

Başvuru Tarihi: 15.10.2020
Kabul Tarihi: 16.12.2020

Araştırma Makalesi / Research Article

Davranışsal İktisat Perspektifinden İktisadi Karar Alma Sürecinde Gizli Tuzaklar ve Dürtmeler

Hilal MOLA¹

Öz

Hayatımızı devam ettirdiğimiz sürece her sabah uyandıığımızda kararlar alarak güne başlarız ve bu kararlar doğrultusunda günü tamamlarız. Alınan bu kararlar içerisinde en önemli olanları ekonomik kararlardır. Çünkü yaşamımızı devam ettirebilmek, elimizde bulunan parayı en iyi şekilde değerlendirmek veya yapacağımız seçimlerde en fazla faydayı sağlayabilmek için ekonomik kararlara ihtiyaç duymaktayız. Aldığımız bazı kararlar rasyonel olurken bazen de rasyonellikten uzak kararlar alabilmekteyiz. Peki hangi nedenlerle karar alırken rasyonellikten uzaklaşılır veya rasyonel kararlar alınır? İşte bu çalışmada davranışsal iktisat açısından neden bireylerin sınırlı rasyonel kabul edildikleri incelenmiştir. Ayrıca ekonomik karar alma sürecinde gizli tuzakların bizleri nasıl etkilediği örneklerle açıklanarak dürtmelerin hangi alanlarda kullanımının fayda sağlayacağı ve hangi durumlarda dürtmelere başvurulması gerektiği açıklanmıştır. Çalışmada ekonomik karar alma sürecindeki önemli etkilere sahip gizli tuzaklar ve dürtmeler karşılıklı bir şekilde incelenmektedir. Böylece çalışmanın dürtme ve gizli tuzak kavramlarının anlaşılması açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Davranışsal İktisat, Dürtme, Gizli Tuzaklar*

Hidden Traps and Nudges in The Economic Decision-Making Process in Terms of Behavioral Economics

Abstract

As long as we continue our lives, we start the day by making decisions every morning and complete the day in line with these decisions. The most important of these decisions are economic decisions. We need economic decisions to continue our lives, to make the best use of the money we have or to get the most benefit from our choices. While some of the decisions we make are rational, sometimes we can make unreasonable decisions. So, for what reasons do you avoid rationality or make rational decisions while making decisions? In this study, it is examined why individuals are considered limited rational in terms of behavioral economics. In addition, it is explained with examples of how hidden traps affect us in the economic decision-making process, in which areas the use of pokes will be beneficial and in which situations they should be used. In the study, hidden traps and nudges that have important effects on the economic decision-making process are examined mutually. Thus, it is thought that the study will help in understanding these very important terms.

Keywords: *Behavioral Economics, Nudge, Hidden Traps*

¹ Arş. Gör., Atatürk Üniversitesi Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi, hilal.karatas@atauni.edu.tr
<https://orcid.org/0000-0002-2707-5577>

1.Giriş

Toplumun en temel varlığı olan insan davranışlarını açıklamak sadece ekonomi bilimiyle sınırlı kalmamaktadır. Ekonomi bilimine ilaveten başka bilimlerden de faydalanmak bizlere yarar sağlayacaktır. Çünkü insan sadece sistematik bir şekilde hareket etmez, hareketlerini inanç, tutum, güdü ve arzularıyla yönlendirir. Ayrıca bireylerin farklı davranış göstermelerinde sadece bu durumlar değil yaş, cinsiyet, medeni durum gibi demografik faktörlerde etkili olmaktadır. Yani insan yaşamı boyunca farklı etkenler sonucu değişen davranışlar sergileyebilmektedir (Yayar ve Karaca, 2019:2). İnsanların sürekli farklı davranışlar göstermesi iktisadi açıdan bireyi inceleyen bilim insanlarını farklı konulara yönlendirmiştir. Bu yönelimlerden biri de iktisat bilimi ile psikoloji bilimini bir araya getirmek olmuştur. Böylece, yıllarca rasyonel kararlar aldığı düşünülen insanların aslında rasyonel varlıklar olmadığı, karar alma sürecinde birçok faktörden etkilenebilen, kısıtlı rasyonel karar alabilen bir varlık olabileceği ortaya koyulmuş ve homo economicus kavramı eleştirilmeye başlanmıştır.

Homo economicus kavramı Latince kökenli olup iktisadi insan anlamına gelmektedir. İktisadi açıdan Homo economicus kavramı; kendi faydasını maksimum yapan birey olarak tanımlanmaktadır (Karine, 2000:309). Adam Smith'in 1776 yılında yayımladığı "Ulusların Zenginliği" adlı eser Klasik İktisat Teorisinin başlangıcı olmuş ve Homo economicus kavramı Klasik İktisadın temel varsayımlarından sayılmıştır. Daha sonra Klasik İktisadın bir uzantısı olan Neo-klasik İktisat akımına ilgi artmış ve bu alanda çalışma yapan bilim insanları psikolojik izdüşümleri giderek devre dışı bırakmıştır. Bu dönemde daha çok ilgi gören bilimler matematik, fizik olmuş ve psikoloji, sosyoloji gibi bilim dalları dışlanmıştır. İlgi gören bilim dallarının uygulanabilirliğini Homo economicus ve ceteris paribus varsayımları sağlamıştır. Homo economicus varsayımı ile hayali bir insan figürü oluşturulurken, ceteris paribus varsayımı ile diğer tüm değişkenler sabit kabul edilerek modeller grafiklere dönüştürülmüştür. Fakat psikoloji, sosyoloji gibi bilim dallarının göz ardı edilmesi, karmaşık insan davranışlarının açıklanmasında zorluklar yaratmıştır (Yavuzaslan, 2018:643). Gittikçe daha da karmaşık hale gelen insan davranışlarının açıklanabilmesi için iktisat ile psikoloji bilimi arasında bir bağ kurulmuş ve yeni akım İktisadın bir dalı olan davranışsal İktisat ortaya çıkmıştır.

Yeni bir iktisat dalı olan davranışsal iktisat Nobel ödülü başarıları sonrası daha da önem kazanmıştır. Davranışsal iktisada ilginin artmasıyla birlikte tüm dünyada birçok laboratuvarlar kurulmuş ve bu laboratuvarlarda deneysel iktisat alanında sayısız çalışmalar yapılmıştır. Yapılan çalışmaların özgün olma nedeni sadece deneylerin uygulandığı kişilerin farklı olması değil; aynı zamanda yaş, cinsiyet, ırk gibi demografik faktörlerin ve sosyolojik özelliklerinin farklı olmasından da kaynaklanmaktadır. Ayrıca bu deneyler sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde demografik farklılıklardan kaynaklanan sonuçların deneysel iktisat sayesinde izlenebildiği görülmektedir. Böylece davranışsal iktisat modelleri de oluşturulabilmektedir (Yavuzaslan, 2018:2153). Bu çalışmanın amacı tüketim sürecinde alınan kararların değişmesine neden olan dış etkenleri davranışsal iktisat açısından değerlendirmektir. Çalışma üç bölüme ayrılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde, yapılan benzer çalışmalara değinilerek davranışsal iktisadın tarihsel gelişiminden ve klasik iktisat ile olan farklılıklarından bahsedilecektir. İkinci bölümde ise bireylerin tercihlerini etkileyen gizli tuzaklar ve dürtmeler örnekler ile açıklanacaktır. Son bölümde çalışma ile ilgili bir değerlendirme yapıp, gelecek çalışmalar ile ilgili fikirler sunulacaktır.

2. Literatür İncelemesi

Levin, Schneider ve Gaeth (1998), yapmış oldukları çalışmada davranışsal iktisatta önemli bir yer kaplayan çerçeveleme etkisinin tipolojisini ve kritik analizini yapmışlardır. Çalışmada, çerçevelemenin olumlu veya olumsuz terimlerdeki alternatif bilgi çerçevesinin kararları nasıl etkilediği konusunda araştırmalar yapılmıştır. İlk olarak çerçeveleme etkisinin risk alma eğilimini nasıl etkilediği belirtilmiş ve daha sonra olayların değerlendirmesini etkileyen nitelik çerçevelemesi ve iletişimde ikna edilebilirliği etkileyen hedef çerçevelemesi açıklanmıştır. Çalışma sonucunda değerlik temelli kodlamanın bilişsel ve motivasyonel sonuçlarına odaklanan daha geniş bir perspektifin, çerçeveleme etkilerinin nedenlerine ve sonuçlarına ilişkin daha derin bir anlayışa kapı açtığı sonucuna varılmıştır.

Camerer ve Loewenstein (2004), davranışsal iktisat ile ilgili güncel makalelerden oluşan çalışmalarında davranışsal iktisadın doğuşu, bugünü ve gelecekteki durumu incelenmiştir. Çalışmada, davranışsal iktisadın önemli bulgularına, uygulamalarına ve umut verici yeni yönlerine bir giriş sağlamanın yanında bölümlerin başlıklarındaki bazı kaçınılmaz boşlukların doldurulması amaçlanmaktadır.

Hansen (2016), çalışmasında dürtme özgürlükçü paternalizm kavramlarını incelemiştir. Çalışma dürtmeyi teorik temellerden uzaklaştırarak, dürtmenin netliğini ve değerini artırmayı hedeflemektedir. Hansen (2016) bunu yaparken sadece dürtme ile özgürlükçü paternalizm arasındaki ilişkiyi açıklamakla kalmaz, dürtülerin teşvikler ve bilgilerle nasıl ilişkili olduğunu ve nasıl tutarlı olduğunu açıklamaktadır.

Kamber (2018), rasyonellik ve davranışsal iktisat açısından yapılan çalışmaların derlemesini yapmıştır. Çalışmasında bireylerin öngörüler ve sezgisel eğilimlerle rasyonellikten nasıl saptığını ortaya koyarak davranışsal iktisat açısından bireyin aslında rasyonel bir varlık olmadığını açıklamaktadır. Çalışma, rasyonelliği sorgulayan her bireyin bilgi edinebileceği önemli bir kaynaktır.

Özdemir (2019), dürtme kavramını kamu politikası açısından inceleyen çalışmasında dürtmenin devlet yönetiminde pratiklik sağladığını vurgulamıştır. Dürtmelerin devlet yönetiminde sübvansiyon, teşvik, ödül, burs, vergi cezası, trafik cezası, kısıtlamalar gibi uygulamaların yanında yumuşak bir politika olarak karşımıza çıktığını belirten Özdemir; çalışmasında dürtmelerin yani davranışsal iç görülerin nasıl kullanıldığını, bir kamu politikası aracı olarak kullanılabilirlik durumunu, hangi kurum ve hangi alanlarda etkili olabileceğini incelemiştir. Ülkemizde yapılan ilk çalışmalardan biri olan bu çalışma ile literatüre katkı sağlanmıştır.

Erdoğan ve Karagöl (2019), davranışsal iktisat, dürtme ve günlük hayatta kamusal müdahaleler: Türkiye örnekleri ve tavsiyeler adlı çalışmalarıyla bireylerin irrasyonel davranışları derinlemesine incelemiş ve Türkiye özelinde dürtmeler ile kamu müdahaleleri tartışmışlardır. Ayrıca, devletlerin kamu müdahaleleri ve dürtmeler aracılığıyla bireyleri rasyonel davranışlara yönlendirebileceği belirtilmiştir.

Cadario ve Chandom (2020), Dürtmelerin sağlıklı besinler üzerindeki etkisini inceleyerek alan deneyimlerinin meta analizini yapmıştır. Çalışmada tanımlayıcı beslenme etiketlenmesi, değerlendirici beslenme etiketlenmesi ve görünürlük iyileştirmeleri gibi bilişsel yönelimli olup olmadıklarına göre sınıflandırılan sağlıklı beslenme dürtüsünün alan içindeki etkinlikleri incelenmiştir.

Serim ve Küçükşenel (2020), çalışmalarında sağlık politikaları kapsamında dürtmeleri inceleyerek sağlıklı yaşama yönelmek için gerekli davranışların

değiştirilebileceğini göstermektedir. İlk olarak bireylerin rasyonel davranmadıklarını gösteren sınırlı rasyonalite, sınırlı otokontrol ve sınırlı bencillik kavramları incelenerek bu tür durumların sağlık davranışını nasıl etkilediği araştırılmıştır. Çalışma sonucunda, dürtmelerin günümüzün büyük problemleri arasında yer alan obezite hastalığının tedavisinde kullanılabileceği gösterilmiştir.

İpek vd. (2020), davranışsal iktisat kapsamında incelenen dürtmeleri üniversite öğrencileri üzerinde bir çalışma yaparak incelemiştir. çalışmada dürtmeler ile üniversite öğrencilerini sağlıklı içeceklere yöneltmek amaçlanmıştır. Deney sahası olarak üniversite kantinleri belirlenmiştir. İki aylık bir süre içerisinde uygulanan deney ile öğrencilerin görünürlük iyileştirmesi dürtme tipinin, sağlıklı beslenme davranışı üzerinde etkili olduğu ortaya koyulmuştur. Çalışma Türkiye’de yapılan ilk uygulamalı araştırma olması nedeniyle literatüre büyük katkı sağlamaktadır.

3. Davranışsal İktisat

1929 Büyük Bunalım’ a kadar küresel ekonomiye yön veren, bireylere, kişisel çıkarlara ve rekabete odaklanan “Klasik İktisat Teorisi” ve savunucuları, bireylerin kendi çıkarlarını maksimize etme eğiliminde olduklarını belirtmektedir. Bireylerin tam olarak rasyonel davrandıklarını ve kendileri için maksimum fayda sağlayacak kararlar aldıklarını kabul eden bu teoriye zamanla karşı çıkmış, bireylerin aslında rasyonel olmadıkları kanıtlanmaya çalışılmış ve davranışsal iktisat adı altında yeni bir akım başlamıştır.

Aslında davranışsal iktisadı sadece ir rasyonalite ile sınırlandırmak yanlış olur. Çünkü, davranışsal iktisat insanların sistematik hatalar yaptıkları ve her zaman kendilerini veya diğer bireyleri en üst düzeye çıkaran seçimler yapmadıkları anlamını da taşımaktadır. Ayrıca davranışsal iktisat bireylerin seçimlerinde neden hata yaptıklarıyla da ilgilenmektedir. En önemli yönü ise fikir ile eylem arasındaki ilişkiyi incelemesidir. Bireylerin fikirlerini o an uygulayamaya geçirememelerin nedeni duygu değişikliği veya bazı nedenlerle ertelenmesi olabilir. Örneğin; her birey kendi sağlığı için asansör yerine merdiven kullanması gerektiğini bilir; fakat eylemlere baktığımızda çoğu kişinin bu fikrini eyleme dönüştürmediği görülmektedir. Bu durum fikir ile eylem arasındaki negatif geçişkenliği açıklamakta kullanılan bir örnektir. Klasik iktisatta birey karşı karşıya kaldığı iki durumda kendisi için fayda ve maliyeti hesaplar ve kendisi için en doğru kararı verdiğini

düşünür. Böylece alınan karar doğrultusunda bir eylem gerçekleştirilir ve alınan rasyonel veya irrasyonel kararlar davranışa dönüşür (Erdoğan ve Karagöl, 2019:4).

Camerer ve Loewenstein davranışsal iktisadı; gerçekliği artırıcı psikolojik temellere dayanan ve inancı barındıran bir uygulamayla, teorik bakış açısı oluşturmanın yanında gözlemlenen olaylarda daha iyi tahmin yürütebilmeyi sağlayan bir politika olarak tanımlamıştır (Camerer ve Loewenstein, 2002:2). Davranışsal iktisadın gelişim süreci incelenirken ilk olarak karşımıza Simon'un 1955 yılında yayınladığı ve iktisatta kabul görmüş rasyonel birey ile ilgili düzeltmeler yaptığı "A Behavioral Model of Ration Choice" isimli eser çıkmaktadır. Simon'a göre bireylerin kendi bilgileri rasyonelliği sınırlamaktadır. Bu yüzden Simon rasyonellik kavramını sınırlı rasyonellik olarak belirtmeye başlamıştır (Simon, 1955:112-114). Simon'dan sonra birçok bilim insanı rasyonellik ile ilgili yapılan çalışmaları genişletmiş ve davranışsal iktisat yavaş yavaş literatürde yer edinmeye başlamıştır. Bu önemli bilim insanlarından biri de Adam Smith'tir.

Davranışsal iktisat kavramının Adam Smith'in 1759 yılında yayınladığı "Ahlaki Duygular Teorisi" çalışmasına kadar dayandığı görülmektedir. Bu çalışmada Smith bireysel davranışın psikolojik ilkelerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Smith eserinde toplumsal tercihlere odaklanarak zamanlar arası seçim, kayıptan kaçınma ve aşırı güven olgularını incelemiştir (Asraf, Camerer ve Loewenstein, 2005:132-133) Daha sonra ikinci nesil davranışsal iktisat olarak adlandırılan dönemi ise yapmış oldukları çalışmalarla Tversky ve Kahneman başlatmışlardır. İlk olarak çalışmalarını beklenen fayda teoremi ile başlamışlar ve bu alandaki ölçüm uyumlarını ve sapmalarını incelemişlerdir. Tversky ve Kahneman birinci nesil davranışsal iktisat döneminde geleneksel iktisada tamamen karşı çıkış olmasına rağmen bu durumu değiştirerek geleneksel iktisadın temel taşlarına dokunmadan bilişsel kısıtlamalara yönelerek bu konuda teoriler geliştirmişlerdir. Daha sonra 1974 yılında Science dergisinde yayımlanan belirsizlik altında karar almayı inceledikleri makaleleri ve 1979 yılında önemli dergiler arasında yer alan Econometrica dergisinde yayınladıkları "Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma" adlı makale ile davranışsal iktisat alanında bir dönüm noktası yaşanmıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015:45-46). Daha sonra davranışsal iktisat alanında kazanılan Nobel ödülleri ise davranışsal iktisadı daha çok ilgi odağı yapmış ve çalışmaların artmasına neden olmuştur. Nobel ödülleri 1992 yılında ekonomide insan davranışları üzerine gerçekleştirdiği çalışması için Gary Becker'e, 2002 yılında özellikle insani karar verme ve belirsizlik içinde verilen kararlar konusunda, ekonomik bilimlere

psikolojik araştırma kavrayışını entegre ettiği için Daniel Kahneman'a, 2017 yılında davranışsal iktisada katkılarından dolayı Richard H. Thaler'a verilmiştir.

Son on yılda davranışsal iktisat klasik iktisadın çerçevesini genişletmeyi amaçlayan bir şemsiye rolünü üstlenmiş ve insan davranışlarının özellikleri ile ilişkisini daha derinden incelemeye başlamıştır. Genellikle bu çalışmalar psikoloji ve sosyolojiden faydalanılarak gerçekleştirilmiştir. En bilinen ampirik bulgularda vurgu; davranışsal iktisadın özünde, ekonomik insanı bizim iktisadi anlayışımızdaki ekonomik insan modelinden daha doğru geliştireceğine inanmaktadır. Dolayısıyla iktisat disiplini daha kullanışlı hale gelecektir (Diamond ve Vartiainen, 2016:1).

4. İktisadi Karar Alma Süreci'nin Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi

Günlük yaşamı devam ettirmek için alınan kararların ne kadar rasyonel olduğunu düşüsek de aslında başka bir birey için bu kararlar rasyonel görünmeyebilir. Yapılan çalışmalarda rasyonel olarak görünen birçok kararın aslında duyguların, çevrenin, toplumun etkisi altında alınan kararlar olabildiği görülmektedir. Davranışsal iktisat açısından karar alma süreci incelendiğinde bireylerin rasyonellikten uzaklaştıran durumların başında psikolojik etkiler, önyargılar, kazanılmış tecrübeler yer almaktadır. Örneğin bir alışveriş ortamında ihtiyacımız olmadığı halde bir ürünün paketi dikkatimizi çekebilir, aynı ürünün daha pahalı olanı bizler için kaliteyi ifade ediyor olabilir veya sürekli kullandığımız markadan başkasının iyi olmadığı düşüncesine kapılarak tecrübelerimiz doğrultusunda hareket ediyor olabiliriz. Tüm bunlar belki de bizleri rasyonellikten uzaklaştıran çok küçük ayrıntılardan sadece birkaçıdır.

İktisadi karar alma sürecinde, insanı belirli bir seçime yönelten güdülerin belirlenmesi gerektiğini belirten Simon, neo-klasiklerin rasyonel kavramını geliştirmeyi amaçlamıştır. Simon bireylerin karar alma sürecinde kullandığı bilgilerin nereden geldiğini sorgulamıştır. Simon'a göre insan beynindeki karmaşık ve aynı zamanda yapay bir sistem işleyişi ile iktisadi karar alma süreci tamamlanmaktadır (Yavuzaslan, 2019:430).

Simon'un çalışmalarından sonra rasyonel kavramıyla ilgili birçok inceleme yapılmasına rağmen en etkili çalışma Kahneman ve Trevisky tarafından gerçekleştirilmiştir. 1979 yılında yaptıkları çalışmada beklenti teorisi üzerinde durarak beklenen fayda kavramının içerdiği sıkıntıları araştırmışlardır. Yaptıkları çalışmada karar alma sürecinde

bireyin aslında rasyonel davranmadığı, duygusal ve sezgisel yönleriyle hareket ettiklerini belirtmişlerdir (Kahneman, 2017).

4.1. İktisadi Karar Alma Sürecinde Gizli Tuzaklar

Davranışsal iktisadın inceleme konusunda büyük bir yer kaplayan gizli tuzaklar ile tercihlerin nasıl değiştirilebildiğini ortaya koyan birçok çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalarda karar alma sürecinde sadece duyguların etkili olmadığı aslında bulunan gizli tuzakların da karar vermemizi etkilediği ortaya koyulmuştur. Bu gizli tuzaklardan bazıları şunlardır:

Çerçeveleme Etkisi: Bireylerin karar verme sürecindeyken karar probleminin sunum biçiminin değiştirilmesi ile açıklanmaktadır (Kahneman, Tversky, 1979:263-284). Örneğin sosis için kullanılan kelime %90 yağsızdır veya %10 yağlıdır ifadeleri aslında aynı anlama gelirken, %10 yağlıdır ifadesi negatif bir çerçeve oluştururken, %90 yağsızdır ifadesi pozitif bir çerçeve oluşturmaktadır (Levin vd 1998: 159-164). Çerçeveleme etkisine Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları "Asya Hastalığı Problemi" örnek verilebilmektedir. Çalışmada genellikle Asya'da görülen salgın bir hastalığın Amerika'da görüleceği varsayılmış ve bu hastalık nedeniyle 600 kişinin öleceği tahmin edilmiştir. Mücadele aşaması için iki plan sunulmuştur. Bu planlarda birinci plan uygulanırsa 200 kişi hayatta kalacağı, ikinci plan uygulanırsa eğer 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtarılabilir, 2/3 ihtimalle kimsenin kurtarılamayacağı belirtilmiştir. Bu iki plan 152 kişiye sorulmuş ve cevap verenlerin %72 kişi birinci planı, geri kalanın ise ikinci planı seçtiği görülmüştür. Birinci planı seçenlerin riskten kaçındığı ve kesin sonucu seçtiği görülmüştür. B planını seçenlerin ise olumsuz ifadeden etkilendiği görülmüştür. Aynı soru 155 kişilik farklı bir gruba ise şöyle sorulmuştur. İlk plan uygulanırsa 400 kişi ölecek ve ikinci plan uygulanırsa 1/3 ihtimalle kimse ölmeyecek ve 2/3 ihtimalle 600 kişi ölecek. Bu grubun %78'i ise ilk planı seçmişlerdir. Bu sonucun incelenmesiyle birlikte bireylerin kazançları varsa riske girmek istemedikleri, kayıp söz konusu olduğunda ise riske girmekten kaçınmayan davranışta buldukları görülmüştür. Aynı soru farklı kelimeler kullanılarak sorulduğunda ise bireylerin bütününe yaşam ve ölüm kelimelerinden etkilendikleri görülmüştür. Yani ölüm kelimesinin negatif etkisi ile hayatta kalmanın pozitif etkisi altında kalarak rasyonel davranış sergilemedikleri görülmüştür (Kahneman ve Tversky, 1981:453).

Çıpalama Etkisi: Bireylerin deneyimledikleri veya öğrendikleri ilk bilgilere dayanarak yeni durumları değerlendirme eğiliminde olmaları ve bu durumun karar verme süreçlerinde ciddi bir etkiye sahip olduğu yıllar önce psikologlar tarafından ortaya koyulmuştur. İktisadi açıdan incelendiğinde bu duruma çıpa etkisi demektediriz. Birkaç örnekle çıpalama etkisi açıklanabilir. Kahneman çarkifeleğin ayarlarıyla oynayarak 0'dan 100'e kadar olan çarkı yalnızca 10 ve 65'te duracak şekilde ayarlamıştır. Yapılan deneye Oregon Üniversitesi'nin öğrencilerini çağırarak ellerinde bulunan çarkı çevirip çarktan çıkan sayının yazılması istenmiştir. Tabi ki bu sayı ya 10 ya da 65'tir. Sonra deneklere iki soru sorulmuştur:

-BM üyeleri arasındaki Afrikalı ulusların yüzdesi demin yazdığımız sayıdan küçük müdür, büyük müdür?

-BM'deki Afrikalı ulusların yüzdesi için en iyi tahmininiz nedir?

Deneye katılanların çarktan çıkan sonucu önemsememeleri beklenirken denekler öyle yapmayıp, 10 ve 65'i görenlerin ortalama tahminleri sırasıyla %25 ve %45 olmuştur. İşte bu çıpalama etkisini gözler önüne sermektedir. Bu etki, insanlar bilinmeyen bir niceliği tahmin etmeden önce belirli bir değeri dikkate aldıklarında meydana gelmektedir. Elde edilen sonuç deneysel psikolojinin en sağlam ve güvenilir sonuçlarından biridir. Tahmin edilen sonuçlar deneklerin dikkate aldıkları sayıya yakındır ve çıpa kavramı da buradan gelmektedir (Kahneman, 2020:139). Dan Ariely'nin kaleme aldığı kitabında Pennsylvania Üniversitesi profesörlerinin yaptığı bir başka araştırmaya göre yeni bir şehre taşınan kişiler daha önceki şehirde eve ödedikleri fiyatları çıpa olarak almaktadırlar. Yaptıkları çalışmada, ucuz şehirlerden fiyatların orta düzeyde olduğu şehirlere taşınan insanların yeni piyasaya ayak uydurmak adına harcamalarını artırmadıklarını görmüşlerdir. Bir önceki durumlarına göre daha az konforlu evleri tercih etmek zorunda kalsalar bile alışkın oldukları miktar kadar harcama yapmaktadırlar (Ariely, 2019:53-54)

Kayıptan Kaçınma: Sahip olunan bir şeyi kaybetmek karşısında yaşanan mutsuzluğun, o şeye sahip olmanın mutluluğundan daha fazla olması sonucunda kayıplardan kaçınmanın kazanca tercih edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Kahneman ve Tversky yaptıkları incelemeler sonucunda belirsizlik ortamında karar alan bireylerin davranışlarını inceleyerek kazanma eğilimindense riskten kaçmayı tercih ettiklerini ortaya koymuştur. Böylece yapmış oldukları birçok deney ile bireylerin her zaman rasyonel tercihler sergileyemediği ve kayıpların verdiği üzüntünün kazançların verdiği tatminden fazla olduğunu belirtmişlerdir

(Finanswebde.com, erişim tarihi: 01.09.2020). Örneğin sağlıklı bir besin tüketmek için yapılan bir çalışmada, deneklerin daha fazla sağlıklı besin tüketmeleri için bu besinlerin fiyatlarında bir indirim gerçekleştirilmiştir. Fakat bunun karşılığında sağlıksız besinlerin fiyatları artırılmıştır. Deneklerin verdiği tepkiler incelendiğinde sağlıklı besinlerdeki indirime yani kazanca verdikleri tepkinin, sağlıksız besinlerdeki fiyat artışı yani kayba verdikleri tepkiden daha az olduğu gözlemlenmiştir. Böylece kayıptan kaçınma davranışı ile uyumlu bir davranış göstermişlerdir (Cawley, 2011):

Statüko (Sahiplik) Etkisi: İnsanların alışkanlıkları üzerine kendilerine ait olan malların değerinden daha fazla olduğunu düşünme önyargısı da denilen bu etki sahiplik etkisiyle aynı şekildedir. Sahip olunan bir eşyayı bırakamama eğilimi olarak da tanımlanabilir. Statüko etkisi aslında kayıptan kaçınmanın bir uzantısı halindedir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011:262). Sahiplik etkisini gösterebilmek için Ariely bir çalışma yapmıştır. Çalışmasında öğrenciler tarafından çok tercih edilen bir basket maçı için satılan biletlere sahip olanlar ile sahip olamayanlar arasındaki bilet değerini incelemiştir. Bilete sahip olamayan bir öğrenciyi arayan Ariely ona bir bilet satabileceğini söyler ve bu bilete ne kadar para vereceğini öğrenmek istemektedir. Denek en yüksek fiyat olarak 175 dolar teklif etmektedir. Karşılığında bilet sahibi olan bir denek aranarak biletini ne kadara satmak istediği teklif edilmiş ve karşılığında 2400 dolar cevabı alınmıştır. 100'den fazla kişiye yapılan bu deneyde genellikle bileti olmayan öğrenciler bilete ortalama 170 dolar ödemeye razı olurken bilet sahibi olan denekler ise ortalama 2400 dolar talep etmişlerdir. Bu deney ile görülmüştür ki satış fiyatı yaklaşık 2400 dolarken ortalama alış fiyatı ise 170 dolardır ve arada bir uçurum söz konusudur. İnsanların sahiplik etkisi bilet fiyatlarını şekillendirmiştir (Ariely, 2019:144-146).

Sürü Psikolojisi: Yapılan birçok çalışma sürü psikolojisinin insanlar üzerinde son derece önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Hiçbir fikrimizin olmadığı bir konuda bile gözlem yaparak, çevreden etkilenecek veya elde ettiğimiz bilgiler sonucunda sürü davranışı sergileyerek kararlar verilebilir.

1955 yılında yapılan bir çalışmada 50 denek incelenmiştir. Bu deneklerin önce hepsi bir odaya alınarak soru sorulmuş ve deneklerin 37'sinin sürü psikolojisi ile yanlış cevap verdikleri görülmüştür. Fakat diğer katılımcıların ayrı bir oda da sorulara tek başlarına cevap

verdiklerinde yanlış olan seçeneği tercih etme olasılıklarının %1'den az olduğu anlaşılmıştır (Asch, 1956:1-70).

Tahmin ve Öngörü Tuzağı: Günlük hayatımızda sürekli tahminlerde ve öngörülerde bulunmaktadır. Aslında gerçek ve tutarlı kararlar almak için yürüttüğümüz bu tahmin ve öngörüler bazen bizi rasyonel bir davranıştan uzaklaştırır. Çünkü tahminlerimizde veya öngörülerimizde sadece akıl kullanılamaz, bazen çevresel faktörler, duygular baskın gelebilmektedir. Bazen de kendimizi o konuda çok bilgili sanmamız ve kendimize güvenmemiz veya tedbir amaçlı çok detaycı yaklaşmamız bizleri olumsuz sonuçlarla karşılaştırabilir. İşte bu tahmin ve öngörüler sonucunda tüketim sürecinde de yanlış kararlar alınabilir başka bir deyişle tüketim tuzağına düşülebilir.

Bedavanın Etkisi: Ariely'nin "Akıldışı ama Öngörülebilir" kitabında yer verdiği bedavanın etkisini şu örneklerle açıklayabiliriz. 10 dolarlık amazon hediye çekini bedava mı alırsınız ile 20 dolarlık hediye çekini 7 dolara mı alırsınız soruları karşılığında bir cevap istenmektedir. Eğer bedava olan çek tercih ediliyorsa çoğu insan gibi davranmış oluruz. Yapılan çalışmalarda bireylerin hemen bedava olana yönlendiği görülmüştür. Halbuki 20 dolarlık hediye çeki 13 dolar kâr sağlamaktadır. Bu durum 10 dolarlık çeki bedava almaktan çok daha iyidir ve eylem halindeki rasyonel olmayan davranışı göstermektedir (Ariely, 2019:79).

4.2. İktisadi Karar Alma Sürecinde Dürtmeler

2017 Nobel ödülünün davranışsal iktisada önemli katkılar sunan Richard Thaler'a verilmesi ile karar alma sürecindeki dürtme yöntemine ilgi giderek artmıştır. Şu an hala ABD' de Chicago Üniversitesi'nde akademisyen olarak görev yapan Thaler insanların tam anlamıyla rasyonel oldukları düşüncesine karşı çıkararak sosyal tercihler, irade eksikliği gibi insan özelliklerinin bireysel kararlar üzerindeki etkisini, bireylerin nasıl davranış sergilediklerini inceleyen ve bu davranışları veri olarak iktisat politikası geliştiren yaklaşımın öncülerinden biri olmuştur.

Thaler ve Sunstein'e göre dürtme; ekonomik teşvikler üzerinde büyük değişiklikler yapmadan, hiçbir seçeneği yasaklamadan bireylerin davranışlarını tahmin edilebilir bir şekilde değiştirmeyi amaçlayan bir kavramdır. Böylece neo-klasik iktisadın doğrudan

kişilerin karar alma mekanizmalarına yöneldiği anlaşılmaktadır. Sistem 1² olarak adlandırılan hızlı karara varma veya düşünmeden karar verme nedeniyle son yıllarda dürtmeler birçok alanda kolay bir şekilde uygulanmaktadır. Bu durum ise rasyonel olmayan sonuçlara yol açabilmektedir. Açıkçası dürtmeler sistem 1'e yönelik gerçekleştirildiği için başarıya ulaşılmıştır (Galizzi, 2014:26-28). Hansen ise; bireylerin rasyonel karar alma sürecindeki engelleri bilişsel sınırlılık, alışkanlıklar, yanlılık ve yanlıgılar olarak belirtmiş ve dürtmeyi; bu etmenlerin dikkate alınmasıyla insanların kararlarını, fikirlerini, davranışlarını etkileme özelliğine sahip bir durum olarak belirtmektedir (Hansen, 2016:158). Son derece önemli olan dürtme kavramını anlayabilmek için yerleşik politikalara da göz atmak gerekmektedir. Yerleşik politikalar bireylerin yalnızca sistem 2³ ile kararlar aldıklarını savunmaktadır. Sistem 2 ile alınan kararlarda bireyler rasyoneldir ve kendisi için en iyi olan seçeneği seçmektedir. Fakat en iyi karar alınamıyorsa bireyin ya o konudaki bilgisi eksiktir veya dışsallıklar mevcuttur. Böylece bu duruma uygun politikalar gerçekleştirilmeli ve uygulanmalıdır. Bu politikalar bilgilendirme amaçlı müdahaleler, vergiler, sübvansiyonlar ve yasalardır. Örneğin, broşürler dağıtılarak veya kamu spotları ile bilgilendirme sağlanabilir, vergiler ile fiyatlar değiştirilebilir veya yasalar ile sağlığa zararlı ürünlere erişim engellenebilir (Luoto ve Carman, 2014:2-25)

Dürtmenin etkisini yemek tüketimleri üzerinde test etmek amacıyla yapılan bir deney şöyledir. Okul kantinlerinde bulunan yiyecekleri değiştirmeden sadece yemeklerin bulunduğu yerlerde ve tezgahlarda değişiklik yaparak öğrencilerin seçtiği yemekler değiştirilebilir miydi? Bu deneyi uygulamak amacıyla bazı okul kantinlerinde tatlılar ve meyveler ön sırada, bazı kantinlerde arka sırada ve bazı kantinlerde ise ayrı bir tezgâhta sergilenmiştir. Her yiyecek her okulda farklı yerlere konulmaktadır ve bazı okullarda kızarmış patatesler, bazılarında ise havuç çubukları öğrencilerin göz hizasına yerleştirilmiştir. Yapılan çalışma sonucunda, kantin raflarında yapılan yeni düzenlemelerle bazı yemeklerde %25'e kadar artış olurken bazı yemeklerde ise %25 kadarlık bir azalma görülmektedir (Thaler ve Sunstein, 2019:12). Bu çalışma ile görülmüştür ki küçük bir dürtme ile tercihler değiştirilebilir ve istenilen ürünün tüketimi daha fazla sağlanabilir.

² Daniel Kahneman tarafından ortaya atılan Sistem 1 karar verme mekanizması; güdüsel, duygusal, otomatik, hızlı ve bilinçsizce, düşünmeden karar vermek olarak tanımlanmaktadır.

³ Sistem 2 fiziksel olarak gözlemlenebilen, hesap kitap ederek karar vermeyi sağlayan mekanizmadır.

Örneğin, sağlıklı gıdaların daha fazla tüketimi sağlanabileceği gibi sağlıksız gıdaların ise tüketimi ciddi bir şekilde azaltılabilir.

Dürtme üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde birçoğunun sağlıklı beslenmek üzerine gerçekleştirildiği görülmektedir (İpek vd., 2020:363). Cadario ve Chandon'un 2019 yılında yaptıkları meta-analiz çalışmalarında yedi temel dürtme tipi belirlenmiştir. Saha gözlemlerini karşılaştırdıkları çalışmada zihinsel aktivitelerini, algı, duygu ve davranış temeliyle üçe ayıran psikoloji kuramını temel almışlardır. Bu yedi temel dürtme tipi şunlardır: Bilişsel yönlü dürtme (açıklayıcı besin etkilemesi, değerlendirmeli besin etkilemesi ve görünürlük iyileştirmesi), duygusal yönlü dürtme (sağlıklı beslenme çağruları ve hazcı iyileştirme), davranışsal yönlü dürtme (Erişebilirlik iyileştirmesi ve boyut iyileştirmesi). Bilişsel yönlü dürtme kapsamında tüketicilere bilgiler vererek, tüketicinin sağlanan bilgileri yorumlaması için semboller ve işaretler kullanarak ve tüketicilerin görseelliğin daha önde olduğunu düşünerek davranışlarının değiştirileceği düşünülmektedir. Duygusal yönlü dürtmede ise daha çekici paketler veya sunumlar kullanılarak ve yazılı veya sözlü bir şekilde tüketicilere çağrılarda bulunularak davranışları olumlu yönde değiştirmeye; yani sağlıklı besinlere yönlendirmek hedeflenmiştir. Son grup olan davranışsal yönlü dürtmede, sağlıklı ürünlere erişilebilirliği kolaylaştırarak, sağlıklı ürünlerin porsiyonları artırılarak tüketici davranışları etkilenmeye çalışılmıştır (Cadario ve Cihandon, 2019:365-380). Dürtmeler doğrudan bireylerin davranışlarını etkilemeyi amaçlamaktadır. Fakat bu etki anında kişilere seçme hakkı tanımaktadır. Özellikle sağlık gibi hassas bir konuda kullanılabilen dürtmeler tamamlayıcı politikalar olarak düşünülmektedir. Örneğin davranışsal iktisat müdahaleleri de çoğunlukla bilgilendirme temeline dayanmaktadır ama; bu bilgilendirme yüzeysel bir şekilde değil, ikna edici bir şekilde yapılmaktadır (Serim ve Küçükşenel, 2020:540).

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bireylerin rasyonel olduğunu belirten ve kararları bu doğrultuda aldığını varsayan klasik iktisada, bireylerin sınırlı rasyonel olduğunu kimi zaman da rasyonel davranmadığını öne sürerek karşı çıkan davranışsal iktisat bizlere bireylerin neden mantıksız kararlar alabileceğini göstermeye çalışmaktadır. İktisadi olayları açıklamak için yeterli görülen rasyonalite kavramı gün geçtikçe iktisadi olayları açıklayamaz duruma gelmiş ve bilim insanlarını başka düşüncelere sevk etmiştir. Özellikle 19.yy başlarında rasyonalite kavramı

eleştirilerek gerçek bir birerin rasyonel olmayan, duyguları ile hareket eden, dış faktörlerden etkilenen ve daha gerçek hareketler içerisinde bulunduğu tezi savunulmaya başlanmıştır. Bu tez bilim insanlarını davranışsal iktisada yönlendirmiştir. Kazanılan Nobel ödülleri ile birlikte iktisat ve politikacıların ilgisini daha çok çekmeğe başlayan davranışsal iktisat, başta psikoloji ve sosyoloji olmak üzere birçok sosyal bilimle eşgüdüm içerisinde olmuştur. Davranışsal İktisat 1800'lü yıllarda daha çok gündemde olmasına rağmen ülkemizde son 10 yıldır ilgi görmeye başlamıştır. Sadece akademik hayatta dikkat çekmekle kalmayan davranışsal iktisat, dürtme kavramıyla birlikte ülke politikası konumuna gelmiş ve 2018 yılında İhracat Genel Müdürlüğü'ne bağlı bir kurum oluşturulmuştur.

Bu çalışmada davranışsal iktisadın ortaya attığı sınırlı rasyonalite kavramının nedenleri belirtilmiş, klasik iktisadın savunduğu rasyonel birey kavramının aksine bireylerin neden rasyonel davranmadıkları açıklanmıştır. Günlük yaşamda alınan birçok kararın sınırlı rasyonalite kapsamı içerisinde alındığı, tüketim sürecinde farkında olmadığımız dış etkenlerin başında psikolojik faktörlerin bulunduğu belirtilmiştir. Bireyleri rasyonellikten uzaklaştıran faktörlerin farkında olmadığımız ve aslında tüketici olarak sadece kendi fikirlerimizle kararlar alamayıp yönlendirilebileceğimiz dış etkenler tek tek sıralanmıştır. Bizleri rasyonellikten uzaklaştıran faktörlerin sadece gizli tuzaklar olmadığı dürtmelerinde etkilerinin büyük olduğu saptanmıştır. Tüketiciler olarak daha rasyonel tercihlere yönlendirilebileceğimiz gibi daha az fayda sağlayan tercihlerde de karar kılmamız sağlanabilmektedir.

Çalışmadan elde edilen önemli bir sonuç ise bireylerin rasyonel davranıştan uzaklaşmalarına sadece gizli tuzaklar ve dürtmeler neden olmamakta belirsizlikler, aşırı özgüven ve yanlış öngörünün de etkilerinin büyük olmasıdır. Devlet politikaları açısından düşünüldüğünde gizli tuzakların ve dürtmelerin kamu ekonomisini güçlendirici yönleriyle ele alınabileceği görülmektedir. Dürtmeler ile gereksiz kullanılan elektrik ve su tüketimleri azaltılabilir, başta ekmek olmak üzere yiyecek ve içecek israfının önüne geçilebilir. Özetle; karar alma sürecinde önemli bir boşluğu dolduran psikolojik etkenler detaylı bir şekilde incelenerek olumsuz etkilerinin önde olduğu gizli tuzaklar ve dürtmeler bireyleri olumlu davranışlara yönlendirmekte kullanılabileceği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Asch, S. E. (1956). Studies of Independence and Conformity: I A Minority of One Against a Unanimous Majority. *Psychological Monographs. General and Applied*, 70(9), 1-70
- Ashraf N., Camerer C. & Loewenstein G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145
- Ariely D. (2019). Akıldışı Ama Öngürülebilir. Çeviren; Hekimoğlu Gül A., Bolat F., Optimum Basım ve Sanayi, İstanbul
- Camerer Farrell C. & Loewenstein G. (2004). Behavioral Economics: Past, Perfect, Future. California Institute of Technology, *Division of Humanities and Social Sciences*, 1-61
- Cawley. John H. (2011). The Oxford Handbook of the Social Science of Obesity. New York, United States, Oxford University Press
- Cadario, R. & Chandon. P. (2020). Which Healthy Eating Nudges Work Best? A Meta-Analysis of Field Experiments. *Marketing Science*, 39(3), 465-486
- Diamond P. & Vartiainen H. (2012). Behavioral Economics and its Applications. Nobel Ekonomik Yayıncılık
- Dumludağ D., Gökdemir Ö., Neyse L. & Ruben E. (2015). İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar İçinde: İktisat ve Psikoloji. Ankara: İmge Kitabevi. 2.baskı
- Erdoğan M., & Karagöl V(2019). Davranışsal İktisat, Dürtme ve Günlük Hayatta Kamusal Müdahaleler: Türkiye Örnekleri ve Tavsiyeler. *Researchgate*, July 18-20, 1-15
- Finanswebde.com, “Davranışsal Finans: Loss Aversion (Kayıptan Kaçınma). <https://finanswebde.com/davranissal-finans-loss-aversion-kayıptan-kacınma-nedir/b/5df8bab11273fe0038caabf3> Erişim tar: 01.09.2020
- Galizzi, M. (2014). What is Really Behavioral in Behavioral Health Policy? And Does It Work? *Applied Economic Perspectives and Policy*, 36(1), 26-28
- Hansen Pelle G. (2016), “The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove?”, *European Journal Of Risk Regulation* 7(1), 155-174
- İpek İ., Duman S., Akdeniz G. & Göklen M. (2020), “Bilişsel Yönlü Dürtme ile Üniversite Öğrencilerini Sağlıklı İçecek Tercih Etmeye Yönelme”, *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*,26, 359-378
- Kahneman D. & Tversky A. (1979). An Analysis of Deision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291
- Kahneman D. & Tversky A. (1981). The Framing of Desicisions and The Psychology of Choice. *Science, New Series*, 211(4481), 453-458
- Karine N. (2000). Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of EnvironmentalValues. *Journal of Economic Behavioral & Organization*, 42(3), 305-322
- Kamber Can S. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 169-199
- Kahneman Daniel (2020). Hızlı ve Yavaş Düşünme. 13. Baskı, Çev; Deniztekin O., Deniztekin F., Nisan, İstanbul
- Levin Irvin P., Schneider S. & Gaeth G. (1998). All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 76(2), 149-188
- Luoto J. & Carman K. (2014). Behavioral Economics Guidelines With Applications For Health İnterventions. *Inter-American Development Bank TechncalNote*: No. IDB-TN-665, 1-67
- Özdemir Ş. (2019). Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Davranışsal İçgörü. *Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi*, 34, 247-274

-
- Simon Herbert A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118
- Sefil, S. & Çilingiroğlu H. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bölgesel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 01(19), 247-267
- Serim H. & Küçükşenel S. (2020). Davranışsal İktisat ve Dürtme: Sağlık Politikaları Özelinde Bir İnceleme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(3), 531-559
- Thaler, R. & Sunstein Cass R. (2019). Dürtme. Pegasus Yayınları, 7. Baskı, Nisan, İstanbul
- Yavuzaslan K. (2018). Ekonomideki Tercihlerde, Demografik Farklılıkların Önemi: Davranışsal Ve Deneysel İktisat Çalışmaları. *Social Sciences Studies Journal*, 14(19), 2152-2158
- Yavuzaslan K. (2018). Yeni İktisat Paradigmasında Bir Yöntem Olarak Deneysel İktisat. *Kafkas Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(18), 41-657
- Yayar R, & Karaca Eker Ö. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Kamu Çalışanlarının Tüketim Davranış Eğilimleri. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 19(1), ss.1-29
- Yavuzaslan K. (2019). İktisat Bilimi Laboratuvara mı Taşıyor? Deneysel İktisat Ve Oyun Teorisi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışma Dergisi*, 11(21), 428-444