”, fonksiyonu bunları gerçekleştirmek olan bireyleri de “girişimci” olarak adlandırmıştır. Bu nedenle Schumpeter farklı rollere vurgu yapmıştır.⁶³⁹

“Biz girişimcileri sadece bir değişim ekonomisinde “bağımsız” iş adamları olarak değil, tanımladığımız kavramdaki fonksiyonu yerine getiren yöneticiler, yönetim kurulu üyeleri gibi bir şirketin “bağımlı” çalışanları ve hatta girişimsel fonksiyonu gerçekleştirmek için gerçek güçleri hisselerin büyük bir çoğunluğunu kontrol etme gibi diğer temellere sahip olanları

⁶³⁵ Joseph A. Schumpeter, *Business Cycles*, New York:McGraw-Hill, 1939, s.62.

⁶³⁶ Hébert ve Link, a.g.e., s.78.

⁶³⁷ Schumpeter, *The Theory of Economic.....*a.g.e., s.75.

⁶³⁸ Herbert Giersch, “The Age of Schumpeter”, *American Economic Review*, 74, 1984, ss.103-109, s.105.

⁶³⁹ Stevenson ve Jarillo, a.g.e., s.18.

kapsayacak şekilde adlandırmaktayız. Girişimciler yeni birleşimleri meydana getirdiği gibi onların sürekli olarak bireysel firma ile ilişkisi olması gerekmez; çok sayıda finansçı, organizatör (promoters) ve benzeri kişiler genellikle girişimci olarak kabul edilmemektedir, bizim bakış açımızda ise onlar girişimci olabilirler.⁶⁴⁰

Schumpeter'in "yeni birleşimler" ile kast ettiği şeyler şunlardır:

- 1.Yeni bir ürün ya da bir malın yeni bir niteliğinin ortaya çıkarılması,
- 2.Yeni bir üretim yöntemini ortaya çıkarma,
- 3.Yeni bir piyasaya giriş,
- 4.Hammaddelerin ya da yarı işlenmiş malların yeni bir arz kaynağının bulunması,
- 5.Herhangi bir endüstride monopol bir piyasanın yaratılması ya da monopol piyasanın kırılması şeklinde yeni bir organizasyon yapısının oluşması.

Yeni birleşimler sadece onlar daha avantajlı olduğu sürece devamlı olacaktır. Daha sonra yeni firmaların ortaya çıkması sonucu oluşan yeni bir denge pozisyonu ile girişimci kârı ortadan kalkmaktadır. Schumpeter, girişimcinin kendi yeni birleşimlerini gerçekleştirebilmek amacıyla başlangıç sermayesine ihtiyaç duyabileceğini kabul ederken, girişimciyi kapitalistten ayırmıştır. Schumpeter'e göre girişimci kâr elde etmekte, fakat finansal sorumluluk açısından risk taşımamaktadır. Schumpeter ayrıca uygulamada kabul edilmediği sürece buluşların ekonomik olarak konu dışında yer aldığını belirterek girişimciyi mucitten ayırmıştır. Ona göre herhangi bir gelişmeyi (improvement) gerçekleştirmek onun icadından tamamıyla farklı bir görevdir ve bu görev oldukça farklı yetenekler gerektirmektedir. Bu nedenle Schumpeter için girişimcilik yeteneği var olan firmaların tehdit edilmesi ve ekonomik yaşamın daha önce var olan yöntemlerinin bozulması sonucuna yol açacak yeni fikirlerin, birleşimlerin ortaya koyulması diğer bir ifade ile yaratıcı yıkım ile mümkündür.⁶⁴¹

Schumpeter, potansiyel girişimcilerin her yerde bulunduğunu, fakat bunların fiilen girişimcilikle uğraşma kabiliyetinin sosyo-ekonomik şartların bir fonksiyonu olduğunu düşünmüştür. Girişimcinin fazla başarılı olamamasının ya da çabalarını üretken olmayan teşebbüslere yöneltememesinin nedeni olarak aşırı kuralcılığı (overregulation) göstermiştir.⁶⁴²

Schumpeter, girişimcileri yenilik ile ilişkilendiren tek kişi değildi; fakat onun önemli çalışması ekonomik gelişmeyi açıklamada girişimcilerin önemini göstermiştir. Clark daha önceden açık bir şekilde bunu yapmıştı; Higgins, Baumol, Schloss, Leibenstein ve girişimcilikle ilgilenen çok sayıda iktisatçı ondan sonra bunu belirtmişlerdir.⁶⁴³

⁶⁴⁰ A.g.e., s.19.

⁶⁴¹ Adaman ve Devine, a.g.e., s.335.

⁶⁴² Wärmeryd, The Psychology of.....a.g.e., s.432.

⁶⁴³ Filion, a.g.e., s.3.

Görüldüğü gibi girişimcilik neoklasik teoriden gözden kaybolmasına rağmen Avusturya okulu ve yaptığı çalışmalarla bu konuda Avusturya okulunu bazı açılarda tamamlayan Schumpeter için merkezi bir önemde olmuştur. Avusturya okulunun odağı piyasanın kendi süreciydi. Bu nedenle Avusturya okulu için girişimciliğin gerekli fonksiyonu araç-sonuç ilişkisinin var olan çerçevesini değiştirmek ve yenilik yapmak olacaktı. Neoklasik yaklaşım aksine araç-sonuç (means-ends) çerçevesini veri olarak almış ve sadece belirli sınırlamalar içinde optimizasyon problemlerine vurgu yapmıştır. Bu nedenle neoklasik teoride Kirzner'in belirttiği gibi girişimsel olmayan bir açıdan doğru karar verme doğru hesaplama karşılık gelirken, hatalı karar verme aritmetik açıdan yanlışlığa denk gelmektedir. Neoklasik okul asimetrik bilginin ve belirsizliğin dikkate alınmadığı bir ekonomik düşünce çizgisinden uzak olmasına rağmen, teorinin epistemolojik bakışı kategorik olarak uygun bir değişim analizi yapma olasılığını red etmektedir. Sonuç olarak Avusturya okulu için girişimciliğin özü var olan bilişsel çerçevenin dışına çıkma şeklinde olmuştur. Misesian girişimci öncelikli olarak fark edilmeyen fırsatlar ve bir arbitraj olarak yapılan faaliyetler için uyanık iken; Schumpeterian girişimci yenilik ile çerçeveyi değiştirmektedir.⁶⁴⁴

Bu yaklaşımın temelini oluşturan epistemolojik bakış açısı neoklasik okulun temelini oluşturan bakış açısından oldukça farklı olduğu görülmektedir. Kirzner bunu şu şekilde ortaya koymuştur: “Neoklasik dünyada karar vericiler bilmedikleri şeylerin farkındadırlar. Bir şey asla sürpriz değildir. Avusturya Okulu için karar vericileri hayal gücünün, ataklığın ve sürprizin bu niteliklerinden soyutlamak onların seçimini tamamıyla doğallığından uzaklaştıracaktır”.⁶⁴⁵

Bu noktada sonuç olarak yenilik yaparak dengesizleştirici bir rol oynayan Schumpeterian girişimci ve diğer kişilerin dikkat etmediği fırsatları bularak ve onlardan yararlanarak dengeleştirici bir rol oynayan Misesian girişimci şeklinde iki farklı girişimci tipi ortaya çıkmıştır.

2.4. Amerikan İktisatçıların Katkısı

Genelde, Amerikan iktisatçıları girişimciyi kapitalist fonksiyonundan kavramsal olarak ayırmada İngiliz meslektaşlarından daha fazla başarılı olmuşlardır. Amerikalı iktisatçı Hawley girişimciliğin risk taşıma olduğu görüşü ile Cantillon'un teorisine geri dönmüş; fakat bu fonksiyonu kapitalist fonksiyondan kesin bir biçimde ayırmıştır. J.B.Clark diğer taraftan Hawley ile risk taşımanın bir girişimcilik aktivitesi olmadığını, ancak daha çok bir kapitalist aktivite olduğu yönünde tartışmaya girmiştir.⁶⁴⁶ Clark için girişimci bir kordinatör ve karar-

⁶⁴⁴ A.g.e., s.330.

⁶⁴⁵ Adaman ve Devine, a.g.e., s.335.

⁶⁴⁶ Hébert ve Link, a.g.e., s.66.

vericidir; fakat “yalnızca bir yönetici” olmaktan oldukça farklıdır.⁶⁴⁷ Gerçekten Clark’ın girişimcisi bir bozulmadan sonra ekonomiyi dengeye geri götürmek için hizmet eden bir güçtür.⁶⁴⁸

“Dinamik bir durumda (ekonominin), girişimci pasif olan pozisyonundan çıkmaktadır. Şimdi ve yeniden işinde yeni değişikliklere yol açacak son derece önemli kararlar vermek zorundadır. Bu yeni makineyi alacak mıyız? Bu yeni ürünü yapacak mıyız? Bu yeni pazara girecek miyiz? şeklindeki sorular ona yöneltilen sorulardır ve verdiği kararlar o işe ilişkin kâr olasılıklarına bağlıdır.”⁶⁴⁹

Bu girişimci görüşü görüldüğü gibi Menger’in yukarıdaki tanımına çok yakındır ve bu bakımından Clark ayrıca Krizner’in ve Schultz’ın daha modern olan görüşlerinin öncüsü olmuştur. Bununla birlikte Clark’ın yönetici ve girişimcinin fonksiyonlarını ayırması onu Frank Knight ve Ludwig von Mises’in de bir öncüsü yapmıştır.

Frank Knight’a göre girişimcinin ana rolü tüketici talebinde ve piyasa şartlarında meydana gelen değişiklikler konusundaki belirsizliğe karşı koymadır.⁶⁵⁰ Knight bir yöneticinin sadece hata olasılığını içine alan yetkiyi kullanma sorumluluğunu üzerine aldığı zaman bir girişimci olduğunu savunmuştur.⁶⁵¹ Knight’ın ifade ettiği gibi: “.....(girişimci) kârına yol açan tek risk onun fazlaca doğasında sağlanamayan ya da kapitalize edilemeyen ya da fiyatlandırılmayan ve en büyük sorumluluğu yerine getirmeyle sonuçlanan yegane belirsizliktir.”⁶⁵² Knight böylece risk ve belirsizliği birbirinden ayırmıştır.

Adaman ve Devine’e göre ölçülemeyen belirsizlik kavramını geliştiren ve onu ölçülebilir belirsizlik olarak tanımlanan risk kavramından ayıran kişi Knight olmuştur. Böylece bilinen kanunlara göre değişikliğin belirsizliğe neden olmadığı ve tahmin edilebilir olayların hareket problemleri göstermediği düşünülmüştür. Eylem problemleri alışılmış, olabilirlik ya da tahmin edilemeyen olayların ortaya çıkmasından hareketle meydana gelmektedir. Girişimcilik bu nedenle her faaliyette doğal olarak bulunan belirsizlik bağlamında ele alınan insan faaliyetidir.⁶⁵³ Böylelikle Knight Cantillon’un esaslarına geri dönmüştür. Bununla birlikte, Knight, girişimcileri yöneticilerin alt grubu (subset) olarak görmüştür.

Özellikle üç modern Amerikan iktisatçı Mises, Schumpeter ve Clark’ın fikirleri üzerine çeşitli yapılar oluşturarak girişimcilik teorisine çok önemli katkılarda bulunmuşlardır. Bunlar G.L.S. Shackle, Israel Kirzner ve Theodore Schultz’dır.

⁶⁴⁷ John Bates Clark, *Essentials of Economic Theory*, New York: Macmillan, 1907, ss. 123-124

⁶⁴⁸ Hébert ve Link, a.g.e., s.66-67.

⁶⁴⁹ Clark, *Essentials of Economic Theory*, a.g.e., ss.123-124.

⁶⁵⁰ Van der Kuip, Verheul, a.g.e, s.6.

⁶⁵¹ Frank H.Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York: Houghton Mifflin, 1921, s.276

⁶⁵² A.g.e., s.310.

⁶⁵³ Adaman ve Devine, a.g.e., s.335.

Harvard Üniversitesinde bir iktisatçı olan Shackle, Cantillon, Knight ve von Mises'in geleneğini takip ederek risk alıcı girişimci kavramını daha ileri götürmüştür.⁶⁵⁴ Shackle'e göre fırsatları algılama bir yorumlama faaliyetidir ve bir girişimci belirli bir bilgiye anlam vermek ya da değer biçmek için gerekli olan hayal gücü ile donatılmış bireydir.⁶⁵⁵ Shackle, "sınırlı belirsizlik" üzerine yaptığı vurgu ile denge ekonomisini red etmiş ve karar-verici ve belirsizlik taşıyıcı olmak üzere girişimciyi iki karşılıklı rolle nitelendirmiştir.⁶⁵⁶ Bununla birlikte bu girişimci tanımı, girişimciyi bir yönetici olarak kabul etmesine rağmen iktisadi alandaki diğer aktörlerden ayırmayan Mises'in tanımına benzerdir.

Von Mises'in eski öğrencisi olan Kirzner, girişimciliğin esasının kâr fırsatlarına yönelik "uyanık olma" olduğunu belirtmiş ve risk taşımının kendiliğinden önemli bir unsur olmadığını ortaya koymuştur.⁶⁵⁷ Bu nedenle Kirznerian girişimci asıl piyasa katılımcıların başlangıçta fark edemedikleri ve tecrübelerinden faydalanamadıkları kâr fırsatlarına dikkat etmektedir. Bu bağlamda girişimcilik için gerekli olan şey "bilgiyi nerede aradığını bilmek" olarak tanımlanan uyanık olmadır. Girişimcinin bu üstün bilgiyi kullanarak kâr elde edeceği varsayılmaktadır.⁶⁵⁸ Daha çok fırsatları algılama ve bu algılamalara gösterilen davranışsal reaksiyonlar üzerine odaklanan Kirzner kendi kavramını Shackle'nin bakışından ziyade von Mises'in bakışından elde etmiştir. Kirzner, von Mises'in şu görüşüne katılmaktadır: "...insanlar sadece hesaplayıcı ajanlar değildir; aynı zamanda fırsatları yakalamada uyanıktırlar.....Bu uyanık olma (alertness) insan faaliyetindeki girişimsel unsurdur." Girişimciliğin temelini fırsatlara uyanık olma şeklinde belirten Kirzner için, Schumpeter ile ters Clark ile aynı çizgide olarak, girişimci ekonomiyi dengeye getiren bir ajandır: "Karar vermeyi gerçek bir insan faaliyetine dönüştürdüğü zaman, girişimci piyasa denge teorisini piyasa süreç teorisine çevirecektir."⁶⁵⁹

Kirzner girişimci rolünü analiz etmek için Misesian "insan faaliyeti" (human action) kavramını kullanmıştır: "İnsan faaliyeti kavramı, tahsis etme ve iktisatlı olma kavramlarından farklı olarak, veri bir amaç ve araç çerçevesi için karar vericileri (ya da onların kararlarının ekonomik analizini) sınırlamamaktadır." Bu nedenle Kirzner karar vermede girişimsel unsur olarak iktisatlı olma davranışından (economizing behaviour) olmayan, fakat insan faaliyetinde olan ve olası yeni yararlı amaçlar ve yeni mevcut kaynaklara yönelik "uyanık olmayı" belirlemiştir.⁶⁶⁰

Hébert ve Link tarafından işaret edildiği gibi⁶⁶¹ bu noktada Kirzner ve Schumpeter arasındaki farklılıklar oldukça açıktır. Her ikisi de piyasa dengesi bozulduğu zaman dengeye

⁶⁵⁴ Hébert-Link, a.g.e., s.109.

⁶⁵⁵ Van der Kuip ve Verheul, a.g.e., s.7.

⁶⁵⁶ Hébert ve Link, a.g.e., s 90-91.

⁶⁵⁷ A.g.e., s.96.

⁶⁵⁸ Adaman ve Devine, a.g.e., s.335.

⁶⁵⁹ Kirzner, a.g.e., s.7.

⁶⁶⁰ Adaman ve Devine, a.g.e., s.335.

⁶⁶¹ Hébert ve Link, a.g.e., s.99.

geri dönüleceğine inanmaktadır. Schumpeter, denge bozukluğunda girişimcinin sorumlu olduğuna inanırken, dengeyi yeniden kazanma mekanizması hakkında sessiz kalmıştır. Kirzner ise girişimcinin piyasayı dengeye doğru geri götürme mekanizması sağladığına inanmış, fakat dengesizliğin ilk yerde nasıl oluştuğu hakkında sessiz kalmıştır. Bunun dışında Kirzner, Schumpeter gibi girişimcinin bir kapitalist olmasına gerek olmadığına ve hatta bir ücret karşılığında hizmetini satan ücretli bir çalışan olabileceğine inanmıştır. Fakat Kirzner girişimciyi bir “arbitrajcı”ya benzetmiş ve Schumpeter’in vurguladığı “yenilikçi” faktörünü önemsememiştir.⁶⁶²

Nitekim Kirzner girişimciliğin ve sahipliğin tamamıyla ayrı fonksiyonlar olduğuna vurgu yapmıştır. Ona göre girişimci hiçbir araçla işe koyulmayıp girişimcilik aktivitelerini başlatacak olan sermayeyi kapitalistten elde etmektedir. Ancak kapitalistin borç verme kararı, ayrıca belirsizlik şartlarında bir yatırımın reel bir kazanç olasılığını sunup sunmadığı konusunda uyanık olmayı içerdiğinden bir girişimcilik unsurudur. Kirzner, ayrıca girişimciliğin bir risk unsuru içerdiğini kabul etmiş, fakat bunun girişimcilik ruhunun fırsatları algılamayı sağladığı düşüncesini red etme anlamına gelmediğini de belirtmiştir.

Schumpeter için girişimci faaliyeti yeni piyasalar oluşturan, yeni bir mal arzını ortaya koyan, bir endüstrinin yeniden organizasyonuna neden olan ve yeni ürünlerin ya da üretim yöntemlerinin ortaya çıkmasını sağlayan bir yeniliği içermektedir. Ancak Kirzner, girişimci aktivitelerini onları yaratmaktan ziyade fırsatları bulma olarak görmektedir. Bu nedenle arbitraj Kirzner için bir girişimci faaliyeti iken, Schumpeter için değildir. Schumpeter’in analizinde bir yenilik sonucunda meydana gelen bir bozulmadan yeni bir dengeye doğru ekonomiyi götüren taklitçiler (imitators) girişimcilik faaliyeti yapmamaktadırlar. Kirzner’in analizinde ise onlar fırsatlara dikkat çekerek ve onların avantajlarından faydalanmak için harekete geçerek girişimcilik faaliyeti yapmaktadırlar. Ancak, son çalışmalarında Kirzner kendi girişimcilik kavramı ile Schumpeter’in “yaratıcı yenilikçilik” kavramı arasında kesin bir çizgi çizme konusunda kararsız kalmıştır: “Buluş sadece şu ana kadar bilinmeyen doğal kaynaklardan birini (petrolün bulunması gibi) içermez; fakat yeni çıktı çeşitlerini (girişimsel ürün-yenilik aracılığı ile) ya da bilinen çıktılardan (bir girişimcinin yeni bir ürün tekniğini bulması gibi) yeni ilave verimlilik elde etmeyi de içerir.”⁶⁶³

İki kavramda yer alan girişimcilerin kimliği ilgili olarak Witt şunları belirtmiştir: Schumpeter’e göre bir girişimci olmak bir iş ya da meslek değildir; fakat daha çok eşsiz fakat nadiren bulunan kaynakları yeniden birleştirme yeteneği yani yenilikçidir. Bu yeteneğin temelinde özel bir kişilik ve motivasyon ve bunun elitist bir çağrışım ile yorumlanması yatmaktadır. Bu açıdan Schumpeter, temel bir insan yeteneği olarak herkeste az çok bulunan uyanık olmayı girişimcilik unsuru olarak yorumlayan Mises ve Kirzner ile açık bir biçimde ters düşmektedir. Nitekim Schumpeter için girişimci bir denge bozucu güç iken, Kirzner için

⁶⁶² Kirzner, a.g.e., s.94 ve 104.

⁶⁶³ Adaman ve Devine, a.g.e., s.336..

var olan gerilimlere karşılık veren ve bu düzeltmeleri yararlanan fırsatları gerçekleştirerek yapan dengeleyici bir güçtür.⁶⁶⁴

Kirzner, on sekizinci yüzyıl ticaret dünyasında girişimci figürünün oldukça iyi kabul görmüş olduğunu belirtmiş ve İngiliz klasik iktisatçıların sistemlerini oluştururken “girişimcilik işlevini o kadar beceriksizce kapitalist kişiliğin işleviyle karıştırarak girişimcilik işlevini tamamen batırdıkları”nı şaşkıncı bulmuştur.⁶⁶⁵ Kirzner’e göre Adam Smith üretimdeki uzun vadeli meyillere o kadar yoğunlaşmış ki yeni maceracı spekülörü ihmal etmiş olabilir. Dengeyi vurgulayan post-Walrasian kuram (post-Walrasian theory) için de aynı şey geçerlidir. Bu eğilimin istisnası Avusturya ekolü olmuştur.⁶⁶⁶

Belki de mantıksal entegrasyon örneği iktisadi literatürde çıkarılan yukarıdaki fikirler Amerikan Nobel ünvanlı T.W.Schultz’un yazılarından ortaya çıkmıştır.⁶⁶⁷ Schultz girişimcilerin ayırt edici karakteristiği olarak dengesizlik ile baş edebilme yeteneği olarak görmüştür.⁶⁶⁸ Kirzner’in yaptığı gibi girişimcilik yeteneği olarak “uyanık olma” üzerine odaklanmaktan çok, Schultz girişimciliği kaynakların yeniden tahsisi olarak tanımlamış ve böylece dengenin bozulması ile ilgili “girişimcilik kabiliyeti” üzerine odaklanmıştır. Schultz, girişimcilik yeteneğinin sadece doğuştan olmadığına, fakat tecrübe ve eğitim ile kazanılabileceğine inanmıştır. Bunun dışında risk taşımanın (risk bearing) girişimcilerin yegâne özelliği olmadığını ve iş adamlarının yanı sıra diğer kişilerinde girişimci olarak işlev görebileceğini ve gerçekte girişimciliği öğrenebileceğini ifade etmiştir. Ayrıca modern ekonominin girişimciliğinde bu tür yeni bir artışın görülmüş olması ekonomik dengesizliğin bir fonksiyonu olduğunu ileri sürmüştür. Üstelik, “teknolojik olarak tecrübeden öğrenme ile ilgili olarak eğitim artışlarının kıyaslanabilir dezavantajlarının daha karmaşık bir hale gelebileceğini düşünmüştür.”⁶⁶⁹

Bu nedenle modern Amerikan iktisat teorisi girişimciyi yöneticinin bir alt grubu olarak ortaya koymuş, girişimcinin “uyanık olma”(fırsatlar açısından), “yenilikçilik” ve “dengesizliğin üstesinden gelme” şeklindeki fonksiyonlarını vurgulamış, girişimciliğin öğrenilebileceğini veya en azından öğrenme ile artırılabilirliğini öne sürmüştür ve aynı zamanda girişimcinin belirsizlik altında karar vereceğini belirterek, girişimciliğin yegâne risk alma aktiviteleri olduğu şeklindeki geleneksel düşüncenin önemini azaltmaya yönelmiştir.

Yukarıda iktisat literatürünün incelenmesinde görüleceği gibi girişimcinin ne olduğu veya ne yapmakta olduğu hakkında iktisatçılar arasında fikir birliği yoktur. Bu belirsizlik, yönetim ve girişimcilik araştırma halkalarına kadar uzanmıştır. Çoğu modern genel lügat, girişimcinin ayırt edici özelliği olarak riskli bir iş girişimi (business venture) başlatmayı almaktadır. Bir

⁶⁶⁴ A.g.e., s.336.

⁶⁶⁵ Kirzner, a.g.e.,s.37.

⁶⁶⁶ Wärmeryd, “The Psychology of”.....a.g.e., s.431.

⁶⁶⁷ Hébert ve Link, a.g.e., s.102.

⁶⁶⁸ Van der Kuip ve Verheul, a.g.e, s.6.

⁶⁶⁹Bknz Schultz, “Investment in Entrepreneurial”a.g.e., s.444-446.

işletmenin kurucusu olma yukarıda belirtilen girişimci kavramına yönelik iktisadi bakışın önemli kısmını bir “şemsiye” altında uyumlu hale getirecektir. Bununla birlikte, çok sayıda araştırmacı ve teorisyen girişimciliği bir düşünce tarzı olarak görmekte ve bir girişimci olmak için kişinin yeni bir iş kurmak zorunda olduğu düşüncesine katılmamaktadır. Bu fikir, son olarak girişimciliğin bir zihinsel durum ya da yenilik, esneklik ve yaratıcılık ile karakterize edilen bir davranışlar seti olduğuna inanan Stevenson ve Gumpert ile genişletilmiştir.⁶⁷⁰

İktisatçılar genellikle ekonomik sistemin motoru olarak girişimcilerin oynadığı rol üzerinde durmuşlardır. Bu noktada iktisatçılar girişimcileri iş fırsatların “dedektörü”, işletme yaratıcısı ve risk alıcı olarak incelemiştir. Hoselitz belirsizlik şartlarında çalışan girişimcilerin bunu yüksek bir düzeyde tolere edebilme özelliklerine vurgu yapmıştır. Casson, girişimcilik ile ekonomik gelişme arasında bağlantı kuran bir teori geliştirmeye kalkışmıştır. Bu teorisinde girişimcinin karar verme ve kaynakları koordine etme rolü üzerine vurgu yapmıştır. Leibenstein kaynakları kullanmada girişimcilerin etkinliğini ya da etkisizliğini ölçmek için bir model kurmuştur.⁶⁷¹

Genel olarak iktisat literatürüne baktığımızda girişimci ve girişimcilik konusu ele alınmış, fakat klasik iktisadi gelişim modellerinde çok fazla üzerinde durulmamıştır. Üzerinde durulan yerlerde de bir fonksiyon şeklinde temsil edilmişlerdir. Girişimciler üzerinde duran iktisatçılar genellikle diğer disiplinlerde olduğu gibi marjinal olanlar olmuştur. Fillion, girişimcilik konusunda iktisadi düşünce trendini Boumol’un bakış açısını dikkate alarak iki kategori şeklinde özetleyebileceğimizi ifade etmiştir: Girişimci-kurucu ve girişimci-yenilikçi. İlki Say, Knight ve Kirzner tarafından tanımlanan klasik girişimciyi, sonuncusu Schumpeter tarafından tanımlanan girişimciyi kapsamaktadır.⁶⁷²

3. Girişimciliğe Psikolojik Bakış

Girişimcilik ve girişimci konusunu tek bir bilim dalının ilgi alanına koymak mümkün değildir. İktisatçılar, psikologlar, sosyologlar ve siyaset bilimciler bu konuyla ilgili olarak eşit derecede ilgilenmişlerdir ve bu alana önemli katkılar yapmışlardır.

Déry ve Toulouse girişimcilik alanında en çok çalışmanın yayınlandığı *Journal of Business Venturing* dergisinde kullanılan referansları ve işlenen konuları ele aldıkları bir çalışma yaptılar. Bu çalışmalarında referansların yarısından fazlasının kitaplardan oluştuğunu ortaya koydular. Yazarlar benzer bir araştırmayı strateji alanında *Strategic Management Journal*’da yaptılar. Bu alanda referansların yarısından fazlasının akademik makaleden oluştuğunu ortaya çıkardılar. Bu durum yazarlara göre strateji alanının araştırmacıların belirli

⁶⁷⁰ Howard H. Stevenson-David E. Gumpert, “The Heart of Entrepreneurship”, Harvard Business Review, 7 (1), 1982, 85-94.

⁶⁷¹ Fillion, a.g.e., s.3.

⁶⁷² A.g.e., s. 9.

bir sonuca ulaşmaları için yeterli ölçüde olgun olduğunu ifade etmektedir. Yazarlara göre girişimcilik alanı hâlâ gelişen bir paradigmaya sahip ve disiplinin teorik yapısı açısından henüz bir konsensus bulunmamaktadır. Girişimcilik alanı diğer sosyal bilimlerden farklı bir biçimde yapılanmaktadır. Örneğin, psikoloji felsefeden ve psikoanaliz tıptan ortaya çıkarken girişimcilik alanı tüm sosyal bilimler ve yönetim bilimlerinde temellenmektedir. Girişimcilik araştırmaları hem teorik hem de pratik unsurlar içerdiğinden uygulamalı araştırmalardan bazı teoriler ortaya çıkabilmektedir. Sosyal bilimler esnek yorumlayıcı modellerden oluştuğundan Fillion'a göre bu nedenle herhangi bir girişimcilik teorisi esnek ve onun çok disiplinlilik çatisını yansıtacak özellikte olmalıdır.⁶⁷³

Girişimcilik konusu yukarıda da görüldüğü gibi ilk olarak iktisadi gelişmeyi açıklamada önemli bir unsur olarak iktisatçılar tarafından ele alınmıştır. Psikoloji dâhil davranış okulu girişimciyi kişi olarak incelemektedir. Nitekim girişimcilik alanında hâlâ pozitivist-fonksiyonalist bakış açısı egemendir. Bu nedenle girişimcilerin ne olduğu ve ne yaptığını açıklamak için yeni bakış açılarına gerek duyulmaktadır. Fillion'a göre bu açıdan girişimcilik alanı girişimcileri inceleyen alan olarak tanımlanabilir. Bu alan girişimcilerin aktivitelerini, karakteristiklerini, ekonomik ve sosyal etkilerini ve girişimsel aktiviteleri kolaylaştırıcı destek yöntemlerini incelemektedir. Fillion daha ileri giderek bir girişimci teorisini yaratmak için yeni bir bilim (entreprenology adında) kurarak teorik araştırmaları uygulamalı araştırmalardan ayırmanın gerekli olacağını düşünmüştür. Bu yeni bilim, değişik bilimlerdeki entreprenologlar (entreprenologists) tarafından girişimcilerin teorik çalışmalarının ortak unsurlarını birleştirerek bir teorik zemin yaratabilir. Ona göre girişimcilik alanı potansiyel ve var olan girişimcilerin ilgisini çekecek sonuçlar ortaya koyarak uygulamalı bir araştırma alanı olarak sürdürülmelidir.⁶⁷⁴

Psikolojik yaklaşım belirli bireylerin kapasitesini ve kişiliğin bir fonksiyonu olarak organizasyonlardaki davranışları incelemektedir. Bu yaklaşımda kişisel amaçların rolü, karakter, motivasyon gibi konular vurgulanmaktadır. Örneğin, Kimberly yaptığı bir çalışmada bir organizasyonun yapısı ve stratejisine yönelik olarak organizasyon yöneticisinin kapasitesinin, tutkusunun ve kişiliğinin ne kadar önemli olduğunu göstermiştir.⁶⁷⁵

Organizasyonel davranış literatüründe organizasyonların bireysel davranışın dışsal kontrolüne karşıt olarak bireysel yöneticiler tarafından proaktif biçimde yapılandırıldığı şeklinde bir düalizm bulunmaktadır.⁶⁷⁶ Organizasyonel davranışın dışsal olarak kontrol edildiği düşüncesi çalışma birimi olarak organizasyonlar üzerine yoğunlaşan çalışmalarda

⁶⁷³ Fillion, a.g.e., s.9-10.

⁶⁷⁴ A.g.e., s.10.

⁶⁷⁵ Danny Miller-Manfred F.R.Kets De Vries-Jean-Marie Toulouse, "Top Executive Locus of Control and Its Relationship to Strategy-Making, Structure, and Environmental, *The Academy of Management Journal*, Vol:25, No:2, 1982, pp.237-253, s.237.

⁶⁷⁶ Jeffrey Pfeffer, "Management as Symbolic Action: The Creation and Maintenance of Organizational Paradigms", *Research in Organizational Behavior*, 1981, Vol:3, pp.1-52.

ortaya çıkmıştır. Davranışın bireysel yöneticiler tarafında proaktif biçimde oluştuğu düşüncesi ise bireyler üzerine yoğunlaşan çalışmalarda meydana gelmiştir. Son yapılan araştırmalar organizasyon ve bireylerin karşılıklı olarak bir birilerini etkilemesi nedeni ile bu iki yaklaşımın ikiye ayrılmaması gerektiğini ileri sürmüşlerdir.⁶⁷⁷

Girişimcilerin farklı özelliklerine vurgu yapan Cunningham ve Lischeron girişimcilik alanının altı nokta etrafında yapılandığını ileri sürmüşlerdir: “Büyük adam” okulu, psikolojik özellikler okulu, klasik (yenilik) okul, yönetim okulu, liderlik okulu ve iç girişimcilik okulu.⁶⁷⁸

Psikologlar için girişimcinin davranışları ve tecrübeleri psikolojik süreçler açısından yöneticiden farklıdır. Piyasa ürünleri ve üretim konusunda alınan kararlar bağımsız bir biçimde girişimcinin nasıl algıladığını ve yeni bir iş çevresi ile ilişkisi konusunda kendi öngörüsünü yansıtmaktadır. Aksine yönetici daha çok belirli bir çizgi boyunca, bir dizi beklenen davranışın olduğu bilinen bir çevrede görev yaparak olağan yönetim ile ilgilenmektedir. Porter ve Lawler⁶⁷⁹ 1950’lerin başlarında girişimcileri kendi hayallerini ve bu hayalleri gerçekleştirmeye yönelik zorlukları bilen, buna uygun olarak kendisini yetiştiren kişiler olarak ele almışlardır. Girişimciler içe-yönelimli (inner-directed), bağımsız ve yaşamında kendi değerlerini ortaya çıkaran kişilerdir. 1950’lerin başında modern organizasyonlarda artan bürokrasileşme trendi ile birlikte organizasyonlardaki başarının dış çevrenin düşünce ve isteklerine duyarlı olan dış yönelimli (other-directed) kişiler tarafından gerçekleştirildiği görülmüştür. Böylece dış yönelimlilik başarılı genç yöneticilerin tipik özelliği olmuştur.

İç ve dış yönelimlilik dışında psikologlar girişimciler ve yöneticiler konusundaki çalışmalarında bir grup değişkene daha bakmışlardır. Carsrud, Olm ve Eddy bu değişkenlerin bazılarını şu şekilde belirtmişlerdir: Çok boyutlu başarı güdüsü, tip A/B eğilimi, cinsiyete dayalı kişilik özellikleri, zekâ, risk alma, öz-saygı ve kişisel sorumluluk. Günümüzde yapılan çalışmalarda ortaya çıkan kişisel değişkenler yaş, cinsiyet, eğitim, aile destek sistemi, kişisel sınırlamalar (çocuk, aile), ailedeki kaçıncı çocuk olduğu ve geçmiş tecrübeler şeklinde olmuştur. Gelecekte ise temel ilginin ailenin önceki iş tecrübesi ve işle ilgili resmi eğitimin rolü üzerine olacağı düşünülmektedir.⁶⁸⁰ Taylor girişimcilerin başarısını etkileyen faktörlerin ne olduğu konusu üzerine literatür taraması yaparak benzer bir kişisel özellikler listesi ortaya çıkarmıştır.⁶⁸¹

Literatürde kişisel değişkenler genellikle iki açıdan ele alınmaktadır: Çocukluk, kariyer geçmişi ve eğitim gibi *geçmiş kişisel tecrübeler* ve kişilik, motivasyon ve amaç ve liderlik

⁶⁷⁷ Syrine Kit Sum Lam, *Portraits of Successful Entrepreneurs and High-Flyers-A Psychological Perspective*, Brookfield, USA: Ashgate Publishing Limited, 1999, s.8.

⁶⁷⁸ Filion, a.g.e., s.4.

⁶⁷⁹ Lyman W. Porter-Edward E.Lawler, *Manegerial Attitudes and Performance*, Illinois:R.D.Irwin, 1968.

⁶⁸⁰ Lam, a.g.e., s.9.

⁶⁸¹ C.Taylor, “Do you Have What It Takes (to be an entrepreneur) ? ”, *Business and Economic Review*, 1985, pp.31-35.

biçimi gibi *mevcut kişisel tecrübeler*. Geçmiş tecrübeler şu anki düşünmeyi biçimlendirirken, mevcut düşünme ve davranışlar ise geçmiş tecrübelerin şu an nasıl yorumlandığı ve anlamlandırıldığı ile ilgilidir. Çocukluk, eğitim ve kariyer geçmişi daha sonraki kariyer başarısı üzerinde önemli etkiye sahip gelişim değişkenleri olarak algılanmaktadır. Kişilik, çalışma motivasyonu ve yönetim yaklaşımı mevcut davranışsal ve başarıyla ilgili kişisel değişkenlerdir. Ancak, araştırmacılar mevcut davranışsal değişkenleri bağımlı değişkenler olarak ele alma eğilimde olmamışlardır. Ayrıca gelişim değişkenleri ve mevcut davranışlar arasında sebep-sonuç şeklinde doğrudan tek bir ilişki kurmak objektif görülmemektedir. Bu araştırmalar gelişimsel tecrübelerin mevcut davranışlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu, fakat bu önemin boyutu ve doğası şu anki algılamalar tarafından etkilendiği düşüncesini desteklemektedir. Bu nedenle gelişim değişkenleri ve mevcut davranışsal değişkenler doğrudan sebep-sonuç ilişkisinden ziyade içsel olarak görülebilir.⁶⁸²

Bu noktada niçin bazı girişimcilerin yeni bir iş kurmada kendileri ve toplum için zenginlik yaratmada diğerlerine göre daha başarılı oldukları sorusu karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda yapılan çalışmalarda altı çizilen nokta başarı tanımında ortak bir karara varmanın zorluğudur. Bu konuda faydalı olabilecek bir tanım Derr tarafından önerilmiştir: Başarı, “ bir kişinin hem gerçekte inandığı subjektif ve kişisel değerler ile yaşayabilme hem de dünya işine bir katkı sağlayabilmedir.” Bu tanım hem kişisel değer unsurunu hem de daha objektif bakışı bir araya getirmiştir. Üstelik, insanların hem yüksek hem de düşük düzeydeki mesleklerde başarılı olabileceğini ima etmektedir. Bu nedenle başarı bireysel bir kavramdır ve belirli bir kültürün, belirli bir işin ve belirli bir bireyin standartları tarafından öngörölmüş ideallerin oluşturduğu bir görüştür.

Başarılı girişimcilerin nasıl anlaşıldığı konusunda yapılan çalışmalarda genellikle girişimciler yöneticilerden ayrı olarak düşünölmüştür. Sosyologlar organizasyondaki rolleri nedeni ile girişimcileri ve yöneticileri farklı olarak ele almışlardır. Sahiplik yöneticiden ayrı tutulmuştur. İktisatçılar bu iki grubu değişik ekonomik davranışlar gösterdiği için ayrı olarak ele almışlardır. İşletmelerde girişimcinin kişisel sermayesi dışında diğer kaynakları kullanmada bir artış olduğu görölmektedir. Bu eğilim firma ile ilgili riskleri alma konusunda bazı imalara sahiptir. Girişimci daha çok bir risk yaratıcı (creator of risk) olarak ele alınırken, organizasyonda işleri yönetmek için istihdam edilen yönetici bir risk alıcı (taker of risk) olarak görölmektedir.

Gittikçe artan kanıtlara göre hem bilişsel hem de sosyal faktörlerin girişimcinin başarısında etkili olduğu şeklindedir. Başarılı girişimcilerin diğer kişilere göre bazı açılardan farklı düşündüğü görölmektedir (örneğin, bu girişimciler gerçeklerden uzak olan fikirlere daha az önem vermekte ve kararlarına aşırı bir güven göstermektedirler). Benzer şekilde, başarılı girişimcilerin *sosyal yeteneklerinin* - diğerleriyle etkili bir etkileşim yeteneği- daha

⁶⁸² Lam, a.g.e., s.10.

fazla olduğu gör÷lmektedir (örneğin, onların sosyal algılama yetenekleri daha fazla ve yeni sosyal durumlara uyum göstermeleri daha kolaydır). Bu sonuçlar bize girişimcilik konusunda araştırmacılara çok önemli faydalar sağlayacak ve girişimcinin başarısını etkileyen faktörleri açıklama olanağı sağlayacak olan psikoloji ilke ve bulgulardan faydalanmamız gerektiğini göstermektedir

Taylor, bir girişimciyi belirleyen değişkenlerin neler olduğu ve bunların girişimcilerin başarısı üzerinde nasıl bir etkide bulunduğu konusunda çok geniş araştırmaların gerçekleştiğı, fakat bu konuların büyük ölçüde cevapsız kaldığını belirtmiştir.⁶⁸³ Girişimci ve yöneticilerin başarısı üzerine yapılan çalışmaların çoğu açıklayıcı olmaktan ziyade tanımlayıcı (descriptive) olmuştur. Ancak yapılan bu çalışmalar şimdiye kadar bulunan çok sayıda değişkenin sentezine olanak veren bazı modellere ihtiyaç duyulduğunu ve girişimcilik konusuna daha bütüncül bakılması gerektiğini ortaya çıkarmaları bakımından önemlidir.

Özetlemek gerekirse, gittikçe artan çok sayıda çalışma niçin bazı bireylerin diğerlerine göre girişimci olmayı seçtikleri ve niçin bazılarının bu faaliyetlerinde diğerlerine göre daha başarılı olduğu konusuna ışık tutmak amacıyla girişimcilik konusunda sosyal biliş ve bilişsel psikolojinin bulgularından faydalanılması gerektiğini önermektedir. Bizde aşağıda ilk olarak girişimcilerin karar verme mekanizmasını etkileyen kişilik özelliklerini açıklamada kullanılan temel psikolojik modelleri ayrıntıya girmeden ele alacağız. Daha sonra girişimcilerin kararlarında etkili olan temel kişilik özellikleri üzerinde durulacaktır.

3.1. Girişimcinin Özelliklerine Yönelik Psikolojik Yaklaşımlar

3.1.1. Hümanistik Yaklaşım

İki hümanistik psikologların çalışmaları, Carl Rogers ve Abraham Maslow, başarılı girişimci ve yöneticilerin motivasyonunu açıklamada yaygın biçimde kullanılmıştır. Her iki psikolog tüm insanların kendini gerçekleştirme (self-actualization) eğilimi tarafından güdülendiğini ileri sürmüşlerdir.

Rogers,⁶⁸⁴ tüm insan davranışlarının bir ana güdüden meydana geldiğini varsaymıştır: *Kendini gerçekleştirme eğilimi*. Eğer bir birey gelişimi boyunca diğer önemli kişilerden mutlak pozitif saygı görmüşse mutlak pozitif öz saygı (self-regard) duygusu gelişecek ve kendini gerçekleştirmeye yönelik eğilimi güçlenecektir. Bu nedenle Rogers mutlak pozitif saygı fikrinin gelişiminde bir bireyin çocukluk döneminde ebeveynleriyle olan ilişkisine özel ilgi göstermiştir. Rogers bu bağlamda pozitif bir çevrede gelişebilen, bireyler ve toplum

⁶⁸³ Taylor, a.g.e., s. 32.

⁶⁸⁴ Carl Rogers, *On Becoming a Person*, Boston: Houghton Mifflin, 1961.

tarafından genel olarak arzu edilen bir özellik olan yaratıcılığı⁶⁸⁵ ele almıştır. Ona göre yaratıcılığı geliştirecek iki çeşit ortam bulunmaktadır. Biri güven ortamı (mutlak kişisel değere sahip olma hissi) diğeri fikir ve düşüncenin sınırsız bir biçimde ifade imkânı sağlayacak psikolojik özgürlük ortamı. Yaratıcılık Rogers tarafında kendini-gerçekleştirmenin belli başlı bir özelliği olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle başarılı girişimciler kendini gerçekleştiren kişiler olarak görülmüştür. Yukarıda belirtildiği üzere Derr'in başarı tanımında da başarı kısmen birinin kişisel amaçlarını gerçekleştirme yeteneği olarak ele alınmıştır. Bu nedenle başarılı girişimcilerin ortaya çıkarılması, onların mutlak pozitif saygı duygusunu yaşayıp yaşamadıklarının belirlenmesi ve diğeri önemli kişilerle özellikle anne-baba ile olan ilişkilerinin niteliğinin tespit edilmesiyle başarılabilir.⁶⁸⁶

Girişimcileri motive eden şeylerin ne olduğu konusunda yapılan araştırmaların çoğu Maslow'un çalışmalarına özellikle de ihtiyaçlar hiyerarşisi modeline başvurmuşlardır. Başarılı girişimcilerin ve yöneticilerin kendini gerçekleştirme gibi daha yüksek düzeydeki ihtiyaçları karşılama isteği tarafından motive edildiği görülmüştür.⁶⁸⁷

Hümanistik bakışın önemi bireyleri birleşik bir bütün olarak ele almış olmasından gelmektedir. Bu bize başarılı insanlar üzerinde çalışma yapanların yalnızca bireylerin bakışını belirleyen modeller ortaya koymaya çalışmaları yerine bu başarılı insanların toplam fonksiyonları aracılığı ile anlaşılması gerektiğini göstermektedir. Ancak, hümanistik teoriler genellikle felsefik ve belirsiz kalmışlardır. Onların öğretileri iyi tanımlanmamış ve bireylerin birleşik bir bütün olarak anlaşılması için bir çerçeve oluşturmada yeterli olmamıştır. Tüm açıklamalar kendini gerçekleştirme kavramı aracılığı ile yapılmış, başarı ile ilgili tüm davranışlar kendini gerçekleştirme hedefi ile açıklanmıştır.

3.1.2. Neo-Analitik Yaklaşım

Hümanistik perspektifin genel olarak belirsiz ve muğlak olduğu görülürken, neoanalitik perspektifin teorik yapısı oldukça tutarlı ve kavramları oldukça belirli olduğu görülmektedir. Neoanalitik perspektif Freudiyen psikoanaliz geleneğini takip ederek çalışma konusu olarak bireysel psikodinamik üzerine odaklanmıştır. Freudiyen ilkelerden bazı sapmalara rağmen neoanalitik teorisyenler genellikle bireylerin çatışan, içsel güçler tarafında güdülendiğini ve ilk dönem çocukluk tecrübelerini kişilik gelişiminin belirleyicileri olarak kabul etmişlerdir.⁶⁸⁸

Psikoanalitik kökene sahip iki teorik çerçeve girişimcilerin başarısını açıklamada faydalı görülmüştür. Birincisi Cox ve Cooper ve Jansen tarafından deneklerin kişilik özelliklerini açıklamak için kullanılan etkileşimsel analizdir.

⁶⁸⁵ Rogers yaratıcılığı genellikle var olan bilginin değişik ve olağan olmayan yollarla birleştirilerek yeni ve faydalı fikirler üretme yeteneği olarak ele almıştır.

⁶⁸⁶ Lam, a.g.e., s.11.

⁶⁸⁷ A.g.e., s.11.

⁶⁸⁸ Lam, a.g.e, s.12-13.

Cox ve Cooper yönetsel başarı anatomi modellerini açıklamada üç ego durumunu⁶⁸⁹ kullanmışlardır. Yazarlar, yönetsel bir başarı için Ebeveyn (Parent), Yetişkin (Adult) ve Çocuk (Child) ego aşamalarının iyi bir biçimde gelişim göstermelerinin gerekli olduğunu belirtmişlerdir. Bunlar çocukluk, eğitim ve kariyer dönemlerindeki tecrübelerden etkilenecektir. İlk çocukluk yıllarındaki tecrübeler Ebeveyn değer sistemi ve Çocuk sezgisi üzerinde güçlü etkilere sahip olacaktır. Yetişkin muhakemesi ise daha çok eğitim ve okul aracılığıyla geliştirilecektir. Gerçekte yönetsel performansı-yönetim felsefesini, beceri ve motivasyonu- etkileyen bu üç faktör bireylerin bakışını yansıtmaktadır. Yönetim felsefesi kısmen Ebeveyn değerleri ve Yetişkin muhakemesinin bir ürünü olacaktır. Beceri tüm bu üç ego aşaması tarafından belirlenecektir. Motivasyon öncelikle Ebeveyn değerleri ve Çocuk ihtiyaçlarının bir fonksiyonu olacaktır. Bu üç aşama aracılığı ile başarının kavramlaştırılması daha yaratıcı ve daha güçlü görünürken, aynı zamanda başarılı girişimcilerin genel bir resminin ortaya çıkarılmasında çok sayıda bireysel bakışı birleştirebilir.⁶⁹⁰

Üstelik Johnsen açıklamasında yaşam senaryosu (life script)⁶⁹¹ kavramını öne çıkarmıştır. O başarılı girişimcilerin kazanmayı senaryolaştırdıklarını ve bu gibi senaryoların çocukluk döneminin ilk yıllarında geliştiğini iddia etmiştir. Başarılı girişimcilerin çocukluk tecrübelerinin ortak yanı, evde bir sıcaklık eksikliğinin olması ve bu eksikliği kazananlar grubuna girerek telafi etmek ve sevgi yerine saygı ve hayranlık uyandırmak istemeleridir. Bu başarılı girişimci insanlar, basiretli davranmayı ve memnuniyetlerini ertelemeyi yaşamlarının ilk yıllarından öğrenmektedirler. Bu açıdan dengeleme (compensating) ve bunun insan davranışlarını nasıl etkilediği fikri Kohut tarafından geniş biçimde ele alınmıştır.⁶⁹²

Bir benlik (self) psikoloğu olan Heinz Kohut doğada genellikle rekabet eden ve çatışan psikolojik güçlerin birleşmiş bir ajanı olarak benlik kavramını anlamak için “dengeleme” kavramını kullanmıştır. Tüm davranışlar için temel güdü nefsinin koruma (self-preservation) ilkesidir ve dengeleme benliğin bütünlüğünü bu nedenle bireylerin toplam fonksiyonunu korumada yardım etmektedir. Kohut’un dengeleme kavramı sonucu başarı ile ilgili davranışlar çocukluk dönemindeki eksikliklerin giderilmesi biçimi olarak yorumlanmaktadır. Hingley ve Cooper tarafında yapılan bir çalışmada göze çarpan bir bulgu başarılı İngiliz girişimcilerin büyük bir kısmının çocukluk yıllarında uzun süre devam eden baba yokluğu (absence of father) nedeniyle bir çeşit mahrumiyet (ihtiyaç içinde) yaşadıkları tespit

⁶⁸⁹ Etkileşimsel analizde merkezi ilkelerden biridir. Bireysel kişiliğin yapısı davranışın ayrı ve farklı kaynakları olan üç ego aşamasında oluşur.: Ebeveyn ego durumu, yetişkin ego durumu ve çocuk ego durumu Bu üç ego durumunun tanımı ve bunların davranışları nasıl etkilediği konusunda bkz, Murial James-Dorothy Jongeward , *Born to Win: Transactional Analysis with Gestalt Experiments*, Reading, MA: Addison-Wesley,1971.

⁶⁹⁰ Lam, a.g.e., s.13.

⁶⁹¹ Bir tiyatro senaryosunu andıran bir psikolojik senaryo, kişinin yaşamı ile paralel olarak yazdığı ve ona rehberlik edecek bir yol şeklinde yaşam oyunu için sürekli devam eden programdır. Senaryoların nasıl geliştiği ve farklı senaryo çeşitleri için bkz. Murial James ve Dorothy Jongeward, a.g.e.

⁶⁹² Heinz Kohut, *The Analysis of the Self*, New York: International Universities Pres, 1971.

edilmiştir. Burada başarı elde etme güdüsü yaşamın ilk yıllarında zorluklarla baş edebilmek için bir girişim olarak anlaşılmaktadır.⁶⁹³

Başarılı girişimcilerin psikodinamiklerinin ortaya çıkarılması onların davranışlarını önemli bir biçimde açıklama fırsatı verirken bu gibi açıklamaların kendini gerçekleştirme (self-fulfilling) sonucuna götürdüğü şeklinde bir olasılık bulunmaktadır. Bu neoanalitik açıklamalar davranışları etkilemede bilinçdışının etkili olduğunu ve kişilik ve davranışların bir dizi iç ruhsal güçlerin karşılıklı etkileşimi sonucunda olduğunu varsaymaktadır. Bu güçler arasındaki ilişkilerin karmaşık ve birbirini saran doğası psikodinamik ilişkileri daha açık ve anlaşılır yapmayı zorlaştırmaktadır.

3.1.3. Bilişsel Yaklaşım

Bilişsel psikoloji, insanların dünyayı anlamaları için içsel meydana gelen olayları incelemektedir. Teknik olarak biliş teorileri insanların olaylar hakkındaki bilgileri nasıl elde ettiği ve eyleme geçmek amacıyla bu bilgiyi nasıl işledikleri ile ilgilenmektedir.⁶⁹⁴

Bilişsel paradigma bireylerin kendi içsel olaylarının farkında olma yeteneğine ve bilincine sahip olduğunu varsaymıştır. Bu inanç, bireylerin bilinçaltı süreçlere sahip olduğunu belirten neoanalitik perspektifin özüne aykırı bir durumdur.

George Kelly, Raymond B. Catell, Julian Rotter ve Albert Bandura çalışmalarında girişimcilerin ve yöneticilerin inanç ve değerleri, motivasyonu gibi konuları işleyen en tanınmış bilişsel düşünürlerdir. Kelly'nin kişisel kurgu teorisi tam olarak bilişsel kişilik teorisi ile ilgilidir.⁶⁹⁵

Kelly,⁶⁹⁶ bir bireyin nihai amacını belirlerken ve kontrol ederken bir bilim adamı gibi davrandığını varsaymıştır. Birey çevresini anlamada yaratıcı kapasiteye sahip olduğundan bu yeni yorumlama ona uygun değilse, onun üzerine alternatif yapılar yerleştirebilir. Dolayısıyla bir birey dünyayı temsil eden yapıları serbestçe seçebilir. Yapılar ise anlam verme süreçlerinde kullanılmaktadır. Bunlar temel olarak bir bireyin dünyayı anlamak için yarattığı model ya da kalıplardır ve meydana getirdiği dünyanın gerçekliklerine uygun girişimlerdir. Bazı yapılar diğerlerine göre daha merkezidir. Genellikle bir birey yapı listesini artırarak ve onları daha uygunlarını bulmak için değiştirerek ve onları bir yapı hiyerarşisi şekline sokarak kendi yapılarını geliştirmeyi amaçlamaktadır.⁶⁹⁷

⁶⁹³ Cary L.Cooper ve Peter Hingley, *The Change Makers. Their Influence on British Business and Industry*, London: Harper and Row,1985.

⁶⁹⁴ Tarihsel bağlamda bilişsel psikolojinin bir değerlendirmesi için bkz. Lynda Malm , “The Eclipse of Meaning in Cognitive Psychology”, *Journal of Hümanistic Psychology*, 33,1, 1993, pp.67-87.

⁶⁹⁵ Lam, a.g.e., s.14-15.

⁶⁹⁶ George A. Kelly, *The Psychology of Personal Construct*, Routledge, 1991.

⁶⁹⁷ Lam, a.g.e., s.15

Girişimci davranışları genelde yaşam özelde ise çalışma değerleri, motivasyonu ve yönetim felsefesi gibi çalışma hakkındaki kişisel yapıların yansıtılması olarak algılanabilen başarı ile ilgilidir. Kişisel yapı teorisine yönelik oldukça basit ve çok düşük açıklayıcı güce sahip olduğu şeklinde eleştiriler olsa da bu bize hiyerarşik bir yapı sistemi olduğunu göstermede bir çerçeve sunmaktadır. Bu üst yapılar değişime daha dirençlidirler. Üstelik yapıların geçirgenliği fikri girişimcilerin yeni olayları anlamlandırmada yeni yöntemlere açık olduğunu göstermektedir. Bu kavramlar özellikle başarılı girişimcileri anlamada önemlidir. Çünkü bunlar bize bir ödül olmadığı zaman bile başarı ile ilgili davranışların nasıl sürdürüldüğünü ve yeni çevrelerde başarı olasılığını artırmak için davranışların nasıl değiştirildiğini açıklamaktadır.

3.1.4. Kişisel Özellik Yaklaşımı

Özellik yaklaşımı psikolojide kullanılan bir kişilik teorisidir. Bir kişinin sahip olduğu duygular, düşünceler ve davranış kalıpları genelde kişiliğe yönelik olarak algılanmakta ve bireyler arasında oldukça değişebilmektedir. Bu alanda bazı bilimsel araştırmalarda istatistiksel faktör analizi tekniği kullanılarak özellik (trait) olarak adlandırılan ve sabit olan temel kişilik değişkenleri hipotez edilmiştir. McCrae ve Costa⁶⁹⁸ kişiliğin 5 özellik (5F) şeklinde ifade edileceğini belirtirken, Eysenck kişiliğin 3 (3F) önemli özelliğe indirgeneceğini belirtmiştir.⁶⁹⁹ Raymond Cattell ise 16 özellik (16FP) önermiştir.

3 Faktör modeli (3F) dışa dönüklük, nevrotiklik ve psikotiklik faktörleri kapsarken beş faktör modeli (5F) dışadönüklük, sorumluluk, uyumluluk, duygusal denge ve deneyime açıklık şeklinde kişiliğin 5 temel faktörden oluştuğunu öne sürmektedir.

Bu özellikler faktör analizi tekniği temelinde yapılan sınıflandırmada en yüksek faktörler olarak elde edilmiştir. Gerçekte böyle bir teknik bu alanda önemli bir şekilde kullanılmakta, bireysel farklılıkları tanımlayarak diğer kişilerden ayrılabilen faktörleri ortaya çıkarmaktadır.⁷⁰⁰

Girişimci kişiliği ile ilgili olarak özellik yaklaşımında temel soru niçin bazı bireylerin iş kurdukları ve bir girişimci olarak başarılı olduklarıdır. Kişilik özellikleri birey ve çevre etkileşimi tarafından şekillenmektedir. Bu etkileşimde yaşam biçimi, tecrübeler ve bireyin yaşamındaki değişiklikler merkezi bir rol oynamaktadır. Bu nedenle bir girişimci olmak

⁶⁹⁸ Robert R. McCrae-Paul T. Costa-P.C.Jr. Costa, "Validation of the Five Factor Model across Instruments and observers, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1987, 81-90.

⁶⁹⁹ Hans J.Eysenck, "Dimensions of Personality: 16:5 or 3 ? Criteria for a Taxonomic Paradigm", *Personality and Individual Differences*, 12, 1991, 773-790.

⁷⁰⁰ Lewis R. Goldberg, "The Structure of Phenotypic Personality Traits", *American Psychologist*, 48, 1, 1993, 26-34.

birinin yaşamında kişilik özeliği üzerinde bir etkiye yol açabilecek derecede önemli olan bir değişikliğe bağlı olabilir.⁷⁰¹

Cattell'e göre özellikler göreceli olarak sürekli ve genel reaksiyon eğilimlerdir ve kişilik yapısının oluşmasına yardım etmektedir. Cattell, yapısal ve çevre temelli özellikler arasında ayırımı gitmiştir: Yetenek, mizaç, dinamik özellikler ve dış ve kaynak özellikler. Özelliklerin genetik temelli olduğunu, fakat tecrübelerle öğrenilerek değişime tabi olabileceğini ifade eden Cattell, teorisini oluştururken faktör analizi yöntemini kullanarak 16 kişilik faktörü (16FP) ortaya çıkarmıştır. Cattell'in 16 FP modelindeki kişilik faktörleri sıcakkanlılık, problem çözme, strese tolerans, baskınlık, canlılık, kurallara bağlılık, sosyal girişkenlik, duyarlılık, ihtiyatlılık, soyuta odaklılık, kendini sorgulama, değişimlere açıklık, kendine yeterlik, mükemmeliyetçilik ve gerginlik şeklindedir.⁷⁰²

Bunların bazıları yapısaldir ve daha çok sabit kalmaktadır. Bazıları ise organizasyon gibi çevresel etkilere daha fazla açıktır. Cattell tarafından geliştirilen 16 Faktörlü Kişilik testi işe eleman almada, meslek seçiminde, terfi kararlarını vermede bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu araç kişinin organizasyona ya da işe uygun olup olmadığı konusunda ipuçları vermektedir. Cattell'in özellikler yaklaşımının en önemli sınırlaması ise teori dilinin oldukça zor olduğu ile ilgilidir. Onun neolojizm (söz türetmecilik) ve oldukça karışık özel eşitlikleri kullanması birçok insanı bu aracı kullanmada caydırmıştır. Yine de Cattell çok sayıdaki bireysel özellikleri birleştirme çabaları nedeniyle önemli bir işlev görmüştür. Onun davranışlara neden olan şartların oynadığı rolü açıklama girişimi hızlı değişen toplumlarda başarıyı anlamada yardımcı olmaktadır.⁷⁰³

Motivasyonel ve bilişsel faktörlerin rollerini vurgulayacak bir teori oluşturma amacıyla yola çıkan diğer önemli iki kişi Albert Bandura ve Julian Rotter'dir. Bu kişiler üstelik sosyal açıdan davranışları ele almışlardır. Bu nedenle teorilerini sosyal bilişsel öğrenme üzerine kurmuşlardır. Kişisel yapı teorisinin oldukça basit olması ve özellikler yaklaşımının anlaşılması oldukça zor bir dil kullanması şeklinde eleştirilirken, Rotter ve Bandura'nın çalışmaları, açık ve kesin bir terminoloji ve test edilebilir hipotezler ile bir çerçeve oluşturma girişimleri olarak görülmüştür.

Rotter, çok sayıda insan davranışının düşünme ve öngörü kapasitesi tarafından belirlendiğini iddia etmiştir. Ona göre bireyler belirli bir durumda öngöründe bulduklarında algılama, bekleyişler ve değerler gibi bilişsel değişkenleri hesaba katmaktadırlar. Davranışlar gelecekte ödül getirecek belli bir eylem konusundaki bekleyişler tarafından belirlenecektir. Aynı teori içinde beklenti ve pekiştirme kavramlarının birleşimi Rotter'in teorik çerçevesini önemli kılmaktadır. Beklenti ve ödül fikrini ortaya atarken Rotter aynı zamanda kontrol

⁷⁰¹ Henu Littunen, "Entrepreneurship and The Characteristics of the Entrepreneurial Personality", *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol:6, No:6, 2000, pp.295-309, s.296.

⁷⁰² Bknz Raymond Cattell, *The Scientific Analysis of Personality*, Baltimore, MD:Penguin Books, 1970.

⁷⁰³ Lam, a.g.e., s.16.

odağının yapısını geliştirmiştir. Rotter, olayların ve ödüllerin kontrolünü algılamada iki eğilimin olduğunu önermiştir: İçsel ve dışsal kontrol odağı. Kaderleri üzerinde bazı kontrollerin olduğuna inanan bireyler içsel kontrol odağına sahiptirler. Bu bireyler içselciler olarak adlandırılmaktadırlar. Aksine dışsal bir kontrol odağına sahip bireyler (dışsalcılar) ödülleri şans, talih, kısmet ya da diğer güçler tarafından kontrol edildiğine inanmaktadırlar. Bir bireyin kontrol odağı eğilimi onun davranışları için bir yön vermektedir. Bu nedenle bir bireyin motivasyonu altında yatan onun kontrol hakkındaki inancıdır. İnançların davranışın temeli olduğu fikri, hümanistik ve neo-psikoanalitik yapılara göre daha anlaşılır bir açıklama getirerek bu konuda faydalı bir yapı sağlamıştır. Nitekim bu psikolojik süreçler özel davranışların ortaya çıkmasına yol açmaktadır.⁷⁰⁴

Rotter, başarı ihtiyacının içsel kontrol odağı ile ilgili olduğunu ileri sürmüştür. Dolayısıyla içsel inanca sahip bireylerin dışsal inançlara sahip bireylere göre başarı için daha çok çaba gösterdiklerini savunmuştur. Rotter kontrol odağı fikri ile girişimcilerin psikolojisine yönelik çalışmalara belirli bir yön vermiştir. Bu noktada Bandura'nın çalışmaları da önemli katkılar yapmıştır.

Bandura davranışların, bilişlerin ve çevrenin karşılıklı olarak tespit edildiğini ve davranışların içsel süreçler ve çevresel etkiler arasında karşılıklı bir etkileşim sonucunda meydana geldiğini düşünmüştür. Davranışlar konusundaki açıklamalarına “gözlemle öğrenme” kavramı ile başlayan Bandura'ya göre insan davranışlarının çoğu gözlemleyerek elde edilebilir. Tutum ve davranışlar basit bir şekilde bireylerin nasıl davrandığı ve karşılık verdiği gözlemlenerek öğrenilmektedir. Bu gözlemlenen davranışları gerçekleştirmek için gerekli olan motivasyon ise ödül beklentisinde yatmaktadır. Pekiştirilen tecrübeler aracılığı ile bir birey öz-karşılık (self-respond), öz pekiştirme (self-reinforce), kendini cezalandırma (self-punish) ve öz düzenleme (self-regulate) gibi özellikler kazanmaktadır. Bandura'nın bu düşüncesi Rotter'in düşünce yapısına oldukça benzerdir. Rotter de aynı biçimde beklenti, değer ve sosyal tecrübeler aracılığı ile öğrenme gibi bilişsel süreçlere vurgu yapmıştır. Ancak Bandura daha sonra davranışları açıklamak için öz etkinlik (self efficacy) fikrine yönelmiştir. Bandura bu kavramı kişinin kendi gücüne, yeteneklerine ilişkin duygusu anlamında kullanmıştır. Diğer bir ifade ile öz etkinlik belirli durumlar ile baş edebilme yeteneği olarak ifade edilebilir. Bu, bir bireyin belirli bir davranışı gerçekleştirme olasılığını artırabilir ya da azaltabilir; hayal kırıklığı karşısında onların ne kadar çaba göstereceklerini ve zor şartlar karşısında ne kadar dayanabileceğini etkileyebilir. Kısaca öz etkinlik davranışsal kalıpları, motivasyonu ve performansı etkileyecektir.⁷⁰⁵

⁷⁰⁴ Julian B. Rotter, “Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement”, *Psychology Monographs*, 80(1), 1-28, 1966.

⁷⁰⁵ Bknz; Albert Bandura, *Social Learning*.....a.g.e. ve Albert Bandura, “The Self System in Reciprocal Determinism”, *American Psychologist*, Vol:3, 1978, pp.344-358.

Rotter ve Bandura biliş-davranış ilişkisini anlamak için kesin ve mantıklı bir yaklaşım geliştirmişlerdir. Beklenti, pekiştirme, öz-etkinlik bir bireyin sosyal durumlarda bilişsel öğrenme tecrübelerinin bir sonucu olarak davranışların kazanılması ve gerçekleştirilmesi için bir mekanizma oluşturmada oldukça faydalı olmuştur. Onların çalışmaları önsel bilgilere sahip olunmadan nasıl karar verildiğini ortaya koyduğundan girişimcilerin davranışlarını açıklamada uygun görülmüştür. Rotter ve Bandura'nın çalışmaları özellikle belirsiz durumları değerlendirme ve bu belirsiz durumlara karşılık verme yöntemleri konusunda belirli faktörlerin var olduğunu göstermiştir.⁷⁰⁶

Özellik yaklaşımı, sürekli bir biçimde başarılı girişimcileri başta yöneticiler olmak üzere diğer kişilerden ayıran özelliklerin ne olduğu sorusuna cevap bulmak için kullanılmıştır. Özellik yaklaşımı, aynı şartlar altında herkesin girişimci olamayacağı noktasından hareketle, girişimciliği anlamak için bireysel kişilik özelliklerin anlaşılması gerektiğini belirtmektedir. Bu bakış açısına göre girişimci olma başarı güdüsü, kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma gibi özellikleri gerektirmektedir. Bu yaklaşımın önemine rağmen Gartner, girişimcilik araştırmalarının kişilik özelliklerinden ziyade davranışsal bir bakış açısına odaklanması gerektiği şeklinde eleştirmiştir. Girişimcilik araştırmalarında özellik yaklaşımının temel sorunlarından biri çok sayıda incelenen özelliğin girişimcilik ile bağlantısının olmamasıdır. Yani girişimcilik araştırmalarında yanlış kişilik özelliklerinin ele alınmasıdır. Modern kişilik-sosyal psikoloji durum üzerinde düşünüldüğünde davranışın oluşumunu açıklamada faydalı olduğunu göstermektedir. Yani belirli bir davranışı tahmin etmede kişilik özelliklerinin gücü, davranışın ortaya çıktığı çevre ve bu kişilik özellikleri arasındaki uygunluğa bağlıdır. Bu nedenle girişimcilik araştırmalarının belirli girişimsel görev ve çalışma durumu için geçerli olan kişilik özelliklerinin kullanılması gerektiği şeklinde düşünceler bulunmaktadır.⁷⁰⁷ Üstelik Amit, Glosten and Muller girişimci özelliklerinin *ex ante* olarak incelemenin zor olduğunu ve bu özelliklerin sadece girişimciler için olmayabileceğini belirtmişlerdir.⁷⁰⁸ McChart özellik teorisine yönelik olarak girişimciliğin değişik unsurlarının hesaba katılmaması, özellik ölçmede kavramsal ve metodolojik problemlerin varlığı, onun indirgemeci doğası ve kalıplaşmış girişimci tanımı gibi eleştiriler getirmiştir. McChart ayrıca özellik yaklaşımı literatüründe genellikle risk almanın bir bireyin sürekli ya da statik bir özelliği olarak ifade edilmesini, diğer bir ifade ile “girişimci doğulur, olunmaz” düşüncesini, eleştirmiştir. Yazar bu eleştirilere rağmen bir iş kurmada girişimsel kişilik özelliğinin oynadığı rolün red edilmeyeceğini de belirtmiştir.⁷⁰⁹

⁷⁰⁶ Lam, a.g.e., s.18.

⁷⁰⁷ Andreas Utsch-Andreas Rauch, “Innovativeness and Initiative as Mediators between Achievement Orientation and Venture Performance, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9 (1), March 2000, 45-62, s.46.

⁷⁰⁸ Van der Kuip ve Verheul, a.g.e., s.7.

⁷⁰⁹ McCharty, a.g.e., s.564.

3.2. Girişimcinin Kararlarını Etkileyen Temel Psikolojik Özellikler

Gerek ekonomik büyüme gerekse istihdam yaratma konularında girişimciliğe verilen önemli rol ile birlikte geçmiş otuz yılda yeni bir alan olarak girişimciliğin ortaya çıkması şaşırtıcı olmamıştır. Girişimcilik iktisat, sosyoloji ve yönetim kökleri ile disiplinler arası bir kavramdır. Ancak, son zamanlara kadar modern psikolojinin bulgularına geniş bir şekilde dikkat çekilmemiştir. Bu gelişme, iki temel sorunun belirttiği nedenden dolayı oldukça önemlidir: “Niçin bazı kişiler girişimciliği seçerken diğerleri bu tercihi yapmamaktadırlar?” ve “Niçin bazı girişimciler diğerlerine göre daha başarılıdır?”. Bu soruların cevabı girişimcilerin karakteristik özelliklerine ve davranış konusuna odaklanmayı gerektirmektedir. Geçmiş dönemlerde girişimcilik alanı ve psikoloji arasında dar bir ilişki kurulmuştu. Günümüzde ise bazı araştırmacılar bu iki soruyu bilişsel ve sosyal psikoloji bulguları ile ele almışlardır. Bu çalışmalar oldukça başarılı olmuş ve girişimcilerin başarısında önemli rol oynayan ve psikologlar tarafından araştırılan birçok faktör önerilmiştir.

Psikolojide genellikle kişiliğin sadece doğuştan gelmediği, aynı zamanda çevre tarafından etkilendiği kabul edilmektedir. Kişiliği biçimlendiren çevresel faktörler arasında ailenin, arkadaşların ve diğer sosyal gurupların değerlerini, tutumlarını ve normlarını belirleyen kültür önemli bir yer tutmaktadır. Çocuğun kişiliği ilk çocukluk yıllarında biçimlendiğinden, ilk eğitim kişilik özelliklerinin ve bu arada girişimcilik niteliklerinin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır.

Girişimci üzerine yapılan araştırmalar iki psikolojik yaklaşım tarafından sürdürülmüştür: Karakteristikler ve kişilik. Bu iki yaklaşımın her biri “doğru girişimci” şeklinde bir tanımlamanın olmaması nedeniyle bazı sınırlamalara sahiptir. Girişimciler farklı bir eğitim, aile ve iş deneyiminden gelmektedirler. Bir hemşire, sekreter, satış elemanı, mühendis, ev kadını, montaj işçisi ya da yönetici potansiyel bir girişimci olabilir. Potansiyel bir girişimci erkek ya da kadın olabilir, herhangi bir ırk ya da ulustan olabilir ya da farklı bir kişilik yapısına sahip olabilir. Buna karşın bu iki psikolojik yaklaşım önemli faydalar sağlamıştır.⁷¹⁰

Çok sayıda yazar girişimciliği tanımlamış ve bununla ilgili nitelikleri belirtmiş olmasına rağmen genel kabul görmüş bir girişimcilik tanımı ve girişimci nitelikleri bulunmamaktadır. Girişimcileri diğer kişilerden ayıran çok sayıda özeliğe sahip olduğu düşünülmüştür. Örneğin, Hornaday 42 karakteristik listelemiştir.⁷¹¹ Fakat ilgili literatür gözden geçirilerek yapılan bazı önemli çalışmalar bulunmaktadır ve girişimcilerin gerekli nitelikleri açıklığa çıkarılmıştır. Örneğin Koh girişimcilerin yüksek bir başarı ihtiyacı, içsel kontrol odağı, orta derecede bir risk alma, yüksek bir belirsizliğe tolerans, yüksek bir kendine güven ve yenilikçi özelliklere

⁷¹⁰ Robert D.Hisrich, “Can Psychological Approaches be used Effectively: An Overview”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9 (1), March 2000, pp.93-96, s.94.

⁷¹¹ Cromie, a.g.e., s.12.

sahip olduğunu belirtmiştir.⁷¹² Girişimcilik literatüründe bir girişimci profilini ortaya çıkarmada beceri, tutum, özellik, nitelik dahil çok sayıda kavram kullanılmıştır. Caird başarı güdüsü, girişimcilik dürtüsü, yaratıcılık, yenilik ve hayal gücü gibi *kişilik değişkenleri*; müzakere ve ikna etme gibi *iletişim becerileri*; problem çözme, karar verme, organize etme ve denetleme gibi *yönetsel becerileri*; veri analizi ve sayısallaştırma gibi *analitik becerileri*; kariyer planlama teknikleri, öz-ayırmsama ve değerlendirme gibi *kariyer becerileri*; bilgisayar ve iş ile ilgili *bilgiyi*; esnek tutum, algılama, ihtiyaç ve sonuçlara duyarlılık gibi *tutumları* kapsayan çok sayıda girişimci niteliklerini sıralamıştır. Durham Üniversitesi İşletme Okulu girişimci niteliklerini dört farklı bileşen şeklinde gruplandırmıştır: Fikirler, planlama, yapma ve öz-ayırmsama. *Fikirler* fırsatları araştırma sorgulama ve yaratıcılık niteliklerini, *Planlama* hem planlama hem de problem çözmeyi, *Yapma* risk alma, otonomi, sorumluluk, ısrar etme ve teşvik etme niteliklerini içermektedir. *Öz ayırmsama (kendini bilme)* ise kendini bilme, özgüven, motivasyon ve girişkenliği kapsamaktadır. Cotton ve Gibb'in belirttiği gibi bu model daha çok belirsizlik ile başa çıkma, risk alma, otonomi, sorumluluk alma ve problemleri çözme ile ilgilidir. Gasse, girişimcileri girişimci olmayanlardan ayıran benzer bir dizi özellik belirtmiştir: Başarma ihtiyacı, yaratıcılık ve girişkenlik; risk alma, hedefler koyma; kendine güven ve içsel kontrol odağı; bağımsızlık ihtiyacı ve otonomi. Rushing tarafından önerilen girişimci nitelikleri ise şöyledir: Başarma ihtiyacı, yaratıcılık ve girişkenlik, risk alma ve hedefler koyma, kendine güven ve içsel kontrol odağı, bağımsızlık ihtiyacı ve otonomi, motivasyon, enerjik olma ve sorumluluk alma ve ısrarcı olma.⁷¹³

Geçmişte çok sayıda araştırmacı girişimci nitelikleri konusunda normatif ve ampirik çalışma yapmıştır (Bakınız Tablo-6). Ancak, girişimci davranışının önemli belirleyicileri, bireylerin sahip olduğu içsel kişilik özellikleri olduğu iddia edilmektedir.

⁷¹² Bakınız Hian Chye Koh, "Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics", *Journal of Managerial Psychology*, 11, 1996, pp.12-25.

⁷¹³ Van der Kuip ve Verheul, a.g.e., s.9-10.

Tablo-6: Girişimcilerin Kişilik Özelliklerine Yönelik Yapılan Çalışmalar

Tarih	Yazar(lar)	Özellik(ler)	Normatif	Ampirik
1848	Mill	Risk alma	X	
1917	Weber	Resmi otorite kaynağı	X	
1934	Schumpeter	Yenilikçi, Girişken	X	
1954	Sutton	Sorumluluk alma arzusu	X	
1959	Hartman	Resmi otorite kaynağı	X	
1961	McClelland	Risk alma, başarıma ihtiyacı		X
1963	Davids	Tutku, bağımsızlık arzusu, sorumluluk alma, kendine güven		X
1964	Pickle	Tutku/ruhsal, insan ilişkileri, iletişim yeteneği, teknik bilgi, risk ölçümü		X
1971	Hornaday ve Aboud	Başarıma ihtiyacı, otonomi, saldırganlık, yenilikçi/bağımsız	X	
1973	Winter	Güç ihtiyacı		X
1974	Borland	İçsel kontrol odağı		X
1974	Liles	Başarıma ihtiyacı		X
1977	Gasse	Kişisel değer yönelimi		X
1978	Timmons	Dürtü/kendine güven, orta derece risk alma, içsel kontrol odağı, yaratıcılık/yenilik	X	
1980	Sexton	Enerjik/tutkulu, olumsuzluklara pozitif tepki verme		X
1981	Welsh ve White	Kontrol ihtiyacı, sorumluluk arayışı, kendine güven/dürtü, meydan okuma, orta derece risk alma		X
1982	Dunkelberg ve Cooper	Büyüme yönelimli, bağımsız olma, zanaatçı		X

Kaynak:Carland vd., a.g.e., s.356

Cromie'ye göre girişimcilerin sahip olduğu karakteristik özellikler onları girişimsel davranmaya yol açmaktadır.⁷¹⁴ Örneğin, McClelland girişimcilerin ayırt edici özelliği olarak başarı güdüsü kavramını ortaya çıkarmıştır. Ona göre girişimci belli amaçlara sahip olan ve bu amaçlara bağımsız bir şekilde ulaşmaya çalışan yüksek başarıya ihtiyacı olan kişidir. Rotter, içsel kontrol odağının başarıya ihtiyacı ile tutarlı olduğunu ortaya koymuştur. Casson'a göre ise başarılı girişimcilerin tipik özellikleri şunlardır: Risk alma yeteneği, yenilikçi olma, piyasanın nasıl işlediğine yönelik bilgi sahibi olma, üretim bilgisi, pazarlama becerisi, iş idaresi yeteneği ve işbirliği yeteneğidir.⁷¹⁵

Driessen ve Zwart başarılı girişimcilerin özellikleri konusunda üç ana özellik ve beş ikincil özellik olduğunu ileri sürmüştür. Ana özellikler: Başarıya ihtiyacı, içsel kontrol odağı ve risk alma eğilimidir. İkincil karakteristikler ise şunlardır: Otonomi ihtiyacı, belirsizliğe tolerans, bağlanma ihtiyacı ve dayanıklılık. Yaptıkları çalışmada başarılı girişimcilerin bu özelliklerden daha az başarılı olan girişimcilere, küçük işletme yöneticilerine ve girişimci olmayanlara göre daha yüksek bir puan aldıklarını göstermişlerdir.⁷¹⁶

Görüldüğü gibi girişimcilik konusunu araştıran psikologlar, girişimcilerin davranışını açıklama girişimlerinde sıkça başarı ihtiyacı ve risk alma eğilimi gibi motivasyonel kavramlar kullanmışlardır. Motivasyonla ilgilenen psikologlar fikirlerini girişimci üzerinde test etmek istemişlerdir. Risk alma eğilimi yalnızca motivasyon araştırmalarında değil, kişilik araştırmalarında da incelenmekte olup son 15-20 yıldır bilişsel psikolojide büyük bir ilgi odağı olmuştur. Aşağıda bu özelliklere yönelik araştırmalara yer verilecektir.

Ancak, belirtilen özelliklerin objektif doğası konusunda bir tartışma bulunduğunu belirtmek gerekir. Örneğin Hampson kişisel özelliklerin davranıştan ortaya çıkarıldığını ve davranışın kişilik özelliğinin tek objektif ürünü olmadığını belirtmiştir. Bireyler, kişilik ve onunla ilişkili davranışlar hakkında sezgiye ve tanımlayıcı inançlara sahiptirler. Bu nedenle bir girişimci ile etkileşimde olan kişiler girişimcinin kişiliği üzerinde etkilere sahip olacak ve bu etkiler ve girişimcinin öz imajı (saelf-image) onun nasıl karar vereceğini etkileyecektir. Hampson'ın bakışında kişilik yalnızca doğal özelliklerin bir ürünü olmayıp, fakat ayrıca kişinin kendi algılamaları ve diğer kişiler tarafından yapılandırılmaktadır.⁷¹⁷

Chell için ise "özellikler" kategorik kavramlardır. Diğer yanda "davranışlar X özelliğinin olması, X özelliğinin olup olmaması gibi sınıflandırılmıştır." Chell üstelik "bazı davranışların diğerlerine oranla daha karakteristik özellikler gösterdiğini, belirli bir özelliğin prototipi olarak kabul edildiğini ve bir girişimci profili yaratmak için ortak olan nitelikler olduğunu belirtmiştir.⁷¹⁸

⁷¹⁴ Cromie, a.g.e., s.13.

⁷¹⁵ Littunen, a.g.e., s.295 .

⁷¹⁶ Martyn P. Driessen-Peter S. Zwart, "The Role of The Entrepreneur in Small Business Success: The Entrepreneurship Scan", <http://www.unternehmerscan.de/files/ICSBv5.pdf>, 24.04.2007.

⁷¹⁷ Cromie, a.g.e., s.12.

⁷¹⁸ A.g.e., s.12.

Gerçekte girişimci özellikleri üzerine yapılan araştırmaların büyük bir kısmı girişimcileri geniş ölçüde genel nüfustan ve yöneticilerden ayıran kişilik özelliklerinin ne olduğunu bulmaya yönelik olmuştur. Tahminen, bu tür kişilik özellikleri daha sonradan girişimciliğe ait başarıyı tespit etmede kullanılacaktır. Üstelik girişimcinin çocukluğunu geçirdiği aile çevresi, eğitimi, kişisel değerleri, yaşı ve çalışma deneyimi gibi karakteristikleri ve geçmişi konusunda çok sayıda araştırma yapılmıştır. Fakat bu çalışmalar genellikle araştırma durumuna bağlı olarak çatışan sonuçlara sahip olmuştur.

Girişimci kararlarını etkileyen kişilik özelliğine yönelik yapılan araştırmalar yukarıda görüldüğü gibi çok sayıda özellik belirtmişlerdir. Aşağıda en sık araştırılan şu özelliklere yer verilecektir: Başarı güdüsü (ya da başarıya ihtiyacı), kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma.

3.2.1. Başarı Güdüsü

Girişimcilik psikolojisine yönelik geleceği en parlak yaklaşım başarı güdüsü ile ilgili teorik ve ampirik literatüre dayanmaktadır. Geleneksel olarak araştırmacılar başarı güdüsünü kişinin üstünlük ve başarı elde etmek için zorluklara karşı harekete geçme konusundaki içsel eğilimi olarak tanımlamışlardır.⁷¹⁹ McClelland başarı ihtiyacının kültürel olarak kazanıldığını ve girişimcinin temel bir psikolojik özelliği olduğunu savunmuştur. Bu bakış açısı firma başarısı üzerinde liderin başarı güdüsünün etkisini gösteren kanıtlar ile desteklenmiştir. Diğer çalışmalar daha çok girişimsel davranış ve başarı güdüsünün değişik özellikleri arasındaki ilişkiye odaklanmışlardır. Bu araştırmalar kişisel sorumluluğun, belirsizliğe toleransın, yaratıcılık ve çok çalışma isteğinin yüksek girişimci eğilimi olan kişileri karakterize edip etmediğini ve bu özelliklerin girişimciler ile diğer kişiler arasında farklı olup olmadığını incelemeye yönelik olmuştur.⁷²⁰

McClelland'ın başarı güdüsü teorisi girişimcilik literatüründe başarılı girişimciler ile ilişkilendirilen temel bir özellik olarak belirtilmiştir.⁷²¹ Girişimciyi, çabalarıyla emek ve sermaye başta olmak üzere üretim faktörlerini bir araya getiren, sonuç olarak daha fazla mal ve hizmet üreten ve böylece toplumun toplam zenginliğini ya da maddi refahını arttıran kişi olarak tanımlayan McClelland'a göre yüksek başarı puanına sahip olan girişimcilerin yüksek başarı elde etme olasılığı daha fazladır.⁷²² Başarı güdüsü bir kişinin görevleri başarıya gücü ve isteği olarak tanımlanabilir.⁷²³ Bu özelliğin girişimciler ile bağlantısını kuran ilk ampirik

⁷¹⁹ Abraham Sagie, Dov Elizur, "Achievement Motive and Entrepreneurial Orientation: A Structural Analysis", *Journal of Organizational Behavior*, Vol:20, No.3, 1999, 375-387, s.375

⁷²⁰ A.g.e., s.376.

⁷²¹ A.B.Ibrahim-Khaled Soufani, Entrepreneurship Education and Training in Canada, *Education + Training*, Vol:44, No: 8/9, 2002, 421-430, s.425.

⁷²² David McClelland-David Winter, *Motivating Economic Achievement*, New York: The Free Press, 1969, s.214.

⁷²³ Utsch ve Rauch, a.g.e., s.51.

çalışmalar McClelland'a aittir.⁷²⁴ Bu çalışmalarda McClelland, girişimciyi işletmenin sahip-yöneticisi yanında satıcı, danışman ya da büyük bir şirketin çalışanı gibi “girişimcisel meslekler” olarak ele almıştır.⁷²⁵ McClelland'ın teorisine göre güçlü bir başarı güdüsüne sahip olan bireyler problemleri kendi çözmek isteyen, hedefler koyan ve bu hedeflere kendi çabaları ile ulaşmak isteyen kişilerdir. Teori, güçlü başarı ihtiyacına sahip olan kişilerin girişimci olarak diğerlerine göre daha başarılı olduklarını belirtmektedir.⁷²⁶

McClelland, kültürlerin “başarma ihtiyacı” ya da nAch olarak ifade ettiği kişilik özelliğini farklı boyutta cesaretlendirdiğini ileri sürmüştür. nAch'ın başarılı girişimci kişiliği için gerekli bir bileşen olduğunu ve gelişmemiş bir ekonomiden gelişmiş bir ekonomiye geçişin temeli olduğunu belirten McClelland ayrıca nAch'ın Tematik Algılama Testi kullanılarak bireylerde ölçülebileceğini, nAch'ın bir kültür içinde çocuk yetiştirme uygulamalarının bir fonksiyonu olarak kültürler arasında ve bireyler arasında değiştiğini iddia etmiştir. McClelland, ABD içinde Winterbottom'da yüksek ya da düşük nAch olarak sınıflandırılan çocuklara sahip annelerin tutum ve davranışlarındaki farklılıkları ortaya çıkarmıştır.⁷²⁷

McClelland'ın iddiası yüksek bir nAch düzeyi yakalayan kültürlerin yüksek ekonomik büyüme oranlarını yakalayabileceği üzerinedir. Bunu kanıtlamak için Türkiye dahil farklı kültürlerle sahip ülkeler üzerinde çalışmalar yaptı. McClelland 23 ülke için 1920-1929 ve 40 ülke için 1946-1955 döneminde çocukların okul kitaplarında örnek hikayeler toplayarak ülkelerin nAch ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırdı. Araştırmada 1925 dönemindeki hikayelerde ortaya çıkan başarı güdüsü düzeyi ile 1929-1959 dönemini kapsayan elektrik tüketimindeki artış olarak ölçülen ekonomik büyüme arasında önemli bir ilişki olduğunu gösterdi.⁷²⁸ McClelland bu sonuçları geçmiş toplumların başarı güdüsünü ölçmek için bazı ilginç girişimler (eski Yunan ve Columbian Peru öncesi vazolar üzerindeki dekorasyon stillerini ölçmeyi içeren) ile desteklemiştir. Tüm örneklerde savaş sonrası yıllarda ekonomik aktivite düzeyi ile başarı güdüsü arasında ilişki tespit edilmiştir.⁷²⁹ Daha geniş analizde diğer güdüler, özellikle dış-yönelimli, ile ekonomik büyüme arasında ilişki bulmasına rağmen McClelland'ın bilinen en önemli sonucu nAch ile ekonomik büyüme arasında kurduğu ilişki olmuştur.

Çocuk yetiştirme uygulamaları ve nAch arasındaki ilişki başka çalışmalarda da ortaya çıkmıştır. Child, Storm ve Veroff 110 kültürü kapsayan çalışmalarında kendi geleneksel ve efsanevi hikayelerinde nAch'ın önemini belirten kültürlerin kendine hakim olmayı (self mastery) teşvik eden çocuk yetiştirme uygulamalarına sahip olduklarını göstermişlerdir.⁷³⁰

⁷²⁴ David C. McClelland, *The Achieving Society*, Princeton, N.J: Van Nostrand, 1961.

⁷²⁵ Herron, a.g.e., s.21.

⁷²⁶ Littunen, a.g.e, s.296.

⁷²⁷ McClelland, a.g.e., s.352.

⁷²⁸ A.g.e., Bölüm 3.

⁷²⁹ A.g.e., Bölüm 4.

⁷³⁰ Lea vd.,a.g.e., s.437.

Crockett, ABD’de yine sadece alt-sınıf aile geçmişine sahip çocukların nAch düzeyi ile sosyal statüde yükselmeleri arasında ilişki olduğunu göstermiştir.⁷³¹ McClelland ABD’de ve Japonya’da en azında otta sınıf ya da orta-alt sınıf aile geçmişi olan öğrenciler arasında iş (ticari faaliyet)) kariyerleri ile ilgili olarak öğrencilerin ilgisini nAch düzeyleri ile ilişkilendirdi. Bu sonuçları açıklamak için McClelland, belirli tip toplumlarda bazı insanlar için ticari faaliyetlerin başarı için tek yol olduğunu ileri sürmüştür. Zaten elit olanlar ya da toplumlara girişimciliğe hiçbir prestij yüklemeyenler diğer kariyer tiplerinde başarıyı aramaktadırlar. McClelland bunu çok detaylı bir biçimde açıklamıştır.⁷³²

Başarı güdüsü araştırmaları, McClelland ve iş arkadaşlarının çalışmaları sayesinde geliştirilerek başarıya odaklı performans kuramına dönüştürülmüştür. Bunlar başarı ihtiyacını “bazı mükemmel standartlar ile rekabet etmek” ya da “aynı konuda yapılan bir değişiklik” şeklinde ifade etmişlerdir. Laboratuvarlarda yapılan uzun deney çalışmaları sonucunda başarı güdüsünün karar verme ile ilişkisi konusunda çok sayıda fikir ortaya çıkmıştır. McClelland ile Winter’in bu konudaki düşünceleri şöyledir:

“Yüksek nAch’ı olan bireyler üzerinde yapılan laboratuvar araştırmaları bunların genellikle başarılı ve rasyonel girişimciler gibi davrandığını göstermektedir. Yani bu insanlar, tatminkâr bir başarı şansını arttırmak için kendileri için ne çok kolay ne de çok zor olan orta derecede zor hedefler koymaktadırlar.”⁷³³

McClelland, bir faaliyetin yerine getirilmesinde harekete geçirici güç olan başarı güdüsü için üç şartın olduğunu ileri sürmüştür:

1. Bireyler kendilerini, sonuçtan sorumlu olarak görmelidirler,
2. Bireylerin başarılı mı ya da başarısız mı olduklarını değerlendirmeleri için sonuçların açıkça bilinmesi gerekmektedir,
3. Başarı kesin olmayıp orta derecede(ölçülü) risk alma ile ilgili olmalıdır.

Bu şartların yalnızca laboratuvar deneylerine katılan üniversite öğrencileri için geçerli olmayıp, girişimciler için de geçerli olduğu tespit edilmiştir. McClelland’ın kanaatine göre girişimciler, sorumluluğu üstlenen insanlardır. Daha önce bahsi geçen yüksek başarı ihtiyacı konusundaki laboratuvar bulgularına dayanarak McClelland, girişimcilerin başarı ihtiyacı konusunda diğer meslek sahiplerine nazaran daha yüksek puan alacaklarını ve ölçülü riskler üstleneceklerini ileri sürmüştü. Sosyalist Polonya dahil birçok ülkede yapmış olduğu araştırmalar bu beklentiyi desteklemiştir.⁷³⁴

⁷³¹ Harry J. Crockett, “The Achievement Motive and Differential Occupational Mobility in the United States”, *American Sociological Review*, 27, 1962, pp.191-204.

⁷³² Bakınız McClelland, a.g.e., Bölüm 7.

⁷³³ McClelland ve Winter, a.g.e., s.11.

⁷³⁴ McClelland, a.g.e., ss.210-225.

1961 yılında McClelland'ın *Başaran Toplum (The Achieving Society)* kitabı yayımlandığında, önemli bir iktisadi sorun olan ekonomik büyüme sorununun çözülmesi için psikolojik kuram ve yöntemlerin kullanılması konusunda da büyük bir çaba söz konusu olduğundan, önemli bir ilgi görmüştü. Çeşitli ülkelerde yöneticiler üzerine yapmış olduğu araştırmaların yanı sıra McClelland gerek popüler edebiyat kitaplarındaki ve gerekse çocukların okul kitaplarındaki başarı ihtiyacının içeriğini inceleyerek 1925'te ve daha sonra 1950'de başarıma ihtiyacından yüksek puan alan ülkelerin, düşük puan alan ülkelere göre ekonomik olarak daha hızlı geliştiklerini tespit etmiştir.⁷³⁵

McClelland ayrıca başarı güdüsünün eğitim ile yükselebileceğini de göstermiştir. Hindistan'da bir dizi projede McClelland ve Winter işadamlarının nAch düzeylerini artırmayı amaçlayan ve kısa dönemlerde yapılan eğitimlerin en azından ileriki yıllarda girişimcilik aktivitelerinde önemli bir artışa yol açtığını göstermiştir.

Bu ve daha sonraki çalışmalarla başarı ihtiyacının girişimci özellikleri içinde oldukça önemli bir yeri olduğu kabul edilmiştir.⁷³⁶ Bir kişinin başarıya ulaşmak için çok çalışma ihtiyacını ifade eden nAch basit bir çalışmadan ziyade bir yaşam biçimi olarak kabul edilmekte ve bu bireylerin bazı özellikler sergiledikleri düşünülmektedir. Yüksek başarı ihtiyacına sahip olan kişiler her şeyden önce kendilerine çok çalışmayı gerektiren hedefler koymakta ve amaçlarını gerçekleştirme konusunda cesur kararlar vermektedirler. Bu kişiler üstelik görev sorumluluklarını hemen alma eğilimindedirler, kişisel girişim sergilemektedirler, olayları planlama ve kontrol etme eğilimindedirler ve performans düzeyleri konusunda somut geribildirim almak istemektedirler. Bu kişilerin ayrıca maceracı, proaktif ve fırsatçı bireyler oldukları söylenebilir.⁷³⁷

Bu kişiler firmalarının yapısını etkileyecek bazı özelliklere de sahiptirler. İlk olarak bu insanlar bir şeyler yapma konusunda hemen sorumluluk alma eğilimindedirler ve bir başarı için doğrudan ve kişisel sorumluluk alma duygusuna sahip olmadıkça tatmin olmazlar. Bu nedenle bunlar kontrollü sürdürmek için otoriteyi merkezileştirme eğilimindedirler. İkinci olarak bu kişiler yaptığı şeylerin ne kadar iyi olduğu konusunda sık sık somut geri bildirim almak isterler. Bu nedenle karmaşık maliyet, kalite ve kârlılık kontrolleri yapacak ve bunları yönetecek ve gerçekleştirecek uzman personel çalıştırma eğilimindedirler. Üçüncü olarak bu kişiler kontrol edilebilir ve öngörülebilir şeyleri arzu ederler, daima ileriye planlarlar. Kontrol edilebilir ve tahmin edilebilir işleri yapma konusunda onlar resmi kuralları, politikaları ve yöntemleri benimserler. Bunlar ise belirsizliği azaltmada onlara yardımcı olmaktadır⁷³⁸

⁷³⁵ A.g.e., s.72.

⁷³⁶ Bakınız Bradley R. Johnson, "Toward a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, 1990, 39-54.

⁷³⁷ Cromie, a.g.e., s.17.

⁷³⁸ Danny Miller-Cornelia Droge, "Psychological and Traditional Determinants of Structure", *Administrative Science Quarterly*, Vol:3, No:4, 1986, pp.539-560, s.541.

McClelland, yüksek başarıma ihtiyacına sahip olan kişileri daha çok kendine güvenen, dikkatlice hesaplanmış riskleri almada zevk alan, çevresini aktif olarak araştıran ve yaptıklarının somut ölçümleri ile çok fazla ilgilenen kişiler olarak ifade etmiştir. Çalışmayan, işsiz bir insanın bir iş bulmak için nasıl hareket ettiğini inceleyerek, yüksek ve düşük başarı güdüsüne sahip olan insanlar arasındaki farkı ortaya çıkarmaya çalışan McClelland, yüksek başarı güdüsüne sahip olanların iş bulmada daha fazla aktif olduğu sonucuna varmıştır. Bu gibi kişilerin hemen iş bakmaya başladığını, daha fazla sayıda firmayı gezdiğini, iş bakmak için şehir dışına çıkmaya daha fazla istekli olduklarını ve bir iş bulmada daha fazla teknik kullandıklarını tespit etmiştir. Aksine başarı güdüsü “düşük” olanlar ise işsizlik sigortası ile yaşamını sürdürerek, kendi eski firmalarının yeniden onları çağırılmalarını ya da iş bulma kurumunda bir cevap beklemişlerdir.⁷³⁹

Girişimcilerin kendi işini kurma nedenleri konusunda yapılan bir araştırma sonucunda cevap verenlerin başlıca güdeleri Tablo-7’de belirtilmiştir. Tablo’da görüldüğü gibi başarıma arzusu iş kurma nedenleri arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Kendi işini kurmada ekonomik güdülerin önemi inkar edilmemektedir. Fakat kişilerin kendi işini kurmaya yol açan başka güdüler de bulunmaktadır. Bu noktada Frankel şunu belirtmiştir. “.....Geçmişte girişimcinin amacı para kazanmak ve tanınmaktır. Günümüzde bunların yerini otonomi, yaratıcılık ve macera almıştır.” Dolayısıyla ekonomik olmayan güdüler ekonomik güdüler ile birlikte iş kurmanın en önemli temelini oluşturmaktadır.⁷⁴⁰

Tablo-7: İşletme Sahiplerinin Kendi İşlerini Kurma Nedenleri.

Neden	Toplam Frekans	Erkek	Kadın
Otonomi	58	32	26
Başarıma arzusu	46	23	23
İş Memnuniyetsizliği	46	25	21
Para	35	21	14
Kariyer	26	6	20
Çocuk yetiştirme	14	1	13
Piyasa fırsatı	6	4	2
İş güvensizliği	6	2	2

Kaynak: Stanley Cromie, “Motivations of Aspring Male and Female Entrepreneurs, *Journal of Organizational Behavior*, 8, 1987, 251-261, s.255.

⁷³⁹ Cromie, a.g.e., s. 13.

⁷⁴⁰ Greta Frankel, “Nordic Female Entrepreneurs”, *Equal Opportunities International*, 3, 1984, 24-29, s.24.

Miron ve McClelland yaptıkları çalışmalarda başarıma ihtiyacı ile girişimcilik başarısı arasında ampirik kanıtlar elde etmişlerdir.⁷⁴¹ Daha çok yeni kurulmuş bir işe yönelik olarak girişimcilerin performansını ele alan ve ileri teknoloji işletmelerin kurucularının başarı ihtiyacını ölçen bir çalışma Komives⁶⁹ tarafında yapılmıştır. Komives bu grup arasında yüksek bir başarı ihtiyacı olduğu sonucuna varmıştır.⁷⁴²

Risk sermayedarları (venture capitalists) tarafından yapılan değerlendirmelerin başarı güdüsü ile ilgili olduğunu belirten ve bu değerlendirmelerin riskli girişimlerin akıbeti açısından önemli olduğunu düşünen Khan, risk sermayedarlarına yönelik bir araştırma yapmıştır. McClelland'ın kuramına benzer olarak, bu uzmanların girişimcileri desteklemeye ilişkin riskler konusunda yapacakları değerlendirmelerde, girişimcileri başarı güdüsü yüksek bireyler olarak nitelendireceklerini ileri sürmüştür. Bu beklenti net bir şekilde sonuçlara da yansımıştır. Girişimcilerin yaratıcılığı ve becerisi konusunda risk sermayedarların yapmış olduğu yorumlar da gerçek sonuçları çok daha iyi tahmin etmiştir.⁷⁴³

Begley ve Boyd yaptığı çalışmada, başarı güdüsünün girişimcilerde girişimci olmayanlara göre daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır. Bununla birlikte bu farklılık istatistikî olarak anlamlı iken, mutlak terimler açısından oldukça küçük (2.22'lik standart bir sapma ile 5'ten 25'e kadar olan bir ölçekte 21.52 vs.20.84) çıkmıştır. Bu çalışmada ayrıca, girişimcilerin başarı ihtiyacı ile büyüme ve aktif karlılık arasında istatistikî olarak herhangi bir ilişki bulunmamıştır.⁷⁴⁴

Kadın girişimcilerin başarı güdüsüne yönelik çalışmalar da yapılmıştır. Örneğin, De Carlo ve Lyons yaptıkları çalışmada kadın girişimcilerin genel kadın nüfusuna göre daha yüksek başarı güdüsüne sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır. Wadell, Mehrabian ve Bank'ın başarı ihtiyacı anketini kullanarak yaptığı araştırmada kadın girişimcilerin sekreterlerden daha yüksek, fakat kadın yöneticilerden daha düşük puan aldıklarını tespit etmiştir.⁷⁴⁵

Görüldüğü üzere McClelland'ın, başarı güdüsü temelindeki yaratıcı çalışması, çoğu yetersiz gelişmiş ülkelerde yapılan çok sayıda araştırma için ilham kaynağı olmuştur.⁷⁴⁶ Başarı motivasyonu kavramı başlangıçta McClelland'ın kullandığı şekilde kullanılmış, ancak kısa süre içinde ekonomik büyüme ve girişimcilikle olan alakasının büyük bir kısmını yitirmiş ve gözler büyük oranda, başarı puanlarını etkileyen kültürel farklılıklara çevrilmiştir. McClelland başlangıç noktası olarak Weber'ın Protestan ahlâkı ve kapitalizmi konu alan çalışmasını almış ve başarıyı din ve ekonomik çaba arasında önemli bir ara faktör olarak

⁷⁴¹ David Miron-David C. McClelland, "The Impact of Achievement Motivation Training on Small Business", *California Management Review*, 21: 4, 1979, pp. 13-28.

⁷⁴² Herron, a.g.e., s.21.

⁷⁴³ Arshad M. Khan, "Entrepreneur Characteristics and the Prediction of New Venture Success", *Omega*, 14, 1986, 365-372 .

⁷⁴⁴ Thomas M. Begley- David P. Boyd, "Psychological Characteristics associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses", *Journal of Business Venturing*, 2 (1), 79-93.

⁷⁴⁵ Bowen ve Hisrich, a.g.e., s.396.

⁷⁴⁶ Wärneryd, The Psychology of.....a.g.e., s.419.

görmüştür. Diğer araştırmacılar da kültürel farkları mercek altına almayı tercih etmiş ve durumsal davranış örneklerinin anlamının kültürler arasında değiştiğini vurgulamıştır. Japon kültürü gibi bazı kültürler bireye değil, topluma odaklı kültürlerdir. McClelland'a göre yüksek başarı ihtiyacı olan bir birey "yalnız kurt"tur ve dolayısıyla başarı motivasyonuna Japonya'da ABD'den farklı bir anlam verilmektedir.⁷⁴⁷ Bilişsel süreçlere yönelik artan ilgi, başarı motivasyonundan ziyade başarı ve başarısızlık ile bu tecrübelerin öğrenmeye olan etkileri konusundaki araştırmaların gelişmesine sebep olmuştur. Bir diğer gelişme farklı başarı güdüsü çeşitlerini birbirinden ayırma çabalarında görülmektedir. Nicholls, görev bağlılığı ile ego bağlılığı olmak üzere iki çeşit başarı güdüsü önermiştir.⁷⁴⁸ Kukla ve Scher en az dört çeşit başarı güdüsü olabileceğini öne sürmüştür.⁷⁴⁹

Son zamanlarda bazı araştırmacılar başarı güdüsüne yönelik çoklu faktöryel bir yaklaşım geliştirmişlerdir. Bu yaklaşıma göre başarı alanı bağımsız bileşenlerden oluşmakta ve bir bileşendeki yüksek başarı diğer bileşende zorunlu olarak yüksek bir başarı getirmemektedir. Cassidy ve Lynn başarı güdüsünün temel faktörlerini çalışma etiği, bağımsızlık, rekabet etme, statü amacı ve para ve servet edinme şeklinde belirtmişlerdir. Sagie ve Elizur'a göre başarı güdüsü kuşkusuz kazanma isteği ve yüksek başarı elde etme ile ilgilidir; fakat öncelikli olarak dışsal ödüllerden ziyade içsel bir başarı ve üstünlük duygusu tarafından yerine getirilmektedir.⁷⁵⁰

Başarı motivasyonu kuramını inceleyenler görünüşte kuramın çok sayıda ilginç araştırma başlattığı, başarı güdüsünün davranış üzerinde bir kısım etkisini ispatladığı ancak etkisinin fırsat yapısı gibi diğer faktörlere kıyasla küçük olduğu konusunda hemfikirdirler. Bazı araştırmacılar McClelland'ın başarı motivasyonu fikrine yönelik ilginin azaldığını ve nedensel özellikleri kapsayan daha farklılaştırılmış bir kurama yönelik ilginin arttığını belirtmektedirler.⁷⁵¹

Wärnerd'e göre McClelland'ın başarı motivasyonunu konu alan çalışması çok ihtiyaç duyulan makro-psikolojik kuram oluşturma çabasından dolayı oldukça önemlidir. McClelland, iktisatçıların psikolojiden istediği basit bağlantılardan birini sunmuş ve evrensel geçerliliği olan başarı motivasyonu kavramını atfetmiştir. TAT ya da mevcut işlevsel kaynaklar aracılığıyla yapmış olduğu sembolik üretim analizleri sayesinde kuramı için etkili destekler sağlamıştır. Wärnerd'e göre kuram önemini yetirmemiş fakat (mikro)psikoloji

⁷⁴⁷ Bknz, Yoshihisa Kashima- Harry C. Triandis, "The Self-serving Bias in Atributions as a Coping Strategy, A Cross-Cultural Study", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 17, 1986, ss.83-97.

⁷⁴⁸ John G. Nicholls, "Achievement Motivation: Conceptions of ability, Subjective Experience, Task Choice, and Performance", *Psychological Review*, 91, 1984, ss.328-346.

⁷⁴⁹ Andre Kukla-Hal Scher, "Varieties of Achievement Motivation", *Psychological Review*, 93, 1986, ss.378-380.

⁷⁵⁰ Sagie ve Elizur, a.g.e., s.376.

⁷⁵¹ Kültürler arası araştırma örnekleri için, cinsiyet farklarını da ele alan, bakınız Theodore A., Chandler-Deborah D. Shama, Fredric M. Wolf, "Gender Differences in Achievement and Affiliation Attributions", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 14, 1983, 241-256 ve Kashima ve Triandis...a.g.e., ss.83-97.

açısından kuramın bir takım zayıf noktaları mevcuttur. Bu konu ile ilgili Wärneryd'in görüşleri şöyledir.⁷⁵²

1. Başarı güdüsü kavramsal olarak net değildir ve bunu güdüyü tanımlamak için anlamları değişik olan ibarelerin kullanılmış olmasından çıkarabiliriz. “Daha iyi performans gösterme isteği” yada “mükemmel olanla kıyaslama” birden fazla anlama çekilebilir.

2. Ölçüm sorunları söz konusudur. Başarı güdüsü dört TAT resminin kullanılması ile ölçülmektedir. Bu nedenle puanlama bazen şüpheli olmaktadır; ancak değerlendirme unsurları arasındaki mutabakat oldukça yüksektir.

3. Grup yöntemi kullanılmıştır. Bu nedenle bireysel tahminler yapılamamaktadır. Laboratuvar deneylerinden elde edilen veriler, standart puanlar açısından kıyaslanan gruplara aittir.

3.2.2. Risk Alma Eğilimi

Girişimcilik konusuyla ilgilenen psikologlar, girişimcilerin karar verme davranışını açıklamaya çalışırken başarı ihtiyacı ve risk alma eğilimi gibi motivasyonel kavramları çok sık kullanmışlardır. Motivasyonla ilgilenen psikologlar fikirlerini girişimciler üzerinde test etmek istemişlerdir. Risk alma eğilimi yalnızca motivasyon araştırmalarında değil, kişilik araştırmalarında da incelenmiş olup son 20-30 yıldır bilişsel psikolojide büyük bir ilgi odağı olmuştur.

Girişimcilik literatüründe çok özel bir anlama sahip olan risk kavramının çeşitli unsurları bulunmaktadır. Demer, riskin üç unsurunu belirtmiştir: Kavramsal, yönetsel ve çevresel risk. Kavramsal risk, yanlış bir karar verilmesi ya da bir konu hakkında yanlış varsayımlarda bulunulması nedeniyle doğru olmayan bir model kullanılması sonucunda bir konu ya da problemin eksik formülasyonu olarak tanımlanmıştır. Büyüme oranları ya da piyasa büyüklüğü konusunda aşırı tahminlerde bulunulması girişimciler için ortak olan kavramsal bir risk örneğidir. Yönetsel risk, kavramlaştırılmış bir konu ya da planın uygun biçimde gerçekleştirilmeme riskidir. Örneğin, nakit akış yönetiminde başarısızlık girişimciler için yönetsel bir risktir. Çevresel risk, çevresel koşullarda beklenilmeyen değişikliklerin sonucunda oluşan risktir. Talep şartlarında, teknolojide, rekabet alanında meydana gelen değişiklikler firmayı tehdit eden dışsal faktörlere örnek verilebilir.⁷⁵³

Risk alma kavramı çeşitli şekillerde tanımlanabilir. Örneğin van der Kuip ve Verheul risk almayı, “kişinin başarılı olma olasılığı yüzde 100'den daha az olan bir aktiviteyi üstlenmesi ya da kayıp ya da kazançlara açık olması” şeklinde tanımlamışlardır.⁷⁵⁴ Lies, risk kavramını

⁷⁵² Wärneryd, “The Psychology of”.....a.g.e., s.420.

⁷⁵³ McCarthy, a.g.e., s.563.

⁷⁵⁴ Van der Kuip ve Verheul, a.g.e, s.13.

bazı eylemler ile birlikte meydana gelen olası negatif sonuçlar olarak tanımlamıştır. Ona göre girişimci dört tip risk ile karşı karşıyadır. Finansal, kariyer, sosyal ve psikolojik risk. Lies, ayrıca iş başarısızlığı ile ilgili sosyal ve psikolojik riskin finansal riskten daha önemli olduğunu ileri sürmüştür.⁷⁵⁵ Bird, risk almayı potansiyel bir girişimci açısından dört kısma ayırmıştır: Ekonomik risk, sosyal risk, kariyer gelişimi açısından risk, psikolojik risk ve sağlıkla ilgili risk.⁷⁵⁶ Finansal, sosyal ve ruhsal dahil risk alma ayırt edici bir girişimcilik özeliği olarak kabul edilmiştir.

Araştırmalar risk alma eğilimini başarılı girişimciler ile ilişkilendirilen tipik bir özellik olarak kabul etmiş, fakat başarılı girişimcilerin özellikle riskli durumları aramadıklarını ya da riskten kaçma çabası içinde olmadıklarını da ortaya koymuştur. Girişimciler, riskin ve yeni fırsatların doğasında var olan belirsizliği kabul etmede istekli kişiler olarak görülmüşlerdir.⁷⁵⁷

Risk alma eğilimi ile ilişkilendirilen bazı özellikler bulunmaktadır. Örneğin Ray, risk konusunda yaptığı çalışmada öz-saygının risk alma eğilimi ile çok yakın bir ilişki içinde olduğu ve onu teşvik edebileceğini ileri sürmüştür. Ona göre çok düşük öz-saygıya sahip olan kişiler ya hiç risk almazlar ya da çok yüksek risk alırlar. Uygun bir öz-saygı düzeyine sahip kişiler ise ortaya çıkan farklı durumlara göre risk almaktadırlar.⁷⁵⁸ Chen vd., risk almanın girişimci öz-etkinliğin temel belirleyicisi olduğunu ortaya koymuşlardır.⁷⁵⁹ Bir grup çalışma risk alma ve başarıma ihtiyacı arasındaki ilişkiyi doğrulamıştır.⁷⁶⁰

Girişimciliğin ekonomik anlamda tartışılmasında genellikle girişimcilerin diğer insanlara göre daha az riskten kaçma eğiliminde oldukları varsayılmaktadır.⁷⁶¹ Genel anlamda bir kişi bilinçli olarak büyük bir riske girip başarısız olduğunda bu konuda yapılacak yorum bellidir ve bu olayda başarısızlık istisnai bir durum değildir. Başarısızlığa uğrayan bir girişimci, atfetme (yükleme) kuramının öne sürdüğü gibi başarısızlığını talihsizlik sayabilir. Girişim başarılı ise onu dışarıdan gözlemleyen biri yine de bu girişimin büyük risk taşıdığını ve şans eseri başarılı olduğunu düşünebilir. Fakat başarılı girişimciler başarılarını açıklamada birinci faktör olarak şans göstermemektedirler. McClelland'ın hipotezine göre yüksek başarı ihtiyacı olan bireyler, orta düzey (ölçülü) risklere girmektedirler. Kendi araştırmalarında bunun birçok ispatını yapmış, ancak girişimcinin riske girmesinin arkasında çevresel fırsatlar, bireysel yetenekler vb. ne tür boyutların bulunduğunu tespit etmeye yönelik araştırma yapmamıştır.

⁷⁵⁵ McCarthy, a.g.e, s.563.

⁷⁵⁶ Littunen, a.g.e, s.295.

⁷⁵⁷ Ibrahim ve Soufani, a.g.e, s. 425.

⁷⁵⁸ Dennis M Ray, "The Role of Risk Taking in Singapore", *Journal of Business Venturing*, 9,1994, s.157-177.

⁷⁵⁹ Chao C. Chen-Patricia Gene Grene-Ann Crick, "Does Entrepreneurial Self Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers ?", *Journal of Business Venturing*, 13, 1998, 295-316.

⁷⁶⁰ John W. Atkinson-Jarvis R. Bastjan-Robert W. Earl-George H. Litwin, "The Achievement Motive, Goal Setting, and Probability Preferences", *Journal of Abnormal Social Psychology*, 60, 1960, pp.27-36.

⁷⁶¹ Richard E Kihlstrom- Jean-Jacques Laffont, "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Politicak Economy*, 87, 1979, pp.719-748.

Cantillon'un teorileri ve onun takipçileri doğrultusunda girişimcilik konusunda çalışan araştırmacılar tarafından risk alma eğilimi girişimcilere atfedilen ilk özelliklerden olmasına rağmen, çok sayıda böyle araştırma doğrudan ampirik destekten yoksun teori oluşturma biçiminde olmuştur. Bu nedenle risk almanın girişimcinin tipik bir özeliği olup olmadığına yönelik yapılan ampirik çalışmalar farklı sonuçlar vermiştir. Yukarıda belirtildiği gibi McClelland'a göre girişimciler başarı ihtiyacı yüksek olan kişilerdir ve bu nedenle orta derece risk almayı tercih edeceklerdir. Bu nedenle McClelland'a göre risk alma ölçülü olmalı ve şanstın ziyade akılla dayanmalıdır.⁷⁶²

Burada riskten kaçınma ile aktif olarak riske girme arasında bir fark olduğunu belirtmek gerekmektedir. Girişimciler bazı durumlarda riskten kaçamadıkları gibi bazı durumlarda da inandıkları şeyler konusunda risk almada istekli olabilmektedirler. Fakat çok sayıda araştırmacı girişimcilerin riskleri dikkatli bir biçimde değerlendirdikleri ve hesapladıkları ve bu nedenle yüksek riskten ziyade orta derecede, ölçülü riskler aldıklarını belirtmektedir. Timmons bu olguyu şöyle ifade etmiştir: "Onlar (girişimciler) kumarbaz değildirler; fakat hesaplı bir risk almada isteklidirler."⁷⁶³

Brockhaus, girişimcilerin risk alma eğilimini yöneticilerle karşılaştırdığı önemli bir ampirik çalışma yapmıştır.⁷⁶⁴ Brockhaus, yaptığı bu çalışmada girişimcileri işletmenin sahip-yöneticileri olarak tanımlamıştır. Bununla birlikte bu deneklerin ilk olarak üç ay öncesinde sahip-yöneticiler olarak işini kurdukları göz önüne alındığında, araştırmada oldukça yeni girişimcilerin kapsama alındığı sonucu çıkarılabilir. Sonuçlar, ilginç bir şekilde, yöneticiler ile girişimciler arasında risk alma özeliği açısından istatistiki olarak önemli bir farklılık olmadığını göstermiştir. Ayrıca, Kogan-Wallac'ın⁷⁶⁵ 1964 çalışması ile karşılaştırıldığında açıkça risk tercihlerinde hiçbir grubun genel nüfustan önemli derecede farklı olmadığını göstermiştir. Bu çalışma, girişimcilerin ayırt edici özeliği olarak risk alma eğilimi üzerinde duran iktisat literatürü ile çelişmesi açısından oldukça önemli bir incelemedir.

Başka bir çalışmada Brockhaus girişimcileri işleri üç yıl içinde başarısız olan ve başarısız olmayan şekilde iki gruba ayırarak risk alma testi uygulamıştır. Çalışmasında bu iki grup arasında risk alma eğilimi açısından önemli bir farkın olmadığı sonucuna varmıştır.⁷⁶⁶ Ancak, bu araştırmada kullanılan girişimci tanımının daha sonraki araştırmacılar tarafından kullanılan girişimci tanımından oldukça farklı olduğunu belirtmek gerekir.⁷⁶⁷

Sexton ve Bowman tarafından yapılan bir çalışmada girişimci ve risk alma eğilimi arasında nedensel bir ilişki için yeterli bir kanıt elde edilememiştir. Yapılan çalışmalar

⁷⁶² Van der Kuip ve Verheul, a.g.e, s.13.

⁷⁶³ Jeffrey A. Timmons, *Entrepreneurial Mind*, Andover, MA:Brick House Publishing, 1989, s.36.

⁷⁶⁴Brockhaus, "Psychological and environmental factors"a.g.e., 368-372.

⁷⁶⁵ Nathan Kogan-Michael A. Wallace, *Risk Taking*, New York: Holt, Rinehart, and Wilson, 1964.

⁷⁶⁶ Robert H.Brockhaus-William R. Nord, "An Exploration of Factors Affecting the Entrepreneurial Decision: Personal Characteristics and Environmental Conditions, *Proceedings of the Academy of Management*, 10, 1979, 509-520.

⁷⁶⁷ Cromie, "Assessing Entrepreneurial"..... a.g.e., s.19.

kullanılan araştırma yöntemlerinin yanı sıra girişimcilerin cinsiyeti, girişimcilerin kültürel geçmişi, firma gelişim aşaması, işletme mülkiyetine göre değişmektedir. Örneğin, firma gelişim aşaması konusunda ileri sürülen yaşam döngüsü yaklaşımı, girişimcilerin risk alma eğiliminin zamanla değişebileceğini göstermiştir. Örneğin, bir girişimci yöneticiliğe geçiş yaptığı zaman, daha düşük bir risk alma eğilimine girmekte ve koruyucu bir rol üstlenmektedir.⁷⁶⁸

Daha sonra yapılan çok sayıda araştırma ilk iktisatçıların büyük kısmını şaşırtacak şekilde, girişimcinin risk alma eğilimi ve iş performansı arasında önemli bir bağ ortaya koymamıştır. Bazı çalışmalar girişimcilerin kumarbaz olmadıklarını ve aşırı riskleri içeren durumlardan kaçma eğiliminde olduklarını ileri sürerek onları “ölçülü risk alıcılar” olarak ifade etmişlerdir.⁷⁶⁹

Bu konuda Atkinson vd. tarafından yapılan bir araştırmada özel bir test kullanılarak deneklerin başarı ihtiyacı ölçüldükten sonra onlara bir shuffleboard oyunu verilmiştir. Başarma ihtiyacı testinde yüksek puan alan deneklerin % 50 kazanma ile sonuçlanan bir mesafeden atış yaptıkları bulgulanmıştır. Yani yüksek başarma ihtiyacına sahip olan denekler, başarı olasılığı 0.50 olan riskli bir davranışı tercih etmişlerdir. Düşük bir nAch puanına sahip olan denekler ise çok uzak ya da çok yakın bir mesafeden atış yapmışlardır. Çalışmanın ikinci aşamasında deneklere hayali iki seçenekli bahis verilmiş ve bir tercihte bulunmaları istenmiştir. Benzer şekilde, yüksek başarı ihtiyacına sahip deneklerin başarı olasılığı 0.50'ye yakın olan bahsi seçtikleri görülmüştür.⁷⁷⁰

Bir gurup çalışma risk alma eğiliminin girişimcilerin ayırt edici özelliği olduğunu doğrulamıştır. Risk alma eğilimini içeren ilk ampirik çalışmalardan biri Meyer, Walker ve Litwin tarafından yapılmıştır.⁷⁷¹ Onlar, mağaza sahip-yöneticilerinin (girişimcileri temsil eden) mağaza yönetici ve çalışanlarından (girişimci olmayanları temsil eden) daha büyük bir risk alma eğilimi gösterdiklerini bulmuşlardır.⁷⁷²

Benzer şekilde işletme kurucuları (girişimciler) olan küçük işletme yöneticilerini kurucu olmayan (girişimci olmayan) küçük işletme yöneticileri ile karşılaştıran Begley ve Boyd çalışmalarında risk alma eğiliminin girişimciler arasında oldukça yüksek olduğunu, iki grubun ortalama puanları arasındaki farkın istatistiki olarak anlamlı olduğunu fakat mutlak farklılığın ise küçük olduğunu (4.64'lük bir standart sapma ile min. 8 max. 40 puan olan bir ölçek üzerinde 29.08 vs. 27.00) tespit etmişlerdir.⁷⁷³

⁷⁶⁸ McCharty, a.g.e., s.564.

⁷⁶⁹ Bakınız Brockhaus, “Risk-taking Propensity”a.g.e., ss.509-520.

⁷⁷⁰ Atkinson vd.a.g.e., ss. 27-36.

⁷⁷¹ Brockhaus, “Psychological and Environmental Factors”..... a.g.e., ss.368-372.

⁷⁷² Herron, a.g.e., s. 20.

⁷⁷³ Begley ve Boyd, “Psychological Characteristics associated”a.g.e., ss. 79-93.

Girişimcilerin risk alma doğası üzerine bir fikir birliği olmasa da girişimcilerin risk alma eğilimlerinin diğer gruplara göre daha fazla olduğu konusunda kanıtlar bulunmaktadır. Örneğin; Koh⁷⁷⁴ girişimcilerin girişimci olmayanlara göre çok daha yüksek risk alma puanına sahip olduklarını bulmuştur. Benzer şekilde Caird⁷⁷⁵ ve Cromie ve O'Donoghue⁷⁷⁶ girişimcilerin yönetici, öğretmen ve memurlara göre daha fazla risk aldıklarını ileri sürmüşlerdir. Hull ve arkadaşları⁷⁷⁷ girişimcilerin risk alma eğiliminin yüksek olduğu konusunda kanıtlar elde etmişlerdir.

Stewart ve Roth yaklaşık 1000 bireyden oluşan bir örneklem üzerinde meta analiz çalışması yürüterek önemli bir çalışma ortaya koymuşlardır. Bu çalışmanın sonucunda girişimcilerin yöneticilerden daha yüksek risk alma eğilimine sahip oldukları tespit edilmiştir (d = .68).⁷⁷⁸ Delmar'a göre de girişimcilerin risk alma eğiliminin yüksek olmasının nedeni kendi alanlarında risk yönetme yeteneklerinin oldukça büyük olmasından kaynaklanmaktadır.⁷⁷⁹

Görüldüğü üzere risk alma eğilimi uzun süredir girişimcileri özellikle yöneticilerden ayıran bir yapı olarak ele alınmıştır. Tarihsel olarak girişimcilerin, kararların tüm sorumluluğunu üstlendiklerinden, diğer kişilerden ve yöneticilerden daha fazla risk aldıklarına inanılmaktadır.⁷⁸⁰

Fakat risk alma konusunda yapılan araştırmaların önemli bir parçası riskin nasıl algılandığı, diğer bir ifadeyle bir kişinin bir belirsizlik durumunda riskin yüksek, düşük ya da orta olduğu konusunda nasıl bir kanıya vardığıdır. Brockhaus dahil birçok yazar buna işaret etmiş, ancak görüldüğü kadarıyla şimdiye kadar hiç kimse bu öneriyi takip etmemiştir.⁷⁸¹ Bu bağlamda Arrow şunları belirtmiştir:

“Kumarcı kendisi için şansın gerçekte oldukça yüksek olduğuna inanabilir. Kumarcının subjektif olasılık düşüncesine göre yapmış olduğu bahsin gerçekleşme şansı yüksektir; ancak bir takım sebeplerden dolayı subjektif ve objektif olasılıklar arasında ayırım söz konusudur.”⁷⁸²

⁷⁷⁴ Koh, a.g.e., 12-25.

⁷⁷⁵ Sally Caird, “The Enterprising Tendency of Occupational Groups”, *International Small Business Journal*, 9, 1991, 75-81.

⁷⁷⁶ Stanley Cromie ve J.O'Donoghue, “Assessing Entrepreneurial Inclinations”, *International Small Business Journal*, 4, 1992, 66-73.

⁷⁷⁷ David L., Hull-John J.Bosley-Gerald G.Udell, “Renewing the Hunt for the Heffalump: Identifying Potential Entrepreneurs by Personality Characteristics”, *Journal of Small Business*, 18, 1980, 11-18.

⁷⁷⁸ Wayne H. Stewart-Philip L. Roth, “Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta-Analytic Review”, *Journal of Applied Psychology*, 2001, Vol: 86, No:1, pp. 145-153.

⁷⁷⁹ Frederic Delmar, “The Risk Management of the Entrepreneur: An Economic-Psychological Perspective”, *Journal of Enterprising Culture*, 2, 2, 1994, 735-751.s.738.

⁷⁸⁰ Masters ve Meier, a.g.e., s.31.

⁷⁸¹ Wärneryd, *The Psychology of.....a.g.e.*, s.425.

⁷⁸² Kenneth J. Arrow, *Essays in The Theory of Risk Bearing*, New York: North-Holland, 1974, s.91

Bireylerin risk alma konusunda farklı bilişsel stillere sahip olduğu konusunda kanıtlar bulunmaktadır.⁷⁸³ Bu nedenle girişimcilerin risk algılamaları ve olasılıkları nasıl değerlendirdikleri oldukça önemlidir.

Fakat girişimcilerin riski nasıl algıladığı konusunda doğrudan araştırma pek yapılmamıştır. Riskin algılanışı ile ilgili olay incelemelerinde elde edilen görüşme kaynaklı raporlar mevcuttur. Literatürde riskin algılanışı genellikle ana boyut olarak ele alınmamış, daha çok uzun bir hikâyenin küçük bir parçası olarak görülmüştür.⁷⁸⁴

Cooper, Woo ve Dunkelberger girişimcilerin yöneticilerden riske yönelik olarak daha pozitif bir *tutum* göstermeleri açısından değil, fakat bunun yerine riskleri aşırı derecede iyimser *algılamaları* açısından ayrıldığını ileri sürmüşlerdir.⁷⁸⁵

İktisat riskin sabit ve objektif olduğunu, riskli seçeneklerin içsel özelliğinin farklı bireyler tarafından aynı algılanacağını varsayması ile sosyal bilimler arasında tektir. Antropolojide Douglas ve Wildavsky öncü çalışmaları ile risk algılanışının kolektif bir olay olduğunu, sosyal yapılar ve destekler tarafından ortaya çıkarıldığını göstermişlerdir. İleri sürdükleri grid-grup kültürel teori (grid-group cultural theory) ile bazı tip risklerden korkmanın sosyal yapıları koruduğunu savunmuşlardır. Teorinin grid boyutu dışsal sınırlamaların meşruluğunu⁷⁸⁶ kabul etmeye karşılık gelirken, grup boyutu gruplara bağlı olan bireylere karşılık gelmektedir. Yazarlara göre belirli bir sosyal yapıya ve riske yönelik belirli bir bakışa karşılık gelen dört temel yaşam biçimi bulunmaktadır. Bu dört yaşam biçimi “kültürel önyargılar” olarak adlandırılmakta ve onların grid ve grupları tarafından belirlenmektedir. Bunların her biri, sosyal yaşam biçiminin “arkasında” yer alan değer yönelimlerini hasara sokacak en tehlikeli riskleri belirleme özelliği taşımaktadırlar. Gridler insanların sosyal rolleri ile (çocuk, erkek, yetişkin, işçi, patron vb.) sınırlandırılma derecesini ifade etmektedir. Grup ise dayanışma ya da ait olma hissine karşılık gelmektedir. Yüksek grup yüksek grid *Hiyerarşik* bir yaşam biçimini ortaya çıkarmaktadır. Bunlar toplumun düzenini bozacak suç, hata ve diğer risklerden korkmaktadırlar. Düşük grid ve yüksek grup *Eşitlikçi* bir yaşam biçimi ortaya koymaktadır. Bunlar tüm toplum üyelerinin yıkımından korktuklarından nükleer güç gibi düşük olasılıklı, fakat yıkıcı riskler üzerine odaklanmaktadırlar. Düşük grid ve düşük grup *Bireysel* bir yaşam biçimi ortaya çıkarmaktadır. Bunlar savaş gibi piyasanın işlevini bozacak risklerden korkmaktadırlar. Yüksek grid ve düşük grup dünya üzerinde bir kontrol eksikliği duygusu ile karakterize edilen *Fatalist (Kaderci)* bir yaşam biçimi ortaya

⁷⁸³ Bakınız Terence R., Mitchell-James R. Larson., *People in Organizations*, New York:McGraw-Hill,1987.

⁷⁸⁴ Wærneryd, “The Psychology of”.....a.g.e., s.425.

⁷⁸⁵ Arnold C. Cooper-Carolyn Y. Woo-William C. Dunkelberg, “Entrepreneurship and the Initial Size of Firms”, *Journal of Business Venturing*, 3, 1989, 97-108.

⁷⁸⁶ Dışsal emirlerin meşruluğu, diğer kişilerin değerlendirmelerini kendileri için geçerli ve bağlayıcı olduğunu kabul eden kişilerin kolayca değişimine karşılık gelmektedir. Askeri alanda kariyer için başvuran bir kişi için bu meşruluk yüksek olduğu için uygundur. Çünkü o kişi rütin bir şekilde bir emirle üstlerin direktiflerini kabul etmeyi içeren bir yaşam biçimini seçmiş olacaktır. Bakınız Charles Lockhart, “Cultural Contributions to Explaining Institutional Form, Political Change and Rational Decisions”, *Comparative Political Studies*, 32, 1999.

çıkarmaktadır. Bunlar yıkıcı risklerden korkmazlar ve onları önleyebileceklerini düşünmezler. Bu teori farklı kültürleri anlama ve analiz etme imkânı vererek risk yönetimine önemli katkılar sağlamıştır.⁷⁸⁷

Son yirmi yıl boyunca bilişsel psikolojide riskli durumlarda karar verme alanının araştırılması ciddi ilgi konusu olmuştur.⁷⁸⁸ Bu araştırmalar girişimcilik bağlamından farklı olan yargılarla (judgements) ilgili olsa da girişimci karar verme ile ilgili tartışmaya şu anda girmiş olan bir takım düşünceleri sağlamıştır. Bu nedenle yargı ve karar araştırmalarından bir takım kavramlar girişimcilik araştırmalarına şimdiye kadar yaptıkları katkılardan ziyade, daha çok potansiyel katkıları için burada kısaca ele alınacaktır. Bunların kuramın gerçeğin sorunlarına uygulanmasını içeren, kuramı üretken bir şekilde kullanmaya yönelik bir çabayı temsil ettiği söylenebilir.

Genel bir kanı girişimcilerin diğer insanlara göre daha çok heuristikleri ve değişik bilişsel eğilimleri kullandıklarıdır. Son zamanlarda yapılan çalışmalarda bu genel kanı ile tutarlı kanıtlar ortaya çıkmıştır. Örneğin, Busenitz ve Barney girişimcilerin kendi kararlarına aşırı güven duyduklarını ve heuristik özelliklerini diğer insanlara göre daha çok kullandıklarını göstermiştir.⁷⁸⁹ Benzer şekilde, Palich ve Bagby girişimcilerin girişimci olmayanlara göre yüksek belirsizlik durumlarında kazanç elde etmede daha büyük bir potansiyele sahip olduklarını buldular.⁷⁹⁰ Bu nedenle girişimcilerin risk algılamaları diğer insanların algılamalarından daha farklıdır. Bununla birlikte bu ve diğer bulgular girişimcilerin çeşitli bilişsel hatalara önemli derecede yatkın olabileceğini de göstermektedir.

İnsan bilişi üzerine yapılan araştırmalar bilişsel süreçlerimizin rasyonellikten uzak olduğunu ve gerçekte düşüncelerimizin bir dizi hata ve önyargılardan etkilendiğini göstermiştir. Baron'a göre girişimciler bu faktörleri maksimize edecek şartlar altında çalışmaktadırlar. Girişimciler bilgi işlem kapasitelerine aşırı yüklenebilecekleri şartlar altında çalışmakta ve yüksek düzeyde belirsizlik, yenilik, heyecan ve zaman baskısı ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu faktörler girişimcilerin bir dizi bilişsel hatalara açık olmasına neden olmaktadır.⁷⁹¹

Fakat girişimciler bu eğilimi her zaman göstermeyebilirler. Örneğin, son zamanlardaki bulgular girişimcilerin gerçektışı düşünme (counterfactual thinking) eğilimlerinin- gerçekten meydana gelenden farklı sonuçları ve olayları hayal etmek- diğer insanlara göre daha az

⁷⁸⁷ Bakınız Mary Douglas - Aaron Wildavsky, *Risk and Culture*, Berkeley, CA: University of California Press, 1983 .

⁷⁸⁸ Daha ayrıntılı bilgi için bakınız.Robert Libby-Peter C.Fishburn, "Behavioral Models of Risk Taking in Business Decisions: A Survey and Evaluation", *Journal of Accounting Research*, 15, 1977, ss.272-292.

⁷⁸⁹ Lowell W. Busenitz-Jay B. Barney, "Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making", *Journal of Business Venturing*, 12, 9-30, 1997.

⁷⁹⁰ Leslie E. Palich-D. Ray Bagby, "Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom", *Journal of Business Venturing*, 10, 425- 438, 1995.

⁷⁹¹ Bakınız Robert A.Baron, "Cognitive Mechanism in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently than Other People", *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294, 1998.

olduklarını ortaya çıkarmıştır. Gerçekdışı düşünmenin kendisi bir bilişsel hata olmamasına rağmen, bu gibi düşünme tarzı yapılan işi etkileyebilir ve genelde güçlü pişmanlık hissi yaratabilir. Bu nedenle bir çok durumda performansı da etkileyebilir. Yapılan araştırmalar girişimcilerin geleceğe odaklanan ve hem kendine güvenen hem de gereksiz iyimserlik eğiliminde olmayan kişiler olduğunu ortaya koymuştur. Bu sonuçlar girişimcilerin gerçekdışı düşünme eğilimlerinin diğer gruplara göre daha az olduğunu açık destekleridir.⁷⁹²

Yargı araştırmalarında önemli bir bulgu, yargıların ciddi önyargılar (biases) tarafından etkilenmesidir. İnsanların belirsizlik durumlarında olasılıkları nasıl değerlendiklerini araştıran Tversky ile Kahneman⁷⁹³ bu önyargılardan ya da sıkça aldıkları isim gereği heuristik yöntemlerden üçünden bahsetmiş ve bunları göstermişlerdir: mevcudiyet, temsiliyet ve dayanak (anchoring). Slovic, belirlilik (somutluk) şeklinde dördüncü bir heuristikten bahsetmiştir.⁷⁹⁴ Heuristiklerin kullanılmasıyla algılamının kolaylaştığı ve muhakemelerimizden duyduğumuz emniyet duygusunun arttığı varsayılmaktadır.

Mevcudiyet (hazır bulunma), kişinin bir olgunun ortaya çıkma ihtimalini veya önemini onun hatırlanabilme kolaylığına dayalı olarak değerlendirmesidir. İnsanlar bir olayın olma olasılığı hakkında fikir yürütürken, hafızadaki ilgili olaylara gönderme yaparak hafızadan kolayca hatırlanan yeni, sıcak, çarpıcı ve akıllarına çabucak gelen olayların olma ihtimalini abartmaktadırlar.

Temsiliyet heuristik yöntemi şu sorunun içeriğiyle ilgilidir: A nesnesinin B grubuna ait olma olasılığı nedir? İstatistikteki büyük sayılar kanununa (*law of large numbers*) göre bir örneklemin içinden çıktığı popülasyon hakkında bilgi verebilmesi için yeterince büyük olması gerekmektedir. Psikolojideki küçük sayılar kanununa (*law of small numbers*) göre ise insanlar örneklem büyüklüğünü dikkate almadan popülasyon hakkında kanaat sahibi olabilmektedirler. Bu durum insanların küçük gözlemlerden büyük sonuçlar çıkarmalarına neden olmaktadır. İnsanlara, örneğin, A kişinin farklı mesleki gruplara mensup olma olasılığı sorulursa ve A belirli bir meslek grubu ile özdeşleşmiş bazı özelliklere sahipse, insanlar tespitlerinin (tahminlerinin) temeli olarak istatistiksel olasılıktan ziyade bu benzerlik derecelerini kullanacaktır. Tversky ve Kahneman tarafından yapılan deneyde, deneklerden özellikleri “politikayla ilgilenen, tartışmalara katılmayı seven, medyada görünmeye can atan” şeklinde verilen bir kişinin parlamento üyesi mi? yoksa pazarlama elemanı mı? olduğunu tahmin etmeleri istenmiştir. Deneklerin ezici çoğunluğu bu kişinin parlamento mensubu olduğunu tahmin etmiştir. Hâlbuki pazarlamacıların nüfus içindeki oranı ile parlamento üyelerinin oranı karşılaştırıldığında olasılık açısından bu kişinin pazarlama elemanı olması çok daha muhtemeldir. Bu, benzerliğin sıklıkla ilgili istatistiksel düşüncelere göre üstün geldiği

⁷⁹² Robert A. Baron, “Psychological Perspectives on Entrepreneurship. Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs’ Success”, *Current Directions in Psychological Science*, Vol:9, No1, February 2000, s.15-18, s.16.

⁷⁹³ Tversky ve Kahneman, “Judgement Under Uncertainty:”a.g.e., ss. 124-1131.

⁷⁹⁴ Wærneryd, “The Psychology of”.....a.g.e., s. 426.

temsiliyet durumudur. Burada sayılan az sayıdaki özelliğin parlamento mensubunu temsil ettiği düşünülmektedir

İnsanlar bazı durumlarda tespit (tahmin) yapmak zorunda kaldıklarında bir başlangıç noktasından yola çıkarak düzenleme yapmaya ve başlangıç noktasına yakın kalmaya eğilim göstermektedirler. Başlangıç noktasına bağlı olarak tahminler (tespitler) çok farklı hale gelebilir. Bu buluşsal yöntem *ankraj-bağlama* (anchoring) adı verilmektedir. Tversky ve Kahneman insanların bir tahminde bulunurken kendilerince belirledikleri bir başlangıç değerinden hareket ettiklerini, daha sonra düşüncelerini bu değere göre ayarladıklarını öne sürmüşlerdir. Tversky ve Kahneman tarafından yapılan bir deneyde, deneklere cevapları yüzde ile ifade edilen sorular (örneğin, Birleşmiş Milletlerdeki Afrikalı Ülkelerin oranı nedir?) sorulmuştur. Deneklerden önlerinde duran ve üzerinde 1’den 100’e kadar sayıların yer aldığı çarkifeleği çevirdikten sonra sorulara cevap vermeleri istenmiştir. Soruların cevapları ile çarkifelekte gelen sayı arasında hiç bir rasyonel bağlantı yok iken, cevapların çarkifelekten çıkan sayılardan etkilendiği gözlemlenmiştir. Örneğin, BM’deki Afrikalı ülkelerin oranını %25 olarak tahmin eden grubun çarkifelek ortalaması 10 iken, %40 olarak tahmin eden grubun çarkifelek ortalaması ise 65 çıkmıştır.

Belirlilik ise insanların bilgileri kendilerine verildiği biçimiyle hafızada tutma eğilimi gösterdiklerine işaret etmektedir.

Ronen’in⁷⁹⁵ girişimcilerin bu buluşsal yöntemlerden yararlanma konusunda diğer insanlardan daha iyi olduklarını ileri sürmesine rağmen, girişimcilerin diğer insanlardan nasıl farklılık gösterdikleri net değildir. Fakat bir ihtimal girişimcilerin örneğin kullanılabilirlik heuristik yöntemine daha dirençli olduklarını ve bir şeyi hemen gerçek olarak kabul etmek yerine onu araştırarak bir sonuca varma eğilimine sahip olduklarını söyleyebiliriz. Girişimciliğin sözlü tanımında bu düşünce bir nebze desteklenmekte ve daha önce belirtildiği üzere Kirzner’in kavramları bu yöne işaret etmektedir. Bir başka ihtimal ise, girişimcilerin diğer kişilere göre olaylar ve durumlar arasındaki benzerlikleri görmede daha hızlı oldukları ve algılanan bu benzerlikler temelinde herkesten daha önce harekete geçtikleridir. Bu davranışlar elbette tehlikeli olup başarısızlıklara yol açabilmektedir. Ancak kullanılabilirlik heuristik yöntemi girişimcilere düşüncelerini gerçekleştirmek için gerekli güveni vermektedir.⁷⁹⁶

Diğer heuristiklere de benzer bir mantık uygulanabilir. Girişimcilerin, temsiliyet dürtülerine karşı koyması ve kendi üretmiş oldukları yeni alanları güvenceye alması beklenebilir. Ya da harekete geçme güvenleri bu heuristik yanılgısından kaynaklanıyor da olabilir. Ampirik araştırmaların az olmasından dolayı hangi seçeneğin daha olası olduğunu ya da ikisinin de farklı durumlarda gerçekleştiğini iddia etmek zordur. Belirliliğe gelince de, bir

⁷⁹⁵ Ronen, a.g.e., ss.137-173.

⁷⁹⁶ Wärmeryd, “The Psychology of”.....a.g.e., s.427.

takım girişimcilik başarı öykülerine istinaden girişimcilerin verilen bir bilgi biçimini yeniden düzenleyerek, onu girişimcilerin daha evvelki kavramlarıyla anlamlı ve tutarlı hale getirebildikleri iddiası mantıklı görünmektedir.

Kirzner'in algılamanın girişimciler için önemli bir ipucu olduğu ve girişimcilerin özel bir çeşit uyanık olma özeliğine sahip olduğu gözleminden ve Lievenstein'in girişimcilerin "boşlukları doldurduğu" düşüncesinden yola çıkan Gilan ve arkadaşları araştırmalarında girişimcinin bilgi işleme unsurlarına odaklanmışlardır. Girişimciler ile görüşmeler yaparak çalışmalarını üç alanda yürütmüşlerdir:⁷⁹⁷

1. Fırsatların keşfi ("uyanıklığın" bilgisel unsurları),
2. Karar vermeye dayalı bilgi işleme sürecinde önyargılar,
3. Başarısızlık örneklerinde bilgi işleme mekanizmaları.

İkinci ilgi alanına ilişkin yapılan araştırmalar Tversky ile Kahneman'ın tanımladıklarına benzer önyargıların varlığını tespit etmeye yönelik olmuştur. Buraya kadar yazarlar çalışmalarının yalnızca başlangıçtaki sonuçlarını açıklamışlardır. Bu çalışmada onların başarılı girişimcilerden (en hızlı büyüme gösteren yeni şirketlerin listesinden alınan) oluşan küçük örneklem grubunda da girişimcilerin kendilerine has bilgi işleme kabiliyetleri için destek bulmaları ilginçtir. Görünürde girişimciler sürekli olarak bilgi için tetikte durmakta ve bilgi, sözü edilen önyargılardan göreceli olarak korunmuş bir şekilde işlenmektedir. Gilan ve arkadaşları diğer ilginç bulgularında ise başarısızlıkları hiç konuşmak istemeyen yöneticilerden farklı olarak, gruptaki girişimcilerin başarısızlıklarını kabul etmekten ve bunları konuşmaktan çekinmediğini tespit etmişlerdir. "Mükemmelliğin" yada "gerçekle örtüşen algılanışın" ödülü olarak para girişimcinin faaliyetlerinin başlangıç günlerinde çok daha önemli olmakta, fakat daha sonra ana ilerleme faktörü olarak "vizyon" almaktadır.⁷⁹⁸

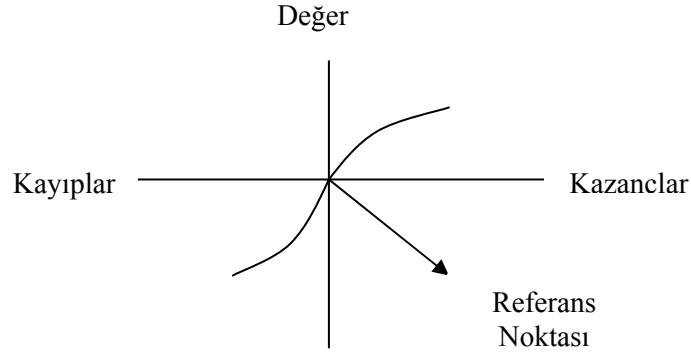
Bir disiplin olarak psikoloji, insan karar verme ve özellikle belirsizlik ve risk altında karar verme alanında iktisat üzerinde büyük etkiye sahiptir. Birinci bölümde açıklandığı gibi beklenti teorisi beklenen fayda teorisine aykırı seçim davranışlarını ele almıştır. Kahneman ve Tversky⁷⁹⁹ tarafından geliştirilen beklenti kuramında (prospect theory) risk alma davranışında kayıplarla kazançlar arasında önemli bir ayrım yapılmıştır. Bu kurama göre kesin kazanç ile olasılığı birden daha az olan kazanç arasında bir seçim ile karşı karşıya kaldıklarında, olasılığa bağlı olan kazanç, kesin kazançla eşit yada daha büyük olsa bile, insanlar riskten kaçmaktadır. Kesin kayıp ile olasılığı birden daha az olan kayıp arasında ise beklenen kayıplar eşitken insanlar genellikle risk içeren alternatifi tercih etmektedir. Dolayısıyla kazançlar ve kayıplar için değer fonksiyonu farklı bir görünüş sergilemektedir. Hem kazançlar hem de kayıplar, bireyin kendisi tarafından bir referans noktasına ilişkin olarak

⁷⁹⁷ A.g.e., s.428.

⁷⁹⁸ A.g.e., s.428.

⁷⁹⁹ Kahneman ve Tversky, a.g.e., ss.263-291.

tanımlanmaktadır. Kazanç fonksiyonu içbükey iken, kayıp fonksiyonu dışbükey ve daha diktir; bu da belirli bir miktarın kazanç tarafından ziyade kayıp tarafında değerinin daha fazla olduğu anlamına gelmektedir (Bakınız Şekil-9).



Kaynak: Kahneman ve Tversky, "Prospect Theory: An Analysis...a.g.e., s.279

Şekil:-9:Beklenti Teorisinde Kuramsal Değer Fonksiyonu

Kahneman ve Tversky modeli, yani beklenti modeli, beklenen fayda modeline bir alternatif olarak önerilmiştir. Beklenti teorisi riskli karar sürecini iki aşamalı bir süreç olarak ele almıştır. İlk aşama şans oyunlarını değerlendirmek ve karar verici için daha kolay seçim yapmak amacıyla veri bir problemin basit bir temsil içinde düzenlenmesini içermektedir. İkinci aşama düzenlenen her bir oyunun toplam değerlerinin belirlenmesini ve son olarak en büyük değerli şans oyununun seçiminin yapılmasını içermektedir. Beklenti teorisinin önemli bir özelliği riskli karar analizinde bir istek düzeyi kavramına yer vermesidir. Düzenleme aşamasında temel bir işlem, karar verici tarafında kazanç ya da kayıp ile sonuçlanacak olan bir şans oyununun her bir sonucunun bir referans nokta ya da istek düzeyine göre belirlenen kazanç ve kayıp ile kodlanmasıdır. Kahneman ve Tversky'e göre bir karar verici daha sonra kazanç ve kayıplar ile ilişkili subjektif değerler tespit ederek cevap vermektedir. Değer fonksiyonu (fayda fonksiyonun Kahneman ve Tversky modelindeki biçimi) kazançlar için konkav olduğu, kayıplar için ise konveks olduğu varsayılmıştır. Bu fonksiyon, insanlar kayıptan kaçındığı için kazançtan ziyade kayıplara karşı daha duyarlı olduğundan, eşit kazanca göre kayıplar için daha diktir. Kahneman ve Tversky referans noktasındaki bir değişikliğin bir takım şans oyunları arasında tercih sıralamasını değiştirebileceğini göstermiştir.⁸⁰⁰

Kahneman ve Tversky değer fonksiyonun kazançlar için konkav, kayıplar için konveks olduğu ve bu nedenle bir referans noktaya ihtiyaç duyulduğu varsayımını, negatif para miktarı

⁸⁰⁰ John W. Payne-Dan J. Laughunn-Roy Crum, "Translation of Gambles and Aspiration Level Effects in Risky Choice Behavior", *Management Science*, Vol:26, No:10,Oct., 1980, pp. 1039-1060, s.1040.

içeren şans oyunları arasındaki tercih sıralamasının pozitif para miktarını içeren şans oyunları arasındaki tercih sıralamasının yansıması (tersi) olduğunu göstererek desteklemiştir. Örneğin, 0.9 olasılıkla 3000 \$ kazanma ((3000 \$, 0.9) şeklinde ifade edelim) ya da 0.1 olasılıkla hiçbir şey kazanmama şansına sahip bir oyun, konkav bir değer fonksiyonu gösterecek şekilde (6000 \$, 0.45) kazanma şansına sahip oyundan daha çok tercih edilmiştir. Diğer yandan bu iki oyun ters çevrildiği zaman konveks bir değer fonksiyonunu ispatlayacak şekilde (-6000 \$, 0.45) seçeneği (-3000 \$, 0.9) seçeneğinden daha çok tercih edilmiştir.⁸⁰¹

Beklenen fayda teorisine bir başka alternatif finans alanında kullanılan risk-kazanç çerçevesinde getirilmiştir. Bu çerçevede tercih hırs (kazanç) ve korku (risk) arasında bir uzlaşma olarak görülmüştür. Finans alanında risk-kazanç modellerinde riskli bir seçeneğin beklenen değeri “kazanç”a ve onun varyansı ise “risk”e karşılık gelmektedir.⁸⁰² Çok sayıda girişimci kararı gelecek kazançlar üzerinde olasılıklı dağılım tarafından tanımlanabilen alternatiflerin karşılaştırmalı değerlendirmesini içermektedir. Örneğin; uzun vadeli bir sözleşmenin değerlendirilmesi, üretim planlanması, eleman seçimi ve kalite kontrollü. Böyle durumlarda gelecek kazançlar üzerinde karşılıklı olasılık dağılımları için çok sayıda normatif model önerilmiştir. Literatürde en çok anılan model Markowitz tarafından ortaya konulan ve çok sayıda araştırmacı tarafından uygulanan ortalama varyans modelidir. Bu model üç tercih varsayımı üzerine kurulmuştur. 1) bir yatırımın değeri tamamıyla onun beklenen getirisi (μ) ve standart sapması (σ) tarafından tanımlanmaktadır. 2) μ iyidir: diğer şeyler aynı iken daha fazlası daha aza tercih edilmektedir. 3) σ kötüdür: diğer şeyler aynı iken daha azı daha fazlasına tercih edilmektedir.⁸⁰³ Bu modelde bireylerin riskli alternatifler arasında onların ortalamalarını ve varyanslarını karşılaştırarak seçimde buldukları öne sürülmüştür. Daha yüksek ortalamalı ve daha düşük varyanslı olan alternatifler tercih edilmektedir. Riskten kaçınma, yüksek bir varyans yerine düşük bir varyans ile ifade edilmektedir. Bu ve diğer normatif modellerin genel piyasa davranışına uygulanabilirliği konusunda önemli sayıda çalışma yapılırken, firma düzeyinde fazla çalışma yapılmamıştır.

Önemli bir başka karar verme modeli olan Fishburn modelidir. α -t modeli olarak da ifade edilen Fishburn modeli bir alternatifin riskini tanımlarken “hedef kazanç düzeyi” kavramını kullanmaktadır. Biçimsel olarak belirtmek gerekirse bir alternatifin riski, A, bir hedefin altındaki kazancın olasılıklı ağırlık fonksiyonu tarafından ölçülmektedir:

$$R(A) = \int_{-\infty}^t (t - x)^\alpha dF(x),$$

$F(x)$, x 'i geçmeyen bir kazancın elde etme olasılığını, t , hedef kazancı, α , hedefin altındaki sapmaların büyüklüğünün göreceli önemini ve hedefe ulaşma başarısızlığını ölçmek

⁸⁰¹ Kahneman ve Tversky, a.g.e., s.268.

⁸⁰² Elke U. Weber, “Perception Matters: Psychophysics for Economists”, *The Psychology of Economic Decision Volume II: Reasons and Choices*, Ed. Isabelle Brocas-Juan D.Carrillo, New York: Oxford University Press, 2004, s.163-176, s.170.

⁸⁰³ Libby ve Fishburn, a.g.e., s.272.

için kullanılan negatif olmayan parametrelerdir. α ve t bir karar verici için önemli ve tek parametrelerdir. Fishburn'a göre eğer bir karar vericinin temel ilgisi hedefe ulaşmada başarısızlığı göze almaksa onun için sapmanın büyüklüğüne aldırmadan $0 \leq \alpha < 1$ alanındaki bir α değeri uygundur. Bu α değerleri dizisi için Fishburn, karar verici için esas fayda fonksiyonunu risk alma isteği ile tutarlı şekilde kayıplar için konveks (dışbükey) olduğunu göstermektedir. Diğer yandan Fishburn $\alpha > 1$ durumunda bir α değeri karar vericinin büyük sapmalara nazaran görece olarak zararsız olan hedefin altındaki küçük sapmalara dikkat ettiğini gösterdiğini kanıtlamıştır. Bu durumda Fishburn karar vericinin riskten kaçınma ile tutarlı şekilde kayıplar için konkav olan (içbükey) bir fayda fonksiyonuna sahip olduğunu ileri sürmüştür.⁸⁰⁴

α - t modelinde bir alternatifin riski tercihi belirlemede onun ortalama kazancı ile birleştirilmektedir. A ve B şeklinde iki alternatifte ortalama kazançlar sırasıyla $\mu(A)$ ve $\mu(B)$ şeklindedir. Eğer ve sadece $\mu(A) \geq \mu(B)$ ve $R(A) \leq R(B)$ ise A, B'ye tercih edilir. α - t modelinin bu genel biçimi ortalama risk üstünlük modelini andırmaktadır.

Payne ve arkadaşları riskli seçim davranışlarının analizinde hedef kazanç, referans düzeyi ve istek düzeyi kavramlarının birleştirilmesi gerektiği konusunda kanıtlar sunmuşlardır. Karar verme teorilerinde istek düzeyi (aspiration level) kavramı çok eskiden beri bulunmaktadır. Örneğin, Simon bireylerin seçim problemlerinde iki tür sonuçtan birini kodlayacağını belirtmiştir: Eğer sonuç istek düzeyinin üstünde ise tatmin eden, altında ise tatmin etmeyen bir sonuç olacaktır. İstek düzeyi kavramının önemi Fishburn ve Kahneman ve Tversky tarafından geliştirilen riskli karar alma modellerinde yeniden önem kazanmıştır. Fishburn modelinde bir şans oyunun riskini hedef kazancın altındaki bir sonuç ile ilişkilendirirken, Kahneman ve Tversky modelinde sonuçlar bir referans noktasının aşağısında ya da yukarısında olup olmadığına bağlı olarak kazanç ve kayıplar için kodlanmaktadır. Bu iki modelde kullanılan hedef kazanç ve referans noktası kavramları parasal sonuçlu alternatifler için uygun bir biçimde tanımlanan bir istek düzeyinin özel durumlarıdır.⁸⁰⁵

Bir referans nokta ya da hedef düzeyini destekleyen başka kanıtlar uygulamalı yönetim çalışmalarında verilebilir. Örneğin, Mao ve diğerleri tarafından, orta ve büyük ölçekli firma yöneticilerine yönelik olarak, firmaların sermaye bütçeleme uygulamaları hakkında bir anket çalışması yapılmıştır. Bu çalışmada sorulardan biri yöneticilerin "yatırım riski" kavramından ne anladıklarınıydı. Bir yöneticinin cevabı şöyle olmuştur:

"Risk, hedef karlılık oranının karşılanmama olasılığıdır. Eğer siz hedef karlılığı sağlamada yüzde yüz eminseniz bu bir sıfır risk durumudur."⁸⁰⁶

⁸⁰⁴ Payne, Laughunn ve Crum, a.g.e., s.1040.

⁸⁰⁵ A.g.e., s.1039.

⁸⁰⁶ A.g.e., s.1041.

Petty ve Scott tarafında yapılan sermaye bütçeleme uygulamalarına yönelik başka bir çalışmada da bir hedef kârlılık fikrinin yöneticiler tarafından nasıl yaygın biçimde kullanıldığı gösterilmiştir. Yazarlar 1977 Mayısında Fortune 500’de sıralamaya giren her bir firmanın finans yöneticisine bir anket uyguladılar. Geri bildirim oranı % 35.3 olan bu çalışmada katılımcılardan bir “riskli yatırım” durumu belirtmeleri istenmiştir. En ortak cevabın hedef kârlılık oranının gerçekleşmeme olasılığı olduğu ortaya çıkmıştır.⁸⁰⁷ Libby ve Fishburn ve Crum, Laughhunn ve Payne yaptıkları çalışmalarda iş kararlarında bir hedef ya da istek düzeyi kavramının kullanılması konusunda ilave kanıtlar sunmuşlardır.

Payne ve arkadaşları yaptıkları çalışmaların sonucu Fishburn ve Kahneman ve Tversky modellerinin sonuçları ile tutarlı, fakat riskli seçim davranış çalışmalarında sık kullanılan modeller olan ortalama varyans üstünlük modeli ve düz konkav fayda fonksiyonlu fayda teorisi ile (örneğin her yerde riskte kaçınmayı gösteren bir fayda fonksiyonu) tutarsız çıkmıştır.

Beklenti kuramı için başka bir destek, yine yöneticiler ve bunların riske girme davranışlarıyla ilgili olarak Kanada ve ABD’li özel sektör yöneticilerine gönderilen anketlere dayalı, tamamen farklı tipte bir araştırmada da bulunabilir.⁸⁰⁸ 509 kişiyi kapsayan. araştırmanın bulgularına göre yöneticiler, yalnızca kayıplarla ilgili iş kararlarında riske girmeyi kabul etmekte ve yalnızca kazançlar mümkün olduğunda ise riskten kaçınmayı tercih etmektedirler. Yazarlar beklenti kuramını genişletmeyi bile önermişlerdir: “Kaybetme olasılığı daha yüksek olduğunda daha risk-sever bir davranış sergilendiği bulgusu, değer boyutu ile olasılığı birleştiren beklenti kuramının uzantısını beraberinde getirmektedir.”⁸⁰⁹ Yazarlar ayrıca, olasılık konusu bahis (konulan ödül) büyük değil de küçük olduğunda daha risk-sever davranışların sergilendiğini ortaya çıkarmış ve bunu “görünürde beklenti kuramına ters” olarak yorumlamışlardır. Riski ele alma sürecinin düzenleme aşamasında manipülasyon yapma ve referans noktalarını (istenilen düzeylerini) değiştirme imkânları düşünülürse bu bulgu, beklenti kuramı çerçevesine oturtulabilir.

Ronen’e göre⁸¹⁰ beklenti kuramı, girişimcinin sergilemiş olduğu risk-sever davranışı zenginlikle birlikte artan marjinal fayda ile bağdaştırabilir. Ronen ayrıca Fishburn’un hedeflenen kazançlar modeli ve beklenti kuramının, Payne ve arkadaşları tarafından yapılan deneyde gösterildiği üzere, benzer tahminler sağladığını belirtmiştir. Payne ve arkadaşları hem hedeflenen kazançların hem de referans noktasının istenilen düzeyinin, yani bir şeyin başarı mı yoksa başarısızlık mı olduğunu belirleyen faktörün, sübjektif olarak ayarlandığını, sıfır noktası olarak tanımlandığını göstermiş ve istenilen düzeyin kazanç ve kayıpları tahmin

⁸⁰⁷ David F. Scott-J. William Petty, “Capital Budgeting Practices in Large American Firms: A Retrospective Analysis and Synthesis”, *The Financial Review*, 19, 1984, pp. 111-123.

⁸⁰⁸ Kenneth R. MacCrimmon-Donald A. Wehrung, *Taking Risks: The Management of Uncertainty*, New York: The Free Press, 1986, s.99.

⁸⁰⁹ A.g.e., s.195.

⁸¹⁰ Ronen, a.g.e., s.155.

etmedeki önemi konusunda destekleyici bulgular elde etmişlerdir. Bu yazarların sonucuna göre şu anda araştırmacılar arasında yıkıcı bir kaybın söz konusu olmadığı durumlarda risk tercihi kayıplar için risk alma, kazançlar için ise riskten kaçınma şeklinde olduğu ve “yıkıcı kayıpların söz konusu olduğu durumlarda ise alternatiflerin daha fazla düşünülmesi için incelendiği ve bunun leksikografik bir seçim davranışına yol açtığı konusunda fikir birliği mevcuttur.⁸¹¹ Aynı yıl çıkarılan başka bir yayında yazarlar,⁸¹² denek olarak ABD, Kanada ve Avrupa’dan gelen yöneticilerin kullanıldığı bir araştırma yaptılar. Araştırmada yukarıdaki bulguları destekleyecek şekilde, yöneticilerin oldukça büyük çoğunluğunun hedeflenen kazançların altında bulunan yıkıcı olmayan kayıplar söz konusu olduğunda risk-sever davrandığı, fakat yıkıcı kayıplar söz konusu olduğunda ise riskten kaçındıkları ortaya çıkmıştır.⁸¹³

Nitekim Edwards yaptığı bir dizi deneysel çalışmanın sonuçlarını değerlendirirken şöyle demiştir: “Sonuçlar, seçimleri belirlemede iki faktörün çok önemli olduğunu göstermiştir: Genel tercihler ya da risk almada hoşlanmama ve olasılıklar arasında spesifik tercihler.....Denekler düşük olasılıklı büyük miktarlı para kaybını, yüksek olasılıklı küçük miktarlı para kaybına tercih etmiştir- Onlar kaybetmeyi sevmemiştir.”⁸¹⁴ Yani Edwards böylece deneklerin değerlendirmelerinde belirli bir kazanç düzeyi elde etme başarısızlığını önemsediklerini, diğer bir ifadeyle dağılımın negatif yönünü vurguladıklarını ifade etmiştir.

Seçim kararını bir çatışma kararı biçiminde ele alan Coombs ve Avrunin ise genel bir davranış teorisi önermişlerdir. Coombs ve Avrunin bu teorilerinde üç tip çatışma durumu olduğunu ileri sürmüşlerdir: Yaklaşma-uzaklaşma, yaklaşma-yaklaşma ve uzaklaşma-uzaklaşma. Birinci durum her bir seçeneğin hem iyi özellikleri (yaklaşma) hem de kötü özelliklerinin (uzaklaşma) olduğu seçim seçeneklerini içermektedir (ör; kişinin çok istediği bir işin ailesinden uzun bir süre ayrı kalmasını gerektirmesi). Yaklaşma-yaklaşma durumunda (az miktardaki parası ile iki farklı elbise beğenen kişinin birini tercih etmek zorunda kalması) her seçenek sadece iyi özelliklere sahipken, uzaklaşma-uzaklaşma durumunda (ölümlerden ölüm beğen” ve “yukarı tükürsen bıyık, aşağı tükürsen sakal” gibi) her seçenek sadece kötü özelliklere sahiptir. Coombs ve Avruin son iki durumun bir yaklaşma-uzaklaşma durumuna çevrilebileceğini ve tercih fonksiyonun tüm üç durum için benzer biçimde tanımlanabileceğini göstermişlerdir. Payne ve arkadaşları kendi modellerinin şans oyunları arasında seçim için kullanılan tercih fonksiyonunun riskli seçim durumunun bir yaklaşma-yaklaşma, yaklaşma-uzaklaşma ya da bir uzaklaşma-uzaklaşma durumu olup olmadığına bağlı olduğunu belirtmişlerdir.⁸¹⁵

⁸¹¹ A.g.e. s.1054.

⁸¹² Dan J. Laughunn- John W. Payne- Roy Crum, “Managerial Risk Preferences for Below Target Returns”, *Management Science*, 26, 1980, 1238-1249.

⁸¹³ Wärneryd, “The Psychology of”.....a.g.e., s.429.

⁸¹⁴ Edwards, a.g.e., s.396.

⁸¹⁵ Payne, Laughunn ve Crum, a.g.e.,s.1053.

Slovic bir şans oyununda risk alma derecesinin büyük ölçüde kaybetme olasılığı ile ilişkili olduğunu ve varyansın algılanan risk üzerinde çok az etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Payne, risk algılamasının ortalama ve varyans sabit tutulduğu zaman önemli derecede kaybetme olasılığı tarafından etkilendiğini belirtirken, Payne ve Braunstein kazanma miktarının, kazanma olasılığı kaybetme olasılığını aştığı zaman ve kaybetme olasılığı kazanma olasılığını aştığı zaman, daha çok seçimlerle ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Genelde kaybetme olasılığı hem riskin algılanışında hem de karar davranışında önemli bir rol oynamaktadır. Yapılan çalışmalar belirli bir kazanç elde etmede başarısızlık olasılığı olarak riski kavramlaştıran modeller için önemli destekler vermektedir.⁸¹⁶

Libby ve Fishburn'a göre çalışmalar arasında tutarsızlıklar olmasına rağmen Slovic'in aşağıdaki sonucu geçerli olduğu görülmektedir: "...son zamanlardaki kanıtlar bu deneylerdeki deneklerin tercihlerini varyansa bağlı olarak değil, daha çok "olası kayıpları minimize etmek" ya da "olası kazançları maksimize etmek" gibi karar kuralına göre seçim yaptıklarını göstermektedir. Slovic ayrıca riskin daha çok şans oyununun varyansından ziyade kaybetme miktarı ve olasılığı ile ilişkili olduğunu belirtmiştir.⁸¹⁷

Girişimcilerin gerçekte riskli alternatifleri nasıl değerlendirdiklerini daha iyi anlamak konusunda yapılan çalışmalar karar vericilere amaçlarını daha iyi gerçekleştirmek için yardım edecek tekniklerin geliştirilmesine yol açabilir. Ayrıca, doğru tanımlayıcı modeller özellikle firma politikalarını denetlemede faydalı olacaktır.

3.2.3. Kontrol Odağı

Diğer önemli girişimci karar verme boyutu kontrol odağıdır. Sosyal Öğrenme Modelinin "beklenti" kavramının bir doğurgusu olarak ortaya atılan kontrol odağı son 35 yılda kişilik araştırmalarının temel değişkenlerinden birini oluşturmaktadır.⁸¹⁸ Kontrol odağı Rotter'in sosyal öğrenme teorisinde merkezi rol oynamaktadır. Bu teoride durumsal-özel ve genellenmiş beklentiler arasında bir ayırma gidilmiştir. Girişimcilik bağlamında ele alırsak durumsal-özel beklentiler belirli durumlarda girişimcilerin tecrübeleri sonucu olan beklentilerdir. Girişimciler ayrıca belirli davranış sonuçlarında genellenmiş yaşam tecrübelerinin sonucu oluşan sabit beklentiler geliştirmektedirler.⁸¹⁹

Rotter'e göre kontrol odağı, kişinin belli bir pekiştirecin izleyeceğine dair ortaya çıkmış bir beklentinin kuvvetlenmesi sonucunda oluşmaktadır. Birey kendi yaptığı bir davranışın olumlu ya da olumsuz bir pekiştirici ile sonuçlandığını algıladığında, o pekiştiricinin bu davranışı gelecekte de izleyeceğine ilişkin bir beklenti oluşturacaktır. Birey gelişim süreci

⁸¹⁶ Libby ve Fishburn, a.g.e., s.283.

⁸¹⁷ A.g.e., s.283.

⁸¹⁸ İhsan Dağ, "Kontrol Odağı Ölçeği (KOÖ): Ölçek Geliştirme, Güvenirlik ve Geçerlik Çalışması, *Türk Psikoloji Dergisi*, 2002, 17(49), 77-90.

⁸¹⁹ Littunen, a.g.e., s.298.

boyunca her alanda yaşadığı bu pekiştirici algısı yaşantılarının sonucunda genellemiş bir pekiştiriciye yol açmaktadır. Bu oluşuma bağlı olarak birey, pekiştiricilerin ya kendi ya da kendi dışındaki güçlerin veya şans ya da kaderin kontrolünde olduğuna dair genel beklentiyi (inancı) benimseyecektir. Birinci durum içsel kontrol odağı, ikinci durum ise dışsal kontrol odağı olarak kavramsallaştırılmıştır.⁸²⁰

Rotter'in teorisine göre içsel kontrol odağı öğrenme ile ilgilidir ve bu nedenle motive edicidir ve aktif mücadeleyi desteklemektedir. Diğer taraftan dışsal kontrol odağı öğrenmeyi engelleyip ve pasifliği teşvik etmektedir. Dolayısıyla içsel kontrol odağı genellikle girişimcilikle ilişkilendirilmiştir.⁸²¹

Rotter içsel kontrol odağına sahip bireylerin başarı isteklerinin daha fazla olduğunu, dolayısıyla başarma ihtiyacının içsel kontrol odağı ile ilişkisi olduğunu belirtmiştir.⁸²² İçsel kontrol odağı ile ilişkili bir grup kişilik özelliği daha tespit edilmiştir. İçsel yönelimli insanların pozitif olma ve kendine güvenme eğilimi gösterdikleri, zorlu durumlara meydan okudukları, problem çözmede yaratıcı oldukları, stres altında daha iyi tepki gösterdikleri ve yenilikçi oldukları görülmüştür.⁸²³ Yapılan araştırmalar içsel kontrol odağının iş stratejisi ile pozitif ilişki içinde olduğu ve bununla firma başarısını etkileyeceğini göstermiştir.⁸²⁴ İçsel kontrol odağı ayrıca bir karar için ön koşul olarak görülmüştür. Shapero harekete geçme eğiliminin ve birinin verdiği kararlar üzerinde eyleme geçme niyetinin girişimciliğe başlama konusunda temel bir unsur olduğunu ifade etmiştir. Bir girişimcilik fırsatını algılayan birey, kararları üzerinde gerçekte harekete geçme konusunda psikolojik olarak eğilimli değilse yeni bir işe başlamayacaktır. Shapero'ya göre aynı zamanda bir fırsata yönelik harekete geçme bireyin kontrol algılamasına bağlı olmaktadır.⁸²⁵ Bu nedenle içsel kontrol odağı planları uygulamaya sokacak kararlar alma olasılığını artırmaktadır.

Kontrol odağı ile yabancılaşma, iş tatmini, iş bağlılık, liderlik tarzı ve iş aktivitesi düzeyi arasında ilişki olup olmadığına yönelik çalışmalar yapılmıştır. Örneğin, bazı çalışmalar dışsalcıların iş yerinde içselcilere göre daha çok yabancılaşma olgusu taşıdıklarını göstermiştir. Bu çalışmalarda içselcilerin işlerinde dışsalcılara göre daha tatmin oldukları görülmüştür. Yapılan başka bir çalışmada içsel kontrol odağına sahip liderler ya da içselciler tarafından yönetilen gurupların daha yüksek performans gösterdiği ortaya çıkmıştır. Üstelik içsel yöneticilerin dışsalcılara göre daha çok işe yönelimli oldukları ve zorluklara karşı daha dayanıklı oldukları görülmüştür. Kullanılan gücün biçimine göre de farklılıklar

⁸²⁰ Dağ, a.g.e., s.78.

⁸²¹ Littunen, a.g.e., s.296.

⁸²² Brockhaus ve Horwitz, s.27.

⁸²³ D. E. Jennings - C. P. Zeithaml, "Locus of Control: A Review and Directions for Entrepreneurial Research", *Proceedings of the 43rd Annual Meeting of the Academy of Management*, 1983, pp. 417 - 421.

⁸²⁴ Christophe Bone- Bert De Brabader, ve Arjen van Witteloostuijn, "CEO Locus of Control and Small Firm Performance an Integrative Framework and Empirical Test", *Journal of management Studies*. 33(5), 1996, 667-699.

⁸²⁵ Shapero, "The Displaced, Uncomfortable".....a.g.e., s.85.

bulunmaktadır. Dışsal liderler zorlayıcı güce başvurma eğiliminde iken, içselciler daha çok ikna edici güce önem vermektedirler. Yapılan çalışmalara göre içselcilerin daha saygılı, daha nazik denetçiler olduğu ve katılımcı bir iş ortamından memnun kaldıklarını ortaya çıkarmıştır⁸²⁶.

Utsch ve Rauch'a göre içsel kontrol odağına sahip olan kişiler, kendi davranışlarının etkinliğine ve kişisel gücün bir sonucun birincil belirleyicisi olduğuna inanmaktadırlar. Bu nedenle yüksek bir içsel kontrol odağı bir girişimci için faydalı bir özellik olmaktadır.⁸²⁷

Kontrol odağı bir bilişsel bakıştır ve bireysel hisleri belirtmektedir. Yüksek bir içsel kontrol odağı puanına sahip olanlar, kendi dünyalarını kontrol etme yeteneğine sahip olduklarını ve şans ve kismetin yaptığı şeyler üzerinde gerçekten etkili olmadıklarını algılama eğilimindedirler. Onlar yaptığı eylemler ile çevrelerini kontrol etmektedirler. Girişimcilerin içsel kontrol odağına sahip olduğu ve girişimcilerin yenilikçi iş fırsatlarını ve gerekli kaynakları arayıp bulmada proaktif bir biçimde harekete geçtiklerini hatırladığımızda bu görevleri yaparken kontrol hissine sahip olmayan insanların başarılı iş ortaya çıkarmaları olası görünmemektedir. Dağ'a göre içsel kontrole inananlar yaşadıkları tecrübelerden ileride daha iyi yararlanabilmekte; güç kararlar karşısında daha uzun süreye gereksinim duymakta, duyumlarının geciktirilmesine daha çok tolerans gösterebilmektedir.⁸²⁸ Ayrıca yüksek başarı ihtiyacına sahip bireylerin de bu davranışları sergiledikleri belirtilmektedir. Brockhaus, içsel kontrol odağının yüksek başarı ihtiyacına sahip olan bireylerin bir özelliği olduğunu bu ilişkiyi veren üç çalışmayı göstererek ifade etmiştir.⁸²⁹ Bazı çalışmalardaki bulgulara göre yüksek bir başarı ihtiyacı hedefler ve bu hedeflere ulaşma ile ilgili iken, kontrol odağı bu düşüncelerin eyleme çevrilmesi ile ilgilidir.⁸³⁰

Fakat kontrol odağının en önemli girişimci özellikleri arasında olup olmadığı konusunda da çatışan kanıtlar bulunmaktadır. Kontrol odağının durumsal ve geçici faktörler tarafından etkilenebileceği kabul edilmesine rağmen, girişimciliğin ve girişimin sosyal (generic) aktiviteler olduğu ve kontrol odağı özelliklerinin ölçülmesi işinin girişimci karar profili ve araştırmaları için zorunlu olmadığı şeklinde öneriler getirilmiştir. Bu iddia için bazı kanıtlar son yıllardaki öz-etkinlik (self-efficacy) tartışmalarında elde edilmiştir.⁸³¹

Girişimci bireylerin ayırt edici özelliği olarak öz-etkinlik kavramını öne çıkaran Chen vd., girişimciliğin türüne özgü bir iş olduğunu belirterek, girişimsel öz-etkinliğin girişimciliği

⁸²⁶ Miller vd., a.g.e., s.238-39.

⁸²⁷ Utsch ve Rauch, a.g.e.,s. 47.

⁸²⁸ İhsan Dağ, "Rotter'in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RIDKOÖ)'nin Üniversite Öğrencileri İçin Güvenirliği ve Geçerliliği", *Psikoloji Dergisi*, 7(26), 10-16, s.11.

⁸²⁹ Bowen ve Hisrich, a.g.e., s. 397.

⁸³⁰ Littunen, a.g.e, s.197.

⁸³¹ Nancy G. Boyd-George S. Vozikis, "The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 1994, 63-90 Marilyn E.Gist, "Self-Efficacy: Implications for Organizational Behavior and Human Resource Management", *Academy of Management Journal*,12, 1987, 472-485.

karakterize eden yenilik, pazarlama ve yönetim ile ilgili olduğunu, fakat belirli teknik ve yönetsel gerçekliklerle ilgili olmadığını ileri sürmüşlerdir. Yazarlar Levenson'un ölçeğinin benlik ve şans boyutlarını kullanarak işini kuran küçük işletme yöneticilerine ve iş kurucusu olmayan işletme yöneticilerine yönelik olarak kontrol odağı ve öz-etkinlik açısından karşılaştırmalı bir çalışma yaptılar. Girişimci ve yöneticiler arasındaki bu ayrımında kontrol odağının girişimci öz-etkinliğine göre daha az etkili olduğu sonucu çıkmıştır. Bunlar öz etkinlik ile iç kontrol odağı arasında pozitif ve öz etkinlik ile dış kontrol odağı arasında ise negatif bir ilişki olduklarını tespit etmişlerdir. Ayrıca yazarlar öz-etkinlik kavramının kontrol odağına göre girişimcileri yöneticilerden daha iyi ayırdığını savunmuşlardır. Onlara göre yüksek öz etkinlik puanına sahip olan kişilerin, düşük puan alan kişilere göre girişimci olma olasılığı daha fazladır. Çalışmalarında yöneticilerin girişimcilere göre yaşamlarının şans tarafından kontrol edildiklerine daha fazla inandıklarını tespit etmişlerdir.⁸³²

Miller ve arkadaşlarına göre de içselciler dışsalcılara göre daha girişimci nitelikler sergilemektedirler. Bu nedenle tepe yöneticileri içsel kontrol odağına sahip olan firmalar daha yenilikçi olmaktadır. Dolayısıyla bu firmalar daha sık yeni ürün ve hizmet ortaya çıkarabilir ve üretim teknolojileri icat edebilirler. İçselciler çevrelerini etkilemede yeteneklerine daha çok güvendiklerine bunu yapma girişiminde bulunmaktadır. Bir kişinin potansiyel etkisine inanma ise eyleme geçmeyi gerektirmektedir. Aksine dışsal yöneticiler olayların kendi kontrollü dışında olduğuna inandıkları için daha pasif olma eğiliminde olmaktadır.⁸³³

Rotter'in teorisinde bireylerin kontrol odağı içsel/dışsal şeklinde ayrılmaktadır. Ancak bazı araştırmacılar "içsel" ve "dışsal" kontrol odağının ayrı boyutlarda incelenmesi gerektiğini önermişlerdir. Bu yeni bakış açısında kontrol odağı içsel ve dışsal kontrol odağı şeklinde iki bağımsız boyutta ele alınmaktadır. Sonuç olarak bu iki boyut arasında farklı türde ilişkiler ortaya çıkarılabilir. Böylece dışsal kontrol pozitif ve negatif olarak ele alınmaktadır. Pozitif dışsal kontrol kişisel kontrolü desteklemekte ve başarı beklentilerini artırmaktadır. Negatif dışsal kontrol ise kişisel kontrolü enselemekte ya da sınırlandırmakta, başarı beklentisini azaltmaktadır.⁸³⁴

Levenson'un kontrol odağı uygulamasında ise üç boyut söz konusudur: Bireyin kendi içsel kontrolü, diğerleri tarafından kontrollü ve şans, talih vb. tarafından kontrollü. Yani Levenson için dışsal kontrol odağı iki farklı boyutta ele alınabilir. Bunun için temel iddiası diğer insanlar tarafından kontrol (kişinin en azında onu etkileme potansiyeline sahip olduğundan) odağının örneğin şansa yönelik kontrol odağına göre daha tahmin edilebilir olmasıdır. Diğer yandan Vesala, Rotter'in teorisini eleştirmesine rağmen Rotter'in olayları etkilemede kişinin

⁸³² Chao C.Chen-Patrica Gene Grene-Ann Crick, "Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers", *Journal of Business Venturing*, 13, 1998, 295-316.

⁸³³ Miller vd., a.g.e., s.238.

⁸³⁴ A.g.e., s.296.

kendi potansiyeline inanması gibi bir girişimcinin bakış açısından gerekli olan unsurları kapsama aldığını düşünmüştür.⁸³⁵

Kontrol odağını ölçen çalışmalara baktığımızda farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Örneğin; Cromie ve Johns⁸³⁶ Rotter'in ölçeğini kullanarak girişimcileri tecrübeli yöneticiler ile karşılaştırdılar. Bu çalışmada girişimcilerin daha yüksek "içsel" kontrol odağına sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Cromie⁸³⁷ farklı örneklemeler kullanarak benzer sonuçlar elde etmiştir. Shapero, Texas ve İtalya girişimcilerin diğer meslek mensuplarına göre daha çok içsel kontrol odağına sahip olduğunu bulmuştur.⁸³⁸ Pandey ve Tewary, Rotter'in ölçeğini kullanarak yaptığı çalışmada yüksek içsel kontrol odağı puanına sahip olanların başarılı girişimci olma olasılığının daha fazla olduğunu göstermiştir.⁸³⁹ Caird⁸⁴⁰ ve Cromie ve O'Donoghue⁸⁴¹ Durham'ın GET testini kullanarak yaptığı çalışmada girişimcilerin öğretmenler ve yöneticiler gibi diğer mesleklerle göre "içsel" kontrol odağı bakımından önemli ölçüde yüksek bir puan aldıkları sonucuna ulaşmışlardır. Bir çok çalışma daha⁸⁴² girişimcilerin girişimci olmayanlara göre daha yüksek içsel kontrol odağına sahip olduğunu ortaya koymasına rağmen, bazı çalışmalar bu açıdan herhangi bir farklılık ortaya koymamıştır. Koh⁸⁴³ küçük bir örneklem kullanarak yaptığı çalışmada girişimci ve girişimci olmayan öğrenciler arasında herhangi bir fark bulmamıştır. Babb ve Babb, Kuzey Florida'da küçük işletme sahipleri ve yöneticileri üzerinde yaptıkları çalışmada kontrol odağı açısından her iki grup arasında önemli bir fark olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde Brockhaus yaptığı çalışmada yöneticiler ve yeni iş sahipleri arasında kontrol odağı bakımından önemli bir fark tespit etmemiştir. Fakat Brockhaus bu iki grup arasında bir fark bulmamasına rağmen, içsel kontrol odağının başarılı girişimcileri başarısız girişimcilerden ayırmak için kullanılabileceğini önermiştir.⁸⁴⁴ Hull, Bosley ve Udell yaptıkları boylamsal çalışmada kontrol odağının yönetici pozisyonunda çalışmayı sürdüren öğrenciler ile kendi işine başlayan kişiler arasında bir fark tespit etmemişlerdir.⁸⁴⁵

⁸³⁵ A.g.e., s.297.

⁸³⁶ Stanley Cromie-Sandra Johns, "Irish Entrepreneur : Some Personal Characteristics", *Journal of Organizational Behavior*, 4, 1983, 317-324.

⁸³⁷ Stanley Cromie, "Motivations of Aspiring Male and Female Entrepreneurs", *Journal of Organizational Behavior*, 8, 1987, 251-261.

⁸³⁸ A.g.e., ss. 83-88.

⁸³⁹ Pandey ve Tewary a.g.e., ss.107-111.

⁸⁴⁰ Caird, "The Enterprising Tendency".....a.g.e., ss. 75-81.

⁸⁴¹ Cromie ve Donoghue, a.g.e., ss. 66-73.

⁸⁴² Ahmed, S.U., "nAch, risk-taking propensity, Locus of Control and entrepreneurship", *Personality and Individual Differences*, Vol. 6 No. 6,1985, pp. 781-2. ve Timothy S. Mescon- John R. Montanari, "The Personalities of Independent and Franchise Entrepreneurs: An Empirical Analysis of Concept", *Journal of Enterprise Management*, Vol. 3, No. 2, 1981, pp. 149-59. Örneğin Brockhaus ve Nord, a.g.e., 509-520; Ian Callaghan -Maarten Jansen, "The Entrepreneurial Tendencies of Managers: A Research Note, *British Journal of Management*, 3,1992, 1-5.

⁸⁴³ A.g.e.ss.12-25.

⁸⁴⁴ Brockhaus, "The Psychology of the".....a.g.e.,s.42.

⁸⁴⁵ David L.Hull-John J. Bosley-Gerald G. Udell,"Reviewing the Heffalump: Identifying Potential Entrepreneurs by Personality Characteristics." *Journal of Small Business Management*, 18, 1, 1980, 11-18.

Girişimcilerin içsel-dışsal kontrol odağı özelliğini ölçmeye yönelik yapılan dokuz çalışmayı ele alan Jenings ve Zeithaml üç çalışmanın girişimcileri içselciler olarak tanımladığını, bir çalışmanın girişimciliği içsellik ile ilişkilendirdiğini ve diğer çalışmaların da kariyer başarısı ve içsellik arasında pozitif bir ilişki bulduklarını ortaya çıkarmışlardır. Brackhaus ve Nord, St. Louis'de 31 girişimci üzerine yaptıkları çalışmada a) daha başarılı olanların daha içsel oldukları b) girişimcilerin genel nüfusa göre daha içsel oldukları, fakat karşılaştırma gurubu olan yöneticilerden daha fazla içsel olmadıkları sonucuna ulaştılar.⁸⁴⁶ Pandey ve Tewary yüksek içsel kontrol odağına sahip olan erkeklerin başarılı girişimci olma olasılıklarının daha fazla olduğunu gösteren kanıtlar vermiştir. İçselciler için kişisel talih içten gelmekte ve bu nedenle onlar kendine daha çok güvenmekte ve bağımsız olma eğimi taşımaktadırlar.⁸⁴⁷

1980 yılında Hull, Bosley ve Udell⁸⁴⁸ tarafından yapılan bir çalışmada içsel kontrol odağı ve girişimcilik arasında bir ilişki bulunmamasına rağmen Shapero⁸⁴⁹ ve Brockhaus⁸⁵⁰ tarafından yapılan çalışmalarda ise iş kurucularının kurucu olmayanlara göre daha fazla içsel kontrol odağına sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte Brockhaus geçmiş dönemi de kapsayan daha uzun süreli bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmada işe koyulduktan üç yıl sonra başarılı olan iş sahipleri ile başarısız olan iş sahipleri kontrol odağı açısından karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda başarılı olan ve işlerini sürdüren girişimcilerin, içsel kontrol odağının gerçekten yeni bir iş kuran girişimcinin performansını pozitif olarak etkilediğini destekleyecek şekilde, başarısız olan girişimcilere göre daha yüksek bir içsel kontrol odağına sahip oldukları görülmüştür.⁸⁵¹

Yukarıda kontrol odağını ele alan ampirik çalışmaların en çok kullandıkları ölçme aracı Rotter tarafından geliştirilen kontrol odağı ölçeği olmuştur. Rotter'in ölçeği içsel ve dışsal kontrol odağı boyutlarından oluşmaktadır.⁸⁵² Levenson kişinin kendisinin, diğerlerinin ve şans faktörünün olaylar üzerinde kontrol etkisini değerlendirmek için çok boyutlu bir kontrol odağı ölçeği geliştirmiştir.⁸⁵³ Furnham çalışmamızda da kullandığımız iktisadi kontrol odağı ölçeği ortaya çıkarmıştır.⁸⁵⁴ Paulhus, kişisel başarı durumunda, gruplarda, sosyal ve politik olaylarda kontrol etme konusuna değinmiştir.⁸⁵⁵ İnsanların özel bir görevi tamamlamak için belli özelliklere, bilgi ve beceriye sahip oldukları zaman kontrol hissine sahip oldukları ve

⁸⁴⁶ Brockhaus ve Nord, a.g.e., ss. 509-520.

⁸⁴⁷ Cromie, a.g.e., s.252.

⁸⁴⁸ Bknz., Bosley vd., a.g.e., ss.11-18.

⁸⁴⁹ Albert Shapero, "The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur", *Psychology Today*, 1975, pp.83-88.

⁸⁵⁰ Brockhaus, "Psychological and Environmental".....a.g.e., ss.368-372.

⁸⁵¹ Brockhaus, "Risk-taking Propensity of".....a.g.e., s.509-520.

⁸⁵² Julian B. Rotter, "Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement", *Psychology Monographs*, Vol:80, 1966.

⁸⁵³ Hanna Levenson, "Multidimensional Locus of Control in Psychiatric Patients", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41, 1973, 397-404.

⁸⁵⁴ Adrian Furnham, "Economic Locus of Control", *Human Relations*, 39(1), 1986, pp.29-43.

⁸⁵⁵ Delroy Paulhus, "Sphere-Specific Measures of Perceived Control", *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1983, 1253-1265.

beceri elde etmeye yardımcı olan ya da sınırlayan çok sayıda politik, sosyal, organizasyonel ve kişiler arası güçlerin olduğu tartışılabilir. Bireyler diğer insanları kontrol ettiklerini hissedebilirler, fakat ekonomik ve sosyal güçler üzerinde bu kontrol hissi bulunmamaktadır.

Kontrol odağı ve çevresel ve yapısal bağ arasında ilişkiyi inceleyen çalışmalar da yapılmıştır. Miller ve arkadaşlarının yaptığı çalışmada içselciler tarafından yönetilen yenilikçi firmaların daha çok dinamik ve heterojen çevrelerde bulunduğu tespit edilmiştir. Onlara göre yenilikçi eylemler ürün çeşitlerinin rakipler ile mücadelede daha hızlı değiştirilmesini gerektirdiğinde, daha dinamik bir çevre ortaya çıkarmaktadırlar. Sonuç olarak dinamik çevreler içsel girişimciler tarafından yönetilen firmalarda söz konusu olmaktadır. Bu çevreler kendi firmalarının geleceğini kontrol etmede kendi yeteneklerine güvenen girişimcilerde çıkma olasılığı fazla olan yenilikçi ve cesur kararlar gerektirmektedir.⁸⁵⁶

Dolayısıyla içselciler yeniliğe daha açık olmaktadır. Bu ise yenilikçi firmalara yeni ve farklı piyasaları göz önünde bulundurma imkânı sağlamaktadır. Dışsalıcılar daha gelenekselcidirler ve kendi eski pozisyonlarına bağlı kalmayı istemektedirler. Bu da firmaları oldukça dar bir endüstri alanına mahkum etmektedir. Miller ve arkadaşlarına göre içselciler tarafından yönetilen firmalar yenilikçi ve riskli stratejiler izliyor ve daha dinamik ve heterojen bir çevrede faaliyet gösteriyorsa kontrol odağı ile en az üç değişken arasında bir ilişki beklenilebilir: Organizasyonel araştırma (tarama), teknokratlaşma ve farklılaştırma.⁸⁵⁷

Bu üç araç heterojen ve dinamik bir çevrede mücadele etmek için kullanılmaktadır. Birincisi, tüketici tercihlerinde ve rakiplerin stratejilerinde meydana gelen değişiklikleri izlemek için araştırmaların yapılması, çevre dinamikse ve firmalar böyle bir çevre içinde yenilikçi olmaya çalışıyorlarsa, oldukça önemlidir. Araştırmalar, olası yenilikleri ortaya çıkarmada yardımcı olacaktır. Ayrıca içselciler karar vermede daha fazla bilgi toplayıp kullandıklarından araştırma kontrol odağı ile doğrudan ilişkilidir.

Organizasyonel teknokratlaşma, karar verme sürecinde mühendislerin, bilim adamlarının, hesap uzmanlarının ve diğer uzmanların önemini ve yaygınlığını ölçmektedir. Yenilikçi firmalar, yüksek oranda teknokratlaşma eğilimindedirler. Çünkü, onlar dinamik bir çevrede faaliyette bulduklarından ürün tasarımı ve piyasa analizi gibi alanlarda daha fazla uzman çalıştırmaktadırlar.

İçselciler daha yenilikçi ve girişimsel bir davranış sergilediklerinden kontrol odağı ve farklılaşma arasında da bir ilişki bulunmaktadır. Yenilikçi çalışma biçimleri üretim ve pazarlamadan çok farklı olan teknokratik bölümlerin kullanılmasını, çevre değişikliğini ve karmaşıklığı getirmektedir. Böylece organizasyon, dinamizm ve heterojenlik tarafından yaratılan belirsizliği azaltmak için oldukça farklılaşmış olmaktadır.

⁸⁵⁶ Miller vd., a.g.e., s.240.

⁸⁵⁷ A.g.e., ss.241-242.

Özetlemek gerekirse firma stratejisine yönelik olarak daha içsel olan girişimci-yöneticiye sahip firmalar şu özellikleri taşımaktadırlar:⁸⁵⁸

- firma ürün/hizmet ve teknolojik yenilik ile daha çok meşgul olacaktır,
- firma daha riskli projeler üstlenecektir,
- firma rakiplerinin hareketlerini izlemekten çok öncü olacaktır,
- daha uzun planlama ufkuna sahip olacaktır.

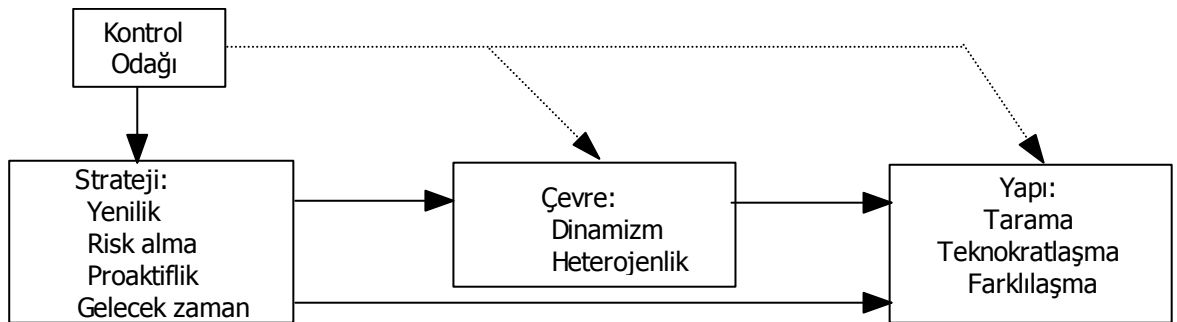
Yenilik ve strateji ile ilgili bu özelliklere ilave olarak daha içsel olan girişimci-yöneticiler şu çevrelerde faaliyette bulunmaktadırlar:

- daha dinamik bir çevre,
- daha heterojen bir çevre.

Son olarak firma yapısı ile ilgili olarak daha içsel olan girişimci-yöneticiler;

- çevreyi daha fazla tararlar;
- daha yüksek bir teknokratlaşma düzeyine sahiptirler;
- daha yüksek bir farklılaştırma düzeyine sahiptirler.

Şekil-10 kontrol odağı ile strateji, çevre ve yapı arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Sebep-sonuç ilişkisini gösteren çizgiler geçicidir. Fakat bu çizgiler kontrol odağı ve strateji arasında güçlü bir ilişki olabileceğini gösterirken, aynı zamanda girişimci kontrol odağı ile yapı ve çevre arasında daha zayıf bir ilişki olabileceğini göstermektedir. Sonuncusu strateji ile ilişkisi nedeniyle kısmen kontrol odağı ile ilişkilendirilebilir. Strateji, stratejistçinin kişiliğini önemli ölçüde yansıtabildiğinden, doğrudan kontrol odağı ile ilişkilidir. Fakat çevre ve yapısal özellikler tepe yöneticinin kişiliğinden ziyade, büyük ölçüde strateji tarafından belirlenmektedir. Onların kontrol odağı ile ilişkisi ara değişkenlerden ileri gelmektedir.



..... : Ara değişkenler (strateji) tarafından ortaya çıkabilecek ilişkileri belirtir.

Kaynak: Miller vd., a.g.e., s.241.

Şekil-10: Kontrol Odağı, Strateji, Çevre ve Yapı Arasındaki İlişki

⁸⁵⁸ A.g.e., s.243.

3.2.4. Belirsizliğe Tolerans

Belirsizliğe tolerans girişimcilik literatüründe başarılı girişimciler ile ilişkilendirilen özelliklerden biri olarak yerini almıştır. Bu özellik girişimcilerin belirsiz durumları pozitif ve meydan okuyucu bir bakış ile algılama yeteneğine karşılık gelmektedir. Bu açıdan belirsizlik, karar vermek için tam ve belirleyici bir bilginin olmaması durumu olarak tanımlanmaktadır. Bu özellik girişimcilere belirsizlik şartlarında karar vermede ve düşüncelerini organize etmede yardımcı olmaktadır.⁸⁵⁹

Kagan ve Segal kişiliği bireyin çevresinde farklı kılan davranış, düşünme ve hissetme biçimindeki toplam karakteristik özellikler olarak tanımlamışlardır.⁸⁶⁰ Kişilik, insanların bilgiyi işleyiş biçimini ya da belli durumsal sınırlamalarda ve problemlerde verilen verileri ne ölçüde yorumlayacağını etkilediğinden karar verme üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Belirsizliğe tolerans da bu durumla ilgilidir. Belirsizliğe tolerans gösteren karar vericiler bilgi derecesi bakımından belirsizliğe tolerans göstermeyen karar vericilere göre oldukça farklılık göstermektedir.⁸⁶¹

Budner, belirsizliği yeterli göstergelerin olmaması nedeniyle bir birey tarafından yeterli derecede yapılandırılmayan ya da kategorize edilemeyen bir durum olarak tanımlamıştır.⁸⁶² Belirsizliğe tolerans belirsiz durumlara pozitif karşılık verme yeteneğidir. Yani yüksek belirsizlik toleransına sahip bir kişi belirsiz bir çevrede daha fazla bilgiye başvurmaksızın verdiği kararlar hakkında daha emin olabilmektedir. Risk ve belirsizlik, genellikle eksik bilgi ile kararların verildiği girişimci dünyasının temel unsurlarıdır. Bu açıklığın olmayışı belirsizlik yaratacaktır.

Budner'e göre belirsizliğe tolerans "belirsiz durumları çekici (arzu edilebilir) olarak algılama eğilimidir." Yani belirsizliği tolere edebilen kişi karar verirken belirsiz bir durumu kendisi için bir tehdit olarak algılamamaktadır. Kişi yeni bir problemi mevcut ve önceki bilgileri uygun bir biçimde kullanarak değerlendirmekte ve çözmektedir. Budner'e göre bu nedenle belirsizlik yeterli ipuçları olmaması nedeniyle bireyler tarafından yeterli bir ölçüde yapılandırılmayan ya da kategorileştirilemeyen bir durumdur.⁸⁶³

Budner üç tip belirsizlik olduğunu belirtmiştir: Yenilik durumu, Karmaşıklık durumu ve Çözülmezlik durumu. Yenilik durumu, sadece çok az sayıda alışılmış işaretler içeren bir durumu yorumlamak için başka ip uçlarına ihtiyaç duyulan bir durumdur. Karmaşıklık durumunda kişi belirli bir durumu yorumlamak için ihtiyaç duyduğu ipuçları ile donatılmıştır. Böyle durumlarda kişi gelecekte ne olacağı ya da hangi kararların doğru olduğu konusunda

⁸⁵⁹ Ibrahim ve Soufani, a.g.e, s.425

⁸⁶⁰ Jerome Kagan-Julius Segal, *Psychology: An Introduction*, Orlando, FL:Harcourt Brace Javanavich, 1988

⁸⁶¹ Stella So-Malcolm Smith, "The Impact of Presentation Format and Individual Differences on the Communication of Information for Management Decision Making", *Manegerial Auditing Journal*, 18, 1, 2003, 59-67, s.61

⁸⁶² Stanley Budner, "Intolerance of Ambiguity as a Personality Variable", *Journal of Personality*, 30, pp.29-50

⁸⁶³ A.g.e., s.30.

bir fikir sahibi değildir. Çözülmezlik durumu, belirli bir durumu benzer ipuçları olan bir durum ile karşılaştırmaktır. Bu ipuçları üstelik başka çağrışımlar getirebilir. İnsanlar bu belirsizliklere farklı tepki göstermekte ve reaksiyonları belirsizliği tolere düzeylerine bağlı olmaktadır. Belirsizliği tolere eden insanlar böyle durumları tercih ederlerken, belirsizliği tolere edemeyen insanlar ise bu durumlardan kaçmaktadırlar ve bu mümkün değilse ilk fırsata böyle durumları sona erdirmektedirler.⁸⁶⁴

Bir karar vermede yetersiz bir bilgi olduğu zaman, bir belirsizlik durumunun var olduğu kabul edilmektedir. Bir kişinin belirsiz bir durumu algılama ve bu durumda mevcut bilgileri ele alma yaklaşımı onun belirsizliğe toleransını yansıtmaktadır. Belirsizliğe yüksek bir tolerans gösteren kişi belirsiz durumlara meydan okuyan, sürekli değişen ve tahmin edilemeyen durumlara başarılı bir biçimde karşılık veren kişidir. Mitton'a göre girişimciler sadece belirsiz bir çevrede iş görmezler; aynı zamanda bilinmeyen üstesinden gelen, belirsizliği yönetmede ve aramada istekli olan kişilerdir.⁸⁶⁵ Bu nedenle karar vermede belirsizliğe tolerans gösterme bir girişimci özelliği olduğuna inanılmakta, ve girişimcilerin diğerlerine göre daha yüksek bir belirsizliğe tolerans göstermesi beklenilmektedir.⁸⁶⁶

Çok sayıda orijinal ve yenilikçi eylemler sonucunda meydana gelen girişimci kararları belirsizlik içerecektir. Yapılan çalışmalar girişimcilerin karar vermede belirsizlik toleransı açısından yöneticilere göre oldukça büyük kapasiteye sahip olduğunu ortaya çıkarmıştır. Schere bunu girişimcinin “belirsizlik taşıma rolü” olarak belirtmiştir. Schere yaptığı çalışmada girişimcilerin yöneticilere göre daha yüksek bir belirsizlik toleransına sahip olduğunu bulmuştur.⁸⁶⁷

Teoh ve Foo, Singapurlu girişimcilere yönelik olarak yaptıkları çalışmada rol çatışması ve performans algılaması arasındaki ilişki konusunda belirsizliğe toleransın etkisini araştırdılar. Girişimcilerin genelde karşılaştıkları rol çatışması girişimcilerin yeteneklerinin etkili biçimde kullanılmasına engel olabilmektedir. Çalışmada yüksek belirsizlik toleransına sahip girişimcilerin girişimcilik rolünün yol açtığı stresi hafifletmede daha başarılı oldukları ortaya çıkmıştır.⁸⁶⁸

Begley ve Boyd kendi işini kuran girişimciler ve kurucu olmayan küçük işletme yöneticileri arasındaki psikolojik özellikleri ve bu psikolojik özellikler ve finansal performans arasındaki ilişkiyi incelediler. İşini kuran girişimcilerin işini kurmayan küçük işletme

⁸⁶⁴ Dorothea Dette-Claudia Dalbert, “Moving for Their First Job or Staying Put? Predictors of High School Students' Attitudes Toward Geographic Mobility” *Journal of Applied Social Psychology*, 2005, 35, 8, pp. 1719-1737.

⁸⁶⁵ Daryl G. Mitton Mitton, “The Complete Entrepreneur”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol:13, 1989, pp.9-19, s.10.

⁸⁶⁶ Bknz, Donald L. Sexton-Nancy Bowman, The Entrepreneur: A Capable Executive and More”, *Journal of Business Venturing*, Vol:5, 1990, pp.15-28.

⁸⁶⁷ Jeane Schere, “Tolerance of Ambiguity as a Discriminating between Entrepreneurs and Managers”, *Proceedings of the National Academy of Management*, New York, 1982, pp.404-408.

⁸⁶⁸ Teoh ve Foo, a.g.e., s. 75.

yöneticilerine göre daha yüksek belirsizlik toleransına sahip olduğunu, fakat bu farklılığın çok büyük olmadığını belirtmişlerdir. Ayrıca belirsizliğe toleransın aktif kârlılık için belli bir noktaya kadar pozitif etki yaptığını, fakat bu noktanın ötesinde ise negatif etki yaptığını ortaya koymuşlardır.⁸⁶⁹

Koh, Hong Kong Bilim ve Teknoloji Üniversitesinde bir grup MBA öğrencisi üzerinde yaptığı araştırmada bu öğrencilerin önemli ölçüde belirsizliğe tolerans özelliğine sahip olduğunu tespit etmiştir.⁸⁷⁰

Erdem, ülkemizde yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınma şeklindeki toplumsal özelliğin, Antalya ilindeki küçük girişimcilerin belirsizliğe tolerans düzeyini nasıl etkilediğini incelemiştir. Araştırmanın sonucuna göre girişimcilerin belirsizliğe toleransı toplumun belirsizlikten kaçınma özelliği ile uyumlu bir şekilde yüksek çıkmamıştır.⁸⁷¹

Tüm bu araştırmalar bu niteliğin girişimcileri girişimci olmayanlardan ayıran önemli özelliklerden biri olduğunu doğrulamıştır.

3.3. Girişimcinin Kararlarını Etkileyen Diğer Faktörler

3.3.1. Tecrübe

Genellikle geçmiş çalışma deneyimlerinin verilen kararları, performansı ve davranışları etkileme açısından eğitimden daha iyi bir araç olduğu kabul edilmektedir. Bu düşünce “hayat okulunun” insanları üniversitelerden, seminerlerden ve kitaplardan daha iyi hazırladığı şeklindeki sağduyuya dayanmaktadır.

Çalışma tecrübesi yeni kurulan bir işin başarısında ve büyümesinde önemli bir rol oynamaktadır. Birinin mesleğinde farklı nedenlerden- örneğin, terfi fırsatların olmaması, engellenme ve bıkkınlık- dolayı oluşan memnuniyetsizlik genellikle yeni arayışlara yol açmaktadır. Önceki teknik ve endüstriyel tecrübe yeni bir iş kurmada oldukça önemlidir. Finans, üretim, hizmet geliştirme, imalat, dağıtım kanallarının geliştirilmesi ve bir pazarlama planı hazırlama alanlarında edinilmiş tecrübeler girişimcinin başarısında oldukça önemlidir.⁸⁷²

Shapero ve Sokol, girişimcilerin son çalıştıkları işin kendi işini kurma kararlarında ne tür bir etkiye sahip olduğunu araştıran çalışmaları incelemişlerdir. Onlar bu çalışmada “negatif yer değiştirme”nin (atılma, alt göreve gelme, istenmeyen bir bölgeye görevlendirme, organizasyondaki değişiklikler vb.) kişinin kendi işini kurmasında temel faktör olduğunu gösteren kanıtlar bulmuşlardır. Cooper ve Dunkelberg bir işi kuran ya da satın alan 1.394

⁸⁶⁹ Begley ve Boyd, “Psychological Characteristics associated”a.g.e., ss. 79-93.

⁸⁷⁰ Koh, a.g.e.,ss.12-25.

⁸⁷¹ Ferda Erdem, “Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 2, 2001, 43-64.

⁸⁷² Robert D. Hisrich-Michael P. Peters., *Entrepreneurship*, Fifth Edition, New York: McGraw Hill,2002, s.72.

kişinin %21.6'sının önceki işinden negatif yer değiştirme yüzünden ayrıldığını tespit etmişlerdir. Hisrich ve Brush 468 kadın girişimci üzerinde yaptığı çalışmada yer değiştirme nedenleri olarak ilk sıralarda kadın girişimcilerin yetkilerinin alınması, dul kalmaları ve başka yere taşınmaları yer almıştır.⁸⁷³

Ücretli bir işten çalışıp tecrübe edindikten sonra girişimci olma kararını etkileyen çok sayıda faktör bulunmaktadır. Litval ve Maule yaptıkları araştırmada girişimci olma kararının nedenlerini şu şekilde tespit etmişlerdir: 1) Kendi fikirlerine yönelik bir piyasanın olduğunu fark etmeleri (%30.4), 2) Yeni bir buluş ya da fikir (%21.4), 3) İş kurmak için bir ortağın bulunması (%20.5), 4) Olası finansal destekleri öğrenmeleri (% 19.7) ve 5) Çalıştığı işinden sorun yaşamaları (%12.6).⁸⁷⁴

Girişimcilerin iş kurmayı amaçladıklarında geçmiş deneyimlerinin çok önemli olduğu düşünülmektedir. Bu açıdan üç çeşit tecrübe belirtilebilir:⁸⁷⁵

1. Endüstriyel (teknik ya da piyasa) tecrübe,
2. Yönetim tecrübesi ,
3. Girişimcilik tecrübesi.

Bu tecrübelerin rolü ve etkisini aşağıda ele alınmıştır.

3.3.1.1. Endüstriyel Tecrübe

Faaliyette bulunduğu endüstriye yönelik bilgi olmaksızın bir işe başlamak oldukça risklidir. Fiyatlama, istihdam ve arz ilişkileri ile ilgili endüstri kurallarının farkında olmadan yol alan girişimcilerin başarısız olduğunu gösteren çok sayıda örnek verilebilir.⁸⁷⁶

Başka çalışmalar da tecrübe eksikliğinin bir girişimci olarak kısa bir kariyere neden olabileceği belirtilmiştir. Bu durumda geçmiş tecrübeler ve yeni çabalar arasında sinerji yokluğu meydana gelmektedir. Oysaki, başarılı girişimciler diğer kaynaklar dışında kendi tecrübelerini de kullanabilenler arasında çıkmaktadır.

Litval ve Maule, çok sayıda girişimcinin endüstride bazı tecrübeler kazandıktan sonra ilk işini kurduklarını göstermişlerdir. Yazarlar yaptıkları çalışmada girişimcilerin endüstri seçiminde son iş tecrübesinin etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu çalışmada girişimcilerin % 60'ının son çalıştıkları iş ile ilgili alanda faaliyette buldukları gözlemlenmiştir.⁸⁷⁷ Bu, girişimcilerin faaliyete bulunacağı endüstrinin seçiminde önceki iş tecrübelerinin ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

⁸⁷³ Bowen ve Hisrich, a.g.e., s.400.

⁸⁷⁴ Litval ve Maule, a.g.e., s.34.

⁸⁷⁵ Barbara J.Bird, *Entrepreneurial Behavior*, London: Scott, Foresman and Company, 1989, s.58-63.

⁸⁷⁶ Bakınız Karl H.Vesper, *Entrepreneurship Education*, Los Angeles, CA:Entrepreneurial Studies Center, 1993.

⁸⁷⁷ Litval ve Maule, a.g.e., s.35.

Ayrıca, çok sayıda girişimcinin farklı bölgelerde iş kurarak başarı elde ettiği görülmektedir. Geçmiş tecrübelerin olmadığı bölgelerde girişimciliğe başlayanlar bunu genellikle yeni bir işletme kurarak değil, fakat faaliyete bulunan bir işletmeyi (yöneticileri ve çalışanları olan) alarak yapmaktadırlar.

Bu nedenle bir endüstride az tecrübeye sahip ve önemli ölçüde karar verme tecrübesine sahip olanlar şeklinde iki grup girişimci bulunmaktadır. Küçük imalatçı girişimcilerin başarı ve başarısızlıklarına yönelik yapılan bir çalışmada Hoad ve Rosko başarılı olan girişimcilerin yüzde 32'sinin, başarısız olan girişimcilerin ise yüzde 24'ünün benzer bir işte yönetici ya da iş sahibi olarak on yıl veya daha yukarı bir süre çalıştıklarını; başarılı olanların yüzde 35'inin ve başarısız olanların yüzde 51'inin böyle bir tecrübeye sahip olmadıklarını tespit etmişlerdir.⁸⁷⁸

Geçmiş tecrübeler bazı endüstri alanlarında daha önemli olabilmektedir. Bio-kimya, genetik mühendisliği gibi bilimsel süreçlerin daha yoğun olduğu alanlarda eğitim düzeyi bir laboratuvarı işletme ve üretim alanında çalışma tecrübesinden daha önemli olabilirken bazı işlerde (örneğin lokanta) çalışma tecrübesi daha önemli olabilmektedir.

Bir endüstride tecrübe girişimcilere risk yönetme ve değerlendirme imkânı sağladığı gibi fırsatları belirlemede gerekli olan iç bilgiyi ve temel rekabet gücü de sağlamaktadır. Başarılı girişimciler bir endüstride firmaların karşı karşıya olduğu stratejik konuları değerlendirme ve önceki tecrübeleri ile bunları yorumlama yeteneği ile nitelendirilmişlerdir. Sonuç olarak başarı için endüstriyel tecrübe önemli fakat tek başına yeterli değildir.

3.3.1.2. Yönetim Tecrübesi

İş kurulup işletme büyümeye başladığında yönetim tecrübesi ve becerisi oldukça önemli olmaktadır. Çoğu girişim bir kişinin tek başına işleri gerçekleştirme ya da çok az sayıda çalışanı yönetme şeklinde başlamasına rağmen, zamanla çalışan sayısının artması, karmaşıklık, işletmenin coğrafik farklılığı yöneticilik becerisini daha önemli hale getirmektedir. Girişimcilik tecrübesi işin karmaşıklığının artması ile daha da önemli olmaktadır. Çok sayıda girişimci en önemli girişim faaliyetlerinin ilk girişim faaliyeti olmadığını belirtmişlerdir. Nitekim girişimciler girişimcilik kariyerleri boyunca diğer bireylerden daha çok yeni girişim fırsatlarına açık olmaktadır.⁸⁷⁹

Girişimcilik için yönetim tecrübesinin önemi konusunda farklı düşünceler bulunmaktadır. Gerçekte girişimci karar verme kavramı, yönetici karar verme kavramı ile farklı olarak kullanılmaktadır. Ancak, yeni kurulan çoğu organizasyon bazı yönetim biçimlerine gerek duymaktadır..

⁸⁷⁸ William M. Hoad-Peter Rosko, *Management Factors Contributing to The Success And Failure of New Small Manufacturers*, Ann Arbor: Bureau of Business Research, University of Michigan, 1964.

⁸⁷⁹ Hisrich ve Peters, a.g.e., s.72.

Ronstadt, çoğu girişimci için yönetim bilgisinin en azında tecrübe kadar önemli olduğunu belirtmiştir. Ona göre yeni girişim faaliyetlerin çoğunda organizasyonel yönetimden ziyade öz-yönetim söz konusu olmaktadır. Bu gibi organizasyonlarda uygun yönetim sisteminin olmaması nedeniyle organizasyonların küçük kaldığı düşünülebilir. Hızlı büyüyen firmalarda yönetsel tecrübe başarı için oldukça önemlidir. İşletme başarısızlığı nedenleri konusunda yapılan araştırmalarda yönetim eksikliği en üst sıralarda yer almaktadır.⁸⁸⁰

Smith, yaptığı çalışmada esnaflık tecrübesinden ziyade yöneticilik kabiliyet ve konumuna sahip olan girişimcilerin daha başarılı olduğunu göstermiştir. Hoad ve Rosko yönetim tecrübesinin, başka bir iş alanında bile, yapılan yeni bir girişimin başarısında önemli olduğunu belirtmiştir. Ayrıca, elde ettikleri veriler girişimci performansı ve bir işletmenin sahip-yöneticisi olarak geçmişte edinilen tecrübe arasında herhangi bir ilişki ortaya çıkarmamıştır. Roure, 36 yüksek büyümeli, ileri teknoloji firması kapsayan çalışmada girişimcilerin performansı ile girişimcilerin tecrübesi arasında pozitif bir ilişki olduğunu, fakat yine de hiçbir sonucun istatistiki olarak anlamlı olmadığını göstermiştir.⁸⁸¹

Buchele göre, “yeni şirketlerin başlangıçta yaptıkları en önemli hatalardan” biri anahtar kişilerin belirli iş bölümlerinde yönetim tecrübesine sahip olmamalarıdır. Hoad ve Rosko, yeni bir iş girişiminin başarısı ile benzer bir işte yönetici ya da sahip olarak geçirilen tecrübe arasında pozitif bir ilişki olduğunu, fakat bu ilişkinin istatistiki olarak önemli büyüklükte olmadığını ortaya koymuştur.⁸⁸² Sandberg’de Hoad ve Rosko’nun çalışmasına benzer sonuçlar elde edilmiştir.⁸⁸³

Sonuç olarak yönetim tecrübesi yeni bir işe başlarken bazı rekabet avantajları sağlayabilir. Bir yönetim kariyerinden yoksun olma “belirsiz bir işe atılma” güdüsüne neden olmaktadır. Tecrübeli yöneticiler bu tarz girişimcilerden çok farklı güdülere, değerlere ve ihtiyaçlara sahip olmaktadır. Yani, girişimciler yönetsel çerçeveleri tarafından değerlendirilmekte ve tanımlanmaktadır. Bu, yatırım ve risk sermayesi alanları için oldukça geçerlidir. Yönetim tecrübesizliği ise başlangıçta düşük büyümeye yol açmaktadır.

3.3.1.3. Girişimcilik Tecrübesi

Girişimcilik tecrübesi girişimcilerin mevcut veya gelecek başarısını değerlendirmek için kullanılan önemli bir faktördür. Bu tecrübe bazen bir rol modeli olarak aldığı bir girişimci ile veya bir girişimcinin yanında çalışmaktan gelir. Bu alandaki tecrübenin başka bir biçimi ise bir işi kurup geliştiren bir arkadaşı takip etmek ya da bir girişimci nesil ile büyümektir. Bazı

⁸⁸⁰ Robert Ronstadt, “The Educated Entrepreneurs: A New Era of Entrepreneurial Education is Beginning”, *American Journal of Small Business*, 9(4), 1985, pp.7-20.

⁸⁸¹ Herron, a.g.e., ss.23-24.

⁸⁸² A.g.e., ss.24.

⁸⁸³ Bknz., William R. Sandberg, *New venture Performance: The Role of Strategy and Industry Structure*, Lexington, MA: D.C. Health and CO.,1986.

tecrübeler daha önce başlayan girişimlerden elde edilmektedir. İş kurma tecrübe ile daha kolay hale gelmektedir. Genel olarak beş girişimciden biri mevcut işletmeleri için önceki iş kurma tecrübelerine sahip olmaktadır. Bu tecrübe başarının objektif ölçümüne katkıda bulunmaktadır.⁸⁸⁴

MacMillian,⁸⁸⁵ tekrar edilen girişimcilik tecrübesinin bir girişimcilik “teknolojisi” olduğunu belirtmiştir. MacMillian tarafından 1986 yılında yapılan bir çalışmadan sonra çok sayıda araştırmacı acemi ve tecrübeli girişimcileri performansları açısından incelemeye başlamıştır.⁸⁸⁶ Lamont⁹⁴ 24 teknolojik iş girişimine yönelik çalışmasında girişimcilik performansı için önceki yeni iş kurma tecrübesinin değerini doğrulamıştır.⁸⁸⁷

Tecrübeli girişimciler acemi olanlara göre bazı avantajlara sahiptirler.⁸⁸⁸ Daha önce yapılan araştırmalar tecrübeli girişimcilerin önceki projeleri ile etkili ağlar oluşturduklarını göstermiştir. Bu ağlar onlara fırsatları yakalama ve gerçekleştirme, finansal kaynaklara ve yetişmiş iş gücüne daha kolay ulaşma imkânı vermektedir. Ayrıca tecrübeli girişimciler önceki girişimcilik projeleri ile sağladıkları şöhret ile onlara daha iyi fırsatlar yakalama imkânı veren tecrübe avantajına sahiptirler.⁸⁸⁹

Fakat günümüze kadar tecrübeli girişimcilerin acemi girişimcilere göre yüksek bir performans oranına sahip olduğunu ispatlayan çalışmalar dışında tecrübeli girişimcilerin performansını olumsuz etkileyen unsurlar olduğunu ortaya koyan çalışmalar da bulunmaktadır. Nitekim bu araştırmalar, tecrübeli girişimcilerin performansı üzerinde negatif bir etkiye sahip olan faktörlerin bu yüksek performans oranının etkisini ortadan kaldırdığını belirtmektedirler. Örneğin, Star ve Bygrave tecrübeli girişimcilerin “önyargılar ve gözü görmeme”, “ayrılmaz bağlar” ve “performans sendromu” gibi dezavantajlara sahip olduğunu belirtmişlerdir. Onlara göre bu dezavantajlar tecrübeli girişimcilerin sahip olduğu avantajları bastırmaktadır.⁸⁹⁰ Bu çalışmalar genellikle seçilmiş olay çalışmalarında geliştirilmiş olup, niceliksel bir temel üzerinde test edilmediklerini de belirtmek gerekir.

Girişimcilikte geçmiş tecrübelerle sahip olmanın önemli bir sonucu diğer girişimler için yeni fırsatlara açık değildir. Ronstadt bunu “koridor ilkesi” olarak ifade etmiştir. Bu olayın çıkış noktası genellikle bir ya da daha çok koridorun iş başarısına yol açığının

⁸⁸⁴ Hisrich ve Peters, a.g.e., s.73.

⁸⁸⁵ Ian C.MacMillan, “To Really Learn About Entrepreneurship, Let’s Study Habitual Entrepreneurs”, *Journal of Business Venturing*, 1(3), 1986, 241-243.

⁸⁸⁶ Florian Kirschhenhofer, “Long-term Performance of Habitual Entrepreneurs Which Direction to go?”, ESC Toulouse Research Center for Entrepreneurship and Growth Strategies, <http://www.mpiew-jena.mpg.de/english/news/workshops/egpworkshop/KirschenhoferLechner.pdf> 11.12.2006.

⁸⁸⁷ Lawrence M. Lamont, “What Entrepreneurs Learn From Experience”, *Journal of Small Business Management*, 10, 36-41.

⁸⁸⁸ MacMillian, a.g.e., ss-241-243.

⁸⁸⁹ Kirschhenhofer, a.g.e., s.3.

⁸⁹⁰ Jennifer A.Star-QWilliam D.Bygrave, “The Assets and Liabilities of Prior Start-up Experience: An Exploratory Study of Multiple Venture Entrepreneurs”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Eds.N.Churchill-W.Bygrave-J.Covin, J. Sexton-D.Slevin- D.Vesper-K.W.Wetzel, Wellesley, MA, 1988, pp..213-27.

görülmesidir.⁸⁹¹ Ronstadt 1981 yılında incelediği tüm Babson girişimcilerin yüzde 57'sinin ya ardışık (sequential) (yüzde 21) ya da örtüşen (overlapping) (yüzde 36) işlere katıldığını belirtmiştir. Ronstadt bu çalışmada altı yıldan daha fazla tecrübeli girişimciler arasında çoklu girişimde bulunanların oranını yüzde 65 bulmuştur. Açıkçası girişimcilikte daha uzun bir tecrübe benzer işler yapma olasılığını artırmaktadır.

Bu geçmiş tecrübelerin başarılı olup olmadığı net değildir. Fakat Cooper önceki başarısızlığın bir işe tekrar başlamak için bir engel teşkil etmediğini bulmuştur.⁸⁹² Shapero'ya göre de başarısızlık şirket faaliyetinin kredibilitesini sarsmadığı gibi girişimcinin faaliyetlerinin kredibilitesini bir öğrenme tecrübesi şeklinde artırabilmektedir.⁸⁹³

3.3.2. Eğitim

Girişimcilerin özelliklerinin ortaya çıkarılmasına yönelik yapılan araştırmalar dikkatleri girişimcilikte eğitimin rolüne ve eğitim sistemine çekmiştir. Özellikle akademik alanda bu konuya önemli bir yoğunlaşma görülmektedir. Geleneksel eğitim sisteminin girişimcilik sürecinde bir değer olarak girişimcilik için bir engel teşkil edebileceğini, serbest yaratıcı düşüncüyü geliştirmede, girişimciliği teşvik etmediğini aksine düşük belirsizliğe toleransı teşvik ettiğini belirten Ronstadt son zamanlarda bu alana yoğunlaşmanın nedeni olarak bir dizi sosyal ve ekonomik faktör sıralamıştır.⁸⁹⁴

1. Geleneksel MBA programlarının uzun vadede uygulanması konusundaki sıkıntıların kabul edilmesi,
2. Girişimciliğin öğrenilebileceğinin ve dolayısıyla öğretilebileceğinin, yani girişimcinin doğulmadığı olunduğunun, kabul edilmesi,
3. Girişimciliğin önemli bir eğitsel yenilik olduğu konusunda akademik tanınma,
4. Bir araştırma ve eğitim alanı olarak girişimciliğe artan ilgi,
5. Öğrencilerin ve kendi işini geliştirmek isteyen girişimcilerin girişimcilik eğitimine artan ilgisi,
6. Üniversite idarecilerinin kendilerine başta bulunan eski öğrencilerinin önemli bir kısmının girişimci olduklarının farkına varmaları,
7. Girişimcilik eğitimi üzerine araştırmaların artması.

⁸⁹¹ Robert Ronstadt, *Entrepreneurship: Text, Cases and Notes*, Dover, MA:Lord,1984, s.60.

⁸⁹² Arnold C.Cooper, "Spin-Offs and Technical Entrepreneurship", *IEEE Transactions on Engineering Management*, 18, 1971, 2-6.

⁸⁹³ Albert Shapero- Lisa Sokol "Some Social Dimensions of Entrepreneurship", *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Eds. C. Kent-D. Sexton-K. Vesper, , Englewood Cliffs, NJ:Prentice-Hall, 1982,pp.72-90, s.76.

⁸⁹⁴ Ronstadt, *The Educated Entrepreneurs...a.g.e.*, s.12.

Eğitimin girişimciliği nasıl etkilediği konusunda farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bazı gözlemciler resmi eğitimin risk alma istekliliğini ve merakı azaltarak girişimcilik sürecini ya da güdüsünü engellediğini ileri sürmüşlerdir. Diğerleri ise resmi eğitimin girişimcilerin başarısına katkıda bulunduğunu belirtmişlerdir.

Ampirik büyüme literatüründe eğitimin ekonomik büyüme düzeyi ile pozitif ilişki içinde olduğu kabul edilmektedir. Ampirik çalışmalar büyümeyi ilk eğitim düzeyinin bir fonksiyonu olarak belirtmişlerdir. Bu nedenle toplumsal düzeyde hem girişimcilik hem eğitim sistemi ekonomik büyüme için oldukça önemlidir. Fakat girişimcilik eğitiminin önemi sadece son zamanlarda ifade edilmeye başlanmıştır.

Van der Kuip ve Verheul'a göre geleneksel olarak eğitim sistemi genç insanların okulu bitirdikten sonra ücretli bir işte çalışmayı esas aldığından girişimcilik niteliğinin gelişimini engellemiştir. Aksine girişimciler kendi kararlarına güvenme eğilimindedirler ve deneme-yanıma süreci ile öğrenmektedirler. Eğitim sisteminin temeli yaratıcı düşünceden ziyade analitik düşünceye dayalıdır. Oysa ki yaratıcı düşünce yeni olasılıklara açık olmaya karşılık gelirken, analitik düşünce sabit, değişmez cevaplara götüren gerçekleri açıklamayı amaçlamaktadır. Yazarlara göre genel olarak eski eğitim sistemleri öğrenciler arasında tek düzelik ortaya çıkarmış ve yüksek bir belirlilik düzeyi ile karakterize edilen bir çevreye dayalı olmuştur. Aksine girişimcilik farklı ilgilere, fikirlere ve niteliklere sahip bireyler ve belirsiz bir çevrede fırsatları yaratma ile ilişkilidir.⁸⁹⁵

Günümüzde gerek politika yapımcılar gerekse konunun uzmanları girişimcilik için eğitim sisteminin önemini farkına varmışlardır. Eğitim sistemi alternatif kariyer seçeneklerinin farkına varmasını sağladığı gibi bireylerin ufkunu genişletmekte, onları bilişsel araçlar ile donatmakta ve girişimcilik fırsatlarını algılamalarını sağlamaktadır. Ayrıca eğitim sistemi girişimcilik için önemli olduğu düşünülen niteliklerin gelişiminde insanlara yardımcı olabilir. Girişimcilik niteliklerinin öğretilebileceği konusunda önemli bir tartışma olmasına rağmen, bazı yazarlar girişimcilik niteliklerinin ilk yaşlarda eğitim ile geliştirilebileceğini düşünmektedirler.⁸⁹⁶

Okul ve eğitim sistemi girişimcilik özelliklerinin gelişiminde ve ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamaktadır. Ibrahim ve Soufari'ye göre okul müfredatı girişimcilerin kararlarında önemli derecede rol alan risk alma, başarı güdüsü, yenilik, yaratıcılık, bağımsızlık gibi özellikleri cesaretlendirici nitelikte olmalıdır. Araştırmalar deneysel tip öğrenmenin girişimcilik özelliklerinin gelişiminde önemli bir rol oynayabileceğini göstermiştir. Deneyime dayalı öğrenme, yetişkinlik öncesi ve sonrası dönemde girişimcilik özelliklerini geliştirecektir.⁸⁹⁷

⁸⁹⁵ Van der Kuip ve Verheul, a.g.e, s.5.

⁸⁹⁶ A.g.e, s.5.

⁸⁹⁷ Ibrahim ve Soufari, a.g.e, s.427.

Nelson'a göre girişimcilik eğitimi, öğrencinin gelişim yılları olan ilk ve orta öğretim dönemleri boyunca devam etmeli ve üstelik evdeki ve toplumdaki faaliyetleri kapsamalıdır. Girişimcilik motivasyonu resmi ve resmi olmayan eğitim vasıtası ile birleştirilmesi gereken gelişimsel bir süreci içermektedir. Nelson, hem erkek hem de kadınların girişimcilik yeteneğini geliştirmek için cesaretlendirilmesi ve bu konuda eğitilmesi gerektiğini belirtmiştir.⁸⁹⁸

Bazı çalışmalar girişimcilerin iyi eğitilmesi gerektiğini, fakat yöneticiler kadar eğitilmesine gerek olmadığını da belirtmiştir. Orta Amerika'daki sahip-yönetici imalatçılar üzerine yapılan bir araştırmada Hoad ve Rosko⁸⁹⁹ ele aldıkları firmaların (92 firma) yüzde 25'inde en azında bir sahip yöneticinin bir lisans derecesine sahip olduğunu tespit etmiştir. Onlar Michigan'da imalat sanayindeki girişimcilerin genel nüfustan daha iyi eğitilmiş olduklarını, fakat işletme yöneticilerinden daha düşük bir eğitim düzeyine sahip olduklarını göstermiştir. Brockhaus ve Nord tarafından yapılan bir çalışmada girişimcilerin ortalama eğitim süresi 13,6 yıl iken yöneticilerin ortalama eğitim süresi ise 15,5 yıl olarak tespit edilmiştir.⁹⁰⁰ Kent, Sexton ve van Auken⁹⁰¹ 40 başarılı (dört yıllık önemli büyüme gösteren işletmeler) ve 40 başarısız girişimci üzerine yaptıkları bir çalışmada başarılı girişimcilerin başarısız girişimcilerden daha yüksek bir eğitime sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmada yöneticilerin girişimcilerden daha çok muhasebe, iktisat, finans, yönetim ve istatistik gibi yönetim ile ilgili alanlarda eğitim gördükleri ortaya çıkmıştır.

Ülkemizde girişimcilerin eğitim düzeyi konusunda yapılan çalışmalara baktığımızda ortalama eğitim düzeyi lise seviyesinde olduğu görülmektedir. Adapazarı ve Kocaeli çevresinde 25 kadın girişimci üzerine yapılan bir çalışmada kadın girişimcilerin %44'ü üniversite, %40'ı lise, %8'i ortaokul ve %8'i ise ilkokul derecesine sahip olduğu görülmüştür.⁹⁰²

Ceylan ve Demircan tarafından Düzce yöresinde yapılan araştırmada girişimcilerin %14.4'ü ilkokul, %20.6'sı ortaokul, %40'si lise, %22.7'si üniversite, %1'i ise yüksek lisans mezunu olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada üniversite eğitimi alanların büyük çoğunluğu

⁸⁹⁸ Nelson, a.g.e., s.880.

⁸⁹⁹Hoad ve Rosko, a.g.e.45.

⁹⁰⁰ Brockhaus ve Nord, a.g.e., ss.509-520.

⁹⁰¹ Calvin A. Kent, Donald L. Sexton, Philip M. Van Auken, "Lifetime Experiences of Managers and Entrepreneurs:A Comparative Analysis", *2nd Annual Conferance Journal of Academy Management*, New York 1982.

⁹⁰² Rana Özen Kutanis-Ayşegül Hancı "Kadın Girişimcilerin Kişisel Özgürlük Algılamaları", <http://iibf.ogu.edu.tr/kongre/bildiriler/11-02.pdf> 25.04.2007.

işletme ve mühendislik fakültelerini bitirmiştir.⁹⁰³ Erdem Antalya ilinde 93 küçük işletme sahibi üzerinde yaptığı çalışmada girişimcilerin %15.6'sının ortaokul %35.6'sının lise, %47,8'inin üniversite/yüksek okul ve %1.1'inin yüksek lisans eğitim düzeyine sahip olduğu sonucuna varmıştır.⁹⁰⁴

Eğitim konusunda başka bir açıklama bazı girişimci tiplerinde teknik bilginin gerekli olduğu şeklinde yapılmıştır. Roberts and Wainer ileri teknoloji alanında faaliyette bulunan girişimcilere yönelik yaptıkları çalışmada işletme yöneticilerinin %55'inin, girişimcilerin ise %86'sının üniversite derecesine sahip oldukları sonucuna varmışlardır. Bu çalışmada ortalama eğitim düzeyi M.S. derecesi iken Ph.D dereceli bir eğitim düzeyine sahip olanların oranı %17 çıkmıştır.⁹⁰⁵

Eğitim, ayrıca daha az başarılı girişimcileri daha çok başarılı girişimcilerden ayıran bir faktör olarak da incelenmiştir. Hoad ve Rosko yeni bir işte başarılı ve başarısız olan girişimciler konusunda yaptıkları bir çalışmada başarılı firmaların sahip yöneticilerinin başarısız olan firmaların sahip yöneticilerine göre daha yüksek bir eğitim derecesine sahip olduklarını tespit etmişlerdir.⁹⁰⁶

Girişimciler bazı endüstrilere piyasa ürün ve hizmetleri ve proje konusunda özel eğitim alarak girmektedirler. Bu durumlarda teknik eğitimin (mühendislik vb.) önemi açıktır. Daha şüpheli olan genel bir işletme ve özellikle bir MBA'nın elde edilmesinin önemidir. Ronstadt, işletme eğitiminin girişimci eğilimlerine karşı çalışabileceğini düşünmektedir.⁹⁰⁷ Shapero, sadece bürokratik ve profesyonel görüş ve değerlerin MBA programlarında okutulması önerisini desteklemektedir.⁹⁰⁸

Bu eleştirilere rağmen eğitimin özellikle yönetim eğitiminin girişimci üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu ve özellikle girişimcilik kursları ve programları gerçekte girişimcilerin başarısını etkilediği kabul edilmektedir.

Çok sayıda kanıt eğitimin bir çok iş girişiminde önemli olduğunu göstermiştir. Örneğin; lisans eğitimi yaratıcılık, merak, açık fikirlilik, yenilikçiliğe katkı sağlayan iyi bir toplumsal ilişki şeklinde bir takım yetenekler kazandırmaktadır. Bunun ötesinde teknik eğitim ileri teknoloji ürünleri yaratmada ve kullanmada girişimciye önemli katkılar sağlamaktadır.

⁹⁰³ Adnan Ceylan-Nigar Demircan, "Girişimcilerin Başarı, Güç ve Yakın İlişkisi İhtiyaçlarının Kişilik Özellikleriyle İlişkisi Üzerine Düzce Bölgesi'ndeki KOBİ'lerde Bir Araştırma", http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_21.pdf, 18.04.2008.

⁹⁰⁴ Erdem, a.g.e.s.51.

⁹⁰⁵ Edward Baer Roberts-Herbert A. Wainer, "Some Characteristics of Technical Entrepreneurs. Research Program on Management of Science and Technology", *Working Paper*, No:195-66, Cambridge, MA:Massachusetts Institute of Technology, 1966.

⁹⁰⁶ Hoad ve Rosko, a.g.e.,s.47.

⁹⁰⁷ Ronstadt, *The Educated Entrepreneurs...* a.g.e., s.13.

⁹⁰⁸ Shapero ve Sokol, a.g.e., ss.72-90.

Eğitim ayrıca girişimciliğe y6nelik motivasyonu da etkileyebilir. D6şuk eğitimi girişimciler 6nemli eğitsel kaynaklara ulaşmada da zorluk 7ekebilirler. Genellikle daha usta, daha eğitimi ve daha tecr6beli birilerini 7alıştırmak (kontrol kaybı korkusu ve uygun performans kriterini bilmemekten) zordur. Bu nedenle bilgi 7ağında eğitilmiş 7alışanlara sahip olmak girişimcilerin yeteneğine 6nemli bir katkı sağlayacaktır.

Kısaca 6zetlemek gerekirse eğitim ge7mişine bakılırsa iki grup girişimci olduğunu s6yleyebiliriz: Bir grup girişimcinin eğitim d6zeyi n6fus ortalamasının altında, diğer grup girişimcinin eğitim d6zeyi ise n6fus ortalamasının 6st6ndedir. Belirli sekt6rlerdeki girişimcilik faaliyetleri y6ksek teknik bilgi gerektirdiğinde bu alanda faaliyette bulunan girişimcilerin eğitim d6zeyi daha y6ksek bulunmaktadır. Yapılan araştırmalarda bunu doğrular nitelikte sonu7lar vermiştir. İlk 7alıřmalar⁹⁰⁹ girişimcilerin iyi eğitimi olmadığını belirten geleneksel bakış desteklerken, 6zellikle teknik eğitime y6nelik gereklilik sonucunda sonraki araştırmalar girişimcilerin genel n6fustan daha eğitimi oldukları sonucuna ulaşmışlardır.⁹¹⁰

3.3.3. Yaş

Bir kişi yeni bir işe başladığı zaman kronolojik yaş hem eğitim hem de tecr6beyi kapsamaktadır. Bir kişi ne kadar uzun s6re eğitim g6r6rse ya da başka birisinin yanında ne kadar uzun s6re 7alışırsa girişimcilik kariyerine o kadar ge7 başlamaktadır. Ancak, bir kişinin girişimciliğe başlama yaşı, kişinin diğer 6zelliklerinden daha az 6nemli olduğu g6r6lmektedir.

Girişimcilik ve yaş ilişkisi 6zerine yapılan 7alışmalara baktığımızda girişimcilik yaşı (girişimci yaşı tecr6beyi yansıtır) ve kronolojik yaş arasında ayırım yapılmaktadır. Girişimcilik tecr6besi, 6zellikle yeni kurulan iş 6nceki iş tecr6besi ile aynı alandıysa, başarılı olmanın en 6nemli unsurlarından biri olarak g6r6lmektedir.

Gen7lerin yaşlılara g6re daha 7ok girişimci oldukları g6r6lmektedir. Girişimcinin tipik yaşının 30-35 olduğu kabul edilmektedir. Genellikle kişi belirli bir iş tecr6besi edindikten sonra iş kurmaktadır. İş tecr6besi ile ilgili genel varsayım, girişimcilerin 6nceki iş pozisyonlarından hi7 memnun kalmadıklarıdır. Bazıları işten işe atlamıştır. Ayrıca, buldukları iş pozisyonuna karşı tutumları konusunda girişimcilerin diğer 7alışanlardan farklı olmadığı y6n6nde bulgular mevcuttur.⁹¹¹

⁹⁰⁹ Orvis F. Collins-David G. Moore-Darab B Unwalla, *The Enterprising Man East Lansing: Bureau of Business and Economic Research*, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, 1964.

⁹¹⁰ John Stanworth-James Curran "Growth And The Small Firm-An Alternative View", *Journul of Management Studies*, 13 (2) , 1976, 95-110.

⁹¹¹ W6rneryd, "The Psychology of".a.g.e., s.436.

Babson Koleji mezunlarının girişimciler ile karşılaştırılmasına yönelik yapılan bir çalışmada girişimcilerin yaşı ile ilgili bazı bulgular ortaya çıkarılmıştır. İlk olarak bir çok girişimci kariyerine bir girişimci olarak 22-55 yaş arasında başlamıştır. Ronstadt girişimci kariyeri diğer kariyerlerden daha erken başladığı zaman kronolojik yaşta önemli değişimler olduğunu belirtmiştir. Ancak yapılan başka bir çalışmada girişimciler ve yöneticiler arasında önemli bir yaş farklılığı ortaya çıkmamıştır.⁹¹² Ronstadt, girişimcilik kariyerine başlama yaşının (bir kişinin ilk işi kurması), daha genç olan girişimcilerin girişimci olarak daha uzun bir kariyere sahip olması dolayısıyla, uzun dönemde başarı üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir.

İkinci olarak, bireylerin bir girişimci kariyerini düşünme ve girişimciliğe başlama konusunda daha eğilimli oldukları önemli yaş dönemleri bulunmaktadır. Ronstadt bu yaş dönemlerini her beş yılda bir olacak şekilde 20, 25, 30, 35 yaş dönemleri olarak ifade etmiştir. Yazara göre girişimciler bir girişime başlama konusunda ihtiyaç duydukları motivasyon açısından bu yaş dönemlerinde “şimdi ya da asla” duygusu yaşadığını belirtmişlerdir.

Üçüncüsü, daha erken zamanda bir girişimcilik kariyerine başlayanlar bu kariyerini daha uzun bir süre sürdürmektedirler. Bir girişimci olarak kalma süresi girişimcilik başarısının bir ölçüsüdür. Ronstadt, 31 yaşından önce girişimciliğe başlayanların bu girişimcilik kariyerlerinin ortalama süresini 7.4 yıl olarak bulurken, 31 yaşından sonra girişimciliğe başlayanların girişimcilik kariyeri 5.5 yıl olarak bulmuştur. Yazar daha kısa süreli kariyere sahip olanları, yaşla birlikte artan bireysel riskten kaçma ve yaşla birlikte düşen finansal kayıpları telafi etme esnekliği açısından değerlendirmektedir.

Son olarak bir işe başlama yaşı açısından üç tip girişimcilik kariyeri (üniversite mezuniyetinden sonraki yıllar açısından) bulunmaktadır: Mezuniyet yılı içinde başlayanlar (20’li yılların başları), bir girişimci olmak için başka birinin yanında çalışanlar (mezuniyetten 8 yıl sonra, 20’li yılların sonları 30’llu yılların başları), girişimci olmak istemeyen daha sonra olanlar (mezuniyetten 11 yıl sonra, 30’ların ortası-en sık olan durum).

Başarılı ve başarısız girişimcilere yönelik yapılan ampirik bir çalışmada Sexton ve van Auken başarılı girişimcilerin (başarılı girişimcilerin yüzde 35’i ve başarısız girişimcilerin yüzde 20’si 40 yaş altında olacak şekilde) daha genç olma eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir. Bu çalışmada (başarılı ve başarısız) çok sayıda girişimci 41-50 yaş aralığında yer almıştır. Ülkemizde de 96 girişimciyi kapsayan bir çalışmada girişimcilerin yüzde 44.6’sı 26-35 yaş aralığında yer almıştır.⁹¹³

Kronolojik yaş açısında bir çok girişimci kariyerlerine 22-45 yaş arasında başlamaktadır. Girişimcilik kariyeri bu yıllardan önce ya da sonra başlatılabilmesine rağmen bir girişimcinin yeni bir işi başarılı bir biçimde başlatması ve yönetmesi için gerekli olan finansal destek ve

⁹¹²Kent, Sexton ve van Auken, a.g.e.

⁹¹³ Erdem, a.g.e., s. 51.

yüksek bir enerji ihtiyacı nedeniyle bu oldukça zordur. Ortalama yaş küçük olmasına rağmen daha erken bir girişimcilik kariyerine başlamak daha sonra başlamaktan daha iyidir. Üstelik bir kişinin girişimci olma isteğinin daha çok arttığı ve her beş yılda bir olan (25,30,35,40 ve 45) dönüm noktaları bulunmaktadır. Genellikle erkek girişimciler ilk önemli girişimcilik faaliyetlerine 30'lu yılların başlarında başlama eğiliminde iken, kadınlar 30'ların ortalarında başlama eğilimindedirler.⁹¹⁴

Daha yaşlı girişimciler genç olanlara göre kariyerlerini daha uzun sürdüremeyebilirler. Fakat bu girişimciler daha hızlı başarı gösterebilir ve daha kısa sürede emekliye ayrılabilirler. Burada yaşlı girişimcilerin daha fazla bir tecrübeye sahip olarak genç girişimcilere kıyaslan daha çok var olan bir işi elde ederek girişimciliğe gireceğini düşünebiliriz. Benzer şekilde bir kişinin girişimcilik anlayışı yaşa göre farklılık göstermektedir. Bu farklılıklar ve kişilik farklılıkları (riskte kaçma, başarı ihtiyacı, kontrol ihtiyacı) nedeniyle genç ve yaşlı girişimcileri farklı bir şekilde değerlendirme ihtiyacı duyulmaktadır.

Sonuç olarak yaş üzerine yapılan araştırmaların net sonucu daha genç olan girişimcilerin genellikle kişisel enerji düzeyleri (ör.,yüksek motivasyon) nedeni ile daha iyi olduklarıdır. Ancak, eğitim ve tecrübenin önemi bazı sınırlamalar getirmektedir.

3.3.4. Cinsiyet

Geçmişte kadın girişimciler üzerine fazla bir çalışma yapılmamıştır. Bu ise girişimci olarak kadınların az olmasından kaynaklanmıştır. Günümüzde kadın girişimcilerin sayısındaki artışa paralel olarak, kadın ve erkek girişimciler arasında var olan farklılıkları ortaya çıkarmaya yönelik çalışmalarda artış olmuştur.

Girişimci ve yöneticiler üzerine çalışma yapan araştırmacılar genellikle örnek gruplarında az kadın bulmaktan yada hiç kadın bulamamaktan şikayetçidirler. İstatistiklere göre nispeten az kadın girişimci bulunmakta, fakat sayıları giderek artmaktadır. Birçok ülkede kadınların kurduğu girişimcilik teşebbüslerinin sayısında bir artış trendi gözlemlenmektedir. Bu şekilde ilerleme gösteren kadın girişimciliği perakendecilik ve kişisel hizmetler gibi belirli sektörlerde yoğunlaşma eğilimi göstermektedir. Örneğin Belçika'da kendi işini kurmuş kadınların oranı tüm sektörlerde yüzde 29 iken, bu oran hizmetler sektöründe (en yüksek) yüzde 47.3, üretim sektöründe (en düşük) ise yüzde 12.6 oranındadır. Kadın girişimciliği alanında yapılan yeni bir tespit, kocalarının işlerinde faaliyet gösteren "katkı sağlayan hanım"ların rolüdür.⁹¹⁵

Hisrich ve Brush kadın istihdamındaki artışla birlikte kendi işini kuran kadın sayısında da bir artış olduğunu ifade etmiştir. ABD'de 1972 yılında tüm firmaların sadece yüzde 4.6'sı

⁹¹⁴ Hisrich ve Peters, a.g.e., s.71-72.

⁹¹⁵ Wärmeryd, "The Psychology of".....a.g.e., s.436.

kadınlara aitken, 1972 yılında kadın girişimcilerin sayısı 1.475.000, 1979'da 2.102.000, 1981'de 2.334.000 ve 1984'de 3.5000.000'e ulaşmıştır.⁹¹⁶

Kadınlar günümüzde erkeklerin üç katı bir oranda yeni iş kurmaktadır. Nitekim ABD'de kadın girişimciler tüm yeni kurulan işletmelerin yüzde 70'ini oluşturmakta ve 8.5 milyon küçük işletme ile 17 milyon kişi istihdam etmektedir. 1990 yılından günümüze kadar yüzde 45'lik bir artış görülmüştür. Artık girişimcilerin karakteristikleri, onların motivasyonları, geçmişleri, aileleri, eğitim geçmişleri ve mesleki tecrübeleri yanında erkek ve kadın girişimcilerin problemleri ve kişilik özellikleri hakkında da bir çok şey bilinmektedir.⁹¹⁷

İlginç bir biçimde araştırmalar erkek ve kadın girişimcilerin bir çok özellik açısından farklı değil, benzer olduklarını ortaya çıkarmıştır. Örneğin, hem erkek hem kadın girişimciler için en önemli motivasyon kaynakları otonomi, kontrol ve başarıma arzudur. Araştırmalar, kadın girişimcilerin, erkek girişimciler ile benzer bir biçimde, enerjik, risk alma, sosyal beceriklilik, otonomi özelliklerinin öne çıktığını tespit etmiştir. Hem erkek hem de kadın girişimciler öz-saygı, bağımsız olma, başarıma duygusu, aile güvenliği, tutku, dürüstlük ve sorumluluk alma isteği gibi bir takım eğilimler sergilemektedirler.⁹¹⁸

Genelde girişimci olan kadınlar erkeklere ile benzer özellikler göstermesine rağmen, farklı bazı özelliklere de sahiptirler. Genelde geçmiş tecrübeler ya da borç alınan kuruluş maliyetleri açısından cinsiyetler arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır. Kadın girişimcilerin başarı, otonomi, tanınma, bağımsızlık ve liderlik özellikleri daha çok öne çıkmaktadır. Hisrich ve Brush'a göre kadın girişimcilerin genel tipik özellikleri şunlardır: Ailenin ilk çocuğu olmaları, orta ya da üst sınıf bir aileden gelmeleri, üniversite derecesine sahip olmaları, çocuklu ve evli olmaları, önemli girişimcilik kariyerlerine 40-45 yaşlarında başlamaları, serbest çalışan bir babaya sahip olmaları, önemli bir girişimcilik tecrübesine sahip olmaları ve işini kurarken en önemli güduları bağımsızlık, başarıma ihtiyacı ve iş memnuniyetinin olması.⁹¹⁹

Cromie'nin yaptığı araştırmada kadın ve erkek girişimcileri iş kurmaya iten faktörler arasında başarı ihtiyacı ve otonomi ön sırada yer almaktadır. Bu, kadın ve erkek girişimcilerin başarılı girişimsel davranışa yol açan içsel kişilik özelliklerine sahip olduğunu göstermektedir. Aynı çalışmada kadın ve erkek girişimcilerin önceki işlerinde aynı şekilde memnun olmadıkları ortaya çıkmıştır. Bu da önceki iş memnuniyetsizliğinin iş kurmada önemli bir faktör olabileceğini göstermektedir. Bu çalışmada kadın ve erkek girişimciler arasında bazı farklılıklar da bulunmuştur. Kadın var olan kariyerinde erkeklere göre daha az tatmin olmakta ve girişimciliği işini ve çocuk bakma rolü ile uyumlaştıran bir araç olarak görmektedir. Erkek ise girişimciliği daha çok para kazanma aracı olarak görmekte ve daha fazla tecrübeye sahip olmaktadır. Bu farklılığın nedeni yazarlara göre sosyalizasyon süreci ile

⁹¹⁶ Bowen ve Hisrich, a.g.e., s.396.

⁹¹⁷ Hisrich ve Peters, a.g.e., s. 75.

⁹¹⁸ A.g.e., s. 75.

⁹¹⁹ A.g.e., ss.71-72.

ilgilidir. Toplumda kadınlara verilen rol annelik rolü iken, erkeğe verilen rol “eve ekmek getirme” rolüdür.⁹²⁰ Cromie böylece her iki cinsin farklı güdülere sahip olmasının nedenini içsel özelliklerden ziyade sosyalizasyon süreci ile açıklamıştır.

Kadın ve erkek girişimciler genellikle belli sektörlerde yoğunlaşmaktadırlar. Kadın girişimciler erkeklere kıyaslan perakende ve hizmet sektöründe daha çok faaliyette bulunmakta ve haftalık çalışma saatleri daha az olmaktadır. Kadın girişimciler işletmelerde satış ve personel konularına daha çok önem vermektedirler. Yapılan bir çalışmada kadın girişimcilerin aynı dönemde işlerine başlayan erkeklerden daha genç olma eğilimi gösterdiklerini tespit etmiştir. Aynı çalışma kadınların daha çok kadın müşteriye sahip olduklarını, daha fazla işgücü çalıştırdıklarını, işlerinde aile üyelerini daha az istihdam ettiklerini ve daha yavaş işlerini kurduklarını göstermiştir. Ev temelli işler kadınlar için daha uygun olduğu düşünülmese de, Birley ve diğerleri erkeklerin daha çok ev temelli işe sahip olduğunu göstermiştir.⁹²¹

Ülkemizde yapılan bir araştırmada ise araştırmaya dahil edilen kadın girişimcilerin yüzde 60’ı hafif sanayide (tekstil, mobilya, çeyiz, butik, vb.), yüzde 32’si hizmet sektöründe (kafe, kuaför, lokanta, eczacı vb.), yüzde 4’ü hem hizmet hem de hafif sanayide ve yüzde 4’ü eğitim sektöründe faaliyet gösterdiği belirlenmiştir.⁹²² Bu sektörlerin kadınların daha rahat faaliyet gösterebileceği sektörler olduğu görülmektedir.

Genellikle girişimcilerin genel nüfustan daha düşük eğitim seviyesine sahip olduğu varsayılmaktadır. Bowen ve Hisrich’a göre böyle bir sonuç genel nüfustan daha iyi eğitim seviyesine sahip olan kadın girişimciler için doğru değildir. Alınan eğitim ve niteliği konusunda kadın girişimcilerin bazı dezavantajlara sahip olduğu görülmektedir. Hisrich ve Brush kadın girişimcilerin genellikle finans ve yönetim bilgisi içermeyen edebiyat, tarih, felsefe gibi alanlarda mezun olma eğiliminde olduğunu ortaya koymuştur. Watkins ve Watkins kadın girişimcilere yönelik benzer sorunun İngiltere’de gözlemlendiğini belirtmiştir.⁹²³

Kadın ve erkek girişimciler aynı zamanda yeni bir iş kurmak için kaynakları bir araya getirmede farklı sorun ve engellerle karşılaşmaktadırlar. Kadınlar için genellikle ekstra engeller bulunmaktadır. Bunlar arasında en önemlisi cinsiyet ayrımı karşısında finansal destek ve kredi bulmada zorluk çekmeleridir. Bu engeller düşük maliyetli ve sermaye gerekliliği az olan işlere (örneğin, üretim yerine satış ve hizmet) yönelterek kadın girişimcileri sınırlandırabilmektedir. Kaynak girişi konusunda iletişim ağları kadın ve erkek için önemli olmasına rağmen, kadınlar belirli kişisel ilişkileri kullanma eğiliminde olan erkeklere nazaran daha resmi (klüplere katılma, konuyla ilgili organizasyonlar) yerlere gitme eğilimindedirler.

⁹²⁰ Cromie, “Motivations of ... a.g.e., s.259.

⁹²¹ Hisrich ve Peters, a.g.e., s. 75.

⁹²² Kutaniş ve Hancı, a.g.e., s.462.

⁹²³ Bowen ve Hisrich, a.g.e., s.396.

Kadın girişimcilerin işlerini kurar kurmaz özel bir liderlik stili geliştirdikleri şeklinde bazı görüşler bulunmaktadır. Kadın girişimciler erkek girişimcilere göre daha çok işgücü istihdam etmekte ve çalışan ilişkilerine daha dikkat etmektedirler. Erkek girişimciler daha çok aile güvenliği ve oto kontrol konusuna önem verme eğiliminde iken, kadın girişimciler bağışlama ve eşitlik üzerine daha çok değer verme eğilimindedirler. Kadın girişimcilerin psikolojik özellikleri, güdüleri üzerine de araştırmalar yapılmıştır. Dhillon ve Malhotra tarafından Delhi’de yapılan bir araştırma sonucuna göre, kadınların girişimci olmalarındaki güdüler sırasıyla şöyledir: Hırs, ilgi alanı, bağımsızlık, finansal zorunluluklar, konforlu bir yaşam düzey elde etme, meşgul olma arzusu, mükemmel bir ikili rol, yatırım ve istihdam yaratma isteğı.⁹²⁴

Genelde kadın girişimciler erkek girişimciler ile benzer yeteneklere, kişiliklere ve geçmişe sahiptirler. Aralarındaki farklılıklar ise kaynağa ulaşma, iş alanları (daha çok hizmet sektöründe, bağımsız işe başlama) ve çalışanlarla ilişkiler açısından söz konusu olmaktadır. Ancak kadın girişimciler genel kadın profilinden önemli derecede farklılık göstermektedir. Kadın girişimciler bir iş kurmada ısrarcı olup bir işe başlamak için gerekli olan dürtüye sahiptirler ve daha rekabetçidirler.

Hem erkek hem de kadın girişimcilerin karakteristikleri genellikle benzer olmalarına rağmen, kadın girişimcilerin motivasyonu, iş becerisi ve mesleki geçmişi farklıdır. Üstelik bir işe başlamadaki faktörler erkek ve kadın girişimciler için değışik olmaktadır. Özellikle sistem destekleri, fonlama kaynakları ve karşılaştıkları problemler açısından bu kendini göstermektedir. Kadın ve erkek girişimciler arasındaki farklılıklar Tablo-8’de özetlenmiştir. Tablo-8’de görüldüğü gibi erkek girişimciler daha çok kendi gelecekleri üzerinde kontrol dürtüsü ile motive olmaktadır. Bu dürtü genellikle patronları ile bir anlaşmazlıkta ya da daha iyi şeyler yapabilme hissinde doğmaktadır. Aksine kadın girişimciler daha çok önceki durumlarında istediklerini gerçekleştiremediklerinden ve mesleki ilerleme imkânlarına sahip olmadıklarından kaynaklanan mesleki sorunlardan dolayı ortaya çıkan başarı güdüsü tarafından motive edilmektedirler.

Tablo’da görüldüğü gibi bir işe başlamak için çıkış noktası ve sebepler hem kadın hem de erkek girişimciler için benzerdir. Genellikle her iki grup kendi iş alanlarında önemli bir tecrübeye sahiptirler. Ancak, erkek girişimciler için bir meslekten yeni bir işe geçiş o yeni iş ek bir iş ya da hobinin bir sonucunda olduğu zaman fayda sağlamaktadır. Diğer yandan kadın girişimciler genellikle iş sorunlarından veya pratik tecrübelerden ziyade, yeni bir iş kurma coşkusundan dolayı da önceki işinden ayrılmaktadırlar. Bu nedenle geçiş yapmak bir dereceye kadar zordur. Bazen kadın için bir iş kurmaya götüren süreç kişisel bir araştırma ile başlayabilmektedir.

⁹²⁴ Kutanis ve Hancı , a.g.e.

Tablo-8: Erkek ve Kadın Girişimciler Arasındaki Farklar

Karakteristik	Erkek Girişimci	Kadın Girişimci
Motivasyon	<ul style="list-style-type: none">• Başarı-Bir şeyler yapma dürtüsü• Kişisel Bağımsızlık- Şirketteki rollerinin önemsiz olmasından kaynaklanan statü ile ilgili benlik algısı• Kontrol altında olma arzusundan kaynaklanan iş tatmini	<ul style="list-style-type: none">• Başarı-Bir amaç başarma• Bağımsızlık-Tek başına iş yapma
Hareket Noktası	<ul style="list-style-type: none">• Mevcut işinden tatminsizlik• Mevcut işin dışında başka bir işle uğraşma ya da mevcut işin gelişmesi• İşten çıkarılma ya da geçici işsizlik	<ul style="list-style-type: none">• Mesleki engeller• Bölgede fırsatların belirlenmesi ve ona karşı ilgi• Kişisel şartlarda değişiklik
Fon Kaynakları	<ul style="list-style-type: none">• Kazanma fırsatı• Kişisel aktifler ve tasarruflar• Banka finansmanı• Yatırımcılar	<ul style="list-style-type: none">• Kişisel aktifler ve tasarruflar• Kişisel ödünçler
Mesleki Geçmiş	<ul style="list-style-type: none">• Arkadaş ve aileden alınan Ödünçler• İş hayatındaki tecrübeler• Tanınmış uzman ya da yüksek bir başarı düzeyi elde etmiş biri• Değişik işlerde ehliyetli	<ul style="list-style-type: none">• İş alanında tecrübeli• Alanda orta derecede yöneticilik tecrübesi• Hizmet sektöründe mesleki geçmiş
Kişisel Özellikler	<ul style="list-style-type: none">• İnatçı ve ikna edici• Amaç yönelimli• Yenilikçi ve idealist• Yüksek düzeyde kendine güven• Coşkulu ve Enerjik• Kendi patronu olmak• Girişimciliğe ilk başladığında yaş: 25-35	<ul style="list-style-type: none">• Esnek ve toleranslı• Amaç yönelimli• Yaratıcı ve gerçekçi• Orta düzeyde kendine güven• Coşkulu ve enerjik• Sosyal ve ekonomik çevre ile temasa geçme yeteneği• Girişimciliğe ilk başladığında yaş:35-45
Destek Grupları	<ul style="list-style-type: none">• Arkadaşlar, profesyonel danışmanlar (hukukçular, muhasebeciler)• İş ortakları• Eş	<ul style="list-style-type: none">• Yakın arkadaşlar• Eş• Aile• Kadın grupları• Ticari dernekler
Girişimciliğe Başlama Alanı	İmalat ya da yapı	<ul style="list-style-type: none">• Hizmet sektörü-Eğitim hizmetleri, danışmanlık, halkla ilişkiler

Kaynak:Hisrich ve Peters, a.g.e., s.76

Kuruluş finansmanı açısında da kadın ve erkek girişimciler arasında farklılıklar bulunmaktadır. Erkekler başlangıç sermayesi olarak genellikle kişisel fonlara ilave olarak kişisel kredilere, banka kredilerine ya da yatırım fonlarına başvururken; kadınlar genellikle

yalnızca kişisel kaynaklara ya da kişisel tasarruflara güvenmektedirler. Bu durum çok sayıda kadın girişimci için kredi ve finansman sıkıntısı şeklinde önemli bir soruna işaret etmektedir.

Mesleki olarak kadın ve erkek girişimciler arasında önemli farklılıklar söz konusudur. Her iki grup iş alanlarında tecrübeye sahip olmalarına rağmen erkeklerin daha çok imalat, finans ya da teknik alanlarda tecrübeye sahip oldukları görülürken kadınların genellikle hizmet sektöründe orta düzey yöneticilik tecrübesine sahip oldukları görülmektedir.

Kişilik açısından kadın ve erkek girişimciler arasında önemli benzerlikler bulunmaktadır. Her iki grubun coşkulu ve enerjik oldukları, bağımsız olma eğilimi gösterdikleri, amaç yönelimli oldukları görülmektedir. Fakat erkekler genellikle kadınlara göre daha çok kendine güvenmekte ve daha az esnek olmaktadır. Bu da farklı yönetim tarzlarını ortaya çıkarmaktadır.

Erkek ve kadın girişimciler ilk işletmeyi kurma yaşı açısından da farklılık göstermektedir. Kadın girişimciler kendi işlerini kurduklarında erkeklere göre daha büyük yaşta oldukları görülmektedir. Tablo-8'de görüldüğü gibi genellikle kadın girişimcilerin ilk işlerini kurdukları yaş dönemi 35-40 arası iken erkek girişimcilerin ilk işlerini kurdukları yaş dönemi ise 25-30 arasındadır. Eğitim geçmişleri açısından erkek girişimcilerin genellikle teknik ya da işletme ile ilgili alanlarda eğitim aldıkları oysa kadın girişimcilerin daha çok temel kültür alanlarında eğitim aldıkları görülmektedir.

Destek grupları açısından bakıldığında erkek girişimciler için genellikle en önemli destek grupları profesyonel (avukat, muhasebe gibi) kişiler olmaktadır. İkinci olarak da eşler gelmektedir. Kadınlar için ise destek grupları birinci olarak eşler, ikinci olarak yakın arkadaşlar ve üçüncü olarak iş ortakları yer almaktadır. Ayrıca kadınlar genellikle ticari dernekler ve kadın grupları gibi bilgi ve destek için değişik kaynaklara sahiplerken, erkekler bu konuda fazla bir dış desteğe sahip değildir.

Son olarak erkek ve kadınlar tarafında kurulan işlerin faaliyet alanı da farklılık göstermektedir. Kadınlar perakende, halkla ilişkiler ya da eğitim hizmetleri gibi alanlarda bir işe başlama eğiliminde iken, erkekler imalat, yapı ya da ileri teknoloji alanlarında işe başlama eğilimi göstermektedirler.

3.3.5. Aile

Aile, girişimcilik özelliklerinin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Ailenin rollü kültürün rollünü öne çıkarmaktadır. Bazı kültürler girişimciliği daha arzu edilebilir bir kariyer fırsatı olarak öne çıkarmakta ve bu nedenle bireylerin genç yaşlarında girişimsel davranışlarını geliştirmek için cesaretlendirmektedir. Girişimsel bir çevre ve anne-baba rehberliği ve desteği ise risk alma, içsel kontrol odağı, otonomi, yenilikçi gibi girişimci özelliklerini teşvik etmektedir. Kendi işine sahip olan anne-baba, çocuk için bir model

olmakta ve girişimsel davranışı cesaretlendirmektedir. İleriki yaşlarda bu özelliklerin ortaya çıkmasında ailenin çocukluk döneminde yaptıracığı bir takım faaliyetlerin (çocuğun limonata satması, okul tatillerinde çalışması, oyuncakları sökme ve bir araya getirme vb.) etkisi oldukça önemlidir. Bu eylemler bağımsızlık, yenilik, risk alma ve başarı güdüsü gibi özellikleri geliştirecektir.⁹²⁵

Girişimci kişilerin genel nüfus ve yöneticilere göre girişimci bir anne-babaya sahip olma olasılığı daha yüksek olduğu görülmektedir. Bunlar bir şirketi miras almış olabilir; fakat çoğu durumda kendi şirketlerini kurdukları görülmektedir. Ailenin girişimci olan diğer üyelerinin teşviki de sıkça gözlemlenen bir özellik olmaktadır. Genelde girişimci bir babanın model olarak alınması çocukların girişimci olma olasılığını artırmaktadır. Örneğin işle ilgili aile sohbetleri çocuğun serbest çalışmaya önemli bir değer vermesine ve ilgisini bu alana çekmesine neden olabilmektedir.⁹²⁶

Girişimcilerin aile çevresi ile ilgili araştırma konuları girişimcinin doğum sırasını, ebeveynlerin mesleklerini ve sosyal statüsünü ve anne-baba ile olan ilişkilerini içermektedir. Doğum sırası ile ilgili olarak birbirine ters düşen çalışmalar olmuştur. Henning ve Jardim kadın girişimcilerin ilk doğan çocuklar arasında çıkma eğiliminin yüksek olduğunu tespit etmiştir. İlk doğan çocuk ya da tek çocuklu olma durumunda çocuğa özel bir ilgi gösterilmekte ve bu nedenle o çocuğun kendine güveni artmaktadır. Örneğin, Hisrich ve Brush 408 kadın girişimci üzerine yaptığı bir çalışmada ailenin ilk çocuğu olanların oranı yüzde 50 çıkmıştır. Bunun tersine erkek ve kadın girişimcilere yönelik bir çok çalışmada ilk doğan çocuk etkisi bulunmamıştır.⁹²⁷ İlk çocuk olmanın girişimcilik ile ilişkisi tam olarak ortaya konulmadığından bir kişinin girişimci olması üzerinde gerçekte bir etkiye sahip olup olmadığını belirlemek için daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır.

Girişimcinin anne-babasının mesleği açısından değerlendirildiğinde girişimcilerin serbest çalışan ya da girişimci bir babaya sahip olduklarına yönelik güçlü kanıtlar vardır. Kadın girişimcilerin de erkek girişimciler kadar girişimci babaya sahip olduğu görülmektedir. Serbest çalışan bir babaya sahip olma girişimci için güçlü bir ilham kaynağı olmaktadır. Baba tarafından örneklendirilen serbest çalışmanın esnekliği ve bağımsızlık ilk yaşlarda çocuk üzerinde önemli etkiler bırakmaktadır. Bağımsızlık, bir girişimci anne tarafından daha çok önem verilmektedir.⁹²⁸

Aşağıda Tablo-9'da girişimcilerin anne-babalarının meslekleri üzerine yapılan bazı çalışmaların sonucu gösterilmiştir.

⁹²⁵ Ibrahim ve Soufari, a.g.e., s.426.

⁹²⁶ Isaiah A.Litvak-Christopher J.Maule, "Comparative Technical Entrepreneurship: Some Perspectives, *Journal of International Business Studies*", Vol:7, No.1, 1976, s.31-38, s.32.

⁹²⁷ Hisrich ve Peters, a.g.e., s.68-69.

⁹²⁸ A.g.e., s.69.

Tablo-9: Girişimcilerin Ebeveynlerinin Meslekleri

Genel ya da Sadece Erkek Girişimcilere Yönelik Yapılan Çalışmalar	Kadın Girişimcilere Yönelik Yapılan Çalışmalar
<ul style="list-style-type: none">• Brackhaus, girişimcilerin girişimci babaya sahip olma eğilimi taşıdıklarını belirtmiştir.• Brackhaus ve Nord, erkek girişimcilerin girişimci babaya sahip olma açısından erkek yöneticilerden çok farklı olmadığını ortaya çıkarmıştır.• Cooper ve Dunkelberg yaptıkları çalışmada 1.394 girişimcinin %47.5'inin kendi işi olan ebeveyne sahip olduğunu ortaya çıkarmışlardır.• Shapero ve Sokol, ABD'de kurulan şirketlerin kurucularının % 50-58'inin serbest çalışan babaya sahip oldukları sonucuna varmışlardır.	<ul style="list-style-type: none">• Hisrich ve Brush 468 kadın girişimci üzerine yaptığı bir araştırmada kadınların % 36'sının girişimci babaya, %11'inin de girişimci anneye sahip olduklarını tespit etmiştir.• Mescan ve Stevens Arizona'da 108 emlakçı kadın üzerine yaptığı araştırmada kadınların %53'ünün girişimci bir babaya sahip olduklarını ortaya koymuşlardır.• Sexton ve Kent 48 kadın girişimciyi kapsadığı araştırmasında kadın girişimcilerin %40'ının girişimci babaya, %13'ünün de girişimci anneye sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Aynı araştırmada 45 kadın yöneticinin sahip olduğu oranlar sırasıyla % 13 ve %11 çıkmıştır.• Wadell 47 kadın girişimci üzerinde yaptığı çalışmada kadın girişimcilerin % 63.8'inin girişimci babaya, %31.9'unun girişimci anneye sahip oldukları sonucuna varmıştır. Aynı çalışmada kadın yöneticilerin sahip olduğu oranlar sırasıyla % 42.5 ve % 8.5 iken sekreterlerde bu oranlar %36.2 ve %8.5 şeklinde olmuştur.• Watkins ve Watkins 58 İngiliz kadın girişimci üzerine yaptığı çalışmada kadınların %37'sinin serbest çalışan bir babaya (İngiltere'de serbest çalışan erkeklerin işgücü içindeki oranı %9'dur) ve % 16'sının kendi işine sahip bir anneye sahip olduklarını tespit etmişlerdir (serbest meslek sahibi kadınların oranı ise % 4'tür).

Kaynak: Bowen ve Hisrich, a.g.e., s.399.

Bir bireyde girişimci aktivitelerinin teşvik edilmesinde çocukluk aile çevresi belki en önemli unsurdur. Girişimcilerin anne-babaları destekleyici olmakta ve bağımsızlık, başarıma ve sorumluluk duygusunu teşvik etmektedir. Anne-babaların, özellikle babaların, bu

destekleyici ilişkisi kadın girişimciler için oldukça önemli olduğu görülmüştür. Kadın girişimciler genellikle orta ya da üst sınıf çevresinde yetişme eğilimindedirler ve babalarının kişiliğine benzer eğilimler taşımaktadırlar.⁹²⁹

Kutaniş ve Hancı tarafından kadın girişimcilere yönelik yapılan bir araştırmada kadın girişimcilerin büyük kısmında (%72) ailesinde girişimci olduğu tespit edilmiştir.⁹³⁰ Tüm bu bulgular girişimcilik literatüründe genellikle kabul edilen ailelerinden girişimci olması onların girişimci olma konusunda olumlu etkilediği görüşünü desteklemektedir.

⁹²⁹ A.g.e., s.69.

⁹³⁰ Kutaniş ve Hancı, a.g.e., s.463.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İHRACATÇI MÜTEŞEBBİS KARAR VERME PROFİLİ ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

1.Araştırmanın Metodolojisi

1.1. Araştırmanın Konusu

Bu araştırmanın konusu ihracatçı girişimcilerin kararlarını etkileyen kişilik faktörlerini ortaya çıkarmaktır. Bu açıdan başarı güdüsü, kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma şeklindeki kişilik özelliklerin ihracatçı girişimcilerin kararları üzerinde ne gibi ağırlıklara sahip oldukları tespit edilmeye çalışılacaktır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın temel amacı ihracatçı girişimcilerin kararlarında etkili olan temel kişilik özelliklerini ihracatçı olmayan girişimci kontrol grubu ile karşılaştırmalı olarak ortaya çıkarmaktır. Bu doğrultuda aşağıdaki araştırma sorularına yanıt aranmıştır:

1. Başarı güdüsü cinsiyete göre farklılık göstermekte midir?
2. İçsel kontrol odağı cinsiyete göre farklılık göstermekte midir ?
3. Risk alma eğilimi cinsiyete göre farklılık göstermekte midir ?
4. Risk alma eğilimi alt boyutları (eğlence, finansal, sağlık/güvenlik ve ahlâki) cinsiyete göre farklılık göstermekte midir ?
5. İhracatçı girişimciler ile ihracatçı olmayan girişimcilerin başarı güdüsü farklılık göstermekte midir ?
6. İhracatçı girişimciler ile ihracatçı olmayan girişimcilerin içsel kontrol odağı farklılık göstermekte midir ?
7. İhracatçı girişimciler ile ihracatçı olmayan girişimcilerin belirsizliğe tolerans özelliği farklılık göstermekte midir ?
8. İhracatçı girişimciler ile ihracatçı olmayan girişimcilerin risk alma eğilimi farklılık göstermekte midir ?
9. İhracatçı girişimciler ile ihracatçı olmayan girişimcilerin risk alma eğilimi alt boyutları (eğlence, finansal, sağlık/güvenlik ve ahlâk) farklılık göstermekte midir ?

10. İhracatçı girişimcilerin başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans, risk alma eğilimi ve risk alma eğiliminin alt boyutları arasında bir ilişki var mıdır ?

1.3. Araştırmanın Kapsamı

Bu araştırmanın ana kütlesi Bursa'daki ihracatçı girişimcilerdir. Kontrol grubu olarak Bursa'daki ihracatçı olmayan girişimciler alınmıştır. Bu çalışmada kullanılan girişimci kavramı kendi işlerinin sahibi olan ve şirketlerini yöneten bireyler için kullanılmıştır.

1.4. Araştırmanın Sınırları ve Varsayımları

Araştırmada herhangi bir sektör ya da ölçek büyüklüğü aranmamıştır. Kendi işini kurmuş ihracat yapan ve ihracat yapmayan girişimciler araştırmaya dahil edilmiştir. Bu grupların başarı güdüsü, kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma özellikleri karşılaştırılmıştır.

Anket formunu dolduran her katılımcının ankette yer alan ifadeleri aynı şekilde algıladığı, verdikleri cevapların güvenilir olduğu, kullanılan anket yönteminin bilgi toplamada en iyi araç olduğu ve uygulanan istatistik tekniklerin, istenen sonuçlara ulaşmada yeterli oldukları varsayılmıştır.

1.5. Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırmada veriler anket yöntemiyle toplanmıştır. Araştırmaya öncelikle Bursa ilindeki ticaret ve sanayi odalarının yetkileriyle görüşülüp gerekli izinler alındıktan sonra ihracat yapan üyelerine anket formunun e-mail yoluyla gönderilmesi sağlanmıştır. Bu amaçla Uludağ İhracatçılar Birliği, Bursa Sanayi ve Ticaret Odası, Uluslararası Kalıpcılar Birliği ve TOSYÖV üyelerine anket gönderilmiştir. Ayrıca bu kuruluşların düzenlemiş oldukları bazı toplantılara katılarak üyeleri ile kişisel görüşmeler sonucunda anketler doldurulmuştur. Son olarak Bursa TÜMSİAD yetkililerinden gerekli izin alınarak TÜMSİAD Bursa Şubesinin 08.06.2007 tarihinde Bursa Ticaret ve Sanayi Odası konferans salonunda yapılan toplantısında üyelerine gerekli açıklamalar yapılarak anket formu dağıtılmıştır. Tüm bu çalışmalar sonucunda eksik doldurulmuş ve güvenilir olmayan anketler çıkarıldıktan sonra 93 ihracatçı girişimcinin sonuçları analiz için tespit edilmiştir.

Ölçme araçlarından elde edilen veriler bilgisayar ortamında analiz edilmiştir. Analiz için SPSS 13.0 paket programı kullanılmıştır. Uygulanan istatistikler; araştırma sorularının yapısına bağlı olarak ilişkisiz ölçümler tek faktörlü ve iki faktörlü varyans analizi ile Pearson momentler çarpım korelasyon katsayısıdır.

1.6. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada bilgi toplamak amacı ile bir anket formu hazırlanmıştır. Anket iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım ihracatçı girişimcilerin başarı güdüsü, kontrol odağı, belirsizlik toleransı ve risk alma özelliklerini ortaya koymak için kullanılan dört ölçeğin maddelerinden oluşmaktadır (bakınız Ek-1). Bu ölçekler Steers ve Braunstein'in Başarı İhtiyaçları Gereksinim Ölçeği, Furnham'in İktisadi Kontrol Odağı ölçeği, Budner'in Belirsizliğe Tolerans Ölçeği ve Blais ve Weber'in Risk Alma Ölçeğidir. Bu ölçeklerde 7'li likert tarzı sunulan maddeler, özellikle cevap verenlerin fazla karıştırmaması için 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4= Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum şeklinde beşli likert tarzı sorulmuştur. Araştırmalar cevap biçimleri üzerinde bu gibi küçük değişikliklerin onların güvenilirliğini etkilemeyeceğini belirtmiştir.⁹³¹

Başarı güdüsünü ölçmek için Steers ve Braunstein tarafından geliştirilen başarı ihtiyaçları gereksinim ölçeği kullanılmıştır.⁹³² Başarı güdüsünü oluşturan alt ölçeğin 5 (ankette 1-5 arası sorular) maddesi bulunmaktadır. Ölçek değerlendirmeye alınırken dördüncü soruya verilen cevaplar ters çevrilmiştir (1:5, 2:4, 3:3, 4:2 ve 5:1). Toplam puan minimum 5 ve maksimum 25 aralığındadır. 25 puana yaklaştıkça başarı güdüsü artmaktadır. Araştırmalar bu ölçeğin yeterli ölçüde güvenilir⁹³³ ve içsel tutarlılığa⁹³⁴ sahip olduğunu göstermiştir. Edward A. Ward yaptığı araştırmada bu ölçeğin güvenilirlik katsayısını .66 olarak bulurken,⁹³⁵ Young ve Brymer .58 olarak bulmuştur.⁹³⁶ Çalışmamızda başarı güdüsü ölçeğinin güvenilirlik katsayısı .56 olarak tespit edilmiştir. Ölçek maddeleri az olduğundan bu düşük güvenilirlik kat sayısı kabul edilebilir düzeydedir.⁹³⁷

Kontrol odağı özelliğini ölçmek için Furnham tarafından geliştirilen İktisadi Kontrol Odağı Ölçeği kullanılmıştır. Literatürde genellikle kontrol odağı Rotter ile anılmakta ve Roter'in iç-dış kontrol odağı ölçeği ile ölçülmektedir. Fakat Furnham, Rotter'in çalışmalarında da faydalanarak, iktisadi davranışlara uygulanan bir kontrol odağı ölçeği geliştirmiştir. Bizde bu çalışmada içsel ve dışsal kontrol odağını ölçen soruları Furnham'in İktisadi Kontrol Odağı Ölçeğinden aldık. Anketteki 6, 7, 8, 9, 10, 11 ve 12. maddeler içsel kontrol odağını 13, 14, 15, 16 ve 17'inci sorular ise dışsal kontrol odağını ölçmektedir. İçsel

⁹³¹ Michael S. Matell-Jacob Jacoby, 'Is There an Optimal Number of Alternatives for Likert Scale Items? Study I: Reliability and Validity', *Educational and Psychological Measurement*, 31(3), 1971, 657-74.

⁹³² Richard M Steers, Daniel N. Braunstein, "A Behaviorally-Based Measure of Manifest Needs in Work Settings.", *Journal of Vocational Behavior*, 9, 1976, 251-266.

⁹³³ John W. Medcof, "The Need for Dominance Scale of the Manifest Needs. Questionnaire: Its Reliability and Validity.", *Applied Psychology: An International Review*, 39, 3, 1990, 307-322.

⁹³⁴ William E. McClane, "The Interaction of Leader and Member Characteristics in the Leader-Member Exchange (Lmx) Model of Leadership", *Small Group Research*, 22, 3, 1991, 283-300.

⁹³⁵ Edward A. Ward, "Managerial Power Bases and Subordinates' Manifest Needs as Influences on Psychological Climate", *Journal of Business and Psychology*, 12(3), 1998, s.370.

⁹³⁶ Angela M.Young, Robert A. Brymer, "The Role of Individual Differences in the Referent Selection Process," *the Journal of Behavioral and Applied Management* , Winter/Spring 2000 – Vol. 1(1), 83-89.

⁹³⁷ Tiziana Casciaro, "Seeing Things Clearly: Social Structure, Personality and Accuracy in Social Network Perception", *Social Networks*, 20, 1998, 331-351, s.340.

kontrol odağında alınan maksimum puan 35, minimum puan ise 7'dir. Dışsal kontrol odağında alınan maksimum puan 25, minimum puan 5'dir. Furnham yaptığı çalışmada İktisadi Kontrol Odağı Ölçeğinin genel alfa güvenilirlik katsayısını .78 olarak bulmuştur.⁹³⁸ Hayes yaptığı çalışmada Furnham'ın İktisadi Kontrol Odağı Ölçeğini kullanmıştır. Bu çalışmada içsel kontrol odağı alt ölçeğinin alfa güvenilirlik kat sayısı .64, dışsal kontrol odağı alt ölçeğinin alfa güvenilirlik kat sayısını ise .58 çıkmıştır.⁹³⁹ Bu çalışmada elde edilen alfa güvenilirlik kat sayısı ise .68 'dir.

Bu çalışmada belirsizliğe tolerans özelliğini ölçmek için Budner tarafından geliştirilen Belirsizliğe Tolerans Ölçeği kullanılmıştır. Budner'in bu ölçeği bir bireyin belirsizlik karşısındaki istekliğini ölçmektedir. Ölçek 16 maddeden (anketimizdeki 19-36 arasındaki sorular) oluşmaktadır. Budner, bu ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısını değişik örneklemeler üzerinde yaptığı çalışmalarda 0,39 ile 0,62 arasında değişen katsayılar olarak bulmuştur. Ortalama test-tekrar test korelasyon kat sayısı ise 0,85'dir. Sobal ve DeForge ölçeğin güvenilirliği konusunda yaptıkları çalışmada 2-6 ay arasındaki zaman döneminde ölçeğin test tekrar test güvenilirliğini .73 ve .85 şeklinde oldukça yüksek bulmuşlardır. İçsel güvenilirlik kat sayısı ise .50 ve .60 olarak düşük bulmuşlardır.⁹⁴⁰ Budner'e göre alfa güvenilirlik kat sayısının yüksek olmamasının nedeni yapının ve ölçmenin karmaşıklığından kaynaklanmaktadır. Begley ve Boyd yaptıkları çalışmada ölçeğin alfa güvenilirlik kat sayısını 0,616 bulmuşlardır.⁹⁴¹ Çalışmamızda ise ölçeğin alfa güvenilirlik kat sayısı .54 bulunmuştur. Değerlendirme yapılırken tek rakamlı soruların cevapları ters çevrilerek (1:5, 2:4, 3:3, 4:2 ve 5:1) değerlendirmeye alınmıştır. Değerlendirme sonucunda alınabilecek maksimum puan 80, minimum puan ise 16'dır. Bu ölçekte yüksek puan alan bireyler, karmaşık çevrelerde sınırlı bilgileri ile daha rahat bir şekilde çalışma eğiliminde olmaktadır.

Beceri ve yeteneklerdeki farklılıklar nedeniyle bireyler belirli alanlarda ve aldıkları risklerin değerlendirmelerinde farklı davranmaktadırlar. Bu ise insanları genel olarak risk alan ve riskten kaçan şeklinde ayıran psikolojik yaklaşıma terstir. Son zamanlarda yapılan araştırmalarda risk alma davranışının belirli bir alan perspektifinden ele alınması gerektiği üzerinde durulmuştur.⁹⁴² Risk alma eğiliminin yeterli bir şekilde nasıl değerlendirileceği hâlâ gündemde olan bir tartışma konusudur. Psikoloji alanında risk alma çalışmalarında iki egemen bakış- kişiliğin anketler ile ölçülmesi (özellik yaklaşımı), davranışsal yaklaşımın

⁹³⁸ Furnham, "Economic Locus of Control".....a.g.e., s.40.

⁹³⁹ John V. Hayes, Money Attitudes, Economic Locus of Control, and Financial Strain among College Students, http://etd.lib.ttu.edu/theses/available/etd-07212006-083427/unrestricted/Hayes_John_V_Diss.pdf, 17.12.2007.

⁹⁴⁰ J. Sobal, B.R. DeForge, "Reliability of Budner's Intolerance of Ambiguity Scale in Medical Students", *Psychological Reports*, 71, 1992, 15-18.

⁹⁴¹ Begley ve Boyd, "Psychological Characteristics associated".....a.g.e., s.86.

⁹⁴² Bakınız Ann-Renee Blais- Elke U. Weber, "Domain-Specificity and Gender Differences in Decision Making", *Risk, Decision and Policy*, 6,2001, 47-69 ve Yaniv Hanoach- Joseph G. Johnson- Andreas Wilke, "Domain Specificity in Experimental Measures and Participant Recruitment: An Application to Risk-Taking Behavior", *Psychological Science*, 17, 2006, 300-304.

deneyler ile ölçülmesi- bazı sınırlamalara sahiptir: Özellik yaklaşımı değişik alanlar karşısında alınan değişik risklerin açıklamasını (örneğin, yangın sigortası yaptıran bir dağcı) sağlamazken, davranışsal karar vermede ele alınan parasal oyunlar (gambles) arasındaki seçimler diğer risk alanları ya da laboratuvar dışındaki davranışları göstermemektedir. Son zamanlarda Weber, Blais ve Betz bu iki yaklaşımın belirtilen sınırlamalarını risk alma davranışını farklı alanlara ayıracak şekilde yeni bir psikometrik araç geliştirerek ortadan kaldırdılar.⁹⁴³ Bu çalışmamızda da ihracatçı girişimcilerin risk alma davranışını ölçmek için Weber ve arkadaşları⁹⁴⁴ tarafından geliştirilen DOSPERT (A Domain-Specific Risk-Attitude Scale) Ölçeği kullanılmıştır.⁹⁴⁵ Blais ve Weber'e göre ölçek bu şekliyle yaş, kültür ve eğitim açısından daha geniş kesimlere uygulanabilmektedir. Yazarlar risk alma kararını beş alanda değerlendirmişlerdir: Finansal kararlar, sağlık/güvenlik, eğlence, ahlâki ve sosyal kararlar. Blais ve Weber'e göre insanların risk alma derecesi alanlara göre değişmektedir. Bir alanda yüksek risk alan başka bir alanda risk almayabilir. Bu nedenle alanlara ayrılmış bir risk alma ölçeğinin oldukça faydalı olacaklarını düşünerek bu ölçeği geliştirmişlerdir. Yazarlar yaptıkları çalışmalarda ölçeğin Cronboach alfa güvenilirlik değerini .71 ile .86 arasında bulmuşlardır. Çalışmamızda elde edilen alfa güvenilirlik katsayısı ise 83'dür. Anketimizdeki 34, 42, 44, 50, 53 ve 54. maddeler Eğlence; 35, 36, 39, 43, 45, ve 49. maddeler Finansal; 37, 48, 51, 52, 55, 46. maddeler Sağlık/Güvenlik; 38, 40, 41, 47, 56, 57. maddeler ahlâki risk davranışlarını ölçmektedir. Minimum puan her alt alan için 6 maksimum puan 35'dir. Tüm ölçekte alınan minimum puan 30 maksimum puan ise 120'dir.⁹⁴⁶

2. İhracatçı Girişimcilerin Demografik Özellikleri İle İlgili Betimsel İstatistikler

2.1. Cinsiyet

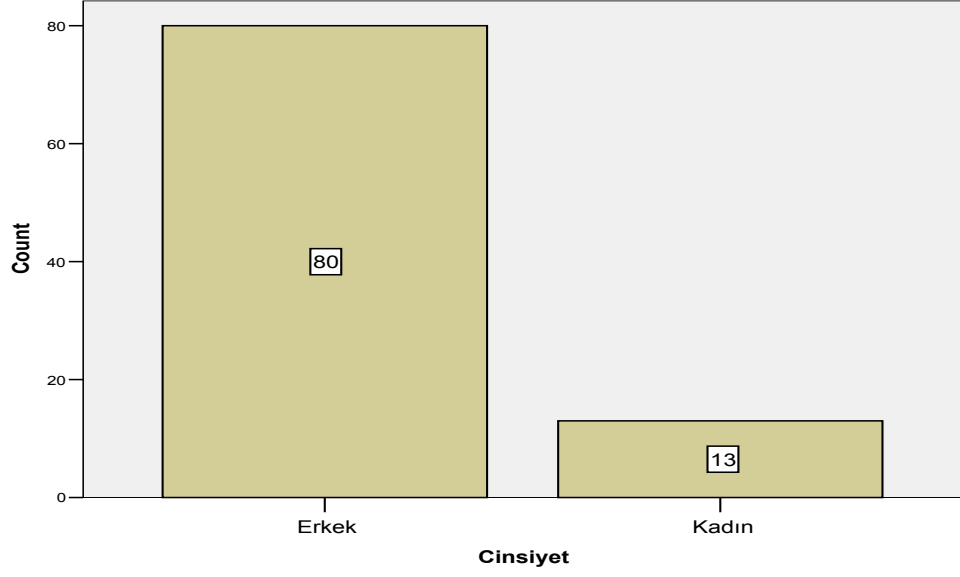
Araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin cinsiyet dağılımı Grafik-1'de verilmiştir. Grafikte görüldüğü üzere ankette katılan 93 girişimcinin % 86'sı (80 kişi) erkek, %14'ü (13 kişi) kadındır. Bu da ihracat yapan girişimcilerin önemli bir kısmını erkeklerin oluşturduğunu göstermektedir.

⁹⁴³ Andreas Wilke-John M. C. Hutchinson-Peter M. Todd-Daniel J. Kruger, "Is Risk Taking Used as a Cue in Mate Choice?", *Evolutionary Psychology*, 2006. 4: 367-393, s.370.

⁹⁴⁴ Elke U. Weber-Ann-Rene' E Blais-Nancy E. Betz A Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors", *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 2002, 263-290.

⁹⁴⁵ Ann-Renée Blais-Elke U. Weber, "A Domain-Specific Risk-Taking (DOSPERT) Scale for Adult Populations", *Judgment and Decision Making*, Vol. 1, No. 1, July 2006, pp. 33-47.

⁹⁴⁶ DOSPERT ölçeğinin kullanıldığı çalışmalar için bakınız Yaniv Hanoch, Joseph G. Johnson, and Andreas Wilke, "Domain Specificity in Experimental Measures and Participant Recruitment: An Application to Risk-Taking Behavior", *Psychological Science*, 17 (4), 2005, pp.300-304.



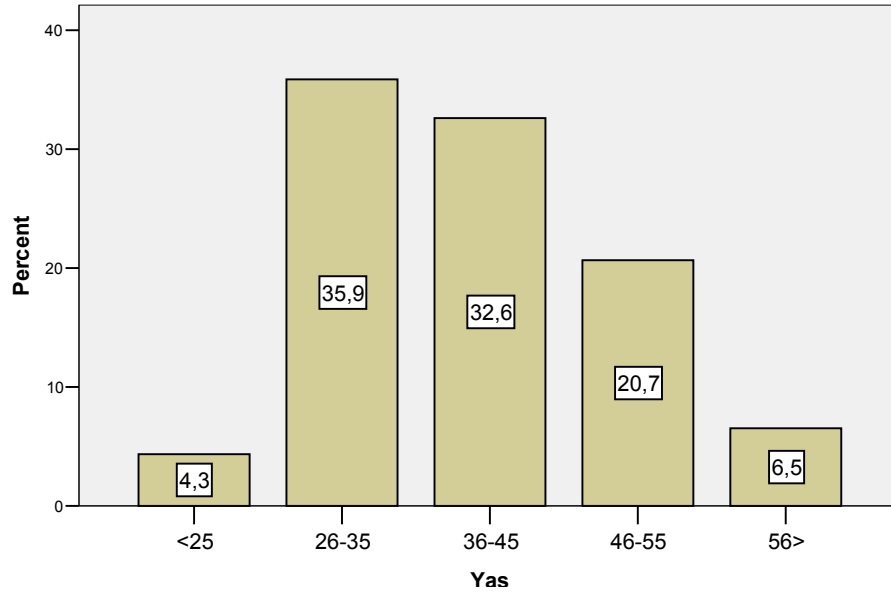
Grafik-1: Cinsiyet Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği

2.2. Yaş

İhracatçı girişimcilerin yaş değişkeni ile ilgili istatistiki bilgiler Tablo-10 ve Grafik-2’de gösterilmiştir. Tablo-9’da görüldüğü üzere girişimcilerin ortalama yaşı 39 iken en büyük girişimcinin yaşı 61 ve en küçük girişimcinin yaşı ise 23’tür. 46 yaşın altında olan girişimcilerin oranı %75’dir. Başka bir ifade ile 46 yaş üzeri girişimcilerin oranı % 15’tir.

Tablo-10: Yaş Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları

Ortalama		39,3261
Medyan		37,0000
Mod		37,00
Range		38,00
Minimum		23,00
Maksimum		61,00
Yüzdeler Dilimleri	25	33,0000
	50	37,0000
	75	46,0000



Grafik-2: Yaş Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği

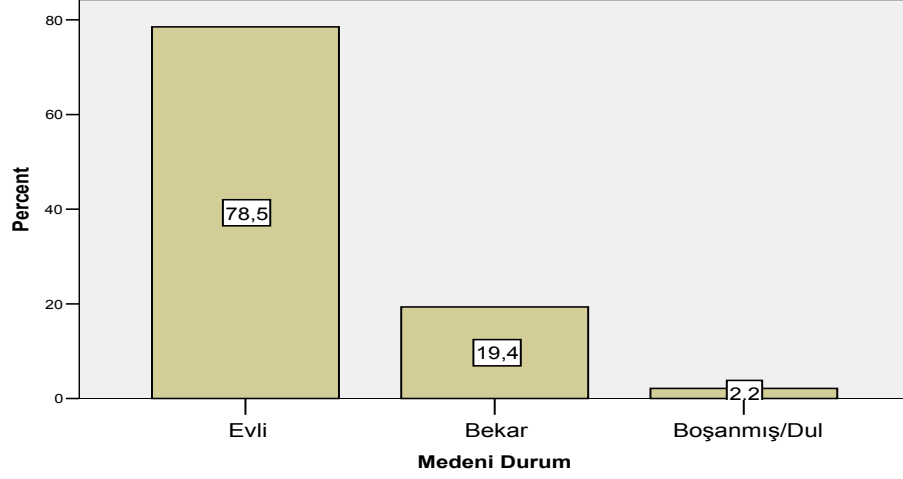
Grafik-2’de görüldüğü gibi, ihracat yapan girişimcilerin %35,9’u 26-35 yaş grubunda, %32,6’sı 36-45 yaş aralığında, %20,7’si 46-55 yaş grubunda, % 6,5’i 56 ve üstü yaş grubunda, %4,3’ü 25 ve altı yaş grubunda bulunmaktadır.

2.3. Medeni Durum

İhracat yapan girişimcilerin medeni durumlarıyla ilgili betimsel istatistikler Tablo-11 ve Grafik-3’de gösterilmiştir. Araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin % 78,5’inin evli, %18’inin bekar ve % 2’sinin ise boşanmış/dul olduğu gözlenmektedir.

Tablo-11: Medeni Durum Değişkeni İlişkin Frekans Dağılımları

	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evli	73	78,5	78,5	78,5
Bekar	18	19,4	19,4	97,8
Boşanmış/Dul	2	2,2	2,2	100,0
Toplam	93	100,0	100,0	



Grafik-3: Medeni Durum Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği

2.4. Eğitim Düzeyi

Araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin eğitim düzeyiniz nedir? sorusuna verdikleri cevaplar ise Tablo-12 ve Grafik-4'te gösterilmiştir. Tablo'da katılımcıların % 16,8'i ilköğretim, %26,3'ü lise, %15,8'i meslek yüksek okul, %35,8'i fakülte ve % 5,3'ü yüksek lisans/doktora derecesine sahip oldukları görülmektedir. Eğitim düzeyi açısından en büyük yüzdelik dilimi oluşturan fakülte derecesine sahip olanların sayısı 34'tür.

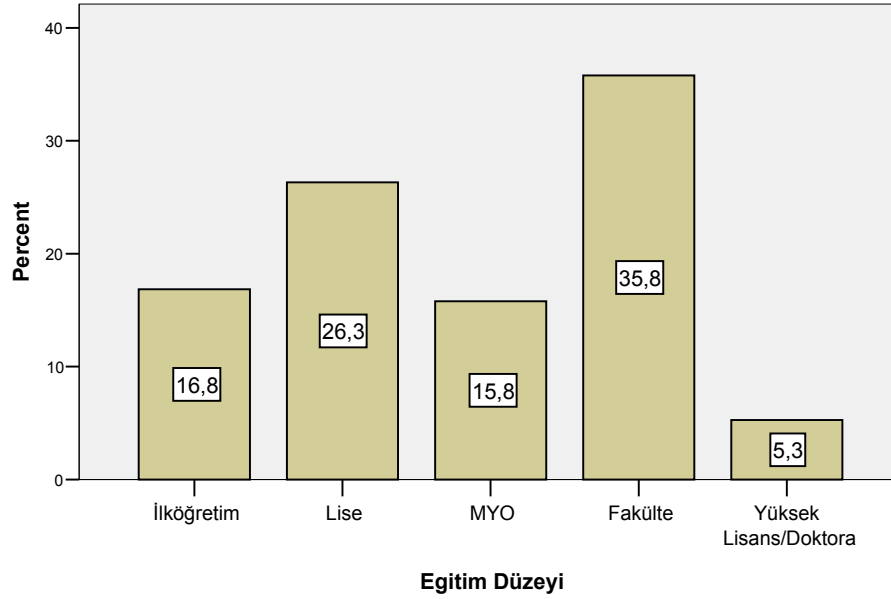
Tablo-12: Eğitim Düzeyi Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları

	Frekans	Yüzde
İlköğretim	16	16,8
Lise	25	26,3
MYO	15	15,8
Fakülte	34	35,8
Yüksek Lisans/Doktora	5	5,3
Toplam	95	100,0

Araştırma sonucunda tespit edilen girişimcilerin eğitim düzeyi, dünyadaki inovasyon ve yüksek teknolojiye yönelik değişimi yansıtmaktadır. Tarihsel olarak resmi eğitim girişimcilik için önemli bir etken olarak görülmemiştir. Geçmiş araştırmalar girişimcilerin eğitim düzeyinin yöneticilerden daha az olduğunu, fakat genel nüfustan yüksek olduğunu ortaya koymuştur.⁹⁴⁷ Günümüzde yeni tip endüstrilerin doğuşu ile yeni kurulan firmalar yönünü yüksek teknolojik ürünlere (bilgisayarlar, yazılımlar, internet) yöneltmiştir. Yüksek teknolojik firmalar da daha biçimsel olup, oldukça teknik eğitim gerektirmektedir. Gasse'ye göre firma ölçeği arttıkça daha büyük bir

⁹⁴⁷ Brockhaus, The Psychology of the Entrepreneur.....a.g.e., s.43.

firmayı yönetmek için daha yüksek bir eğitim düzeyi gereklidir.⁹⁴⁸ Çalışmamızda da bu bulguları destekler nitelikte ihracat yapan girişimcilerin yüksek bir eğitim seviyesine sahip olduğu gözlemlenmiştir.



Grafik- 4: Eğitim Düzeyi Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği

Tablo-13'te eğitim düzeyinin kadınlarda daha yüksek olduğu görülmektedir. Fakülte ve üstü eğitim seviyesine sahip olan kadın girişimcilerin oranı %69.9 iken, bu oran erkek girişimciler için %36.6'dır.

Tablo-13: Eğitim Düzeyi Değişkeninin Cinsiyette Göre Frekans Dağılımları

Eğitim Düzeyi	Cinsiyet	
	Erkek	Kadın
İlköğretim	16 (19,5%)	0 (0%)
Lise	22 (26,8%)	3 (23,1%)
MYO	14 (17,1%)	1 (7,7%)
Fakülte	26 (31,7%)	8 (61,5%)
Yüksek Lisans/Doktora	4 (4,9%)	1 (7,7%)
Toplam	82 (100,0%)	13 (100,0%)

⁹⁴⁸ Yvon Gasse, "Elaborations on the psychology of the entrepreneur", Encyclopedia of Entrepreneurship, Eds. C. Kent-D. Sexton-K. Vesper, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1982, 57-71.

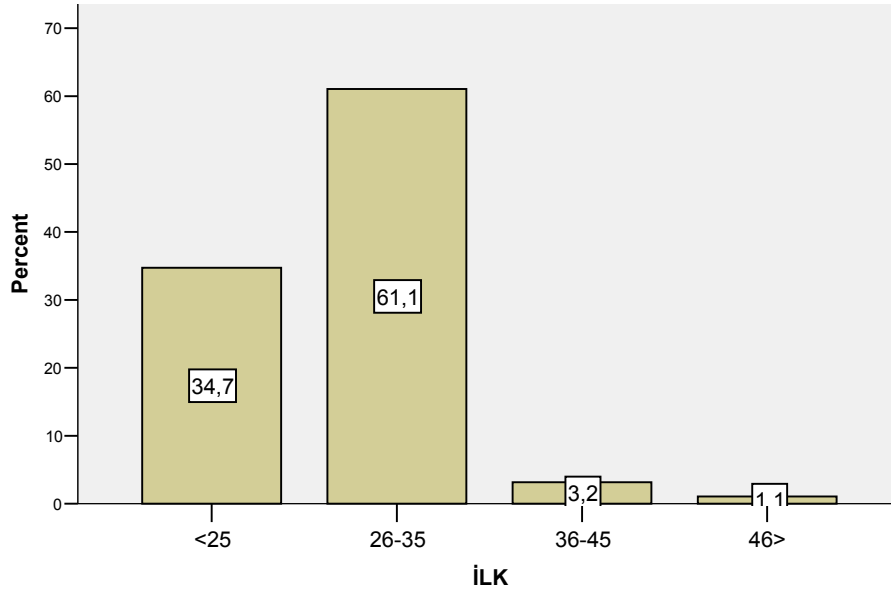
2.5. Girişimciliğe İlk Başlama Yaşı

İhracatçı girişimcilerin ilk girişimcilik tecrübelerinin hangi yaş aralığında yoğunlaştığını ortaya koymak amacıyla sorulan soruya verilen cevapların dağılımı Tablo-14 ve Grafik-5’de gösterilmiştir. Tablo-13’te görüldüğü üzere girişimciliğe başlama yaşı ortalama 28’dir. İlk işletmelerinin en çok kurulduğu yaş 27’dir. İlk işletmeyi kurma yaşı açısından en küçük yaş 15 iken, en büyük yaş ise 51’dir. Katılımcıların % 75’i ilk işletmelerini 30 yaş altında kurmuşlardır. Bu da oldukça genç bir yaş dilimini göstermektedir. Örneklemde yer alan girişimcilerin ilk işletme kurma yaşının istatistiki analizi için yapılan sınıflandırma Grafik-5’te gösterilmiştir. Grafik-5’te görüldüğü üzere girişimcilerin yaklaşık % 95’i ilk işletmelerini 35 ve altı yaş gurubunda kurmuşlardır. Literatürde 25-40 yaş arası dönem bir çok girişimcinin kendi işini kurma karar verdiği zaman dilimidir. Bireyler bu dönemde yeterli eğitim ve tecrübe kazandıklarında artık bir iş kurma adımını atmaktadırlar. Bu yaş dilimi kişilerin enerjilerinin zirvede olduğu dönemlerdir ve bu kişiler bir ailenin sorumluluğunu ya da diğer finansal zorlukları almada endişe duymamaktadırlar.⁹⁴⁹

Tablo-14: İlk İşletme Kurma Yaşına İlişkin Frekans Dağılımları

N	Geçerli	93
	Kayıp Gözlem	0
Ortalama		27,33
Medyan		28,0000
Mod		27,00
Minimum		15,00
Maksimum		51,00
Yüzdellik Dilimler	25	24,00
	50	28,00
	75	30,00

⁹⁴⁹ A.Furnham, Personality at work: The Role of Individual Differences in the Workplace, London:Routledge,1992.



Grafik-5: İlk İşletme Kurma Yaşına İlişkin Çubuk Grafiği

Grafik-5'te anlaşılacağı üzere, örneklem grubunu oluşturan ihracatçı girişimcilerin ilk girişimcilik tecrübeleri %61'i 26-35 yaş grubunda, %34,7'si 25 ve altı yaş grubunda, %3,2'si 36-45 yaş aralığında; % 1,1'' 46 ve üstü yaş grubunda yer almaktadır. İlk işletme kurma yaşı açısından kadın ve erkek girişimciler arasında önemli bir fark bulunmaktadır. İhracat yapan kadın girişimcilerin ortalama işletme kurma yaşı 30 iken, erkek girişimcilerin ortalama işletme kurma yaşı 26'dır (bakınız Tablo-15). Girişimcilik literatüründe ilk işletmeyi kurma yaşı erkek ve kadın girişimciler arasında önemli bir farklılık olarak görülmektedir: Kadın girişimciler işlerine genellikle erkek meslektaşlarından 10 yaş geç başlamaktadırlar. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar Cuba, Decenzo ve Anish⁹⁵⁰ ve Hisrich ve Brush⁹⁵¹ tarafından belirtilen kadın girişimcilerin daha geç yaşlarda işini kurdukları düşüncesi ile tutarlıdır.

Tablo-15: Cinsiyete Göre Ortalama İlk İşletme Kurma Yaşı

İlk İşletme Kurma Yaşı	Cinsiyet	N	Ortalama
	Erkek		80
Kadın		13	30

⁹⁵⁰ Richard Cuba-David DeCenzo-Andrea Anish, "Management Practices of Successful Female Business Owners", *American Journal of Small Business*, Vol:8, No:2, 1983, pp. 40-45.

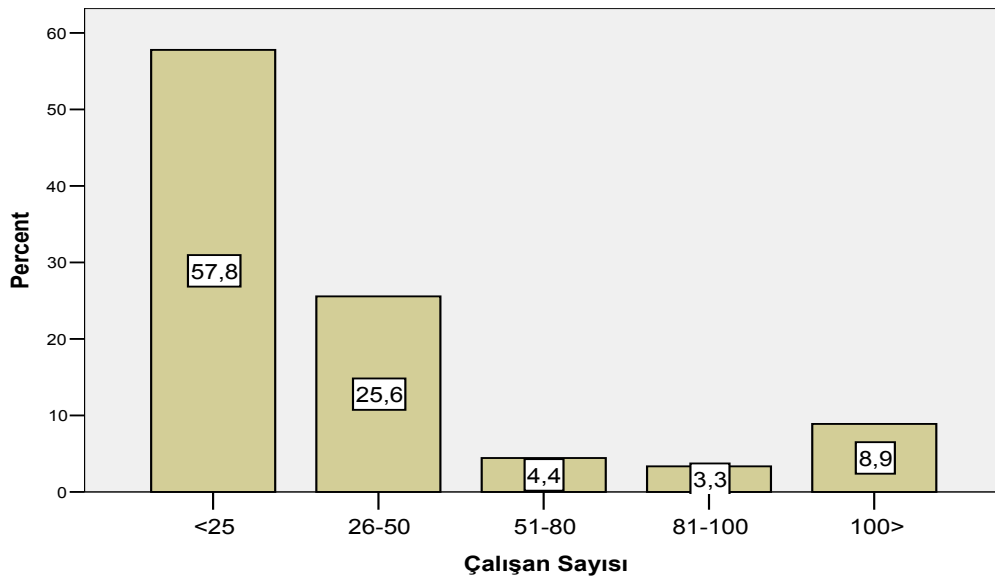
⁹⁵¹ Robert D.Hisrich-Candida G.Brush, "Women and minority entrepreneurs: A comparative analysis", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1985, 566-587.

2.6. Çalışan Sayısı

Katılımcıların yönettiği firmalarda çalışanların sayısı ile ilgili istatistiki bilgiler Tablo-16'da gösterilmiştir. Tablo'da ihracatçı girişimcilerin yönettiği firmalarda ortalama çalışan sayısının 47, en az çalışan sayısının 4 ve en çok çalışan sayısının ise 390 olduğu görülmektedir. Grafik-6'da görüldüğü gibi 50 ve aşağı çalışanların oranı % 83,4'dür. Çalışan sayısı açısından bakıldığında firmaların çoğu KOBİ niteliğindedir.

Tablo-16: İhracatçı Girişimcilerin Yönettiği Firmalarda Çalışan Sayısına İlişkin Veriler

N	Geçerli	90
	Kayıp Gözlem	3
Ortalama		47,4333
Medyan		22,5000
Mod		15,00
Dizi		386,00
Minimum		4,00
Maksimum		390,00
Toplam		4269,00
Yüzdeler Dilimler	25	15,0000
	50	22,5000
	75	40,0000



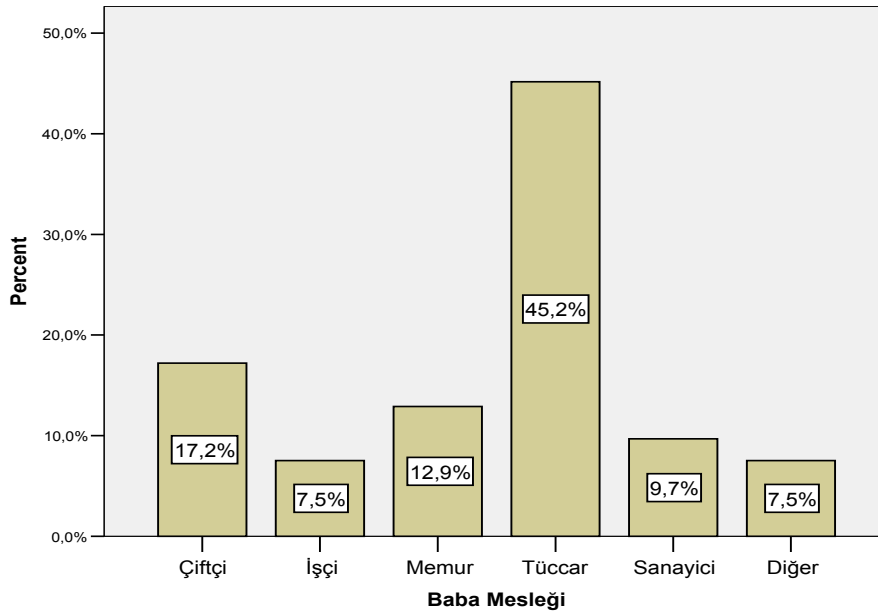
Grafik-6: İhracatçı Girişimcilerin Yönettiği Firmalarda Çalışan Sayısına İlişkin Çubuk Grafiği

2.7. Baba Mesleği

Girişimcilik literatüründe anne- baba mesleği açısından değerlendirildiğinde girişimcilerin girişimci bir aileden gelme olasılığının fazla olduğunu belirten çalışmalar vardır.⁹⁵² Serbest çalışan bir babaya sahip olmak girişimci için güçlü bir ilham kaynağıdır. Genellikle kabul edilen görüşe göre ailede bir girişimci anne-babanın olması çocukların üzerinde olumlu bir etki yaratmaktadır. Çocuk anne-babasını rol model olarak o mesleğe yönelebilir. Araştırmamızda da girişimcilerin büyük bir çoğunluğunun girişimci bir anne-babaya sahip oldukları görülmektedir. Tablo-17 ve Grafik-7’de görüldüğü gibi ihracat yapan girişimcilerin % 55’i Tüccar ve Sanayici bir aileden gelmektedir.

Tablo-17: Baba Mesleği Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları

	Frkans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Çiftçi	16	17,2	17,2	17,2
İşçi	7	7,5	7,5	24,7
Memur	12	12,9	12,9	37,6
Tüccar	42	45,2	45,2	82,8
Sanayici	9	9,7	9,7	92,5
Diğer	7	7,5	7,5	100,0
Toplam	93	100,0	100,0	



Grafik-7: Baba Mesleği Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği

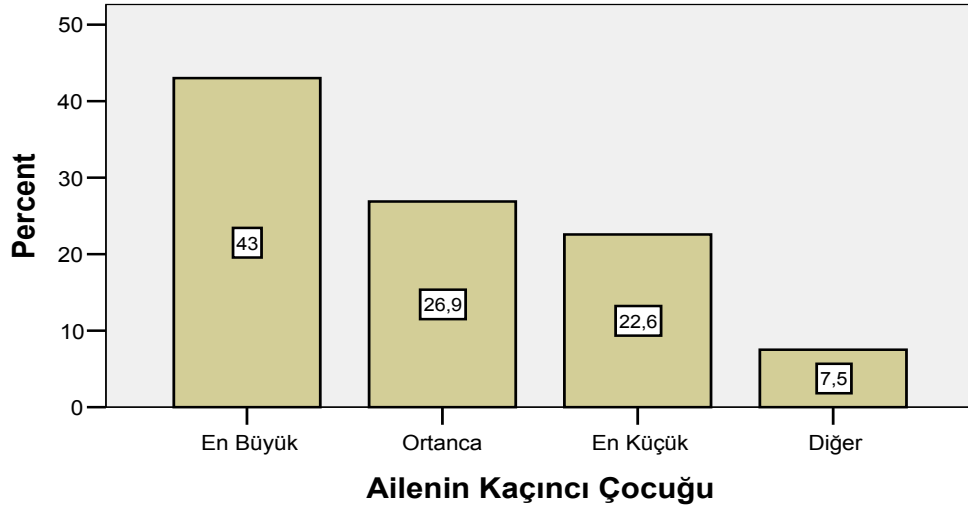
⁹⁵² Hisrich ve Peters, a.g.e., s.68-69.g.e., s.69.

2.8. Doğum Sırası (Ailede Kaçmıcı Çocuk Olduğu)

Girişimcilerin aile çevresi ile ilgili araştırma konularından biri doğum sırasıdır. Henning ve Jardim girişimcilerin ilk doğan çocuklar arasında çıkma eğiliminin yüksek olduğunu belirtmiştir.⁹⁵³ İlk doğan çocuk ya da tek çocuklu olma durumunda, çocuğa özel bir ilgi gösterilmekte ve bu nedenle o çocuğun kendine güveni artmaktadır. Araştırmamızda elde edilen sonuçlar bu düşünceyi desteklemektedir (bakınız Tablo-18 ve Grafik-8). Katılımcıların % 43'ü ailenin ilk doğan çocuğu olduklarını belirtmiştir.

Tablo-18: Doğum Sırası Değişkenine İlişkin Frekans Dağılımları

	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
En büyük	40	43,0	43,0	43,0
Ortanca	25	26,9	26,9	69,9
En küçük	21	22,6	22,6	92,5
Diğer	7	7,5	7,5	100,0
Toplam	93	100,0	100,0	



Grafik-8: Doğum Sırası Değişkenine İlişkin Çubuk Grafiği

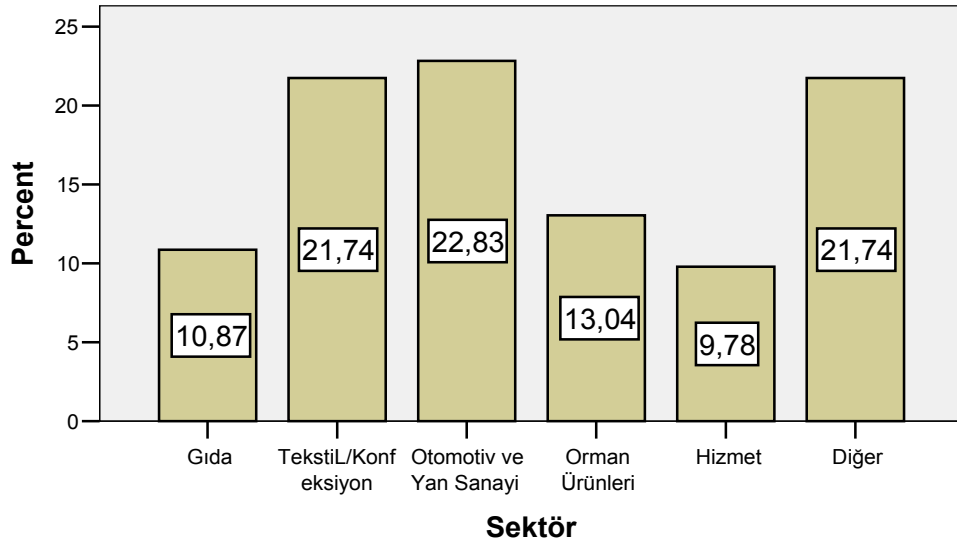
⁹⁵³ Bowen ve Hisrich, a.g.e.,s.395.

2.9. Faaliyette Bulunulan Sektör

Tablo-19 ve Grafik-9’da görüldüğü üzere ihracat yapan girişimcilerin %22,83’lük kısmı otomotiv ve yan sanayinde faaliyette bulunmaktadır. Bunu sırasıyla %21,74 ile tekstil-konfeksiyon, % 13,04 ile orman ürünleri ve % 10,87 ile gıda sektörü izlemektedir.

Tablo-19: Faaliyette Bulunulan Sektöre İlişkin Frekans Dağılımları

	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Gıda	10	10,8	10,9	10,9
Tekstil/Konf.	20	21,7	21,7	32,6
Otomotiv ve Yan San.	21	22,8	22,8	55,4
Orman Ürünleri	12	13,4	13,0	68,5
Hizmet	9	9,7	9,8	78,3
Diğer	20	21,7	21,7	100,0
Toplam	93	100,0	100,0	
Toplam	93	100,0		



Grafik-9: Faaliyette Bulunulan Sektöre İlişkin Çubuk Grafiği

3. Araştırma Sorularının Betimsel Analizi

Ölçeklerden elde edilen puanların analizine geçmeden önce hangi testlerin (parametrik ya da parametrik olmayan testler) kullanılacağını belirlemek amacıyla normallik testi yapılmıştır. Normal dağılım doğadaki ölçülebilir ve tartılabilir bir çok değişkenin teorik dağılımını açıklamaktadır. Toplum parametrelerine dayalı hipotezlerin tek örneklem ve iki örneklem düzenlerinden elde edilen nitel ve nicel veriler aracılığı ile test edilmesinde z ve t testlerinden yararlanılmaktadır. z ve t testleri toplumda normal dağılım gösteren ve popülasyon parametreleri bilinen X nicel değişkenin parametrelerine dayalı olarak kurulan H_0 hipotezini, H_1 karşıt hipotezlerine karşı α yanılma payına göre test etmeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle örneklerden elde edilen nicel verilerin normal dağılım göstermesi gerekmektedir. Test sonucunda değişkenin dağılımının normal dağılıma uygun olduğu kabul edilirse parametrik testler uygulanacaktır. SPSS istatistik programında normal dağılıma uygunluk testi Kolmogorov-Smirnov Testi ile yapılmaktadır. $p > .05$ ise ölçek puanlarının normal dağılıma uyduğu kabul edilir.⁹⁵⁴

Tablo-20: Ölçeklerden Elde Edilen Puanların Normal Dağılım Gösterip Göstermediğini Belirlemek Amacıyla Yapılan Tek Örneklem Kolmogorov-Smirnov Testi Sonuçları

	Başarı Güdüsü	İçsel Kontrol Odağı	Belirsizliğe Tolerans	Risk Alma
N	93	93	93	93
Kolmogorov-Smirnov Z	1,343	1,259	1,158	,758
Asymp. Sig. (2-tailed)	,054	,084	,137	,613

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

Tablo-20'de görüldüğü üzere, başarı güdüsü ($z=1,343$; $p=,054$), içsel kontrol odağı ($z=1,259$; $p=,084$), belirsizliğe tolerans ($z=1,158$; $p=,613$) ve risk alma ($z=,758$; $p=,613$) ölçeklerinden elde edilen puanların normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek örneklem Kolmogorov-Smirnov testi sonucunda dağılımın normal olduğu saptanmıştır.

⁹⁵⁴ Bakınız Kazım Özdamar, *Paket Programları İle İstatistiksel Veri Analizi-1*, 5.Baskı, Eskişehir:Kaan Kitabevi,2004, ss.289-302.

3.1. İhracat Yapan Erkek ve Kadın Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Eğilimi Açısından Karşılaştırılması

Araştırmaya cevap veren katılımcıların cinsiyet değişkenine göre ölçeklerden aldıkları puanlar Tablo-21’de gösterilmiştir.

Tablo:21 İhracat Yapan Girişimcilerin Cinsiyet Değişkenine Göre Ölçek Puanlarının Karşılaştırılması

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	t	s.d.	Sig. (2-tailed)
Başarı Güdüsü	Erkek	80	20,91	2,279	-1,888	91	,062
	Kadın	13	22,15	1,573			
İçsel Kontrol Odağı.	Erkek	80	24,23	4,308	-,854	91	,396
	Kadın	13	25,31	3,772			
Belirsizliğe Tolerans	Erkek	80	45,62	4,681	2,354	91	,021
	Kadın	13	48,79	3,124			
Risk Alma	Erkek	80	59,81	12,796	-2,601	91	,011
	Kadın	13	69,23	5,790			
• Eğlence	Erkek	80	16,75	4,982	-2,366	91	,020
	Kadın	13	20,23	4,494			
• Finansal	Erkek	80	15,53	4,275	-3,428	91	,001
	Kadın	13	19,77	3,113			
• Sağlık	Erkek	80	15,01	4,117	,372	91	,711
	Kadın	13	14,69	3,568			
• Ahlâk	Erkek	80	11,63	3,369	,658	91	,512
	Kadın	13	10,92	4,681			

Tablo-21’de görüldüğü üzere başarı güdüsü ve içsel kontrol odağı açısından kadın ve erkek girişimcilerin ortalamaları arasında önemli bir fark bulunmamaktadır. Örnekleme oluşturan ihracatçı girişimcilerin cinsiyet değişkenine göre ölçeklerden aldıkları ortalama puanların anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen bağımsız grup t testi sonucunda (başarı güdüsü için $t=-,477$ ve $p>.05$; içsel kontrol odağı için $t=-,854$ ve $p>.05$) grupların aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Girişimcilik literatüründe cinsiyet farklılığı üzerine yapılan araştırmalar bu sonucu doğrular biçimde genellikle kadın ve erkek girişimcilerin psikolojik ve kişilik özelliklerinin farklı değil, benzer olduğunu ortaya koymuştur.⁹⁵⁵ Kalleberg ve Leicht işletmelerin başarısını ve varlıklarını sürdürmesini sağlayan faktörlerin kadın ve erkek girişimciler için benzer şekilde işlediğini bulmuştur.⁹⁵⁶ Kadın ve erkek girişimciler arasında farklılıkların olduğu yerde ise bu farklılıklar daha çok demografik değişkenler, aile geçmişi ve tecrübe ile ilgili olmuştur.⁹⁵⁷ Schwartz tarafından 20 kadın girişimci üzerine yapılan bir çalışmada kadın girişimcilerin öncelikli motivasyonu başarıya ihtiyacı, iş memnuniyeti, ekonomik kazanç ve bağımsızlık olduğu ortaya çıkmıştır.⁹⁵⁸ Collins ve Moore tarafından yapılan başka bir çalışmada da aynı motivasyonların erkek girişimciler içinde geçerli olduğu sonucu çıkmıştır.⁹⁵⁹ Watson, Avustralya’da finansal başarı açısından kadın ve erkek girişimciler arasında fark olmadığını tespit etmiştir. Bunun yanında kontrol değişkenlerin (endüstri sektörünün, firma yaşının, çalışılan günlerin sayısının etkisi) kalkması durumunda kadın girişimcilerin erkeklerden daha iyi performans gösterdikleri tespit edilmiştir.⁹⁶⁰ Watson ve Newby 2005 yılında Batı Avustralya’da 517 erkek ve 156 kadın küçük işletme sahibi üzerinde yaptıkları araştırmada başarıya ihtiyacı, güç ihtiyacı ve içsel kontrol odağı açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulamadılar.⁹⁶¹

İhracat yapan girişimcilerin belirsizliğe tolerans puanlarının cinsiyette göre tanımlayıcı istatistiklerine baktığımızda erkek girişimcilerin ortalama belirsizliğe tolerans puanı 45,62 iken kadın girişimcilerin ortalama belirsizliğe tolerans puanı ise 48,79 olduğu görülmektedir. Bu farklılığın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla gerçekleştirilen bağımsız grup t testinde ($t=2,354$; $p<.05$), grupların aritmetik ortalamaları arasındaki fark

⁹⁵⁵ Bakınız Donald L. Sexton- Nancy Bowman-Upton, “Female and Male Entrepreneurs: Psychological Characteristics and Their Role in Gender Related Discrimination”, *Journal of Business Venturing*, Vol: 5, No: 1, 1990, pp. 29-36. ve Harold Welsch-Earl Young, “Male and Female Entrepreneurial Characteristics and Behaviours: A profile of Similarities and Differences”, *International Small Business Journal*, 2, 4,1984, 11-20

⁹⁵⁶Arne L. Kalleberg- Kevin T.Leach, “Gender and Organisational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success”, *Academy of Management Journal*, Vol. 34, No1,1991, 136-161

⁹⁵⁷ Welsch ve Young, a.g.e.

⁹⁵⁸ Eleanor Schwartz, “Entrepreneurship: A New Female Frontier”. *Journal of Contemporary Business*, 5 (1), 1976, 47-76.

⁹⁵⁹ Collins ve Moore, a.g.e.

⁹⁶⁰ John Watson, ‘Comparing the Performance of Male and Female Controlled Businesses: Relating Outputs to Inputs’, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.26, No.3, 2002, pp.91-100.

⁹⁶¹John Watson-Rick Newby, “Biological Sex, Stereotypical Sex-Roles, and SME Owner Characteristics”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 11, No:2, 2005, pp. 129-143.

istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç kadınların erkeklerden daha yüksek belirsizliğe tolerans gösterdiğini belirten genel literatüre uygun bir sonuçtur.⁹⁶²

İhracat yapan erkek ve kadın girişimcilerin psikolojik özellikleri açısından en ilginç sonuç risk alma eğiliminde kendini göstermiştir. Tablo-20'de görüldüğü gibi ihracat yapan kadın girişimcilerin ortalama risk alma puanı 69,23, ihracat yapan erkek girişimcilerin ortalama risk alma puanı ise 59,8'dir. Bu farkın anlamlı olup olmadığını ortaya koymak için yapılan bağımsız grup t testi sonuçlarına göre grupların aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($t=-2,601$; $p<.05$). Söz konusu farklılık kadın girişimcilerin lehine gerçekleşmiştir. İhracat yapan girişimcilerin risk alma ölçeği alt boyutları açısından sağlık ($t=372$ ve $p>.05$) ve ahlâk alt boyutu ($t=658$ ve $p>.05$) puanlarının aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Finansal ($t=-3,608$; $p<.05$) ve eğlence ($t=-2,705$; $p<.05$) alt boyutu açısından erkek ve kadın girişimcilerin ortalama puanları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Literatürde risk almanın cinsiyet değişkenine göre farklı olup olmadığını ortaya koymaya çalışan araştırmalar birbirinden farklı sonuçlar ortaya koymuşlardır.

Literatürde genellikle erkek girişimciler araştırılmıştır. Geleneksel olarak çok az kadın girişimci olduğundan ve bu girişimci kadınlar da daha çok küçük işletmeleri yönettiğinden kadın girişimcilerin eğilimleri ve karar verme biçimleri pek dikkat çekmemiştir. Girişimci kadınlar üzerine ilk dikkat çekici çalışma 1970'lerin ortasında yapılmıştır. Eleanor Brantley Schwartz tarafından 20 kadın girişimci üzerinde yapılan bu çalışmada kadınların girişimci olma kararına götüren öncelikli motivasyonların başarma ihtiyacı, iş memnuniyeti, ekonomik kazanç ve bağımsızlık olduğu ortaya çıkmıştır.⁹⁶³ Kadın girişimciler üzerine yapılan bu ilk araştırmalarda üzerinde durulan temel konular onların karakteristikleri, endüstri/iş seçimi, başarıların önündeki engeller olmuştur. Araştırma sorularının çoğu benzer sonuçlar vermiştir. Girişimciler üzerine yapılan bu ilk araştırmalar hem cinsiyet hem de kişiliğin homojen olduğu varsayımı üzerine yapılmıştır. Kadın girişimcilerin sayısındaki artış ile onlar ayrı bir varlık olarak kabul edilmiş ve uygun bir çalışma alanı olarak ele alınmışlardır.

Gittikçe artan bu çalışmalar sonucunda kadın girişimcilerin kişilik özelliği yavaş yavaş ortaya çıkmaya başlamıştır. Bazı çalışmalar kadın girişimcileri hayal gücü yüksek, esnek, temel bir girişimci kriteri ve bir erkeksi özellik olarak nitelenen risk almaya istekli,⁹⁶⁴ gayretli, analitik olarak zeki⁹⁶⁵ olarak tespit ederken, diğer çalışmalar onları kararlı, yüksek bir enerji düzeyine sahip, sorumluluk alan, gerçekçi amaçlar koyan, başarısızlıklarından öğrenen kişiler olarak ifade etmişlerdir. Montagno, Kuratko ve Scarcella kadın girişimcilerin yüksek iletişim

⁹⁶² Naomi G. Rotter- Agnes N. O'Connell, "The Relationships Among Sex-Role Orientation, Cognitive Complexity and Tolerance for Ambiguity." *Sex Roles*, 8, 1982, 1209-1220 ve Judy B. Rosener, "Ways women lead", *Harvard Business Review*, Vol: 68, 1990, pp. 119-25.

⁹⁶³ Schwartz, a.g.e., ss. 47-76.

⁹⁶⁴ Howard H. Stevenson, David E. Gumpert, "The Heart of Entrepreneurship, 63(2), 1985, 85-94

⁹⁶⁵ Sharon Nelton, "Incubators for Baby Businesses." *Nation's Business*, 72, 11, 1984, 40-42.

becerisine sahip, problem çözme yöntemleri konusunda yetenekli, planlama ve analiz yapmada güçlü ve yüksek bir kişisel motivasyon ve kararlılık düzeyine sahip olduğunu bulmuşlardır.⁹⁶⁶ Shapero ve Sokol kadın girişimcilerin girişken, kaynakları amaçlara götürecek şekilde tahsis eden, görelî olarak otonomi ve risk alma düzeyi açısından güçlü olduğunu ifade etmişlerdir.⁹⁶⁷ Welsch ve Young, kadın ve erkek girişimciler üzerinde yaptıkları anket çalışmasında kadın girişimcilerin erkek girişimcilerden daha genç, daha eğitilmiş oldukları ve iş ile ilgili seminerlere katılma ve yazılı kaynaklardan bilgi elde etme gibi eğitsel aktivitelere daha büyük ilgi gösterdiklerini ortaya koymuşlardır.⁹⁶⁸ Carter ve Allen, daha büyük firmaların sahibi olan kadınların daha fazla çalıştıklarını ve firmalarının finansal başarıları konusunda daha fazla önem verdiklerini göstermişlerdir.⁹⁶⁹

Erkek ve kadın girişimcileri risk alma açısından karşılaştıran az sayıda çalışmalardan bazıları kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre daha fazla riskten kaçtıkları sonucuna ulaşırken⁹⁷⁰ diğer çalışmalar kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre risk almada daha istekli oldukları sonucuna varmışlardır.⁹⁷¹ Bellu yaptığı çalışmada kadın girişimcilerin ve yöneticilerin daha fazla saldırgan ve ön yargılı çevre ile karşı karşıya kaldıklarından girişimci ve yöneticilerden daha fazla risk alma eğilimi içinde olduklarını göstermiştir. Masters ve Meir risk alma eğilimi açısından bu iki grup arasında önemli bir fark bulmamıştır.⁹⁷² Sexton ve Bowman-Upton kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre daha düşük, genel nüfusa göre ise daha yüksek risk alma puanına sahip olduğunu tespit etmişlerdir.⁹⁷³ Kadın ve erkeklerin bilişsel farklılıkları onların iş performansı üzerinde farklı etkilere sahip olabileceğini belirten Gatewood, Shaver ve Garner, yeni bir işe başlamada içsel motivasyona sahip (ör.başarma ihtiyacı) olan kadınların gerçekten izleyen yıllarda başarılı bir başlangıç yapmada daha başarılı olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Kadın girişimcilerin erkek girişimciler ve genel nüfus ile karşılaştırıldığında bazı ayırt edici özelliklere sahip olduğu görülmektedir. Kadın girişimciler araştırmamızda da görüldüğü üzere yaş bakımından daha büyüktürler ve daha yüksek eğitim düzeyine sahiptirler. Kadın girişimciler üzerinde yapılan araştırmalar üstelik eşlerinden ya da ebeveynlerinden önemli destek aldıklarını da göstermiştir.⁹⁷⁴ Carland, Carland and Pearce yaptıkları araştırmada daha

⁹⁶⁶ Ray-V.Montagno-Donald F.Kuratko-Joseph H Scarcella, Perception of Entrepreneurial Success Characteristics, *American Journal of Small Business*. Winter, 1986, 25-32.

⁹⁶⁷ Shapero ve Sokol, a.g.e., ss.72-90.

⁹⁶⁸Welsch ve Young, a.g.e., ss.11-20.

⁹⁶⁹ Nancy M. Carter-Allen, Kathleen R. "Size Determinants of Women-owned Businesses: Choice or Barriers to Resources?", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 9 No.3, 1997, pp.211-20.

⁹⁷⁰ Pierre Collette- Paul G. Aubry, "'Socio-Economic Evolution of Women Business Owners in Quebec (1987)", *Journal of Business Ethics*, 9, 4/5,1990, 417-422.

⁹⁷¹ Renato R. Bellu, "Task Role Motivation and Attributional Style as Predictors of Entrepreneurial Performance: Female Sample Findings", *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, 1993, 331-344.

⁹⁷² Robert Meier- Robert Masters, "Sex Differences and Risk-Taking Propensity of Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 26(1), 1988, 31-35.

⁹⁷³ Sexton ve Bowman-Upton, a.g.e., ss. 29-36.

⁹⁷⁴ Hisrich ve Brush, a.g.e.

yüksek eğitim düzeyine sahip olanların daha yüksek risk alma eğilimi sergilediklerini ortaya koymuşlardır.⁹⁷⁵ Zapalska, Polonya’da yaptığı çalışmada kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre daha yüksek eğitim seviyesine sahip olduklarını bulmuştur. Aynı çalışma kişilik özellikleri açısından kadın ve erkek girişimciler arasında herhangi bir farklılık ortaya koymamış olmakla beraber, kadın girişimcilerin önemli bir başarı faktörü olarak yeniliğe daha fazla dikkat ettiklerini ve uzun vadeli sermaye birikimine ve yeni yatırımlara erkeklerden daha fazla önem verdiklerini göstermiştir.⁹⁷⁶

Kadın girişimciler üzerine yapılan çalışmalar genelde büyüme amacı fazla olmayan küçük işletme sahipleri üzerinde yapılmıştır. Gundry ve Walsch yüksek büyüme düzeyi gerçekleştiren kadın girişimcileri düşük büyüme gösteren ya da büyüme göstermeyen kadın girişimciler ile stratejik seçim biçimi ve firmanın büyüme yönelimi açısından karşılaştırdılar. Çalışmada yüksek büyüme gösteren kadın girişimcilerin piyasa büyümesi, yeni teknolojiler üzerine yoğunlaşan stratejilerin seçimi, iş sahipliğine daha büyük bağlanma eğilimi ve firmalarının başarısı için daha büyük fırsat maliyetlerine girme istekliliği açısından düşük büyüme gösteren kadın girişimcilerden ayrıldığı ortaya çıkmıştır. Yazarlar yüksek büyüme gösteren kadın girişimcilerin daha büyük organizasyon yapılarına sahip oldukları, büyüme planı yaptıkları, işe takım temelli yaklaştıkları, kalite ve tanınmaya ilgi gösterdikleri, yeterli sermayeye sahip oldukları, firma büyümesi için yaygın şekilde finansal hizmetleri kullandıklarını tespit ettiler. Cowling ve Taylor kadın girişimcilerin erkek meslektaşlarına göre daha iyi eğitilmiş olduklarını ve girişimciliğin dışına çıkma olasılıklarının daha az olduklarını ileri sürdüler. Yazarlar daha fazla yaşam tecrübeleri ile olgun kadınların işlerinin büyümesi ve ayakta kalması için gerekli beşeri sermayenin çoğuna sahip olduklarını düşünmüşlerdir.⁹⁷⁷

Araştırmamızda kadın girişimcilerin daha fazla risk alma eğilimi göstermeleri yukarıdaki açıklamalar yanında geleneksel ve modern kadın arasındaki farklılığı düşündüğümüz zaman daha açıklayıcı olacaktır. Geleneksel olarak kadın çalışmazdı ve onlardan karmaşık iş dünyasını anlamaları ya da durumu analiz etmeleri ve etkili kararlar vermeleri beklenmezdi. Onlar daha çok eşlerinin ya da işverenlerin kararlarını desteklerdi. Fakat zamanla çok sayıda kadın gerekli eğitimi alarak iş hayatına girmeye başladı. Bu nedenle günümüzde kadın erkeklerle aynı işlere ve eğitimlere sahiptirler ve karar vermede daha analitik olabilmektedirler.

⁹⁷⁵ James W. Carland-, James W. Carland Jr- Jo Ann C. Carland,- James W. Pearce, , “Risk Taking Propensity Among Entrepreneurs, Small Business Owners and Managers. *Journal of Business & Entrepreneurship*, Vol:7, No: 1, p. 15-22.

⁹⁷⁶ Alina M. Zapalska, “A profile of women entrepreneurs and enterprises in Poland”, *Journal of Small Business Management*, 35 (4), 2001,76-82.

⁹⁷⁷ Marc Cowling-Mark Taylor, “Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?” *Small Business Economics*, 16 (3), 2001, 167-175.

Özetle 1980'den önce bir çok çalışma kadın ve erkek girişimcilerin karakteristiklerine yönelik farklılıkları ortaya komaya çalışmıştır. Çalışmaların çoğu kadınların daha ihtiyatlı olduğunu, kendine güvenlerinin az olduğunu, ikna edilmesi kolay olduğunu ve risk altında karar verme durumunda problem çözme ve liderlik yeteneğinin zayıf olduğunu belirtiyorlardı. Ancak son yıllardaki araştırmalar bu iki grubun farklılıklarından ziyade benzerliklerinin daha çok olduğunu desteklemektedir. Bazı çalışmalar karar verme değerleri ve stilleri açısından kadın-erkek arasında önemli farklılıklar olmadığını ortaya koyarken diğer araştırmalar kadın ve erkek girişimcilerin karar verme ile ilgili kişilik özellikleri açısından farklılıktan ziyade benzerliklerin daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Yapılan bu araştırmaların genelde küçük örneklem düzeyinde yapılması ve çıkan sonuçların bir birinin zıttı olması bize erkek ve kadın girişimcilerin kişilik yapılarına yönelik hâlâ araştırılmaya ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

3.2. İhracat Yapan ve İhracat Yapmayan Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı ve Risk Alma Eğilimi Açısından Karşılaştırılması

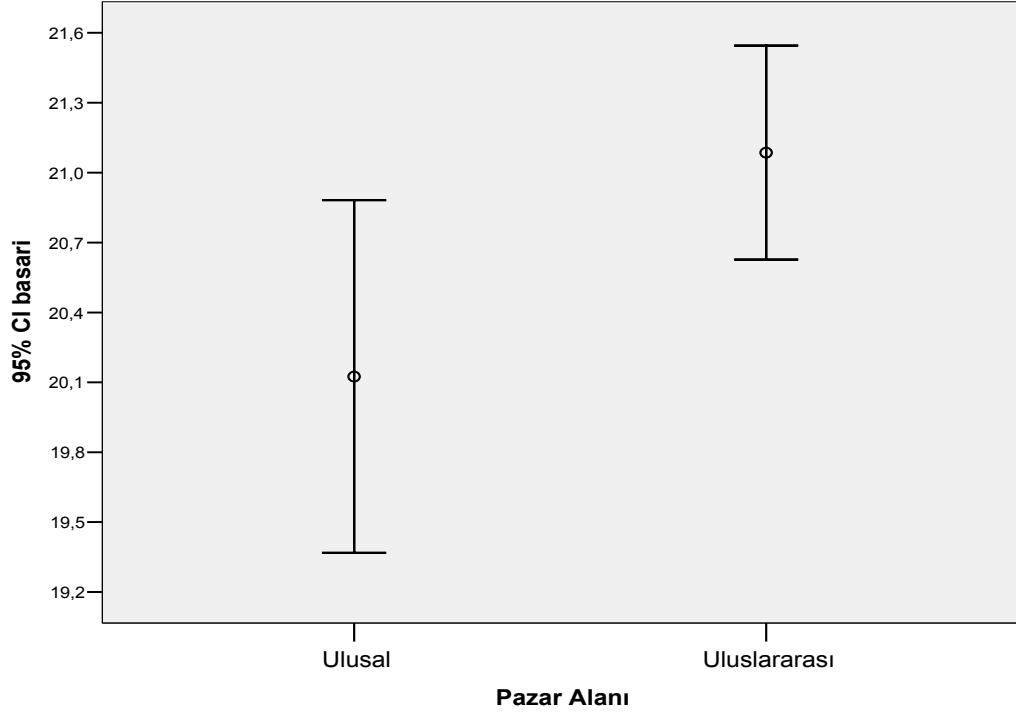
İhracatçı girişimcilerin başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma özelliklerini ortaya koymak amacıyla yapılan bu çalışmada kontrol grubu olarak ihracatçı olmayan girişimciler alınmıştır.

Yapılan anket uygulaması sonucunda elde edilen veriler t-testi kullanılarak analiz edilmiştir. Ayrıca analizden elde edilen sonuçlardan alınan puan ortalamalarının % 95 güven aralığını gösteren grafikleri verilmiştir. Güven Aralığı Grafiği k grupta n_i birimden ölçülen X değişkeninin gruplara göre ortalama etrafında % 95 ya da % 99 olasılıkla değişimini inceleyen grafiklerdir.⁹⁷⁸

3.2.1. Başarı Güdüsü Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin başarı güdüsü ölçeğinde aldıkları puanların tanımlayıcı istatistikleri Tablo-22 ve Grafik-10'da verilmiştir. Tablo-22'de görüldüğü gibi ihracatçı girişimcilerin ortalama başarı güdüsü puanı 21,09 ve ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama başarı güdüsü puanı 20,13'tür. Grafik-10'da da görüldüğü gibi ihracat yapan girişimcilerin ortalama başarı güdüsü puanları ihracatçı olmayan girişimcilerden daha yüksektir.

⁹⁷⁸ Özdamar, a.g.e., s.264.



Grafik-10: İhracatçı ve ihracatçı olmayan Girişimcilerin Başarı Güdüsü'nden Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-22: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Başarı Güdüsü Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Girişimci		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Başarı Güdüsü	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	20,13	2,366	,374
	İhracatçı Girişimciler	93	21,09	2,230	,231

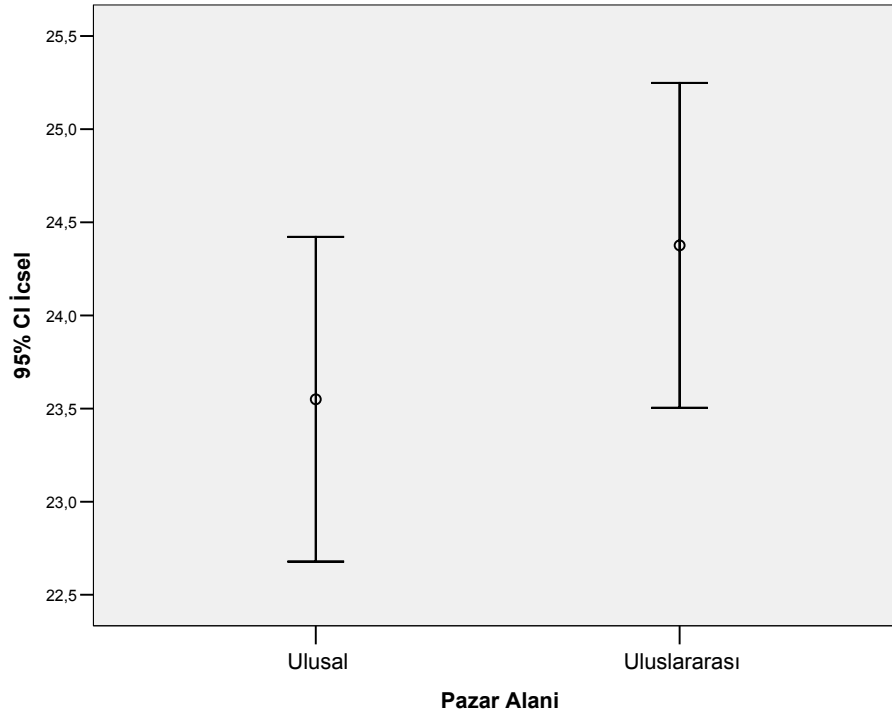
Başarı güdüsü açısından girişimci grupları arasında fark olup olmadığı analiz edildiğinde (Bakınız Tablo-23) ihracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin başarı güdüsü puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olduğu görülmektedir ($t=-2,238; p>.027$).

Tablo-23: Başarı Güdüsü Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler

<i>Başarı Güdüsü Bağımsız Gruplar T-Testi – Girişimciler-Girişimci Olmayanlar</i>			
Başarı Güdüsü	T	Df	Sig. (2-tailed)
	-2,238	131	,027

3.2.2. İçsel Kontrol Odağı Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin içsel kontrol odağı puanına yönelik tanımlayıcı istatistikler Tablo-24’te gösterilmiştir. Tablo-24’te ve Grafik-11’de görüldüğü üzere araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama içsel kontrol odağı puanı 24,38, ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama içsel kontrol odağı puanı ise 23,55’tir.



Grafik-11: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin İçsel Kontrol Odağı'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-24: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin İçsel Kontrol Odağı Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Girişimci		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
İçsel Kontrol Odağı	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	23,55	2,726	,431
	İhracatçı Girişimciler	93	24,38	4,235	,439

Girişimcilerin içsel kontrol odağı puanları arasında fark olup olmadığını belirlemek için bağımsız grup t testi analizinden yararlanılmıştır. Bu verilere ait bağımsız grup t testi sonuçları Tablo-25’te verilmiştir. Tablo incelendiğinde girişimcilerin içsel kontrol odağı düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı gözlenmiştir ($t=-1,136; p>.05$).

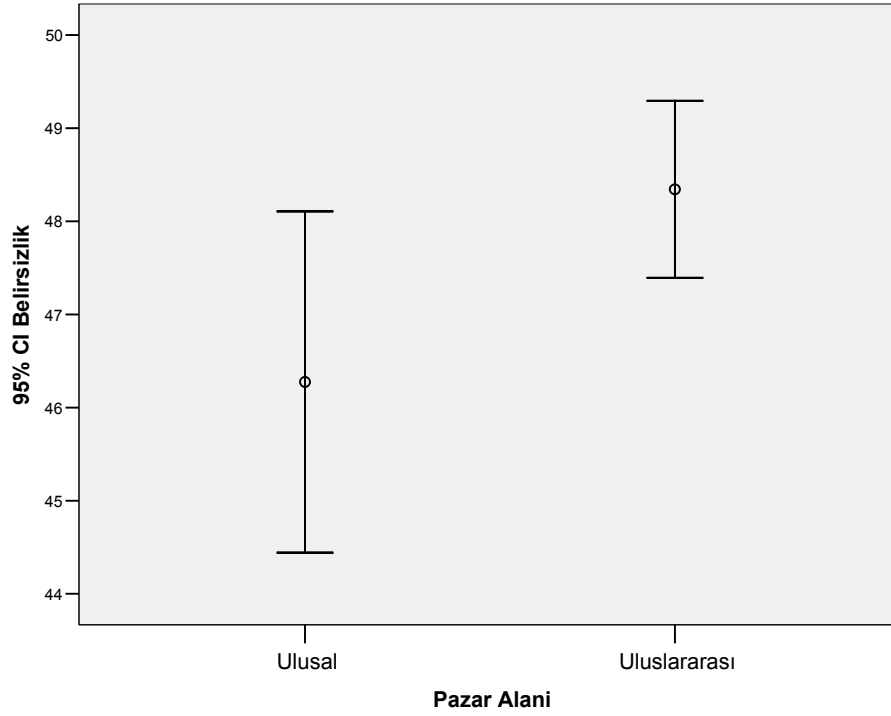
Tablo-25: İçsel Kontrol Odağı Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler

<i>İçsel Kontrol Odağı Bağımsız Gruplar T-Testi – Girişimciler-Girişimci Olmayanlar</i>			
İçsel Kontrol Odağı	T	Df	Sig. (2-tailed)
	-1,136	131	,258

3.2.3. Belirsizliğe Tolerans Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin belirsizliğe tolerans ölçeğinde aldıkları puanların tanımlayıcı istatistikleri Tablo-26’da verilmiştir. Tablo-26 ve Grafik-12’de anlaşılacağı gibi ihracatçı girişimcilerin ortalama belirsizliğe tolerans puanı 48,34, ihracatçı

olmayan girişimcilerin puanı ise 46,28'dir. İhracatçı girişimcilerin puanları ihracatçı olmayan girişimcilerin puanlarından daha yüksek olduğu görülmektedir.



Grafik-12: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Belirsizliğe Tolerans Ölçeğinden Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-26: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Belirsizliğe Tolerans Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

	Girişimci	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Belirsizliğe Tolerans	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	46,28	5,729	,906
	İhracatçı Girişimciler	93	48,34	4,617	,479

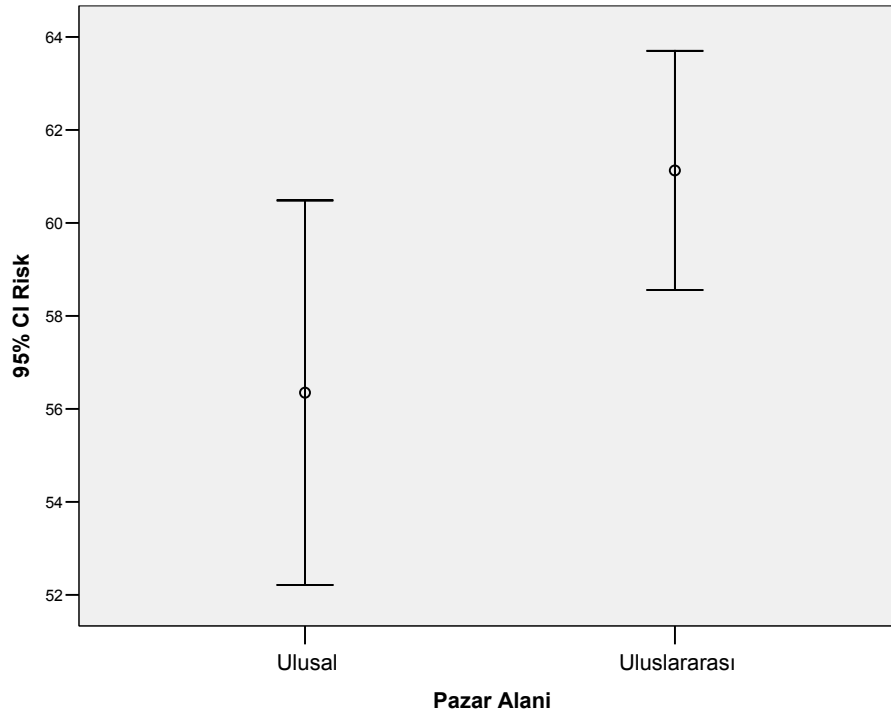
Girişimci grupların ortalama belirsizliğe tolerans puanları arasında fark olup olmadığını saptamak amacıyla bağımsız gruplar t-testi yapılmış ve Tablo-27'de görüldüğü üzere ortalama puanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu saptanmıştır ($t=-2,200$; $p<.05$).

Tablo-27:Belirsizliğe Tolerans Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler

<i>Belirsizliğe Tolerans Bağımsız Gruplar T-Testi – İhracatçı Girişimciler-İhracatçı Olmayan Girişimciler</i>			
Belirsizliğe Tolerans	t	Df	Sig. (2-tailed)
	-2,200	131	,030

3.2.4. Risk Alma Eğilimi Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin risk alma puanına yönelik tanımlayıcı istatistikler Tablo-28’de gösterilmiştir. Tablo-28 ve Grafik-13’te görüldüğü üzere araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama risk alma puanı 61,13, ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama risk alma puanı ise 56,35’tir.



Grafik-13: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeğinden Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-28: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

	Girişimci	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Risk Alma	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	56,35	12,929	1,804
	İhracatçı Girişimciler	93	61,13	12,481	1,294

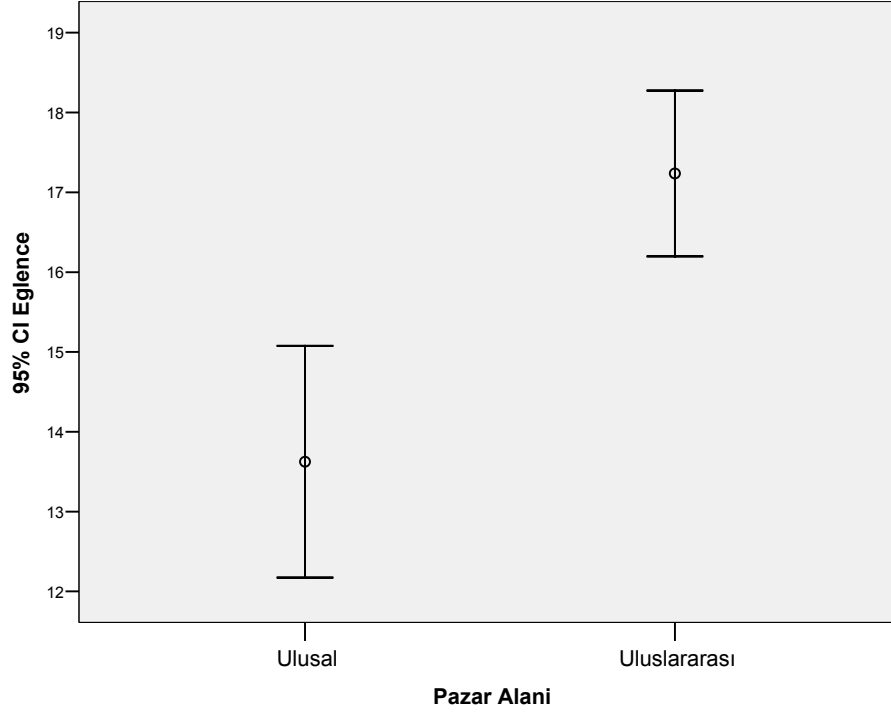
İhracatçı girişimcilerle ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama risk alma puanlarının farklılık gösterip göstermediğini araştırmak için yapılan analiz sonuçları Tablo-29’da verilmiştir. Tablo-29’da verilen analiz sonuçlarından ihracatçı girişimcilerle ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama risk alma puanları arasında anlamlı bir farklılık olduğu ortaya çıkmıştır ($t=-2,003$; $p<.05$).

Tablo-29: Risk Alma Bağımsız Grup t Testi Sonuçları-İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimciler

<i>Risk Alma Bağımsız Gruplar T-Testi – Girişimciler-Girişimci Olmayanlar</i>			
	t	Df	Sig. (2-tailed)
Risk Alma	-2,003	131	,047

3.2.4.1. Eğlence Alt Boyutu Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin risk alma ölçeği eğlence alt boyutu puanlarına yönelik tanımlayıcı istatistikler Tablo-30’da gösterilmiştir. Tablo-30 ve Grafik-14’de görüldüğü üzere araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama eğlence alt boyutu puanı 17,24, ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama eğlence alt boyutu puanı ise 13,63’tür.



Grafik-14: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Eğlence Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-30: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Eğlence Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Girişimci		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Eğlence Alt Boyutu	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	13,63	4,539	,718
	İhracatçı Girişimciler	93	17,24	5,042	,523

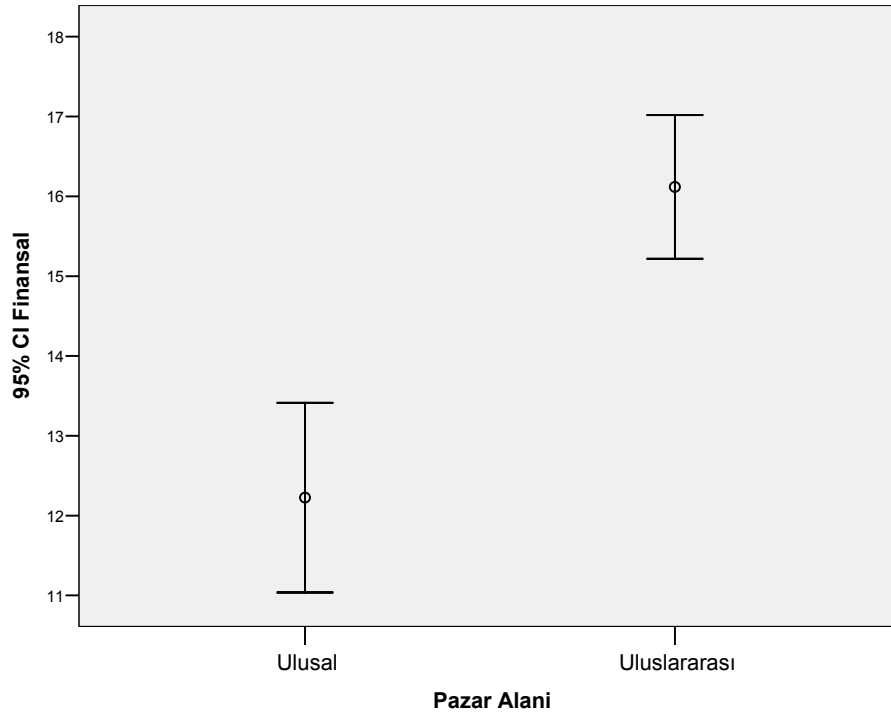
Girişimcilerin eğlence alt boyutuna ilişkin puanlarının farklılık gösterdiği, yapılan bağımsız gruplar t-testi analizi sonucunda elde edilen bulgularda gözlenmektedir. Bulgular, Tablo-31'de verilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre, girişimcilerin eğlence alt boyutu puanları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($t=-3,900$; $p<0,05$). Söz konusu farklılık ihracatçı girişimcilerin lehine gerçekleşmiştir.

Tablo-31: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Eğlence Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları

Risk Alma Ölçeği Eğlence Alt Boyutu <i>Bağımsız Gruplar T-Testi – Girişimciler-Girişimci Olmayanlar</i>			
Eğlence Alt Boyutu	t	df	Sig. (2-tailed)
	-3,900	131	,000

3.2.4.2. Finansal Alt Boyut Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin risk alma ölçeği finansal alt boyutu puanlarına yönelik tanımlayıcı istatistikler Tablo-32’de gösterilmiştir. Tablo-32 ve Grafik-15’de görüldüğü üzere araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama finansal alt boyutu puanı 16,12 ve ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama finansal alt boyutu puanı 12’23’tür.



Grafik-15: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Finansal Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-32: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Finansal Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Girişimci		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Finansal Alt Boyut	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	12,23	3,718	,588
	İhracatçı Girişimciler	93	16,12	4,376	,454

Girişimci grupların finansal alt boyutu puanları arasında fark olup olmadığını belirlemek için bağımsız grup t testi analizinden yararlanılmıştır. Bu verilere ait bağımsız gruplar t testi sonuçları Tablo-33’de verilmiştir. Analiz sonucunda, grupların aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($t=-4,913$; $p<.05$). Söz konusu farklılık ihracatçı girişimcilerin lehine gerçekleşmiştir.

Tablo-33: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Finansal Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları

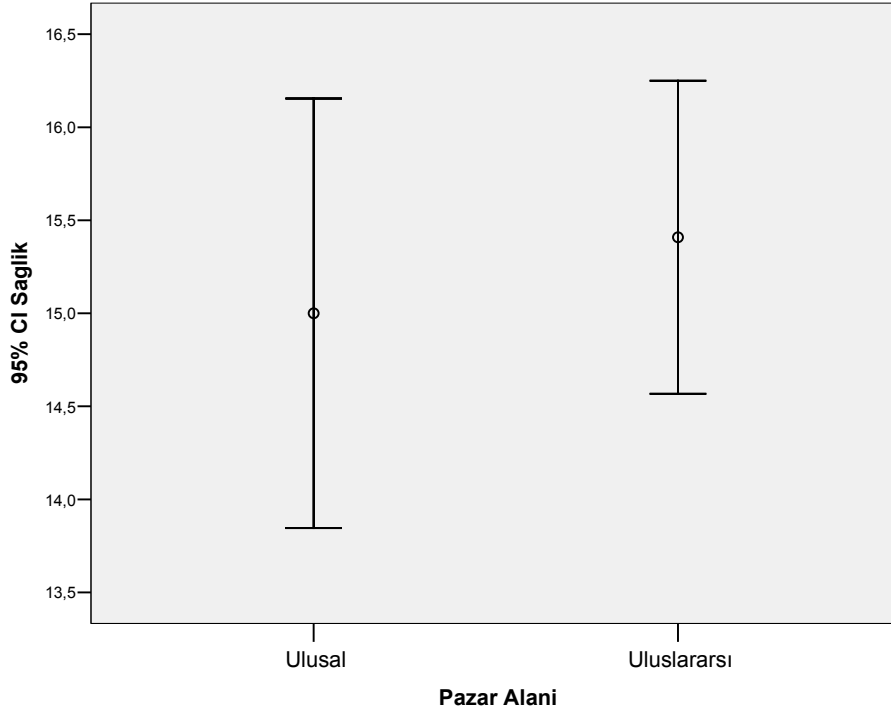
<i>Risk Alma Ölçeği Finansal Alt Boyutu Bağımsız Gruplar T-Testi – Girişimciler-Girişimci Olmayanlar</i>			
Finansal Alt Boyutu	T	df	Sig. (2-tailed)
	-4,913	131	,000

Tablo-33’de görüldüğü gibi, örnekleme oluşturan ihracatçı girişimcilerin finansal alt boyutu puanlarının ihracatçı olmayan girişimcilere göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen bağımsız grup t testi sonucunda, grupların aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($t=-4,913$; $p<.05$). Söz konusu farklılık ihracatçı girişimcilerin lehine gerçekleşmiştir.

3.2.4.3. Sağlık/Güvenlik Alt Boyutu Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin risk alma ölçeği sağlık/güvenlik alt boyutu puanlarına yönelik tanımlayıcı istatistikler Tablo-34’de gösterilmiştir. Tablo-34 ve Grafik-

16’da görüldüğü üzere araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama sağlık/güvenlik alt boyutu puanı 14,97, ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama sağlık/güvenlik alt boyutu puanı ise 14,90’dır.



Grafik-16: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Sağlık/Güvenlik Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-34: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Sağlık/Güvenlik Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Girişimci		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Sağlık Alt Boyut	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	14,90	3,678	,582
	İhracatçı Girişimciler	93	14,97	4,028	,418

Girişimcilerin risk alma ölçeği sağlık/güvenlik alt boyutu puanları arasındaki bu farkın anlamlı olup olmadığını belirlemek için bağımsız grup t testi analizinden yararlanılmıştır. Bu verilere ait bağımsız grup t testi analizi sonuçları Tablo-35’te verilmiştir.

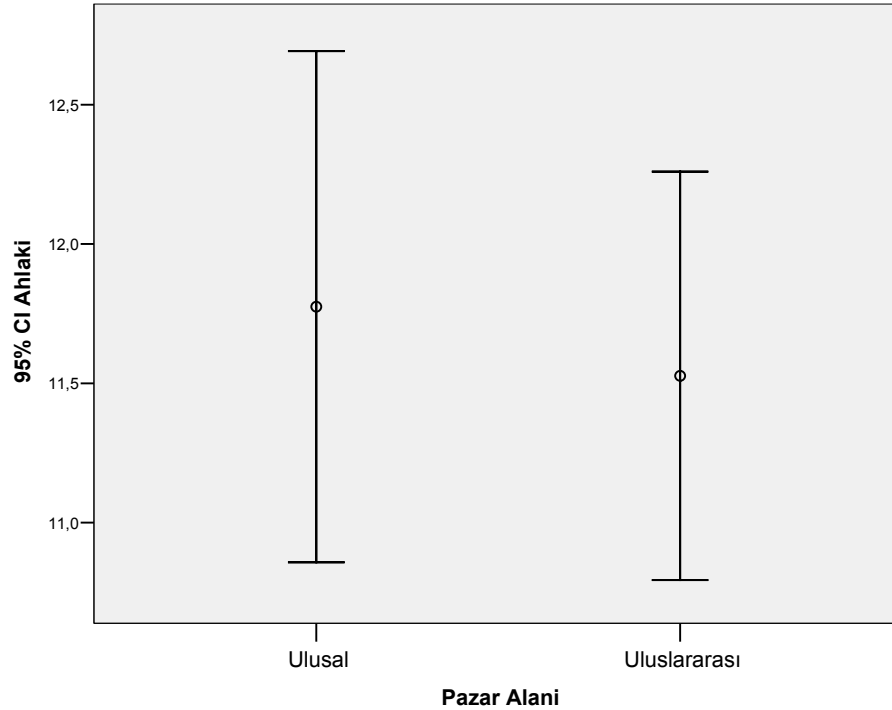
Tablo-35: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları

<i>Risk Alma Ölçeği Sağlık/Güvenlik Alt Boyutu Bağımsız Gruplar T-Testi – Girişimciler-Girişimci Olmayanlar</i>			
Sağlık/Güvenlik	T	Df	Sig. (2-tailed)
	-,091	131	,927

Tablo-35 incelendiğinde, girişimcilerin sağlık alt boyutu puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır ($t=-,091$; $p>.05$).

3.2.4.4. Ahlâk Alt Boyutu Açısından Karşılaştırma

İhracatçı ve ihracatçı olmayan girişimcilerin risk alma ölçeği ahlâk alt boyutuna yönelik tanımlayıcı istatistikler Tablo-36’da gösterilmiştir. Tablo-36 ve Grafik.-17’de anlaşıldığı üzere araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama ahlâk alt boyutu puanı 11,53, ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama risk alma puanı ise 11,78’dir.



Grafik-17: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu'ndan Alınan Puan Ortalamalarının %95 Güven Aralığı

Tablo-36: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu Puanlarına Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

	Pazar Alanı	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Ahlâk Alt Boyut	İhracatçı Olmayan Girişimciler	40	11,78	2,869	,454
	İhracatçı Girişimciler	93	11,53	3,559	,369

Tablo-37’de görüldüğü gibi, girişimcilerin risk alma ölçeği ahlâk alt boyutu puanlarının anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen bağımsız grup t testi sonucunda grupların aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($t_{,390}; p > .05$).

Tablo-37: İhracatçı ve İhracatçı Olmayan Girişimcilerin Risk Alma Ölçeği Ahlâk Alt Boyutu Puanlarının Bağımsız Gruplar t Testi Sonuçları

<i>Risk Alma Ölçeği Sağlık/Güvenlik Alt Boyutu Bağımsız Gruplar T-Testi – Girişimciler-Girişimci Olmayanlar</i>			
	T	df	Sig. (2-tailed)
Sağlık/Güvenlik	,390	131	,697

3.3. ANOVA ve Korelasyon Analizi

3.3.1. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Eğitim Değişkeni İle İlişkisi

İhracat yapan girişimcilerin başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma ölçeği puanlarının eğitim düzeyine göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek üzere tek faktörlü varyans analizi yapılmış ve elde edilen bulgular Tablo-38’de verilmiştir.

Tablo-38’de görüldüğü üzere ihracat yapan girişimcilerin başarı güdüsü, belirsizli e tolerans ve risk alma ölçeği ortalamalarının eğitim değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda eğitim düzeylerinin aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Diğer bir ifade ile farklı eğitim düzeyine sahip ihracat yapan girişimciler arasında ortalama başarı güdüsü ($F=1,439$; $p>0,05$), belirsizli e tolerans ($F=0.766$; $p>0,05$) ve risk alma ($F=1,355$; $p>0,05$) puanları açısından anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. İçsel kontrol odağı için ise bu fark anlamlı bulunmuştur ($F=4,134$; $p<0,05$). Bu farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla Tukey HSD testi yapılmıştır.

Tablo-38: İhracatçı Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Eğitim Değişkenine Göre Farklılaşp Farklılaşmadığını Belirlemek Üzere Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Başarı G.	G.Arası	32,853	4	8,213	1,439	,228
	G.İçi	502,136	88	5,706		
	Toplam	534,989	92			
İçsel K.O.	G.Arası	260,960	4	65,240	4,134	,004
	G.İçi	1388,868	88	15,783		
	Toplam	1649,828	92			
Belirs.Tolr.	G.Arası	113,753	4	28,438	1,355	,256
	G.İçi	1847,236	88	20,991		
	Toplam	1960,989	92			
Risk Alma	G.Arası	618,205	4	154,551	,992	,416
	G.İçi	13712,247	88	155,821		
	Toplam	14330,452	92			

İçsel kontrol odağı puanlarının eğitim değişkenine göre hangi alt gruplar arasında farklılaştığını belirlemek üzere yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonrası Tukey HSD testi sonucunda İlköğretim eğitim grubu ile MYO ve Fakülte eğitim grubu arasında MYO ve Fakülte eğitim grubu lehine istatistiksel olarak ($p<.05$ düzeyinde) anlamlı bir farklılık saptanmıştır (bakınız Tablo-39). Bu durum, MYO ve Fakülte eğitim grubundaki

girişimcilerin ilköğretim eğitim grubundaki girişimcilere göre daha fazla içsel kontrol odağına sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer alt boyutlar arasındaki farklılık istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($p>.05$).

Tablo-39: İhracatçı Girişimcilerin İçsel Kontrol Odağı Puanlarına İlişkin Tukey HSD Testi Sonuçları

(I) Eğitim Düzeyi	J(Eğitim Düzeyi)	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
İlköğretim	Lise	-2,533	1,272	,279	-6,07	1,01
	MYO	-4,527(*)	1,454	,021	-8,58	-,48
	Fakulte	-4,479(*)	1,210	,003	-7,85	-1,11
	Yuksek Lisans/Doktora	-4,413	2,035	,202	-10,08	1,26
Lise	İlkogretim	2,533	1,272	,279	-1,01	6,07
	MYO	-1,994	1,326	,563	-5,69	1,70
	Fakulte	-1,947	1,053	,353	-4,88	,99
	Yuksek Lisans/Doktora	-1,880	1,946	,870	-7,30	3,54
MYO	İlkogretim	4,527(*)	1,454	,021	,48	8,58
	Lise	1,994	1,326	,563	-1,70	5,69
	Fakulte	,048	1,267	1,000	-3,48	3,58
	Yuksek Lisans/Doktora	,114	2,070	1,000	-5,65	5,88
Fakülte	İlkogretim	4,479(*)	1,210	,003	1,11	7,85
	Lise	1,947	1,053	,353	-,99	4,88
	MYO	-,048	1,267	1,000	-3,58	3,48
	Yuksek Lisans/Doktora	,067	1,907	1,000	-5,24	5,38
Yüksek Lisans/Doktora	İlkogretim	4,413	2,035	,202	-1,26	10,08
	Lise	1,880	1,946	,870	-3,54	7,30
	MYO	-,114	2,070	1,000	-5,88	5,65
	Fakulte	-,067	1,907	1,000	-5,38	5,24

* The mean difference is significant at the .05 level.

3.3.2. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Yaş Değişkeni İle İlişkisi

İhracat yapan girişimcilerin başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma ölçeği puanlarının yaş değişkenine göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek üzere tek faktörlü varyans analizi yapılmış; elde edilen bulgular Tablo- 40’da verilmiştir.

Tablo-40: Başarı, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Yaş Değişkenine Göre Farklılaşıp Farklılaşmadığını Belirlemek Üzere Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Başarı Güdüsü	G.Arası	134,009	29	4,621	,722	,831
	G.İçi	396,893	62	6,401		
	Toplam	530,902	91			
İçsel Kontrol Odağı	G.Arası	522,399	29	18,014	,993	,493
	G.İçi	1124,764	62	18,141		
	Toplam	1647,163	91			
Belirsizliğe Tolerans	G.Arası	588,508	29	20,293	,918	,590
	G.İçi	1370,655	62	22,107		
	Toplam	1959,163	91			
Risk Alma	G.Arası	5356,719	29	184,714	1,310	,185
	G.İçi	8742,357	62	141,006		
	Toplam	14099,076	91			

Tablo-40 incelendiğinde, ihracat yapan girişimcilerin yaş kategorisine göre başarı güdüsü ($F=0,722;p>0.05$) içsel kontrol odağı ($F=0,993;p>0.05$), belirsizliğe tolerans ($F=0,918;p>0.05$) ve risk alma ($F=1,310; p>0.05$) ölçeği puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır.

3.3.3. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Medeni Durum Değişkeni İle İlişkisi

İhracatçı girişimcilerin başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma ölçeği aritmetik ortalamalarının medeni durum değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini varyans analizi ile test edilmiştir. Bu verilere ait varyans sonuçları Tablo-41’de verilmiştir.

Tablo-41: Başarı, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Medeni Durum Değişkenine Göre Farklılaşıp Farklılaşmadığını Belirlemek Üzere Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p
Başarı Güdüsü	G.Arası	6,988	2	3,494	,596	,553
	G.İçi	528,002	90	5,867		
	Toplam	534,989	92			
İçsel Kontrol Odağı	G.Arası	1,881	2	,941	,051	,950
	G.İçi	1647,947	90	18,311		
	Toplam	1649,828	92			
Belirsizliğe Tolerans	G.Arası	,736	2	,368	,017	,983
	G.İçi	1960,253	90	21,781		
	Toplam	1960,989	92			
Risk Alma	G.Arası	472,006	2	236,003	1,533	,222
	G.İçi	13858,445	90	153,983		
	Toplam	14330,452	92			

Tablo-41'den de anlaşılacağı üzere ihracat yapan girişimcilerin medeni durumlarına göre başarı güdüsü ($F=,596$; $p>0.05$), içsel kontrol odağı ($F=,051$; $p>0.05$), belirsizliğe tolerans ($F=,017$; $p>0.05$) ve risk alma ($F=1,533$; $p>0.05$) ölçeği puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır.

3.3.4. Başarı Güdüsü, İçsel kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeği Puanlarının Pearson Çarpım Moment Korelasyon Analizi

İhracatçı girişimcilerin psikolojik özellikleri (başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma) arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı Pearson Korelasyon tekniği ile test edilmiş ve sonuçlar Tablo-42'de verilmiştir.

Tablo-42: İhracatçı Girişimcilerin Kişilik Özelliklerine İlişkin Korelasyon Sonuçları

		Başarı	İçsel	Belirsizlik	Risk	Eğlence	Finansal	Sağlık	Ahlâk
Başarı	Pearson Korelasyon	1	,027	,210 (*)	,165	,208 (*)	,228 (*)	,085	,045
	Anlamlılık (2-yönlü)		,795	,044	,113	,045	,028	,417	,668
	N		93	93	93	93	93	93	93
İçsel	Pearson Korelasyon		1	,220 (*)	,258 (*)	,234 (*)	,284 (**)	,032	,083
	Anlamlılık (2-yönlü)			,034	,013	,024	,006	,761	,427
	N			93	93	93	93	93	93
Belirsizlik	Pearson Korelasyon			1	,317 (**)	,211 (*)	,134	,365 (**)	,297 (**)
	Anlamlılık (2-yönlü)				,002	,043	,202	,000	,004
	N				93	93	93	93	93
Risk	Pearson Korelasyon				1	,707 (**)	,770 (**)	,678 (**)	,560 (**)
	Anlamlılık (2-yönlü)					,000	,000	,000	,000
	N					93	93	93	93
Eğlence	Pearson Korelasyon					1	,501 (**)	,239 (*)	,015
	Anlamlılık (2-yönlü)						,000	,021	,884
	N						93	93	93
Finansal	Pearson Korelasyon						1	,328 (**)	,263 (*)
	Anlamlılık (2-yönlü)							,001	,011
	N							93	93
Sağlık	Pearson Korelasyon							1	,500 (**)
	Anlamlılık (2-yönlü)								,000
	N								93
Ahlâk	Pearson Korelasyon								1

* 0.05 düzeyinde anlamlı korelasyon vardır. ** 0.01 düzeyinde anlamlı korelasyon vardır.

Tablo-42’de bulunan kişilik özellikleri arasında korelasyon incelendiğinde, başarı güdüsü ile belirsizliğe tolerans ((r =0, 21 ve p= 0, 044), risk alma eğlence alt boyutu (r =0,208 ve p= 0,045) ve risk alma finansal alt boyutu arasında (r =0, 22 ve p= 0, 028) düşük düzeyde olumlu yönde bir ilişki bulunduğu görülmektedir. İçsel kontrol odağı ile belirsizliğe tolerans (r =0, 22 ve p= 0, 034), risk alma (r =0, 25 ve p= 0, 013), risk alma eğlence alt boyutu (r =0, 23 ve p= 0,024) ve risk alma finansal alt boyutu (r =0, 28 ve p= 0, 006) arasında düşük düzeyde olumlu yönde bir ilişki olduğu bulgulanmaktadır. Belirsizliğe tolerans ile risk alma (r =0, 31 ve p= 0,

002), risk alma eğlence alt boyutu ($r=0,21$ ve $p=0,043$), risk alma sağlık alt boyutu ($r=0,36$ ve $p=0,000$) ve risk alma ahlâk alt boyutu ($r=0,29$ ve $p=0,004$) arasında düşük düzeyde ve olumlu yönde bir ilişki olduğu gözlenmektedir. Risk alma ile eğlence alt boyutu ($r=0,70$ ve $p=0,000$) ve finansal alt boyutu ($r=0,77$ ve $p=0,000$) arasında kuvvetli düzeyde olumlu yönde bir ilişki olduğu görülürken, risk alma ile sağlık alt boyutu ($r=0,67$ ve $p=0,000$) ve ahlâk alt boyutu ($r=0,56$ ve $p=0,000$) arasında da orta düzeyde olumlu yönde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Eğlence alt boyutu ile finansal alt boyutu arasında orta düzeyde olumlu bir ilişki bulunurken, eğlence alt boyutu ile sağlık alt boyutu arasında düşük düzeyde olumlu bir ilişki bulunmaktadır. Finansal alt boyut ile sağlık alt boyutu ($r=0,32$ ve $p=0,001$) ve ahlâk alt boyutu ($r=0,26$ ve $p=0,001$) alt boyutları arasında düşük düzeyde olumlu yönde bir ilişki olduğu anlaşırken, sağlık alt boyutu ile ahlâk alt boyutu ($r=0,50$ ve $p=0,000$) alt boyut arasında orta düzeyde olumlu yönde bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır.

Ayrıca ihracat yapan girişimcilerin başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma ölçeğinden alınan puanlarla çalışan sayısı, doğum sırası ve eğitim düzeyi arasında bir ilişki olup olmadığını ortaya koymak amacıyla Spearman Sıra Farkları Korelasyon analizi yapılmıştır (bakınız Tablo-43). Analiz sonucunda başarı güdüsü puanları ile çalışan sayısı arasında istatistiksel açıdan $p<0.05$ düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki saptanmıştır ($r=,227$; $p<0.05$). İçsel kontrol odağı puanları ile eğitim düzeyi arasında ($r=,318$; $p<0.01$) ve risk alma puanları ile çalışan sayısı arasında istatistiksel olarak pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır ($r=,293$; $p<0.05$).

Tablo-43: Girişimcilerin Başarı Güdüsü, İçsel Kontrol Odağı, Belirsizliğe Tolerans ve Risk Alma Ölçeğinden Alınan Puanlarla Çalışan Sayısı, Doğum Sırası ve Eğitim Düzeyi Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Üzere Yapılan Spearman Sıra Farkları Korelasyon Analizi

Spearman's rho		Çalışan Sayısı	Doğum Sırası	Eğitim Düzeyi
Basari Güdüsü	Correlation Coefficient	,227*	-,164	,129
	Sig. (2-tailed)	,032	,116	,218
	N	90	93	93
İçsel Kontrol Odağı	Correlation Coefficient	,123	-,147	,318(**)
	Sig. (2-tailed)	,249	,161	,002
	N	90	93	93
Belirsizliğe Tolerans	Correlation Coefficient	,207	-,138	,060
	Sig. (2-tailed)	,051	,187	,569
	N	90	93	93
Risk Alma	Correlation Coefficient	,293**	-,121	,191
	Sig. (2-tailed)	,005	,249	,067
	N	90	93	93

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

4. Genel Değerlendirme

Bu araştırmanın temel amacı ihracatçı girişimcilerin kişilik profilini ihracatçı olmayan girişimciler ile karşılaştırmalı olarak ortaya koymaktır. Literatürde girişimcilerin psikolojik özellikleri yoğun bir şekilde, özellikle 1980'lerde araştırılmış ve girişimcilik araştırmalarının temel konularından biri olarak görülmüştür. Kişiliğin verilen kararlar üzerinde önemli bir etkisi olduğunu gösteren araştırmalar bulunmaktadır.⁹⁷⁹ Bu araştırmalar sonucunda girişimcilerin kişilik profilini oluşturan en önemli özellikler arasında başarı güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma eğilimi olduğu genel kabul görmüştür. İhracatçı girişimcilerin profilini ortaya koymak amacıyla yapılan bu çalışmada ihracatçı girişimcilerin ihracat yapmayan girişimcilerden daha yüksek başarı güdüsüne, daha yüksek belirsizliğe toleransa ve daha yüksek risk alma eğilimine sahip olduğu ortaya çıkmıştır. İçsel kontrol odağı açısından ihracatçı girişimciler daha yüksek puan almasına rağmen iki grup arasındaki ortalama puan farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Aşağıda anket sonucunda elde edilen istatistikî analizlerin genel değerlendirilmesi yapılarak gelecek araştırmalar konusunda bazı öneriler sunulacaktır.

Başarı Güdüsü

Literatürde girişimcilerin kişilik özellikleri arasında başarı güdüsü ya da başarıma ihtiyacı en çok dikkat çeken özellik olmuştur. Girişimcilerin psikolojik özelliklerine yönelik ilk çalışmalardan birini yapan McClelland kendi işletmelerini başarılı bir şekilde yöneten kişilerin motivasyonunu ele almıştır. Girişimcinin psikolojik profilini ortaya koymaya çalışan McClelland yüksek başarıma ihtiyacına sahip bireyleri, problemleri çözmek için kişisel sorumluluk almayı tercih eden, amaçlar koyan ve kendi çabaları ile bu amaçlara ulaşmaya çalışan kişiler olarak tanımlamıştır. Bu özellikler temelinde McClelland girişimcilerin yüksek başarıma ihtiyacına sahip olması gerektiğini ileri sürmüştür. McClelland daha sonraki çalışmalarında da ilk sonuçları destekleyen sonuçlar elde etmiştir. Gerçekten McClelland ve Winter, başarıma ihtiyacının girişimci bireyleri tipik kişilerden ayıran temel özellik olduğunu yaptıkları çalışmalarda ortaya koymuşlardır.⁹⁸⁰ Başka araştırmalar da McClelland'ın girişimcilerin başarıma eğilimi gösterdikleri şeklindeki bulgusunu desteklemiştir.⁹⁸¹

Çalışmamızda ihracatçı girişimcilerin sahip olduğu ortalama başarıma güdüsü puanı, yukarıdaki bulguları destekler nitelikte çıkmıştır. Araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin

⁹⁷⁹Keith D.Brouters- Floris Andriessen-Igor Nicolaes, "Driving Blind: Strategic Decision- making in Small Companies, *Long Range Planning*, Vol:31, No: 1, 1998, pp. 130-138.

⁹⁸⁰David McClelland, "Need Achievement and Entrepreneurship: A Longitudinal Study", *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 1965, 389-392.

⁹⁸¹Janice Langan-Fox - Susanna Roth "Achievement Motivation and Female Entrepreneurs", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 68, 1995, 209-218 ve Wayne H. Stewart Jr.-Philip L. Roth "A Meta-Analysis of Achievement Motivation Differences between Entrepreneurs and Managers", *Journal of Small Business Management*, 45(4), 2007, pp. 401-421.

ortalama başarı güdüsü puanı 21,09 ve ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama başarı güdüsü puanı ise 20,13'tür. ki grubun ölçekten aldıkları ortalama puanlar arasındaki fark istatistikî olarak anlamlı bulunmuştur ($t=-2,238$; $p< .05$). Bu sonuç şaşırtıcı olmamıştır. Çalı mada ihracatçı olmayan girişimcilerin büyük çoğunluğu serbest çalışan bireylerden oluşmaktadır. Literatür bu bireylerin daha çok kişisel amaçlar için çabaladığını, mesleki faaliyetlerini özel yaşamlarının bir uzantısı olarak gördüğünü ve bu nedenle başarıma ihtiyacının bu grup için düşük olabileceğini belirtmektedir.⁹⁸²

Bu sonuç aynı zamanda başarı güdüsünün başarılı girişimcileri diğer girişimcilerden ayıran bir özellik olduğunu gösteren Collins, Locke ve Hanges⁹⁸³ tarafında yapılan meta analizin sonuçlarını da desteklemektedir. Başarma ihtiyacı ile girişimcilik arasında önemli bir ilişki ortaya koyan bu araştırmacılar, başarıma ihtiyacının hem girişimcileri diğerinden ayıran (ortalama $r= .21$) hem de girişimcinin başarısını etkileyen önemli bir özellik (ortalama $r= .28$) olduğunu ortaya koymuşlardır. Stewart ve Roth tarafından 3.272 deneği kapsayan girişimci statüsü ile başarıma motivasyonu arasında önemli bir ilişki olduğunu(d:35) gösteren meta analizin sonuçları da çalışmamızın sonucu ile tutarlıdır.⁹⁸⁴

İhracatçı girişimcilerin oldukça yüksek başarıma ihtiyacı puanına sahip olmasının bir başka açıklaması Stewart ve Roth tarafından da vurgulanan kültürel ve bölgesel farklılığın etkisini dikkate alarak yapılabilir. Onlara göre ABD dışında girişimciler ve yöneticilerin başarı güdüsünü karşılaştıran çalışmalarda ulusal farklılığın etkisi önemlidir. Bu farklılık girişimcilik için önemli olan kültürel ve bağlamsal faktörlerin önemini de belirtmektedir. Girişimsel çevredeki değişimlerin etkisi İngiltere, Almanya, Hindistan, İrlanda, İsrail, Yeni Zelanda, Rusya ve İsveçten örneklemeleri içeren çalışmalarda kanıtlanmıştır. Kanıtlar bu ülkelerin çoğunda girişimcilik aktivitelerini teşvik eden kültürel, politik ve finansal destek sistemlerinin olmadığını göstermiştir. Stewart ve Roth, girişimcilik kariyerine yönelik kültürel ön yargı, eğitim eksikliği, uygun olmayan hükümet politikaları, yetersiz alt yapı ve sınırlı sermaye gibi engellerin sadece en yüksek başarı güdülü, en kararlı ve en istekli bireylerin bu ülkelerden çıkmasına yol açacağını ileri sürmüşlerdir. Bu nedenle başarı güdüsü açısından girişimciler arasındaki farkın, girişimcilik konusunda daha destekleyici bir ortamın olduğu ABD'den ziyade bu çevrelerde olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu bize kişilik faktörlerinin daha geniş araştırılmasının ötesinde girişimcilik davranışını ve kararlarını anlama oldukça önemli olan durumsal faktörlerin açıklamasına yönelik araştırmalara ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Bu gibi çalışmalar ülkeler arasındaki kültürel ve çevresel değişikliklerin etkisi nedeniyle girişimci davranışındaki değişiklikleri açıklamada faydalı olabilir.

⁹⁸² Carland vd. a.g.e., ss.354-359.

⁹⁸³ Christopher J. Collins-Paul J. Hanges-Edwin A. Locke, "The Relationship of Need for Achievement to Entrepreneurial Behavior: A Meta-analysis", *Working paper*, University of Maryland, College Park, MD,2000.

⁹⁸⁴ Stewart ve Roth a.g.e., ss. 401-421.

Çalışmada elde edilen sonuçlar başarı güdüsünün, ihracatçı girişimcileri diğer girişimcilerden ayıran önemli bir araç olduğunu göstermektedir. Literatür büyüme yönelimli girişimcilerin daha çok cari gelir üzerine yoğunlaşan iş sahiplerine göre daha yüksek başarı güdüsü sergilediklerini göstermiştir. Örneğin McClelland ve Winter yüksek başarı ihtiyacına sahip bireylerin daha güçlü bir gelecek zaman perspektifine sahip olduğunu, gelecek kazançlar lehine cari kazançları ertelemede daha istekli olduklarını bulmuşlardır. Bu eğilim başarı güdüsünün amaç dizilerini (goal setting) etkilediği gerçeği ile birleştirildiğinde ihracatçı girişimcilerin diğer girişimcilere göre daha yüksek başarı güdüsüne sahip olduğu sonucu ile tutarlı görünmektedir. Büyüme, gerekli ilave kaynakların elde edilmesi için cari gelirin ertelemeğini ve büyüme ile birlikte oluşan yönetim karmaşıklığına karşı etkili bir şekilde mücadele edebilmeyi gerektirmektedir. Bu nedenle bu girişimcilerin büyüme istekleri, dışa açılmaları, ihracat yapmaları yüksek başarıma düzeyi ile tutarlı olan mevcut duruma meydan okuma olarak görülebilir.

İçsel Kontrol Odağı

Bu çalışmada araştırılan bir diğer özellik içsel kontrol odağıdır. Psikoloji araştırmalarında kontrol algılaması ve değişik durumlarda insan davranışı üzerindeki etkisi ile ilgili yapılan çalışmaların uzun bir geleneği bulunmaktadır. Rotter bu geleneğe “kontrol odağı” ile önemli bir katkı yapmıştır. Rotter’e göre bireyler bir olayın sonucunu ya kendi kişisel kontrolünün içinde ya da dışında algılamaktadır. Dışsal kontrol odağına sahip bireyler bir olayın sonucunun kendi kontrollerinin dışında olduğuna inanırlarken, içsel kontrol odağına sahip bireyler kendi kişisel eylemlerinin doğrudan bir olayın sonucunu etkilediğine inanmaktadırlar.

Kontrol odağı girişimcilik araştırmalarında büyük ilgi görmüş ve en önemli girişimcilik özelliklerden biri olduğu kabul edilmiştir. İçsel kontrol odağının girişimcilik araştırmalarında en çok incelenen kişilik özelliği olması şaşırtıcı değildir. Çünkü girişimci kararları ve içsel kontrol odağı arasındaki ilişkinin güçlü geçerlilik yanları bulunmaktadır. Eğer bir kişi bir kararın (ya da iş kurmanın) sonucunun kendi kişisel çabası tarafında etkileneceğine inanmazsa o birey risk almaya açık olmayacaktır.⁹⁸⁵ Ampirik kanıtlar içsel kontrol odağına sahip olan kişilerin girişken ve bağımsız karar verecek meslekleri daha çok tercih ettiğini ve başarılı girişimci olma olasılığının daha fazla olduğunu göstermiştir.⁹⁸⁶ Brockhaus ve Horwitz kararları ile çevrelerini kontrol etme yeteneklerine inananmayan kişilerin girişimci olma konusunda isteksiz olacaklarını belirtmişlerdir.⁹⁸⁷

⁹⁸⁵ Stephen L. Mueller-Anisya S. Thomas, “Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness”, *Journal of Business Venturing* 16, 51–75, s.56.

⁹⁸⁶ Janak Pandey- N.B.Tewary, “Locus of Control and Achievement Values of Entrepreneurs”, *Journal of Occupational Psychology*, No. 52, 1979, pp. 107–111.

⁹⁸⁷ Robert H.Brockhaus-Pamela S. Horwitz, “The Psychology of the Entrepreneur”, *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ed. D. L. Sexton and R. W. Smilor, Ballinger: Cambridge, MA, USA.pp. 25-48.

Çalışmamızda ihracatçı girişimcilerin ortalama içsel kontrol odağı puanı 24,38 olarak bulunmuştur. İçsel kontrol odağında alınabilecek maksimum puan 35, minimum puan ise 7'dir. Bu da içsel kontrol odağının girişimcilerin önemli bir kişilik özelliği olduğunu belirten yukarıdaki literatüre uygun bir sonuçtur. Çalışmamızda kontrol grubu olan ihracatçı olmayan girişimcinin ortalama içsel kontrol odağı puanı ise 23,55 bulunmuştur. İhracatçı girişimcilerin içsel kontrol odağı puanı yüksek olmasına rağmen bu farklılık istatistikî olarak anlamlı bulunmamıştır ($t=-1,136$; $p>.05$). Bu da her iki grubun benzer kontrol algılamalarına sahip olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bu sonuçlar bize örnekleme oluşturan ihracatçı girişimcilerin olaylar üzerinde içsel kontrol odağına sahip olduğunu ve işinin yaşamın merkezinde yer aldığını göstermektedir.

Belirsizliğe Tolerans

Belirsizliğe tolerans girişimcilere atfedilen diğer önemli özelliklerden biridir. Belirsizlik, yeterli bir veri olmaması nedeniyle bir birey tarafından yeterli bir ölçüde kategorize edilemeyen ya da yapılandırılmayan bir durumdur. Belirsizliğe tolerans ise belirsiz durumlara olumlu tepki verebilme yeteneğidir. Bu ise yüksek belirsizlik toleransına sahip girişimcilerin belirsiz bir çevrede aldığı karara, daha fazla bilgi aramaya gerek duymaksızın güvенеbileceği anlamına gelmektedir.⁹⁸⁸ Belirsizlik girişimcilik çevresinin temel unsuru olduğundan belirsizliğe tolerans girişimcinin başarısında oldukça önemli olmaktadır.

Belirsizliğe tolerans gösteren bireyler için bir amacın gerçekleşmesi onun tahmin edilebilirliğine bağlı değildir. Bu nedenle temel odakları süreçten ziyade sonuçtur.⁹⁸⁹ Palmer girişimciliği belirsizliğin farklı dereceleri altında karar verme şeklinde tanımlayarak, girişimci potansiyelinin uygun bir ölçümü olarak belirsizlik ile baş edebilme istekliliğini göstermiştir.⁹⁹⁰ Belirsizliğin, girişimsel çevrenin temel unsuru olduğunu belirten Schere'e göre ise girişimcinin rolü "belirsizlik taşıma" dır.

Daha çok yönetici grup ile yapılan karşılaştırmalarda girişimcilerin günlük yaşamlarında kurulu organizasyonlarda çalışan yöneticilere göre daha çok belirsizlik ile karşılaştıkları ve bu nedenle belirsizliğe tolerans özelliği açısından daha yüksek puan alma eğilimi gösterdikleri ortaya çıkmıştır.

İhracatçı girişimciler üzerine yaptığımız çalışmada ihracatçı girişimcilerin ortalama belirsizliğe tolerans puanı 48,34, ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama puanı ise 46,28' çıkmıştır. İhracat yapan girişimcilerin puanları ihracatçı olmayan girişimcilerin puanından daha yüksek oldu u görülmektedir. Girişimci grupların ortalama belirsizliğe tolerans puanları

⁹⁸⁸ Teoh ve Foo, a.g.e., s.72.

⁹⁸⁹ Begley ve Boyd, "Psychological Characteristics associated. a.g.e.,s.83.

⁹⁹⁰ Michael Palmer, "The Application of Psychological Testing to Entrepreneurial Potential", *California Management Review*, 13, 3, 1971, 32-38, s.37.

arasındaki bu farkın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığı bağımsız gruplar t-testi ile incelenmiş ve puan ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı bulunduğu ($t=-2.200$; $p<.05$) görülmüştür. Bu ise literatüre uygun bir sonuçtur.

Girişimciler dinamik ve belirsiz bir çevrenin sunduğu fırsatlar ile güç kazanmaktadırlar. Böylece belirsizliği büyük bir tehditten ziyade heyecanlı bir uyarıcı olarak gören girişimciler daha başarılı olmaktadır. Dolayısıyla belirsizliğe toleransın motivasyonel bir güç olarak algılanması durumunda daha büyük başarıların elde edileceği kabul edilmektedir.⁹⁹¹ Genelde ihracat yapmayan girişimciler daha karmaşık olan yabancı piyasalara fazla alışık değildirler. İhracat yapmak bir dizi belirsizliği de beraberinde getirmektedir. Belirsiz ve çalkantılı durumlarda, yüksek derecede belirsizliğe tolerans sahibi olan kişiler daha sakin olabilmekte ve daha iyi kararlar verebilmektedir. İhracat aynı zamanda yeniliğe uyum süreci olduğundan, belirsizliğe tolerans düzeyi yüksek olanlar buna daha kolay uyum sağlarlar. İhracat aktivitelerinin gelişimi firma amaçları ile ilişkilidir. İhracat, firmanın büyümesi ve güçlenmesi için çok önemlidir. Yabancı piyasalara açılma firmanın büyümesine sınırlı olan ulusal pazardan daha çok imkân vermektedir. Büyüme yönelimi ise belirsizliğe toleransı yüksek olan bireylerin önemli bir özelliğidir.⁹⁹² Bu çalışma sonucunda belirsizliğe tolerans özelliğinin ihracata dayalı büyüme eğilimi gösteren ihracatçı girişimcileri, ihracat yapmayan girişimcilerden ayıran bir özellik olduğu tespit edilmiştir.

Fakat belirsizliğe tolerans ölçeğinde alınabilecek maksimum puanın 80, minimum puanın 16 olduğu dikkate alındığında ise gerek ihracatçı girişimcilerin gerekse ihracat yapmayan girişimcilerin aldıkları puanların oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu sonuç konu ile ilgili olarak ülkemizde yapılan çok az çalışmadan biri olan ve Erdem tarafından yürütülen çalışmanın sonuçları ile tutarlıdır. Erdem, “Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım” adlı bu çalışmasında belirsizliğe toleransın girişimciler arasında düşük olduğunu ve bu sonucun toplumun belirsizlikten kaçınma özelliği ile uyumlu olduğunu belirtmiştir.

Çalışma kapsamında ele alınan ihracatçı girişimcilerin düşük belirsizlik toleransına sahip olması, Hofstede tarafından yapılan kültürel çalışmaların sonuçları ile de oldukça tutarlı görünmektedir. Hofstede belirsizlikten kaçınmayı, bir kültürün üyelerinin belirsiz ya da bilinmeyen durumlar karşısında tehdit edilme duygusu olarak tanımlamıştır. Hofstede’e göre belirsizlik ile baş etme stratejileri aile, okul ve devlet gibi temel kurumlar tarafından desteklenmekte ve o kültürde kökleşmektedir. Belirsizlikten kaçınmanın düşük olduğu kültürlerde o kültürü oluşturan üyelerin belirsizlik ile baş edecekleri beklenilmektedir. Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu kültürlerde ise bireysel üyelerin karşı karşıya kaldığı

⁹⁹¹ Begley ve Boyd, “Psychological Characteristics associateda.g.e., s.83.

⁹⁹² John Halikias, Leda Panayotopoulou , “Chief Executive Personality and Export Involvement”, Management Decision, 41, 4, 2003, 340-349.

belirsizlik düzeylerini minimize edecek kurumlar yapılandırılmaktadır.⁹⁹³ Düşük belirsizlikten kaçınan kültürlerde belirsizlik yaşamın ayrılmaz bir parçası olarak görülmekte, çatışma ve rekabet “adil oyun”un kuralları içinde kontrol edilmekte ve olumlu şekilde kullanılmaktadır. Bu kültürlerde sosyal sapmalar tehdit olarak algılanmamakta ve bu nedenle yaratıcı ya da yenilikçi davranışlara karşı büyük bir hoşgörü bulunmaktadır. Böylece belirsizlikten kaçınmanın düşük olduğu kültürlerde risk almaya yönelik büyük bir isteklilik oluşmakta ve genellikle başarı öncü çabalar açısından tanımlanmaktadır.⁹⁹⁴

Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu kültürlerde ise çatışma ve rekabet yıkıcı saldırılar olarak görülerek, bunlardan kaçınılması gerektiğine inanılmaktadır. Bu kültürlerde sapma eğilimi gösteren kişiler ve fikirler tehlikeli olarak görülmekte ve bu nedenle farklı olarak algılanan herhangi bir kişiye ya da şeye tolerans eksikliği söz konusu olmaktadır. Bu toplumlarda farklı tutum ve davranışa eğilimli genç insanlar genellikle şüpheli olarak kabul edilmektedir. Güvenli yaşama büyük ilgi vardır ve başarı güvenlik açısından tanımlanmaktadır. Hofstede ayrıca yüksek belirsizlikten kaçınan toplumlarda büyük bir başarısızlık korkusu, düşük bir risk alma istekliliği, düşük tutku düzeyi ve düşük belirsizliğe tolerans olduğunu tespit etmiştir.⁹⁹⁵

Yenilik girişimcilik ile ilişkilendirilen ve daha önce belirtildiği gibi başta Schumpeter olmak üzere bazı iktisatlarca girişimci rolünün tanımlayıcı unsuru olarak görülmektedir. Yaratıcılık ve yenilik yüksek belirsizliğe tolerans düzeyi ile ilişkilendirilmiştir.⁹⁹⁶ Girişimciler üstelik iyimserlik ön yargısına sahip olma eğilimi göstermekte ve belirsiz durumları haklı gösterme gerekçelerinden ziyade daha çok olumlu durumlar olarak değerlendirmektedirler. Dışsal sınırlamaları azaltma eğilimi yaratıcı bireylerin temel bir özelliği olarak düşünülmektedir. Yaratıcı ve girişimsel davranış sosyal bir bağlamda sapma olarak tanımlandığından, bazı araştırmacılar başarılı girişimcileri biraz sosyopati olabileceğini belirtecek kadar ileri gitmişlerdir.⁹⁹⁷

Sonuç olarak yüksek belirsizliğe tolerans gösteren kültürler yenilikçi davranışları daha fazla onayladıklarından, girişimcilerin bu sapmalarını şüpheli olarak görebilecek düşük belirsizliğe kaçınan toplumlara kıyasla kendi girişimcilerine daha büyük bir özgürlük ve meşruluk sağlamaktadırlar. Tuunanen vd. ABD girişimcilerinin, ABD ye göre belirsizlikten kaçınma eğilimi daha yüksek olan, Finlandiya’daki girişimcilerden daha büyük yenilikçi

⁹⁹³ Geert Hofstede, *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, London: McGraw Hill, 1991, s.113.

⁹⁹⁴ Geert Hofstede, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organisations Across Nations*, Second edition, Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc., 2001.,s.145-148.

⁹⁹⁵ Hofstede, “Culture’s Consequences...a.g.e., s.145-148

⁹⁹⁶ Bakınız Schere, a.g.e., ss. 404–408 ve Begley ve Boyd, “Psychological Characteristics associated...a.g.e.s.83.

⁹⁹⁷ Erik K. Winslow- George T.Solomon, “Further Development of a Descriptive Profile of Entrepreneurs”, *Journal of Creative Behavior*, 23, 1989,149–161.

tercihlere sahip olduğunu orta koydular.⁹⁹⁸ Shane, verilen ticari marka sayısı açısından, 33 farklı ülkeyi karşılaştırdığı çalışmasında kişi başına yenilik oranı belirsizlikten kaçınan ülkelerde daha düşük çıktığını tespit etmiştir.⁹⁹⁹ Tüm bu çalışmalar ihracatçı girişimcilerin düşük belirsizlik toleransına sahip olma nedenini kısmen açıklayarak, belirsizliğe tolerans düzeyinin kültürler arasında farklı olduğunu ve kollektivist toplumlarda girişimcilerin bu özelliğinin oldukça düşük eğilim gösterebileceğini vurgulamaktadır.

Risk Alma

Yeni bir iş kurma kararının kendisi riskli bir davranış olduğundan risk alma girişimci davranışının en ayırıcı özelliklerinden biri olarak görülmektedir. İkinci bölümde belirtildiği gibi Cantillion “girişimci” kavramının ilk tanımını yapan kişi olarak kabul edilmektedir. Cantillion’un girişimciyi özdeşleştirdiği temel kavram ise risk alma olmuştur. Tarihsel olarak risk alma davranışı girişimcilerin önemli bir özelliği olmaya devam etmiş olsa da konu hâlâ yerleşmiş olmaktan uzaktır. Literatürde girişimcilerin risk alma eğilimi konusunda iki önemli yaklaşım bulunmaktadır.

Birinci yaklaşım, girişimcilerin daha az yapılaşmış ve daha çok belirsizliğin olduğu durumlar ile daha sık karşı karşıya kaldıklarından ve işin tüm riskini tek başına üzerine aldıklarından, girişimci olmayanlara göre (genelde yöneticiler) daha fazla risk aldığı şeklindedir. Bu daha çok Cantillion, Mill, Knight ve Leibenstein ile temsil edilen iktisadi bakış açısını yansıtmaktadır.

İkinci teorik yaklaşım, risk alma eğilimini motivasyonel bir başlangıç noktası göreyerek yüksek başarıya ihtiyacına sahip olan kişilerin orta derecede zorlu amaçlar koyduğunu ve önceden belirlediği bu amaçlara ulaşmada başarısız olma endişesi nedeniyle orta dereceli riskler aldıkları şeklindedir. Bu bakış Atkinson ve McClelland ile şekillenen psikolojik yaklaşımı yansıtmaktadır. Bu açıdan risk alma eğiliminin girişimciler ve girişimci olmayanlar arasında farklı olmadığını belirten en dikkate değer çalışma Brockhaus tarafından yapılmıştır. Brockhaus girişimcilerin, yöneticilerin ve genel nüfusun risk alma karakteristikleri arasında bir farklılık olmadığını belirttiği çalışması ile geleneksel perspektif üzerinde kuşkular meydan getirmiştir.¹⁰⁰⁰ Brockhaus başka bir çalışmada da risk alma eğiliminin başarılı ve başarısız girişimciler arasında farklı olmadığını bulmuştur.¹⁰⁰¹ Stewart ve diğerleri yapılan bu çalışmaları özellikle girişimcilerin risk alma eğilimini ölçme konusunda düşük bir geçerlilik düzeyine sahip olan, tek bir boyutu ölçmede başarısız olan ve puanlama konusunda

⁹⁹⁸ Mika Tuunanen - Kimmo Hyrsky, “Innovation Preferences among Finnish and U.S. Entrepreneurs, *Academy of Entrepreneurship Journal*, 3, 1, 1997, 1–11.

⁹⁹⁹ Scott A. Shane- Lars Kolvereid-Paul Westhead, “An Exploratory Examination of the Reasons Leading to New Firm Formation across Country and Gender” *Journal of Business Venturing*, 6, 1991, 431–446.

¹⁰⁰⁰ Brockhaus, “The Psychology of.....a.g.e., ss. 39-57.

¹⁰⁰¹ Brockhaus, “Psychological and Environmentala.g.e., ss.368–372.

belirsizlik içeren Wallach ve Kogan'ın risk alma ölçeğini kullandıkları için eleştirmelerine rağmen, başka ölçekler kullanılarak yapılan bazı çalışmalarda da benzer sonuçlar elde edilmiştir.¹⁰⁰²

İhracatçı girişimciler üzerinde yaptığımız çalışmada araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama risk alma puanı 61,13, ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama risk alma puanı ise 56,35'tir. Bu ölçekte alınabilecek en yüksek değer olan 120 puana yaklaştıkça risk alma eğilimi artmakta, en düşük değer olan 24 puana yaklaştıkça risk alma eğilimi düşmektedir. İhracatçı girişimciler ve ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama risk alma puanlarının farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymak için yapılan analiz sonuçlarına göre her iki grubun risk alma düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($t=-2,003$; $p<.05$).

Kullanılan risk alma ölçeği girişimcilerin genel risk alma eğiliminin yanında, çeşitli alanlarda risk alma eğiliminin değişip değişmediğini inceleme olanağı da vermektedir. Analiz sonucunda ihracatçı (ve ihracatçı olmayan) girişimcilerin ortalama risk alma eğlence alt boyutu puanları 17,24 (13,63), finansal alt boyutu puanları 16,12 (12,23), sağlık alt boyutu puanları 14,97 (14,90) ve ahlâk alt boyutu puanları 11,53 (11,78) olduğu anlaşılmaktadır. İki grup arasında risk alma ölçeği alt boyutlarında alınan puanlar eğlence ($t=-3,900$; $p<0,05$) ve finansal ($t=-4,913$; $p<.05$) alt boyutu açısından istatistikî olarak anlamlı bulunurken, sağlık/güvenlik ($t=-,091$; $p>.05$) ve ahlâk ($t=-,390$; $p>.05$) alt boyutları açısından istatistikî olarak anlamlı bulunmamıştır.

İhracatçı girişimcilerin diğer girişimcilerden daha yüksek bir risk alma eğilimi göstermeleri risk alma eğiliminin girişimci gruplar arasında değişebileceğini ifade etmesi bakımından oldukça önemlidir. Çünkü yapılan karşılaştırmalar genellikle yöneticiler arasında yapılmış ve girişimcilerin yöneticilerden daha yüksek risk alma eğilimi sergiledikleri kabul edilmiştir. Fakat bu çalışma risk alma eğiliminin girişimci gruplar arasında da farklı olabileceğini göstermektedir.

Stewart ve Roth bu bulguyu destekleyecek şekilde girişimcilerin ve küçük işletme sahip ve yöneticilerin risk alma eğilimi açısından farklı olduklarını tespit etmişlerdir. Onlara göre her iki rol risk almayı gerektirse bile girişimcilerin küçük işletme sahiplerine göre daha az yapısal (konrollü daha az bir çevrede) bir çevrede çalıştıklarını ve belirsizlik ile daha çok karşılaştıklarını ileri sürmüşlerdir.¹⁰⁰³ Šimic ve Horvat büyük ölçekli firmaların küçük

¹⁰⁰²Bakınız John W. Mullins- David Forlani, "Differences in Perceptions and Behavior: A Comparative Study of New Venture Decisions of Managers and Entrepreneurs", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Reynolds et al. USA, Babson University, 1995 ve Masters ve Meier, a.g.e, ss. 31-35.

¹⁰⁰³ Stewart ve Roth, "Risk propensity differences.....a.g.e., s.7.

ölçekli firmalara göre daha büyük finansal, teknik yeteneklere ve kaynaklara sahip olduğundan daha fazla risk alma eğilimine sahip olduğu sonucuna varmışlardır.¹⁰⁰⁴ Bu bakış açısı Gasse¹⁰⁰⁵ ve Begley ve Boyd¹⁰⁰⁶ tarafından da doğrulanmıştır.

Risk alma eğiliminin ihracatçı girişimciler ile ihracat yapmayan girişimciler arasında değişebileceğini gösteren bu sonuç Carland vd. tarafından yapılan çalışma ile de tutarlıdır. Yaptıkları çalışmada kâr ve büyüme yönelimli “girişimciler” ve ailevi ve kişisel ihtiyaçlara yönelimli “küçük işletme sahipleri” arasında bir ayırım yaparak, kâr ve büyüme yönelimli girişimcilerin iş için yeni alanlar takip edeceğini ve daha geniş planlama yapacaklarını belirtmişlerdir. Bir girişimcinin büyüme üzerine odaklanması aile ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlayan küçük işletme sahiplerine göre daha uzun dönemli risk almayı gerektirmektedir. Bu aynı zamanda iki grubun risk alma eğilimi açısından farklı olduğunu ima edecek şekilde, daha yüksek risk alma ve daha titiz planlama yapma eğilimi arasındaki ilişkiye dikkat çeken Carland vd.¹⁰⁰⁷ bulgularını desteklemektedir. Çünkü ihracat yapma kâr ve büyüme yönelimli bir karar mekanizmasını ve uzun vadeli bir planlamayı gerektirmektedir.¹⁰⁰⁸

Stewart vd. “girişimci” ve “küçük işletme sahipliği” arasında bir ayırım giderek yaptıkları bir çalışmada girişimcilerin risk alma eğilimi açısından küçük işletme sahiplerine göre oldukça yüksek puan aldıklarını ($X^2=2.19$, $p<0.05$) göstermişlerdir. Yazarlar araştırma sonucundaki girişimci profilini “daha yüksek risk alma eğilimi ile ilişkili olan, aynı zamanda oldukça yüksek bir motivasyon unsuru olan başarıma dürtüsü yüksek olan bir birey” şeklinde ifade etmişlerdir.¹⁰⁰⁹

Girişimcileri temsil eden bu profil yazarlara göre küçük işletme sahip ve yönetici gruplarına uygun değildir. Küçük işletme sahipleri farklı bir portreyi temsil etmektedir. Küçük işletme sahipleri daha az risk alma eğilimindedirler ve girişimciler kadar yüksek başarı motivasyonuna sahip değildirler. Küçük işletme sahipleri üstelik yenilik tercihleri açısından da aynı şekilde eksiklik göstermektedirler. Girişimcilerde yeniliğin bu görece önemi yaratıcılığın uzun dönemli risk almayı gerektirdiğini ortaya çıkarmaktadır. Çünkü bu denenmemiş durumların potansiyel sonuçları ile baş edebilmeyi gerektirmektedir. Küçük işletme sahiplerinin risk alma ve yaratıcılığın bu birleşmesinden yoksun oldukları görülmektedir.¹⁰¹⁰

¹⁰⁰⁴ Mirna Leko-Simic-Jasna Horvat, “Risk Taking Propensity and Export Performance of Croatian Exporters”, *Managing Global Transitions*, Vol: 4, No: 4, Winter 2006, pp.313-326, s.324,

¹⁰⁰⁵ Gasse, a.g.e., ss.57-71.

¹⁰⁰⁶ Begley ve Boyd “A Comparison of Entrepreneurs.....a.g.e., ss.99-108.

¹⁰⁰⁷ Carland vd. “Differentiating Entrepreneurs from.....a.g.e., s.358.

¹⁰⁰⁸ James W. Carland-JoAnn C. Carland-Carroll D. Abhy, “An Assessment of the Psychological Determinants of Planning in Small Businesses”, *International Small Business Journal*, 7, 4, 1989, 23-34.

¹⁰⁰⁹ Wayne H. Stewart, Jr., Warren E. Watson, Joann C. Carland, James W. Carland “A Proclivity for Entrepreneurship: A Comparison Of Entrepreneurs, Small Business Owners, And Corporate Managers”, *Journal of Business Venturing*, 14, 20,1999, 189-214, s.204.

¹⁰¹⁰ Stewart vd., “A Proclivity for Entrepreneurship.....a.g.e., s.204-205.

İhracatçı girişimcilerin ihracatçı olmayan girişimcilerden daha yüksek bir risk alma eğilimi göstermeleri bu iki grubun amaçlarındaki farklılık ile de uyumludur. Psikolojik önceliklerin girişimci istekleri ile ilişkisi olduğu açıktır. Gerek küçük işletme sahipleri gerekse yöneticiler kendi kişilikleri ile ilgili amaçlara sahiptirler. İhracatçı girişimciler büyüme ve kâr amaçları ve sistematik planlama yapma ile tutarlı bir psikoloji sergilemektedirler. Yüksek başarıya motivasyonu, risk alma eğilimi ve yenilik tercihi kâr ve büyüme ile ilişkilendirilmiştir. Farklı olarak ihracat yapmayan küçük işletme sahiplerinin psikolojik eğilimi ve eylemleri daha çok kişisel amaçlar ve aile gelirini sağlamaya yöneliktir. Çalışmada elde edilen sonuç Stewart vd. tarafından bulgularan “küçük işletme sahip-yöneticileri” ve geleneksel küçük işletmelerden daha çok kâr potansiyeli arayan ve daha yüksek risk alma eğilimi taşıyan “girişimciler” ayrımını desteklemektedir. Risk alma eğilimi ve yenilik tercihi girişimcilik davranışı ile ilişkisi olan psikolojik eğilimleri temsil etmektedir. Yenilikçi eğilimlerin bulunmadığı, kâr ve büyüme, dolayısıyla ihracat yapma amacının olmadığı durumlarda düşük bir risk alma eğilimi küçük işletme sahipleri ile özdeşleşmektedir.¹⁰¹¹

Araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ihracat yapmayan girişimcilerden daha yüksek bir risk alma eğilimi sergilemelerine rağmen, ölçekten aldıkları ortalama risk alma puanları 61,13 ’tür. Alınan bu puan ölçeğin ortalama puanından (72) daha düşük olduğu gözlemlendiğinde örnekleme oluşturan ihracatçı girişimcilerin riskten kaçındıklarını göstermektedir.

İhracat yapan girişimcilerin riskten kaçma eğilimi göstermelerinin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Girişimcilik literatürü risk almayı girişimcilerin önemli bir özelliği olarak desteklerken, onun önemi konusunda bazı kuşular da bulunmaktadır. McClelland yüksek başarıya ihtiyacına sahip kişilerin yüksek risk alma eğiliminden ziyade ölçülü (orta) risk aldıklarını belirtmiştir. Başarıya ihtiyacı ve risk alma üzerine yapılan araştırmalar, bu çalışmanın sonucunu destekler nitelikte girişimcilerin risk alma eğiliminin onların yüksek başarıya ihtiyaçları tarafından bir dereceye kadar düşürüldüğünü göstermektedir. Girişimci başarı elde etme ihtiyacı ile güdülendiğinde bir risk unsurunu içerecek şekilde kararlar verirken ölçsüz olmamaktadır. Atkinson yüksek başarıya ihtiyacına sahip bireylerin erişilmesi henüz belli olmayan ve bir meydan okumayı içeren orta dereceli riskli eylemleri tercih edeceklerini, aksine düşük başarıya ihtiyacına sahip bireylerin ise yüksek ya da düşük risk almayı tercih edeceklerini ileri sürmüştür. Böylece başarısızlıktan kaçınma motivasyonunda yüksek puan alanlar riskten kaçma eğilimi göstereceklerdir. Bunun yerine başarıya şansı yüksek olan, kolay ve daha güvenli girişimleri ya da kişisel suçlamaları kabul etmeye olanak vermeyecek ve başarısızlığın nedenini açıklama imkânı sağlayacak oldukça

¹⁰¹¹ Stewart vd., “A Proclivity for Entrepreneurship.....” a.g.e., s.205.

zor ve riskli girişimleri tercih edeceklerdir.¹⁰¹² Atkinson ile beraber girişimcilik literatüründe risk alma eğilimi orta dereceli risk alma istekliliği olarak tanımlanmıştır.¹⁰¹³

Girişimcinin risk alma eğilimini etkileyen diğer faktör kültürel değerlerdir. Bir toplumun inançları ve ortak değerleri olan kültür belli bir topluluk, bölge ya da ülkenin potansiyel girişimcilerinin sayısını etkileyen önemli bir bağlamsal faktördür.¹⁰¹⁴ Girişimcilerin karakteristikleri konusunda kabul edilen sonuçlardan biri girişimcilerin sosyal varlık olarak ele alınması gereğidir. Bazı araştırmacılar girişimcilerin yaşadıkları dönemin ve yerin özelliklerini yansıttıklarını göstermişlerdir. Bunlardan biri olan McGuire sosyal ideoloji, kültürel normlar ve davranışın ödüllendirilmesi, eğitim ve dinsel doktrin aracılığı ile meydana gelen değerlerin farklı zaman dönemlerinde ve kültürlerde girişimcinin fonksiyonu ve düşüncesindeki farklılıkları açıklayabileceğini ortaya koymuştur.¹⁰¹⁵

Kültürler arasında yapılan çalışmalar bazı kültürlerin risk almayı teşvik ettiğini ortaya koymuştur. Cummings vd. Amirakalı ve Avrupalı yöneticiler üzerinde yaptığı çalışmada tutumsal farklılıkları incelediler ve Amerikalıların Avrupalılardan daha fazla risk alma eğilimi gösterdiklerini ortaya koydular.¹⁰¹⁶ Hyrsky ve Tuunanen, Jackson Risk Alma ölçeği kullanarak yaptıkları çalışmada Finli ve Amerikalı girişimcilerin risk alma eğilimlerinin birbirinden oldukça farklı olduğu sonucuna vardılar. Bu çalışmada Amerikalı girişimcilerin ortalama risk alma puanı 10.46, Finli girişimcilerin ortalama risk alma puanı ise 7.33 bulunmuştur.¹⁰¹⁷ Ray Singapur ve Çinli girişimcileri karşılaştırdığı çalışmasında Çinli girişimcilerin daha risk alma eğilimine sahip olduğunu tespit etmiştir. Ray'a göre Singapur işte ve meslekte başarısızlığa hoşgörü ile bakılmayan bir toplum özelliğine sahiptir. Burada egemen bakış açısı başarısızlığın kınanma anlamına geldiğidir. Ray bu nedenle bu atmosferin risk alma eğilimini teşvik etmediğini belirtmiştir. Bu bağlamda Singapur'un ekonomik başarısı genç girişimcilerin arzının azalmasına neden olmuştur. Hem kamu hem özel alanda tam istihdam, yüksek ücretler ve iş güvenliği gerek yeni mezunlara gerekse tecrübeli kişilere kendi işlerini kurmak için itici faktörler olmamıştır.

Girişimciliğin teşvik edildiği ülkelerde ise başarısızlık başarı elde edene kadar çabalayan ve kendilerini geliştiren girişimciler tarafından bir ders olarak alınmaktadır. Örneğin risk alma davranışı Çin'de girişimcilerin deniz aşırı başarılar elde etmelerinde oldukça önemli kabul edilirken, Singapur da risk alma davranışı uygun görülmemektedir.¹⁰¹⁸

¹⁰¹² John W. Atkinson, "Motivational Determinants of Risk-Taking Behavior", *Psychological Review*, 64, 1957, 359-372.

¹⁰¹³ Scott Shanea-Edwin A. Locke-Chrisopher J. Collins, "Entrepreneurial Motivation", *Human Resource Management Review*, 13, 2003, 257-279, s.265.

¹⁰¹⁴ Anisya S. Thomas- Stephen L. Mueller, "A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture", *Journal of International Business Studies*, 31, 2, 2000, pp. 287-301, s.298,

¹⁰¹⁵ Joseph W. McGuire, *Theories of Business Behavior*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1964.

¹⁰¹⁶ L. L. Cummings-D. L. Harnett-O. J. Stevens, "Risk, Fate, Conciliation and Trust: An International Study of Attitudinal Differences Among Executives", *Academy of Management*, Vol. 14, No. 3, 1971, 285-304.

¹⁰¹⁷ Hyrsky ve Tuunanen, a.g.e., ss.238-256.

¹⁰¹⁸ Ray, a.g.e., s.157-177.

Kültürler arası bir başka çalışmada da risk alma eğiliminin ABD ve diğer kültürler arasında değiştiğini göstermiştir. ABD kültürüne uzak olan ülkelerin (Çin, Singapur, Slovenya gibi) orta derece risk alma eğiliminin arttığını göstermiştir. Bu bulgu risk alma eğiliminin kültürler arasında sistematik olarak değiştiği ve kültürlerin belirsizlikten kaçınma boyutu ile oldukça yakından ilişkili olduğu konusunda güçlü bir kanıt sunmuştur.¹⁰¹⁹ Hofstede yaptığı çalışmada belirsizlikten kaçınmanın düşük olduğu kültürlerin yüksek olduğu kültürlerle göre daha az ihtiyatlı, daha fazla başarıya yönelik ve daha fazla risk almaya istekli olduğunu tespit etmiştir. Bu gibi ülkeler, girişimcilik konusunda oldukça önemli olan faktörlere (modernizasyon, az mevzuatın olması gibi) sahip olma eğilimindedirler.¹⁰²⁰

Bireysel kültürler kolektivist kültürlerle göre daha fazla bireysel eylemi desteklediğinden ve bağımsız eylemi hoş görü ile karşıladığından, risk alma eğiliminin kolektivist toplumlarda daha az yaygın olduğu kabul edilmektedir. Yüksek derecede bireyciliğin egemen olduğu, otonomiye sahip olmanın oldukça önemli sayıldığı ülkelerde, bireysel kararlar üstün görülmekte ve bireysel girişim toplumsal olarak cesaretlendirilmektedir. Kolektivist ülkelerde ise güvenlik daha önemli olarak değerlendirilmektedir. Grup kararlarının bireysel kararlardan daha iyi olduğu düşünülmekte ve bireysel girişim konusunda cesaret kırılmaktadır.¹⁰²¹ Girişimcilik ile kültürel özgünlük arasında anlamlı bir ilişki olduğunu, çünkü kültürün girişimciliğin başlatılmasına yönelik bireysel tutumu belirlediğini savunan Erdem açık toplumlarda, başarısızlığın büyütülmediğine ve hataya tolerans anlamındaki bu anlayışın, bireyleri yenilikleri denemeye teşvik ettiğine, dolayısıyla girişimciliğin toplumca desteklendiğine dikkat çekmektedir.¹⁰²² McGrath vd. 10 ülkeyi kapsayan çalışmalarında girişimci ve girişimci olmayanların mesleki kariyerlerindeki kültür temelli değerlerin ve inançların (“başarı kendi şirketine sahip olmalıdır”, “kazançlar hak etme temelinde olmalıdır” ve “eşitlik herkesin hakkıdır” gibi) ülkeler arasında oldukça farklı olduğunu ortaya koymuşlardır.¹⁰²³

Son olarak bu gibi kültürel karşılaştırma sonuçlarının dikkatli kullanılması gerektiğini belirten yazarlar da vardır. Amerikan ve Rus girişimcilerin psikolojik özelliklerine yönelik bir çalışmada Stewart vd. kültürler arası araştırmaların genellikle kesin olmadığını, bu gibi farklı sonuçlarda örneklemelerin farklı olmasının, konunun yapı geçerliliği ve ölçme problemleri taşınmasının payı olduğunu belirtmişlerdir.¹⁰²⁴ Bu nedenle tüm bu araştırmalar çalışmamızın örneklemine oluşturan ihracat yapan girişimcilerin düşük risk alma eğilimini kısmen

¹⁰¹⁹ Thomas ve Mueller, a.g.e., s.296.

¹⁰²⁰ A.g.e., s.296.

¹⁰²¹ A.g.e., s.295.

¹⁰²² Erdem, a.g.e., s.114.

¹⁰²³ Rita Gunther McGrath- Ian C. MacMillan-Sari Scheinberg, “Elitists, Risk-takers, and Rugged Individualists? An Exploratory Analysis of Cultural Differences between Entrepreneurs and Non-entrepreneurs”, *Journal of Business Venturing*, 7, 1992, 115–135, s. 126.

¹⁰²⁴ Wayne H. Stewart-Joann C. Carland-James W. Carland-Warren E. Watson, “Entrepreneurial Goal Orientations: A Comparative Exploration of U.S. and Russian Entrepreneurs”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol.II, Babson College, 1999.

açılmakta ve girişimcinin risk alma eğilimi ile kültürel değerler ya da altyapı ile ilişkisi olup olmadığı konusunda daha fazla araştırmaya ihtiyaç bulunmaktadır.

Bu Konuda Araştırmanın Sıkıntıları ve Gelecek Araştırma Önerileri

Bu bölümde girişimcilerin kararlarını etkileyen kişilik değişkenleri üzerinde durduk. Bu kişilik değişkenleri başarıma ihtiyacı, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk almadır. Girişimcilik, girişimsel bir fırsatın belirlenmesi ile başlayan bir süreçtir ve bu fırsatları nasıl izleyeceği konusunda bir fikrin geliştirilmesi, fırsatın fizibilite değerlendirilmesi, tüketicilere sağlanacak ürün ve hizmetin geliştirilmesi, insan ve finansal kaynakların bir araya getirilmesi, organizasyonel planlama ve tüketicilerin takibi ile devam etmektedir. Bu özelliklerin tümü ya da bazıları bireyleri girişimcilik sürecinin bir aşamasından diğerine götürmektedir. Bazı durumlarda tüm özellikler önemli olabilirken diğer durumlarda sadece özelliklerin bazıları önemli olabilmektedir. Hangi özelliğin ne kadar önemli olduğu muhtemelen sürece bağlı olarak değişmektedir.

Fakat sadece bu özellikler girişimcinin kararını etkilemez. Bilgi, beceri ve yetenek gibi bilişsel faktörler de oldukça önemlidir.¹⁰²⁵ Tüm kararlar kişilik özelliklerinin ve bilişsel faktörlerin bir araya gelmesi sonucunda meydana gelmektedir. İlk olarak, girişimcilerin başarı için oldukça önemli olan ilgili endüstri ve teknoloji konusunda bazı bilgilere sahip olması zorunludur. Girişimciler kendilerinde olmayan bazı becerileri dışardan hizmet olarak sağlayabilirler, fakat onların doğru kararlar verdiğinden emin olmaları için yeterli bilgiye sahip olmaları gerekmektedir. İkincisi girişimcilerin bazı becerilere ve yeteneklere sahip olması gerektiğidir. Bunlar ise durumlara bağlı olacaktır; çalışmalar satış, pazarlama, liderlik, planlama, problem çözme, karar verme, iletişim, çatışma gibi faktörleri içermelidir. Tüm bunlara sahip olmakla girişimciler organizasyon için bir strateji ve bu stratejiyi başarılı bir şekilde uygulamak için vizyon geliştirebilirler. Bu noktada psikolojik özellikler girişimcilere birinci aşamada bilgi, beceri, yetenek elde etmede yardım edebilir ve gerekli kararları verebilmek için güdüleyebilir. Yapılan araştırmalar girişimcilik sürecine başlama konusunda bazı bilgi ve becerilerin etkisini göstermiştir.¹⁰²⁶

Fırsatlar girişimcilik sürecini başlatan diğer önemli bir faktördür. Shane teknolojik fırsatları bireylerin daha çok girişimcilik ile ilgilenmesini sağladığını belirtmiştir.¹⁰²⁷ Çevresel faktörler de önemlidir. Makroekonomik düzeyde yapılan araştırmaların çoğu girişimcilik aktivitelerinin girişimcilerin faaliyette bulunduğu mevcut sisteme, endüstri geçmişine,

¹⁰²⁵ Shane, Locke ve Collins, a.g.e., s.275.

¹⁰²⁶ Claudia Bird Schoonhoven-Kathleen M.Eisenhardt-Katherine Lyman, "Speeding Products to Market: Waiting Time to First Product Introduction in New Firms", *Administrative Science Quarterly*, 35, 1990, 177-207 ve Timothy Bates, "Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity", *Review of Economics and Statistics*, 72, 4,1990, pp.551-559.

¹⁰²⁷ Scott Shane, "Technology Opportunities and New Firm Creation, *Management Science*, 47, 9, 2001, pp.1173-1181.

ülkedeki sermaye yeterliliğine, sermaye piyasası şartlarına ve genel ekonominin durumuna bağlı olduğunu göstermiştir. Bu etkiler önemli olmasına rağmen belirli insanların kişilik özelliklerinin çevresel şartlardaki değişiklikler altında farklı tip kararlara yol açıp açmadığı ele alınması gereken ilginç bir konudur.

Kişilik özellikleri girişimci kararlarında diğer faktörlerden daha az ya da daha çok etkili olabilir. Fakat kişilik özellikleri ile iş fırsatlarının algılanışı, bilişsel ve çevresel faktörler arasında önemli etkileşimler vardır. Bu etkileşimin ortaya çıkarılması gerekmektedir. Bu açıdan daha ileri gidilerek üstelik karar heuristikleri, algılama ve yüklemeleri içeren sosyal biliş perspektifinin dahil edilmesi sonucunda önemli karar süreçleri açıklanabilir. Örneğin kişilik, birinci bölümde görüldüğü gibi, olayların analiz ve yorumlarını farkında olmadan belirtilen, güdüler ve çerçeveleme eğilimi tarafından rehberlik edilen belirli bir davranışın gerekçesini açıklamak için kullanıldığı “şartlı muhakemeleri” etkilemektedir. Sayısız çalışma sorusu girişimcilerin kişilikleri, onların durumları algılamaları, karar verme çerçeveleri ve özellikle var olan koşulları yorumlarken ayırıcı bilişsel şemalara sahip olup olmadığı etrafında dolmaktadır. En temel soru ise girişimcilerin ekonomik fırsatları nasıl gördükleri ve onları nasıl takip ettikleri üzerine yoğunlaşmaktadır.¹⁰²⁸ Şarta dayalı muhakeme kişilik özelliklerinin girişimcilik fırsatlarını teşhis etme ile ilgili biliş ve algılamaları nasıl etkilediğini ve onları takip etme konusunda nasıl teşvik ettiğini gösterebilir.¹⁰²⁹

Kişilik özellikleri yanında değerler ve normlar insan davranışını yönlendiren ve kontrol eden güçlü unsurlardır. Erez ve Earley’e göre kültür seçimlere, sorumluluklara, standart davranışa rehberlik eden ve motivasyonel değişkenlere anlam ve değer yükleyen bilişsel şemayı şekillendirmektedir.¹⁰³⁰ Ayrıca değerler yaşamın ilk yıllarında belirlendiğinde zamanla sürekli olan ve kültürel bağlam ile tutarlı olan davranış örüntüleri meydana getirirler. Bu nedenle belirli bir grup ya da topluma mahsus değerler sistemi olarak kültür belirli kişilik özelliklerinin gelişimini şekillendirmekte, toplumun bireylerini diğer toplumlarda yaygın olmayan davranış ve kararlar için güdülemektedir. Girişimcilik aktiviteleri kültürel değerler ve inançlardaki farklılık nedeniyle ülkeler karşısında değişebilen bu davranışlardan biridir. Üstelik girişimci davranışının temelini oluşturan birçok faktör kültürler arasında ortaktır (örn, ekonomik teşvikler tüm kültürlerde motive edici olabilir). Bunun dışında kültür girişimcilik için oldukça önemli olan bazı kişilik özelliklerinin kazanılmasında etkili olduğundan, bazı kültürlerin diğerlerine göre girişimciliği daha çok teşvik ettiğini söyleyebiliriz. Bu nedenle girişimcilik sürecinde kültürel farklılıkların etkisi açığa çıkarılması gereken başka bir konudur.

¹⁰²⁸ Scott Shane-Sankaran Venkataraman, “The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research,” *Academy of Management Review*, 25, 2000, 217–226.

¹⁰²⁹ Stewart ve Roth, “A Meta-Analysis of Achievementa.g.e., s.415.

¹⁰³⁰ Mueller ve Thomas, a.g.e., s.58.

Girişimcinin psikolojik özellikleri konusunda en önemli sorunlardan biri genel kabul görmüş bir girişimci tanımının olmamasıdır. Bu en başta yapılan araştırmaların güvenilirliğini düşürmektedir. Bir çalışmada girişimci olarak alınan kişi başka bir çalışmada girişimci olarak alınmayabilmektedir. Böylece aynı özelliği ölçmek amacıyla yapılan çalışmalar farklı sonuçlar getirebilmektedir. Bu sorunların giderilmesi genel kabul edilen bir girişimci tanımı ile mümkündür.

Son olarak araştırmada kullanılan araçlar daha çok Amerikan ve Avrupa kültürünü yansıttığından sonuçların yorumunda bunun dikkate alınması gereğidir. Ülkemizde yapılan çalışmalarda genellikle yurt dışında ortaya konulan araçlar Türkçeye çevrilerek uygulanmaktadır. Bu araçların Türk kültürüne uyarlaması çalışmaları yapılmalıdır.

SONUÇ

İktisat bir seçim, psikoloji ise bir davranış bilimidir. Seçim, davranışın en yaygın ve en önemli türüdür. Bu bize iki disiplinin teori ve metotlarının ayrılmaz bir biçimde birbirine bağlanması gerektiğini en açık biçimde göstermektedir. Bunun uygulamadaki tezahürü ise iktisadi psikolojidir.

İktisadi psikolojinin temelini iktisadi davranışlar oluşturmaktadır. En azında bir ekonomik değişim içeren hemen hemen tüm davranışlar iktisadi davranışlar olarak düşünülebilir. Bu açıdan iktisadi davranış, şimdi ya da gelecek zamanda bazı faydalara ulaşmak için para, zaman ve güç harcamayı içeren davranışlardır. Bu nedenle bir eğitim kursuna katılmak iktisadi davranıştır. Çünkü bu davranış eğitim sonucunda alınacak belgeye sahip olmanın faydalarına ulaşmak için para ve zaman harcamayı içermektedir. İktisadi davranışı arzulanan hedeflere ulaşmak, mal ve hizmet elde etmek amacıyla sınırlı kaynakların (para, zaman, güç) kullanılması hareket ve süreçleri olarak ele aldığımızda kavram finansal yönetim, karar verme, servis hizmeti, hatta şikayet ve düzeltme gibi tüketim ya da tüketim dışı hareket ve süreçleri de kapsamaktadır.

İkisinde de davranış bulunmasına rağmen, iktisat ve psikoloji birbirinden bağımsız olarak gelişmiştir. İktisat genellikle iktisadi davranışın sonuçlarıyla, yani ekonomik çıktıların toplam hacim ve miktarları ve bunların nicel bağlantılarıyla ilgilenirken, psikoloji iktisadi davranışın “iç yüzü”yle, yani onun psikolojik geçmişi ve etkileriyle ilgilenmektedir. Adam Smith’ten önce dahi önemli ekonomik olaylar ve bununla ilgili süreçler açıklanırken “insan doğası” kavramı kullanılıyordu. Böylece, (marjinal) fayda, esneklik ve kıtlık gibi kavramlar temel olarak davranışsal mekanizmalar ve bunların temelinde yatan psikolojik değişkenler konusundaki varsayımlardır. Dolayısıyla iktisadın iktisadi davranışları dengeli ve tatminkâr bir şekilde açıklaması psikolojinin araçlarını kullanmasıyla mümkündür.

Fakat piyasa analizi konusunda insan davranışından itibaren modern iktisat psikolojik faktörleri dışlayarak davranışsal bir model şeklinde gelişmiştir. İki temel unsur standart iktisadi karar verme modelini tanımlamaktadır. Birincisi iktisatçılar değişmeyen, genellikle test edilmeyen rasyonel varsayımını kabul etmektedirler. İkincisi iktisadi modeller tipik olarak bireylerin bir maksimizasyon süreci ile kişisel çıkarı takip ettiklerini varsaymaktadır. İktisatçılar davranışları açıklamak için bu rasyonel-maksimize edici insan modelini kullanmaktadırlar. Psikoloji için rasyonelite derecesi ve bireylerin çıkarlarını maksimize etme yeteneği şüpheli bir konudur. Psikoloji hangi faktörlerin karar vericiyi etkilediği ve bu faktörlerin ağırlığının ne olduğu ile ilgilendiğinden bu kadar sert teorileri kabul etmemektedir. Tüm ekonomik faaliyetlerin ve ekonomi politikalarının nihai ölçüsü insan refahıdır. Sonuçta kısıt olan para ve malların dağılımı birey ve grupların ihtiyaç ve özlere karşılayarak tatmine ulaşmalarına hizmet etmektedir. Dolayısıyla iktisadi gerçeklikler, insan faaliyetlerinin hedefleri olan motivasyonlar (değerler, bireysel dürtüler, kişilik, öğrenme başta olmak üzere) bireylere ve gruplara ait iktisadi davranışın temelinde yatan ve bu davranışa kılavuzluk eden

davranışsal dinamiklerin analizi olmaksızın tatmin edici bir şekilde anlaşılabilir. İktisat ve psikoloji arasındaki etkileşim olmadan bu davranışsal dinamiklerin açıklanması ve iktisadi davranış üzerindeki etkileri ortaya çıkarılamaz. Bu ise iktisat ve psikolojinin ortaklığını gerektirmektedir. Bu ortaklığın adı ise iktisadi psikolojidir.

İktisadi psikoloji iktisadi olaylarda kararları etkileyen bekleme, tutum, güdü gibi iktisadi aktivitelerin psikolojik temellerini ölçer ve analiz eder. İktisadi psikoloji kavramının tarihine baktığımızda 1881'e kadar uzanmaktadır. Bu kavram ilk olarak Fransız sosyal psikolog Gabriel Tarde tarafından 1881'de yayımlanan bir makalesinde kullanılmıştır. Daha sonra *La Psychologie Economique* adlı iki ciltlik bir çalışma yapan Tarde iktisadi psikolojiyi "iktisadın psikolojik temellerini ya da iktisat teorisinin dayandığı psikolojik varsayımları açıklamaya çalışır" şeklinde tanımlamıştır.

İktisadın ilk yıllarında Adam Smith kendi iktisadi gözlemleri sonucunda bireysel davranışların psikolojik ilkelerini ortaya çıkardığı ve çok az bilinen kitabı "*Ahlâk i Duygular Teorisi*"ni (*The Theory of Moral Sentiments*) yazmıştır. Bu kitap günümüzde iktisadi psikoloji alanında yapılan çok sayıda çalışmanın işaretini vererek insan psikolojisi konusunda bir takım düşünceleri ileri sürmüştür. Örneğin, Adam Smith daha iyi bir durumdan daha kötü bir duruma düştüğümüz zaman sahip olduğumuz acının kötü bir durumdan iyi bir duruma geçtiğimiz zaman sahip olduğumuz mutluluğa göre daha fazla olduğunu belirtmiştir. Bu günümüzde iktisadi psikoloji alanında "kayıptan kaçınma" olarak ifade edilmektedir.

"*Ahlâk i Duygular Teorisi*"nde psikolojiyi önemli ölçüde kullanan Adam Smith önemli eseri olan "*Ulusların Zenginliği*"nde psikolojik bilginin varlığına dikkat etmemiştir. Smith bu eserinde "sadece kendi çıkarını düşünen" bir bireyin görünmez bir el tarafından yönetildiğini ve o bireyin kendi çıkarlarını takip etmesi ile birlikte toplumun da daha fazla ilerleme sağlayacağını ileri sürmüştür. Bu ise en başta iktisadın çok iyi psikolojik unsurları içeren konularında küçük ve büyük grupların etkileşimini göz ardı etmesine neden olmuştur.

İktisatçılar arasında bu kavramı ilk olarak, bazen psikolojik okul olarak da adlandırılan, Avusturya okulu kullanmıştır. Menger'in insan ihtiyaçları hiyerarşisi konusundaki düşünceleri daha sonra ortaya çıkan Maslow'un ihtiyaç hiyerarşisine benzemektedir. Avusturya okulunda psikolojinin kullanıldığı diğer bir örnek Böhm-Bawerk'in sermaye ve faiz teorisidir. Böhm-Bawerk'e göre faiz oranı üretim şartlarından kaynaklanan teknik faktörlerin ve psikolojik faktörlerin bir fonksiyonudur. Menger'e göre tasarrufa teşvik edilmesi için böyle bir psikolojik duygunun tatmin edilmesi gerekir. O da bugün ve gelecek arasındaki değer farkının verilmesiyle mümkündür. Böhm-Bawerk'in psikoloji konusundaki söylemleri daha sonra Gestalt psikologları olarak bilinen Alman davranışçı psikologlar üzerinde bazı etkilere sahip olmuştur. 1890'larda zihinsel enerjinin iktisadını araştıran Freud'un libido teorisini formüle ettiğinde id ile ego arasındaki dengenin 'iktisadi prensipleri'nde bahsetmesi kendi zamanındaki Avusturyalı iktisatçılardan etkilendiğini

göstermektedir. Zevk ilkesinin insanların yaşamında kural olduğunu kabul eden Freud bireylerin “libidinal portföyünü” çeşitlendirirken ve bunun nasıl dengeye kavuştuğunu açıklarken “libidonun iktisadı” kavramını kullanarak iktisadi ilkelerden faydalanmıştır.

İktisadi psikolojinin gelişim aşamalarına baktığımızda dört önemli dalga bulunmaktadır. İktisadi psikoloji alanında ilk önemli çalışmalar yapanlardan biri olan Thorstein Veblen 1899 yılında *The Theory of The Leisure Class* çalışmasını yayımladı. İktisadi-psikolojik bakış açısı ile yazılan bu kitap “sonradan görme zenginler”in gösterişe yönelik harcama davranışları üzerine bir incelemeydi. Tarde ve Veblen’in bu ilk çalışmaları iktisadi psikolojinin “birinci dalgası” olarak adlandırılabilir.

İktisadi psikolojinin “ikinci dalgası” Veblen ve diğer bazı meslektaşlarının 1920’lerde geleneksel iktisat içinde davranışsal bilimlere ortaya koymaya çalıştıkları döneme denk gelmektedir. Psikoloji kabul edilebilir bir bilim olarak gelişmişti ve onlar, iktisat için daha iyi bir psikolojik temel ortaya çıkarmaya çalıştılar. Wesley Mitchell ve J.M.Clark geleneksel iktisadın dar sınırlarını eleştirerek iktisadi analizde psikolojinin kullanılması konusunda fikirler ileri sürdüler. Mitchell ampirik çalışmalarla ilgili konularda ortodoks neoklasik iktisatçılardan önemli ölçüde farklıydı. Veblen gibi Mitchell’de ortodoks iktisat teorisinin hedonistik psikolojik varsayımlarına eleştirel bakıyordu. İktisadın psikoloji ile ilişkisini kesmesini üzüntü verici bulan Mitchell için iktisat, ampirik olarak psikolojik temele dayanarak insan faaliyetleri için daha iyi bir açıklama geliştirebilirdi. Clark da benzer şekilde 1918 yılında *Journal of Political Economy* deki makalesinde iktisadın insan doğasını açıklarken psikolojiden insan kavramının alınması gerektiğini açıkça belirtmiştir.

İktisadi psikolojide bir “üçüncü dalga” 1930’ların sonları ve 1940’lı yıllarda meydana gelmiştir. George Katona bu dönemin en önemli temsilcisiydi. Özellikle kırklı yıllarda iktisadi psikoloji alanında bir öncü olan Katona, bu alanda tüketicilerin ve işadamlarının kendi finansal durumları ve ulusal ekonomi hakkındaki beklentilerini ölçmek için çeşitli sorular içeren ilk araştırma programını başlatmıştır.

İktisadi psikolojide bir dördüncü dalga ise 1960 ve 1970’lerde Avrupa’da gelişti. Bu dönemde Fransa’da Pierre-Louis Reynaud ekonomik büyüme konusunda çalışırken psikologlardan “zihinsel güç”(mental energy) ile ilgili bilgiler edindi ve ekonomik büyüme çalışmasında onları açıklayıcı faktörler olarak kullandı. Fransa’da Reynaud’un takipçisi Paris’te René Descartes Üniversitesinde Paul Albou idi. Albou ve arkadaşları anket tekniklerini kullanarak ampirik çalışmalar (ör:sağlık ekonomisi ile ilgili olarak) yaptılar. Albou, özellikle “ihtiyaç” kavramının geliştirilmesi ile ilgilenmiştir.

İktisadi psikoloji alanında bu dönemde İngiltere’de Stephen Lea ve Avusturya’da Hermann Brandstätter tarafından önemli çalışmalar yapılmıştır. ABD’de bu dönemde iktisadi-psikolojik araştırmaların öncülüğünü ise Herbert Simon, Richard Thaler, Jack Knetsch, Daniel

Kahneman ve Amos Tversky, David Alhadeff, Harvey Leibenstein, Thomas Schelling tarafından yapılmıştır.

Tüm bu gelişim aşamaları sonunda psikolojinin iktisadi davranışları açıklamada bir referans olarak kullanılması konusunda önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda gittikçe sayısı artan bir çok iktisatçı psikoloji araştırma ve metotlarına büyük ilgi göstermiş ve bunları çalışmalarında kullanmıştır.

Çalışmada iktisadi psikolojinin araştırma alanını ikinci bölümde mikro ve makroekonomik psikoloji olarak inceledik. Mikroekonomik psikolojinin kapsamına tüketici ve firma davranışı girmektedir.

Tüketici davranışı, iktisadi psikolojinin tartışmasız en önemli araştırma alanıdır. Birçok çalışma tüketici davranışlarını temel başlık olarak atmaktadırlar. Bu çalışmalar gerek içerik gerek yapı olarak birbirine çok benzemektedir. Tüketici davranışı konusunda yapılan çalışmaları genelde 1968’de ilk baskısı yapılan Engel, Kollat ve Blackwell tarafından yazılan *Consumer behavior* adlı çalışmayı örnek olarak almaktadırlar. Sonraki çalışmalar başta *Journal of Consumer Research* ve *Journal of Marketing Research* olmak üzere bilimsel dergilerde yapılmıştır.

İnsan davranışının alt bölümlerinden biri olan Tüketici davranışı, bireylerin hangi mal ve hizmetleri nerede, ne zaman, nasıl, kimden satın alacağı ile ilgili karar sürecidir. Bu karar sürecini çok iyi analiz etmek için başta psikoloji olmak üzere bir çok çalışma alanıyla ilgili bilgilere ihtiyaç vardır.

Kişisel çıkar varsayımına yönelik en büyük eleştiri etkileşimi yok saymasına yöneliktir. Oysa ki yapılan çalışmalar insanların birbirinden etkilendiği bazı altruistik duygularla hareket ettiğini göstermiştir. Leibenstein’in tüketici davranışını açıklamada kullandığı “sürü içgüdü” (band-wagon)” etkisini ve Veblen’in bir tüketicinin yaptığı harcamaların diğer insanlar üzerindeki etkisini buna örnek verebiliriz.

Tüketicilerin faydalarını maksimize etmek amacıyla hareket ettikleri varsayımı tüketici teorisinde güçlü bir şekilde matematiğin kullanılmasına izin vermektedir. Simon tüketicilerin optimal karar için seçenekleri taramak yerine, ilk kabul edilebilir alternatifi seçtiği şekilde bir “tatmin etme” teorisi geliştirmiştir.

Tüketici psikolojisinde önemli bir çalışma olan Fishbein-Ajzen Davranışsal Tutum Modeli karar verme sürecinde niyetlerin etkisini açıkça göstermiştir. Niyetler sırasıyla davranışın gerçekleşmesine yönelik tutum ve subjektif norm tarafından etkilenmektedir. Burada subjektif norm diğer önemli insanların davranış konusundaki düşüncelerine yönelik algılamayı ifade etmektedir. Teorinin geçerliliğini gösteren bir çok çalışma yapılmıştır. Fishbein-Ajzen Davranışsal Tutum Modeli tüketici zevk ve yargılarının karşılıklı bağımlılığını belirterek geleneksel iktisadi modellerden ayrılmaktadır.

Mikroekonomik psikolojinin ikinci önemli çalışma alanı firma davranışlarıdır. İktisadi psikolojide bu alanda yapılan araştırmaların amacı öncelikli olarak bireysel ticari firmaların ele alınması değil, firmaların gerçek davranışlarının ortaya koyularak firma davranışları ve bunlardaki değişiklikler için öneriler sunmaktır. Bu nedenle temel ilgi alanı finans, pazarlama, üretim, girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında girişimcilerin, yöneticilerin aldığı kararlardır.

İktisatçılar rasyonel bir biçimde davranan iktisadi insan kavramında vücut bulan belirli bir insan davranışını ifade eden geleneksel karar verme teorilerini oluşturmuşlardır. Bu kişinin çevresi ile ilgili tüm bilgiye, iyi düzenlenmiş ve sabit bir tercih sistemine ve eylemlerin alternatif yönlerini hesaplama becerisine sahip olduğu varsayılmıştır. Böylece iktisadi insan kavramı Lakotos'un tabiriyle iktisadın sert çekirdeğini oluşturmuştur.

Temel model teoride kolayca anlaşılabilmesine rağmen gerçek hayatta kararlar nadiren bu şekilde verilmektedir. Bu nedenle rasyonel karar verme modelinin iktisatta bu kadar genişçe hâkim olup o disiplini yönetmesi eleştirilmiş ve davranışı açıklayıp onun sebebini izah etmede yetersiz ve eksik olduğu ifade edilmiştir. Psikolojiyi iktisat teorisinin temel varsayımlarını sorgulamak için kullanan en önemli kişilerden biri olan Simon iktisadi ajanların tüm mevcut bilgiyi kullanarak durumlarını optimize edeceklerini belirten rasyonelite varsayımını incelemiştir. Biliş ve öğrenme teorileri üzerinde düşüncesini temellendiren Simon “maksimize edici” yerine “tatmin edici” bir iktisadi davranışı belirten “sınırlı rasyonelite” davranış teorisine ulaşmıştır. Böylece Simon geleneksel “iktisadi insan” modeline karşı bir “insan modeli” geliştirmiş olmaktadır.

Carnegie Mellon Üniversitesinde (daha sonraları Carnegie Teknoloji Enstitüsü oldu) Simon'un yaptığı çalışmalar oldukça etkili olmuştur. 1950'lerde Carnegie'da iktisadi çalışmalar için entelektüel bir çevre yükseldi: Herbert Simon, Franco Modigliani, Metron Miller, James March, Richard Cyert, Robert Lucas, Thomas Sargent bunlardan bazılarıdır. Bu iktisatçılardan dördünün (Herbert Simon, Franco Modigliani, Metron H. Miller ve Robert Lucas) çeşitli yıllarda Nobel İktisat Ödülü alması bu yıllarda Carnegie'deki entelektüel iklimin tamamıyla yaratıcı bir çevre sağladığını göstermektedir. Carnegie Teknolojideki bu verimli atmosfer Richard Cyert ve James March tarafından ortaya çıkarılan önemli bir çalışmaya yol açtı: *A Behavioral Theory of The Firm*. Cyert ile March tarafından geliştirilen davranışsal firma teorisi geleneksel iktisadi varsayımları dikkate alarak, ticari firma konusundaki iktisadi kuramlara daha çok süreç realizmini entegre etmeye yönelik çabayı teşkil etmektedir.

Psikologların karar verme ile ilgilenmeleri ilk olarak 1954 yılında Edwards'ın “karar verme teorisi” adlı makalesi ile olmuştur. Bu makaleyi çok sayıda psikolojik karar verme çalışması takip etti. İktisatçılar ve psikologlar beklenen fayda teorisinin bileşenleri üzerindeki vurguda yıllarca farklı düşündüler. Bunu görmek için iki değişkene bakmak yeterlidir: olasılık ve fayda. Psikologlar olasılık değerlendirmelerinde insanların karşı karşıya kaldıkları

anomaliler ya da ön yargıları ve düşük bilgi işlem kapasitelerini göz önüne alarak fayda maksimizasyonundaki sapmaları açıklamaya çalışmışlardır.

Kahneman ve Tversky, başta olmak üzere birçok araştırmacı belirsizlik altında karar vermede bazı önyargılar ortaya çıkarmışlardır. Bu ön yargılar insanların fayda fonksiyonunu maksimize etmeye çalıştıkları zaman hata yapmaya neden olabilmektedir. Davranışsal anomaliler (behavioral anomalies) konusunda kanıtlar ilk olarak iktisat dergilerinde yayınlamıştı. Bireylerin küçük olasılıkları ele alış tarzı ile ilgili olarak Allais paradoksu ve Ellsberg tarafında bulunan anomaliler en temel ve en iyi bilinenler olmasına rağmen pek dikkate alınmamışlardır. Bu davranışsal anomalilerin kabul görmesi psikolog olan Kahneman ve Tversky tarafından yapılan deneyler ile olmuştur.

Risk ve belirsizlik altında karar verirken sistematik ön yargıların keşfi Kahneman ve Tversky'yi standart subjektif beklenen fayda modelini sorgulamaya götürdü. Bunun sonucunda beklenti teorisini önerdiler. Bu model ile yapılan tahminler standart subjektif beklenen fayda modelinin başarısız olduğu değişik durumlarda doğrulanmıştır. Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından yapılan ampirik çalışmalar rasyonel karar vericinin tercihlerini düzenleyen üstünlük ve değişmezlik ilkesine aykırı sayısız örnek ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmalarda ortaya çıkan en önemli heuristik ve ön yargılar şunlardır: *temsililik önyargısı, mevcudilik önyargısı, bağlama etkisi, çerçeveleme etkisi, referans noktası etkisi, kesinlik etkisi, riskten kaçma, mülkiyet etkisi, statüko önyargısı.*

Tüm bu anomaliler beklenen fayda maksimizasyon teorisinin risk ve belirsizlik altında bireysel davranışları tam olarak açıklamadığını göstermiştir. Tversky ve Kahneman'ın heuristik ve önyargılar yaklaşımı tercihlerin sistematik olarak subjektif beklenen fayda teorisinin varsayımlarına aykırı olduğunu göstermiştir.

Bu gelişmelerin iktisat üzerinde etki bırakmaması imkânsızdı. Günümüzde gittikçe aratan çok sayıda iktisatçı sınırlı rasyonelite, heuristik ve önyargılar, duygular, sosyal fayda, kişilik farklılıkları, kültürler arası farklılıklar gibi psikolojik olaylar ile ilgilenir olmuştur. Özellikle Kahneman'ın 2002 yılında Nobel iktisat ödülünü almasıyla heuristik ve önyargılar iktisadi teorilerde önemli bir zemin elde etti. Benzer şekilde artan sayıda psikolog iktisat teorilerini anormal davranışları yorumlamak için bir çerçeve olarak kullanmaktalar.

Bireysel davranışlar üzerinde yapılan bu çalışmalar mikro iktisadi davranışların analizinde önemli etkiler yaptı. Fakat iktisat ve psikolojinin özellikle makroekonomide hâlâ birbirinden uzak olduğu görülmektedir. Bir yandan davranışları psikolojik araştırmaların odağında yer alan bireyler bulunmakta diğer yanda parametreleri ekonomik politikalar ve kurumsal yapılar aracılığı ile yönlendirilen milyonlarca bireysel davranış ile çizilen ulusal ekonomi bulunmaktadır. Acaba bu boşluğu giderecek herhangi bir köprü var mı ? Bu sorunun cevabı makroekonomik psikolojide yatmaktadır.

Makroekonomik psikolojide incelenen alanlar genellikle makroekonominin alanlarıdır: tüketim, enflasyon, tasarruf ve işsizlik. Bunun dışında tüketici güven endeksleri, finansal beklentiler, vergilendirme, refah gibi konular makroekonomik psikolojinin alanlarıdır. Burada psikoloji sorunların yeniden formüle edilmesi için fikirlerin ve metotların sağlayıcısı olarak hizmet görmektedir.

Tasarruf psikolojisine yönelik çalışmalar yapan Katona tüketim ve tasarruf davranışını iki faktöre bağlı olarak açıklayarak bu konuda öncü olmuştur: tasarruf yeteneği ve tasarruf yapmaya istekli olma. İkinci faktör psikolojik faktör olarak görev görmüştür. Bu amaçla kişilik faktörleri, tutum, bekleyişler, güdüler ve alışkanlıklar gibi tüketici kararını etkileyen değişkenlerin etkisini ortaya çıkarmak için Katona bir ilk olan Tüketici Duygusu Endeksi (Index of Consumer Sentiment) geliştirmiştir.

İktisat literatüründe tasarruf konusunda egemen model hayat dönemi modelidir. Hayat dönemi modeline yönelik araştırmalar genelde tutarsız sonuçlar vermiştir. Bazı bulgular model için temel destekler verirken, diğer bulgular ise önemli zayıflıklar göstermektedir. En güçlü eleştiri yaşlıların finansal davranışı konusunda yapılan çalışmalardan gelmiştir. Hanehalklarının sadece emeklilik dönemlerinde kullanmak üzere tasarruf etmediklerini, fakat üstelik çocuklarına belirli bir miktar servet bırakmak için tasarruf ettiklerini gösteren önemli kanıtlar bulunmaktadır. Thaler ve Shefrin, oto kontrol, mental muhasebe ve çerçeveleme gibi psikolojik unsurları geleneksel hayat dönemi modeli içine yerleştirerek bir “davranışsal hayat dönemi modeli” önermişlerdir.

Makroekonomide psikolojinin önemli çalışma alanlarından biri işsizlik psikolojisidir. İktisatçılar genellikle işsizliğin maliyetini üretim kaybı açısından değerlendirmektedirler. Fakat işsizliğin çalışmama ve işini kaybetme endişesi şeklinde büyük psikolojik sonuçları bulunmaktadır. Bir işte çalışmanın açık ve gizli getirileri vardır. İşsizlik durumunda bir gelir elde edilmesi şeklindeki açık getiri ortadan kalkarken, daha fazla üzücü etkiye sahip olan ise bir işte çalışmakla elde edilen bir zaman yapısına sahip olma, sosyal ilişkiler kurma, amaç duygusu elde etme, kişisel statü ve kimlik kazanımı, fiziksel aktivite gibi gizli getirilerin ortadan kalkmasıdır. İşsizliğin sosyal ve psikolojik sonuçlarına yönelik araştırmalar dönemsel olmuştur. Araştırma faaliyetlerinin arttığı dönemler ise özellikle işsizliğin arttığı dönemlerdir. Bunlar genellikle 1930’lı yıllar ve 1970 ve 80’li yıllar olarak göze çarpmaktadır. İşsizlik tecrübeleri işsizliğin nedenleri ve maliyetleri üzerine önemli bir iktisadi literatürün doğmasına yol açmıştır. Bu önemli ilgiye rağmen iktisatçılardan ziyade psikologlar, sosyologlar ve epidemiyologlar işsizliğin insanların yaşamı üzerindeki muhtemel olumsuz etkilerini araştırmada öncü olmuşlardır.

Katona’nın tüketicilerin bekleyişlerini ortaya koymak amacıyla yaptığı çalışmalar enflasyon psikolojisi açısından önemli sonuçlar getirmiştir. Katona 1930’larda Almanya’daki hiperenflasyonu incelemiş ve ekonomik bekleyişlerin enflasyon üzerindeki etkisini açık bir

şekilde ortaya çıkarmıştır. Katona'ya göre arz-talep değişikliği insan psikolojisi tarafından etkilenmektedir. Mal arzı üreticilerin ve satıcıların daha yüksek fiyat bekleyişlerinden dolayı düşük olabileceği gibi, mal talebi daha yüksek fiyat ve kıtlık bekleyişleri nedeniyle tüketicilerin stok etmeleri sonucunda artabilir. Dolayısıyla enflasyon hem iktisadi-finansal hem de psikolojik faktörlerden etkilenmektedir.

Katona Amerikalılar arasında yaptığı ulusal düzeydeki anket ile enflasyonun psikolojik boyutunu ortaya koydu. Yaptığı çalışma ile Amerikalıların II.Dünya Savaşı boyunca satın alma güçlerinin depolanması ile yüksek bir likit varlık biriktirdiklerini ve bunu harcamaya istekli olduklarını tespit eden Katona, savaş sonrası sorunu, iktisatçıların beklediği gibi deflasyon değil, enflasyon olacağını ileri sürmüştü. Psikolojik faktörlerin bir takım iktisadi olaylar üzerindeki etkisini ortaya koyan Katona haklı çıktı. Savaş sonrası sorunu deflasyon değil enflasyondur.

Enflasyonun mahkûmun ikilemi olarak yorumu enflasyon psikolojisi'ne açıklık getirmeye çalışan başka bir yaklaşımdır. Enflasyonun bu model ile incelenmesi insanların algıları ve eylemleri üzerindeki temel etkenleri ortaya çıkarmaktadır.

İktisadi psikolojide üzerinde durulan konulardan biri girişimcilerin davranışlarıdır. İkinci bölümde girişimcilik iktisadi psikolojik açıdan ele alındı. Girişimcilik konusunda iktisatçılar daha çok girişimcilerin ne yaptığı üzerinde dururken, psikologlar bir birey olarak girişimciyi ve çevresini, girişimcinin amaçlarını, değerlerini ve motivasyonlarını ele almışlardır.

Girişimciliğin akademik incelemesi iktisadi çalışmalar ile ortaya çıkmıştır. Cantillon'un girişimcinin risk alma rolü üzerine yaptığı vurgu ile girişimcilik kavramının iktisat teorisine ilk olarak girdiği genel olarak kabul edilmektedir. Ancak girişimci için analitik olarak farklı bir rol ilk olarak Jean Baptist Say tarafından ortaya atılmıştır. Fransa'da girişimcilik teorilerinin yayılmasına rağmen bu dönemde Smith, Ricardo ve Mill tarafından temsil edilen İngiltere'de girişimcilik konusunda pek ilerleme olmamıştır. Burada girişimci kârını en yüksek düzeye çıkarmaya çalışan bir kapitalist olarak görülmüştür. Almanya'da ise bu dönemde özellikle Thünen'in girişimciyi yenilikçi olarak ele alması önemli bir gelişmeydi. Böylece klasik iktisat dönemi girişimcinin bir risk alıcı, yenilikçi ya da hem risk alıcı hem yenilikçi özelliklerine vurgu yapmıştır.

Neoklasik iktisatçılar üretim fonksiyonu ve optimizasyon problemlerine vurgu yaparak girişimciyi sürecin dışında tutmuşlardır. Bu nedenle Alfred Marshall, A.C.Pigou ve John Maynard Keynes hepsi girişimci kavramını rasyonel bir karar-verici olarak gördüler ve bu konuda fazla bir katkı sağlamadılar. Özellikle Neoklasik üretim fonksiyonu, girişimci ve girişimciliğin rolünün anlaşılması yolunda önemli bir engel olarak iş görmüştür.

Girişimcilik neoklasik iktisatçılar arasında gözden kaybolmasına rağmen Avusturya okulu ile önemli hale gelmiştir. Avusturya iktisat okulunun kurucusu Menger girişimcilik literatüründe önemli temeller atmıştır. Menger için üretim yüksek düzeyli malların (örneğin

sermaye) düşük düzeyli mallara (örneğin tüketim mallarına) dönüştürüldüğü bir süreçtir ve girişimci bu süreci sermaye mallarını bir araya getirerek planlayan, yöneten kişidir. Böhm-Bawerk'in öğrencilerinden biri olan ve böylelikle Avusturya iktisat okulunda derin kökleri bulunan Schumpeter girişimci düşünce tarihinde entegre edici bir görev ortaya koymuştur. Schumpeter'e göre girişimcilik ekonomiyi bir bütün olarak ileriye götüren, piyasa dengesini bozan bir süreçtir. Bunun temeli ise yeniliktir. Schumpeter yeni birleşimleri (new combinations) "girişimcilik", fonksiyonu bunları gerçekleştirmek olan bireyleri de "girişimci" olarak adlandırarak girişimcilik literatüründe önemli bir yer edinmiştir.

Girişimcilik literatüründe İngiliz iktisatçıların aksine Amerikalı iktisatçıların önemli katkıları olmuştur. Özellikle Knight risk ve belirsizliği ayırarak önemli katkılar yapmıştır. G.L.S. Shackle, Israel Kirzner ve Theodore Schultz, Mises ve Schumpeter'in fikirleri üzerine çeşitli yapılar oluşturarak girişimcilik teorisine çok önemli katkılar yapan diğer önemli amerikan iktisatçılardır. Shackle girişimciyi "karar verici ve belirsizlik taşıyıcı" rolü ile nitelerken, Kirzner "uyanık olma" ve Schultz "dengesizliğin üstesinden gelme" rolleri ile nitelendirmişlerdir.

Kısaca belirtmek gerekirse girişimcinin rolüne yönelik olarak yukarıda belirtilen Cantillionian risk alıcı girişimciden Schumpeterian yenilikçi girişimciye doğru gelişen düşünsel evrim çizgisi hakim iktisadi düşünce olan neoklasik iktisat içinde kabul görmemiştir. Nitekim bireylerin tamamen rasyonel davrandıkları, tam bilgiye sahip oldukları bir paradigmada psikolojik insan modelinin yer alması pek mümkün görülmemiştir. Bu neoklasik paradigma içinde yer bulamayan gerçek girişimcinin davranışı ise psikolojik yaklaşım içinde yer bulmuştur.

Girişimciliğe yönelik psikolojik yaklaşım ilk hümanistik psikologlar olan Carl Rogers ve Abraham Maslow başta olmak üzere George Kelly, Raymond B. Catell, Julian Rotter ve Albert Bandura gibi bilişsel psikologların çalışmalarıyla ilerlemiştir.

1961 de McClelland "*Başaran Toplum*" adlı kitabı ile girişimcilik literatürüne önemli bir psikolojik çalışma kattı. Genelde kar maksimizasyonun girişimciliğin temelini oluşturduğu kabul edilmektedir. Ancak McClelland bu çalışması ile girişimcinin "başarma ihtiyacı" tarafından motive edildiğini ortaya koymuştur. Kârın, tatmin olmak için çalışan yüksek başarı ihtiyacına sahip kişilerin temel bir ilgisi olmadığını belirten McClelland paranın daha çok birinin başarısını kanıtlayan bir sembol olarak geribildirim fonksiyonu gördüğünü ifade etmiştir.

Psikolojide girişimci üzerine yapılan bu araştırmalar "özellik" yaklaşımı tarafından sürdürülmüştür. Girişimci kişiliği ile ilgili olarak özellik yaklaşımında temel soru niçin bazı bireylerin kendi işlerini kurdukları ve bir girişimci olarak başarılı olduklarıdır. Özellik yaklaşımında araştırmacılar girişimcileri diğer kişilerden, genellikle yöneticilerden, ayıran temel kişilik özelliklerini ortaya koymaya çalışmışlardır. Özellik yaklaşımının en önemli

eksikliği girişimcilik karakterinin değişik unsurlarını hesaba katmaması ve ölçüm konusunda kavramsal ve metodolojik bazı problemleri barındırmasıdır. Fakat özellik yaklaşımının bu eksikliğine rağmen bilimsel dergilerde bu konuyla ilgili oldukça çok makale bulunması hâlâ önemini koruduğunu göstermektedir

Bu amaçla geçmişte girişimci nitelikleri ve karar verme profili konusunda çok sayıda normatif ve ampirik çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda girişimcileri diğer kişilerden ayıran bir dizi özellik tespit edilmiştir. Bunlardan en önemlileri başarı güdüsü, kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk almadır.

Son bölümde girişimci kararlarının birçok yönünü etkileyen bu kişilik değişkenlerinin ihracat yapan girişimciler üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla yapılan anket çalışmasının sonuçları ortaya çıkarılmıştır. Bu çalışmada kontrol grubu olarak ihracat yapmayan girişimciler alınmıştır. Çalışma sonucunda ihracatçı girişimcilerin tüm ölçeklerden (başarma güdüsü, içsel kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk alma) ihracatçı olmayan girişimcilere göre daha yüksek puan aldığı tespit edilmiştir. Fakat ölçeklerden alınan bu puan farklılığı başarı güdüsü, belirsizliğe tolerans ve risk alma özelliklerinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç ise literatüre uygun bir sonuçtur. Literatür büyüme yönelimli girişimcilerin diğer girişimcilere göre daha yüksek başarı güdüsüne sahip olduğunu göstermiştir. Genelde ihracatçı olmayan girişimciler daha karmaşık olan yabancı piyasalara fazla alışık değillerdir. İhracatta başlama bir dizi belirsizliği de beraberinde getirmektedir. Belirsiz ve çalkantılı durumlarda yüksek derecede belirsizliğe tolerans sahibi olan kişiler daha sakin olabilmekte ve daha iyi kararlar verebilmektedir. İhracat aynı zamanda yeniliğe uyum süreci olduğundan belirsizliğe tolerans düzeyi yüksek olanlar buna daha kolay uyum sağlayabilmektedir. Kar ve büyüme yönelimli “ihracatçı girişimciler” ile daha çok ailevi ve kişisel ihtiyaçlara yönelimli “ihracat yapmayan girişimciler’in risk alma eğilimleri birbirinden farklıdır. Kar ve büyüme yönelimli girişimciler büyüme üzerine odaklandıklarından aile ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlayan küçük işletme sahibine göre daha uzun dönemli risk almaktadırlar.

Bu çalışmada ilginç bir sonuç girişimcilerin oldukça düşük risk alma eğilimi sergilemeleridir. Araştırmaya katılan ihracatçı girişimcilerin ortalama risk alma puanı 61,13 ihracatçı olmayan girişimcilerin ortalama risk alma puanı ise 56,35’tir. Bu ölçekte alınabilecek en yüksek değer olan 120 puana yaklaştıkça risk alma eğilimi artmakta, en düşük değer olan 24 puanına yaklaştıkça risk alma eğilimi zayıflamaktadır. Ölçekte alınması gereken ortalama puan 72 olduğunu göz önüne aldığımızda her iki girişimci grup ortalamanın altında bir puan almışlardır.

Girişimcilerin riskten kaçma eğilimi göstermelerine yönelik olarak iki açıklama getirebiliriz. Birincisi literatür risk almayı girişimcilerin önemli bir özelliği olarak desteklerken, onun önemi konusunda bazı kuşkular da bulunmaktadır. McClelland yüksek

başarma ihtiyacına sahip kişilerin yüksek risk alma eğiliminden ziyade ölçülü (orta) risk aldıklarını belirtmiştir. Başarma ihtiyacı ve risk alma üzerine yapılan araştırmalar girişimcilerin risk alma eğiliminin onların yüksek başarma ihtiyaçları tarafından bir dereceye kadar düşürüldüğünü göstermektedir. Girişimci başarma ihtiyacı ile güdülendiğinde, ki çalışmamızda ihracat yapan girişimcilerin oldukça yüksek başarma güdüsüne sahip olduğu tespit edilmiştir, bir risk unsuru taşıyan kararlar verirken ölçsüz davranmamaktadır. Yüksek başarma ihtiyacına sahip bireyler erişilmesi henüz belli olmayan ve bir meydan okumayı içeren orta dereceli riskli eylemleri tercih ederlerken, düşük başarma ihtiyacına sahip bireylerin ise yüksek ya da düşük dereceli riskleri tercih etmektedirler.

İkincisi kültürel değerler de girişimcinin risk alma özelliğini etkilemektedir. Kültürler arasında yapılan ampirik çalışmalar bazı kültürlerin risk almayı teşvik ettiğini ortaya koymuştur. Bir toplumun inançları ve ortak değerleri olan kültür girişimcilerin davranışını, kararlarını etkileyen önemli bir faktördür. Yüksek derecede bireyciliğin egemen olduğu, otonomiye sahip olmanın oldukça önemli sayıldığı ülkelerde bireysel kararlar üstün görülmekte ve bireysel girişim toplumsal olarak cesaretlendirilmektedir. Kollektivist ülkelerde ise güvenlik daha önemli olarak değerlendirilmekte, grup kararlarının bireysel kararlardan daha iyi olduğu düşünölmekte ve bireysel girişim konusunda cesaret kırılmaktadır.

Son olarak yukarda belirttiğimiz kişilik özelliklerinin tek başına girişimcilerin kararını etkilemeyeceğini belirtmek gerekir. Yaş, cinsiyet, yetiştiği aile ortamı, ailenin kaçınıcı çocuğı olduğu gibi demografik değişkenler ve bilgi, beceri ve yetenek gibi bilişsel faktörler de oldukça önemlidir. Tüm girişimci kararları kişilik özelliklerinin ve demografik ve bilişsel faktörlerin bir araya gelmesi sonucunda meydana gelmektedir. Tüm bunlara sahip olmakla girişimciler organizasyon için bir strateji ve bu stratejiyi başarılı bir şekilde uygulamak için vizyon geliştirebilirler. Bu noktada psikolojik faktörler girişimcilere birinci aşamada bilgi, beceri, yetenek elde etmede yardım edebilir ve gerekli kararları verebilmek için güdüleyebilir. Girişimcilikte beşeri sermaye literatürü girişimcilik sürecine başlama konusunda bazı tip bilgi ve becerilerin etkisini göstermiştir.

KAYNAKLAR

- Abeele, P.Vanden, "Economic Agents' Expectations in a Psychological Perspective", *Handbook of Economic Psychology*, Eds., W.F.Van Raaij, G.M.Van Veldhoven, K.E.Wärneryd, , Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, ss.478-515.
- Adaman, Fikret-Devine, Pat, "A Reconsideration of the Theory of Entrepreneurship: A Participatory Approach", *Review of Political Economy*, Vol.14, No.3, July 2002, 329-355.
- Adams, J. Stacy "Toward an Understanding of Inequity", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 1963, pp.422-436.
- Adler, Nancy E.-Boyce, Thomas- Chesney, Margaret- Cohen, Sheldon- Folkman, Susan- Kahn, Robert-Syme, S. Leonard, "Socioeconomic Status and Health: The Challenge of Gradient", *American Psychologist*, Vol.49, No.1, pp.15-24.
- Adorno, Theodor W. – Frenkel, Else-Brunswik- Levinson, Daniel J. - Sanford, R. Nevit, *The Authoritarian Personality*, New York: Harper and Row,1950.
- Aharoni, Yam A., *The Foreign Investment Decision Process*, Cambridge, MA:Harvard Graduate School of Business Administration, 1966.
- Ahmed, S.U., "nAch, Risk-taking Propensity, Locus of Control and Entrepreneurship", *Personality and Individual Differences*, Vol. 6 No. 6,1985, pp. 781-782.
- Ainslie, George, *Picoeconomics.The Strategic Interaction of Successive Motivational States within the Person*, Cambridge:Cambridge University Pres,1992.
- Akerlof, George - Dickens, William, " The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, *American Economic Review*, Vol.72, No.3, 1982, pp. 307-319.
- Akerlof, George A. - Yellen, Janet L., " Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria ?, *American Economic Review*, Vol.75, No.4, 1985, pp.708-720.
- Akerlof, George A - Yellen, Janet L., "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment", *Advances in Behavioral Economics* , Eds.Colin F.Camerer, George Loewenstein and Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Pres, 2004, pp.458-482.
- Akerlof, George A.-Dickens, William T., "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance", *American Economic Review*, Vol.72, No.3, 1982, pp.307-19.
- Akerloff, George A.-Yellen, Janet L., "Rational Models of Irrational Behavior", *American Economic Review*, Vol.77, No.2, 1987, pp. 137-142.
- Albarracin, Dolores – Johnson, Blair T. – Fishbein, Martin ve Muellerleile, Paige A., "Theories of Reasoned Action and Planned Behavior as Models of Condom Use: A Meta-Analysis, *Psychological Bulletin*, Vol. 127, No. 1, 2001, 142-161, s.143.

- Allport, Gordon W., *Personality: A Psychological Interpretation*, New York: Holt, Rinehart and Winston, 1937.
- Anderhub, Vital- Guth, Werner, "On intertemporal Allocation Behavior-A Selective Survey of Saving Experiments", *ifo-Studien*, 3, 1999, 303-333
- Argyle, Michael, *The Social Psychology of Work*, Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1983.
- Armstrong, Gary- Kotlar, Philip, *Marketing*, 5th ed., Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 2000.
- Arnold C. Cooper-Carolyn Y. Woo-William C. Dunkelberg, "Entrepreneurship and the initial size of firms", *Journal of Business Venturing*, 3, 1989, 97-108
- Arrow, Kenneth J., "Utility and Exception in Economic Behavior", *Psychology: Study of a Science Vol:6*, Ed.S.Koch, , New York: McGraw-Hill, 1982, pp.724-52.
- Arrow, Kenneth J., *Essays in The Theory of Risk Bearing*, New York: North-Holland, 1974.
- Atkinson, John W. – Bastjan, Jarvis R.- Earl, Robert W.- Litwin, George H., "The Achievement Motive, Goal Setting, and Probability Preferences", *Journal of Abnormal Social Psychology*, 60, 1960, pp.27-36.
- Atkinson, John W., "Motivational Determinants of Risk-taking Behavior", *Psychological Review*, 64, 1957, pp.359-372.
- Atkinson, John W., *An Introduction to Motivation*, New York: American Book/Van Nostrand/Reinhold, 1964.
- Bakke, E. Wight., *Citizens Without Work*, New Haven, CT: Yale University Pres, 1940.
- Bandura, Albert , *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1977.
- Bandura, Albert "The Self System in Reciprocal Determinism", *American Psychologist*, Vol:3, 1978, pp.344-358.
- Baron, Robert A., "Cognitive Mechanism in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently than Other People", *Journal of Business Venturing*, Vol.13, 1998, pp. 275-294.
- Baron, Robert A., "Psychological Perspectives on Entrepreneurship. Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs' Success", *Current Directions in Psychological Science*, Vol.9, No1, February 2000, pp.15-18.
- Barro, Robert J., "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, Vol.82, 1979, pp.1095-1130.
- Bates, Timothy, "Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity", *Review of Economics and Statistics*, Vol.72, No.4, 1990, 551-559.
- Battalio, Raymond C.- Kagel, John H.-Rachlin, Howard, "Commodity-Choice Behavior with Pigeons as Subjects", *Journal of Political Economy*, Vol.89, 1981, pp.67-91.
- Baumol, William J., *Welfare Economics and the Theory of the State*, London: Longmans, 1952.

- Baumol, William J.-Stewart, Michael, "Rules of Thumb and Optimally Imperfect Decisions", *American Economic Review*, 54, 1964, pp.23-46.
- Baysal, A. Can- Tekarşlan, Erdal, *Davranış Bilimleri*, 4. Baskı, Avcıol Basım Yayım, İstanbul, 2004.
- Bazerman, Max H.- Schoorman, F. David, "A Limited Rationality Model of Interlocking Directorates", *Academy of Management Review*, 8, 1983, pp.206-217.
- Becker, Gary S. "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place, *Economica*, 48, 1981, pp.7-15.
- Begley, Thomas M. - Boyd, David P., "A Comparison of Entrepreneurs and Managers of Small Business Firms", *Journal of Management*, 13, 1987, 99-108.
- Begley, Thomas M. - Boyd, David P., "Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses", *Journal of Business Venturing*, 2 (1), 79-93
- Bellu, Renato R., "Task Role Motivation and Attributional Style as Predictors of Entrepreneurial Performance: Female Sample Findings", *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, 1993, pp.331-344.
- Berg, Nathan, "Normative Behavioral Economics", *The Journal of Socio-Economics* , 32, 2003, pp.411-427.
- Berlyne, Daniel E. , *Conflict, Arousal and Curiosity*, New York: McGraw-Hill,1960.
- Bernheim, Douglas B.-Schleifer, Andrei- Summers, Lawrence H., "The Strategic Bequest Motive", *Journal of Political Economy*, Vol.93, No.6, 1985, 1045-1075.
- Berti, Anna E.- Bombi, Anna S., "The Development of the Concept of Money and Its Value: A Longitudinal Survey", *Child Development*, 52, 1981, pp.1179-82.
- Betancourt, Hector- Weiner,Bernard "Attributions of Achievement-Related Events, Expectancy, and Sentiments: A Study of Success and Failure in Chile and the United States", *Journal of Cross-Cultural Psychology*,12, 1982, 362-374.
- Betman, James R., *An Information Processing Theory of Consumer Choice*, Reading, MA: Addison-Wesley,1979.
- Bird, Barbara J., *Entrepreneurial Behavior*, London: Scott, Foresman and Company, 1989.
- Birley, Suez- Norburn, David, "Owners and Managers: The venture vs The Fortune 500", *Journal of Business Venturing*, 2, 1987, 351-363.
- Bjorklund, Anders , "Unemployment and Mental Health: Some Evidence from Panel Data", *Journal of Human Resources*, Vol.20,1985, pp.469-86.
- Blais, Ann-Renee - Weber, Elke U. "Domain-Specificity and Gender Differences in Decision Making", *Risk, Decision and Policy*, Vol.6, 2001, 47-69.
- Blais, Ann-Renée - Weber, Elke U., "A Domain-Specific Risk-Taking (DOSPERT) Scale for Adult Populations", *Judgment and Decision Making*, Vol. 1, No. 1, July 2006, pp. 33-47.

- Blanchflower- David G.- Oswald, Andrew J., "What Makes an Entrepreneur ?", *Journal of Labor Economics*, Vol.16, No.1,1998, pp.26-60.
- Bloom, David E.- Canning, David- Graham, Bryan, "Longevity and Life-cycle Savings", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol.105, No.3, 2003, pp.319-338, 319.
- Bone, Christophe - Brabader, Bert De- Witteloostuijn, Arjen van, "CEO Locus of Control and Small Firm Performance an Integrative Framework and Empirical Test", *Journal of Management Studies*, Vol.33, No.5, 1996, pp.667-699.
- Boor, Myron, "Relationships between Unemployment Rates and Suicide Rates in Eight Countries", 1962-1976, *Psychological Reports*, Vol. 47, 1980, pp.1095-1101.
- Boring, Edwin G., *A History of Experimental Psychology*, 2nd ed., Englewood, NJ:Prentice-Hall,1950.
- Bowen, Donald D.- Hisrich, Robert D., "The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective", *The Academy of Management Review*, Vol.11, No.2, Apr.1986, pp.393-407.
- Boyd, Nancy G.-Vozikis, George S., "The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.18, 1994, pp.63-90.
- Brackhaus, Robert H., "Psychological and Environmental Factors which Distinguish the Successful from Unsuccessful Entrepreneur: A Long Study, *Academy of Management Proceedings*, 1980, 368-372.
- Brandstätter, Hermann-r Güth, Werne, "A Psychological Approach to Individual Differences in Intertemporal Consumption Patterns", *Journal of Economic Psychology*, 21, 2000, 465-479.
- Brenner, M.Harvey, *Mental Illness and the Economy*, Cambridge, MA:Harvard University Pres,1973.
- Brockhaus, Robert H. "Psychological and Environmental Factors which Distinguish the Successful from the Unsuccessful Entrepreneur: A longitudinal Study" *Proceedings of the Academy of Management*, 1980, pp. 368–372.
- Brockhaus, Robert H.- Horwitz, Pamela S.,"The Psychology of the Entrepreneur", *The Art and Science of Entrepreneurship*, Eds. D. L. Sexton and R. W. Smilor, Ballinger: Cambridge, MA, USA., 1986, pp. 25-48.
- Brockhaus, Robert H.- Nord, William R., "An Exploration of Factors Affecting the Entrepreneurial Decision: Personal Characteristics and Environmental Conditions, *Proceedings of the Academy of Management*, Vol.10, 1979, pp.509-520.
- Brockhaus, Robert H., "The Psychology of the Entrepreneur", *Encyclopedia of Entrepreneurship* Eds.C.A. Kent, D.L. Sexton, and K.H. Vesper, Prentice-Hall, 1982, pp. 39-56.
- Brockhaus, Robert H., "The Psychology of the Entrepreneur", *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Eds. C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), , Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.,1982, pp. 39-57.
- Brockhaus, Robert. H., "Risk-taking Propensity of Entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, Vol.23, No.3, 1980, pp.509-520.

- Brouthers, Keith D.- Andriessen, Floris - Nicolaes, Igor, “Driving Blind: Strategic Decision- making in Small Companies”, *Long Range Planning*, Vol.31, No.1, 1998, pp. 130-138.
- Budner, Stanley, “Intolerance of Ambiguity as a Personality Variable”, *Journal of Personality*, 30, 1962, pp.29-50
- Busenitz, Lowell W.- Barney, Jay B., “Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making”, *Journal of Business Venturing*, Vol.12, 1997, pp.9-30.
- Busenitz, Lowell W. - Barney, Jay B., “Differences between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision” *Journal of Business Venturing*, Vol. 12, 1997, pp. 9-30.
- Bygrave, W. “Definition of Entrepreneurship”, <http://www.googlesyndicatedsearch.com/u/babo?q=bygrave&hq=inurl:www.babson.edu/entrepreneur/fer&hl=tr&lr=&ie=UTF-8&site=search=babson.edu&start=0&sa=N>, 10.06.2007
- Caird, Sally “The Enterprising Tendency of Occupational Groups”, *International Small Business Journal*, 9, 1991, 75-81
- Caldwell, Bruce J., “Economic Methodology and Behavioral Economics: An Interpretive History”, *Handbook of Behavioral Economics*, Eds.B.Gilad and S.Kaish, , Greenwich, CT:JAI Pres, 1986, pp.5-17.
- Callaghan, Ian - Jansen, Maarten, “The Entrepreneurial Tendencies of Managers: A Research Note, *British Journal of Management*, Vol.3,1992, pp.1-5.
- Camerer, Colin F.- Loewenstein, George, “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, *Advances in Behavioral Economics* , Eds. Colin F.Camerer-George Loewenstein-Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Pres, 2004.
- Camerer, Colin F., Thaler, Richard H. "Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners." *The Journal of Economic Perspectives*, 1995, Vol.9,No.2, pp. 209-219.
- Cardes, Joseph J., “Socio-Economic Perspectives on Household Saving Behavior, *Journal of Behavioral Economics*, Vol.19, No.3, 1990, pp.273-284
- Carland, James W.- Carland, Jo Ann C.- Pearce, James W. “Risk Taking Propensity Among Entrepreneurs, Small Business Owners and Managers” *Journal of Business Entrepreneurship*, Vol:7, No: 1, 1995, pp.15-23.
- Carland, James W.- Carland, JoAnn C.- Abhy, Carroll D., “An Assessment of the Psychological Determinants of Planning in Small Businesses”, *International Small Business Journal*, 7(4), 1989, pp.23–34.
- Carland, James W.-Hoy, Frank- Boulton, William R.- Carland, Jo Ann C., “Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization”, *Academy of Magement Review*, 9(2), 1984, pp.354-359.

- Carman, James M., "Correlates of Brand Loyalty: Some Positive Results", *Journal of Marketing Research*, 7, 1970, ss.67-76.
- Carter, E. Eugene, "The Behavioral Theory of the Firm and Top Level Decisions", *Administrative Science Quarterly*, 16, 1971, pp.413-428.
- Casciaro, Tiziana, "Seeing Things Clearly: Social Structure, Personality and Accuracy in Social Network Perception", *Social Networks* 20, 1998, 331-351, s.340.
- Casson, Mark, *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford,UK.Martin Robertson, 1982.
- Castro, Barry - Weingarten, Kenneth, "Toward Experimental Economics", *Journal of Political Economy*, Vol.78, No.3, 1970, pp. 598-607.
- Cattel, Raymond C., *The Scientific Analysis of Personality*, Baltimore, MD:Penguin Books, 1970.
- Ceylan, Adnan - Demircan, Nigar, "Girişimcilerin Başarı, Güç ve Yakın İlişkisi İhtiyaçlarının Kişilik Özellikleri İle İlişkisi Üzerine Düzce Bölgesi'ndeki KOBİ'lerde Bir Araştırma", http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_21.pdf, 18.04.2008.
- Chandler, Theodore A. - Shama, Deborah D. - Wolf, Fredric M. "Gender Differences in Achievement and Affiliation Attributions", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 14, 1983, 241-256;
- Charles Lockhart, "Cultural Contributions to Explaining Institutional Form, Political Change and Rational Decisions", *Comparative Political Studies*, 32, 1999.
- Chell, Elizabeth, - Haworth, Jean- Brearley, Sally, *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases, and Categories*, London: Routledge, 1991.
- Chen, Chao C. - Greene, Patricia Gene - Crick, Ann, "Does Entrepreneurial Self Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers ?", *Journal of Business Venturing*, 13, 1998, 295-316.
- Chen, Chao C.- Grene, Patricia Gene - Crick, Ann, "Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers", *Journal of Business Venturing*, 13, 1998, 295-316.
- Clark, Andrew E. - Oswald, Andrew J., "Unhappiness and Unemployment", *Economic Journal*, Vol.104, 1994, pp.648-59.
- Clark, Andrew E.- Georgellis, Yannis- Sanefety, Peter, "Scarring: The Psychological Impact of Past Unemployment", *Economica*, 68, 2001, pp.221-241.
- Clark, John Bates, *Essentials of Economic Theory*, New York: Macmillan, 1907.
- Clark, John M. "Economics and Modern Psychology", *Journal of Political Economy*, 26, 1, 1918, pp. 1-30.
- Cochrane, Raymond-Robertson, Alex "The Life Events Inventory. A Measure of the Relative Severity of Psychological Stressors", *Journal of Psychosomatic Research*, Vol.17, 1973, pp.215-218.
- Cohen, Michael D.- Axelrod, Robert, "Coping with Complexity: The Adaptive value of Changing Utility", *American Economic Review*, Vol.74, 1984, pp.30-42.

- Cohen, Michael D.- March, James G.- Olsen, Johan P., "A Garbage Can Model of Organizational Choice," *Administrative Science Quarterly*, Vol.17, 1972, pp.1-25.
- Collerette, Pierre - Aubry, Paul G., "Socio-Economic Evolution of Women Business Owners in Quebec (1987)", *Journal of Business Ethics*, Vol.9, No. 4/5, 1990, 417-422.
- Collier, G.- Hirsch, E.- Hamiln, P.E, "The Ecological Determinants of Reinforcement in the Rat", *Physiology and Behavior*, 9, 1972, pp.705-716.
- Collins, Christopher J. - Hanges, Paul J. - Locke , Edwin A., "The Relationship of Need for Achievement to Entrepreneurial Behavior: A Meta-analysis" *Working paper*, University of Maryland, College Park, MD, 2000.
- Collins, Orvis, F.- Moore, David G.- Unwalla, Darab B., "The Enterprising Man East Lansing:Bureau of Business and Economic Research", Graduate School of Business Administration, Michigan State University, 1964.
- Comino, Elizabeth J.- Haris, Elizabeth-Chet, Tien- Manicavasagar, Vijaya- Penrose, Jonine- Wall-Powell Davies, Gawaine- Harris, Mark F., "Relationship Between Mental Health Disorders and Unemployment Status in Australian Adults", *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, Vol.37, No.2, Apr 2003, pp.230-235.
- Cooper, Arnold C. "Technical Entrepreneurship: What do we know?", *R&D Management*, Vol.3, No.2,. pp. 59-64.
- Cooper, Arnold C., "Spin-Offs and Technical Entrepreneurship", *IEEE Transactions on Engineering Management*, 18, 1971, pp.2-6.
- Cooper, Cary L.- Hingley, Peter, *The Change Makers. Their Influence on British business and industry*, London: Harper and Row,1985.,
- Cowling, Marc - Taylor, Mark, "Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?", *Small Business Economics*, Springer, Vol. 16(3), 2001, pp. 167-75.
- Crockett, Harry J., "The Achievement Motive and Differential Occupational Mobility in the United States", *American Sociological Review*, 27, 1962, pp.191-204.
- Cromie, Stanley- Johns, Sandra, "Irish Entrepreneur: Some Personel Characteristics", *Journal of Organizational Behavior*, 4, 1983, 317-324
- Cromie, Stanley, - j.O'Donoghue,John, "Assessing Entrepreneurial Inclinations", *International Small Business Journal*, 4, 1992, 66-73.
- Cromie, Stanley, "Motivations of Aspiring Male ana Female Entrepreneurs", *Journal of Organizational Behavior*, 8, 1987, 251-261.
- Cuba, Richard- DeCenzo, David-Anish, Andrea, "Management Practices of Successful Female Business Owners", *American Journal of Small Business*, Vol.8, No.2,1983, pp. 40-45.

- Cummings, L. L.-Harnetti D. L.-Stevens, O. J., "Risk, Fate, Conciliation and Trust: An International Study of Attitudinal Differences Among Executives", *Academy of Management*, Vol. 14, No. 3, 1971, pp.285–304
- Dağ, İhsan, "Kontrol Odağı Ölçeği (KOÖ): Ölçek Geliştirme, Güvenirlik ve Geçerlik Çalışması, *Türk Psikoloji Dergisi*, 17(49), 2002, 77-90.
- Dağ, İhsan, "Rotter'in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RİDKOÖ)'nin Üniversite Öğrencileri İçin Güvenirliği ve Geçerliliği", *Psikoloji Dergisi*, 7(26), 1991, 10-16.
- Danziger, Kurt, *Constructing the Subject: Historical Origins of Psychological Research*, Cambridge: Cambridge Univeristy Pres, 1990, s.19
- David F. Scott-J. William Petty, "Capital Budgeting Practices in Large American Firms: A Retrospective Analysis and Synthesis", *The Financial Review*, 19, 1984, pp. 111-123.
- Albert Dawes, Robyn M, "A Message from Psychologists to Economists: Mere Predictability doesn't Matter Like It Should (Without a Good Story Appended to It), *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol:39, 1999, pp.29-40.
- Delmar, Frederic, "The Risk Management of the Entrepreneur: An Economic-Psychological Perspective", *Journal of Enterprising Culture*, Vol.2, No.2, 1994, pp.735–751.
- Dennis, M. Ray, "The Role of Risk Taking in Singapore", *Journal of Business Venturing*, Vol.9,1994, pp.157-177.
- Dessart, W. C. A. M.- Kuylen, A. A. A., "The Nature, Extent, Causes and Consequences of Problematic Debt Situations", *Journal of Consumer Policy*, 9,1986, 311-334
- Detle, Dorothea- Dalbert, Claudia, "Moving for Their First Job or Staying Put? Predictors of High School Students' Attitudes Toward Geographic Mobility", *Journal of Applied Social Psychology*, Vol.35, No. 8, 2005, pp. 1719-1737.
- Donaldson, Lex, "Entrepreneurship Applied to Middle Management: A Caution", *Journal of General Management*, Vol.10, 1985, pp.5-20.
- Driessen, Martyn P.-Zwart, Peter S., "The Role of The Entrepreneur in Small Business Success: The Entrepreneurship Scan", <http://www.unternehmerscan.de/files/ICSBv5.pdf> 24.04.2007.
- Drucker, Peter, *Innovation and Entrepreneur*, London:Heinemann, 1985.
- Dykman, T.R., "The Intelligence of Ambiguity", *Accounting, Organizations and Society*, 6, 1981, pp.291-300
- Earl, Peter E., "Economics and Psychology in the Twenty-First Century, *Cambridge Journal of Economics*, 2005, 29, s.909-926, s.910-11
- Edidorial, "The Economic Psychology of Herbert A.Simon: Introduction to a Special Issue, *Journal of Economic Psychology*, 24,2003, pp.135-141.

- Edward A., Ward, “Managerial Power Bases and Subordinates' Manifest Needs as Influences on Psychological Climate”, *Journal of Business and Psychology*, Vol.12, No.3, Spring 1998, pp.361-378.
- Edwards, Ward “The Theory of Decision Making”, *Psychological Bulletin*, Vol:51,No:4, 1954, pp.380-417.
- Edwards, Ward, “Behavioral Decision Theory”, *Annual Review of Psychology*, 12, 473-498.
- Efil, İsmail, *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon*, 8. Baskı, Alfa Aktüel, İstanbul , 2006.
- Eisenberg, Philip- Lazarsfeld, Paul F., “The Psychological Effects of Unemployment”, *Psychological Bulletin*, Vol.35, 1938, pp.79-96.
- Eisenhardt, Kathleen M.- Forbes, Naushad, “Technical Entrepreneurship: A Global Perspective”, *Economic Impact*, 4, 1985, ss.56-62.
- Eisenhardt, Kathleen M.- Forbes, Naushad, Technical Entrepreneurship: A Global Perspective, *Economic Impact*, 4, 1985.
- Elke U. Weber-Ann-Rene´, E Blais-Nancy E. Betz A Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 2002, 263–290
- Engel, James F.- Kollat-David T.- Blackwell, Roger D., *Consumer Behavior*, Holt, Rinehart and Winston, INC, 1968.
- Epstein, Larry G.-Zin, Stanley E., “First-Order Risk Aversion and The Equity Premium Puzzle”, *Journal of Monetary Economics*, Vol.26, No.3, 1990, pp. 387-407.
- Erdem, Ferda, “Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişmesine Kültürel Yaklaşım”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 2, 2001, 43-64.
- Erdoğan, İlhan, *İşletmelerde Davranış*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, Yayın No:242, 1991.
- Ertürk, Emin, *Küresel Ekonomide Makroekonomik Analize Giriş*, Aktüel, Bursa, 2004.
- Ertürk, Emin, *Mikroekonomik Analize Giriş*, 2.Baskı, Aktüel, İstanbul, 2004.
- Etzioni, Amitai, *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, New York: Free Press, 1988.
- Etzioni, Amitai “Opening the Preferences: A Socio-economic Research Agenda”, *Behavioural Economics*, Ed. Earl, P.E., , Vol. 2., Brookfield: Elgar,1988.
- Evans, Franklin B., “Psychological and Objective Factors in the Prediction of Brand Choice:Ford versus Chevrolet, *Journal of Business*, 32, 1959,pp.340-369.
- Eysenck, Hans J., *Dimensions of Personality: 16:5 or 3 ? Criteria for a Taxonomic Paradigm*”, *Personality and Individual Differences*, 12, 1991, 773-790.
- Feather, N.T.- Bond, M., “Time Structure and Purposeful Activity among Employed and Unemployed University Graduates, *Journal of Occupational Psychology*, 56, 1983, pp.241-254.

- Ferman, A.Louis- Jeanne, P.Gordus, 1978 *Conferece of Mental Health and the Economy*, Kalamazoo,MI:Upjohn Institute, 1979.
- Filion, Louis Jacques, “From Entrepreneurship to Entreprenology”, <http://w3.gre.ac.uk/schools/business/entrepreneur/Resources/From%20Entrepreneurship%20to%20Entreprenology.pdf>, 25.07.2007
- Fischhoff, Baruch, “Hindsight≠ Foresight: The Effect of Outcome Knowledge on Judgement under Uncertainty”, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, 1975, pp.288-299.
- Fishburn, Peter C., “Mean-Risk Analysis with Risk Associated with Below-Target Returns”, *American Economic Review*, Vol.67, 1977, pp.116-126.
- Flatau, Pant-Galea, June-Petridis, Ray, “Mental Health and Wellbeing and Unemployment”, *The Australian Economic Review*, Vol.33, No.2, 2000, pp.161-81.
- Fontana, Giuseppe- Gerrard, Bill, “A Post Keynesian Theory of Decision Making Under Uncertainty”, *Journal of Economic Psychology*, 25, 2004, pp.619-637.
- Formaini, Robert L. “ The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory”, <http://www.dallasfed.org/research/efr/2001/efr0104a.pdf>, 05.03.2007.
- Frank, Bjorn, “The Use of Internal Games: The Case of Addiction”, *Journal of Economic Psychology*, Vol.17, 1996, pp.651-660.
- Frankel, Greta, “Nordic Female Entrepreneurs”, *Equal Opportunities International*, 3, 1984, 24-29.
- Frey, Bruno S. - Eichenberger, Reiner, “Anomalies and Institutions”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol.145, 1989, pp.423-437.
- Frey, Bruno S.- Benz, Matthias, “From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology”, *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, Eds. John B.Davis- Alain Marciano,-Jochen Runde, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2004, s.61-83, s.73-74.
- Frey, Bruno S.- Foppa, Klaus, “Human Behavior: Possibilities Explain Action”, *Journal of Economic Psychology*, 7, 1986, pp.137-160.
- Fried, Marc, “Endemic Stres, The Psychology of Resignation and the Politicsc of Scarcity”, *American Journal of Orthopsychiatry*, Vol.52, 1982, pp.4-19.
- Fried, Marc, “Endemic Stress, The Psychology of Resignation and the Politics of Scarcity”, *American Journal of Orthopsychiatry*, Vol.52, 1982, pp. 4-19.
- Friedman, Milton, “The Role of Monetary Policy”, *American Economic Review*, Vol.58, No.1, 1968, pp.1–17.
- Fulop, Liz, “Middle Managers: Victims or Vanguard of the Entrepreneurial Movement”, *Journal of Management Studies*, Vol.28, No.1, 1991, pp.25-44.
- Furnham, Adrian, “Economic Locus of Control”, *Human Relations*, Vol.39, No.1, 1986, pp.29-43.

- Furnham, Adrian, "Mental Health and Employment Status: A Preliminary Study", *British Journal of Counselling and Guidance*, 11, 1983, 199-210.
- Furnham, Adrian, "Why do People Save? Attitudes to, and Habits of, Saving Money in Britain", *Journal of Applied Social Psychology*, 15, pp.354-373.
- Furnham, Adrian, *Personality at work: The Role of Individual Differences in the Workplace*, London:Routledge,1992.
- Furnham, Adrian., "Unemployment", Ed: W.F.Van Raaij, G.M.Van Veldhoven, K.E.Wärneryd, *Handbook of Economic Psychology*, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988.
- Gasse, Yvon, "Elaborations on the Psychology of the Entrepreneur", *Encyclopedia of entrepreneurship*, Eds. C. A. Kent-D. L. Sexton-K. H. Vesper, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.,1982, s.60, pp. 57-71.
- Gatewood, Elizabeth J.-Shaver, *Expectancies for Success and Attributions for Failure: Toward a Theory of Entrepreneurial Persistence*, Williamsburg, VA:College of William and Mary, 1999.
- Gatewood, Elizabeth J.-Shaver, Kelly G.-Gartner, William B., "A Longitudinal Study of Cognitive Factors Influencing Startup Behaviors and Success at Venture Creation", *Journal of Business Venturing*, 10, 1995, pp.371-391.
- Gibbons, Robert- Van Boven, Leaf "Contingent Social Utility in the Prisoners' Dilemma", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol.45, No1,2001, pp.1-17.
- Giersch, Herbert, "The Age of Schumpeter", *American Economic Review*, 74, 1984, pp..103-109.
- Gilad, Benjamin - Kaish, Stanley- Loeb, Peter D., "From Economic Behavior to Behavioral Economics: The Behavioral Uprising in Economics", *Journal of Behavioral Economics*, Vol.13, No.2, 1984, 3-24.
- Gilad, Benjamin - Kaish, Stanley, "A Note on The Past and Future of Psychology", *Journal of Behavioral Economics*, Vol.11, No.2,1982, pp.51-66.
- Gist, Marilyn E., "Self-Efficacy: Implications for Organizational Behavior and Human Resource Management", *Academy of Management Journal*, vol.12, 1987, pp.472-485.
- Goldberg, Lewis R.,"The Structure of Phenotypic Personality Traits", *American Psychologist*, Vol.48, No.1, 1993, pp.26-34.
- Goldsmith, Arthur H.- Veum, Jonathan R.- Darity, William, "The Impact of Labor Force History on Self-Esteem and Its Component Parts, Anxiety, Alienation and Depression", *Journal of Economic Psychology*, 17, 1996, pp.183-220.
- Gore, Susan , "The Effect of Social Support in Moderating the Health Consequences of Unemployment", *Journal of Health and Social Behavior*, 19, 1978, 157-165
- Grether, David M. – Plott, Charles R. , "Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon", *American Economic Review*, 69, 1979, pp.623-638.

- Groenland, E.A.G.- Kuylen, A.A.A.- Bloem, J.G. , “The Dynamic Process Tracing Approach: Towards the Development of a New Methodology for the Analysis of Complex Consumer Behaviors”, *Journal of Economic Psychology*, 17, 1996, 809-25.
- Groenland, Edward A. G., “Saving”, *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, Eds.Peter E.Earl-Simon Kemp, Cheltenham, UK:Edward Elgar,1999.
- Groenland, Edward A.G. - van Veldhoven, Gery M., “Tax Evasion Behavior: A Psychological Framework”, *Journal of Economic Psychology*, 3, 1983, pp.129-144.
- Halikias, John- Panayotopoulou, Leda, "Chief Executive Personality and Export Involvement", *Management Decision*, Vol. 41, No.4, 2003, 340-349.
- Hall, Robert L.- Hitch, Charles J., “Price Theory and Business Behavior”, *Oxford Economic Papers*, Vol.2, 1939, pp.12-45.
- Hall, William P., “A Review of the Learning Literature”, Working Paper, Department of Economics, University of Michigan, July 1981
- Hamilton, Robert T.- Harper, David A., “The Entrepreneur in Theory and Practice”, *Journal of Economic Studies*, Vol.6, No.6, 1994, pp.3-18.
- Handgraaf, Michel J.J.- van Raaij, W.Fred, “Fear and Loathing no More:The Emergence of Collaboration between Economists and Psychology”, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 26, 2005, pp.387-391.
- Hanoch, Yaniv- Johnson, Joseph G.- Wilke, Andreas, “Domain Specificity in Experimental Measures and Participant Recruitment: An Application to Risk-Taking Behavior”, *Psychological Science*, Vol.17, 2006, pp.300-304.
- Hanoch, Yaniv- Johnson, Joseph G.- Wilke, Andreas, “Domain Specificity in Experimental Measures and Participant Recruitment: An Application to Risk-Taking Behavior”, *Psychological Science* , 17 (4), 2005, pp.300-304.
- Harrison, E. Frank, “Interdisciplinary of Decision-Making”, *Management Decision*, Vol.21, No.8, 1993, pp.27-33.
- Harwood, Edwin, “The Sociology of Entrepreneurship” *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Eds. C. Kent, D. Sexton, & K. Vesper, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. pp. 92-98.
- Hayek, Friedrich A., *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*,Chicago: The University of Chicago Pres and Routledge & Kegan Paul Ltd., 1985.
- Hayes, John V., “Money Attitudes, Economic Locus of Control, and Financial Strain among College Students”,http://etd.lib.ttu.edu/theses/available/etd-07212006083427/unrestricted/Hayes_John_V_Diss.pdf, 17.12.2007.
- Hébert, Robert -Link, Alfred, *The Entrepreneur*, New York: Praeger Publishers, 1982.
- Heider, Fritz, *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York: John Wiley,1958.

- Henderson, James M.- Quandt, Richard E., *Microeconomic Theory. A Mathematical Approach*, New York: McGraw-Hill, 1958.
- Hernstein, Richard J., “Rational Choice Theory. Necessary but Not Sufficient”, *American Psychologist*, Vol.45, No.3, 1990, pp.356-67.
- Herrnstein, Richard J.- Prelec, Drazen, “Melioration: A Theory of Distributed Choice”, *Journal of Economic Perspectives*, 5, 1991, 137-156
- Herrnstein, Richard J., “Experiments on Stable Suboptimality in Individual Behavior”, *American Economic Review*, Vol.81, 1991, pp.360-364..
- Herrnstein, Richard J., “Relative and Absolute Strength of Response as a Function of Frequency of Reinforcement”, *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, Vol.4, 1961, pp.267-272.
- Herron, Lanny, *Do Skills Predict Profits?: A Study of Successful Entrepreneurship*, Stuart Bruchey (der.), Garland Studies in Entrepreneurship, NY:A Garland Series Garland Publishing Inc,1994.
- Hershey, John C. - H.Schoemaker, Paul J., “Risk Taking and Problem Context in the Domain of Losses: An Expected Utility Analysis”, *Journal of Risk and Insurance*, 47, 1980, pp.111-132.
- Herstein, Richard J., “Rational Choice Thoery, Necessary But Not Sufficient,” *American Psychologist*, Vol.45, No3, pp.356-367.
- Herzog, Herta, Behavioral Science Concepts for Analyzing the Consumer, *The Environment of Marketing Behavior*, Eds. R.J.Halloway-R.S.Hancock, New York:Herper Row, 1967.
- Hey, John D., “Search for Rules for Search”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.3, No.1, 1982, pp 65-81.
- Hey, John D., “Whither Uncertainty ?”, *Economic Journal*, Vol:93, 1983 pp.130-139.
- Higgins, Matthew- Williamson, Jeffrey G., “Age Structure Dynamics in Asia and Dependence on Foreign Capital”, *Population and Development Review*, 23, 1997, pp.261-293.
- Higgins, Matthew, “Demography, National Savings, and International Capital Flows”, *International Economic Review*, 39, 1998 343-369 ve
- Hirschman, Albert O. “Obstacles to Development: A Classification and A Quasi-Vanishing Act”, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 13, No. 4, Jul., 1965, pp. 385-393.
- Hisrich, Robert D.- Brush, Candida G., “ Women and Minority Entrepreneurs: A Comparative Analysis”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1985, 566-587.
- Hisrich, Robert D.- Peters, Michael P., *Entrepreneurship*, Fifth Edition, New York: McGraw Hill, 2002.
- Hisrich, Robert D., “Can Psychological Approaches be used Effectively: An Overview”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Vol,9, No.1, March 2000, pp.93-96.

- Hoad, William M.- Rosko, Peter, *Management Factors Contributing to The Success And Failure of New Small Manufacturers*, Ann Arbor: Bureau of Business Research, University of Michigan, 1964.
- Hoch, Stephen J. - Loewenstein, George F., “Time-Inconsistent Preferences and Consumer Self-Control”, *Journal of Consumer Research*, 17,1991, pp. 492–507.
- Hofstede, Gert, *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, London: McGraw Hill, 1991.
- Hofstede, Gert, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organisations Across Nations*, Second edition, Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc., 2001.
- Holmes, Thomas H.- Rahe, Richard H. “The Social Readjustment Rating Scale, *Journal of Psychosomatic Research*, 11, 1967, 213-218
- Hopwood, Anthony G., “On Trying to Study Accounting in the Context in Which it Operates, Accounting”, *Organizations and Society*, 8, 1983, pp.287-305.
- Hoselitz, Bert F., “The Early history of Entrepreneurial Theory”, Eds.J.Spengler and W.Allen, *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, Chicago: Rand McNally, 1960, pp.234-258.
- Howard, John A.- Sheth, Jagdish N., *The Theory of Buyer Behavior*, New York:Wiley, 1969
- Huges, Everett C., “Tarde’s Psychologie Economique: An unknown Classic by a Forgotten Sociologist”, *American Journal of Sociology*, 66, 1961, pp.553-559.
- Hull, Clark L., *Principles of Behavior*, New York:Appleton-Century-Crofts,1943.
- Hull, David L.- Bosley, John J. - Udell, Gerald G. ,“Reviewing the Heffalump: Identifying Potential Entrepreneurs by Personality Characteristics.” *Journal of Small Business Management*, Vol.18, No.1, 1980, pp.11–18.
- Hurd, Michael D., “Research on the Elderly: Economic Status, Retirement, and Consumption and Saving”, *Journal of Economic Literature*, Vol.28, 1990, pp.565-637.
- Hursh, Steven R.- R.A., Bauman, “The Behavioral Analysis of Demand”, Eds.L.Green-J.H.Kagel, *Advances in Behavior, Economics, Vol:1*, Norwood, NJ:Ablex Publishing Corporation,1987, pp:117-65.
- Hyrsky, Kimmo- Tuunanen, Mika, “Innovativeness and Risk-Taking Propensity:A Cross-Cultural Study of Finnish and U.S.Entrepreneurs and Small Business Owners”, http://lta.hse.fi/1999/3/lta_1999_03_s2.pdf, 12.20,2007
- Ibrahim, A.B.- Soufani, Khaled, “Entrepreneurship Education and Training in Canada”, *Education + Training*, Vol.44, No. 8/9, 2002, 421-430.
- Jackson, Douglas N. - Paunonen, Sampo V., “Personality Structure and Assessment”, *Annual Review of Psychology*, 31, 1980, pp.503-551.

- Jackson, Tim - Marks, Nic “Consumption, Sustainable Welfare, and Human Needs - with Reference to UK Expenditures Patterns Between 1954 and 1994”, *Ecological Economics* 28,1999, 421-441
- Jackson, Tim “Survey Evolutionary Psychology in Ecological Economics: Consilience, Consumption and Contentment”, *Ecological Economics*, 41 (2002), s. 297 (289–3039
- Jahoda, Marie- Lazarsfeld, Paul Felix- Zeisel, Hans, *Marienthal: The Sociography of an Unemployed Community*, London:Tavistock, 1933.
- Jahoda, Marie, “Work, Employment and Unemployment: Values, theories and Approaches in Social Research”, *American Psychologist*, Vol.36, 1981, pp.184-191.
- James, Murial - Jongeward, Dorothy, *Born to Win: Transactional Analysis with Gestalt Experiments*, Reading, MA: Addison-Wesley,1971.
- Jennings, D. E. - Zeithaml, C. P. , “Locus of Control: A Review and Directions for Entrepreneurial Research”, *Proceedings of the 43rd Annual Meeting of the Academy of Management* , 1983, pp. 417 - 421.
- Jevons, William Stanley, *The Theory of Political Economy*, 4th ed., London:Macmillan and Co.Ltd, 1911.
- Johnson, Bradley R., "Toward a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur ", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, 1990, 39-54.
- Johnson, Darren- Newby, Rick-Watson, John, “Describing the Entrepreneur: How Appropriate is the Founder/Non-founder Dichotomy?”, <http://www.cric.com.au/seaanz/resources/59JohnsonNewbyWatson.pdf>
- Joskow, Paul L. , “Pricing Decision of Regulated Firms: A Behavioral Approach, *Bell Journal of Economics*, Vol.4, 1973, pp.118-140
- Kagan, Jerome - Segal, Julius, *Psychology: An Introduction*, Orlando, FL:Harrcourt Brace Javanavich, 1988.
- Kahneman, Daniel “New Challenges to the Rationality Assumption”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol.150, No.1, 1994, pp. 18–36.
- Kahneman, Daniel- Tversky, Amos “Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model," *Quarterly Journal of Economics*, 1991, Vol.106,No.4, pp.1039-61.
- Kahneman, David-Tversky, Amos, “Prospect theory: An Analysis of Decisions Under Risk”, *Econometrica*, 47, 1979, pp.263-291.
- Kalleberg, Arne L.- Leicht, Kevin T., “Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success”, *Academy of Management Journal*, Vol.34, No.1, 1991, pp.136-161.
- Kanter, Rosabeth M., *The Change Masters: Innovations for Productivity in American Corporations*, New York: Simon and Schuster, 1983.

- Kashima, Yoshihisa - Triandis, Harry C., "The self-serving bias in Attributions as a Coping Strategy, A Cross-Cultural Study", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 17, 1986, ss.83-97.
- Katona, George, "Psychological Analysis of Business Decisions and Expectations", *The American Economic Review*, Vol.36, No:1, 1946, pp.44-62.
- Katona, George, *Essays on Behavioral Economics.*, Ann Arbor, MI: University of Michigan, Institute for Social Research, 1980.
- Katona, George, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw-Hill, 1952.
- Katona, George, *Psychological Economics*, Second Printing, New York: Elsevier Scientific Publishing Company, 1976.
- Kaufman, Bruce E., "Emotional Arousal as a Source of Bounded Rationality", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol.38, 1999, 135-144.
- Kay, Neil M., *The Innovating Firm: A Behavioral Theory of Corporate R & D*, New York: St.Martin's Press, 1979.
- Keegan, Warren J.- Moriarty, Sandra E.- Duncan, Thomas R., *Marketing*, Prentice-Hall, Englewood Cliifs, NJ, 1992.
- Kelly, George A., *The Psychology of Personal Construct*, Routledge, 1991.
- Kelly, Harold H., "The Process of Causal Attribution", *American Psychologist*, 28, 1973, pp.107-128.
- Kelvin, Peter- Jarrett, Joanna E., *Social Psychological Consequences of Unemployment*, Cambridge, MA: Cambridge University Pres, 1985.
- Kent, Calvin A.- Sexton, Donald L.-Van Auken, Philip M., "Lifetime Experiences of Managers and Entrepreneurs:A Comparative Analysis", *2nd Annual Conferance Journal of Academy Management*, New York, 1982.
- Kets de Vries, Manfred F. R., "The entrepreneurial personality: a person at the crossroads", *Journal of Management Studies*, Vol. 14 No.1,1977, pp.34-57, s.42.
- Keynes, John N. "The Scope and Method of Political Economy", *The Philosophy of Economics*, Ed: D.M.Hausman, Cambridge:Cambridge University Pres, 1988, pp.70-98.
- Khan, Arshad M. , "Entrepreneur Characteristics and the Prediction of New Venture Success", *Omega*, 14, 1986, pp.365-372.
- Kiesler, Sara- Sproull, Lee "Managerial Response to Changing Environments: Perspectives on Problem Sensing from Social Cognition, *Administrative Science Quarterly*, 27, 1982, pp.548-570.
- Kihlstrom, Richard E.- Laffont, Jean-Jacques, "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, 87, 1979, pp.719-748.
- Kirschhenhofer, Florian, "Long-term Performance of Habitual Entrepreneurs Whicd Direction to go ?", ESC Toulouse Research Center for Entrepreneurship and Growth Strategies,

<http://www.mpiewjena.mpg.de/english/news/workshops/egpworkshop/KirschenhoferLechner.pdf> 11.12.2006.

- Kirzner, Israel M., *Perception, Opportunity, and Profit*, Chicago and London: University of Chicago Press, 1979.
- Klaus G., "Cognition and Economic Psychology", *Essays on Economic Psychology*, Eds. Hermann Brandstätter-Werner Güth, Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 1994, pp.91-108.
- Knetsch, Jack L.- Sinden, John A., "Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measure of Value," *Quarterly Journal of Economics*, 99(3), 1984, pp.507-21.
- Knight, Frank H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York: Houghton Mifflin, 1921.
- Kogan, Nathan- Wallace, Michael A., *Risk Taking*, New York: Holt, Rinehart, and Wilson, 1964.
- Koh, Hian Chye , Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics, *Journal of Managerial Psychology*, 11, 1996, 12-25
- Kohut, Heinz, *The Analysis of the Self*, New York: International Universities Press, 1971.
- Kotlikoff, Lawrence J.-Spivak, Avia, "The Family as an Incomplete Annuities Market ", *Journal of Political Economy*, Vol. 89, 1981, pp.372-91.
- Kukla, Andre - Scher, Hal "Varieties of Achievement Motivation", *Psychological Review*, 93, 1986, pp.378-380.
- Kutanis, Rana Özen - Hancı Ayşegül , "Kadın Girişimcilerin Kişisel Özgürlük Algılamaları", <http://iibf.ogu.edu.tr/kongre/bildiriler/11-02.pdf>, 25.04.2007.
- Lam, Syrine Kit Sum, *Portraits of Successful Entrepreneurs and High-Flyers-A Psychological Perspective*, Brookfield, USA: Ashgate Publishing Limited, 1999.
- Lamont, Lawrence M., "What Entrepreneurs Learn From Experience", *Journal of Small Business Management*, Vol.10,1972, pp.36-41.
- Langan-Fox, Janice – Roth, Susana, "Achievement Motivation and Female Entrepreneurs", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 68, 1995, 209-218
- Lassara, Dominique- Roland-Lévy, Christine, "Understanding Children's Economic Socialization", *Understanding Economic Behavior*, Eds.Klaus G.Grunert-Folke Ölander, Netherlands:Kluwer, 1989, pp.347-68.
- Laughunn, Dan J. – Payne, John W. - Crum, Roy, "Managerial Risk Preferences for Below Target Returns", *Management Science*, Vol.26, 1980, pp.1238-1249.
- Lea, Stephan E.G., "The Psychology and Economics of Demand", *Psychological Bulletin*, 1978, 85, 441-466
- Lea, Stephen E.G.- Tarpy, Roger M.- Webley, Paul, *The Individual in the Economy:A Textbook of Economic Psychology*, Cambridge:Cambridge University Press, 1987.

- Ledyard, John O., "Public Goods: A Survey of Experimental Research", *The Handbook of Experimental Economics*. Eds. Kagel, J.-Roth, A., Princeton University Press, Princeton, NJ, 1995.
- Leibenstein, Harvey, "A Branch of Economics is Missing-Micro-Mikro Theory", *Journal of Economic Literature*, XVII, 1979, 477-502.
- Leibenstein, Harvey, "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, 63, 1968, pp. 72-83.
- Leiser, David- Drori, Shelly, "Naive Understanding of Inflation", *The Journal of Socio-Economics*, Vol.34,2005, pp.179–198.
- Leiser, David, "Children's Conceptions of Economics-The Constitution of an Economic Domain", *Journal of Economic Psychology*, 4, 1983, pp.297-317.
- Leko-Simic, Mirna -Horvat, Jasna, "Risk Taking Propensity and Export Performance of Croatian Exporters", *Managing Global Transitions*, Vol: 4 , No: 4, Winter 2006, pp.313-326.
- Lepper, Mark R.-Greene, David,"Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic motivation", *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 1975, 479-486.
- Levenson, Hana, "Multidimensional Locus of Control in Psychiatric Patients", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41, 1973, 397-404.
- Lewin, Kurt, *A Dynamic Theory of Personality*, New York: McGraw-Hill,1935.
- Lewin, Shira B., "Economics and Psychology: Lessons for our Own Day From Early Twentieth Century", *Journal of Economic Literature*, Vol:34, No.3, 8Sep.,1996), pp:1293-1323.
- Lewis, Alan, *The Psychology of Taxation*, Oxford,UK: Martin Robertson, 1982.
- Libby, Robert - Fishburn, Peter C., "Behavioral Models of Risk Taking in Business Decisions: A Survey and Evaluation", *Journal of Accounting Research*, Vol.15, 1977, pp.272-292.
- Lindblom, Charles E., "The Science of 'Muddling Through' ", *Public Administration Review*, 19, 1959, pp.79-88.
- Lipsey, Richard- Steiner, Peter, *Economics*, New York: Harper and Rov, 1972.
- Littunen, Henuu, "Entrepreneurship and The Characteristics of the Entrepreneurial Personality", *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol.6, No.6, 2000, pp.295-309.
- Litvak, Isaiah A.-Maule, Christopher J., "Comparative Technical Entrepreneurship: Some Perspectives", *Journal of International Business Studies*", Vol:7, No.1, 1976, pp.31-38.
- Livingstone, Sonia M. – Lunt, Peter K., "Predicting Personal Debt Repayment: Psychological, Social And Economic Determinants", *Journal of Economic Psychology*, 13,1992, 111-134.

- Loasby, Brian J. ,“The Entrepreneur in Economic Theory”, *Scottish Journal of Political Economy*, Vol.29, No.1, pp.235-45.
- Loomes, Graham-Sugden, Robert ,“Regret Theory:An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty,” *The Economic Journal*, Vol.92, No.368, 1982, pp.805-824.
- Lopes, Lola L., “Psychology and Economics: Perspectives on Risk, Cooperation, and the Marketplace”, *Annual Review of Psychol*, 45, 1994, pp.197– 227.
- Lunt, Peter K.- Livingstone, Sonia M. , “Psychological, Social and Economic Determinants of Saving: Comparing Recurrent and Total Savings”, *Journal of Economic Psychology*, Vol.12, 1991, pp.621-641.
- MacCrimmon, Kenneth R. - Wehrung, Donald A. , *Taking Risks: The Management of Uncertainty*, New York:The Free Press, 1986.
- Machina, Mark J., “Expected Utility” Analysis without the Independence Axiom”, *Econometrica*, Vol:50, 1982, PP.277-323.
- MacMillan, Ian C., “To Really Learn About Entrepreneurship, Let’s Study Habitual Entrepreneurs”, *Journal of Business Venturing*, 1(3), 1986, 241-243.
- Maital, Sharone L.- Maital, Shlomo, “Time Preference, Delay of Gratification and the Intergenerational Transmission of Economic Inequality: A Behavioral Theory of Income Distribution”, *Essays in Labor Market Analysis, in Memory of Yochanan Peter Comay*, Eds. O.Ashenfelter-W.Oates, New York: John Wiley, 1977.
- Maital, Shlomo-Benjamini, Yael “Inflation as Prisoner’s Dilemma”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 2, 1980, 459-481.
- Maital, Shlomo-Maital, Sharone L., *Economics and Psychology*, Aldershot, UK: Edwar Elgar Pub.Lim., 1993.
- Maital, Shlomo, *Minds, Markets and Money*, New York: Basic Books, 1982.
- Malagodi, E.F. – Webbe, Frank M.- Waddell, Thomas R., “Second-Order Schedules of Token Reinforcement: Effects of Varying the Schedule of Food Presentation”, *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, Vol. 24,No.2,1975,173-181.
- Malm, Lynda, “*The Eclipse of Meaning in Cognitive Psychology*”, *Journal of Hümanistic Psychology*, Vol.33, No.1, 1993, pp.67-87.
- Mandeville, Bernard, “The Fable of the Bees: or, Private Vices, Pubic Benefits, Ed:E.J.Hundert, <http://books.google.com.tr/books>,19.10.2007.
- March, James G.- Sevón, Guje, “Behavioral Perspectives on Theories of the Firm”, *Handbook of Economic Psychology*, eds. W.Fred van Raaij-Gery M.van Veldhoven-Karl-Erik Wärneryd, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1988.
- March, James G., “Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice”, *Bell Journal of Economics*, 9, 1978, pp.587-608.

- March, James G., "The Business Firm as a Political Coalition", *Journal of Politics*, 24, 1962, pp.662-678.
- Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, 8th ed., Macmillan, London, 1962.
- Martineau, Pierre, *Motivation in Advertising*, New York:McGraw-Hill, 1957.
- Mary Douglas - Aaron Wildavsky, *Risk and Culture*, Berkeley, CA: University of California Press, 1983.
- Maslow, Abraham H., *Motivation and Personality*, New York: Harper and Row, 1954.
- Mason, Andrew, "Saving, Economic Growth, and Demographic Change", *Population and Development Review*, Vol.14, No.1, 1988, pp. 113-144.
- Matell, Michael S.- Jacoby, Jacob, 'Is There an Optimal Number of Alternatives for Likert Scale Items? Study I: Reliability and Validity', *Educational and Psychological Measurement*, Vol.31, No.3, 1971, pp.657-74.
- Matthew Rabin, "Psychology and economics", *Journal of Economic Literature* , 36 (1), 1998 , pp. 11-46.
- McCarthy, Breda, "The Cult of Risk Taking and Social Learning: A Study of Irish Entrepreneurs", *Management Decision*, 38/8, 2000, 563- 574, s.564
- McClane, William E., "The Interaction of Leader and Member Characteristics in the Leader-Member Exchange (Lmx) Model of Leadership", *Small Group Research*, Vol. 22, No.3, 1991, pp.283-300.
- McClelland, David C., *The Achieving Society*, Princeton, N.J.:Van Nostrand, 1961.
- McClelland, David- Winter, David , *Motivating Economic Achievement*, New York: The Free Pres, 1969.
- McClelland, David, "Need Achievement and Entrepreneurship: A Longitudinal Study", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.1, No.1965, 389-392.
- McCombs, Maxwell E.-Shaw, Donald L.,"The Agenda-Setting Function of Mass Media", *Public Opinion Quarterly*, Vol. 36, pp.176-187.
- McCrae, Robert R.- Costa, Paul T., "Validation of the Five Factor Model Across Instruments and Observers", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.52, 1987, 81-90.
- McGrath, Rita G.-MacMillan, Ian C.-Scheinberg, Sari, "Elitists, Risk-Takers, and Rugged Individualists? An Exploratory Analysis of Cultural Dfferences between Entrepreneurs and Non-entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 7, 1992, pp.115-135.
- McGuire, Joseph W., *Theories of Business Behavior*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1964.
- Medcof, John W., "The Need for Dominance Scale of the Manifest Needs. Questionnaire: Its Reliability and Validity., *Applied Psychology: An International Review*, Vol.39, No.3, 1990, pp.307-322.

- Mehra, Rajnish -Prescot, Edward C., “The equity risk premium: A solution ? ” *Journal of Monetary Economics*, 22(1),1988, 133-136.
- Meier, Robert - Masters, Robert, “Sex Differences and Risk-Taking Propensity of Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, Vol.26, No.1., 1988, pp.31-35.
- Menger, Carl, *Principles of Economics*, (İngilizceye çeviren J.Dlingwall, B.F.Hoselitz), Glencoe, IL: The Free Pres, 1950.
- Mescon, Timothy S.- Montanari, John R., “The Personalities of Independent and Franchise Entrepreneurs: An Empirical Analysis of Concept”, *Journal of Enterprise Management*, Vol. 3, No. 2, 1981, pp. 149-59.
- Meyer, Willi, “The research Programme of Economics and the Relevance of Psychology”, *British Journal of Social Psychology*, 1982, 21, pp.81-91
- Miller, Danny- Droge, Cornelia, “Psychological and Traditional Determinants of Structure”, *Administrative Science Quarterly*, Vol.3, No.4, 1986, pp.539-560.
- Miller, Danny- Kets De Vries, Manfred F.R.- Toulouse, Jean-Marie, “Top Executive Locus of Control and Its Relationship to Strategy-Making, Structure, and Environmental, *The Academy of Management Journal*, Vol.25, No.2, 1982, pp.237-253.
- Miron, David- McClelland, David C., “The Impact of Achievement Motivation Training on Small Business”, *California Management Review*, 21: 4, 1979, pp. 13-28.
- Mises, Ludwig Von *Human Action*, 3rd Ed., Chicago:Henry Regnery Co, 1966. (<http://www.mises.org/humanaction/pdf/humanaction.pdf>) 12.01.2008
- Mitchell, Terence R.,- Larson, James R., *People in Organizations*, New Yoek:McGraw-Hill,1987.
- Mitchell, Wesley C., “Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 29, No. 1. (November), 1914 s. 1-47.
- Mitton, Daryl G., “The Complete Entrepreneur”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol.13, 1989, pp.9-19.
- Modigliani, Franco, “The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.2, No.2,1988, 15-40.
- Montagno, Ray-V.- Kuratko, Donald F.,Scarcella, Joseph H, “Perception of Entrepreneurial Success Characteristics”, *American Journal of Small Business*. Winter, 1986, pp.25-32.
- Morell, S.- Taylor, R.- Quine, S.- Kerr, C.- Western, J., “A Coherent Study of Unemployment as a Cause of Psychological Disturbnce in Australian Youth, *Social Science and Medicine*, Vol.38, 1994, pp.1553-1564.
- Morgan, Gareth , *Riding the Waves of Change*, San Francisco: Jossey-Bass,1989.
- Mueller, Stephen L. - Thomas, Anisya S., “Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Sudy of Locus of Control and Innovativeness”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 6, No.1,2000, 51–75, S.56

- Mullins, John W.-Forlani, David , "Differences in Perceptions and Behavior: A Comparative Study of New Venture Decisions of Managers and Entrepreneurs", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, USA, Babson University, 1995.
- Murial, James- Dorothy, Jongeward , *Born to Win: Transactional Analysis with Gestalt Experiments*, Reading, MA: Addison-Wesley,1971.
- Murphy, Gardner, *Personality: A Biosocial Approach to Origins and Structure*, New York:Harper,1947.
- Murray, Henry A., *Exploration in Personality*, New York: Oxford University Pres, 1938.
- Nancy M. Carter-Allen, Kathleen R., "Size Determinants of Women-Owned Businesses: Choice or Barriers to Resources?", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 9 No.3, 1997, pp.211-20.
- Nelson, Robert E., "Entrepreneurship Education in Developing Countries", *Asian Survey*, Vol. 17, No. 9, Sep.1977, pp. 880-885.
- Nicholls, John G., "Achievement Motivation: Conceptions of aǵabeylity, Subjective Experience, Task Choice, and Performance", *Psychological Review*, 91, 1984, pp.328-346.
- Nord, Walter R. - Peter, J. Paul, "A Behavior Modification Perspective on Marketing, *Journal of Marketing*,44, 1980, 36-47.
- Nutt, Paul C., "Models for Decision Making in Organizations and Some Contextual Variables which Stipulate Optimal Use", *Academy of Management Review*, Vol. 1, 1976, pp.84-98.
- Olander, Folke- Seipel, Carl- Magnus, *Psychological Approaches to the Study of Saving*, Urbana Champaign, IL:University of Illinois, 1970.
- Özdamar, Kazım, *Paket Programları İle İstatistiksel Veri Analizi-1*, 5.Baskı, Eskişehir:Kaan Kitabevi,2004.
- Padget, John F. , "Managing Garbage Can Hierarchies", *Administrative Science Quarterly*, 25, 1980, pp.583-604.
- Padgett, John F., "Bounded Rationality in Budgetary Research", *American Political Science, Science Review*, 74, 1980, pp.354-372
- Palich, Leslie E. - Bagby, D. Ray, "Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom", *Journal of Business Venturing*, Vol.10, No.6, 1995 pp. 425- 438.
- Palmer, Michael, "The Application of Psychological Testing to Entrepreneurial Potential", *California Management Review*, Vol.13, No.3, 1971, pp.32-38.
- Pandey, Janak- Tewary, N.B., "Locus of Control and Achievement Values of Entrepreneurs", *Journal of Occupational Psychology*, 52, 1979,107–111.
- Partson, John L., "The World of the Entrepreneur-A New Perspective, *Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today*, Vol.11,No. 6, 1999, pp. 209-224.

- Paulhus, Delroy, "Sphere-Specific Measures of Perceived Control", *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1983, 1253-1265.
- Pavlov, Ivan Petrovich, "The Scientific Investigation of the Psychical Faculties or Processes in the Higher Animals", *Science*, 24, 1906, pp. 613-619.
- Payne, John W.- Laughhun, Dan J. - Crum, Roy, "Translation of Gambles and Aspiration Level Effects in Risky Choice Behavior", *Management Science*, 26, 1980, 1039-1060.
- Payne, John W., "Task Complexity and Contingent Processing in Decision Making: An Information Search and Protocol Analysis", *Organizational Behavior and Human Performance*, 16, 1976, pp.366-387.
- Pepermans, Rolan, "The Meaning of Consumption", *Journal of Economic Psychology*, Vol.5, No.3, 1984, pp.281-306.
- Peterson, Richard A., "Entrepreneurship and Organization", *Handbook of Organizational Design, Vol:1*, Eds. P.C.Nystrom,-W.H.Starbuck, Oxford, UK:Oxford University Pres, pp.65-83.
- Pfeffer, Jeffrey- Salancik, Gerald R., "Organizational Decision-Making as a Political Process: The Case of a University Budget", *Administrative Science Quarterly*, 19, 1974, pp.135-151.
- Pfeffer, Jeffrey, "Management as Symbolic Action: The Creation and Maintenance of Organizational Paradigms", *Research in Organizational Behavior*, Vol.3, 1981, pp.1-52
- Phelps, Edmund S., "Phillips Curves, Expectations of Inflation, and Optimal Unemployment Over Time", *Economica*, 34, 1967, 254–281.
- Pieters, Rik G.M, "Attitude-Behavior Relationship", *Handbook of Economic Psychology*, Eds. W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven- K.E.Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988, ss.144-206.
- Pinchot, Gifford, *Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur*, New York: Harper & Row Publishers,1985.
- Platt, Stephen, "Unemployment and Suicidal Behavior: A Review of the Literature", *Social Science and Medicine*, 19, 1984, 93-115.
- Poiesz, Theo B.C., "The Image Concept: Its Place in Consumer Psychology", *Journal of Economic Psychology*, 1989,10, 457-472.
- Porter, Lyman W.- Lawler, Edward E., *Managerial Attitudes and Performance*, Illinois:R.D.Irwin, 1968.
- Rabin, Matthew "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol.36, No.1, 1998, pp.11-46.
- Rachlin, Howard-Battalio, Ray- Kagel, John-Gren, Leonard, "Maximization Theory in Behavioral Psychology", *The Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 4, No.3. pp.371-388.

- Raju, Puthankurissi S., "Theories of Exploratory Behavior: Review and Consumer Research Implications", *Research in Marketing Vol:4*, Ed. J.N.Sheth, Greenwich, CT:JAI Press, pp.223-249.
- Rana Özen Kutanis, Ayşegül Hancı "Kadın Girişimcilerin Kişisel Özgürlük Algılamaları", <http://iibf.ogu.edu.tr/kongre/bildiriler/11-02.pdf>
- Reder, Melvin W., *Studies in the Theory of Welfare Economics*, New York: Columbia University Press, 1947.
- Richard M Steers, Daniel N. Braunstein, "A Behaviorally-Based Measure of Manifest Needs in Work Settings.", *Journal of Vocational Behavior*, 9, 1976, 251-266.
- Robbins, Lionel, "The Nature of Economic Generalization", 2.ed. *Philosophy and Economic Theory*, Eds.F.Hahn-M.Hollis, Oxford:Oxford University Press, 1979, pp.36-46.
- Robbins, Stephen P., *Organizational Behavior*, 8 th edition, New Jersey:Prentice-Hall International, Inc, 1998.
- Roberts, Edward Baer- Wainer, Herbert A. , "Some Characteristics of Technical Entrepreneurs. Research Program on Mnagement of Science and Technology", *Working Paper*, No:195-66, Cambridge, MA:Massachusetts Institute of Technology, 1966.
- Robertson, Thomas S.- Myers, James H., "Personality Correlates of Opinion Leadership and Innovative Buying Behavior", *Journal of Marketing Research*, 6, 1969 ss.164-168;
- Robertson, Thomas S., "Low-Commitment Consumer Behavior, *Journal of Advertising Research*, 16, 1976, pp.19-24.
- Roger Frantz, "The Behavioral Economics of George Akerloff and Harvey Leibenstein", *The Journal of Socio Economics* 33, 2004, pp. 29-44.
- Rogers, Carl, *On Becoming a Person*, Boston:Houghton Mifflin, 1961.
- Rogers, Everett M.- Larsen, Judith K., *Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture*, New York: Basic Boks, 1984.
- Rogof, Edward G.- Lee, Myung Soo-Suh-Dong, Churl "Who Done It? Attributions by Entrepreneurs and Expert of The Factors that Cause and Inpede Small Business Success", *Journal of Small Business Management*, Vol.42, No.4, 2004, pp.364-376.
- Ronen, Joshua, "Some Insights into the Entrepreneurial Process", *Entrepreneurship*, Ed. J.Ronen, Lexington, MA:Lexington Books, 1983, pp.137-173.
- Ronstadt, Robert, "The Educated Entrepreneurs: A New Era of Entrepreneurial Education is Beginning", *American Journal of Small Business*, Vol.9, No.4, 1985, pp.7-20.
- Ronstadt, Robert, *Etrepreneurship: Text, Cases and Notes*, Dover, MA:Lord, 1984.
- Rosener, Judy B. "Ways women lead", *Harvard Business Review*, Vol. 68, 1990, pp. 119-25.
- Rotter, Julian B., "Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement", *Psychology Monographs*, 80(1), 1966, pp. 1-28.

- Rotter, Naomi G.- O'Connell, Agnes N., "The Relationships Among Sex-Role Orientation, Cognitive Complexity and Tolerance for Ambiguity", *Sex Roles*, Vol.8, 1982, pp.1209-1220 .
- Sagie, Abraham- Elizur, Dov, "Achievement Motive and Entrepreneurial Orientation: A Structural Analysis", *Journal of Organizational Behavior*, Vol.20, No.3, 1999, 375-387.
- Samuelson, Paul A.- Nordhaus, William D, *Economics*, 14th ed., New York: McGraw-Hill, 1992.
- Sanchez-Robles, Blanca, "The Relationship between Economics and Psychology in Robbins", *International Journal of Social Economics*, Vol.21, No.8, 1994, pp.3-13.
- Sandberg, William R., *New venture Performance: The Role of Strategy and Industry Structure*, Lexington,MA: D.C. Health and CO.,1986.
- Say, Jean-Baptiste, *A Treatise on Political Economy*, (Amerikan Baskısı), 3th ed., Philadelphia: John Grigg, 1827.
- Schanigner, Charles M - Sciglimpaglia, D. Donald., "The Influence of Cognitive Personality Traits and Demographics on Consumer Information Acquisition", *Journal of Consumer Research*, 8, 1981, 208-216.
- Schelling, Thomas C., "Self-Comand in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice", *American Economic Review*, 74 (2), May 1984, 1-11.
- Schere, Jeane, "Tolerance of Ambiguity as a Discriminating Variable between Entrepreneurs and Managers", *Proceedings of the National Academy of Management*, New York, 1982, pp. 404-408.
- Schmölders, Gunter, "Fiscal Psychology: A New Branch of Public Finance", *National Tax Journal*, 12, 1959, pp.340-345.
- Schoonhoven, Claudia Bird – Eisenhardt, Kathleen M. - Lyman, Katherine "Speeding Products to Market: Waiting Time to First Product Introduction in New Firms", *Administrative Science Quarterly*, 35, 1990, 177–207
- Schultz, Theodore W., "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, 1961, 51, pp.1-17, s.7
- Schultz, Theodore W., "Investment in Entrepreneurial ability", *Scandinavian Journal of Economics*, 82 (4), ss. 437-448.
- Schumpeter, Joseph A., *Business Cycles*, New York:McGraw-Hill, 1939.
- Schumpeter, Joseph A., *History of Economic Analysis*, London:George Allen and Unwin Ltd,1954.
- Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, 2nd Ed. (Translated by Redvers Opie), London: Oxford University Pres, 1978.
- Schwartz, Eleanor, "Entrepreneurship: A New Female Frontier", *Journal of Contemporary Business*, Vol.5, No.1, 1976, 47-76.

- Schweitzer, Stuart O.- Smith, Ralph.E., “The Persistence of Discouraged Worker Effect”, *Industrial and Labor Relations Review*, 13, 1974, 249-60.
- Scitovsky, Tibor, *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, New York:Oxford University Press, 1976.
- Seligman, Martin E.P., *Helplessness: On Depression, Development and Death*, San Francisco:W.H.Freeman, 1975.
- Sen, Amartya, “Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”, *Philosophy and Public Affairs*, Vol.6, No.4, 1977, pp.317-343.
- Serpil Döm, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği, <http://myo.mersin.edu.tr/UZAK/TP/haberlesme/hab268/bolum1.pdf> 18.02.2007
- Sevón, G., “Subjective Probabilities and Values of Socio-Economic Events at Different Degrees of Uncertainty”, *Scandinavian Journal of Psychology*, 18, 1984, pp.127-129
- Sexton, Donald L. - Bowman-Upton, Nancy, “Female and Male Entrepreneurs: Psychological Characteristics and Their Role in Gender Related Discrimination”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 5, No. 1, 1990, pp. 29-36.
- Sexton, Donald L.-Bowman, Nancy B., “Validation of a Personality Index: Comparative Psychological Characteristics Analysis of Female Entrepreneurs, Managers, Entrepreneurship Students and Business Students”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, pp. 513–528, 1986.
- Sexton, Donald L.-Bowman, Nancy, “The Entrepreneur: A Capable Executive and More”, *Journal of Business Venturing*, Vol.5, 1990, pp.15-28.
- Shackle, George L. *Uncertainty in Economics*, Cambridge, UK:Cambridge University Pres, 1955;
- Shafir, Eldar- Diamond, Peter - Tversky, Amos, “Money Illusion”, *Advances in Behavioral Economics*, Eds. Colin F.Camerer, George Loewenstein and Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Pres, 2004, pp.483-509.
- Shams, Manfusa - Jackson, Paul R., “The Impact of Unemployment on the Psychological Well-being of British Asians”, *Psychhological Medicine*, 24 (2), 1994 May, 347-55.
- Shane, Scott A. – Kolvereid, Lars- Westhead, Paul, “An Exploratory Examination of the Reasons Leading to New Firm Formation across Country and Gender” *Journal of Business Venturing*, Vol.6, No.6, 1991, pp. 431–446.
- Shane, Scott- Locke, Edwin A., Christopher J. Collins, “Entrepreneurial Motivation”, *Human Resource Management Review*, 13, 2003, 257–279.
- Shane, Scott- Venkataraman, Sankaran , “The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research,” *Academy of Management Review*, 25, 2000, 217–226.
- Shane, Scott, “Technology Opportunities and New Firm Creation, *Management Science*, 47, 9, 2001, 1173–1181.

- Shapiro, Albert – Sokol, Lisa, “Some Social Dimensions of Entrepreneurship”, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Eds. C. Kent-D. Sexton-K.Vesper, , Englewood Cliffs, NJ:Prentice-Hall, 1982, pp.72-90.
- Shapiro, Albert “The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur”, *Psychology Today* ,Vol. 9, No.6, 1975, pp.83-88.
- Shapiro, Albert, “Some Social Dimensions of Entrepreneurship”, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Ed. C. Kent-D. Sexton- K.Vesper, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ., 1982.
- Shapiro, Harold T. “The Index of Consumer Sentiment and Economic Forecasting: A Reappraisal, *Human Behavior in Economic Affairs*, Eds. B.Strumpel, J.N.Morgan, E.Zahn, , Amsterdam: Elsevier, 1972, pp.37-56.
- Sharon, Nelton,"Incubators for Baby Businesses." *Nation's Business*. 72(11), 1984, 40-42
- Sharone L.Maital- Shlomo Maital, “Psychology and Economics”, Ed:March L.Bornstein, *Marc Crosscurrents in Contemporary Psychology*, Vol 2:Psychology and Its Allied Disciplines, Hillsdale, NJ:Lawrence Erlbaum, 55-87, s.76
- Shefrin, Hersh M. - Thaler, Richard H. , “The Behavioral Life-Cycle Hypothesis”, *Economic Enquiry*, 66, 1988, 609-643.
- Shefrin, Hersh M.- Thaler, Richard H., “Mental Accounting, Saving, and Self-Control”, *Advances in Behavioral Economics* , Eds. Colin F.Camerer, George Loewenstein-Matthew Rabin, Princeton, New Jersey: Princeton University Pres,2004, pp.395-428.
- Simon, Herbert A. “A Behavioral Model of Rational Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, 69,1955, pp.99-118, s.102
- Simon, Herbert A., “On the Behavioral and Rational Foundations of Economic Dynamics, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 5, 1984, pp.35-56.
- Simon, Herbert A., “Preface”, *Handbook of Behavioral Economics Vol.A*, Eds.B.Gilad, S.Kaish, , Greenwich, CT: JAI Pres,1986.
- Simon, Herbert A., “Rational Decision Making in Business Organizations”, *American Economic Review*, 69, 1979, 493-514
- Simon, Herbert A., “Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, *American Economic Review*, 49, 1959, pp.253-283.
- Simon, Herbert A., *Reason in Human Affairs*, Stanford: Stanford University Press,1983.
- Smith, Adam , *The Wealth of Nations*, New York: Rndom House, 1937.
- So, Stella- Smith, Malcolm, “The Impact of Presentation Format and Individual differences on the Communication of Information for Management Decision Making”, *Manegerial Auditing Journal*, 18, 1, 2003, 59-67.
- Sobal, J. - DeForge, B.R.,“Reliability of Budner’s Intolerance of Ambiguity Scale in Medical Students”, *Psychological Reports*, 71, 1992, 15-18.

- Sonuga-Barke, Edmund J. S. - Webley, Paul, *Children's Saving*, Hove: Erlbaum, 1993.
- Stanworth, John-Curran, James, "Growth And The Small Firm-An Alternative View", *Journal of Management Studies*, 13 (2) , 1976, 95–110.
- Star, Jennifer A.- Bygrave, QWilliam D., "The Assets and Liabilities of Prior Start-up Experience: An Exploratory Study of Multiple Venture Entrepreneurs", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Eds. N.Churchill-W.Bygrave-J.Covin-J. Sexton-D.Slevin-D.Vesper-K.W.Wetzel,Babson College, Wellesley, MA, 1988, pp.213-27.
- Starmer, Chris, "Experimental Economics: Hard Science or Wasteful Tinkering ?", *Economic Journal*, Vol.109, No.453, 1999., pp. F5-F15.
- Steele, G.R., "Understanding Economic Man: Psychology, Rationality, and Values", *The American Journal of Economics and Sociology*, Vol.63, No.5, 2004, pp.1021-1055.
- Stevenson, Howard H.- Jarillo, J.Carlos, "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", *Strategic Management Journal*, Vol: He Incredible Shrinking Field: Attaching Structure to the Field of General Management, Special Issue: Corporate Entrepreneurship , Summer 1990, 17-27.
- Stevenson, Howard H. - Gumpert, David E., "The Heart of Entrepreneurship", *Harvard Business Review*, Vol.7, No.1, 1982, pp. 85-94.
- Stewart Jr., Wayne H.- Carland, Joann C. - Carland, James W. - Watson, Warren E., "Entrepreneurial Goal Orientations: A Comparative Exploration Of U.S. and Russian Entrepreneurs", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol.II,Babson College, 1999
- Stewart Jr., Wayne H.-Roth, Philip L., "A Meta-Analysis of Achievement Motivation Differences between Entrepreneurs and Managers", *Journal of Small Business Management*, 45(4), 2007, pp. 401–421.
- Stewart, Jr., Wayne H.- Watson, Warren E. - Carland, Joann C. – Carland, James W., "A Proclivity for Entrepreneurship:A Comparison Of Entrepreneurs, Small Business Owners, And Corporate Managers", *Journal of Business Venturing*, 14(20), 1999, s.204, 189–214.
- Stewart, Wayne H. - Roth, Philip L., "Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta-Analytic Review", *Journal of Applied Psychology*, 2001, Vol: 86, No:1, pp. 145-153.
- Stigler, George J. - Becker, Gary S., "De Gustibus non est Disputandum", *American Economic Review*, Vol.67, 1977, pp.76-90.
- Strümpel, Burkhard, "Economic Well-being as An Object of Social Measurement", *Subjective Elements of Well-being: Papers Presented at A Seminar of The Organisation for Economic Co-operation and Development*, Ed., Burkhard Strümpel, Paris, OECD, 1972, ss.75-112.
- Strümpel, Burkhard, "The contribution of Survey Research to Public Finance", *Analysis in Public Finance*, Ed., Alan T. Peacock , Quantitative New York: Praeger,1969, pp.3-22.

- Swieringa, Robert J.- Waterhouse, John H. , “Organizational Views of Transfer Pricing”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol.7, 1982, pp.149-155.
- Şimşek, M.Şerif Tahir Akgemci, Adnan Çelik, Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış, 3. Baskı, Adım Matbaacılık ve Ofset, Konya, 2003.
- Taylor, C., “Do you Have What It Takes ? ”, *Business and Economic Review*, 1985, pp.31-35.
- Thaler, Richard H., *The Winner’s Course. Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, New York: The Free Pres, 1992.
- Theodossiou, Ioannis, “The Effects of Low Pay and Unemployment on Psychological Well Being: A Logistic Regression Approach”, *Journal of Health Economics*, Vol.17, 1998, pp.85-104.
- Thomas, Anisya S. - Mueller, Stephen L., “A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture”, *Journal of International Business Studies*, Vol.31, No.2, 2000, pp. 287-301.
- Thurstone, Louis L. “The Indifference Function”, *Journal of Social Psychology*, Vol.2, 1931, pp.139-167.
- Timmons, Jeffrey A., *Entrepreneurial Mind*, Andover, MA: Brick House Publishing, 1989.
- Tobin, James, “Wealth, Liquidity, and the Propensity to Consume”, *Human Behavior in Economic Affairs*, Eds.B.Strümpel, J.N.Morgan, and E.Zahn, Amsterdam: Elsevier, 1972, pp.37-56.
- Tokunga, Howard, “The Use and Abuse of Consumer Credit: Application of Psychological Theory and Research”, *Journal of Economic Psychology*, 14, 1993, 285-316.
- Tomer, John F., “Rational Organizational Decision Making in the Human Firm: A Socio-Economic Model, *Journal of Socio-Economics*, 21(2), 1992, , 85-107.
- Tucker, William T., *Foundations for a Theory of Consumer Behavior*, New York: Rinehart and Winston, 1967.
- Tuunanen, Mika-Hyrsky, Kimmo, “Innovation preferences among Finnish and U.S. entrepreneurs,” *Academy of Entrepreneurship Journal*, Vol. 3, No.1, 1997, 1–11.
- Tversky, Amos- Kahneman, Daniel, “Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty”, *Journal of Risk and Uncertainty* , 54 , 1992.
- Tversky, Amos- Kahneman, Daniel, “Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases”, *Science*, Vol.185,1974,1124-1131 .
- Tversky, Amos-Wakker, Peter, “Risk attitudes and Decision Weights”, *Econometrica*, 63, 1995,1255-1280.
- Twedt, Dik Warren- Dawson , Lyndon E. – Wales, Hugh G.- Bunner, Gary N., *Personality Research in Marketing: A Bibliography*, Chicago, IL: American Marketing Association, 1977.
- Tversky, Amos “Intransivity of Preferences”, *Psychological Review*, 1969, 76, pp.31-48.
- Ungson, Gerardo Rivera - Braunstein, Daniel N.- Hall, Phillip D., “Managerial Information Processing: A Research Review, *Administrative Science Quarterly*, 26, 1981, pp.116-134.

- Utsch, Andreas - Rauch, Andreas “Innovativeness and Initiative as Mediators between Achievement Orientation and Venture Performance, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Vol. 9, No.1, March 2000, pp.45-62.
- Van der Kuip, Isobel- Verheul, Ingrid, “Early Development of Entrepreneurial Qualities: the Role of Initial Education, www.eim.nl/smes-and-entrepreneurship, 2003, s.6, 25.09.2007
- Van Prag, C.Mirjam - Van Ophem, Hans “Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur”, *Kyklos*, Vol.48, 1995, pp.513-540.
- Van Raaij, W.Fred, “Economic Psychology”, *Journal of Economic Psychology*, 1, 1980, ss.1-24.
- Van Raaij, “Micro and Macro Economic Psychology”, *Journal of Economic Psychology*, 10(4), 473-93.
- Van Raaij, W.Fred , “History of Economic Psychology”, Eds.Peter E.Earl, Simon Kemp, The Elger Companion to Consumer Research and Economic Psychology, USA: Edwar Elgar Publishing Inc., 1999, pp.289-294.
- Van Raaij, W.Fred, “Economic Psychology Between Psychology and Economics: An Introduction”, *Applied Psychology:An International Rewiew*, 1999, 48 (3), 264 (263-272).
- Van Veldhoven, Gary M., “Dynamic Aspects of Economic Behavior: Some Determinants”, *Handbook of Economic Psychology*, Ed., W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven-K.E.Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers,1989.
- Van Veldhoven, Gery M., “Introduction to Part I”, *Handbook of Economic Psychology* , Eds. W.F.Van Raaij, G.M.Van Veldhoven, K.E.Wärneryd, , Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988.
- Van Veldhoven, Gery M., “Dynamic Aspects of Economic Behavior: Some Determinants”, *Handbook of Economic Psychology*, Eds.W.F.Van Raaij, G.M.Van Veldhoven, K.E.Wärneryd, , Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988.
- Venkatesan, M., “Cognitive Consistency and Novelty Seeking, Eds. Ward, Scott- Robertson, Thomas S.- *Consumer Behavior:Theoretical Sources*, Englewood Cliffs, NJ:Prentice-Hall, 1973, pp.354-384.
- Verhallen, Theo M.M.- Pieters, Rik G.M., “Attitude Theory and Behavioral Costs”, *Journal of Economic Psychology*, 5,1984, ss.223-249.
- Vesper, Karl H., *Entrepreneurship Education*, Los Angeles, CA: Entrepreneurial Studies Center, 1993.
- Von Grumbkov, Jasper, - Wärneryd, Karl Erik, “Does the Tax System Ruin the Motivation to Seek Advancement ?”, *Journal of Economic Psychology*, 7, 1986, pp.221-243.
- Wärneryd, Karl-Erik, “Economic Psychology as a Field of Study”, *Handbook of Economic Psychology*, Eds.W.F.Van Raaij-G.M.Van Veldhoven-K.E.Wärneryd, Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1988.

- Wärneryd, Karl-Erik, "Psychology + Economics = Economic Psychology ?", *Essays on Economic Psychology*, Eds. Hermann Brandstätter-Werner Güth, Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 1994, ss.31-53.
- Wärneryd, Karl-Erik, "The Life and Work of George Katona", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 2, No.1, 1982, pp.1-31.
- Wärneryd, Karl-Erik, "The Psychology of Innovation Entrepreneurship", *Handbook of Economic Psychology*, Eds.W.F.Van Raaij-G.M. Van Veldhoven-K.E. Wärneryd, Dordrecht, Netherlands:Kluwer Academic Publishers, 1988.
- Wärneryd, Karl-Erik, *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*, Cheltenham, UK:Edward Elgar,1999.
- Warr, Peter, "Work, Jobs and Unemployment", *Bulletin of the British Psychological Society*, Vol.36, 1983, pp.305-311.
- Watson, John B., *Behaviorism*, New York:Norton, 1925.
- Watson, John, 'Comparing the Performance of Male and Female Controlled Businesses: Relating Outputs to Inputs', *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.26, No.3, 2002.
- Watson, John-Rick Newby, "Biological Sex, Stereotypical Sex-Roles, and SME Owner Characteristics", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 11, No. 2, 2005, pp. 129-143.
- Wayne Long, "The Meaning of Entrepreneurship", *American Journal of Small Business*, Vol:8, No:2, pp.47-59.
- Weber, E. U., Blais, A.-R., Betz, E., "A Domain-Specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors", *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 2002, 263–290.
- Weber, Elke U., "Perception Matters: Psychophysics for Economists", *The Psychology of Economic Decision Volume II: Reasons and Choices*, Eds.Isabelle Brocas-Juan D.Carrillo, New York: Oxford University Pres, 2004,pp.163-176.
- Webley, Paul- Burgoyne, Carole B.-Lea, Stephen E.G- Young, Brian M., *The Economic Psychology of Everyday Life*, UK:Psychology Press, 2000.
- Webley, Paul -Lewine, Mark-Lewis, Alan, "A Study in Economic Psychology. Children's Saving in a Play Economy", *Human Relations*, Vol.44, No.2, 1991, pp.127-46.
- Weiner, Bernard , *Achievement Motivation and Attribution Theory*, Morristown, NJ:General Learning Pres, 1974.
- Weiner, Bernard, "An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion", *Psychological Review*, Vol. 92, 1985, pp.548-573.
- Weiner, Bernard, *Theories of Motivation-From Mechanism to Cognition*, Chicago, IL:Rand McNally,1972.

- Weisskopf, Walter A., *The Psychology of Economics*, Chicago, IL:University of Chicago Press, 1955;
- Wells, William D.- Prensky, David, *Consumer Behavior*, New York: Wiley, 1996.
- Welsch, Harold -Young, Earl, "Male and Female Entrepreneurial Characteristics and Behaviours: A profile of Similarities and Differences", *International Small Business Journal*, Vol.2, No.4,1984 pp.11-20.
- Wilke, Andreas – Hutchinson, John M. C.- Todd, Peter M. - Kruger, Daniel J., "Is Risk Taking Used as a Cue in Mate Choice?", *Evolutionary Psychology*, Vol.4, 2006, 367-393.
- Willi Meyer, "The research Programme of Economics and the Relevance of Psychology", *British Journal of Social Psychology*, 1982, 21, pp.81-91
- Williams, Edward E.- Findlay, M.Champan, "A Reconsideration of the Rationality Postulate: 'Right Hemisphere Thinking' in Economics", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol.40, No.1,1981, pp.17-36.
- Winkler, Robin C., "The Relevance of Economic Theory and Technology to token reinforcement Systems", *Behavior, Research and Therapy*, Vol.9, 1971, pp.81-88.
- Winkler, Robin- Winett, Richard A., "Behavioral Interventions in Resource Conservation, *American Psychologist*, Vol.37, No.4, 1982, pp.421-435.
- Winslow, Erik K.- Solomon, George T., "Further Development of a Descriptive Profile of Entrepreneurs", *Journal of Creative Behavior*, 23, 1989,149–161.
- Winston, Gordon C., "Addiction and Backsliding : A Theory of Compulsive Consumption", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.1, No.4, 1980, pp.295-324.
- Wolf, Charles - Pohlman, Larry, "The Recovery of Risk Preferences from Actual Choices, *Econometrica*, 51, 1983, pp.843-858.
- Yang Bijou-David, Lester, "New Directions for Economics", *The Journal of Socio-Economics*, Vol:24, No:3, pp.433-446, s.435.
- Yılmaz, Ferudun, *Heterodoks İktisat Okulları İçinde Kurumsalcıların Yeri.Yöntembilimsel Bir Tahlil*, Basılmamış Doktora Tezi, Bursa, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2000.
- Yoder, Diane E., "A Contingency Framework for Environmental Decision-Making: Linking Decisions, Problems, and Processes", *Review of Policy Research*, Vol.16, No. (3-4),1999, pp.11-35.
- Young, Angela M.- Brymer, Robert A., "The Role of Individual Differences in the Referent Selection Process," *The Journal of Behavioral and Applied Management* , Vol. 1, No.1, Winter/Spring 2000, 83-89.
- Zapalska, Alina M., "A Profile of Women Entrepreneurs and Enterprises in Poland", *Journal of Small Business Management*, Vol.35, No.4, 2001,76-82.

EKLER

EK:1: Anket Dosyası

Değerli Girişimci;

Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Emin ERTÜRK danışmanlığında doktora öğrenimini sürdüren Müslüm BASILGAN “İktisadi Psikoloji: Teori ve İhracatçı Müteşebbis Karar Profili Üzerinde Bir Uygulama” adlı doktora tezine yönelik bir araştırma yapmayı amaçlamaktadır. Bu araştırmanın amacı girişimcilerin kararlarını etkileyen kişilik profilini (risk alma, kontrol odağı, başarı güdüsü, belirsizliğe tolerans) ortaya çıkarmaktır.

Araştırmada kullanılan ölçekler sizlerin kişilik özelliklerinizi belirlemeye yönelik iki bölüm(A ve B bölümü) ölçekten oluşmuş ve bir bütün halinde sizlere sunulmuştur. Ölçeğin bütün bölümlerini tüm ciddiyetiniz ve içtenliğinizle dolduracağınıza inanmaktayız.

Araştırma ile kişisel değerlendirme değil, araştırmaya katılan tüm girişimcilerin ortak özelliklerinin belirlenmesi hedeflendiğinden, ölçeğe adınızı yazmayabilirsiniz. Fakat ölçek sonucunda ortaya çıkacak girişimci kişilik yapınızı ve buna uygun bilimsel bazı değerlendirmeleri sizlere ulaştırmamızı istiyorsanız iletişim adresinizi belirtebilirsiniz.

Bilimsel bir çalışmaya zaman ayırarak sağladığınız katkılar için teşekkür eder saygılar sunarız.

A BÖLÜMÜ

Aşağıdaki ifadelerin size ne derece uygun olduğunu aşağıda belirttiğimiz ölçek derecelerini kullanarak yandaki boşluğa belirtiniz(Örneğin; söz konusu ifadeye “4=katılıyorum” şeklinde bir derecelendirme yaptıysanız 4 rakamını puan kısmına yazınız). Lütfen sizin kendi davranışlarınızı tanımlayan kategoriye işaretleyiniz. Unutmayınız : Burada doğru ya da yanlış cevap yoktur. Lütfen bütün soruları samimiyetle cevaplandırınız.

Aşağıdaki ifadelerin sizin için geçerlilik derecesini şu ölçekleri kullanarak belirtin:

1= Kesinlikle Katılmıyorum

2= Katılmıyorum

3= Kararsızım

4= Katılıyorum

5= Kesinlikle Katılıyorum.

Puan	Sıra	İfadeler
	1.	Görevim son derece zor olduğu zamanlarda elimden gelenin en iyisini yaparım.
	2.	İşimde geçmiş performansımdan daha iyi olabilmek için daha çok çaba harcamaya çalışırım.
	3.	Olumsuz sonuçları olma ihtimali olsa dahi işimde ilerlemek için ölçülü riskler alırım.
	4.	İşimde herhangi bir ilave sorumluluk almaktan uzak dururum.
	5.	İş arkadaşlarımdan daha iyi performans göstermeye çalışırım.
	6.	Tasarruf etme ve dikkatli yatırım yapma zengin olmanın temel faktörleridir.
	7.	Zengin olup olmamam büyük ölçüde benim yeteneklerime bağlıdır.
	8.	Uzun vadede finansal olanaklarına çok iyi bir şekilde özen gösteren insanlar zengin olarak kalırlar.
	9.	Eğer fakir olursam bu genellikle benim kendi hatamdandır.
	10.	Ben genellikle kendi kişisel çıkarlarımı koruyabilirim
	11.	İstediğim şeyi elde ettiğim zaman bunun sebebi genellikle onun için oldukça çaba harcamamdır.

12.	Benim hayatım kendi kararlarımla belirlenir.
13.	İnsanların yoksul olması onların kendi tembelliklerinin bir sonucudur.
14.	Yoksulluğun ciddiyeti abartılmaktadır.
15.	İstedğim bir şeyi elde ettiğim zaman bunu genellikle şansa bağlarım.
16.	Batı dünyasında yoksulluk gibi şeyler gerçekten bulunmamaktadır.
17.	Politikacılar yoksulluğu engellemek için çok az şey yapabilirler.
18.	Kesin bir cevap ileri süremeyen bir uzman büyük olasılıkla çok fazla bir şey bilmiyordur.
19.	Yabancı bir ülkede belirli bir süre yaşamayı isterdim.
20.	Çözülemez bir problem gibi görünen şeyler gerçekten çok fazla değildir.
21.	Yaşamları planlı programlı olan insanlar büyük olasılıkla yaşamın zevkli yanlarının büyük bir kısmını kaçıırırlar.
22.	İyi bir iş neyin ve nasıl yapılması gerektiğinin açıkça belirtildiği iştir.
23.	Karmaşık bir problemi çözmeye çalışmak kolay olan bir problemi çözmekten daha zevklidir.
24.	Uzun vadede küçük ve basit problemleri uğraşarak çözmek büyük ve karmaşık olanlara göre daha mümkündür.
25.	Çok ilginç ve teşvik edici insanların çoğu genellikle farklı ve orijinal olmaya aldırılmazlar.
26.	Biz daima alışılmamış olan farklı şeyleri tercih ederiz.
27.	Evet ya da hayır cevapları üzerinde ısrarcı olan insanlar konuların aslında ne kadar karmaşık olduğunu bilmezler.
28.	Sabit, düzenli bir hayatı olan bir insan küçük sürprizler ya da beklenmedik olaylar karşısında gerçekten çok fazla minnettar olur.
29.	Bizim için çok önemli olan kararların çoğu yetersiz bilgiler ile verilmektedir.
30.	Çoğunluğu tanıdığım insanların katıldığı eğlenceleri, tamamı ya da çoğunluğu tanımadığım insanların katıldığı eğlencelerden daha çok severim.
31.	Öğretmenler ve yöneticiler kişilere kendi inisiyatifiyi kullanabilmeleri ve kendini gösterebilmeleri için belirsiz anlaşılmaz görevler verirler.

	32.	Çok yakında hepimiz benzer değerler ve ideallere daha iyi ulaşacağız.
	33.	İyi bir öğretmen konulara bakış açınızı düşünmenizi sağlayan kişidir.

Aşağıda sıralanmış her bir ifade için; eğer kendiniz söz konusu durumun içinde olmanız durumunda tanımlanan faaliyetleri ve davranışları **yapma olasılığınızı** belirtiniz. Aşağıdaki ölçeği kullanarak “kesinlikle yapmam”dan “kesinlikle yaparım”a kadar bir derecelendirme yaparak puan kısmına belirtiniz (örneğin; söz konusu ifade sizin için “4=yaparım” şeklinde bir derecelendirmeye sahipse puan kısmına 4 rakamını yazınız) .

- 1= Kesinlikle yapmam
2= Yapmam
3= Kararsızım
4= Yaparım
5= Kesinlikle yaparım

Puan	Sıra	İfadeler
	34.	El değmemiş ıssız yerlerde kamp yapmak.
	35.	At yarışında günlük kazancınızla bahis oynamak.
	36.	Yıllık gelirinizin % 10'nunu, orta derecede yükselen bir yatırım fonuna yatırmak.
	37.	Akciğer kanserine neden olduğunu bildiğiniz halde sigara içmeye devam etmek.
	38.	Gelir vergisi beyannamesi üzerinde kuşku uyandırabilecek kesintiler yapmak.
	39.	Yüksek rakamlı bir poker oyununda bir günlük kazancınızı ortaya koymak.
	40.	Yurt dışında gelirken gümrük memurlarına her zaman her şeyi bildirmemek.
	41.	Bir başkasının yaptığı işi kendiniz yapmış gibi göstermek.
	42.	Yeteneğinizi aşan bir kayak yolunda kayak yapmak.
	43.	Yıllık gelirinizin % 5'ini oldukça spekülatif bir hisse senedine yatırmak.
	44.	Baharda suların yüksek olduğu bir zamanda coşkun sularda raftinge gitmek.

45.	Bir günlük kazancınız ile bir spor karşılaşmasının sonuçları üzerine bahis oynamak.
46.	Herhangi bir sağlık probleminizde hemen doktora gitmek.
47.	Bir arkadaşınızın sırrını herhangi birine söylemek.
48.	Emniyet kemerini takmadan araba kullanmak.
49.	Yıllık gelirinizin % 10'nu yeni bir işe yatırmak.
50.	Paraşütü açmadan önce havada gösteri yapma dersi almak.
51.	Kask takmadan motorsiklet kullanmak.
52.	Plajda, güvenlik sınırını geçecek şekilde yüzmek.
53.	Yüksek bir köprüden bungy jumping yapmak.
54.	Küçük bir uçağı kullanmak.
55.	Şehrin güvenli olmayan bir bölgesinde gece tek başına eve doğru yürümek.
56.	Acil bir iş için bir yere giderken küçük çocuğunuzu evde yalnız bırakmak.
57.	Bulduğunuz ve içinde 200 Dolar olan bir cüzdanı sahibine iade etmemek.

B. Demografik Özellikler

Açıklama: Lütfen, aşağıdaki her soruyla ilgili cevabınızı ilgili sorunun altında yer alan şıklardan uygun olanın yanına çarpı (X) işareti koyarak ya da açık uçlu sorular önündeki boşlukları yazıyla doldurarak belirtiniz.

1. Cinsiyetiniz

- a) Erkek
- b) Kadın

2. Yaşınız.....

3. Medeni durumunuz

- a) Evli
- b) Bekar
- c) Boşanmış/Dul

4. Eğitim Düzeyiniz

- a) İlk+Orta öğretim
- b) Lise
- c) Yüksek Okul
- d) Üniversite
- e) Yüksek Lisans/Doktora

5. İlk İşletmeyi kurma yaşınız.....

6. Çalışan sayınız.....

7. Pazar Alanınız

- a) Ulusal
- b) Uluslararası
- c) Ulusal ve Uluslararası

8. Baba Mesleğiniz.....

9. Ailenin kaçınıcı çocuğusunuz

- a) En büyük çocuğu
- b) Ortanca çocuğu
- c) En küçük çocuğu
- d) Diğer

10. Sektörünüz.....

11. Yıllık ortalama cironuz

