

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI VE RASYONELLİK

Doç. Dr. Lâle DAVUT*

I- GİRİŞ

Rasyonel davranış, iktisadî analizde temel varsayımlardan biridir. Ancak, gözlemlenen bazı tüketici davranışları rasyonel tercih varsayımına dayalı modelin öngörülerinden farklıdır. İktisat literatüründe bu farklılığı açıklamaya yönelik çalışmalar yer almaktadır. Bu makalede bu tür çalışmaların örnekleri iki grup içinde ele alınıp değerlendirilecektir. Rasyonel tercih modelinde öngörülenden farklı tüketici davranışlarından bazılarının kişilerin değerlendirme hatalarından kaynaklandığı ileri sürülmektedir. Değerlendirme hatalarına yol açan unsur ise, insanoğlunun sadece sınırlı ölçüde rasyonel davranışa imkan veren zihni yapısıdır. İrrasyonel davranışları sınırlı rasyonellik çerçevesinde açıklamaya yönelik bu yaklaşımın örnekleri 2. Bölümde ele alınacaktır.

Diğer yandan, gözlemlenen bazı tüketici davranışları dar anlamda kişisel çıkarın kollanmasıyla bağdaşmaz niteliktedir. Bu tür davranışları açıklamaya yönelik yaklaşımlarda rasyonelliğin tanımı, zevklerin fonksiyonu önem taşıyan unsurlardır. Bu yaklaşımın örnekleri de 3. Bölümde ele alınacaktır.

4. Bölümde irrasyonel davranışların açıklanmasında kullanılan bu yaklaşımlar değerlendirilecektir.

2- SINIRLI RASYONELLİK VE DEĞER FONKSİYONU

Objektif olarak rasyonel davranmak son derece karmaşık problemlerin çözümünü gerektirir. H. Simon tarafından öne sürülen sınırlı rasyonellik kavramında ise, karmaşık problemlerin formüle edilmesi ve çözümlenmesinde insanoğlunun zihni kapasitesinin sınırlı kaldığı vurgulanmaktadır (Simon, 1957:198). Sınırlı rasyonellik, gözlemlenen davranışlarla iktisat teorisinde öngörülen rasyonellik varsayımına uygun davranışlar arasında sistematik farklılıklara yol açabilir. Bu noktadan hareketle Thaler, geleneksel tüketici davranışları teorisinin normatif tabanlı bir teori olduğunu ve tarafsız amaçla kullanıldığında sistematik öngörü hatalarına yol açacağını ileri sürmektedir (Thaler,

* A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Öğretim Üyesi.

1980:37). Thaler, tüketici davranışları alanında alternatif bir tarifsel teori önermektedir ve açıklamalarını Kahneman ve Tversky (1979, 1981) tarafından geliştirilmiş olan bir teoriye dayandırmaktadır. Kahneman ve Tversky teorisinde yer alan "değer fonksiyonu" Thaler'in yaklaşımında önemli bir rol oynamaktadır. Bu bölümde önce değer fonksiyonu kısaca açıklanacak ve değer fonksiyonu yardımıyla Thaler'in teorisinden örnekler sunulacaktır.

2.1- Kahneman-Tversky Değer Fonksiyonu

İktisat literatüründe belirsizlik ortamında rasyonel tercihi açıklayan Von Neuman-Morgenstern beklenen fayda modeline ters düşen örnekler yer almaktadır. En tanınmış örneklerden biri Allais'e (1953) aittir. Kahneman ve Tversky Allais'in vurguladığı durumu açıklayan aşağıdaki örnekleri sunarlar (Kahneman ve Tversky, 1979:265-6).

Örneklerdeki durumlar öğrenci ve öğretim üyelerinden oluşan bir gruba hipotetik seçim problemleri olarak sunulmuştur. Problemlerdeki değerler para cinsindedir. N, cevap veren kişi sayısını göstermektedir. Her seçeneği seçenlerin yüzdesi, seçeneğin altında parantez içinde belirtilmiştir.

Problem 1: Aşağıdakilerden birini seçiniz.

A: 0.33 olasılıkla 2500
0.66 olasılıkla 2400
0.01 olasılıkla 0
(18)
N = 72

B: Kesin olarak 2400
(82)

Problem 2: Aşağıdakilerden birini seçiniz.

C: 0.33 olasılıkla 2500
0.67 olasılıkla 0
(83)
N = 72

D: 0.34 olasılıkla 2400
0.66 olasılıkla 0
(17)

Sıfır liranın faydasını sıfır kabul edersek ($U(0) = 0$) Problem 1'de ortaya konulan tercih şunu göstermektedir:

$$U(2400) > 0.33 U(2500) + 0.66 U(2400)$$

$$U(2400) - 0.66 U(2400) > 0.33 U(2500)$$

$$0.34 U(2400) > 0.33 U(2500)$$

Problem 2'de ortaya konulan tercih ise şu durumu göstermektedir:

$$0.33 U(2500) > 0.34 U(2400)$$

Problem 1'deki tercih Problem 2'de tersine dönmüştür. Problem 2, Problem 1'deki A ve B alternatiflerinden 0.66 olasılıkla 2400 kazanma durumunun çıkarılmasıyla elde edilmiştir. Bu tür bir değişiklik a) kesin bir durumu olasılıklı bir duruma b) olasılıklı bir durumu yine olasılıklı bir duruma dönüştürebilir. Ancak, yukarıdaki problemler ve tercihler şunu göstermektedir ki bu tür bir değişiklik a şıkında b'ye kıyasla arzulanırlığı

daha büyük ölçüde azaltılmaktadır. Problem 1 ve 2'de görülen bu tutarsızlığa Kahneman ve Tversky (1981:456) "kesinlik etkisi" adını vermektedirler¹. Burada söz konusu olan tutarsızlık şudur: Her iki alternatifin de riskli olduğu bir durumdaki seçimde riskten kaçma, alternatiflerden birinin kesin (risksiz) olduğu duruma kıyasla daha az derecede olmaktadır.

Kahneman ve Tversky beklenen fayda teorisinin varsayımlarına ters düşen aşağıdaki örnekleri de sunarlar (Kahneman ve Tversky, 1979):

Problem 3:

A: 0.80 olasılıkla 4000
(20)
N = 95

B: Kesin olarak 3000
(80)

Problem 3':

A: 0.80 olasılıkla (- 4000)
(92)
N = 95

B: Kesin olarak (- 3000)
(8)

Problem 3 ve 3'deki tercihler birbirinin aksi yöndedir. Kişiler kayıp ve kazançlar karşısında asimetrik bir tutum içinde gözükmektedir.

Problem 4: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 1000 veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz.

A: 0.50 olasılıkla 1000
(16)
N = 70

B: Kesin olarak 500
(84)

Problem 5: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 2000 veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz.

C: 0.50 olasılıkla (- 1000)
(69)
N = 68

D: Kesin olarak (- 500)
(31)

Problem 4 ve 5'deki sonuçlar da fayda teorisi ile bağdaşmamaktadır. Fayda teorisinde 100 milyon TL servetin faydası, bu servete 95 milyon TL noktasından mı yoksa 105 milyon TL noktasından mı ulaşıldığından bağımsızdır ve her iki durumda da aynıdır (Kahneman ve Tversky, 1979:273). Problem 4 ve 5 nihai varlık durumu açısından değerlendirildiğinde birbirinin aynıdır. Ancak görüldüğü gibi problemlere tepkiler farklıdır. Bu örnekler şu sonuçları göstermektedir (Thaler, 1980:42):

¹certainty effect karşılığında kullanılmıştır.

– Kazançlar ve kayıplar farklı değerlendirilmektedir. Kazançlar alanında riskten kaçma tutumu söz konusudur. Kayıplar alanında ise riske karşı olumlu bir tutum vardır. Problem 3 ve 3' bu duruma örnektir.

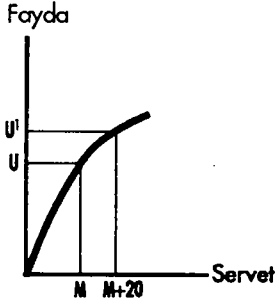
– Kesin sonuçlar, belirsiz sonuçlara kıyasla daha büyük bir ağırlıkla ağırlıklandırılmaktadır. Problem 1 ve 2 bu duruma örnektir.

– Problemin nasıl formüle edildiği tercihler üzerinde etkili olmaktadır. Problem 4 ve 5 bu duruma örnektir.

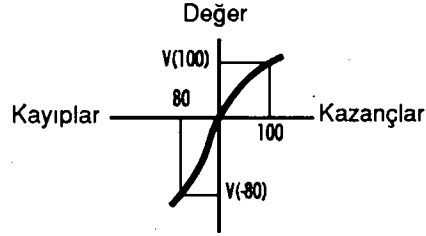
Kahneman ve Tversky, beklenen fayda teorisinin belirsizlik ortamında seçim konusunu açıklamakta yetersiz kaldığını, bu teorisinin varsayımlarına ters düşen tercih örnekleri sunarak göstermektedirler. Kahneman ve Tversky'e göre kişiler alternatifleri değerlendirirken fayda fonksiyonunu değil, değer fonksiyonunu kullanmaktadırlar. Değer fonksiyonu servetteki değişimler üzerinde tanımlanmaktadır; kayıplar alanında konveks, kazançlar alanında konkav bir şekle sahiptir ve kayıplar alanında daha diktir. Rasyonel tercih modelinde kullanılan fayda fonksiyonu ile değer fonksiyonunu kıyaslamak için bir örnekten yararlanalım (Frank, 1994:284-5): A, 100 milyon TL değerinde beklenmeyen bir hediye çeki almak olayını gösterebilir. B ise, tatil dönüşünde 80 milyon TL değerinde beklenmeyen bir tamir faturasını evde bulmak olayını gösterebilir. Rasyonel tercih modelinde bu iki olayla aynı anda karşılaşan kişi için M ile gösterilen başlangıç servetinin ($M + 20$ milyon) na çıkması söz konusudur. Fayda servetin artan bir fonksiyonu olduğuna göre A ve B olayları bir arada faydanın artmasına yol açacaktır. Şekil 1 bu durumu göstermektedir. Oysa değer fonksiyonu fayda fonksiyonundan farklıdır. Değer fonksiyonuna göre karar veren kişi A ve B olayları için sırasıyla $V(100)$ ve $V(-80)$ olarak değerlendirme yapar ve bu değerlerin toplamına göre A ve B olaylarının birlikte gerçekleşmesi konusundaki kararını verir. Şekil 2 değer fonksiyonunu göstermektedir. $V(100)$ mutlak değer olarak $V(-80)$ den küçüktür, değer fonksiyonu kayıplar alanında daha diktir. Her iki değerlerin cebrik toplamı negatiftir. Toplam servette 20 milyonluk artışa rağmen değer fonksiyonuna göre karar veren kişi için A ve B olayları bir arada istenmeyen bir durumu göstermektedir.

Değer fonksiyonunda kayıp ve kazançlar asimetric değerlendirilmektedir. Kişiler değer fonksiyonuna göre değerlendirme yaptıklarında, önce olaylar grubunun her elemanının değerini ayrı ayrı belirlemekte ve sonra belirlenen değerler toplamına göre karar almaktadırlar. Rasyonel tercih yaklaşımında ise olayların birleşik etkisine göre karar alınmaktadır. Değer fonksiyonuna göre karar alınırken olayların ayrı ayrı değerlendirilmesi rasyonellikten sapma yaratmaktadır.

Kahneman ve Tversky beklenen fayda modeline ters düşen davranışları açıklayan bir teori geliştirmişlerdir. Thaler ise bu teoriyi belirlilik ortamında seçim konusuna uygulayarak rasyonel tercih modeline ters düşen davranışlara açıklama getirmiştir. Aşağıdaki alt bölümlerde bu açıklamalardan örnekler sunulacaktır.



Şekil 1



Şekil 2

2.2- Donanım Etkisi

İktisat teorisinde fırsat maliyeti cepten çıkan maliyetlerle eşdeğer olarak ele alınmaktadır. Ancak, bu duruma ters düşen davranışlar vardır ve bu davranışların açıklanmasında değer fonksiyonundan yararlanılmaktadır.

Cepten çıkan maliyetleri kayıp olarak, fırsat maliyetini vazgeçilen kazanç olarak düşünelim. Değer fonksiyonu çerçevesinde kayıplar kazançlara kıyasla daha büyük bir ağırlıkla değerlendirilmektedir. Böylece değer fonksiyonuna göre fırsat maliyeti cepten çıkan maliyetlere kıyasla daha düşük bir ağırlıkla ağırlıklandırılmaktadır. Fırsat maliyetinin düşük ağırlıklandırılmasına "donanım etkisi"² adı verilmektedir (Thaler, 1980:44). Donanım etkisini bir örnek yardımıyla şöyle açıklayabiliriz (Thaler, 1980:43): Bay H. bahçesinin çimlerini kendisi biçmektedir. Oysa komşusunun oğlu Bay H'nin bahçesinin çimlerini 800000 liraya biçebilecektir. Bay H ise komşusunun aynı büyüklükte bahçesini 2000000 liraya biçmeyi kabul etmemektedir. Bu örnek ve benzerleri alış ve satış fiyatları arasında belirgin bir farklılığı yansıtmaktadır. Bu farklılık geleneksel yaklaşım içinde işlem maliyetleri gibi unsurlar ile açıklanabilir. Thaler ise, donanım etkisiyle açıklama getirmektedir. Bay H komşusunun bahçesini 2000000 liraya biçmeyi kabul etmediğinde, 2000000 lira vazgeçilen kazanç olarak nitelendirilebilir. Bay H'nin komşusunun oğluna bahçe biçme bedeli olarak ödemesi söz konusu olan 800000 lira ise kayıp olarak nitelendirilebilir. Donanım etkisi nedeniyle vazgeçilen kazanç kayıplara kıyasla daha düşük bir ağırlıkla ağırlıklandırılmaktadır. Örnekteki davranış da böylece donanım etkisiyle açıklanabilmektedir.

Bu yaklaşım çerçevesinde tüketici davranışlarına bir atalet unsuru da katılmaktadır. Bir malın donanımından çıkarılması kayıp, aynı malın donanıma eklenmesi ise kazançtır. Kayıplar kazançlara kıyasla daha yüksek bir ağırlıkla değerlendirildikleri için donanımdan bir malın çıkması konusunda bir atalet söz konusu olacaktır.

İş hayatındaki uygulamalardan da donanım etkisine ilişkin örnekler verilmektedir. Örneğin (Thaler, 1980:45) ABD de, kredi kartı ile ödeme yapanlarla nakit ödeme yapanlara karşı uygulanacak politikanın nakit ödeme yapanlara belli bir iskonto

²Endowment effect karşılığında kullanılmıştır.

uygulanması mı, kredi kartı ile ödeme yapanlara ek bir bedel uygulanması mı olması gerektiği konuyla ilgili bir yasa taslağı üzerindeki görüşmelerde Kongre'de tartışılmıştır. Bu tartışmalar sürerken kredi kartı lobisi uygulamanın nakit ödeme yapanlara belli bir iskonto şeklinde olmasını desteklemiştir. Bu tutum donanım etkisiyle açıklanabilir. Nakit ödeme durumunda uygulanan iskonto, kredi kartı kullanmanın fırsat maliyeti olarak kabul edilebilir. Diğer yandan, kredi kartı ile ödeme durumunda uygulanacak olan ek bedel cepten çıkan bir maliyet unsurudur. Cepten çıkan maliyetler vazgeçilen kazanca göre daha büyük bir ağırlıkla değerlendirilecektir. Bu nedenle, kredi kartı ile ödemelerde ek bedel alınması şeklinde bir uygulama kredi kartı kullanımını azaltıcı bir etki yaratabilir. Kredi kartı lobisinin tutumu donanım etkisi çerçevesinde bu şekilde gerekçelendirilebilir.

2-3) Batık Maliyetler

İktisat teorisinde batık maliyetlerin³ kararları etkilemesi söz konusu değildir. Kararlarda marjinal maliyet ve yararlar göz önüne alınmalıdır. Oysa tüketici davranışlarında batık maliyetlerin dikkate alındığını belirten örnekler rastlanmaktadır. Thaler, bir mal veya hizmeti kullanma hakkı için ödeme yapılmış olmasının bu mal veya hizmetin kullanım haddini artırıcı etki yapacağını öne sürmekte ve bu durumu "batık maliyet etkisi" olarak isimlendirmektedir (Thaler, 1980:47).

Tüketici davranışlarında batık maliyet etkisi Frank'in (Frank, 1994:281-2) sunduğu bir örnek yardımıyla şöyle açıklanabilir: Kapalı ve açık tenis kortlarının bir arada bulunduğu bir ortam düşünelim. Her iki tür kort için de sezonluk bir ücret söz konusudur. Ayrıca, kapalı tenis kortunda kort kullanma bedeli olarak kullanım saati başına bir ücret de söz konusudur. Kapalı tenis kortunu kullanmak isteyenler önceden yer ayırtmak zorundadırlar ve ayırtılan saatte kort kullanılmasa dahi kullanım saati başına ücretin ödenmesi zorunluluğu vardır. Kapalı tenis kortunda önceden yer ayırtmış olan bir kişi tenis oynayacağı gün ve saatte havanın çok güzel olduğunu gördüğünde ne karar verir? Frank'a göre birçok kişi açık kortta tenis oynamayı daha cazip bulmakla birlikte kapalı kortta oynamaya karar verme eğilimindedir. Zira, kapalı kortta yer ayırtılmış olması nedeniyle ödenmesi zorunlu olan kort kullanım ücretinin ziyan olmasını istememektedirler. Oysa, hangi kortta oynanırsa oynansın bu ücret ödenecektir ve bu nedenle batık maliyet niteliğindedir. Ancak kişiler karar alırken batık maliyetleri dikkate alma eğilimindedirler.

Thaler, batık maliyet etkisini çok parçalı fiyatlandırma yöntemini gerekçelendirmek için de kullanmaktadır. Örneğin, bir tenis klübünde üyelik ücreti ve kort kullanma ücreti olmak üzere çok parçalı bir fiyatlandırma yöntemi uygulanıyorsa, kort kullanım ücreti aynı kalırken üyelik ücretinin yükseltilmesinin sonuçları batık maliyet etkisi dikkate alındığında geleneksel teorisinin öngörülerinden farklılaşabilir. Bu durumda gelir etkisi (normal mal varsayımı ile) üyeliği devam edenlerin tenis klübünü daha az kullanmalarına, batık maliyet etkisi ise tenis klübünün daha çok kullanılmasına yol açar. Batık maliyet etkisinin gelir etkisinden ağır basması halinde toplam kullanım artabilir (Thaler, 1980:50).

³sunk costs karşılığında kullanılmıştır.

2-4) Değer Fonksiyonu ve Pazarlama Alanında Pratik Öneriler

Değer fonksiyonu pazarlama alanında pratik öneriler türetilmesine de olanak vermektedir. Bu önerilere şu örnekleri verebiliriz (Frank, 1994:288-91):

– Değer fonksiyonu kazançlar alanında konkavdır. Bu özelliğin bir sonucu olarak, büyük bir kazanç küçük parçalara bölündüğünde toplam değer daha büyük olacaktır. Örneğin 80 birimlik kazanç, 30 ve 50 birimlik iki parçaya ayrıldığında parçaların değerleri toplamı 80 birim kazancın değerinden büyük olacaktır.

$$V(80) < V(30) + V(50)$$

Böylece bir kazancın küçük parçalara ayrıştırılarak sunulması karar vericilerin gözünde daha yüksek bir değere sahip olmasını sağlayabilir.

– Değer fonksiyonunun özelliklerinden dolayı iki ayrı kaybın birleştirilmesi daha küçük bir kayıp değeri oluşmasına yol açar.

$$V(-50) < V(-30) + V(-20)$$

Değer fonksiyonuna göre karar verildiği kabul edilirse, karar vericilere kayıp niteliğindeki durumların birleştirilerek sunulması daha yararlı olacaktır.

– Değer fonksiyonunun özelliklerinden dolayı küçük bir kaybın daha büyük bir kazançla birarada ele alınması halinde ortaya çıkacak net kazancın değeri, kayıp ve kazancın ayrı değerlendirilmesi durumuna göre daha yüksektir. 250 birimlik bir kazanç ve 200 birimlik bir kayıp aynı anda gerçekleştiğinde değer fonksiyonu çerçevesinde karar veren kişi kayıp ve kazancı $V(250)$ ve $V(-200)$ olarak ayrı ayrı değerlendirilir ve daha sonra değer toplamına göre karar verir. Değer fonksiyonu kayıplar alanında daha dik olduğu için $V(-200)$, $V(250)$ 'den büyüktür ve net değer negatiftir. Oysa, iki olay birarada değerlendirilirse net kazanç 50 birimdir ve $V(50)$ pozitifdir. Bu nedenle karar vericilere küçük bir kayıp ve büyük bir kazancı birlikte sunmak, karar problemini net etkiyi vurgulayacak bir çerçeve içine almak yararlı olacaktır.

– Değer fonksiyonu çerçevesinde 175 birimlik bir kaybın değeri, 200 birimlik bir kaybın değeri ile 25 birimlik bir kazancın değeri toplamından büyüktür.

$$V(-200) + V(25) < V(-175)$$

Bu nedenle, küçük kazançların büyük kayıplardan ayrıştırılarak sunulması halinde karar vericiler açısından tercih edilebilir bir durum yaratma olanağı doğmaktadır. Oysa, rasyonel tercih modeli açısından, 175 liralık bir kayıp durumu ile 200 liralık bir kayıp ve 25 liralık bir kazancın birlikte gerçekleşmesi durumu arasında bir fark yoktur. Her iki durumda da servette 175 liralık bir azalma olmaktadır.

3) BAĞLANMA MODELİ

Kişilerin sınırlı rasyonellik nedeniyle rasyonel tercih modelinin öngörülerinden farklı davranmalarına Thaler'in verdiği bir başka örnek "önceden bağlanma"dır⁴ (Thaler, 1980:54-5). Zamanlararası tüketim planını rasyonel tercih modeline uygun olarak yapan kişi, uygulama aşamasında plana sadık kalmakta güçlük çekebilir. Bu konuda sık verilen örnek, sigarayı bırakmak istediğini belirten ama deneyip başarısız olan kişilerin durumudur (Schelling, 1984). Bu durumda kişiler zamanlararası tüketim planlarına sadık kalmak için önceden bağlanma araçlarına başvurabilirler. Örneğin, sigarayı bırakmak isteyen kişi evde sigara bulundurmamak veya sigara içilen ortamlardan uzak durmak suretiyle önceden bağlanma yoluna gidebilir.

Diğer yandan bağlanma konusu, oyun teorisinde "tutuklunun açmazı" olarak isimlendirilen durumların örneklediği bağlanma problemleri kapsamında da ele alınmaktadır (Frank, 1994:261). Bu bölümde esas olarak bağlanma problemleri üzerinde durulacaktır.

Bağlanma problemlerinde kişiler, dar anlamda maddi çıkarlarını kollamak yerine, ilerde maddi çıkarları ile bağdaşmayacak davranışlara kendilerini önceden bağladıkları zaman daha avantajlı sonuçlar elde etmektedirler. Bağlanma problemini Schelling'in (1960) bir örneği ile açıklayabiliriz: Adam kaçırılan bir kişi korkuya kapılıp kurbanını serbet bırakmak ister fakat kurbanın serbest kaldığında polise başvurup şikayette bulunmasından korkmaktadır. Kurban ise, serbest bırakıldığında polise başvurmayacağına söz vermeye isteklidir. Ancak her ikisi de, kurban serbest kaldığında bu sözü tutmasının çıkarına uygun düşmeyeceğini bilmektedirler. Bu durumda adam kaçırılan kişi kurbanını öldürmesi gerektiğine istemeyerek karar verir. Schelling, bu açmazdan kurtulmak için bir öneride bulunur (Schelling, 1960:43-4): Kurban, kendisine santaj yapılmasına yol açacak bir davranışını itiraf ederse veya kendisini kaçırılan kişi önünde böyle bir davranışta bulunursa bu davranış bir bağlanma aracı olacaktır. Bu yolla kurban ve kaçırılan kişi arasında, kurbanın serbest bırakıldığında sessiz kalmasını sağlayacak nitelikte bir bağ oluşacaktır. Burada bağlanma aracı maddi dürtülerin değişmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Diğer yandan, zevk ve tercih yapısı da bir bağlanma aracı olarak düşünülebilir. Örnekte belirtilen kurban, sözünü tutmamaktan rahatsızlık duyan, sözünü tutma eğilimini yansıtan bir zevk ve tercih yapısına sahip bir kişi olabilir. Bu zevk ve tercih yapısı kurbanı, serbest bırakıldığında polise başvurmaktan alıkoyacaktır. Eğer adam kaçırılan kişi kurbanın bu tercih yapısını biliyorsa serbest bırakma yoluna gidebilir (Frank, 1994:262). Böylece, bağlanma problemine çözüm getirecek bir zevk ve tercih yapısı, dar anlamda kendi çıkarını kollama esasına dayalı modelin öngörülerinden farklı sonuçların ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

Bağlanma modeli yaklaşımında çıkış noktası, rasyonelliğin tanımıdır. Rasyonellik, kendi çıkarını kollama olarak tanımlanabilir. Alternatif bir tanım ise, cari amacı gerçekleştirmede etkinliktir (Frank, 1994:251). Kendi çıkarını kollama davranışı rasyonellik tanımında esas alındığında, kişilerin maddi çıkarları ile uyumlu dürtülere sahip oldukları varsayılmaktadır. Böylece de egoist olarak nitelendirilebilecek bir tercih

⁴precommitment karşılığında kullanılmıştır.

yapısı esas alınmaktadır. Cari amacı gerçekleştirmede etkinlik rasyonelik tanımında esas alındığında ise egoist olmayan dürtüler de analiz kapsamına alınabilmektedir. Ancak, rasyonellik bu şekilde tanımlandığında, her davranış veya herhangi bir davranış bu davranışa yol açacak zevk ve tercihler varsayılarak açıklanabilmektedir. Bu sorun bağlanma modelinde, zevk ve tercihlerin veri olarak alınmak yerine birer araç olarak kabul edilmesiyle aşılma istenmektedir. Zevk ve tercihlerin maddi amaçları elde etmeye yarayan araçlar olarak sunulmasında davranışsal biyolojiden esinlenilmektedir⁵. Biyologların bakış açısından zevklerin açıklanmasında, hayatta kalmaya ve soyunu sürdürmeye katkı unsuru önemlidir. Benzer şekilde, iktisadi analizde de egoist olmamak ve bunun yol açtığı zevk ve tercih yapısı maddi amaçların elde edilmesine hizmet eden araçlar olarak ele alınabilir. Bu tür bir zevk yapısının yol açtığı davranışlar kişinin diğerlerinin beklentilerini etkilemesine yol açmakta ve bu nedenle stratejik davranışlar olarak isimlendirilmektedir (Schelling, 1978:229).

Stratejik davranışlar bağlanma problemlerine de çözüm getirebilmektedir. Bu nedenle bağlanma modelinde, stratejik davranışları ortaya çıkaran duygu ve dürtülerin dikkate alınması önerilmektedir. Analitik açıdan bu tür duyguların zevk ve tercihlere paralel bir rol oynadığı ileri sürülmektedir (Frank, 1987:603). Böylece, fayda fonksiyonunun bu tür duyguları içeren şekilde genişletilmesi halinde açıklama gücünün artacağı ve insan davranışlarının dar anlamda kişisel çıkar esasına dayalı bir model ile açıklanmaya çalışılması halinde öngörü hatalarının ortaya çıkacağı ileri sürülmektedir (Frank, 1985).

Bağlanma modelinde egoist olmayan (diğerkâm) duyguları yansıtan zevk ve tercih yapısının varlığı tek başına maddi amaçların elde edilmesini sağlamaya yetmemektedir. Aynı zamanda bu hususun kişinin etrafındakiler tarafından da bilinmesi veya tahmin edilmesi gerekmektedir⁶. Bu husus bağlanma modelinin bilgi ekonomisi alanındaki uzantılarına işaret etmektedir ve bu nedenle önem taşımaktadır.

4) DEĞERLENDİRME

Bu makalede rasyonel tercih modelinin öngörülerine ters düşen davranışlar konusunda iki farklı yaklaşım ele alınmıştır. Bu yaklaşımlara ilişkin değerlendirmede iki önemli nokta ortaya çıkmaktadır.

Birinci olarak, iki yaklaşım arasında içerik ve yöntem açısından belirgin farklılıklar vardır. Bölüm 2'de ele alınan yaklaşım sınırlı rasyonellik kavramını çıkış noktası olarak almaktadır. Bu noktadan hareketle, kişilerin karar alırken rasyonel tercih modelinde esas alınan fayda fonksiyonunu değil, değer fonksiyonunu göz önüne aldıkları savunulmaktadır. Değer fonksiyonu yardımıyla irrasyonel davranışlara açıklama

⁵Burada ileri sürülen bir görüş de iktisadın genel iktisat olarak isimlendirilmesi ve doğal iktisat (biyoloji) ile politik iktisat olmak üzere iki ana daldan oluştuğunun kabul edilmesidir (Ghiselin, 1978). Böylece biyoloji ile iktisat arasındaki bağın, bir disiplinin diğer disipline analiz araçları sunmasının çok ötesinde olduğu ileri sürülmektedir.

⁶Zevk ve tercihlerin bağlanma amacı olarak işlev görebilmesi için kişinin etrafındakiler tarafından her zaman doğru olarak tahmin edilmesi gerektiği de belirtilmektedir. (Frank, 1994:270)

getirilmektedir. Ancak, bu açıklamalar sadece tarifsel niteliktedir, normatif unsurlar taşımamaktadır.

Bölüm 3'de ele alınan yaklaşımda ise, rasyonelliğin tanımı çıkış noktası olarak alınmaktadır. Daha önce belirtildiği gibi, rasyonelliğin cari amacı gerçekleştirilmede etkinlik esasına göre tanımlanması halinde, bu esasa dayalı modelin her davranışı açıklayabilecek bir nitelik kazanması ve böylece gerçekte açıklama gücünün olmaması bir eleştiri olarak gündeme getirilmektedir. Diğer yandan, rasyonelliğin dar anlamda kişisel çıkarın kollanması esasına göre tanımlanması halinde, analizin egoist bir tercih yapısını veri kabul etmenin yarattığı sınırlar içine hapsedilmesinin sakıncaları gündeme getirilmektedir. Bu durumda bağlanma modeli içinde getirilen öneri, zevk ve tercihleri veri almak yerine bir adım geri giderek zevk ve tercihlerin neden ve nasıl oluştuğunu sorgulamaktır. Bu yolla egoist olmayan (diğerkâm) duyguları ve eğilimleri de kapsayan ve bu eğilimlerin belirlediği davranışları açıklayabilen bir modele kavuşulabileceği savunulmaktadır. Bu yaklaşımda fayda fonksiyonu yerine başka bir fonksiyon önerilmemektedir. Fayda fonksiyonunun zevk ve tercihleri birer araç olarak kabul eden yaklaşıma uyumlandırılması önerilmektedir.

İki yaklaşım arasında bu tür farklılıklar bulunduğu, getirilen açıklamalarda kesişme noktasının bulunmaması beklenir. Ancak, Bölüm 2'de ele alınan yaklaşım içinde Thaler'in bağlanma sorununu da kapsadığı görülmektedir. Oysa bağlanma, Bölüm 3'de açıklanan yaklaşımın kapsamındadır. Thaler'in açıklamalarında da bağlanma sorunu ile değer fonksiyonu arasında bir ilişki kurulmadığı halde donanım ve batık maliyet etkisinin değer fonksiyonuyla ilişkilendirildiği görülmektedir (Thaler, 1980). Bağlanma konusu, bağlanma modeli kapsamında zevk ve tercihlerin maddi amaçlara hizmet eden araçlar olarak sunulmasıyla daha iyi açıklanabilmektedir.

İkinci olarak, Bölüm 3'de sunulan bağlanma modelinde, egoist olmayan duyguları yansıtan zevk ve tercihlerin maddi kazanç sağlayabilmesi için var olduklarının bilinmesi veya tahmin edilmesi gerekmektedir. Böylece de, bu tür duygu ve zevklerin varlığını belirten sinyaller konusu gündeme gelmektedir. Bu tür sinyallerin kişinin doğrudan kontrol edemeyeceği nitelikte olması inandırıcılığı sağlamak açısından önemlidir (Frank, 1987:594)⁷. Bilgi eksikliği altında karar alma sürecinin incelenmesi ve bilgi iletici olarak sinyallerin rolü bağlanma modelinin önemli unsurları haline gelmektedir. Bu çizgide, bağlanma modelinin endüstriye girişi engelleme modelleri alanında da uzantuları olduğu görülmektedir. Modelin bilgi ekonomisi alanındaki bu uzantular doğrultusunda geliştirilmesinde yarar vardır.

Ayrıca, bağlanma modelinde egoist olmayan duygu ve tercihlerin maddi kazanç sağlayabilmesi için, taahhüt unsurunun bu duygu ve tercihlerin yönlendirdiği davranışta mündemice olması gerekmektedir. Başkalarını etkilemek amacıyla belli davranışlarda bulunduğu zaman inandırıcılık yitirilecek ve maddi kazanç doğmayacaktır. Bu noktada, diğerkâm olarak nitelendirilen duygu ve tercihlerin aslında egoist olarak nitelendirilen tercihlere dönüşmüş olup olmadığı bir tartışma konusu olarak gündeme gelmektedir.

⁷Bu tür sinyaller için ses tonu, solunum hızı, yüz ifadesi gibi unsurlar üzerinde durulmaktadır (Ekman, 1985).

KAYNAKLAR

- Allais, M. (1985) "Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque, Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine" *Econometrica* 21:503-546.
- Ekman, P. (1985) *Telling Lies*, New York, W. W. Norton.
- Frank, R. (1985) "The Demand For Unobservable and Other Nonpositional Goods" *American Economic Review* 75:101-116.
- _____ (1987) "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Choose One With a Conscience?" *American Economic Review* 77:593-603.
- _____ (1994) *Microeconomics and Behavior*, 2. B, New York, Mc Graw-Hill.
- Ghiselin, M. (1978) "The Economy of the Body" *American Economic Review* 68:233-237.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979) "Prospect Theory" *Econometrica* 47:263-291.
- _____ (1981) "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice" *Science* 211:453-458.
- Shelling, T. (1960) *The Strategy of Conflict*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- _____ (1978) "Altruism, Meanness, and Other Potentially Strategic Behaviors" *American Economic Review* 68:229-230.
- _____ (1984) *Choice and Consequence*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Simon, H. (1957) *Models of Man*, New York, Wiley.
- Thaler, R. (1980) "Toward A Positive Theory of Consumer Choice" *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1:39-60.