

SİYASET, EKONOMİ ve YÖNETİM ARAŞTIRMALARI DERGİSİ



RESEARCH JOURNAL OF
POLITICS, ECONOMICS AND MANAGEMENT

April 2019, Vol:7, Issue:2

Nisan 2019, Cilt:7, Sayı:2

P-ISSN: 2147-6071

E-ISSN: 2147-7035

Journal homepage: www.siyasetekonomiyonetim.org



Kitap Tanımı: Akıldışı Sevgilerimle: Kayıp Çoraplar ve Diğer Varoluşsal Muammalar, Dan Ariely

Book Review: Dan Ariely, *Irrationally Yours: On Missing Socks, Pick-up Lines and Other Existential Puzzles*

Öğr. Gör. Ercan YELMAN

Düzce Üniversitesi, Akçakoca Meslek Yüksekokulu, Adalet Bölümü, ercanyelman@duzce.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ

ÖZET

Makale Geçmişi:

Geliş 28 Ocak 2019
Düzeltilme 17 Şubat 2019
Kabul 24 Şubat 2019

Anahtar Kelimeler:

Akıldışı Sevgilerimle, Davranışsal İktisat

© 2019 PESA Tüm hakları saklıdır

Çalışmamızda davranışsal iktisat alanında önemli başarılarla imza atmış ve son dönemlerde literatürde bu alanda ilgi çeken Dan Ariely'e ait Akıldışı Sevgilerimle isimli kitabının incelemesi yapılmıştır. Söz konusu kitabın her bölümünde yer alan makalelerin ana fikirleri sunulmuş ve ayrıca bu fikirler çerçevesinde kitapta yer alan her bir makede Dan Ariely'in verdiği örneklerle görüşleri ifade edilmiş ve belirtilmiştir.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article History:

Received 28 January 2019
Received in revised form 17 February 2019
Accepted 24 February 2019

Keywords:

Irrationally Yours, Behavioral Economics

© 2019 PESA All rights reserved

In this study, it has made significant achievements in the field of behavioral economics and a recent book called "Irrationally Yours" by Dan Ariely, who attracted attention in this field. The main ideas of the articles in each section of the book are presented and, in the framework of these ideas, each article contained in the book is expressed and stated with the examples given by Dan Ariely.

GİRİŞ

Davranışsal iktisat alanında önemli bir yere sahip olan Dan Ariely tarafından 2015 yılında yazılan “Irrationally Yours : On Missing Socks, Pick-up Lines and Other Existential Puzzles” adlı kitap Müge Çavdar tarafından 2015 yılında “Akıldışı Sevgilerimle: Kayıp Çoraplar ve Diğer Varoluşsal Muammalar” adı ile dilimize’ ye çevrilmiştir.

İnsanların yaşadıklarından yola çıkarak zaman zaman kendilerine dair çıkmaza girdiklerinde veya merak ettiklerini Dan Ariely’ e sorarak cevap aradıkları makalelerden oluşan bu kitap 95 makale ve 223 sayfadan oluşmaktadır. Kitapta 95 makalenin her birinin konusu birbirinden farklı olup, her bir makaleye bir başlık belirlenmiş ve okurlar tarafından sorulan sorulara gerek davranışsal iktisat açısından gerekse farklı açılardan çeşitli örneklerle cevaplar verilmiştir.

Çalışmamızda söz konusu kitapta yer alan makalelerin vergi, pazarlama, fiyatlandırma ve ekonomi ile alakalı olanların ana fikirleri belirtilerek kitap tanıtılmaya çalışılmıştır.

1.Vergiye İlişkin Makaleler

1.1.Kilise Vergisi¹ (ss. 115-117)

“Yahudiler De Bağış Yapmalı Mı”?

Dan Ariely, sadece Yahudilerin değil herkesin bağış yapması gerektiğini ifade etmektedir. Bu nedenle yazara göre para bağışlamanın insanlar arasında çoğu zaman yanlış anlaşılan bir durum olmaktadır. Çünkü insanların biraz parası dahi olsa bu parayı kendilerine harcamanın en iyi yol olduklarını düşünmektedirler. Fakat para bağışlamanın insanı daha mutlu ettiğine dair bir takım çalışmalar bulunmaktadır. Dan Ariely, insanların kazandıkları paranın tamamını bağışlanması taraftarı olmadığını ancak kilise vergisine yakın bir miktarın bağışlanmasının insanlarda mutluluk ve memnuniyet düzeyini artırabildiğini belirtmektedir. Yine kitapta, bağış yapmanın genel anlamdaki faydaları ile birlikte kilise vergisi gibi sınırları net bir şekilde belirlenmiş kurallar, kesin ve net oldukları için oldukça faydalı olduğu ifade edilmektedir. Bu nedenle yazara göre, net olmayan kuralların olması aynı zamanda bu kurallara tam anlamıyla itaat edilmemesi anlamına gelmektedir. Ayrıca kesin ve sınırları açık belirlenmemiş kuralların hatalı davranışlarımızı daha yatkın hale getirmeyi neden olmaktadır. Bu yüzden Dan Ariely kuralların net bir şekilde ifade edilmesi insanların kendisini kandırmayı engellediğinden ve hatta insanın en iyi şekilde davranmasını sağladığını söylemektedir.

Yazara göre Kilise Vergisi’nin bir diğer faydası, insanların bağış yapmakla ilgili ne kadar ve nereye bağış yapmak gibi düşüncelerini değiştirmektedir. Bu nedenle insanda paranın başka birine gitmiş gibi bir his oluşturmakta ve böylece bağış yapmak hem daha eğlenceli hem de memnuniyet verici olmaktadır.

1.2.Vergiler ve Mitsva (ss. 223-225)

“Vergi Günlerini Daha Sempatik Hale Getirmenin Herhangi Bir Yolu Var Mı”?

Okur, vergi günlerinden nefret ettiğini onları daha sempatik hale getirmenin bir yolu var mı diye Dan Ariely’ e sormaktadır.

Yazar, vergi yaşına gelip kendi vergisini ödemeye başladığında vergi gününü ve para, vatandaşlık konuları üzerinde güzel düşünelere sahip olduğunu ifade etmektedir. Ancak yıllar geçtikçe ödediği vergilerin karmaşık bir hal alması ve anlaşılmasının zorlaşması ile vergi gününün adeta bir kâbusa dönüştüğünü belirtmektedir. Hatta bu durumun kendisinde ABD hükümeti ve milli gelir idaresiyle düşmanca ilişkiler kurmasına neden olmuştur. Bu nedenle vergi gününü daha sempatik hale nasıl getirebiliriz?

Yazara göre vergi, Yahudilikte tabir edilen mitsva ifadesine benzemektedir. Bu nedenle insanların vergiye ilişkin isteksizliği azaltmak ve daha cazip hale getirmenin yollarından birinin vergi veya vergilendirme ilişkin terimleri yeniden isimlendirmektir. Dan Ariely’ e göre

¹ Kilise vergisi, “din işleri için kilise üyelerinden toplanan vergilere denilmektedir.. Bu uygulama Almanya, Danimarka ve İtalya gibi ülkelerde görülmektedir. Bu verginin amacı kilise için yapılan harcamanın adil olmasını sağlamak ve kiliseden yararlanmayan kişilerden vergi almamaktır”. https://tr.wikipedia.org/wiki/Kilise_vergisi (Erişim Tarihi: 14.05.2019)

insanların vergiye bakışını değiştirmenin yollarının biri de, vergi kanunlarında ve vergilerde oluşan karmaşıklıkla giderek en basit hale getirmektir. Ayrıca vergilendirme günü olarak ifade edilen bu günün, şeffaf bir gün olarak kabul edilmesi ve vergilerin nereye, ne zaman ve ne kadar harcandığının açıklanması, vatandaşların vergiye bakış açısını değiştirebilmektedir.

Kitapta, kısacası hesap verilebilir ve şeffaf bir yönetim uygulaması halkın devlete ve vergi Kanunlarına güvenini artıracak şekilde belirtilmektedir. Yazar, bu çerçevede vergi günü olarak kabul edilecek günde vergilerin nereye harcandığına ilişkin fiş şeklinde bir belge çıkarılabileceği ve böyle bir uygulamanın vergiye gönüllü uyumu arttırmak adına bir adım olabileceğini belirtmektedir.

Dan Ariely'e göre, vergiye gönüllü uyumu artırmanın bir diğer yolu ise, vergilerin belli bir oranın nereye harcandığına dair halka sorulması ve böyle bir uygulamanın gerek demokrasi açısından gerekse halkın devlete güvenini sağlamak açısından bir adım olabilmektedir. Yazara göre en önemli ise, vergi ifadeleri farklı şekillerde isimlendirilerek böylelikle ilk etapta olumsuz havanın dağılmasını sağlayabilmektedir.

2.Pazarlama ve Fiyatlandırmaya İlişkin Makaleler

2.1.Kopı Luwak Kahvesi (ss. 30-32)

“İnsanların Buna Neden Para Vermek İstediklerini Açıklayabilir Misin”?

Kopı Luwak adındaki pahalı bir kahve türünün fiyatının neden bu kadar yüksek olduğunu sorgulayan okur, bu kahveden içip içmeme konusunda yaşadığı kararsızlığını Dan Ariely'e sormaktadır.

Kitapta, değişik tatların denenmesi gerektiğini ve bu nedenle fiyatının önemli olmadığını ifade edilmektedir. Çünkü insanlar parayı kahveden ziyade yenilikle birlikte kahvenin hikâyesine verdiklerini ve bu yüzden insanlar daha fazla emek verdikleri şeye daha fazla para vermek istedikleri belirtilmektedir.

2.2.Bordeaux Savaşları (ss. 134-136)

“Şarap İsmarlamaya Dair Basit Bir Önerin Var Mı”?

Okur; akşam yemeğini dışarıda yemek istemesine karşın akşam yemeğinin yanında şarap içmek istediğini fakat şaraplar arasındaki farkı anlamadığını ifade etmektedir. Bu nedenle hangi şarabı isteyeceğini ve ne kadar para harcaması gerektiğini bilmediğini belirtmektedir. Okur, ayrıca uzmanların ya da garsonların farklı teknikler dille getirdiğini ancak bunu bilmediğini ve yapamadığı için de kendini beceriksiz hissettiğini söylemektedir. Bu duruma ilişkin yazara herhangi bir fikrinin olup olmadığını sormaktadır.

Söz konusu bu durumu bir savaşa benzeten yazar, durumu garsonlar ya da restoranlar ve senin paran arasında bir savaş olarak görmektedir. Ancak böyle bir durumda restoran müdürlerinin tüketicilerin nasıl karar verdiklerine dair ellerinde çok fazla veri olduğunu ve menüyü kendilerini avantajlı konuma getirebilecek kadar hamleye sahip olduklarını vurgulamaktadır. Bu nedenle restoran sahipleri insanların karar verirken karşılaştırma yaptıklarını bilmektedir.

Dan Ariely, bu durumu şöyle bir örnekle açıklamaktadır. Örneğin; menü listesinde iki farklı şarap olduğunu ve ikisinin fiyatlarının farklı olduğunu düşünelim. Birinin fiyatı 200 dolar diğerinin fiyatı 70 dolar olsun. Bu durumda insanların fiyatı yüksek olan şarabı ismarlama olasılığının daha düşük olduğunu ancak bu rağmen yine de listeye 200 dolarlık şarap eklenir. İnsanlar bunu menüde görünce 70 dolara yönelecek ve 70 dolar olan şarabı daha makul hale gelmesine neden olacaktır.

Yazar göre restoranların, insanların ucuz malı tercih ettiğini fakat böyle görünmek istemediğini bilmektedir. Bu durum aynı zamanda kimsenin listedeki en ucuz şarabı ismarlamadığı anlamına gelmektedir. Bu nedenle restoran sahipleri farklı fiyat politikası uygulamaktadır. Kitapta, restoranlardaki ikinci önemli bir silahın; insanların bir kısmının şaraplardan anlamaması için garsonlar ve uzmanların insanları fiyatı pahalı olan mallara yönlendirilmesi olarak belirtilmektedir. Yazar, böylece insanların bütçelerine göre harcamayı önceden belirmesi ve tercihlerini ona göre yapmaları gerektiğini ifade etmektedir.

3.Ekonomiye İlişkin Makaleler

3.1.Netflix Memnuniyetsizliği (ss.17-19)

“Acaba Neden Böyle Hissediyorum”

Kendisinin daha önceden beri bir sinema kulübüne üye olduğunu belirten okur, üye olduğu bu kulübün daha önce sayısal olarak bünyesinde daha fazla film bulundururken politika değişikliğine giderek daha az ama daha kaliteli filmlere yer verdiğini ifade etmektedir. Fakat bu durumun kendisinde olumsuz bir düşünceye neden olduğunu ve bu olumsuz düşüncenin hangi sebeplerden kaynaklandığını merak eden okur, bu duruma ilişkin Dan Ariely'e düşüncelerini sormaktadır.

Yazar bu duruma; kazanmaktan ziyade kaybetme duygusunun insanı daha çok etkilediğini şeklinde yaklaşmaktadır. Sosyal bilimlerin en temel ilkelerinden biri olarak kabul edilen “kayıptan kaçınma ilkesi”² bu nedenle insanı daha fazla derinden etkilemekte ve insanların davranışlarının değişmesinde neden olmaktadır. Dan Ariely, doğrudan yeniliklerle hayatına başlayan kişilerin bu durumdan daha az etkilendiğini ancak alışkanlıkları olan ve yeniliklerle hayatına başlamayan insanların söz konusu bu durumdan daha çok etkilendiğini ifade etmektedir. Bu nedenle yazara göre bu durumdan kurtulmanın çaresi; sinema kulübünü bir müze gibi düşünmektir. Çünkü nasıl ki bir müzede yapılan değişiklikler bizde herhangi duygusal etkiye neden olmuyorsa, filmlerin azaltılıp çoğaltılması da böyle düşünülmesi ve böylece insanın duygusal açıdan etkilenmemesi adına daha yararlı olacaktır.

3.2.Unutulmuş ve Bağışlanan Borçlar (ss. 23-24)

“Ne yapmalıyım? Bir şey söylemeli miyim?”

Kitabın bu kısmında; yıllar önce bir arkadaşına borç para veren bir kişinin, borcu alan arkadaşının yıllar geçmesine rağmen bu borcu ödememenin yanı sıra bu borcun hiç dile getirilmediğini ve bu durumun borç veren kişide meydana getirdiği davranışsal ve düşünsel etkileri sorgulanmaktadır. Aslında okur, birisine yaptığı maddi yardımın karşılığını göremediği için bu durumun kendisinde meydana getirdiği etkiyi sorgulamakla birlikte bu durumu karşı tarafa söylenip söylenmemesine dair tereddütler içinde yazardan tavsiye istemektedir.

Dan Ariely'e göre, ahlaki açıdan bu duruma bakıldığında bu konunun borcu alan kişi tarafından açılması gerektiğini ancak çoğu zaman borcu veren kişinin konuyu açma noktasında karşı taftan daha fazla zorlandığını ifade etmektedir. Fakat konu kim tarafından açılırsa açılın bu durumun mutlaka ifade edilmesi gerektiğinin altını çizen yazar, konunun açılması esnasında doğrudan parayı istemek yerine farklı şekillerde gündeme getirmenin daha yararlı olacağını belirtmektedir. Yazar, parayı isterken birkaç öneri sunmaktadır. Bu önerilerinden birincisi; borç veren kişi borç alan kişiye, bu parayı ne zaman verebileceğini ve böylece ileriye yönelik kısa zamanda mali hesaplarını ona göre gözden geçireceğini ifade etmesi gerekmektedir. İkincisi öneri ise; borç veren kişinin arkadaşına verilen paranın hediye olarak verildiğini söylemesi neticesinde paranın akıbeti hakkında bilgi alabilecektir. Bu nedenle doğrudan para istemek yerine böyle davranılması halinde söz konusu borca ilişkin daha olumlu cevap alınabilecektir.

4.Evlilik ve Ekonomik Modeller (ss. 25-26)

“Buna Katlıyor Musun?”

İktisatçı bir arkadaşının; evliliğinin sahip olduğu her şeyin yarısı üzerine partnerini sonsuza kadar seveceğine dair bahse girmek olduğunu söylediğini ifade eden okur; Dan Ariely'e, bu fikre katılıp katılmadığını sormaktadır. Bu soru karşılığında yazar; iktisatçıların hayat bakış açılarının çoğu zaman hatalı olmasına rağmen bu bakış açıları hem ilginç hem de yararlı olabileceğini ve hatta bu örneğin iktisadi açıdan iyi bir örnek olabileceğini belirtmektedir. Dan Ariely'e göre hem duygusal anlamda hem de sosyal anlamda duygudan beslenen bir şeyin bahis

² Kayıptan Kaçınma İlkesi; “ insanların, kazanmayı tercih etmek yerine kayıptan kaçınmayı tercih etmesi olarak ifade edilmektedir” (Coşkun ve Diğerleri; 2018: 3).

konusu olamayacağını ve hatalı bir davranış olarak görünen bu durum insanı çoğu zaman yarı yolda bırakmaktadır. Fakat yazar, evlenme düşüncesinde olan insanların bu noktayı göz ardı etmeleri hususunda yararlı olabileceği düşüncesiyle bu sorunun ilginç olduğu düşünülmektedir. Kitapta, başkalarının hayatlarına bu bakış açısıyla bakanların kendi hayatlarına bu pencerelerden bakmadıklarını ve hatta bu soruyu kendilerine bile sormadıkları ifade edilmektedir.

5.Evlilik Yüzüğü ve Yeminleri (ss. 33-35)

“Bu Akıldışı Tutum Hakkında Ne Düşünüyorsun? Herhangi Bir Tavsiyen Var mı?”

Okura göre eşinin sadece gösteriş için bir yüzüğü satın almak istediğini ancak kendisinin bu yüzüğün gösterişten uzak ve daha küçük olmasını istediğini belirtmektedir. Bu nedenle böyle büyük bir yüzüğe fazla para vermek istemeyen okur, az para ile çok tasarruf etmek için yazarın tavsiyesini istemektedir.

Kitapta bu durum; bizler tarafından yapılan birçok alışveriş harcamalarında karşınızdaki kişinin duygu ve fikirlerinin önemsenmediği ve bu durumun karşı tarafa bildirilmemesi şeklinde ifade edilmektedir. Bu nedenle yazar, bir şey alırken karşınızdaki kişinin düşünceleri ve duygularının önemsenmesi gerektiğini ancak bunu yapmadan önce karşınızdaki kişinin istemediklerinin ifade edilmesi gerektiğini söylemektedir. Dan Ariely, böylece istenilmeyen bir şeyin başkasına aldırılmaması eşinizin, sevdiğinizinize size ilgisini ve sevgisini arttırdığını iddia etmektedir.

6.İyi (Ücretsiz) Bir Danışman Tutmak (ss. 43-44)

“ Kararlarımızı Biraz Daha Akla Uygun Hale Getirmenin En İyi Yolu Nedir?”

Yazara göre; insanlar karar verirken genel olarak bireysel düşündükleri ve ben merkezli davranışları için kendi duygu ve düşüncelerine hapis olduklarını ifade etmektedir. Kitapta, bu durumu aşmanın en iyi yollarından biri; insanın kendisini başkasının yerine koyarak düşünmesi ve bu empati duygusunun gelişmesine bağlı olduğu şeklinde ifade edilmektedir.

Dan Ariely, bu durumu şöyle bir örnekle ifade etmektedir. Tanıdığınız ve güvendiğiniz bir doktora gittiğinizi düşünün ve doktor size ameliyat olacağınızı söylediğini hayal edelim. Yazar, bu durumda çoğu insanın genellikle bunu kabul ettiğini ve ameliyat kararına karşı çıkmadığını söylemektedir. Ancak kitapta, insanın kendisinden başkasının başına böyle bir şeyin gelmesi halinde, insanın tavrının değiştiğini ve böylece başka doktorlara gitmeleri hususunda çoğu zaman tavsiyede bulunduğu belirtilmektedir. Bu durumun sebebi; bir kişiye duyulan güven zamanla o kişiye bağlılık gerektirmesinden kaynaklanmaktadır. Fakat insanlar söz konusu durumda kendisinden ziyade başkası olduğunda olaya daha geniş bir bakış açısıyla bakmaktadır. Yazar, söz konusu durumun bir görüş almak gibi düşünüldüğünü ve hatta bu durumun farklı yönlerinin de olduğu ifade etmektedir.

7.Yoksullara Bağışta Bulunmak (ss. 46-48)

“Piyasa Araştırmasıyla Onaylanmış Bir Miktar Olabilir mi?”

Bir dilencinin kendisinden 75 sent para istediğini ifade eden okur, dilencinin neden 75 sent istediğini ve bu 75 sentin piyasa araştırması yapılarak mı belirlendiğini yoksa başka bir nedenden mi kaynaklandığını yazara sormaktadır.

Dan Ariely, dilencinin yaptığı bu stratejinin son derece ilginç olduğunu ancak bunun bir piyasa araştırması neticesinde belirlenip ya da belirlenmediği noktasında emin olmadığını ifade etmektedir. Kitapta, dilencinin böyle bir yola başvurusunun nedenini rakiplerinden daha farklı davranarak dikkat çekmek istemesi olabileceğini söylenmektedir.

Dan Ariely, kitapta bu durumu ayrıca bir örnekle daha net açıklamaya çalışmıştır. Söz konusu örnek; insanın bir arkadaşına öğleden sonra saat 16:30 sularında buluşalım demesi ile saat 16:30’da görüşelim demesi arasında fark bulunmaktadır. Birinci olasılıkta, yaklaşık ifadesi belirtilirken ikinci olasılıkta ise tam bir netlik söz konusudur. Bu nedenle ikinci olasılık durumu insanlar tarafından birincisinden daha ciddi algılanmaktadır. Yazara göre bu çerçeveden bakıldığında sınırları ya da miktarı belirli olan bir şeye insanların yardım etme

isteği daha fazla olabildiğini ifade edilmektedir. Ancak insanların duygu ve düşünceleri de göz önünde bulundurularak bu sınırlar belirlenmelidir. Kitapta, dilencinin 75 sent yerine 1,25 dolar istemiş olması halinde, insanların yardım etme ihtimalinin azalacağını ve bu nedenle miktarın belirlenmesinde makul bir seviyede olması daha yararlı olacağı belirtilmektedir.

8.Havalı Arabalar (ss. 73-75)

Finansal Danışmanlara Para Yatırmak (ss. 85-86)

“Sence Buna Değer mi”?

Okur, finansal danışmanlara para yatırmanın akıllıca bir davranış olup olmadığı noktasında kararsız olduğunu ifade etmektedir. Bu çerçevede danışmanın, finansal yönetimi altındaki tüm varlıklar üzerinden yıllık olarak yüzde bir oranında ücret aldığını belirten okur, buna değer değmediğine ilişkin yazara bu konudaki fikirlerini sormaktadır.

Dan Ariely, bu durumdan emin olmanın zor olduğunu ancak insanların birçok finansal danışmana gizli ücretlendirme yapmaları gösteriyor ki finansal danışmanlar, ücretlerini hem doğrudan hem de net bir şekilde talep ederlerse insanların bu miktarı karşılayamayacağını düşünmektedirler. Kitapta bu durum iki farklı şekilde ele alınmaktadır. Yazar birinci durumda, okurun finansal varlıklarına ilişkin her ay yüzde bir oranında finansal danışmanlara kesinti yapıldığını, ikincisi durumunda; finansal danışmanlara para ödemek için her ay vadesiz hesabından çek yazıp yapılan ödemelerin toplamda aynı miktarda olduğunu ifade etmektedir.

Finansal danışmanlara para ödemesini değip değmediği sorusuna ikinci durumun daha uygun olduğunu ifade etmektedir. Bu nedenle yazar okura; finansal danışmanlara doğrudan ödeme yapıp yapmayacağı hususunda bu sorunun cevabının okurda olması gerektiğini ifade etmektedir. Eğer cevabının evet olması halinde çalışmaya devam etmesi gerektiğini ancak tam tersi cevap olması durumunda bir sonraki aksiyon planına geçmesi gerektiğini ifade etmektedir. Finansal danışmanlara para yatırmanın akıllıca bir davranış olup olmadığını ve buna değer değmediğini merak eden okur, yazara bu konudaki fikirlerini sormaktadır. Yazar ise, bu durumdan emin olmanın zor olduğunu ve bu sorunun cevabının okurda olması gerektiğini ifade etmektedir. Çünkü bu okurun bu durumun fayda-maliyet analizini kendi âleminde yaparak finansal danışmanlara doğrudan ücret ödenecekse bu durumun cevabı evet ödenmeyecekse(hayır) bir sonraki adıma geçmesi gerektiğini söylemektedir.

9.Romantik Buluşmalardan ve İşe Alımdan Beklenenler (ss. 91-92)

“Daha Fazla Mı Az Mı” ?

Bir iş başvurusu olması halinde kurum dışından başvuru yapan kişilere kurum içerisinde terfi yolu ile gelen kişilere nazaran ne kadar hoşlanıyoruz?

Dan Ariely'nin söylediği üzere yapılan bir araştırmaya göre çiftlerin birbirini tanıması aşkı ve sevgiyi artırmadığını aksine azalttığını iddia edilmektedir. Araştırmadaki bulgulara göre kurum dışından gelen CEO'lar daha fazla ücret almakta ve ayrıca daha iyi performans sergilemektedirler. Bunun sebebi, yeni tanıdığımız biri hakkında genel anlamda iyimser düşünmemizden kaynaklandığı şeklinde belirtilmektedir. Araştırmaya göre iyimser düşünmemizin asıl sebebi karşı tarafı tanımamızdan kaynaklanan bilgi eksikliğidir.

10.Mükemmel Hediye (ss. 100-101)

“Hediyelerimizi Geri Alsak Çok Mu Kötü Bir Şey Yapmış Oluruz”?

Okur, ailesine ilişkin her yıl aynı şekilde yaşadığı sorunu gündeme getirmektedir. Kitapta bu sorun; her yıl eşiyile babasına birkaç mükemmel hediye almak ve bu hediyelerin de kullanılmasını istediklerini ancak babası tarafından sonsuza dek kullanılmadığı şeklinde ifade edilmektedir. Okur, bu hediyelerin pahalı ve kaliteli olmasına rağmen babası tarafından hiç kullanılmadığını ve babasının hala eski aletleri kullandığını belirtmektedir. Hediyelerin kullanılmamasının kendilerini üzdüğü ve bunu hissettiren şeyin acaba neden kaynaklandığını ifade etmektedir.

- Söz konusu hediyeleri satın almak için çok para ve zaman harcamış olmak mı?

-Satın alınan bu hediyelerin kullanılmamış olması nedeniyle bir zararlı gibi hissedilmesi mi?
- Alınan hediyelerin kullanılmamasının kendilerine yönelik olumsuz bir anlamı olduğunu düşünmemiz mi? Yoksa asıl soru olan bu hediyelerin kendilerinin kullanılması için geri isteyebilir miyiz diye yazara sormaktadır.

Yazar göre; hediyeler başkasına taktim edildikleri için o hediyelerin geri alınması uygun olmaz. Bu nedenle hediyeleri geri almak yerine hediyelerin kullanılmasına dair imkânların oluşturulması gerekmektedir. Dan Ariely'e göre bu çerçevede yapılacak olan şeyin, eski aletlerinde ulaşılamayan yerlere kaldırılması ve onların yerine yerisini kullandırtmanın tercih edilmesini sağlamaktır.

11.Ödüller Ve İhale Çılgınlığı (ss. 107-108)

“ En Yüksek Satış Fiyatına Nasıl Ulaşabileceği Hakkında Herhangi Bir Önerin Var mı?”

Okur; ailesinin İskoçya'da bulunan evini satışa çıkaracağını ve bu satıştan en yüksek fiyata nasıl ulaşabileceğini yazara sormaktadır.

Kitapta, İskoçya'daki ev satım sistemi şöyle ifade edilmektedir. Satıcı kendisine göre bir teklif fiyatı belirlemesi gerekirken, alıcılarda sadece bir defaya mahsus kapalı teklif sunmaları gerekmektedir. Tüm teklifler toplandıktan sonra satıcı bu tekliflerden bir tanesini seçmek zorundadır.

Yazara göre kapalı ihaleler açık ihalelerden daha basit bir yöntemdir. Fakat bu yöntem iki etken tarafından yönlendirilmektedir. Kitapta; bu etkenlerin alıcının biçtiği değer ile ya da rekabetin yoğunluğuyla alakalı olduğu ve bu nedenle yüksek bir fiyat teklif vermek bu iki etkeni zıt yönde etkileyeceği belirtilmektedir.

Dan Ariely bu iki etkeni daha geniş şu şekilde ifade etmektedir;

-Satın alınacak evler için yüksek bir fiyat teklifi verilmesi halinde insanların büyük bir ihtimalle evi, verdiği fiyat aralığında düşünmeye başlayacağı ve bu nedenle satıcılar tarafından teklif edilen bu fiyatın üzerinde teklif sunulacaktır.

-Eğer satın alınacak eve düşük teklif verilmesi halinde, ihaleye daha fazla insanın katılacak olması nedeniyle rekabet daha yoğun bir şekilde olacaktır. Bu durumun sonucunda rekabet arttığından evin fiyatı daha yüksek bir bedel olarak belirlenecektir.

Yazara göre buradaki asıl soru, bu etkenlerden hangisi daha güçlü olduğudur. Bu çerçeveden duruma bakıldığında kitapta, kapalı ihale usulünde en önemli unsurun insanların başlangıçta eve biçtikleri değer olarak ifade edilmektedir. Bu nedenle kapalı ihale usulünde verilecek teklif fiyatının yüksek olması gerekmektedir. Yazar, eğer ikinci etken olan rekabetin yoğun olduğu bir ihale usulü gerçekleşiyorsa daha düşük bir fiyat teklifinin belirlenmesi, bu ihaleye daha fazla insanın ilgisinin artacağını ve böylece bu durumun okur açısından daha yararlı olacağını belirtmektedir.

12.Ortak Hesaplar (ss. 131-133)

“ Sen Bu Konuda Ne Düşünüyorsun”

Okur, bir süre önce evlendiğini ve eşiyile banka hesaplarının ortak tutulmasını istediği için tartıştıklarını ifade etmektedir. Ona göre hesapların ayrı olması aynı zamanda vergiler bireysel harcamalar ve bütçenin ayarlanması için hem daha basit bir yöntem hem de daha yararlı olmaktadır. Bu duruma ilişkin yazardan görüş sormaktadır.

Yazar, evlenen insanların ortak bir hesabının olunması gerektiğini ifade etmektedir. Bunun nedenini ise; bir kişinin yapacağı her şeyin ortak finansal değerleri doğrudan etkilenmesinden kaynaklanmaktadır. Kitapta, evliliğin sosyal bir sorumluluk olduğunu ve karşınızdakine evlilik kararıyla ben sana sende bana bakacaksın anlamını içerdiği belirtilmektedir. Dan Ariely durumun böyle olmaması halinde evlilikle söz verilen iyi günde kötü günde vb. ilkesine zarar verdiğini ve evlilikte banka hesaplarının ayrı olması bir takım avantajları sağladığını ancak evlilik kurumu içerisinde yer alan güvene sevgiye zarar verdiğini belirtmektedir.

13. İnsanların Emekliliklerine Yardım Etmek (ss.154)

“Amerikalıların Emeklilik İçin Yeterli Birikime Sahip Olmalarını Sağlamanın En İyi Yolu Nedir”?

Yazar göre insanların emekli oldukları süre içerisinde kendilerine yetecek parayı sağlamanın iki yöntemi bulunmaktadır. Bu yöntemlerden birincisi; insanların hem daha fazla para hem de erken yaşlarda para biriktirmelerini sağlamaktır. İkincisi ise; insanların daha erken yani genç yaşta ölmelerini sağlamaktır. Yazara göre bu iki yöntemden, ikinci yöntemin uygulanabilirliği daha kolay olmaktadır. Çünkü insanların sigara içmelerine izin vererek, yağ şeker oranı yüksek gıdaları teşvik ederek ya da sağlık imkânlarını kısıtlayarak insanların ölmelerine bir şekilde yardım edilmektedir.

14. Yanlışlıkları Düzeltme Ahlakı (ss. 155)

“Yanlışlığı Düzeltmeli Miyim Yoksa Bunu, Evrenin Durumu Daha Adaletli Hale Getirmek İçin Yaptığı Bir Müdahale Olarak Mı Görmeliyim” ?

Okur, herhangi bir yoga salonundan gelecek altı ayı kapsayan bir üyelik satın aldığını fakat yora salonunun kendisine yanlışlıkla bir yıllık üyelik verdiğini ifade etmektedir. Buna rağmen bu durumun yoga salonun geçmişte kendisi aleyhine yaptığı hatalara karşılık olarak, yoga salonuna bir şey söylemeden devam etmek mi yoksa bu yanlışlığı düzeltmek mi daha doğru olur diye yazarak soru sormaktadır.

Yazar, okurun başına gelen bu durumun bir hata olmadığını yaşadığı şeylerin dünyada yaşanan karma düzenin bir dengeleme örneği olmasından kaynaklandığını ifade etmektedir.

15. Hesabı Bölüşmenin Değeri (ss. 159-161)

“Arkadaşlarla Yenilen Bir Akşam Yemeğinde Hesabı Bölüşmenin En İyi Yolu Nedir”?

Dan Ariely'e göre sorulan bu sorunun arkadaşlık ilişkisinin kırılma yapısıyla ve hem sosyal adalet hem de deneyimleri en uygun hale getirmek ile alakalıdır. Yazar, hesabı bölüşmenin üç yolu olduğunu ifade etmektedir. Bu yollardan birincisi; herkesin kendi yediğini ödemesidir. İkincisi; faturanın arkadaşlar arasında eşit şekilde bölüşülmesidir. Üçüncüsü; dönüşümlü olarak her seferde hesabın farklı bir kişinin ödeyecek şekilde dönüşümlü olmasıdır.

Dan Ariely, en uygun yöntemin öncelikle üçüncü yöntem daha sonra ikinci yöntemin olduğunu belirtmektedir. Fakat bunun nedenlerini şöyle sıralamaktadır. Birinci neden: eğer birinci seçenek olan herkes kendi hesabını ödeme yolunu seçerse herkes yarı zamanlı bir muhasebeci gibi davranmak zorunda kalacaktır. Bu nedenle bu durum sonucunda herkes kendi yediklerini not etmek ve hesaplamak durumunda kalacaktır. Söz konusu bu durum hem güzel geçirebileceğiniz bir vakte gölge düşürecek hem de bu zaman zarfında alacağınız zevkten mahrum kalmanıza neden olacaktır. İkinci neden ise; faturanın arkadaşlar arasında bölüşürülmesi seçeneğinin seçilmesi halinde insanların eşit miktarda yemek yemesi halinde işe yarayacaktır. Aksi halde bu şekilde yenilen bir yemek yemekten haz almak mı yoksa arkadaşlarıyla güzel bir vakit geçirmek mi adına bir karar vermeniz gerekmektedir.

Üçüncü neden ise, yenilen her yemekte hesabın dönüşümlü şekilde her defasında farklı birinin ödeme yapmasıdır. Yazar, eğer sürekli aynı arkadaş çevresiyle yemeğe gidilmesi halinde üçüncü yöntemin daha makul olduğunu ifade etmektedir. Bunun üç temel nedeni bulunmaktadır. Birincisi, herhangi bir şekilde para ödemediği yemek yenilmesi özel bir duygudur ve bu nedenle bedava yemek yeme yaklaşımı bedava olarak yemek yediğini düşünen kişi sayısını en yüksek noktaya çıkarmaktadır.

İkincisi ise, hesabı ödeyen kişiye maddi anlamda yüksek miktarda ödemeler yaptığı için kendisini daha kötü hissetmesine neden olsa da arkadaşlarıyla geçirdiği güzel vaktin heyecanı ve zevki bu durumu bastırmaktadır. İktisadi açıdan bakıldığında bu durum, refah seviyesinin yükseldiği anlamına gelmektedir. Üçüncü neden ise, hesabı ödeyen kişinin diğerlerinin sevincinden faydalanmasıdır.

Dan Ariely, bu durumu şöyle bir örnekle açıklamaktadır; Jaden ve Luca adında iki arkadaşın çok sevdiği ve beğendiği bir Ortadoğu restoranına gittiğini düşünelim. Eğer yedikleri yemeğin ücretini eşit şekilde ödemiş olsalardı her ikisine de 10 birim mutsuzluk düşerdi. Fakat Jade'nin hem kendi hem de arkadaşının yediği yemeğin hesabı ödemesi halinde Luca'ya 0 birim mutsuzlukla birlikte aynı zamanda bedava bir yemek yemenin mutluluğu düşecektir. Jaden azalan duyarlılıklar kaidesi nedeniyle 20 birimden daha az yani, örneğin 15 birim mutsuzluk yaşayacaktır. Jaden bu yaşayacaklarının yanı sıra ayrıca arkadaşına bir yemek ısmarlama mutluluğunu da yaşayacaktır.

Yazara göre sürekli aynı arkadaş çevresiyle yemeğe gidilmesi halinde en uygun seçeneğin hesabı her defasında farklı bir kişinin dönüşümlü olarak ödemesidir. Kitapta, hatta he defasında aynı kişilerle yemeğe gidilirse dahi bu yöntemin vereceği mutluluk maddi kayıplardan daha önemli ve maddi kayıpları telafi ettiği ifade edilmektedir.

16.Zımbalar ve Çeyreklikler (ss. 162-163)

“Bu Durum Bulgularınla Uyumlu Mu” ?

Okur, arkadaşıyla dürüst olmamakla ilgili bir sohbeti esnasında insanların “dinlenme odasındaki” gazoz ve kurabiyelerin çalındıkları halde neden paraya dokunulmadığını sorgulamaktadır. Bu duruma karşılık arkadaş ise eskiden çalıştığı bir işyerinde çalışma masasının üstünde duran bant, zımba, kesici vb. aletlerin sürekli çalındığını söylemektedir. Durumu gözlemleyen arkadaş, daha sonra bu araç ve gereçlerin üzerine birer çeyreklik yapıştırdığını ve bu durumda beş sene boyunca herhangi bir şekilde üzerinde bozuk para olan araç ve gereçlere hiçbir şekilde dokunulmadığını ifade etmektedir. Bu durumun nedeni nedir?

Dan Ariely, insanlar birçok kötü davranışını akla yatkın hala getirebildiğini ifade etmektedir. Bu yüzden kötü olan davranışlarımızı nakit para ile ilişkisi ne kadar uzak ise bu davranışların akla yatkın hale gelmesi daha kolay gerçekleşmektedir. Çünkü insanlar doğrudan nakit para çaldıklarında toplumsal anlamda doğrudan kötü bir yaklaşım olarak görülmekte ancak nakit para dışında gerçekleşen bir durum olması halinde bu durumu makul bir hala dönüştürme ihtimali daha yüksektir. Yazar, ayrıca üzerine bozuk para yapıştırılan araç ve gereçlerin geri getirilmemesinin sebebinin sadece araç, gereçlerin kendisiyle alakalı olmadığını aynı zamanda bu durumun nakit para çalmakla alakalı olduğunu ifade etmektedir. Kitapta, ayrıca bu durumun potansiyel hırsızların zihninde ahlaken sorgulanabilir hala geldiğini ifade etmektedir.

17.Ruhlar ve Pascal’ın Bahsi (ss. 173-174)

“Çok Mu Fazla Ödemişim Yoksa İyi Bir Pazarlık Mı Olmuş”?

Okur, başından geçen bir olayı şöyle ifade etmektedir; kısa bir süre önce bir barda, insanların ruhlarının olmadığına inan bir kişiyle tanıştığını ve tanışma sonucunda bu kişiye ruhunun kendisine satıp satmayacağını sormaktadır. Sohbet bittikten sonra 20 dolar karşılığında anlaşma sağladığını belirtmektedir. Bu ticaretin karşılığında parayı ödediğini ve ruhunu sattığına dair bir peçetenin üzerine bir not yazdığını söyleyen okur, bu ticaretin neticesinde 20 dolarlık pazarlığın makul bir rakam mı olduğunu yoksa ucuz mu olduğunu Dan Ariely'e sormaktadır.

Yazara göre, böyle bir pazarlığın son derece makul olduğunu ve burada uygulanan mantığın “Pascal’ın Bahsi” olarak isimlendirilen önermeyle benzerlik gösterdiğini ifade etmektedir. Söz konusu önermeye göre, Tanrı'nın ve cennetin var olmasına dair en ufak bir ihtimalin olması halinde bile ölümden sonra sonsuz bir hayatın olduğunu düşünerek, Tanrı ve cennetin var olduğu düşüncesiyle hayatı sürdürmenin en akıllıca iş olduğu belirtilmektedir. Bunun neticesinde küçük bir ihtimali, sonsuz bir değerle çarparsanız sonuç yine sonsuz olacaktır.

Dan Ariely, yapılan anlaşmanın iki nedenden ötürü iyi bir anlaşma olduğunu belirtmektedir. Birincisi, alışverişe dair konuşmak, sıradan bar konuşlarından farklı olması nedeniyle sohbetin, kalitesi açısından düşünüldüğünde 20 doların gayet makul bir fiyat olarak görülmektedir. İkinci neden ise; söz konusu durumun ileri zamanlarda iyi bir hatıra niteliğinde olması nedeniyle 20 dolar az bir yatırımdır.

18.Parayla Gösteriş Yapmak (ss. 175-176)

“ Fiyatı Yüksek Olan Mı Yoksa Düşük Olan Mı Götürmeliyim? “Ayrıca Arkadaşıma Şarabın Fiyatını Söylemeli Miyim”?

Okur; bir şarap dükkânına gittiğini ve bu dükkânda bir şarap alana ikinci şarabın fiyatının 5 sent olduğunu ifade etmektedir. Bu alışveriş neticesinde birinci şarabın maliyeti 16,99 dolar, ikincisinin maliyetinin 5 senttir. Okur, bir sonraki gece arkadaşına davetli olduğunu ancak davete giderken hangi şarabı götürüp götürme konusunda ve götüreceği şarabın fiyatını arkadaşına söyleme noktasında karasız kaldığını ifade etmektedir. Bu nedenle yazara ne yapabilirim diye sormaktadır.

Dan Ariely'e göre şarabın fiyatı ile insanların bu şaraptan aldıkları keyif doğru orantılıdır. Burada ilginç olan, şarabın fiyatı ile keyif arasındaki ilişkinin ancak şarabın fiyatının ortaya çıkması halinde ortaya çıkmasıdır. Yazar, insanların gözünün kapalı olması halinde şarabı tatmaları durumunda, şarabın fiyatı ile tadı arasında neredeyse hiçbir bir ilişkinin olmadığını ifade etmektedir. Dan Ariely okura, şarabın fiyatını söylememe seçeneğini sunmakta ve fiyat olarak ucuz olan şarabı davete götürebileceğini belirtmektedir. Kitapta ayrıca fiyatı arkadaşına söylememesi halinde fiyatı sadece kendisinin bildiği için karşısındakinin alacağı zevk, kendisinin alacağı zevkten daha fazla olacağına vurgu yapılmaktadır.

Yazara göre okurun arkadaşına fiyatı söyleme noktasındaki seçeneği seçmesi halinde fiyatı 16,99 dolar olan şarabı götürülmesi gerekmektedir. Hatta yazar, bu 16,99 dolara araba ile şarap dükkânına gitmenin ve harcadığı zamanın maliyetini de göz önünde bulundurarak fiyatı daha yüksek gösterebileceğini önerisinde bulunmaktadır.

19.Açık Büfenin Yatırım Getirisi (ss. 186-188)

“Bir Açık Büfeye Yatırım Yaptığımda Bundan En Yüksek Getiri Nasıl Elde Edebilirim? Önce Tatlıları Yiyip Sonra Aperatiflere Mi Geçmeliyim? Yoksa Önce Salatolarla Başlayıp Ana Yemekler Arasında Sadece Sağlıklı Olanları Mı Seçmeliyim”?

Yazar, insanların hayatın her alanında olduğu gibi yemek konusunda da yatırım getirisi yaklaşımına göre en yararlı olan yiyeceklerin seçilmesi gerektiğini belirtmektedir. Kitapta, insanların yemek konusunda bile en büyük hatalarının, uzun vadeli yatırımlara değil kısa vadeli yatırımlara odaklanmasından kaynaklandığı belirtilmektedir. Bu nedenle bir kişi açık bir büfeye girdiğinde akla gelen ilk şey, en kısa zamanda en fazla getiri nasıl sağlayabildiğini düşünmesidir. Fakat insanlar bunu yaparken uzun vade karşılaşıcağı, spor salonunda daha fazla çalışmak ya da daha fazla kilo almak gibi riskleri ve sonuçları göz ardı edebilmektedirler. Yani sonuç itibarıyla hangi seçenek seçilirse seçilsin kısa vadede getiri sağlama halinde, uzun vadede meydana gelebilecek olumsuzluklara insanın katlanması gerekmektedir. Yazara göre, insanların açık büfeye gidince yaptıkları bir diğer hata ise, büfenin işletmecilerine maliyetini mümkün olduğu kadar yüksek tutmaya çalışmalarıdır. Kitapta bu durumun sebebi, genellikle insanların daha pahalı yemekler yediklerinde daha iyi alışveriş yaptıklarını düşünmelerinden kaynaklandığı ifade edilmektedir. Dan Ariely, başkasının maliyetinden ziyade insanın aldığı haz ve zevke odaklanması gerektiğini ifade etmektedir.

20.Borsada Duygusal Yatırımlar Yapmak (ss. 194-196)

“ Kendimi Nasıl Kontrol Edebilirim”

Okur, borsaya dair kendi koyduğu kararları ve kuralları yıkma ihtiyacı hissettiğinde kendini nasıl kontrol edebileceğini yazara sormaktadır. Dan Ariely, bu durumun sıcak-soğuk empati boşluğu ile ilgili olduğunu ve bu noktanın da biraz elde edilen kazanç ve riskle alakalı olduğunu ifade etmektedir. Bu nedenle bir şey değer kaybettiğinde, insanlar daha fazla panik yaparak elindeki hemen satmaya çalışmaktadır. Duruma bu çerçeveden bakıldığında, insanların yaptıkları tercihlerdeki risk seviyesi portföy tercihini etkilemektedir. Yazara göre bu yüzden insanlar paniğe kapılıp, tercihlerini yanlış yapmaktadırlar. Kitapta bu bakış açısıyla durum için iki çözüm önerisi sunulmaktadır. Bunlar;

- Alınan kararların duygudan ziyade akılcı yollar ile alınması gerekmektedir. Bu durumda çözümler daha uzun vadeli olmaktadır.
- Yapılandırmanın, yapılandırmayı yapan kişi ya da partnerinden başkasının imzası olmadan yapılandırması gerekmektedir.

Yazara göre, karar ne olursa olsun insan, istediği zaman istediği şeye karar verme özgürlüğüne sahiptir. Ancak bazı kararların daha uzun vadeli olması için bazen özgürlüklerin kısıtlanması gerekmektedir. Bu nedenle duygudan ziyade akılcı davranışlar aldığımız kararları daha ne etkiler

21.Kurutma Makinesiyle Tuscon'a Gitmek (ss. 200-201)

“ Gelecekte Bu Tasarrufun Bu Kadar Zahmete Değip Değmeyeceğini En İyi Nasıl Belirleyebilirim”?

Okur, birkaç ay içinde yapacağı bir yolculuğa dair kendi tercihlerini mi yoksa yapacağı tasarrufu mu ön planda tutması noktasında kararsız kaldığını ifade etmektedir. Okur, kitapta bu duruma ilişkin yazarın fikrini sorulmaktadır.

Dan Ariely, insanın böyle bir seyahati düzenlemeden önce ilk olarak yapacağı şeyin, seyahat hakkında fiyatlara göz atmak ve bu fiyatları karşılaştırmak olması gerektiğini söylemektedir. Ancak insanın yaşadığı zorlukların sıkıntıların ya da rahat etmemenin kimi zaman paradan daha önemli olduğu ifade edilmektedir.

22.Fareler ve Piyasalar (ss. 216-217)

“ Piyasalar Daha Ahlaklı Olmamıza Mı Neden Olur, Daha Ahlaksız Olmamıza Mı”?

Okur, piyasaların hayatımızda önemli bir yeri olduğunu ve bazen faydalarının yanında zararlarının da olduğunu ifade etmektedir. Bu nedenle piyasalar bizleri ahlaklı mı kılıyor yoksa ahlaksız mı kılıyor diye Dan Ariely'e sormaktadır.

Yazar, aslında bu sorunun günümüzde uyarlanabilir ve yaygın olduğunu ifade etmektedir. Çünkü yapılan birtakım deneylere göre insanların, menfaat karşılığında toplumsal ya da piyasa anlamında ahlaklı davranmayı yok etmektedirler. Dan Ariely, bir ücret, menfaat sağlamayan kişilerin sergiledikleri davranışların daha makul ve daha akla yatkın olduğunu belirtmektedir. Kitapta, bu nedenle piyasaların ahlaki değerleri doğrudan yıpratmış söylenmektedir.

23.Boğa Hizmeti (ss. 226)

Okur, insanların hizmet sözünü milli gelir, ABD posta hizmeti ve benzeri gibi yerlerde neden kullandıklarını yazara sormaktadır. Dan Ariely göre bu durum, hizmet ifadesinin birçok yerde ve birçok alanda kullanılabilir olmasından kaynaklanmaktadır.

24.Kayıptan Kaçınma ve Spor (ss. 227-228)

“ Kayıptan Kaçınma İlkesini Uygulamaya Koyarken Atladığım Bir Şeyler Mi Var? Yoksa Bu İlke Spor İçin Geçerli Değil Mi”?

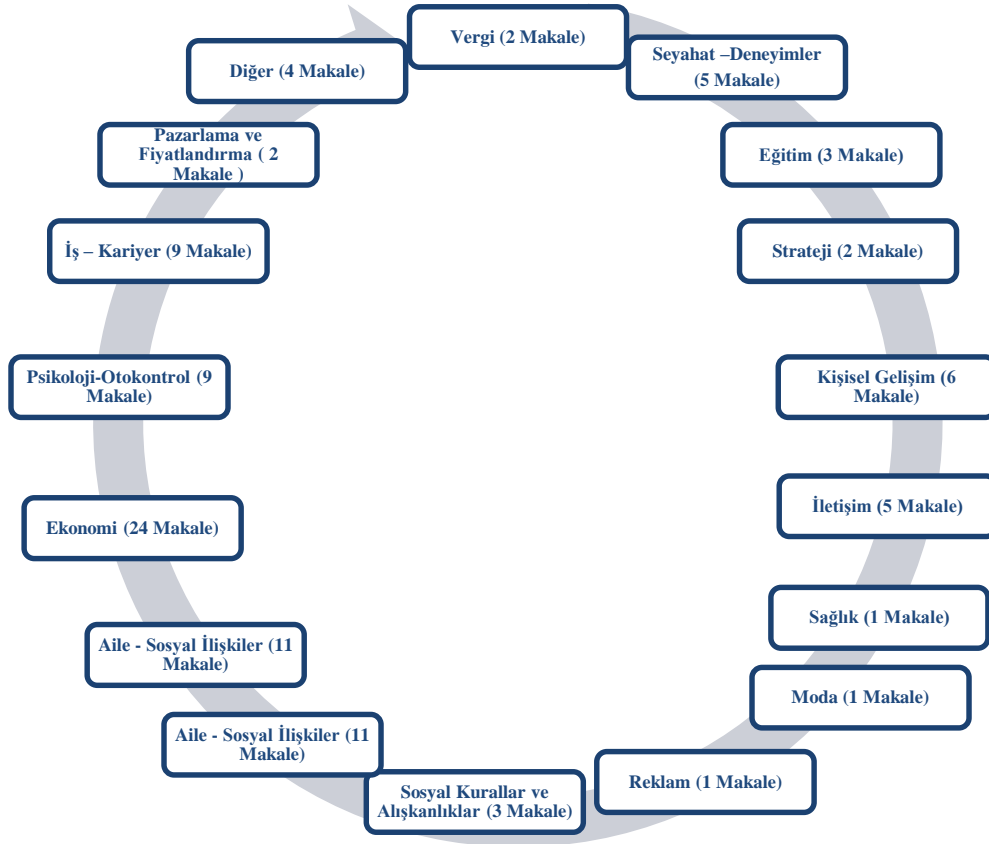
Okur, kaybetmenin acısının kazanmanın sevincinden daha fazla olmasına rağmen insanlar neden takım tuttuğunu Dan Ariely'e sormaktadır. Okur, kaybetmenin acısı kazanmanın sevincinden ve kaybetmenin riski kazanmanın riskinden daha fazla olmasına karşın insanlar neden takım tutmaya devam etmektedir. Kayıptan kaçınma ilkesinin futbol için geçerli olup olmadığını yazara sormaktadır.

Yazar, insanların ilk olarak takım seçerken kendi tercihleri olmadığını ve bunun tıpkı dini inançlar gibi eşinden ailesinden dostundan kendilerine geçtiğini ifade etmektedir. Yani çevremizdekiler, hem fikirlerimizi hem de davranışlarımızı etkilemektedir. Yazar sorunun bir diğer kısmında ise, kaybetmenin acısı kazanmanın sevincinden ve kaybetmenin riski kazanmanın riskinden daha fazla olmasına karşın, insanlar takım tutarken kayıptan kaçınma ilkesini çok düşük oranda hesaba kattıklarını olduklarını ifade etmektedir.

Söz konusu kitapta makaleler arasında konularına dair bir gruplandırma yaparsak makaleleri şu şekilde sınıflandırma mümkündür.

Akıldışı Sevgilerimle

Tablo 1: Yazar Tarafından Geliştirilmiştir.



KAYNAKÇA

COŞKUN Yasemin, DEMİR Sezgin ve IŞIK İbrahim (2018), Yatırımcı Davranışlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Nazilli Örneği, *Journal of Current Researches on Social Sciences*, 8 (4), 1-32.

Kilise Vergisi, https://tr.wikipedia.org/wiki/Kilise_vergisi (Erişim Tarihi: 14.05.2019)