



Statüko Yanlılığına İlişkin Bir Literatür İncelemesi ve Teorik Bir Model Önerisi ◆◆◆ A Literature Review and Theoretical Model Proposal on Status Quo Bias

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1354476>

Mehmet YİĞİT*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Derleme Makale

Geliş Tarihi:
02.09.2023

Kabul Tarihi:
04.10.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Statüko yanlılığı, hayat boyu verdiğimiz binlerce kararı etkileyen bilişsel bir yanlılıktır. Bu çalışmanın amacı, bizi çoğu zaman eylemsizliğe iten bu yanlılığı açıklayacak teorik bir model önermektir. Literatür taraması sonucu statüko etkisinin açıklayanları kişisel özellikler ve başka bazı bilişsel yanlılıklar olarak ele alınmıştır. Bu yanlılıklar batık maliyet yanlılığı, kayıptan kaçınma ve ihmâl yanlılığıdır. Öte yandan pişmanlıktan kaçınma davranışı da statüko etkisini doğrudan açıklama potansiyeli olan değişkenlerden biri olarak ele alınmıştır. Bilişsel yansıma değişkeni ise, insanların ikinci sistemlerini kullanabilme yeteneklerinin bir ölçüsü olarak, bütün bilişsel yanlılıkların temelinde olabileceği fikrinden hareketle modele dahil edilmiştir. Ortaya konulan teorik model statüko yanlılığını besleyen kanalları aydınlatma potansiyeline sahiptir. Bu sayede statüko yanlılığına hangi durumlarda nasıl müdahale edilebileceğiyle ilgili öngörü ve politika önerileri geliştirilebilecektir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, statüko yanlılığı, bilişsel yansıma, batık maliyet, ihmâl yanlılığı.

Article Info

Paper Type:
Review Paper

Received:
02.09.2023

Accepted:
04.10.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



Abstract

Status quo bias is a cognitive bias that affects the thousands of decisions we make throughout our lives. The purpose of this study is to propose a theoretical model that explains this bias, which often leads us to inaction. The literature review has considered personal traits and other cognitive biases as explanations for the status quo effect. These biases include sunk cost fallacy, loss aversion, and omission bias. On the other hand, regret avoidance behavior is also considered as one of the variables that could directly explain the status quo effect. The cognitive reflection variable, as a measure of individuals' ability to use their second systems, has been included in the model based on the idea that it could underlie all cognitive biases. The theoretical model presented has the potential to shed light on the channels that fuel status quo bias. This, in turn, could lead to predictions and policy recommendations regarding when and how to intervene in status quo bias.

Keywords: Behavioral economics, status quo bias, cognitive reflection, sunk cost, omission bias.

Atıf/ to Cite (APA): Yiğit, M. (2023). Statüko yanlılığına ilişkin bir literatür incelemesi ve teorik bir model önerisi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(22), 1003-1017. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1354476>

*ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Büyükcutlu Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, mehmetyigit@isparta.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Status quo bias is often considered a cognitive bias that frequently leads people to inaction. The aim of this study is to identify the key variables that influence status quo bias and construct a theoretical model. Essentially, a theoretical model will be created to determine through which variables status quo bias emerges.

Literature Review:

While various factors influencing status quo bias have been identified in the literature, no theoretical model proposal attempting to explain status quo bias was encountered. However, various potential variables related to status quo bias have been discussed. Some of these variables are as follows:

Sunk Cost Fallacy: This cognitive bias leads individuals to invest more in a particular matter once an initial investment has been made. It can influence their decisions, strengthening their tendency to stick with the status quo. This relationship is supported by studies (Balakrishnan et al., 2021; Nel and Boshoff, 2020).

Loss Aversion Behavior: People tend to experience more pain due to losses than satisfaction from gains of the same magnitude. Consequently, they avoid transitioning to a new state to prevent potential losses. Multiple studies link loss aversion behavior to status quo bias (Geng, 2016; Jung and Lim, 2021; Oschinsky et al., 2021; Xiao et al., 2020).

Regret Avoidance Behavior: Similar to loss aversion, this behavior discourages individuals from changing their current situations by contemplating potential regret. The literature confirms that this behavior reinforces status quo bias (Balakrishnan et al., 2021; Khare et al., 2021; van de Ven and Zeelenberg, 2011).

Omission Bias: In situations where harm could occur (even the same harm), people prefer not taking action over taking action. This bias leads to a state of inaction and is considered a potential explanation for status quo bias (Ritov and Baron, 1990; Jamison et al., 2020).

Cognitive Reflection: Cognitive reflection is the ability of individuals to activate their second decision-making system, which is slower but more accurate than the first system. The study suggests that cognitive reflection can influence various mental shortcuts (Frederic, 2005; Polat and Duman, 2020; Yiğit, 2022).

Personal Characteristics: Personal characteristics have the potential to influence not only status quo bias but also other cognitive biases. Research has shown that individuals with specific personal characteristics are more prone to certain cognitive biases (Bozoğlan and Demirci, 2020; Boyce et al., 2019; Bergers, 2022).

Methodology:

The study aimed to identify the fundamental factors influencing status quo bias. To achieve this, an extensive review of the literature was conducted, focusing on variables that have been found to impact status quo bias. Among these variables, those believed to have a higher potential to explain status quo bias and to constitute its main drivers were subjectively included in the theoretical model as explanatory variables.

Findings:

Upon examining the relevant literature, it was assessed that the variables presented in the brief literature review had the highest potential to explain status quo bias. The ways in which these variables influence status quo bias were also based on findings in the literature. Accordingly, regret avoidance, omission bias, loss aversion, sunk cost, personal characteristics, and cognitive reflection variables were predicted to directly affect status quo bias. Furthermore, it was anticipated that personal characteristics would directly influence regret avoidance, omission bias, loss aversion, and sunk cost effects. Lastly, it was also predicted that the cognitive reflection variable would directly affect sunk cost, loss aversion, and omission bias.

Conclusions:

In conclusion, it is believed that the relationships expressed in the findings section will shed light on the sources of status quo bias. By testing this model, it will be possible to determine from which sources status quo bias is predominantly fueled. Consequently, micro and macro policies related to status quo bias can be developed. For example, if the status quo effect primarily arises from loss aversion and regret avoidance, this could be an important insight for policies related to entrepreneurship.

1. Giriş

Kadınlar neden makyaj yapar? Neden Türkiye'deki erkeklerin en çok sevdiği spor dallarından biri (muhtemelen ilk sıradaki) futboldur? Neden çayla beraber rakı da ayran kadar milli içeceğimiz? Herhangi bir durumda farklı seçeneklerle karşılaştığımızda “bildiğimiz”e yönelmemiz neden? İlk arabası x marka olan bazı insanların sonraki arabalarının da x marka olması sadece o markanın mükemmelliği veya diğer markaların hep daha kalitesiz olmasından mıdır? Örneğin 2021 yılının Nisan ayında arabamı değiştirdiğimde hem arabamı çok beğenen hem de o tarihlerdeki ekonomik konjonktürü düşündüğünde mevcut arabasını değiştirmesi gerektiği kanaatine varan kayıncı ve iki yıldır arabasını satmak isteyen fakat hala sat(a)mamış olan yakın bir arkadaşımın mevcut arabalarını bir türlü sattırmayan bir zihinsel süreç mevcut mudur? Akşam biraz eğlenmek için dışarı çıkmayı teklif eden arkadaşımın yeni açılan birkaç mekândan bahsetmesi üzerine sizin “Boşver, biz bildiğimiz yere gidelim” demenizin altında spesifik bir neden olabilir mi? Sadece tembel miyiz, yoksa zihnimizin çalışma mekanizmalarından biri bizi çoğu zaman bekleme modunda mı tutuyor? Kahneman, aslında bu sorunun cevabını, son derece incelikli yazılmış ve bir bilgi bombardımanı özelliği de taşıyan kitabında vermektedir. İnsanoğlu on binlerce yıllık tarihinde, diğer tüm canlılar gibi hayatta kalmaya çalışırken, vücudun en fazla enerji tüketen organı olan beynini (Tunalı, 1983: 84) de tasarruflu kullanmayı öğrenmiştir. Psikologların birinci ve ikinci sistem, Kahneman'ın ise hızlı ve yavaş düşünen olarak adlandırdığı (Kahneman, 2017) zihinsel mekanizmaların birincisi, yani hızlı olanı, insanoğlunun çetin doğa koşullarında hayatta kalmasına çok yardım etmiş olsa da aynı sistem günümüz dünyasında pek çok hataya düşmemize neden olmaktadır. Son derece hızlı ve refleksif kararlar almamıza olanak sağlayan birinci sistemimiz, bizi çok enerji harcamak zorunda kalacağımız sistematik düşünme zahmetinden kurtarıp, örneğin doğadaki bir yırtıcıyı fark eder etmez koşarak kaçıp canımızı kurtarmamızı sağlarken, satmamız gereken bir arabayı sat(a)mayıp, yeni almayı düşündüğümüz arabanın fiyatının son iki yılda yaklaşık dört katına çıkmasına seyirci kalmamıza da neden olabiliyor! O zaman bizi pek çok durumda eylemsizliğe yönelten mental kısayolumuzla tanışalım: Statüko Yanlılığı* (Etkisi)!†

Bu çalışmanın amacı, statüko etkisini açıklayan teorik bir model önermektir. Aşağıda bahsedileceği üzere literatürde statüko yanlılığını etkilediği bulgular pek çok değişken bulunmaktadır. Fakat bu değişkenlerin önem düzeyi, aracılık ve/veya düzenleyicilik rolleri, hangi başka değişkenler üzerinden veya aracılığıyla statüko yanlılığını güçlendirdiği net değildir: Statüko etkisini ortaya çıkaran tüm kanalların açığa çıkarıldığını iddia etmemizi sağlayacak bir dokümanımız bulunmuyor. Bu açıdan bakıldığında, statüko etkisini açıklayan bulgular daha çok bir yumak gibi görünmektedir: Fazlasıyla iç içe girmiş, birbirinden fazla ayrıştırılmaz durumdadır. Bu model sayesinde statüko yanlılığının etkileyen faktörlerin belirli, öngörülebilir ve test edilebilir bir şekilde sınanabilmesini beklemekteyim. Modelin test edilmesi ile geçerliliği ya da açıklamakta eksik kaldığı noktaların tespiti sayesinde statüko etkisini açıklayabilecek daha sağlıklı modeller geliştirilebilecektir. Bu sayede statüko etkisini ortaya çıkaran kanallar sağlıklı şekilde tespit edilebilecektir. Bunun sonucunda ise statükoyu devam ettirmenin irrasyonel sonuçlar doğurduğu mikro ve makro durumlara özgü politikalar, müdahaleler ve dürtmeler geliştirilebilecektir.

Sonraki bölümde statüko yanlılığı detaylandırılacak, üçüncü bölümde çalışmada oluşturulacak olan teorik modele kaynaklık eden literatür tartışılacak, dördüncü bölümde teorik model oluşturulup tartışılacaktır.

2. Statüko Yanlılığı (Etkisi)

Statüko kelimesi Latince “status quo ante” olarak kullanılan ve “önceki durum” anlamına gelen ifadeden gelmektedir (Bozoğlan ve Demirci, 2020: 537). Statüko etkisi ise önceki (mevcut) durumun

* Status Quo Bias.

† Çalışmada “etki” ve “yanlılık” kelimeleri birbirlerinin yerine kullanılmaktadır.

ya da başka bir deyişle süregelen bir durumun, sadece öyle süregelmekte olduğu için tercih edilmesine yönelik bir eğilim ya da yatkınlık olarak tanımlanmaktadır (Nebel, 2015: 450). Dolayısıyla buradaki ima herhangi bir tercih durumunda rasyonel olarak göz önünde bulundurulabilecek başka kriterler olmasına rağmen bir tercihin sadece mevcut bir durumun sürdürülmesi yönünde yapılmasıdır (Jung ve Lim 2021: 40). İlk kez Samuelson ve Zeckhauser (1988) tarafından deneysel olarak ortaya konan (Xiao vd., 2020: 2) statüko etkisi bu haliyle davranışsal iktisadın ilgi alanına girmekte ve rasyonel olmayan bir davranış olarak ele alınmaktadır. Zira Coca-Cola'nın 1985 yılında New Coke ismiyle piyasaya sürdüğü ve kör tadım testlerinde mevcut koladan daha lezzetli bulunan ürününün piyasa başarısızlığı başka türlü açıklanamamaktadır. Mevcut kola piyasadan çekilerek New Coke piyasaya sürülmüş ve uğradığı başarısızlıktan sonra firma eski kolayı Coca-Cola Classic ismiyle tekrar piyasaya sürerek bu başarısızlığı telafi edebilmiştir (Nebel, 2015: 449).

İnsanların mevcut bir durumu sürdürme konusundaki eğilimleri hafife alınmamalıdır. 1980'li yıllarda Almanya'da bir linyit madeninin yakınlarında bulunan küçük bir kasabanın, yakında bulunan başka ve benzer bir vadiye taşınması gerekmiştir. Tüm masraflar hükümete ait olmak üzere yeniden bir kasaba inşa edilecektir. Hazırlanan pek çok tasarım arasından kasaba sakinlerinin mevcut kasabalarına en çok benzeyen tasarımı seçtikleri görülmüştür (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 10). Böylece kasaba sakinleri mevcut durumu sürdürme eğilimini net bir şekilde göstermiştir.

Samuelson ve Zeckhauser (1988), başka bir örneği kendi arkadaşlarından verirler. 26 yıl boyunca her iş günü aynı öğle yemeğini (çavdarlı, jambonlu ve peynirli sandviç) seçen arkadaşları bir gün (3 Mart 1968 Perşembe) aynı lokantada tam buğday üzerine tavuklu salatalı sandviç sipariş etmiş ve o günden sonra her iş günü öğle yemeğinde (1988 yılına kadar) tavuk salatası yemiştir.

Nitekim Samuelson ve Zeckhauser'in arkadaşlarının aynı sandviçe olan bağlılığı insanların marka bağlılıklarında da görülmektedir. Sürekli kullandığınız bir markayı neden sürekli kullandığınızı bir daha gözden geçirebilirsiniz! Aşağıda tek tek zikredilecek statüko kaynakları arasında kayıptan kaçınma ve batık maliyet yanılgıları bulunmaktadır. Samioğlu (2020), mevcut durumunu korumaya çalışan tüketicilerin bir kere kullandıkları markaları kullanmaya devam etme eğiliminde olduklarını belirtmektedir. Çalışmada kayıptan kaçınma davranışının ve batık maliyet yanılgısının statüko etkisi üzerinden marka sadakatini etkilediği bulgulanmıştır. Oschinsky vd. (2021) ise kamu sektöründeki çalışanların işyerlerinde gerçekleşecek teknolojik dönüşümlere karşı gösterecekleri direnci ya da başka bir deyişle statükoyu koruma eğilimlerini etkileyen değişkenleri üç grupta incelemişlerdir: Rasyonel faktörler, psikolojik bağlılık (psychological commitment) ve kurumsal ve sosyal etki. Batık maliyet etkisi ve kontrolü elde tutmak için gösterilen efor değişkenlerinden oluşan psikolojik bağlılık boyutu yeniliğe karşı statükoyu korumadaki en önemli değişken olarak bulgulanmıştır (Oschinsky vd., 2021: 7).

Fakat statüko etkisinin, yani insanların mevcut bir tercihte ısrar etmelerinin her zaman irrasyonel olmayabileceği de belirtilmektedir. Nebel'e (2015) göre statükoyu sürdürmenin rasyonel olabileceği üç neden bulunmaktadır. Buna göre işlem maliyetleri, belirsizlik ve bilişsel sınırlar ve (zihinsel) tasarlama zahmeti insanların mevcut durumlarını sürdürmesinin rasyonel nedenlerini teşkil edebilir (Nebel, 2015: 454). Mevcut bir durumu bir başkasıyla değiştirmek, getireceği faydaya kıyasla eşit veya denk bir maddi ve manevi maliyet gerektiriyorsa mevcut durumun devam ettirilmesi mantıklı olabilir. Ayrıca yeni durum belirsizlik de içeriyorsa mevcut durumun devam ettirilmesi daha da akıllıca görünebilir. Örneğin, yeni bir işyerinde çalışmak üzere başka bir şehre gidip gitmemek konusunda karar aşamasında olan birini düşünelim. Bir yanda bildiği bir işyeri ve yine bildiği bir şehir varken, diğer yanda bilmediği bir işyeri ve yabancı olduğu bir şehir bulunmaktadır. Böyle bir durumda kişi mevcut geliri ve şehir koşulları ile yeni geliri ve yeni şehrin koşullarını karşılaştırarak bir karar verecektir. Buradaki belirsizlik elbette çok büyük oranda yeni işyeri ve yeni şehir ile ilgilidir. Yeni işyeri ve yeni şehir pek çok fırsat sunma potansiyeline de sahiptir belki, fakat öznel yoruma tabi bir belirsizlik ve maliyetler de içermektedir. Böyle bir durumda kişinin statükoyu tercih etmesi, yani mevcut durumunu koruyarak yeni işyerini, belli oranda daha iyi şartlar sunsa bile tercih etmemesi

makul görünebilir. Bir atasözünde denildiği gibi: “Şüphedeysen, hiçbir şey yapma!”[‡] (Fleming vd., 2010: 1).

Diğer taraftan, bireyler statükoyu sürdürerek yeni bir karar vermenin zahmetinden kurtuluyor olabilirler ancak etkin karar vermemenin de maliyetine katlanırlar (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 41). Yukarıda da değinildiği gibi statüko etkisi davranışsal iktisat alanında irrasyonel bir davranış olarak kabul edilmektedir ve bunu destekleyen ve statüko etkisini de açıklayan başka nedenler de mevcuttur. Bunlar arasında bilişsel uyumsuzluk, muhafazakarlık, aşinalık, pişmanlıktan kaçınma, çerçeveleme (Aren, 2019: 15), mevcudiyet ve süre gelme (uzun ömürlülük; existence and longevity), batık maliyet, kayıptan kaçınma, ihmal yanlılığı (omission bias)[§], salt statüko (Nebel, 2015: 454-455), önemsememe, atalet ve erteleme (Serim ve Küçükşenel, 2020: 536) davranışları bulunmaktadır. Ayrıca Aren ve Nayman Hamamcı'nın (2021) belirttiği statüko etkisini açıklayan iki neden daha bulunmaktadır: Seçeneklerin çokluğu ve seçenekleri değerlendirmenin zorluğu. Seçenekleri değerlendirmek eğer fazla zaman ve maddi maliyet gerektiriyorsa statüko etkisi artmaktadır. Seçeneklerin sayısı ile statüko etkisi arasında da doğru yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Buna göre seçenekler arttıkça, karar vermek zorlaştığı için statüko etkisi de güçlenmektedir (Aren ve Nayman Hamamcı, 2021: 12-13). Nitekim seçenek sayısı arttıkça statüko etkisinin güçlendiğini Khare vd. (2021) de bulgulamaktadır.

3. Statüko Yanlılığı için Teorik Modelin Unsurları

Yukarıda sayıldığı gibi statüko etkisini açıklayan ya da açıkladığı ileri sürülen birçok neden bulunmaktadır. Bunların bir kısmı kişilik temelli (muhafazakarlık, dışa açıklık gibi) iken bir kısmı davranışsal iktisat tarafından irrasyonel olarak kabul edilen diğer karar verme mekanizmalarıdır (batık maliyet, ihmal yanlılığı gibi). Aşağıda statüko etkisini açıklamak üzere, tümevarımsal bir yaklaşımla, geliştirilmeye de açık olması amacıyla Occam'ın Usturasını da kullanarak teorik modelde bulunmasını önerdiğim değişkenler tartışılacaktır.

3.1. Batık Maliyet

Batık maliyet etkisi gündelik hayatımızda pek çok durumda karşımıza çıkan ve rasyonalite varsayımını ihlal eden seçimler yapmamıza neden olan bir yanlılıktır. Yatırım kararlarımızda (Haller ve Schwabe, 2014), açık artırma etkinliklerinde (Foster, 2020), tıbbi tedavi önerilerinde (Braverman ve Blumenthal-Barby, 2012), duygusal ilişkilerimizde (Rego vd., 2018), şans oyunlarına yönelik tercihlerimizde (Ronayne vd., 2020) kendini gösteren bu yanlılığın farkında olduğumuzdan daha ağır sonuçları doğurabilmesi de olasıdır. Vietnam Savaşı'nın uzaması, Barings Bank'ın Nick Leeson'ın yatırım davranışlarına bağlı olarak batması, nihayet üretimden çekilene kadar Concorde uçaklarına yatırıma devam edilmesi gerçek hayatta batık maliyete en fazla verilen örnekler olduğu zikredilmektedir ki bu örneklerin maliyetleri oldukça yüksektir (Duxbury, 2012).

Batık maliyet etkisi (yanlılığı, hatası) bugüne kadar pek çok çalışmayla (Arkes ve Blumer, 1985; Foster, 2020; Sofis vd., 2015; Thaler, 1999) ortaya konmuş ve iyi tanımlanmış bir bilişsel yanlılıktır. Batık maliyet, herhangi bir konuda bir kez para, efor ya da zaman olarak bir yatırım yapıldığında, o konuda devam eden daha büyük bir çaba göstermeye yönelik artan eğilim olarak tanımlanmaktadır (Arkes ve Blumer, 1985). Temel olarak batık maliyet etkisi, rasyonel bir insanda olmaması gereken bir karar verme mekanizmasını tanımlamaktadır. Buna göre rasyonel bir insan bugün vereceği herhangi bir kararda geçmişte verdiği kararların etkisi altında kalmamalıdır. Bugün verilecek herhangi bir karar (başlamış olan bir yatırıma ya da bir ürünün tüketimine devam edip

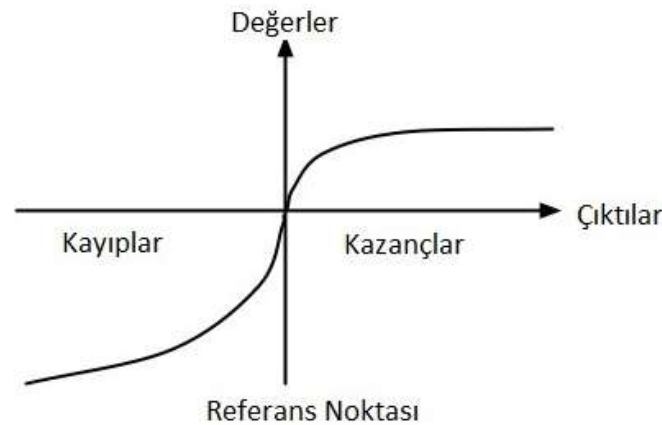
[‡] Orijinal hali: “When in doubt, do nothing.”

[§] İhmal yanlılığı, insanların can acıtıcı (zararlı, zarar verici) bir eylemde bulunmaktansa, hemen hemen aynı sonuçları doğuracak olsa da can acıtıcı (zararlı, zarar verici) bir eylemsizliği tercih etmelerine verilen isimdir. Birkaç örnek için bkz: <https://thedecisionlab.com/biases/omission-bias> ya da <https://www.ceannas.com/omission-bias/>

etmeme vb.) geçmişte bugünkü durumla ilişkili olan bir karara bağlı olmamalıdır. Rasyonalite varsayımına göre kararlar ancak beklenen fayda ve maliyetlerine göre alınmalıdır (Duxbury, 2012). Ancak insanlar bir konuda zaman, para ya da efor harcayıp da eyleme geçtiyse, sonuçlar olumsuz olsa bile veya başka bir ifade ile fayda maksimizasyonu sağlanmıyorsa bile o eylemde ısrarcı olabilmektedirler. Dolayısıyla batık maliyetin en önemli unsuru ilgili eyleme geri döndürülemez şekilde yapılan yatırımlardır. İnsanlar geri döndürülemez maliyetlere katlanıp birtakım eylemlere giriştiklerinde bazı nedenlerle, karşılaştıkları olumsuz sonuçlara ve hatta zararlara rağmen o eyleme devam etmeye meyilli olmaktadır. Bu durum da statüko etkisini güçlendiren bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. İnsanlar herhangi bir konuyla ilgili karar vermeleri gerektiği an batık maliyetlere sahipse verecekleri kararlar bundan etkilenecek ve statükoyu devam ettirme eğilimi güçlenecektir. Dolayısıyla insanların genel olarak batık maliyet eğilimleri statükoyu sürdürme eğilimlerini de etkileyecektir. Nitekim batık maliyet ile statüko etkisi arasında ilişki kuran çalışmalar da mevcuttur (Balakrishnan vd., 2021). Bunlardan biri de Nel ve Boshoff'un (2020) çalışmasıdır. Yazarlar online alışveriş yapan kişilerin masaüstü bilgisayarlarından rahatlıkla alışveriş yaparken neden mobil cihazlardan online alışveriş yapmadıklarını, mobil cihazlardan alışveriş yapmaya yönelik dirençlerini statüko etkisi ve bilişsel uyumsuzluk (cognitive dissonance) kavramlarıyla açıklamaya çalışmışlardır. Çalışmanın örneklemini 18 yaş üzeri ve sadece masaüstü bilgisayarlarından online alışveriş yapan 484 kişi oluşturmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre statüko etkisi batık maliyet ve işlem maliyetleri üzerinden mobil cihazlardan alışveriş yapmaya yönelik direnci etkilemektedir.

3.2. Kayıptan Kaçınma

Kayıptan kaçınma kavramı Kahneman ve Tversky'nin 1979'da yazdıkları makaleye dayanmaktadır. Bu makalede yazarlar Beklenti Teorisini geliştirmişlerdir (Kahneman ve Tversky, 1979). Buna göre bireylerin faydaları klasik iktisadi yaklaşımda olduğu gibi objektif şekilde ölçülemez. Her seçimin faydası, bireylerin referans noktalarına göre farklılaşacaktır. Aynı seçimi yapma noktasındaki bireyler için muhtemel seçenekler çok farklı fayda düzeylerini temsil edebilecektir. O nedenle genel şekli herkes için aynı fakat sübjektif referans noktalarına göre tamamen farklı tercihlere neden olan bir fayda fonksiyonu geçerlidir.



Şekil 1. Beklenti Teorisine Göre Fayda Fonksiyonu
Kaynak: (Yiğit, 2019: 107)

Buna göre bireyler kendilerini kazanç veya kayıp durumunda görebilirler. Eğer bireyler kendilerini kazanç durumunda görüyorlarsa risksiz tercihlere yönelirlerken, kayıp durumunda görüyorlarsa riskli tercihlere yöneleceklerdir. Fakat Şekil 1'de görüldüğü üzere kayıp durumunda iken fayda fonksiyonunun eğimi, kazanç durumuna göre daha yüksektir. Bunun ima ettiği şey ise bireyler kayıplarına, aynı orandaki kazançlarına göre daha yüksek tepki vermektedirler. Yani insanların aynı miktardaki kayıplar nedeniyle deneyimledikleri acı, aynı miktardaki kazançlar

nedeniyle deneyimledikleri memnuniyetten daha fazladır. Bu oranın ise yaklaşık iki kat olduğu literatürde öne sürülmektedir (Tversky ve Kahneman, 1992: 312). Yani bireyler bir kayba uğradıklarında aynı miktardaki kazancın getirdiği mutluluktan iki kat fazla acı duymaktadırlar. Dolayısıyla da insanlar karar verirken kayıptan kaçınma güdülerini ağır basmaktadır. Bu nedenle belirsizlik veya risk içeren yeni durumlara karşı çekingen davranabilmektedirler. Yeni herhangi bir duruma geçmenin alternatifi ise doğal olarak statüko olmaktadır. Bu nedenle kayıptan kaçınma statüko etkisinin açıklayanlarından biri olma potansiyeline sahiptir denilebilir. Kayıptan kaçınma davranışının statükonun muhtemel açıklayanlarından biri olduğu pek çok çalışmada dile getirilmektedir (Geng, 2016; Jung ve Lim, 2021: 42; Oschinsky vd., 2021: 4; Xiao vd., 2020).

3.3. Pişmanlıktan Kaçınma

İlgili literatür incelendiğinde görülmektedir ki insanlar bir karar verdikten sonra pişmanlık yaşamaktan kaçınmaktadır. Örneğin Balakrishnan vd. (2021), yapay zekâ destekli sesli yanıt sistemlerine karşı direnci statüko yanlılığı ve Teknoloji Kabul Modeli (TAM; Technology Acceptance Model) çerçevesinde incelemişlerdir. Yazarlar statüko etkisinin sesli yanıt sistemine karşı direnci arttıracığını, buna karşılık teknoloji kabul düzeyinin bu direnci azaltacağını öngörmüşlerdir. İki adımlı yapısal model yaklaşımının kullanıldığı çalışmada, 420 katılımcıdan elde edilen veriler analize konu edilmiştir. Statüko yanlılığının kaynaklarından kabul edilen batık maliyet, pişmanlıktan kaçınma, algılanan değer, işlem maliyetleri ve algılanan tehdit değişkenlerinin anlamlı şekilde direnci arttırdığı bulgulanmıştır. Pişmanlıktan kaçınmanın statüko etkisini güçlendirdiğine yönelik bir diğer bulguyu da Khare vd. (2021) sunmaktadır. Katılımcıların en yüksek faydanın peşinden koşanlar (maximizers) ile yeteri kadar faydanın peşine gidenlerin (satisficers) şeklinde ikiye ayrıldığı çalışmanın sonuçlarına göre bilgi yoğunluğu arttıkça en yüksek faydanın peşinde koşanlarda statüko etkisi, pişmanlıktan kaçınma güdüsüyle güçlenmektedir. Başka bir deyişle en yüksek faydayı hedefleyen insanlar, yapacakları tercihlerden pişmanlık duyma ihtimallerini düşünüp hareketsiz kalabilmektedirler. Ayrıca karardan kaçınma için** kapsamlı bir model öneren Anderson'a (2003) göre de pişmanlıktan kaçınma statüko etkisi için önemli bir açıklayandır. Oluşturduğu modele göre beklenen pişmanlık/suçlanma statükonun iki öncülünden biri iken, deneyimlenen pişmanlık iki duygusal çıktıdan biridir (Anderson, 2003: 142). van de Ven ve Zeelenberg (2011) de beklenen pişmanlığın statüko etkisini açıklayabildiğini bulgulayan yazarlardandır. Çalışmalarında 15€ değerinde bir kitap çeki için bir loto çekilişi tasarlamışlardır. Katılımcılar iki farklı gruba ayrılmış ve bir gruba biletleri rastgele verilirken (piyango biletleri gibi üzerinde numara bulunan biletler) diğer gruba biletleri bir zarf içinde verilmiştir. Böylece bir grup kendilerine ilk verilen biletteki numarayı görürken ikinci grup görmemiştir. Daha sonra her iki gruptaki katılımcılara da biletlerini değiştirme fırsatı sunulmuş ve bu değiştirme karşılığında da piyasa değeri 1€ olan bir tükenmez kalem hediye edilmiştir. Bu arada katılımcılardan anket aracılığıyla bu seçimden bekledikleri pişmanlıkla ilgili veri toplanmıştır. Analiz sonuçları yazarların beklentileriyle uyumludur. Yazarlar beklenen pişmanlığın statüko etkisi üzerinde etkili olacağını, bu nedenle bilet numaralarını gören gruptaki katılımcıların biletlerini zarf içinde alan katılımcılara göre daha yüksek beklenen pişmanlığa sahip olacaklarından ötürü daha az değiştirme eylemi gerçekleştirecekleri yönündedir. Nitekim bulgular bu beklentiye doğrulamaktadır: İlk gruptaki katılımcıların %56'sı biletlerini değiştirirken, deney grubundaki katılımcıların %73'ü biletlerini değiştirmiştir ve beklenen pişmanlığın aracılık etkisi de istatistiksel olarak anlamlıdır (van de Ven ve Zeelenberg, 2011: 195-196).

** Çalışmada yazarın oluşturduğu model karardan kaçınmayı (decision avoidance) açıklamaktadır. Statüko Etkisi karardan kaçınmanın unsurlarından biridir.

3.4. Kişisel Özellikler

Kişisel ve psikolojik özelliklerin insanların karar verme mekanizmalarını etkileyeceklerini beklemek sağduyuya oldukça uygun görünmektedir. Nitekim psikolojik unsurların ve kişisel özelliklerin iktisadi modellere dahil edilmeleri gerektiği önerilmektedir (Bozoğlan ve Demirci, 2020: 536). Dahası iktisadi modellerde psikolojik durumlara yer verilmesiyle, ekonomik koşullara karşı bireysel olarak özelleştirilmiş tahminler sunabilecek ikinci bir davranışsal iktisat dalgasının gelişebileceği ifade edilmektedir (Boyce vd., 2019: 82). Bozoğlan ve Demirci (2020) statüko yanlılığı ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi sımayan çalışmalardan birini gerçekleştirmiştir. Bu amaçla 200 öğrenci rastgele, 100'er kişiden oluşan iki gruba ayrılmıştır. Her iki gruba da finansal bir tercihi içeren benzer bir seçim senaryosu sunulmuştur. Buna göre kontrol grubuna sunulan senaryoda statüko etkisi yaratması beklenen bir ifade bulunmazken, deney grubunda böyle bir ifade bulunmaktadır. Katılımcılara sunulan senaryo şöyledir: “*Olay: Finansal gazete ve dergilerin ciddi bir okuyucusunuz. Bir yatırım yapmak istiyorsunuz ancak elinizde finansal anlamda az bir kaynağınız (ya da birikiminiz) var. Büyük dedeniz vefat etmiş ve size büyük miktarda miras kalmıştır. Siz farklı portföyler düşünüyorsunuz. [Ancak bu mirasın büyük çoğunluğunu, dedeniz hayattayken orta riskli A şirketine yatırmıştır. Bu durumda sizin] Yatırım tercihiniz aşağıdakilerden hangisi olur?*”. Koyu renk ile yazılmış kısım statüko etkisi yaratması beklenen ifadedir ve sadece deney grubuna sunulan senaryoda mevcuttur. Senaryoları okuyan katılımcılar aşağıdaki seçeneklerden birini seçmek durumundadır:

- a) Orta Riskli A Şirketi
- b) Yüksek Riskli B Şirketi
- c) Hazine Bonoları
- d) Belediye Tahvilleri

Ulaşılan sonuçlara göre kontrol grubundaki katılımcıların %42'si a) seçeneğine yönelirken deney grubundaki katılımcıların %63'ü a) seçeneğine yönelmiştir. Dolayısıyla statüko etkisinin varlığını destekleyen bir sonuca ulaşılmıştır. Kişilik özellikleriyle statüko eğilimi arasındaki ilişkiye dair sonuçlara bakıldığında ise istatistiksel olarak anlamlı tek sonuç deneyime açıklık düzeyinin statüko eğilimi gösterenlerde statüko eğilimi göstermeyenlere göre daha düşük olmasıdır. Başka bir deyişle deneyime açık olmayan katılımcılar daha yüksek statüko eğilimi göstermektedirler. Boyce vd. (2019) kişilik özellikleriyle statüko etkisi arasındaki ilişkiyi çevresel sorunlara çözüm üretilebilmesi için kişilerin ne kadar maliyete katlanmaya niyetli olduklarını ölçen senaryolarla araştırmışlardır. Çalışmaya göre kişiler mevcut hiçbir şey yapmama (statüko) ve iki farklı maliyete katlanarak çevre için harekete geçme seçenekleri arasında tercihlerde bulunmuşlardır. Yazarların öngörülleri nörotik (neuroticism) ve özdenetim (conscientiousness) özellikleri yüksek kişilerde statüko etkisinin yüksek, gelişime açıklık (openness to experience) özelliği yüksek kişilerde statüko etkisinin zayıf olacağı yönündedir. Hibrit Karışık Logit Model (hybrid mixed logit model) sonuçları yazarların beklentilerini doğrulamıştır: Nörotik ve özdenetim özellikleri yüksek kişiler daha fazla statüko yanlılığı gösterirken gelişime açıklık özelliği yüksek kişiler daha az statüko eğilimi göstermiştir. Bergers (2022) şirketlerin ürünleri için satış fiyatı belirleme süreçlerinde statüko etkisini kişisel özelliklerin düzenleyiciliği bağlamında araştırmıştır. Çalışmadaki hipotezler; kişiler alternatifler arasından fiyat seçimi yaparken statükoya bağlı kalırlar ve dışa dönüklük, özdenetim, açıklık, kontrolcülük (içsel kontrolcülük), kişisel çıkar odaklılık statüko etkisini azaltır şeklindedir. Bu hipotezleri sınamak amacıyla 4 farklı deney yürütülmüştür. Deneylerden ilki özetle şu şekildedir: Katılımcılar 2 gruba ayrılmıştır. İki gruptan da kendilerinin bir gıda işletmesinde fiyat belirlemeden sorumlu kişiler olduklarını hayal etmeleri istenmiştir. Sonrasında katılımcılardan bir senaryoyu okumaları istenmiştir. Senaryo özetle şu şekildedir: *İş yerinizde satılmakta olan ve en çok sevilen sütünüzün talep-fiyat esnekliği -0,67'dir. Bu ürünün şu anki birim (galon: yaklaşık 3,79 litre) satış fiyatı 3\$'dır. Sütün alış fiyatına 0,2\$ zam gelmiştir. Bu 0,2\$'ın ne kadarını fiyata yansıtırsınız? (Son aylarda benzer esnekliklere sahip kahve (0,65) ve undaki (0,69) fiyat artışlarını %50 oranında yansıtımsınız).* Senaryonun sonundaki parantez içindeki ifade kontrol grubunda bulunmamaktadır.

Bu ifade statüko etkisini yaratması beklenen ifadedir ve sadece deney grubundaki katılımcıların okudukları senaryoda bulunmaktadır. Bu senaryoyu okuduktan sonra katılımcılar, 0,20\$'lık maliyet artışının ne kadarını fiyata yansıtacaklarını ifade eden 5 şık arasından tercihte bulunmuştur: “a) 0,00\$, b) 0,05\$ c) 0,10\$ (%50'sini yansıtmaya devam edin) d) 0,15\$ e) 0,20\$”. İlk deneyin sonuçlarına göre deney grubundaki katılımcıların %58,8'i statükoyu belirten (0,10\$) seçeneği seçerken, kontrol grubundaki katılımcıların %26,5'i, bu seçeneği seçmiştir. Deney grubundaki katılımcıların iki katından fazlasının 0,10\$'lık seçeneği seçmesi istatistiksel olarak statüko etkisini doğrulamaktadır. Bu şekilde yazar statüko etkisinin varlığını doğrularken üç tane daha deney ile yukarıda sayılan diğer kişisel özelliklerin statüko etkisine ne derece aracılık ettiğini araştırmıştır. Tamamen ilk deneydeki yaklaşımla uygulanan diğer deneylerden elde edilen sonuçlara göre özdenetim, içsel kontrolçülük ve kişisel çıkar odaklılık statüko etkisinde kalma eğilimini azaltmaktadır.

3.5. İhmal Yanlılığı (Omission Bias)

Baron ve Ritov (2004), çalışmalarına Benjamin Franklin'in şu satırları ile başlamaktadırlar:

“1736 yılında, 4 yaşındaki harika bir oğlumu, yaygın şekilde yakalanılmakta olan çiçek hastalığı nedeniyle kaybettim. Uzun süre çok kederli bir üzüntü yaşadım ve hala üzülüyorum, çünkü ona aşı yaptırmamıştım. Bu durumu, çocuklarını aşılatmayı ihmal eden ebeveynlerin, çocuklar aşı nedeniyle ölürse kendilerini affetmeyeceklerini düşünerek aşığı yapmadıklarını söylemek için anlatıyorum. Örneğim, üzüntünün her iki şekilde de aynı olabileceğini ve bu nedenle daha güvenli seçeneğin tercih edilmesi gerektiğini göstermektedir.”

Benjamin Franklin'in satırları ihmal yanlılığını, belki üzen fakat çok isabetli şekilde tarif etmektedir. İhmal yanlılığı her ikisi de zarara (hatta tam olarak aynı zarara) neden olabilecek durumlarda insanların bir eylemde bulunmaktansa ihmal etmeyi (eylemde bulunmamayı) tercih etmeye yönelik yanlılıklarına verilen isimdir (Ritov ve Baron, 1992: 50). Ritov ve Baron (1990), ihmal etkisini, belki de Franklin'in satırlarından esinlenerek, bir sağlık sorununa karşı yapılması planlanan bir aşı tedavisine yönelik hipotetik bir senaryoya ilişkin tercihler üzerinden göstermişlerdir. Buna göre 10.000 çocuktan 10'unun ölümüne neden olan bir salgın hastalık bulunmaktadır. Çocuk başına 2\$ maliyet ile uygulanabilen bir aşı mevcuttur fakat aşının da bazı yan etkileri bulunmaktadır ve bu yan etkiler de bazı durumlarda çocukların ölümüne neden olabilmektedir: Yan etkiler nedeniyle ölen çocuklar salgın nedeniyle ölecek olanlar ile aynı olmak zorunda değildir (temel grup senaryosu). Yani aşılanan çocuklardan bazılarının hayatları kurtulacak bazıları ise hastalık yüzünden hayatlarını kaybedecekken, hastalık yüzünden hayatlarını kaybetmeyecek olan bazıları ise aşının yan etkileri nedeniyle hayatlarını kaybedebileceklerdir. Senaryoya göre her 10.000 çocuktan 10'u hastalık nedeniyle ölecekken aşının yan etkileri nedeniyle 10.000'de 0 ile 10.000'de 9 arasında çocuğun hayatını kaybedeceği değişik risk bileşimleri katılımcılara sunulmuştur. Sonrasında hükümetin hangi risk seviyesine kadar bu aşılama programına onay vermesi gerektiği katılımcılara sorulmuştur. Bu senaryonun yanında bir de aşılama ve hastalık nedeniyle aynı çocukların hayatlarını kaybedecekleri bir senaryo daha sunulmuş yine aynı soru sorulmuştur (aynı çocuklar senaryosu). Sonuçlara göre, temel grup senaryosunda katılımcıların %57'si aşılama ile çocukların 10.000'de 1'i ile 8'inin aşı nedeniyle hayatlarını kaybedecekleri senaryoların göze alınabileceğini belirtmiş, %9'u hiçbir şekilde bu programa onay verilmemesi gerektiğini ve %9'u 10.000'de 9 veya maksimum risk olan 10.000'de 10 ihtimalini onaylamıştır. Aynı çocuklar senaryosunda ise katılımcıların %47'si maksimum risk içeren risk olasılığını seçerken toplamda katılımcıların %68'i temel gruptakilerden daha yüksek risk olasılıklarını onaylamıştır. Görüldüğü üzere aynı çocuklar grubundaki katılımcılar %47 ile maksimum riskli seçenekleri onaylarken temel grup senaryosundaki katılımcıların sadece %9'u maksimum riskli seçeneği onaylamıştır. Aşı yapılsa da yapılmassa da aynı çocuklar hayatını kaybedecekse en riskli seçeneğin seçilme oranı temel grup senaryosuna göre yaklaşık 5 kat daha fazladır. Fakat göz ardı edilmemesi gereken unsur hiçbir şey yapılmadığında zaten çocukların

10.000’de 10’unun hayatını kaybedeceğidir. Dolayısıyla en riskli seçenek olan aşının yan etkisi nedeniyle çocukların 10.000’de 10’unun hayatını kaybedeceği seçenek rasyonel olarak değerlendirildiğinde, hiçbir şey yapılmadığında karşılaşılabilecek durumla aynıdır. Çalışma göstermektedir ki insanlar ölümle sonuçlanacak bir eylem yerine aynı oranda ölümle sonuçlanacak bir eylemsizliği tercih etmektedirler. Özünde benzer bir senaryo üzerinden Jamison vd. (2020) ihmal yanlılığını tartışmaktadır. Çalışmada oluşturulan senaryoya göre John bir tenis kulübüne üyedir ve haftada 2 veya 3 kez tenis oynamaktadır fakat yeterince profesyonel değildir. Kulüp Wimbledon öncesi ısınma amaçlı bir turnuva düzenlemektedir. Turnuva galibinin ödülü 20.000\$ ve ikincisinin ödülü ise 10.000\$’dır. Bu yıl turnuvaya Ivan Lendl isimli bir tenisçi de katılmıştır ve oldukça iddialıdır. Nitekim John ve Ivan finalde eşleşmiştir. Tenis kulübünün bir geleneği olarak final gününden önceki akşam finalistler karşılıklı yemek yemektirler. John, Ivan ile ilgili okuduğu bir yazıdan Ivan’ın kırmızı acı bibere alerjisi olduğunu hatırlar ve eğer Ivan acı biber yer ise bütün gece mide ağrısı ile boğuşacağından ertesi günkü maçı kendisinin kazanacağını düşünür. Nitekim akşam yemeği için buluştuklarında, Ivan ana yemeği sipariş ettikten sonra garsonun “Ev sosu mu istersiniz, İtalyan sosu mu?” sorusuna cevap vermeden önce ev sosunun kırmızı acı biber içerdiğini bilmemektedir. Senaryo bu noktadan sonra altı farklı son ile bitmektedir:

Seçim öncesi eylem koşulu: Ivan seçim yapmadan önce John ona ev sosunu önerebilir ve Ivan kabul eder. Bütün gece mide ağrısı ile boğuşur ve John maçı kazanır.

İhmal koşulu: Ivan ev sosu sipariş eder ve John müdahale etmez. Ivan bütün gece mide ağrısı ile boğuşur ve John maçı kazanır.

Seçimden sonra eylem koşulu: Ivan İtalyan sosu sipariş eder. Bunu duyan John müdahale ederek ev sosunu önerir. Ivan fikrini değiştirir ve bütün geceyi mide ağrısı ile boğuşarak geçirir. John maçı kazanır.

Diğer üç sonda ise John’un davranışı değişmezken sadece maçın sonucu değişmektedir: Her hâlükârda Ivan maçı kazanmaktadır. Yazarlar ihmal yanlılığını yapılan (ya da yapılmayan) eylemi katılımcıların ne kadar ahlaksız bulduklarını ölçerek^{††} tespit etmişlerdir. Ulaştıkları sonuçlara göre insanlar ihmal yanlılığı göstermektedir. Buna göre ihmal koşulu grubundaki katılımcıların tarif edilen durumu ahlaksız bulma düzeyleri ($\bar{x}_{ihmal\ koşulu} = 64,32$) diğer iki koşuldaki katılımcılardan ($\bar{x}_{seçim\ öncesi\ ihmal\ koşulu} = 73,12$ ve $\bar{x}_{seçimden\ sonra\ eylem\ koşulu} = 82,36$) bariz şekilde düşüktür. Katılımcılar bariz bir şekilde, bir eylemde bulunarak aynı sonuca neden olmayı bir eylemde bulunmayarak aynı sonuca neden olmaya göre daha büyük bir ahlaksız olarak görmektedirler.

3.6. Bilişsel Yansıma

Bilişsel yansıma insanların, pek çok araştırmacının kavramsallaştırmasıyla (Kahneman, 2017) ikinci sistemlerini aktive etme yetenekleri olarak tanımlanabilir. Bu kavramsallaştırmaya göre insanlar zihinsel olarak üzerinde çok az düşünerek çabucak karar veren birinci sisteme ve daha yavaş fakat derinlemesine düşünen ikinci sisteme sahiptirler. İkinci sistem, bizim geniş bir yelpazede ele alabileceğimiz problemleri büyük bir doğrulukla çözebilmemizi mümkün kılmaktadır. Ancak bu çözümlene gücünün maliyeti de büyüktür. İkinci sistem yavaş olma eğilimindedir, büyük bir dikkat gerektirir, genellikle düşüncelerimiz ve diğer eylemlerimize müdahale eder ve sıklıkla rahatsız edici bir konsantrasyon gerektirir. Buna karşılık birinci sistemimiz düşük bir hesaplama gücüne sahiptir ve bununla doğru orantılı olarak da düşük maliyetlidir. Birinci sistemimizin çözümlene kapasitesi geniş değildir ve yüksek bir doğruluğu da vaat etmez. Ancak hızlı tepki verir, devam etmekte olan bilişsel süreçlere müdahale etmez, yüksek bir konsantrasyon gerektirmez ve rahatsızlık olarak deneyimlenmez (Toplak vd., 2014: 148). Örneğin evinizde yoğun bir dikkatle kitap okumakta olduğunuzu düşünün. Böyle bir anda eşiniz veya arkadaşınız size meyve suyu içmek isteyip

^{††} Katılımcılara her bir senaryo sonundaki eylemsizliği ya da eylemi ne kadar ahlaksız buldukları sorulmuş ve 100 üzerinden puanlamaları istenmiştir (0 tamamen ahlaklı, 100 tamamen ahlaksız anlamına gelmektedir).

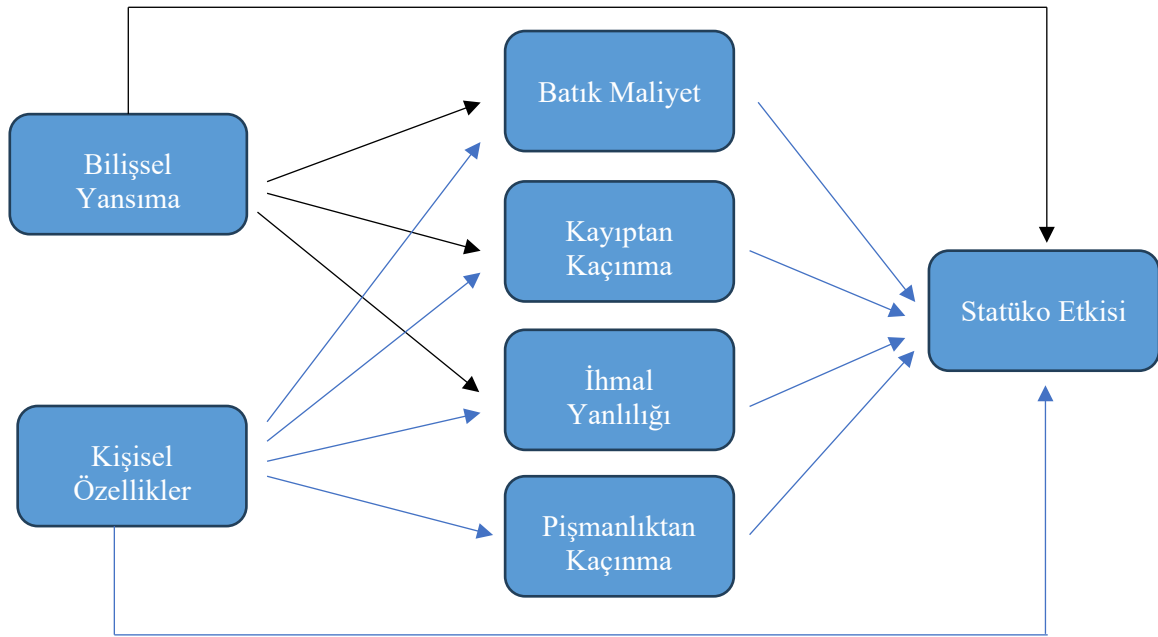
istemediğinizi sorduğunda kolaylıkla “evet” ya da “hayır” diye cevap verebilirsiniz: Bu soruya cevap vermek ciddi bir zihinsel efor ve zaman gerektirmez, o anki zihinsel faaliyetinizi (kitap okumak) bölmez ve rahatsız edici bir deneyim de olmayacaktır muhtemelen. Ancak o sırada sorulan soru az sonra çıkılacak olan alışveriş için bir liste yapmak olursa, ikinci sisteminiz devreye girmeye çalışacak, ihtiyaçları belirlemek için mevcut durumu tespit edebilmek amacıyla hafızanızı kullanacak, ne kadarlık bir süre için alışveriş yapılması gerektiğine bağlı olarak ihtiyaçlarınızla ilgili bir projeksiyon yapacak ve optimum alışveriş listesini oluşturmaya çalışacaktır: Bütün bunları yapmaya çalışırken de değinildiği üzere, yüksek bir dikkat ve konsantrasyona ihtiyaç duyarak mevcut zihinsel süreçlerinizi kesintiye uğratarak sizi alışveriş listesi üzerine düşünmeye yönlendirecektir.

Bilişsel yansıma kavramı insanların ikinci sistemlerini aktive etme yeteneklerini ifade eder ve pek çok mental kısa yolun etkilerinin öngörülmesinde kullanılabilir (Frederick, 2005). Örneğin Polat ve Duman (2020), batık maliyet yanılığını zihinsel muhasebe kavramı içerisinde ele almışlardır. Çalışmalarında zihinsel muhasebe ve batık maliyet yanılığının yanında aşırı güven, temel oran yanılığı ve üssel büyüme yanılığı olarak belirlenen yanılıkların bilişsel yansıma düzeyiyle ilişkilerini araştırmışlardır. Ulaştıkları sonuçlara göre bilişsel yansıma düzeyi yükseldikçe kişilerin bilişsel yanılık gösterme düzeyleri düşmektedir. Bilişsel yansıma kişilerin herhangi bir soru ya da seçim karşısında sezgisel davranmaya karşı dirençlerini tanımlayan bir kavramdır. Kahneman'ın (2017) kavramsallaştırmasıyla ikinci sistemi devreye sokma eğilimi (birinci sistem ile karar vermektan kaçınma düzeyi) olarak da ifade edilebilir. Bu nedenle tüm mental kısayolların temelinde olabileceği düşünülebilir. Nitekim Yiğit de (2022) bilişsel yansıma ile statüko etkisi arasındaki ilişkiyi bulgulayanlardandır.

4. Statüko Yanıllığı için Teorik Model

Yukarıdaki açıklamalar ışığında statüko etkisini açıklaması beklenen model, Şekil 2’de gösterildiği gibi ifade edilmiştir. Kişisel özelliklerin tüm mental kısayolların temelinde yatıyor olabileceği, bilişsel yanılıkların kişisel özelliklere değişebileceği yukarıda izah edilmektedir. Buradan hareketle kişisel özelliklerin, bilişsel yansıma hariç tüm bilişsel yanılıkları etkileyebileceği öngörülmüştür. Bilişsel yansıma ise ikinci sistemimizi ne kadar çabuk aktive edebildiğimiz bir göstergesi olarak modele dahil edilmiştir ve yukarıda değinildiği üzere bütün mental kısayolların temelinde yer alabilecek bir değişken olarak ele alınmaktadır. Buradan hareketle teorik modelde mental kısayol olarak tanımlanan ihmal yanılıığı, kayıptan kaçınma, batık maliyet ve statüko etkisi üzerinde doğrudan bir etki sahibi olabileceği öngörülmüştür. Pişmanlıktan kaçınma ise bir mental kısayol olarak ele alınmamıştır. Zira mental kısayollar rasyonel olmayan karar verme mekanizmaları olarak ele alınırken pişmanlıktan kaçınma rasyonel veya irrasyonel bir davranış veya karar verme mekanizması olarak değerlendirilmemektedir. Fakat pişmanlıktan kaçınma davranışı da insanların deneyimlemekten kaçındıkları bir duygu durumunu temsil ederek insanları eylemsizliğe sevk etmektedir ve bu yönüyle statüko etkisini besleyeceği öngörülmektedir. Nihayetinde pişmanlık hoş gitmeyen bir duygu durumudur. Dolayısıyla insanların pişman olmaktan çekinmeleri, pişmanlık yaşayabilecekleri durumlardan kendilerini korumaya çalışmaları normal ve hatta belli oranda rasyonel olarak düşünülebilir. Batık maliyet etkisi bir mental kısayol olarak geçmişteki yatırımlara odaklanarak mevcut durumun sürdürülmesine, artık rasyonel olmayan bir durumun sürdürülmesine neden olabilmektedir. Dolayısıyla statüko etkisinin temel belirleyenlerinden biri olmaya adaydır. Kayıptan kaçınma davranışı da yukarıda açıklandığı üzere statüko etkisinin temel açıklayanlarından biri olma potansiyeli taşımaktadır. Pişmanlıktan kaçınmada olduğu gibi kayıptan kaçınma durumu da insanları verecekleri bir kararın sonrasında yaşama ihtimalleri olan bir kayıp nedeniyle eylemsizliğe itebilmektedir. İhmal yanılıığı sonuçları aynı olan bir eylemsizliğin bir eyleme tercih edilmesini ifade etmektedir. Sonuçları aynı olan durumlarda eylemsizliğin tercih edilmesi mevcut bir durumun devam etmesini sağlama potansiyeli ile statüko etkisinin muhtemel açıklayanlarından birini teşkil etmektedir.

Modelin statüko etkisini açıklayabilmesi ise insanlara, statüko etkisinin hangi durumlarda ortaya çıkabildiğini ve hangi kanallardan daha çok etkilendiği bilgisini sunacaktır. Statüko etkisi daha çok kişisel özelliklerden kaynaklanıyorsa kişilerin bu etkinin altında kalmamaları için gerekli müdahalelerde bulunulabilecektir. Örneğin (Bozoğlan ve Demirci'nin (2020) bulgusu dışa dönüklük özelliği ile statüko etkisinde kalma eğilimi arasında negatif bir ilişki göstermektedir. Buradan hareketle içe kapanık kişilerin statüko etkisinde daha fazla kalacakları öngörülebilir ve bu özelliği ön planda olan kişilerin daha dışa dönük olmaları için gayret sarf edilebilir. Öte yandan modele göre kişisel özellikler statüko yanlılığını sadece doğrudan değil, dolaylı olarak da etkilemektedir: Kişisel özellikler batık maliyet, kayıptan kaçınma, ihmal yanlılığı ve pişmanlıktan kaçınmayı da etkilemektedir. Dolayısıyla modelde öngörülen bu ilişkiler anlamlıysa kişisel özelliklerin statüko yanlılığı üzerindeki etkilerinin hangi kanallar yoluyla ortaya çıktığı da tespit edilebilir. Zira kişisel özellikler ihmal yoluyla statüko yanlılığını etkiliyorsa alınacak önlemler farklı, batık maliyet yoluyla etkiliyorsa farklı olacaktır: İhmal yanlılığında bu etkiyi ortadan kaldıracak şey eyleme geçmek iken, batık maliyette başlanan bir eylemden vazgeçmek olacaktır ve iki mekanizma farklıdır.



Şekil 2. Statüko Etkisi için Teorik Model

Statüko etkisi doğrudan veya dolaylı olarak bilişsel yansıma üzerinden etkileniyorsa alınacak önlemler yine farklı olacaktır. Bu durumda kişilerin rasyonel düşünme ve analiz etme mekanizmalarının geliştirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılabilir. İnsanların hiçbir durumda ezber hareket etmemeleri, mevcut durumu detaylıca analiz etmeleri gerektiği onlara anlatılmalıdır. Hatta eğitim sistemine bu konuda büyük bir pay düşecektir: Tüm eğitim sisteminin rasyonel düşüncüyü pekiştirme üzerine kurulması önerilebilir. Bilişsel yansımanın olası etkisi daha çok dolaylı ise, başka bir deyişle bu etki batık maliyet, kayıptan kaçınma ya da ihmal yanlılığı üzerinden ortaya çıkıyorsa alınması gereken önlemler yine yukarıda ifade edildiği gibi farklılaşacaktır.

Model, statüko etkisinin daha çok hangi faktörler üzerinden ortaya çıkıyor olduğunu açıklama potansiyeline sahiptir. Bu etkinin ortaya çıktığı kanalların belirlenmesi bu etkiden korunmanın da yollarını gösterecektir. Örneğin statüko etkisi daha çok kayıptan ve pişmanlıktan kaçınma üzerinden ortaya çıkıyorsa bu, girişimcilik ile ilgili politikalar için önemli bir bulgu olabilir. Statüko etkisi daha çok batık maliyet üzerinden ortaya çıkıyorsa bu bulgu, günümüzde sürekli yurtdışına çıkmak ya da mevcut işini ve hatta bir bütün olarak hayatını değiştirmek istediğini dile getiren fakat bir türlü bunu başaramayan kişilerin durumunu açıklamaya yardımcı olabilir. Statüko etkisi daha çok ihmal yanlılığı üzerinden ortaya çıkıyorsa bu bulgu, gerek bireysel özel hayatlarımızda, gerek özel sektörün, gerekse kamu kesiminin yüksek idari kademelerinde alınan ve/veya alınamayan ve dolayısıyla statükonun sürmesine hizmet eden kararların kökenlerine ışık tutabilir.

5. Sonuç

Statüko etkisi hayatlarımızın büyük bir bölümünü şekillendirmektedir. Mevcut durumu sürdürmenin getirdiği zihinsel konfor çoğu zaman bizi rahatlatmaktadır. Bazen de rasyonel karar verememenin maliyetine katlanmak zorunda kalırız. Hayatın kaotik yapısı içinde öngörülebilir desenler aramak ve bulmak zihinlerimiz için büyük bir rahatlatma vesilesidir. Diğer yandan bu kaotik yapı hayatlarımızı her an kökten değiştirebileceğimiz fırsatlar da sunmaktadır. Ancak bireysel bir gözlemle söylemek gerekirse hayatlarımızın ortalaması oldukça benzerdir: Doğarız, büyürüz, eğitim alırız, iş bulup para kazanmaya başlarız, evleniriz, çocuk sahibi olup rahat bir emekliliğin hayalini kurarız. Bu ortalama hayat öngörüsü, böyle bir hayat kötüdür, verimsizdir ya da irrasyoneldir gibi bir ima taşımamaktadır. Belki de bu zamana kadar pek çok merhaleden geçen insanoğlunun hayat tasarımının en üst versiyonudur. Fakat en azından bu yaşam öngörüsünü kendi içinde aşamalara ayırdığımızda, her bir aşamada pek çok defa statüko etkisinde kalmadan, alternatif pek çok gelecek ihtimalini, gerçekten ikinci sistemlerimizi zorlayarak değerlendirdiğimizi iddia etmenin bir yolu var mıdır? Statükoyu öven “en kısa yol bildiğin yoldur” ya da “en iyi iş bildiğin iştir” gibi atasözleri de tecrübelerle ortaya çıkmıştır elbet fakat insanoğlunun medeniyet ilerleyişi statükoyu kırmadan gerçekleşebilir miydi diye de sormak gerekir zannımca. Buradan hareketle statüko etkisinin belki de diğer tüm yanlılıklardan daha fazla üzerinde durulması gereken bir yanlılık olduğunu düşünmekteyim. Bu nedenle, bu çalışmada geliştirilen ve statüko etkisini açıklama potansiyeli olan bir model sunulmuştur. Modelin geliştirilebilmesi adına daha fazla çalışma ve araştırmaya ihtiyaç bulunmaktadır. Bu model kapsamında yapılacak araştırmalar, modelin eleştirilmesine ve derinlemesine analizi mümkün kılarak geliştirilmesine vesile olacaktır.

Kaynaklar

- Anderson, C. J. (2003). The Psychology of doing nothing forms of decision avoidance result from reason and emotion. *Psychological Bulletin*, 129(1), 139–167. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.139>
- Aren, S. (2019). Psikolojik yanlılıkların finansal çerçevede değerlendirilmesi. *Sosyal, Beşerî ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(1), 1-25. <https://doi.org/10.29226/TR1001.2019.x>
- Aren, S., ve Nayman Hamamci, H. (2021). Biases in managerial decision making: overconfidence, status quo, anchoring, hindsight, availability. *Journal of Business Strategy Finance and Management*, 3(1–2), 08-23. <https://doi.org/10.12944/jbsfm.03.01-02.03>
- Arkes, H. R., ve Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(1), 124–140. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(85\)90049-4](https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4)
- Balakrishnan, J., Dwivedi, Y. K., Hughes, L. ve Boy, F. (2021). Enablers and inhibitors of ai-powered voice assistants: a dual-factor approach by integrating the status quo bias and technology acceptance model. *Information Systems Frontiers*. <https://doi.org/10.1007/s10796-021-10203-y>
- Baron, J. ve Ritov, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94, 74–85. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2004.03.003>
- Bergers, D. (2022). The status quo bias and its individual differences from a price management perspective. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 64. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102793>
- Boyce, C., Czajkowski, M. ve Hanley, N. (2019). Personality and economic choices. *Journal of Environmental Economics and Management*, 94, 82–100. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2018.12.004>
- Bozoğlan, B. ve Demirci, V. G. (2020). İktisadi karar verme sürecinde statüko yanlılığı kişilik özelliklerinden bağımsız mıdır? *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 534–549. <https://doi.org/10.17218/hititsosbil.795897>
- Braverman, J. A. ve Blumenthal-Barby, J. S. (2012). Assessment of the sunk-cost effect in clinical decision-making. *Social Science & Medicine*, 75, 186–192.

- <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2012.03.006>
- Duxbury, D. (2012). Sunk Costs and sunk benefits: a re-examination of re-investment. *The British Accounting Review*, 44, 144–156. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2012.07.004>
- Fleming, S. M., Thomas, C. L., ve Dolan, R. J. (2010). Overcoming status quo bias in the human brain. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107(13), 6005–6009. <https://doi.org/10.1073/pnas.0910380107>
- Foster, J. (2020). Loss aversion and sunk cost sensitivity in all-pay auctions for charity: theory and experiments. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 84. <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.socec.2019.101486>
- Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25–42. <https://doi.org/10.1257/089533005775196732>
- Geng, S. (2016). Decision time, consideration time, and status quo bias. *Economic Inquiry*, 54(1), 433–449. <https://doi.org/10.1111/ecin.12239>
- Haller, A. ve Schwabe, L. (2014). Sunk costs in the human brain. *NeuroImage*, 97, 127–133. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2014.04.036>
- Jamison, J., Yay, T., ve Feldman, G. (2020). Action-inaction asymmetries in moral scenarios: replication of the omission bias examining morality and blame with extensions linking to causality, intent, and regret. *Journal of Experimental Social Psychology*, 89(May). <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2020.103977>
- Jung, H., ve Lim, S. (2021). Status quo bias in ocean marine insurance and implications for Korean trade. *Journal of Korea Trade*, 25(5), 39–57. <https://doi.org/10.35611/jkt.2021.25.5.39>
- Kahneman, D. (2017). *Hızlı ve yavaş düşünme*. Varlık Yayınları.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of The Econometrica Society*, 47(2), 236–274. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Khare, A., Chowdhury, T. G. ve Morgan, J. (2021). Maximizers and satisficers: can't choose and can't reject. *Journal of Business Research*, 135(July), 731–748. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.07.008>
- Nebel, J. M. (2015). Status quo bias, rationality, and conservatism about value. *Ethics*, 125(2), 449–476. <https://doi.org/10.1086/678482>
- Nel, J., ve Boshoff, C. (2020). Status quo bias and shoppers' mobile website purchasing resistance. *European Journal of Marketing*, 54(6), 1433–1466. <https://doi.org/10.1108/EJM-02-2018-0144>
- Oschinsky, F. M., Stelter, A. ve Niehaves, B. (2021). Cognitive biases in the digital age – how resolving the status quo bias enables public-sector employees to overcome restraint. *Government Information Quarterly*, 38. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2021.101611>
- Polat, Y. ve Duman, H. (2020). Davranışsal finans kapsamında anomalilerin incelenmesi. *Alanya Akademik Bakış Dergisi*, 4(3), 603–630. <https://doi.org/10.29023/alanyaakademik.672532>
- Rego, S., Arantes, J. ve Magalhães, P. (2018). Is there a sunk cost effect in committed relationships? *Current Psychology*, 37, 508–519. <https://doi.org/10.1007/s12144-016-9529-9>
- Ritov, I. ve Baron, J. (1990). Reluctance to vaccinate: omission bias and ambiguity. *Journal of Behavioral Decision Making*, 3, 263–277. <https://doi.org/10.1002/bdm.3960030404>
- Ritov, I., ve Baron, J. (1992). Status-quo and omission biases. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(1), 49–61.
- Ronayne, D., Sgroi, D. ve Tuckwell, A. (2020). *Evaluating the sunk cost effect*. (CAGE Online Working Paper Series 475). <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2021.03.029>
- Samioğlu, M. (2020). *Tüketici satın alma karar süreçlerini etkileyen sezgiseller: marka sadakati eğiliminde bilişsel yanılığın rolü*. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59. <https://doi.org/10.1007/BF00055564>
- Serim, H. ve Küçükşenel, S. (2020). Davranışsal iktisat ve dürtme: sağlık politikaları özelinde bir inceleme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38(3), 531–559. <https://doi.org/10.17065/huniibf.658117>

- Sofis, M. J., Jarmolowicz, D. P., Hudnall, J. L. ve Reed, D. D. (2015). On sunk costs and escalation. *The Psychological Record*, 65(3), 487–494. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1007/s40732-015-0124-5>
- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)
- Toplak, M. E., West, R. F. ve Stanovich, K. E. (2014). Assessing miserly information processing: an expansion of the cognitive reflection test. *Thinking and Reasoning*, 20(2), 147–168. <https://doi.org/10.1080/13546783.2013.844729>
- Tunalı, G. (1983). Beynin enerji metabolizması. *Ondokuzmayıs Tıp Dergisi*, 2(83), 83–92.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297–323. <https://doi.org/10.1007/BF00122574>
- van de Ven, N. ve Zeelenberg, M. (2011). Regret aversion and the reluctance to exchange lottery tickets. *Journal of Economic Psychology*, 32, 194–200. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.11.008>
- Xiao, Q., LAM, C. S. E., Piara, M. ve Feldman, G. (2020). Revisiting status quo bias: replication of Samuelson and Zeckhauser (1988). *Meta-Psychology*, 5. <https://doi.org/https://doi.org/10.15626/MP.2020.2470>
- Yiğit, A. G. (2019). Rasyonel bireyin beklenen fayda teorisine davranışsal yaklaşım: sınırlı rasyonelliğin bekleinti teorisi. *Bilim Dünyasında Multidisipliner Çalışmalar* içinde (s. 95-112). Berkan Yayınevi.
- Yiğit, M. (2022). İkinci sistem statükoya karşı! Statüko etkisi ile bilişsel yansıma arasındaki ilişkiye dair bir araştırma. U. Özkaya (Ed.), *1st International Conference on Engineering, Natural and Social Sciences* içinde (s. 308-316).