

Davranışsal İktisat Bağlamında Kamu Çalışanlarının Tüketim Davranış Eğilimleri*

Consumer Behavior Tendencies of Public Employees in the Context of Behavioral Economics

Rüştü YAYAR¹

Özge EKER KARACA²

Geliş tarihi: 02.02.2018, Kabul tarihi: 18.07.2018, Basım tarihi: 01.05.2019

Öz

İktisat bilimi tarihsel süreç içindeki en eski bilim dallarından biridir. Bireyleri kıt kaynakları en etkin biçimde kullanarak refahını maksimum yapmayı hedefleyen rasyonel varlıklar olarak ele almaktadır. İktisat biliminin son zamanlarda gelişen bir alt dalı olarak literatüre giren davranışsal iktisat, bireylerin ekonomide irrasyonel davranışlar sergilediği varsayımıyla akılcı insan kavramına yeni bir boyut kazandırmıştır. Bireylerin ekonomik işlemlerinde her zaman rasyonel davranışlar sergilemediğini, duygularının etkisiyle de çeşitli kararlar aldığını savunmaktadır. Bu çalışmada kamu çalışanlarının ekonomik davranışları, davranışsal iktisat çerçevesinde incelenmiştir. Çalışma Tokat İli Merkez İlçesindeki kamu çalışanlarını kapsamaktadır. Araştırmanın verileri yüz yüze görüşme sonucunda tesadüfi olarak seçilen 409 katılımcıdan sağlanmıştır. Yüzde analizi ve ki kare analizinden yararlanılmıştır. Erkeklerin daha fazla piyasa normlarına göre hareket ettikleri, yaşça daha olgun bireylerin öz kontrollerini daha fazla sağladıkları, gençlerin yaşlılara oranla daha fazla risk almayı tercih ettikleri tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Davranışsal Ekonomi, Kamu Çalışanları, Tüketici Davranışı, Akılcı Seçim.*

JEL Kodları: *D12, C31*

Abstract

Science of economics is one of the oldest disciplines within the historical process. It handles the individuals as rational entities which aim at maximizing their welfare by using scarce resources as efficiently as possible. Having been brought into literature as a sub-branch of economics which has been recently developed, behavioral economics has brought a new dimension to the concept of rationalist individual through the assumption that individuals display irrational behaviors in the

* Bu çalışma Doç. Dr. Rüştü Yayar danışmanlığında Özge Eker Karaca tarafından hazırlanan TGOÜ SBE tarafından 04.05.2017 tarihinde kabul edilen Yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Doç. Dr.

rustu.yayar@gop.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0001-6758-4715>

² ING Bank, Tokat Şubesi

ozgeekerr@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-0977-8110>

economy. It supports the idea that individuals do not necessarily display rational behaviors in their economic transactions but make various decisions through the effect of their emotions. This study aims at explaining economic behaviors of the public officers by analyzing them within the framework of behavioral economics. The study covers the public employees in the Central District of Tokat. The data of the study were obtained from 409 randomly selected participants in the face-to-face interview. Percent and chi-square analysis was used. It has also been determined that males behave much more depending on market norms and older individuals have a higher level of self-control while younger individuals prefer taking much more risks than the elder ones.

Keywords: *Behavioral Economics, Public Employees, Consumer Behavior, Rational Choice.*

JEL Codes: *D12, C31*

Giriş

Toplumun en temel varlığı olan insan davranışlarını açıklamak için ekonomi biliminin yanı sıra diğer bilimlerden faydalanmakta yarar vardır. Birey tamamen sistematik bir şekilde hareket eden bir varlık olmayıp aynı zamanda inanç, tutum, güdü ve arzularıyla da hareket eden bir varlıktır. Bireyin farklılık gösteren davranışlarının sebebi kimi zaman yaş faktörü olurken, kimi zaman medeni durumu veya gelirindeki değişikliklerde olabilmektedir. Birey yaşamı boyunca farklı faktörlerin etkisinde kalabilmektedir. İktisat bilimine son yıllarda giren ve hızla gelişim gösteren ekonomi biliminin alt dalı olan davranışsal iktisat, iktisadın temel varsayımı olan homo economicus kavramını sorgulamaktadır. Bireyin ekonomik davranışlarının her zaman mantık çerçevesinde olmadığını aksine irrasyonel davranışlar gösterebileceğini savunmaktadır. Bu sebeple bu çalışmada, bireyin ekonomik davranışları açıklanmaya çalışılırken ekonomi bilimi ve psikoloji bilimini birleştiren davranışsal iktisattan büyük oranda yararlanılmıştır.

Adam Smith'le başlayıp yirminci yüzyıla kadar iktisatçılar psikolojik faktörleri dikkate aldılar. Ancak yirminci yüzyılın başında iktisatçıların analizlerindeki psikoloji vurgusu giderek azalmaya başladı, dönemin ortasına doğru iktisatçıların psikoloji bilimine bakışı tamamen kuşkucu olurken, pek çok iktisatçı iktisat-psikoloji işbirliğini reddetti (Ruben ve Dumludağ, 2015).

Yirminci yüzyılın ilk yarısında Irving Fisher ve Vilfredo Pareto, insanların ekonomik davranışlarında ne hissettikleri ve nasıl düşündükleri ile ilgili geniş spekülasyonlar yapmışlardır. Bu dönemde psikolojik temellere yönelik en önemli katkılardan biri J. M. Keynes'ten geldi. Keynes piyasa aksaklıklarının ortaya çıkmasında tüketicilerin psikolojik eğilimlerinden finansal piyasalarda rasyonel olmayan spekülatif davranışlara kadar psikolojik faktörlerin rolüne değinmiştir. Zamanla psikolojideki gelişmeler davranışsal iktisadın gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. 1960'larda psikologlar davranışlar ve zihin ilişkisi, problem çözme ve karar alma süreçlerine ilgi duyarak

araştırmalar yürütmüşlerdir. 1970'lerde Kahneman, Tversky gibi psikologlar daha öncekinden farklı olarak standart iktisat teorisini referans almaya başladı. Deneysel iktisat alanında yapılan çalışmalar risk altında karar alma sürecinde kayıptan kaçınma ve kazanç elde etme arasındaki oranların aynı olmadığını ortaya koydu. Örneğin on lira kazanç ve on liralık kayıp ihtimalleri bireyler için oran olarak aynı anlama gelmemektedir. Davranışsal yaklaşımlar, bireylerin finansal piyasalardaki kar/zarar analizinin yanında tasarruf davranışlarını anlamak için de kullanılmaktadır. Finansal davranışlarda sıkça vurgulanan “kayıptan kaçınma” (loss aversion) aynı zamanda mutluluğa yönelik olarak nispi gelir hipotezinde referans olarak kullanılmaktadır. Kayıplar kazançlara göre çok daha büyük görünmektedir (Kahneman ve Tversky 1984; Tversky ve Kahneman 1991; Kahneman, 2003, aktaran: Ruben ve Dumludağ, 2015).

Kahneman ve Tversky'nin (1979) geliştirdikleri beklenti kuramıyla birlikte bireylerin verdikleri kararlar incelenmeye, üzerinde deneysel çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Bireylerin ekonomik kararlarında kazanç söz konusu olduğunda risk almadıkları kayıp durumunda ise risk aldıkları savunulmaktadır. Bu teori ile birlikte bireylerin karar alma davranışları mercek altına alınmış, davranışsal iktisadın da temelini oluşturmuştur. Bireyler günlük yaşamlarında sürekli ekonomik kararlar vermek durumunda kalmaktadırlar. Bu karar bazen küçük bir tüketim olurken; örneğin bir kazak, kimi zamanda daha büyük bir tüketim olmaktadır: örneğin bir otomobil satın almak gibi. Bireylerin bu kararlarında rasyonel davranışlar her zaman mümkün olmamakta, duygu ve o anki psikolojileri de karar sürecine etki etmektedir. Bu nedenle bu çalışmada bireylerin ekonomik kararlarını alırken psikolojileri ve çeşitli zihinsel yanılgılarının etkisiyle hareket ettikleri ele alınarak incelenmek hedeflenmiştir.

Kahneman ve Tversky'nin ulaştığı sonuçlar, iktisat bilimine yeni bir bakış açısı kazandırmıştır. Kahneman ve Tversky; bireylerin beklenen fayda teorisi yerine, beklenti teorisi ile hareket ettiklerini ve fayda fonksiyonu yerine ise değer fonksiyonunu kullandıklarını varsaymaktadırlar. Bu varsayımlar, daha sonra yapılan birçok çalışma ile analiz edilmiştir. Bazı alınan çalışmalarda; beklenti teorisinde, bireylerin karar alma mekanizmaları hakkında, beklenen fayda teorisine göre çok daha açıklayıcı sonuçlar elde edildiği görülmüştür. Yani sadece akılcı davranan bireylerden oluşan karar alma süreçleri yerine, gerçek yaşamda karşılaşılan ve genelde irrasyonel olan davranışların iktisadi analizlere dahil edilmesi, iktisadi teorilerde uzun zamandır ihmal edilen insan psikolojisinin bu süreçteki önemini göstermiş ve iktisadi modellerin açıklayıcı gücünü arttırmıştır (Şeniğne, 2011: 136).

Bazı teorisyenlere göre iktisat, insan odaklı sosyal bir bilimdir. İnsanoglu ise matematiksel bir dille anlatılamayacak kadar karmaşık ve davranışları öngörülemez bir varlıktır. Bu sebeple ekonomik olayların sadece

matematiksel modellerle açıklanması yeterli olmayacaktır. Davranışsal iktisat, bireyin ekonomik davranışlarının psikolojik unsurlarla incelenmesi gerektiğini belirterek iktisada katkı sağlamıştır (Can, 2012: 91). Davranışsal iktisat, duygular, eğilimler ve zaaf lar gibi psikolojik unsurların rasyonel karar verme durumlarını etkileyen iktisadi kavram olarak tanımlanabilir (Altunöz ve Altunöz, 2016: 7).

Davranışsal iktisat, iktisadi analizlerde realizmi artırmak için psikoloji ile desteklenmesi düşüncesindedir. Bu düşünce neoklasik yaklaşımın iktisatta temel aldığı fayda maksimizasyonu, denge ve etkinliğin tamamıyla reddi anlamına gelmemekte, bireyin sahip olduğu psikolojik özelliklerin de dikkate alınması tarzındadır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 3). Davranışsal iktisadın araştırmalarını, gerçekçi bir yargılama ve karar verme sürecine uyumlu bir şekilde teori geliştirmeye yönelik olarak değerlendiren Camerer ve Weber' e göre, davranışsal iktisat, gerçekte insanların nasıl davrandıkları, gözlemlenen çıktılar ve teorik tahminleri karşılaştırmakta ve ana akım iktisada yeni varsayım ve yöntemleri getirmektedir. Laboratuvar araştırmaları ve deneyler, ekonomik karar verme sürecinin altında yatan nedenleri ve varsayımları incelemekte, kendiliğinden oluşan hangi ekonomik şartların iktisadi karar ve çıktılar üzerinde etkili olduğunu aramaktadır (Camerer ve Weber, 2006:1-2).

İktisat biliminin matematikle olan yoğun ilişkisi, bireylerin üzerindeki psikolojik faktörlerin göz ardı edilerek bireyi sadece akılcı kararlar alan rasyonel davranışlar sergileyen bir varlık haline getirmiştir. Oysaki psikoloji gibi insan davranışlarını inceleyen sosyal bilimlerden elde edilen sonuçlardan aslında bireyin her zaman faydasını maksimum etme davranışı göstermediği görülmüştür (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 288).

Psikoloji, insanların istekleri, davranışları, eylemleri ve seçimlerinin altında çok çeşitli sebeplerin yer aldığını öğretmektedir. Çocukluk anıları, bilinçaltında yatan çeşitli istekler ve daha bunlar gibi birçok etmen bireylerin kararlarını şekillendirmektedir. İnsanların karakterlerini tercihlerine yansıtıkları varsayıldığında, bireyin aile içerisindeki konumunun bile aldığı kararlarda etkisi olduğu söylenebilir. Bütün bu etmenlerin alınacak ekonomik kararlara da etkileri söz konusudur. Bir ürünün başka bir ürüne göre tercih edilmesinde söz konusu ürünün sağlayacağı faydanın diğerine göre az ya da çok olmasının dışında birçok faktör bulunabilir (Şentürk ve Fındık, 2014: 129). İktisat ve psikoloji bilimleri incelendiği zaman her ikisinin de odak noktasında insan olduğu görülür. İktisat bilimi bireyin ekonomik tercihleri ile ilgilenirken psikoloji bilimi bireyin davranışlarını ve bu davranışların altında yatan sebepleri irdelemektedir. Bunun sonucunda iktisat literatüründe bireylerin ekonomik kararlar alırken psikoloji ve sosyoloji bilimlerinin bireylerin davranışlarına etki ettiği bulgularından yola çıkılarak davranışsal iktisat kavramı doğmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 288).

2002 yılında Nobel Ekonomi Ödüllüne layık görülen psikoloji profesörü Daniel Kahneman'ın bireylerin duyguları ve karar alma süreçleri üzerine yaptığı çalışmalar sadece psikoloji bilimi için değil ekonomi bilimine de büyük katkılar sağlamıştır. Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları çalışmalar diğer çalışmalara da ışık tutmuştur. Ayrıca Richard Thaler zihinsel muhasebe kavramını yazına kazandırmıştır.

Bu çalışma ile Tokat kent merkezinde kamu çalışanlarının ekonomik davranışlarının rasyonellik çerçevesinde olup olmadığını belirlemek ve bireylerin sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amaçlanmaktadır. Çalışmanın giriş bölümünü takiben, ilk bölümünde araştırmanın konusuyla ilgili olarak yerli ve yabancı literatürde yer alan çalışmaların kısa özetlerine yer verilmiştir. İkinci bölümde veri ve yöntem, üçüncü bölümde deneysel bulgular ve son bölümde ise sonuç ve öneriler yer almaktadır.

Türkiye’de konuyla ilgili sınırlı sayıda çalışmanın olması bu çalışmayı önemli hale getirebileceği düşünülmektedir. Uygulama sahasının Tokat merkez ilçe seçilmesinin maliyeti ve zamanı dikkate almaktan kaynaklanmaktadır. Tabii ki çalışmanın sonuçları tüm ülkeyi temsil edemeyecektir. Ancak bu tür çalışmaların mikro ölçekte yapılarak artırılması genel değerlendirmelerin yapılabilmesine ışık tutabilecektir. Bu anlamda literatüre katkı yapabileceği beklenir. Bundan sonraki zaman diliminde konuyla ilgili yapılacak araştırmalara kaynak teşkil edeceği beklenir. Daha sonra çalışma yapacak araştırmacıların ülke düzeyinde her yaş ve meslekteki bireylerle deneysel çalışma yapmaları davranışsal iktisat kapsamında tüketici davranışlarını açıklamada daha sağlıklı genelleştirici yorumlamalara ışık tutabilecektir.

1. Literatür Özeti

Günümüzde davranışsal iktisat adı altında anılan psikoloji ve iktisat ilişkisinin başlangıcı Adam Smith'e kadar uzanmaktadır. Adam Smith 1759 yılında yayınladığı “Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral Sentiments)” isimli eseri ile iktisatta bireyin psikolojisinin etkisine vurgu yapmıştır. Empati duygusundan bahsederek karşındakinin hissettiklerini anlayabilmenin önemine dikkat çekmiştir. Ayrıca kayıptan kaçınma kavramına değinmiştir. Smith (1776) Ulusların Zenginliği (The Wealth of Nations) eserinde ise bireylerin kendi çıkarları peşinde koştuğu ve istediğini elde etme çabası ile diğer bireylerle mübadele ve takas yoluna gittiğini ifade etmiştir (Matsuyama, 2009: 8).

David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham (1748-1832) bireylerin iktisadi alandaki davranışlarının temellerini psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır. Klasik iktisadın düşünürü olan Jeremy Bentham (1789) “Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş (Introduction to the Principles of

Morals and Legislation) isimli eserinde bireyin nihai hedefinin üzüntüden uzaklaşarak hazzı varmaya çalışmak olduğunu savunmuştur (Ulaş vd. 2002: 648).

George Katona (1951) İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi (Psychological Analysis of Economic Behavior) isimli eserinde satın alma davranışlarının sadece ihtiyaç ile alakalı olmadığını satın alma arzusunun da kaynaklandığını savunmuştur. Ekonomik aşamaların direkt olarak birey davranışlarından kaynaklandığını ifade etmiştir. Psikolojik taraflarında dikkate alınmasının değer olduğunu ileri sürmüştür.

Simon (1955) sınırlı rasyonellik kavramını iktisat literatürüne kazandırmıştır. Bireylerin akılcı karar verme becerisi onların bilgi kapasiteleri ve hesap yapabilme yetenekleriyle doğru orantılı olduğunu savunmuştur. Evrensel rasyonellik modelleri ile değil sınırlı akılcılık modelleri ile ilgilenmiştir. Simon 'a göre evrensel rasyonellik olası değildir, çünkü bireyin kendi bilgi ve yetenekleri rasyonelliği kısıtlamaktadır. Simon, çalışmasında bireyin kendine özgü yeteneklerinin kısıtlılığına ilişkin bazı varsayımlar getirmiştir: bireylerin sınırlı bilgiye sahip olması sebebiyle bu bilgiye aktif yaşamlarına uygulayacak yeteneklerin sınırlı olması, eylemlerin sonucunu belirleyecek kabiliyetin sınırlı olması, belirsizlikle baş etmek için sınırlı yetenek ve birbiriyle çakışan istek ve aralarında karar verme yetisi sınırlılığıdır.

Kahneman ve Tversky'nin (1979) geliştirdiği beklenti teorisi davranışsal iktisat yazınına önemli katkılar sağlamıştır. Bireyler değer fonksiyonuna göre hareket etmekte, kayıp söz konusu olduğunda risk almayı tercih etmekte, kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçındıkları savunulmaktadır. Yani bireyler karışık risk gördükleri durumlarda karar vermek durumunda kaldıklarında her zaman rasyonel davranmamaktadırlar. Bireylerin zihinlerinde kayıp daha fazla görünmektedir. Kayıp ile daha büyük bir kayıp arasında kalma durumunda ise daha fazla risk alma durumuna gelmektedirler.

Tversky ve Kahneman (1981 ve 1986) çerçeveleme etkisini incelemişler ve problemin yapısının bireylerin tercihlerini etkilediğini göstermişlerdir. Çerçeveleme etkisi bireylerin şartlar aynıken farklı sunuş tarzları ile farklı cevaplar vermelerini ifade eden bir yöntemdir. Daniel Kahneman ve Amos Tversky' i çerçeveleme etkisini araştırıp aşağıdaki deneyi incelemişlerdir;

%10 olasılıkla 95 dolar kazanacağınız ve % 90 olasılıkla 5 dolar kaybedeceğiniz bir kumarı kabul eder misiniz?

%10 olasılıkla 100 dolar kazanacağınız ve %90 olasılıkla hiçbir şey kazanamayacağınız bir piyango için 5 dolar verir misiniz?

İki soruda 95 dolar tutarında daha zengin ve 5 dolar tutarında daha fakir yapacak bir karar verilmesi istenilmektedir. Öncelikle yukarıdaki iki sorunun sonuçlarının aynı olduğu gerçeğine varılması gerekiyor. Tercihleri gerçeklikle paralel doğrultuda alan bir birey iki soruya da aynı cevabı verecektir. Fakat ilk soru bireyler tarafından daha fazla tercih edilmiştir. İkinci sonuç, ikramiye çıkmayan bir piyango bileti olarak çerçevesiyle, sadece kumarda kaybetmek olarak tanımlanmasına kıyasla çok daha kabul edilebilmektedir. Kahneman' a göre zarar maliyetten fazla olumsuz duygular uyandırmaktadır. Tercihler gerçeklikle sınırlı değildir (Kahneman, 2011: 421).

Thaler (1980) yılında yapmış olduğu araştırmada fırsat maliyeti, batık maliyet gibi tüketiciyi rasyonellikten uzaklaştıran konular üzerine durarak davranışsal iktisada önemli katkılarda bulunmuştur. Ayrıca zihinsel muhasebe kavramını literatüre kazandırmıştır. Zihinsel muhasebe bireyler ve hane halkı tarafından ekonomik hareketleri şifreleme, kategorize etme ve değerlendirme amacıyla kullanılan bilişsel işlemler kümesidir (Thaler, 1999: 183). Davranışsal iktisat alanında çalışmalarıyla bilinen Richard Thaler zihinsel muhasebenin nasıl oluştuğunu örnek çalışmaları ile göstermiştir: Bir çift kuzeybatıya balık avlamaya gitmiş ve belli bir miktar somon balığı avlamışlardır. Bu balıkları bir havayolu şirketi ile evlerine göndermişler ancak balık paketleri seyahat esnasında kaybolmuştur. Bu sebeple bu çift havayolu şirketinden 300 dolar tazminat almışlardır. Bu parayla bir lokantaya gidip yemek yemişler ve 225 dolar harcamışlardır. Aslında bu çift daha önce bir lokanta bu kadar para hiç harcamamışlardır (Thaler, 1985: 199).

Rabin (1998) ise temsiliyet ve küçük sayılar kanununu araştırarak yargılara varırken taraf olma durumunu inceleyerek davranışsal iktisada katkıda bulunmuştur. Kahneman (2011) küçük sayılar yasasının bireylerin zihinsellerinde yanılmalara sebep olduğunu şu örneklerle açıklamaktadır. ABD'nin 3141 ilçesinde böbrek kanseri vakaları üzerinde yapılan bir çalışmada böbrek kanserinin en az rastlandığı yöreler genellikle kırsal, az nüfuslu yerlerde bulunmaktadır. Bu sonuç zihinde genellikle böbrek kanserinin seyrek görüldüğü ilçelerin çoğunun kırsal olduğu bulgusuna ulaştırmaktadır. Düşük kanser oranlarının doğrudan kırsal yaşamın temiz havasına, temiz suyuna ve katkı maddesiz taze yiyeceklerine bağlamak hem kolay hem daha cazip gelmektedir. Diğer bir örnekte ise kanser vakalarının en sık görüldüğü yörelerin kırsal, seyrek nüfuslu yerlerde görüldüğü belirtilmektedir. Bu sefer yüksek kanser oranının yüksekliğini kırsal yaşamın yoksulluğuna, sağlık hizmetlerinin yeterli olmayışına yağ oranı yüksek tüketmeye bağladıkları görülmektedir. Burada önemli nokta, bölgelerin kırsal olması değil, asıl faktör kırsal yörelerin nüfusunun az olmasıdır. Bu örneklerden varılan sonuç zihinle istatistik arasındaki zor ilişki ve olaylar arasında nedensel ilişkileri kendiliğinden ve çaba sarf etmeden tespit etmektir. Bir ilçenin nüfusunun küçük olması kansere sebep olmadığı gibi onu engellemez de sadece kanser durumlarının sıklığı daha büyük nüfuslu

ilçelerinkinden daha sık veya seyrek olmasına izin vermektedir. Ufak bir ilçede kanser olaylarının sıklığı aslında normalden ne yüksek ne de düşüktür, sadece belli bir yılda örneklemeden kaynaklanan bir tesadüf yüzünden öyle görünmektedir.

Günümüzde Dan Ariely davranışsal alanında sürekli deneysel çalışmalar yapmaktadır. Çalışmalarını kitaplarında toplayarak sistematik bir biçimde araştırmacılara sunmuştur. Ariely Akıl Dışı Ama Öngörülebilir kitabında (2010) izafiyet etkisini, bedavanın gücünü, öz kontrol ve ertelemenin bireyler üzerinde etkisini çeşitli deneysel yöntemlerle incelemiştir.

Şeniğne (2011) çalışmasında, geleneksel iktisat kavramının temeli olan homoeconomicus ve rasyonalite kavramlarını sorgulanmış ve bireylerin mantıklarıyla olduğu kadar duygularıyla da karar aldıklarını, karışık bir yapıya sahip olduklarından dolayı akılcılıktan saptıklarını ifade etmiştir. Çalışmasında davranışsal iktisadın yanı sıra deneysel ve nöroiktisat alanlarında geniş kapsamlı literatür çalışmasına yer veren Şeniğne matematiksel modellemelerin yanı sıra bireylerin davranışlarını gözlemlemeden yapılan açıklayıcı modellerin anlamsız olacağını belirtmiştir.

Kurt (2011) çalışmasında, bireylerin her zaman rasyonel olmadıklarını çeşitli faktörlerin etkisiyle irrasyonel kararlar da aldıklarını ifade ederek tüketicilerin karar verme aşamalarını davranışsal ekonomi içerisinde incelemiştir. Davranışsal iktisat yaklaşımlarını tüketicilerin karar verme tarzlarını belirlemek amacıyla bireylere uygulanan anket çalışmaları, faktör analizine tabi tutulmuş ve anlamlı yedi karar verme tarzına sahip tüketici grubu ortaya çıkarılmıştır. Davranışsal ekonomi yaklaşımlarından çerçeveleme etkisi, referansa bağlılık, zihinsel muhasebe ve batık maliyet hatasının ölçüldüğü sorulara verilen yanıtlar ile tüketici karar verme tarzlarına verilen yanıtlar arasında tek yönlü varyans analizi gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen analizler sonucu bu yaklaşımlara verilen yanıtların arka planında yatan nedenlerden biri olarak, tüketici karar verme tarzları incelenmiş ve anlamlı farklılık gösteren karar verme tarzları ile daha fazla açıklık getirilmeye çalışılmıştır.

Hatipoğlu (2012) çalışmasında, 2008 küresel krizi davranışsal iktisat çerçevesinde inceleyerek olağanüstü zamanlarda krizin bir ekonomik kriz olmasından öte psikolojik faktörlerle de açıklanabildiğini ele almıştır. 2008 küresel kriziyle klasik iktisat bu krizi açıklamada yetersiz kalarak iktisatla ilgilenen bilim kişileri alternatif yöntemlere yönelmişlerdir. Belirsizlik ortamında risk yerine bireyin sınırlı hesaplama yetenekleri ve sınırlı bilgi erişimi ile bilişsel kısa yollara başvurarak karar alabildiğini ortaya koymaktadır. Bu bilişsel kısa yollar, kişinin algıları üzerinden bilgi işleme sürecini ifade etmekte olup, kişinin yetenekleri ile karmaşık bir çevrede karar vermesini sağlamaktadır.

Kaynaş (2012) bireyleri rasyonel olmaktan alıkoyan faktörleri açıklamıştır. İnternet ortamında 264 kişiye anket uygulanan çalışmada bireylerin kararlarını etkileyen çıpa etkisine %20'lik bir grubun düştüğü görülmüştür. Bu grupta kadınların çıpa etkisine daha fazla düştüğü gelir ve yaş aralığı düştükçe çıpa etkisinin daha fazla görüldüğü tespit edilmiştir. Sürüleşme davranışı da oldukça fazla görülürken kadınların bu hataya daha fazla düştüğü tespit edilmiştir. Bedava etkisi ise tüketiciler üzerinde fazla beklenirken istenilen sonuç alınamamıştır.

Çekiç (2016) çalışmasında, Bartın İlinde tüketicilerin cinsiyet farkının ekonomik davranışlarına etkisini saptamayı amaçlar. Bartın il ve ilçesinde 386 kişiye uygulana anket çalışmasında anketler, IBM SPSS 22 programında analiz edilmiştir. t-testi ve f-testi cinsiyetlere göre farklılıkların belirlenmesinde kullanılmıştır. Aynı zamanda cinsiyetler arasındaki ilişkilerin yönü korelasyon değerlerine bakılarak tespit edilmiştir. Analizler sonucunda, bazı çevresel veya psikolojik etkileyicilerin farklı cinsiyetteki tüketiciler üzerinde farklı etkiler yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucuna göre bireylerin tüketiminde ruhsal hallerinin etkisinin görüldüğü kadınların erkeklere oranla güzel havalarda daha fazla tüketimde buldukları, gıda ve giyim tüketiminde ihtiyaçları dışına çıktıkları görülmüştür. Erkeklerin elektronik ürünler satın alırken kadınlara göre daha az rasyonel davrandıkları tespit edilmiştir.

2. Veri ve Yöntem

Çalışmanın verileri bireylerle yüz yüze görüşme yoluyla elde edilmiştir. Bireylere yöneltilen davranışsal iktisat soruları, Ariely (2010), Kurt (2011), Kaynaş (2012) ve Kahneman'ın (2011) eserlerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Araştırma kapsamında yer alan bireylerin rasyonel davranışlarını ölçmeye yönelik davranışsal iktisat kapsamında yöneltilen sorular yukarıda ifade edilen çalışmalardan yararlanılarak hazırlanmıştır. Bunlar; bedavanın etkisi, piyasa normları, öz kontrol, kesin kazanç olasılığı, kesin kayıp olasılığı ve zihinsel muhasebe yapmadır. Bu faktörlerin belirlenmesinde literatürden yararlanılmış ve yazarlar tarafından ölçülmesinin kolay olacağı düşünülen ve önemli olarak görülen faktörler tercih edilmiştir.

Araştırmanın çalışma grubunu Tokat İli Merkez İlçesinde çalışan kamu personeli oluşturmuştur. Öncelikle çalışma Tokat ilinde sadece kamu kesimini kapsamayan her düzey bireyi niteleyen pilot bir uygulama yapılmış olup, sahaya inildiğinde istenilen sonuçlara ulaşlamamıştır. Minimum düzeyde dahi ekonomi bilgisine sahip olmayan bireyler tarafından cevaplandırılmayan anket sorularının çalışmaya ışık tutmayacağı düşünülerek sadece kamu çalışanlarına uygulanmıştır. Şöyleki, çoğunlukla belli bir eğitim seviyesine sahip kamu çalışanları tarafından anket sorularının daha iyi

anlaşılacağı düşünüldüğü Tokat ilinde önemli bir ekonomik paya sahip kamu çalışanlarının çalışmaya daha fazla katkı sağlayacağı düşünülmüştür. Ayrıca bireylerin davranışsal iktisat tüketim eğilimlerine yöne veren bir faktör de ekonomi okuryazarlığıdır. Yayar ve Karaca'nın (2017) Tokat ilinde kamu çalışanları üzerinde gerçekleştirdikleri ekonomi okuryazarlığının belirlenmesine yönelik çalışmalarında görülmüştür ki; erkeklerin kadınlara oranla daha fazla ekonomi bilgisine sahip oldukları,46-55 yaş arası bireylerin ekonomide meydana gelen ekonomik değişim ve gelişmeleri daha fazla yorumlayabildiklerini düşündükleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç Yine Tokat ilinde gerçekleştirilen davranışsal iktisat çalışmasını da destekler niteliktedir. Çalışma sonucuna göre davranışsal iktisat alanında erkeklerin piyasa normlarına göre hareket ettikleri yani ekonomik olaylarda daha akılcı davranıp ekonomi bilgilerinin desteği ile hareket ettiklerini göstermiştir. Diğer bir sonucu da bu çalışmayı desteklemektedir. 46-55 yaş arası bireylerin ekonomi okuryazarlıkları artması sebebiyle tüketim alışkanlıklarında öz kontrollerini gençlere oranla daha fazla geliştirdikleri görülmüştür. Bu çalışmayı özgün kılan niteliklerden biri davranışsal iktisat alanının Türkiye'de çok az çalışılmış olması sebebi ve aynı şehirde aynı kitleye uygulanan ekonomi okuryazarlığı çalışmasının akılcı iktisatla paralel sonuçlar gösterdiği tespit edilmiştir. Sonuçlar göstermektedir ki; bireyler ne kadar ekonomi bilgisine sahip ve ekonomi bilgisini kullanabildikleri ölçüde daha realist davranarak tüketim tercihlerini gerçekleştirmektedirler.

İlk olarak kamu çalışanlarına ekonomik faaliyetlerinde rasyonel olup olmadıklarını ölçmek amacıyla yöneltilen faktörlerin frekans analizleri yapılarak yorumlamaları yapıldı. Daha sonra kamu çalışanlarının ekonomik faaliyetlerindeki rasyonelliklerinin sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği ki-kare testi ile test edildi.

Çalışmanın verilerinin nitel ve kesikli olması, iki değişken arasındaki ilişkilerin tespitinin amaç edilmesi nedeniyle ki-kare testi tercih edilmiştir. Çalışmada yüzde yöntemi ile ki-kare analizi uygulanmıştır. Ki-kare testi, veri analizinde oldukça sık kullanılan bir yöntem olup, değişken veya değişkenlere ait gözlenen frekanslar ile beklenen frekanslar arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını analiz etmek amacıyla kullanılır. Tek örneklem ki-kare testi ve ki-kare bağımsızlık testi mevcuttur. Tek örneklem ki-kare testi, bir değişkene ait dağılımın incelenmesinde kullanılırken ki-kare bağımsızlık testi ise iki değişkene ait dağılımın tespit edilmesinde kullanılır. Ki-kare bağımsızlık testi, iki değişkenin çapraz tablo ile verilen kategorilerine göre gözlenen frekanslar ile beklenen frekanslar arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlılığını analiz etmek amacıyla kullanılır (Ural ve Kılıç, 2005: 231-236).Ki-kare testi sadece ilişkilerin varlığının tespitinde değil, değişkenler arasındaki farklılıkların belirlenmesinde de kullanılır (Altunışık vd.,2005: 217).

3. Bulgular ve Tartışma

Tokat İli Merkez İlçesinde kamu personeline yüz yüze görüşme yöntemi ile uygulanan anket çalışması Tablo 1'de görüldüğü üzere 139 kadın ve 270 erkek katılımcıdan oluşmaktadır. Kadınlar çalışma grubunun %34'ünü oluştururken erkekler %66'sını oluşturmuştur.

Çalışma grubunu oluşturan 18-25 yaş arası katılımcı 43 kişi (%10,5), 26-35 yaş arası katılımcı 149 kişi (%36,4), 36-45 yaş arası katılımcı 113 (%27,6), 46-55 yaş arası katılımcı 91 (%22,2), 56 yaş ve üzeri katılımcı 13 (%3,2)'dir. Çalışmaya 26-35 yaş arası bireylerin diğer yaş grubu bireylere kıyasla daha fazla olduğu görülmektedir. Katılımcılardan evli olan 301 (%73,6) ve bekar olan 108 (%26,4)'dir. Araştırmada evli katılımcılar çoğunluğu oluşturmaktadır. Ankete katılan bireylerden ilköğretim mezunu 31 (%7,6), lise mezunu 44 (%10,8) ve üniversite mezunu 334 (%81,7)'dir. Görüldüğü üzere çalışmanın büyük bir kısmını üniversite mezunları oluşturmaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Sosyoekonomik ve Demografik Özellikleri

Özellikler (n=409)	Frekans	Yüzde
Cinsiyet		
Kadın	139	34,0
Erkek	270	66,0
Yaş grupları		
18-25	43	10,5
26-35	149	36,4
36-45	113	27,6
46-55	91	22,2
≥ 56	13	3,2
Gelir grupları		
≤ 1.500	41	10,0
1.501-3.000	119	29,1
3.001-4.500	168	41,1
> 4.500	81	19,8
Kadro statüsü		
Memur	265	64,8
İşçi	22	5,4
Sözleşmeli	49	12,0
Diğer	73	17,8
Medeni durum		
Evli	301	73,6
Bekar	108	26,4
Eğitim durumu		
İlköğretim	31	7,6
Lise	44	10,8
Üniversite	334	81,7

Katılımcı memur 265 (%64,8), işçi 22 (%5,4), sözleşmeli personel 49 (%12,0) ve diğer 73 (%17,8)'dir. Memur katılımcıların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Katılımcılardan 41'i (%10,0) 1.500 TL ve altı, 119'u (%29,1) 1.501-3.000 TL, 168'i (%41,1) 3.001-4.500 TL ve 81'i (%19,8) 4.500 TL üzeri gelire sahiptir. 3.001- 4.500 TL gelire sahip bireyler çoğunlukta.

Araştırma kapsamında yer alan bireylerin rasyonel davranışlarını ölçmeye yönelik davranışsal iktisat kapsamında yöneltilen sorular ve analizi aşağıda kısaca özetlenmiştir.

3.1. Bedavanın Etkisi

Bireylerin bedavanın etkisiyle rasyonel davranıp davranmadıklarını ölçmek amacıyla kredi kartına ilişkin bir soru yöneltilmiştir. Türkiye'de 2000'li yıllardan itibaren sık kullanılmaya başlanılan kredi kartı artık çalışan ve çalışmayan birey olsun herkesin kullandığı bir araçtır. Özellikle kredi kartı kullanımında taksit uygulamasının var olması bireyleri kredi kartı kullanımına daha fazla yönlendirmektedir. Tabii ki kredi kartı kullanımının avantaja veya dezavantaja dönüştürmek kesinlikle bireyin elindedir. Kredi kartı kullanımını gelire göre ayarlayan, ödemelerini düzenli bir şekilde gerçekleştirip tamamen rasyonel hareket eden bireyler kredi kartının pozitif taraflarından yararlanmış olacaktırlar. Aksi yönden bilinçsiz kredi kartı kullanımı bireyleri daha sıkıntıya sokmakta geç ödenen veya ödenmeyen borçlar banka faizleriyle daha da çoğalmaktadır.

Türkiye'de 2015 yılsonu verilerine göre bireylerin bankalara borcu 384 milyar TL olup 25 milyondan fazla birey bankalara borçlu yaşamaktadır. Durum bu şekilde olunca ülke olarak nihai hedeflerden tasarruf yapma eğilimi ortadan kalkmaktadır. Aksine bireyler sürekli borçlu olarak yaşamlarına devam etmektedirler (<http://www.gazetebilkent.com/2016/09/28/karttan-cekelim-lutfen/>, 25.10.2016).

Tablo 2: İki Kredi Kartı Arasında Seçim Yapma

Seçenekler	Frekans	Yüzde
Birinci kredi kartı yıllık %12 bileşik faiz öneriyor ama yıllık kredi kartı ücreti yok	317	77,5
İkinci kredi kartı %9 bileşik faiz öneriyor yıllık 150 TL yıllık kredi kartı ücreti var	92	22,5
Toplam	409	100,0

Tablo 2' de görüldüğü üzere bireylerden 317 kişi (% 77,5) yıllık kredi kartı ücreti istemeyen seçeneği, 92 kişi (%22,5) yıllık ücreti olan kredi kartı seçeneğini tercih etmiştir. Bireylerin çoğunluğu yıllık kredi kartı ücreti üzerinde durmakta ve yıllık kredi kartı ücreti istemeyen bedava seçeneğine hücum etmektedirler. Fakat bu bireylere uzun vadede kar sağlayabilir. Kaza ile dahi olsa ödemeyi kaçırdıklarında veya ertelediklerinde daha pahalıya mal olabilmektedir. Daha önce yapılan başka bir çalışmada benzeri

sonuca ulaşılmıştır (Ariely, 2010: 249). Birey kendi finansal durumunu düşünmeden bedavaya yönelmemeli, kendi mali durumuna uygun hareket etmeli, kredi kartı borcunun ödemesini aksatıp aksatmadığını kendi içinde muhakeme etmelidir. Kart ücreti ödememek için yapılan tercih daha fazla faiz ödemekle sonuçlanabilir. Bedavanın etkisinde kalınmamalıdır.

Tablo 3: Kredi Kartı Tercih Ki-kare Testi

Özellikler (n=409)	Kredi Kartı Tercih (%)		Ki-kare	P
	Yıllık kart ücreti istemeyen	Yıllık kart ücreti isteyen		
Cinsiyet				
Kadın	75,5	24,5	0,467	0,494
Erkek	78,5	21,5		
Yaş grupları				
18-25	72,1	27,9	2,616	0,624
26-35	77,9	22,1		
36-45	78,8	21,2		
46-55	75,8	24,2		
≥56	92,3	7,7		
Gelir grupları				
≤1.500	80,5	19,5	4,258	0,235
1.501-3.000	80,7	19,3		
3.001-4.500	78,6	21,4		
>4.500	69,1	30,4		
Kadro statüsü				
Memur	77,0	23,0	1,158	0,763
İşçi	86,4	13,6		
Sözleşmeli	75,5	24,5		
Diğer	78,1	21,9		
Medeni durum				
Bekar	75,9	24,1	0,210	0,647
Evli	78,1	21,9		
Eğitim durumu				
İlköğretim	83,9	16,1	0,967	0,617
Lise	79,5	20,5		
Üniversite	76,6	23,4		

Kredi kartı seçimi bireylerin sosyoekonomik ve demografik özelliklerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği analiz edilerek sonuçlar tablo 3'de verilmiştir. Ki-kare ve p-değerleri incelendiğinde bireylerin kredi kartı

seçimi sosyoekonomik ve demografik özelliklerine göre farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

3.2. Piyasa Normları

Bireyler aynı anda iki farklı dünyada yaşamaktadırlar. Biri sosyal normların hakim olduğu diğeri ise piyasa normlarının hüküm sürdüğü dünyadır. Piyasa normları; ekonomik düzenin içinde var olan maaş, rant, ücret, gelir ve giderleri kapsamaktadır. Piyasa normlarına göre bedeli ödenen varlık elde edilir. Sosyal normlar ise bireylerin birbirlerine yönelttiği samimi istek ve arzularını kapsamaktadır. Özel bir günde bir yakınınızın sizi evine yemeğe davet etmesi karşılığında para ödemek istenmesi sosyal normlar tarafından kabul edilemez bir kabalıktır. Sosyal normlar toplumsal yapının ve topluma duyulan ihtiyacın bir parçasıdır. Anında geri ödenmesi beklenmez (Ariely, 2010: 87-88). Bunun yerine bir hediye olarak davete icabet etmek sosyal normların bir gerekliliğidir. Sonuçta alınan hediye için de ödenen bir para vardır ama bu parayı kullanarak satın alınan hediye sosyal normların dolaylı bir yoludur. Piyasa normları ve sosyal normlar birbirinden farklı kavramlardır. Piyasa normlarına ücret karşılık bulurken sosyal normlar daha duygusal işlemektedir.

Ariely'in bir deneyinde bir kısım avukatlara muhtaç durumdaki emeklilere saati 30 dolardan daha az bir bedelle hizmet verip vermeyecekleri sorulduğunda hayır cevabı alınmıştır. Daha sonra avukatlara ihtiyacı olan emeklilere ücretsiz hizmet verip vermeyecekleri sorulduğunda kabul etmişlerdir. Yani yapacakları hizmet karşılığında hiç para kazanmamak 30 dolar kazanmaktan daha cazip gelmiştir. Çünkü konu para olduğunda piyasa normlarına göre hareket edip 30 dolar ücret teklifini oldukça düşük bulmuşlardır. Para söz konusu olmadığında sosyal normlar devreye girmiş emeklilere yardım için gönüllü olmuşlardır (Ariely, 2010: 90-91)

Piyasa normlarına farklı bir açıdan bakıldığında bir çalışana 1000 dolar değerinde bir hediye mi yoksa nakit 1000 dolar mı sorusu yöneltildiğinde büyük ihtimalle hediye çok nakit parayı tercih edeceklerdir. Hediye sosyal normlar açısından güzel bir jesttir fakat piyasa normlarına bakıldığı zaman kimse maaş yerine hediye almak için çalışmaz (Ariely, 2010: 100-101).

Aynı yardımlar ve sosyal normlar birbirinden farklı kavramlardır. Aynı yardımlar, bir işin karşılığı olarak işçiye işveren tarafından para yerine mal ile yapılan ödemeleri ifade ederken sosyal norm karşılık beklenmeksizin kişinin isteğine bağlı kılınmış jestlerdir. Ne kadar kişinin isteğine bağlı olarak düşünülse de sosyal norm aktif piyasanın içinde yer almaktadır. Örneğin bazı ticari kuruluşlar kendi içlerinde sosyal normlar barındırırlar. Bazı özel müşterilerine ayırdıkları hediye ve ağırlama adı altında ayırdıkları bütçeleri mevcuttur. Kuralları katı ve işleyişleri belli standartlara bağlıdır. Örneğin, müşteriye ikram edilen öğlen yemeği ağırlama olarak anılır ve piyasa

fiyatlarından çok daha fazla olamaz. Bir yemek fiyatından fazla olursa hediye ve ağırlamaya girmez piyasa normlarına dönüşür ve bu durum kuruluşlar için soruşturmaya tabidir. Piyasa ve sosyal normlar ince bir çizgiyle birbirinden ayrılmaktadırlar.

Piyasa normlarında nakit para tercihini ölçmek için katılımcılara 5.000 TL değerinde ikramiyeyi nakit olarak ya da her şey dahil yurt dışı tatili şeklinde tercih etmeleri istenmiştir.

Tablo 4: İkramiye Tercihi

Seçenekler	Frekans	Yüzde
5.000 TL değerinde her şey dahil bir yurtdışı tatili	102	24,9
5.000 TL nakit para	307	75,1
Toplam	409	100,0

Araştırma sonuçlarına göre tablo 4'de 5.000 TL değerinde yurtdışı tatilini tercih edenler 102 kişi (%24,9) iken 5.000 TL nakit parayı tercih edenler 307 kişi (%75,1) olmuştur. Çünkü nakit paranın gücü hediyeden daha kuvvetlidir. Birey parasına kendi yön vermek istemektedir. Bireylerin büyük çoğunluğu piyasa normlarına göre hareket etmiştir. Yani araştırmaya katılan bireylerin çoğunluğu mantık çerçevesinde karar almışlardır.

Bireylerin ikramiye tercihinin sosyoekonomik ve demografik özelliklere göre aralarında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek için ki-kare analizi yapılarak sonuçlar tablo 5'de verilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre ikramiye tercihi ile cinsiyet, yaş, gelir, kadro statüsü ve eğitim arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p < 0,05$). Nakit para kullanımı seçeneğini tercih edenler arasında erkeklerin %78,9 oranla kadınlara nazaran daha fazla piyasa normlarına göre hareket ettikleri tespit edilmiştir. 26-35 yaş grubundaki bireylerin(%81,2), 1.501-3.000 TL gelire sahip olan bireylerin(%77,3) ve üniversite mezunu bireylerin(%77,8) diğer bireylere oranla nakit para tercihinde bulunarak rasyonel davrandıkları söylenebilir. Eğitim düzeyiyle nakit tercihi arasında pozitif bir ilişki mevcuttur. İkramiye tercihi ile medeni hal arasında ise anlamlı bir ilişki mevcut değildir.

Tablo 5: İkramiye Tercihi Ki-kare Testi

Özellikler (n=409)	İkramiye Tercihi (%)		Ki-kare	P
	5.000 TL değerinde her şey dahil bir yurtdışı tatili	5.000 TL nakit para		
Cinsiyet				
Kadın	32,4	67,6	6,218	0,013
Erkek	21,1	78,9		
Yaş grupları				
18-25	48,8	51,2	16,821	0,002
26-35	18,8	81,2		
36-45	25,7	74,3		
46-55	22,0	78,0		
≥ 56	30,8	69,2		
Gelir grupları				
≤ 1.500	46,3	53,7	11,900	0,008
1.501-3.000	22,7	77,3		
3.001-4.500	20,8	79,2		
> 4.500	25,9	74,1		
Kadro statüsü				
Memur	22,6	77,4	33,358	0,000
İşçi	18,2	81,8		
Sözleşmeli	57,1	42,9		
Diğer	13,7	86,3		
Medeni durum				
Bekar	24,1	75,9	0,059	0,809
Evli	25,2	74,8		
Eğitim durumu				
İlköğretim	48,4	51,6	10,986	0,004
Lise	29,5	70,5		
Üniversite	22,2	77,8		

3.3. Öz Kontrol

Bireylerin anlık hazları ile ilgili öz kontrol sorunları vardır. Çeşitli yollarla bu sorunlar engellenebilir. Örneğin birey tasarruf yapamıyorsa işverenin maaşından otomatik olarak kesinti yapması bir yöntem olabilir. Bir nevi ön taahhüt de bulunmak daha rasyonel bir birey olmanın bir aracıdır. Bireyler tasarrufun ne kadar önemli olduğunu bildikleri halde genelde uygulamaya koyamamaktadırlar. Maaşlarının bir kısmını biriktirmek isterler fakat yeni

satın almalara karşı koyamazlar, kredi kartlarını bedavaymış gibi harcarlar fakat geri ödemeye geldiğinde gelirlerinden fazlasını harcadıklarını fark ederler. Bireylerin gelip geçici dürtüleri öz kontrollerini sağlayamamaları uzun vadeli hedeflerinden saptırmakta maddi kayıplar söz konusu olmaktadır (Ariely, 2010: 126-132).

Kamu çalışanlarının öz kontrolleri saptanmak istenmiştir. Bu amaçla katılımcılara *Tiroid hastasızınız ve de aylık periyodik muayenenizi yaptırmanız gerekiyor. Testler için gereken parayı tam denkleştirmişken, büyük bir alışveriş merkezinde, almayı en çok istediğiniz notebook bilgisayarda kampanya olduğunu ve sadece bir günlüğüne, normal fiyatının %30 altında satıldığını öğrendiniz. Tesadüfen bilgisayarın fiyatı tam da elinizdeki para kadardır. Kredi kartınız da yok. Ne yaptınız?* şeklinde bir soru yöneltilerek sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Muayene veya Notebook Tercihi

Seçenekler	Frekans	Yüzde
Böyle bir fırsat bir daha yakalanmaz, testler bekleyebilir.	73	17,8
Sağlık daha önemli, notebook bilgisayar biraz daha bekleyebilir	336	82,2
Toplam	409	100,0

Tablo 6 incelendiğinde, bireylerden 73 kişi (%17,8) böyle bir fırsat bir daha yakalanmaz, testler bekleyebilir seçeneğini tercih ederken, 336 kişi (%82,2) sağlığın daha önemli olduğunu ifade etmişlerdir. Çalışmada bireylerin büyük çoğunluğu (%82,2) öz kontrollerini sağlayıp erteleme yanılığısına düşmediklerini göstermektedir. Katılımcıların birçoğu rasyonel davranarak tercihlerini yapmışlardır.

Türkiye'de 10/08/2016 tarihli 6740 no'lu kanunla 45 yaşını doldurmamış çalışanlar otomatik olarak bireysel emeklilik planına dahil edilmiştir. Bu şekilde devletler de bireylerin tasarruf yapmasını destekleyen zorunlu politikalar yürütmesiyle birey kendi iradesi ile gerçekleştiremediği birikimi bu şekilde gerçekleştirebilir.

Öz kontrolle sadece ekonomi anlamında karşılaşılmamaktadır. Örneğin kapalı ortamda sigara içme yasağı bundan on yıl önce kimsenin aklına gelmezdi. Şuanda ülkemizde kapalı ortamda sigara içmenin karşılığında bireyler maddi bir yaptırıma maruz kalmaktadır. Bu şekilde bireylerin öz kontrollerini sağlayamadığı sigara içme dürtüsü kısmen engellenmiş bulunmaktadır. Bireylerin çoğu anlık tatmin sonuçlu olan kısa vadeli deneyimlerini, uzun vadeli hedeflerine tercih etmektedir. Gelecekte daha fazla paralarının olacağını, daha rahat bir emeklilik dönemi geçireceklerini veya şundan daha sağlıklı olacaklarını düşünmektedirler.

Tablo 7: Muayene veya Notebook Tercihi Ki-kare Testi

Özellikler (n=409)	Muayene ve Notebook Tercihi (%)		Ki-kare	P
	Böyle bir fırsat bir daha yakalanmaz, testler bekleyebilir	Sağlık daha önemli, notebook bilgisayar biraz daha bekleyebilir		
Cinsiyet				
Kadın	19,4	80,6	0,357	0,550
Erkek	17,0	83,0		
Yaş grupları				
18-25	37,2	62,8	19,175	0,000
26-35	19,5	80,5		
36-45	17,7	82,3		
46-55	8,8	91,2		
≥56	0,0	100,0		
Gelir grupları				
≤ 1.500	34,1	65,9	9,879	0,020
1.501-3.000	12,6	87,4		
3.001-4.500	18,5	81,5		
> 4.500	16,0	84,0		
Kadro statüsü				
Memur	15,8	84,2	20,981	0,000
İşçi	13,6	86,4		
Sözleşmeli	40,8	59,2		
Diğer	11,0	89,0		
Medeni durum				
Bekar	21,3	78,7	1,190	0,275
Evli	16,6	83,4		
Eğitim durumu				
İlköğretim	41,9	58,1	13,963	0,001
Lise	11,4	88,6		
Üniversite	16,5	83,5		

Davranışsal iktisatçılar bireylerin zaaflarını anlamak için çaba gösterirler. Bu nedenle bireyler için daha etkili yollar bularak, bireylerin uzun vadeli hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmayı hedeflemektedirler. Bireyleri başarısızlığa sürükleyen sebepleri anlamak ve bunların üstesinden gelerek daha iyi kararlar verebilmelerini sağlamaktadırlar. Bireylerin davranışlarını gerçekte nelerin yönlendirdiği kavranabilirse bireyler yaşamlarının her

yönünde (para, sağlık, mutluluk, ticari kazanç) kontrol sağlayabilirler (Ariely, 2011: 18).

Muayene ve notebook tercihinin bireylerin sosyoekonomik ve demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği ki-kare testi ile test edilerek sonuçlar tablo 7 de sunulmuştur.

Ki-kare testi sonuçları incelendiğinde muayene ve notebook tercihi ile yaş, gelir, kadro statüsü ve eğitim arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Sağlığın daha önemli olduğunu belirten 55 yaş ve üzeri katılımcılar ilk sırada yer alırken (%100) bunu sırasıyla 46- 55 yaş grubu (%91,2), 36-45 yaş grubu (%82,3), 26- 35 yaş grubu (%80,5) ve 18- 25 yaş grubu (%62,8) takip etmektedir. Bu sonuca göre, birey yaşlandıkça sağlık daha önemli hale gelmekte ve bireyler daha rasyonel kararlar alabilmektedir. Muayene ve notebook tercihi ile gelir ilişkisine bakıldığında ise 1501- 3000 TL gelire sahip katılımcılar muayene olmayı tercih etme oranı (%87,4) diğer gelir grubundaki katılımcılara nazaran daha yüksektir. İlköğretim mezunlarının Muayene olmayı tercih eden katılımcılardan Sağlığın daha önemli olduğunu İlköğretim mezunlarının %58,1'i, lise mezunlarının %88,6'sı ve üniversite mezunlarının %83,5'i sağlığın daha önemli olduğunu belirtmektedirler. Eğitim seviyesi ile bireylerin akılcı tercihlerinin paralellik göstermediği söylenebilir. Muayene ve notebook tercihinde cinsiyet ve medeni hal arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

3.4. Kesin Kazanç Olasılığı

Yaşamda bireylerin karşı karşıya olduğu birçok karışık seçenek mevcuttur. Çoğu bireyin kaybetme korkusu kazanma umudundan fazladır. Pek çok gözlemden hareketle kayıplar kazançlardan önemlidir ve bireyler kayıptan kaçınırlar olgusuna ulaşılmaktadır. Kahneman (2011) yaptığı yazı tura oyununda yazı gelirse 100 dolar kaybetme, tura gelirse 150 dolar kazanma sorusunun cevabı incelendiğinde 150 dolar kazanmanın yararını 100 dolar kaybetmenin psikolojik etkisiyle kıyaslamak gerekmektedir. Çoğu birey bu oyunu reddeder. Çünkü 100 dolar kaybetme korkusu 150 dolar kazanma umudundan fazladır. Ancak bu oyunu oynamayı kabul etmek için en küçük kazanç birçok birey için 200 dolardır. Yani kaybın iki katıdır. Kayıptan kaçınma oranı vardır ve genellikle 1,5 ile 2,5 arasındadır. Sonuç itibari ile kayıp olasılığı kazanç olasılığından iki kat daha önemlidir (Kahneman, 2011: 327-329).

Kayıptan kaçınma güdüsü, hedefe ulaşma güdüsünden daha kuvvetlidir. Hedefe ulaşamamak bir kayıptır, hedefi aşmaksa kazançtır. Hedefe ulaşamamanın başarısızlığından kaçınmak, hedefi aşma duygusundan çok daha güçlüdür. Bireyler genelde ulaşmaya çabaladıkları ama aşmaya çalışmadıkları kısa hedefleri benimserler. Kamu çalışanlarının kayıptan kaçınma güdülerini ölçmek için tablo 8'deki tercihler sorulmuştur.

Tablo 8'den görüldüğü üzere bireylerden 333 kişi (% 81,4) 240 TL'lik kesin kazancı tercih ederken, 76 kişi (%18,6) %25 olasılıkla 1000 TL kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama seçeneğini tercih ederek kesin kazancı kayba tercih etmişlerdir.

Tablo 8: Kesin Kazanç Olasılığı

Seçenekler	Frekans	Yüzde
240 TL'lik kesin kazanç	333	81,4
%25 olasılıkla 1.000 TL kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama	76	18,6
Toplam	409	100,0

Kesin kazanç olasılığı ile sosyoekonomik ve demografik özelliklere göre aralarında anlamlı bir ilişki olup olmadığı ki-kare testi ile test edilmiş ve sonuçlar tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9 incelendiğinde p değerlerine göre kesin kazanç olasılığı ile yaş, gelir, kadro statüsü ve eğitim arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur ($p < 0,05$). Yaş grupları içerisinde 46-55 yaş arası katılımcılar %85,5 oranla diğer yaş gruplarına göre daha fazla kesin kazanca yönelmişlerdir. Gelir grubu içerisinde yer alan 1.501-3.000 TL gelir grubundaki katılımcılar %85,7 oranla tüm diğer gelir gruplarından daha yüksek oranda kesin kazanca yönelmişlerdir. Kadro statüsünde ise memurlar (%86,4) ve üniversite mezunları (%84,4) büyük oranda kesin kazancı tercih ederek risken kaçınmışlardır.

Tablo 9: Kesin Kazanç Olasılığı Ki-kare Testi

Özellikler (n=409)	Kesin Kazanç Olasılığı (%)		Ki-kare	P
	240 TL'lik kesin kazanç	%25 olasılıkla 1.000 TL kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama		
Cinsiyet				
Kadın	84,2	15,8	1,056	0,304
Erkek	80,0	20,0		
Yaş grupları				
18-25	60,5	39,5	20,434	0,000
26-35	78,5	21,5		
36-45	80,3	9,7		
46-55	85,7	14,3		
≥ 56	76,9	23,1		
Gelir grupları				
≤ 1.500	48,8	51,2	32,184	0,000

1.501-3.000	85,7	14,3		
3.001-4.500	85,1	14,9		
> 4.500	84,0	16,0		
Kadro statüsü				
Memur	86,4	13,6		
İşçi	81,8	18,2	34,525	0,000
Sözleşmeli	51,0	49,0		
Diğer	83,6	16,4		
Medeni durumu				
Bekar	77,8	22,2	1,285	0,257
Evli	82,7	17,3		
Eğitim durumu				
İlköğretim	45,2	54,8		
Lise	84,1	15,9	29,148	0,000
Üniversite	84,4	15,6		

3.5. Kesin Kayıp Olasılığı

Bireyin tercihini yaparken kesin kayıp olasılığı durumunda nasıl davrandığını ölçmek amacıyla katılımcılara tablo 10 da belirtilen seçenekler sunulmuştur.

Tablo 10: Kesin Kayıp Olasılığı

Seçenekler	Frekans	Yüzde
750 TL'lik kesin kayıp	140	34,2
%75 olasılıkla 1.000 TL kaybetme ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme	269	65,8
Toplam	409	100,0

Tablo 10'da elde edilen bulgulara göre bireylerden 140 kişi (%34,2) 750 TL'lik kesin kayıp seçeneğini tercih ederken, 269 kişi (%65,8) %75 olasılıkla 1.000 TL kaybetme ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme seçeneğini tercih etmişlerdir. Yani kesin kayıp karşısında risk almayı göze almışlardır. Kahneman'ın (2011) deneysel çalışmasında da benzeri sonuçlar elde edilmiştir. Birey kazanç durumunda riskten kaçınmakta, kayıp durumunda ise risk almayı seçmektedir.

Kesin kayıp olasılığı tercihlerinin sosyoekonomik ve demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği ki-kare testi ile belirlenerek sonuçlar tablo 11'de verilmiştir.

Ki-kare testine göre kesin kayıp olasılığı ile yaş, gelir, kadro statüsü ve eğitim durumu arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir ($p < 0,05$). 18-25 yaş grubu bireylerin çoğunluğu (%65,9) kesin kaybı tercih ederken diğer yaş

grubu bireylerin çoğunluğu kesin kayıptan kaçınmaktadır. Geliri 1.500 TL ve daha az olan katılımcılar diğer gelir grubundaki katılımcılara nazaran kesin kaybı tercih ettikleri tespit edilmiştir. Sözleşmeli personelin diğer kadro statüsündeki katılımcılara göre kesin kaybı tercih ettikleri söylenebilir. İlköğretim mezunu olan katılımcılar lise ve üniversite mezunu olanlara nazaran kesin kaybı tercih etmektedir.

Tablo 11: Kesin Kayıp Olasılığı Ki-kare Testi

Özellikler (n=409)	Kesin Kayıp Olasılığı (%)		Ki-kare	P
	750 TL'lik kesin kayıp	%75 olasılıkla 1.000 TL kaybetme ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme		
Cinsiyet				
Kadın	38,1	61,9	1,422	0,233
Erkek	32,2	67,8		
Yaş grupları				
18-25	60,5	39,5	15,024	0,005
26-35	29,5	70,5		
36-45	31,9	68,1		
46-55	33,0	67,0		
≥56	30,8	69,2		
Gelir grupları				
≤1.500	65,9	34,1	21,830	0,000
1.501-3.000	32,8	67,2		
3.001-4.500	27,4	72,6		
>4.500	34,6	65,4		
Kadro statüsü				
Memur	26,4	73,6	32,083	0,000
İşçi	36,4	63,6		
Sözleşmeli	67,3	32,7		
Diğer	39,7	60,3		
Medeni durum				
Bekar	38,0	62,0	0,341	0,201
Evli	32,9	67,1		
Eğitim durumu				
İlköğretim	54,8	45,2	6,526	0,038
Lise	29,5	70,5		
Üniversite	32,9	67,1		

3.6. Zihinsel Muhasebe Yapma

Zihinsel muhasebe bireyler ve hane halkı tarafından ekonomik hareketleri şifreleme, kategorize etme ve değerlendirme amacıyla kullanılan bilişsel işlemler kümesidir (Thaler, 1999: 183). Bireyler zihinsel muhasebe yaparak birtakım temel mikroekonomi kurallarını ihlal etmektedirler. Bu olguya göre bireyler ekonomik durumlar karşısında mallarını sınıflandırarak kar ve zarara bakış açılarını değiştirmektedirler (Kurt, 2011: 21).

Davranışsal iktisat alanında çalışmalarıyla bilinen Thaler zihinsel muhasebenin nasıl oluştuğunu örnek çalışmaları ile göstermiştir: Bir çift kuzeybatıya balık avlamaya gider ve belli bir miktar somon balığı avlar. Bu balıkları bir havayolu şirketi ile evlerine gönderir ancak balık paketleri seyahat esnasında kaybolur. Bu sebeple bu çift havayolu şirketinden 300 dolar tazminat alır. Bu parayla bir lokantaya gidip yemek yerler ve 225 dolar harcarlar. Aslında bu çift daha önce bir lokanta bu kadar para hiç harcamamışlardır (Thaler, 1985: 199). Görüldüğü gibi var olan şartlar değiştiğinde bireylerin paraya bakış açıları da değişmektedir.

Bireylerin zihinsel muhasebe yeteneğini ölçmek için Kurt'un (2011) yaptığı çalışmadan yararlanılmıştır. Bu amaçla katılımcılara eş marjinal fayda sağlayan satış kampanyaları seçeneklerde sıralanmış ve tablo 11'deki sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 11'den görüldüğü üzere %50 indirim sağlayan A kampanyasını 268 kişi (%65), 2 alana %50 indirim sağlayan B kampanyasını 41 kişi (%10) ve 1 alana 1 bedava veren C kampanyasını ise 100 kişi (%24,4) tercih etmiştir.

Tablo 11: Zihinsel Muhasebe

Seçenekler	Frekans	Yüzde
%50 indirim sağlayan A kampanyası	268	65,5
2 alana %50 indirim sağlayan B kampanyası	41	10,0
1 alana 1 bedava veren C kampanyası	100	24,4
Toplam	409	100,0

Katılımcıların zihinsel muhasebe yapma durumları ile sosyoekonomik ve demografik özellikleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı ki-kare analizi ile test edilerek sonuçlar Tablo 12'de verilmiştir. Ki-kare testine göre katılımcıların zihinsel muhasebe yapma durumları ile cinsiyet, yaş, gelir, kadro statüsü ve eğitim durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur ($p < 0,05$). Bireylerin gelirleri azaldıkça fiyat indirimini tercih etme oranları azalmaktadır. Bireylerin eğitim düzeyleri arttıkça fiyat indirimini tercih etme oranları artmaktadır. Görüldüğü üzere ilk seçeneği tercih eden bireyler en fazla üniversite mezunlarıdır. Bu sonuçlar Kurt'un (2011) çalışmasıyla paralellik göstermektedir.

Tablo 12: Zihinsel Muhasebe Ki-kare Testi

Özellikler (n= 409)	%50 indirim sağlayan A kampanyası % durumu	2 alana %50 indirim sağlayan B kampanyası % durumu	1 alana 1 bedava veren C kampanyası % durumu	Ki-kare	P
Cinsiyet					
Kadın	61,9	6,5	31,7	7,546	0,023
Erkek	67,4	11,9	20,7		
Yaş grupları					
18-25	34,9	32,6	32,6	38,927	0,000
26-35	72,5	6,7	20,8		
36-45	70,8	5,3	23,9		
46-55	61,5	12,1	26,4		
≥ 56	69,2	0	30,8		
Gelir grupları					
≤ 1.500	39,0	29,3	31,7	33,157	0,000
1.501-3.000	59,7	10,1	30,3		
3.001-4.500	69,6	6,0	24,4		
> 4.500	79,0	8,6	12,3		
Kadro statüsü					
Memur	71,3	6,0	22,6	45,537	0,000
İşçi	50,0	18,2	31,8		
Sözleşmeli	46,9	34,7	18,4		
Diğer	61,6	5,5	32,9		
Medeni durum					
Bekar	59,3	11,1	29,6	2,663	0,264
Evli	67,8	9,6	22,6		
Eğitim durumu					
İlköğretim	51,6	32,3	16,1	26,728	0,000
Lise	47,7	15,9	36,4		
Üniversite	65,2	7,2	23,7		

Sonuç

Günümüzde oldukça yeni bir alan olan davranışsal iktisat, bireylerin ekonomi içindeki davranışlarını farklı bir bakış açısıyla açıklamaktadır. Her ne kadar iktisat bilimi matematiksel modellerle sistematik bir biçimde ifade edilse de davranışsal iktisat, oldukça karmaşık olan insan yapısını psikolojik

faktörlerin etkisiyle açıklamaktadır. Ayrıca bireyin güdü ve gereksinimleri, inanç ve tutumları da tüketim sürecine etki eden faktörlerdendir.

Araştırma verileri Tokat İli Merkez İlçedeki kamu çalışanlarından yüz yüze görüşmeyle elde edilmiştir. Tesadüfi olarak katılan 409 bireyin çoğunluğu erkek, evli, üniversite mezunu, memur ve geliri 3.001-4.500 TL'dir.

Bedavanın etkisinin saptanmaya çalışıldığı soruda beklenen sonuç alınarak bireylerin büyük çoğunluğu (%77,5) faiz oranı fazla olmasına rağmen yıllık kart ücreti istemeyen seçeneği tercih etmişlerdir. Bedavayı seçme ile bireylerin demografik özellikleri arasında bir ilişki bulunamamıştır. Diğer bir soruda piyasa ve sosyal normlara göre nakit paranın etkisi ölçülmek istenmiştir. Bireylerin büyük bir kısmı (%75,1) piyasa normlarına göre hareket ederek nakit para tercihinde bulunmuşlardır. Piyasa normlarının karşılığı olan ücreti yani nakit parayı tercih edenlerin çoğunluğu 26-35 yaş arası erkekler ve 1.501-3.000 TL gelire sahip bireylerdir. Ayrıca piyasa kurallarına göre hareket edenlerin çoğu üniversite mezunudur. Kamu çalışanlarının öz kontrollerinin saptanmak istendiği soruda ise bireylerin %82,2'si rasyonel karar alarak sağlıklarının bir ürün satın almaktan daha önemli olduğuna karar vermişlerdir. Düşük bir oran olsa da %17,8'lik bir kısım sağlıklarını erteleyip bir tüketim faaliyeti gerçekleştirmeyi arzu etmişlerdir. Araştırma sonucuna göre yaşla rasyonellik arasında doğru yönlü bir ilişki mevcuttur. İnsanlar yaş aldıkça sağlıkları önem kazanırken daha genç yaşta bireylerin sağlıklarını bir nebze göz ardı ettikleri söylenebilir. Ayrıca 1.501-3.000 TL gelire sahip bireyler ve lise mezunlarının öz kontrollerini sağlayabildiği söylenebilir. Buradan hareketle denilebilir ki eğitim seviyesi ile rasyonellik arasında bir ilişki tam anlamıyla mevcut değildir. Araştırmanın diğer bir sonucu ise davranışsal iktisadın temelini oluşturan risk politikalarıdır. Araştırma sonucu Daniel Kahneman'ın çalışmalarıyla benzerlik gösterir. Kamu çalışanlarının kazanç durumunda riskten kaçınmayı, kayıp ihtimali söz konusu olduğunda ise risk almayı tercih ettikleri görülmektedir. Kesin kazanç söz konusu olunca riske girmeyip kesin kazançla yönelen bireylerin çoğunluğu memur ve üniversite mezunudur. Kesin kayıp söz konusu olduğunda risk alıp şanslarını denemek isteyenlerin çoğunluğu ise 26-35 yaş arası ve 3.001-4.500 TL gelire sahiptir. Buna göre kesin kazanç ve kesin kayıp kıyaslandığında risk kamu çalışanları gençler ve gelir düzeyi yüksek olanlardır.

Sonuç olarak bireylerin tercihlerine bakarak ekonomik yaşamlarında yüzde yüz tamamen rasyonel ya da tamamen irrasyonel oldukları söylenemez. Birey ne kadar mantıklı seçenekleri doğru bulduğunu ifade etse de her zaman söyledikleri ile fiili hareketleri birbirini tutmayabilir. İnsan doğası gereği anlaşılması güç olan bir varlıktır. Davranışlarının sebepleri önceden kesin olarak bilinmemekle beraber tahmin edilebilir. Bu nedenle

klasik iktisadın öngörülerine psikolojinin desteği eklenirse bireylerin davranışları tahmin edilebilir olur ve böylelikle kişiler yaptıkları mantıksal hataları fark edip daha doğru tercihlerde bulunabilirler. Hatta davranışsal iktisat okullarda ders olarak verilirse daha sistematik bilgilerle geleceğin büyükleri olacak olan öğrencilere daha doğru bir şekilde ulaşılmış olur. Günümüzde bazı ülkelerde davranışsal iktisat ilkeleri çerçevesinde hükümet politikaları uygulanmaktadır. Bu durum davranışsal iktisadın karar almada ne kadar önemli olduğunu gösterir. Davranışsal iktisat çerçevesinde bundan sonra yapılacak çalışmaların farklı bölgelerde veya tüm ülke genelinde her yaş, meslek ve gelir düzeyindeki tüketiciler üzerinde uygulanması genelleştirici yorumlamalar açısından önemlidir. Her karar biriminin hanehalkı, firma ve devlet)rasyonel karar almayı bilmek, öğrenmek kıt kaynakların rasyonel kullanılması açısından önemlidir.

Kaynakça

- Altunöz, U. ve Altunöz, H. (2016) *Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2005) *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı (4. Baskı)*, Sakarya: Sakarya Kitabevi.
- Ariely, D. (2010) *Akıldışı Ama Öngörülebilir*, Birinci Basım, Çeviren: Asiye Hekimoğlu Gül ve Filiz Şar, 2010, İstanbul: Optimist Yayın Dağıtım.
- Ariely, D. (2011) *Akıldışının Mantığı*, Birinci Basım, Çeviren: Asiye Hekimoğlu Gül, 2011, İstanbul: Optimist Yayın Dağıtım.
- Camerer, C. F. ve G. Loewenstein (2004) *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, Editors: Colin F. Camerer, George Loewenstein ve Matthew Rabin, *Advances in Behavioral Economics*, New York: Princeton University Press.
- Camerer C. ve Weber, R. (2006) Behavioral experiments in economics, *Experimental Economics*, 9(3): 187-192.
- Can, Y. (2012) İktisatta psikolojik insan faktörü: davranışsal iktisat, *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2): 91-98.
- Çekiç, S. (2016) *Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği*, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011) Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak davranışsal iktisat, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İBF Dergisi*, 6(1): 287-321.
- Hatipoğlu, Y.Z. (2012) Davranışsal İktisat ve 2008 Küresel Finans Krizine Getirilen Yaklaşımlar, (Yüksek Lisans Tezi), Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979) Prospect theory: an analysis of decision under risk, *Econometrica: Journal of Econometric Society*, 47(2): 263-291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984) Choices, values, and frames, *American Psychologist*, 39(4), 341.
- Kahneman, D. (2003) A psychological perspective on economics, *The American Economic Review*, 93(2), 162-168.
- Kahneman, D. (2011) *Hızlı ve Yavaş Düşünme*, Çev. O.Ç. Deniztekin ve F. Deniztekin, İstanbul: Varlık Yayınları.

- Katona, G. (1951) *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw-Hill
- Kaynaş, M. (2012) Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kurt, S. (2011) Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları ile Açıklanması ve Bir Uygulama (Yayınlanmış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Matsuyama, N. (2009) Relativity of Alfred Marshall's Psychological Research and Economics, [http://room409-1.ih.otaru-uc.ac.jp/~yss2009/papers/Matsuyama % 2020090325](http://room409-1.ih.otaru-uc.ac.jp/~yss2009/papers/Matsuyama%2020090325).
- Rabin, M. (1998) Psychology and economics, *Journal of Economic Literature*, 36(1): 11-46.
- Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015) Davranışsal iktisadın gelişimi, *İktisat ve Toplum*, Sayı: 58 Ağustos 2015.
- Simon, H. A. (1955) A behavioral model of rational choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69(1):99-118.
- Smith, A. (1986) *On the Division of Labour*, The Wealth of Nations, Books I-III. New York: Penguin Classics, 119.
- Smith, A. (2010) *The Theory of Moral Sentiments*, Edited with notes by Ryan Patrick Hanley, New York: Penguin Books.
- Şeniğne, B. (2011) Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: Nöro İktisat, (Basılmamış Doktora Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Şentürk, F. ve Fındık, H. (2014) Rasyonel karar alan ekonomik birimin risk altında verdiği kararlara davranışsal yaklaşım: Kahneman Tversky beklenti teorisi perspektifinden eleştirilen bir bakış, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42): 127- 139
- Thaler, R. (1980) Toward a positive theory of consumer choice, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1): 39-60.
- Thaler, R. (1985) Mental accounting and consumer choice, *Marketing Science*, 4(3):199-214.
- Thaler, R. H. (1999) Mental accounting matters, *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3):183-206.
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1991) Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model, *The Quarterly Journal of Economics*, 1039-1061.

Ural, A., ve Kılıç, İ. (2005) *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi*, Ankara: Detay Yayıncılık

Ulaş, S.E., Güçlü, A.B. ve Uzun, E. (2002) *Felsefe Sözlüğü*, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.

Yayar, R. ve Karaca, Ö. (2017) Economic literacy levels of public officers in Turkey, *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 11(1), 49-65.

<http://www.gazetebilkent.com/2016/09/28/karttan-cekelim-lutfen/>,
25.10.2016.