


DAVRANIŞ VE EKONOMİK KARAR VERME İLİŞKİSİ¹

Aslı Öztopcu* 

Özet

Karar vermek, geçmiş ya da gelecekle ilgili davranışların sonuçlarını ifade eder. Birey yaşamı boyunca çok sayıda konuda karar vermek durumundadır. Bu kararların önemli bir kısmı da ekonomik kararlardır. İktisadi açıdan bireylerin rasyonel karar vermesi beklenmektedir. Ancak, çoğu kararda bireylerin irrasyonel davranış içinde olduğu gözlenmektedir. Buradaki kaos, araştırmacıları farklı davranışları araştırmaya yöneltmiştir. Aynı amaçla bu çalışmada birey davranışlarının değişmesini tespit eden ve tartışan çalışmalar değerlendirilmiştir. Nitel araştırma ile literatür desteklenmekte ve psikolojik faktörlerin davranışları değiştirdiği anlaşılmıştır. Nitel araştırmada elde edilen sonuç, bireylerin rasyonel olmayan kararlar verebileceklerini göstermiştir. Bu çalışmanın davranışsal iktisat perspektifinin pekişmesi ve bu konuda yeni çalışmalar yapılmasına destek olacağı düşünülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal iktisat, Karar verme, İktisadi özgürlük

Jel Sınıflandırması: B21, D80, D70

RELATIONSHIP BETWEEN BEHAVIOR AND ECONOMIC DECISION MAKING

Abstract

Decision making points out to the consequences of past or future behaviors. The individual has to make decisions on many issues during own life. An important part of these decisions are economic decisions. Individuals are expected to make rational decisions in economics approach. However, most of the individuals have irrational behavior. For the same purpose, in this study assessment the studies that determine and discuss the change of individual behaviors. Literature supported by qualitative research, and in this context psychological factors were understand to change individual behaviors. The results of the qualitative research showed that individuals can make irrational decisions. It is thought that this study will corroborate the behavioral economics perspective and support new studies on this subject.

Key words: Behaviour economics, Decision making, Economic freedom

Jel Classification: B21, D80, D70

¹ Bu çalışma, 11-13 Haziran 2019 tarihlerinde düzenlenen “International Conference on Eurasian Economies” de sunulan “Ekonomik Karar Vermede Duyguların Rolü” isimli bildirin genişletilmiş halidir.

* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Maltepe Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü
aoztopcu@gmail.com

1. Giriş

Davranışsal iktisat literatüründe yapılan çalışmalar, bireylerin ekonomik karar verme aşamasında rasyonel davranış teoremine uygun davranışlarla birlikte, rasyonel olmayan davranışları da sergilediklerini göstermektedir. Bilinen, tekrarlayan ya da tahmin edilen davranışlarda bile birey davranışlarının farklı biçimlere dönüştüğü, belirgin olmayan durumlar nedeniyle her defasında aynı olmayan sonuçlara neden olduğu anlaşılmaktadır.

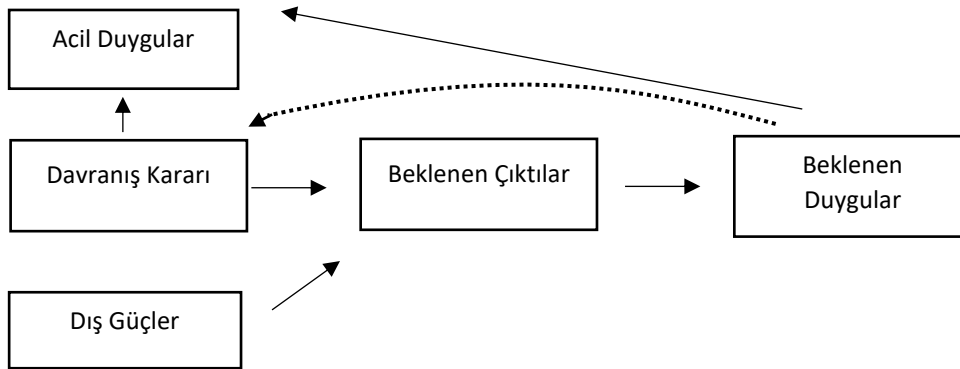
Bireyin diğer bireylerden farklılığını ortaya koyan ilk durum fiziksel özellikleridir. Birey cinsiyeti, yaşı, boyu, cilt rengi, saçları, beden tipi, yüz şekli gibi birçok fiziksel özellikler aracılığıyla ayırım oluşmaktadır. Bununla birlikte bireyin yaşadığı yer, çevresel etkiler, toplumsal normlar, popüler kültür, eğitim, tutum, kişilik gibi unsurlardan dolayı daha karmaşık bir yapıdadır. Bu nedenle insanlar hakkında fikir sahibi olurken sözü geçen özellikler tek başına yeterli olmamaktadır.

Bu karmaşık yapıyı etkileyen ve ölçümü zor ya da belirsiz hale getiren diğer faktörler ise insani duygulardır. Duyguların kontrol edilmesindeki zayıflık ya da ani olaylar karşısındaki istemsiz tepkiler, birey davranışıyla ilgili belirsizliği de artırmaktadır. Örneğin çığlık sesinden hiç hoşlanmayan birinin bir çocuğun düşmesi sırasında aniden çığlık atması gibi.

Bu bağlamda, insanın zihinsel, fiziksel ve duygusal özellikleri sabit bir şekilde ilerlemez demek mümkündür (Aren & Akgüneş, 2018, s. 363). Karar vericiler bazen akıldan uzak ya da tam tersi duygudan uzak kalabilmektedir. Bazen de durumların etkisine karşı bağımsızlık kazanmaktadırlar. Bunun nedenini görmek için “beklenen” ve “acil” duygular arasındaki ayrımı görmek önemlidir (Loewenstein, Weber, Hsee, & Welch, 2001). Örneğin Murat Bey hisse senedi alıp almama konusunda ikilem yaşamaktadır. Eğer satın alır ve hisse senetlerinin fiyatı düşerse hayal kırıklığı yaşayacak ve maddi kayba uğrayacaktır. Bununla birlikte hisse senedini alır ve fiyatlarda artış olursa bu kez rahatlama, başarı, haz gibi duygular devreye girecektir. Bu ikilem ve kararsızlık sadece seçimin riski değil aynı zamanda gelecekteki duygularla ilgili bilişsel yaklaşımdır (Rick & Loewenstein, 2008, s. 138). Burada oluşabilecek durumlarla karşılaşıldığında nasıl hissedilebileceğine dair beklentiler, gerçekte var olmayan duyguların oluşacağı varsayımıyla etki etmektedir. Hisse senedi alındıktan sonra fiyatlardaki artış ya da azalış sonucunda ortaya çıkabilecek ihtimal hislerle ilgili birey kendini sorgulamakta ve karar vermede farklı sonuçlara gitmektedir.

Oysaki ana akım iktisat anlayışında aniden oluşacak duygular, davranışları etkileyecek olsa bile gerçekte oluşacak sonucun bir parçası olmayacaktır. Bunu sebebi karar vericilerin duygular değil akıl olacağına düşünülmesidir (Şekil 1).

Şekil 1. Karar Vermede Sonuççu Model



Kaynak: Rick, S. & Loewenstein, G. (2008). *The Role of Emotion in Economic Behavior*. Handbook of Emotions, Third Edition, edited by Michael Lewis, Jeannette M. Haviland-Jones, and Lisa Feldman Barrett, s. 139.

Geleneksel anlayıştan Neoklasik yaklaşıma geçildiğinde büyük değişiklik görmeyiz. Çünkü Neoklasik iktisatta insan davranışının tanımlanması, kısmen farklı olsa da rasyonel davranış teoreminden çok uzaklaşmamaktadır. Neoklasik yaklaşımda da birey davranışının hata yapma olasılığı ya da seçiminin o andaki en doğru karar olmayabileceği durumu yok sayılmıştır. Sadece kâr ve fayda maksimizasyonu ile hareket edeceği ön görülen insanın kişilik, tutum, duygu gibi insanı başkalaştıran özelliklerinin, birçok açıdan aynı olduğu varsayılmış ya da söz konusu unsurların oluşturabileceği farklılıklar önemsenmemiştir.

Gözden kaçan ya da dikkate alınmayan bu durum yeni iktisat alanının oluşmasına imkân sağlamıştır. Rasyonel insan davranışının beklenen biçimde gerçekleşmediği görüldükten sonra bu konudaki araştırmalarda da artış sağlanmıştır. Davranışsal iktisat anlayışının da ortaya çıkışında büyük etkisi olan gözlemler, rasyonel beklenti teoreminin doğru olmadığını göstermeye yetmiştir. Özellikle belirsizlik ya da riskin yüksek olduğu durumlarda bireylerin karar verme davranışlarında tutarsızlık ya da farklılık olduğu görülmektedir. Belirsizlik altında karar vermek değer teorisi ile açıklanmaya çalışırken iktisadi açıdan davranışsal iktisat perspektifinde alternatif beklenti teorisi (Kahneman & Tversky, 1979) geliştirilmiştir.

Psikoloji bilimi, insan davranışlarındaki farklılığı araştırmak ve bunların altında yatan bilişsel süreçleri anlamak ya da açıklamak ve bazen de değiştirmekle ilgilenir. Davranışsal iktisat bu nedenle psikoloji bilimiyle birlikte çalışmaktadır. İnsan zihnindeki karmaşıklığın iktisat teorileri ya da diğer bilimlerde elde edilen sonuçlarla açıklanması mümkün değildir. Bu bağlamda psikolojiden yararlanan iktisat çoğu zaman bireyin hangi davranışta bulunacağını belirleyemese de neden o davranışta bulunduğunu açıklayabilmektedir. Davranışın sebebini ölçmek için yapılan çalışmalar (Allais 1953, Ellsberg, 1961; Kahneman & Tversky, 1979; Tekin, 2016 ve diğer tüm araştırmalar) bireylerin algı farklılıkları nedeniyle rasyonel olmayan kararlar verdiklerini göstermektedir. Gözlenmesi zor olan zihinsel süreçler (duygular, tutum, güdüler vs.) iktisat biliminde tanımlanamıyorken, davranışlar somut biçimde gözlenebilmektedir.

Bu bağlamda davranışsal iktisat, ürettiği rasyonel seçim teorisinin paradoksları nedeniyle iktisat biliminde araştırma yönü olmuştur. Ayrıca, geleneksel ekonominin öne sürdüğü soruları gündeme getirerek, insanların günlük olarak somut kararlar alma şeklini inceleyen bir ekonomi demetidir demek mümkündür (Gradinaru, 2014, s. 417).

Bu çalışmanın amacı, iktisat teoreminde insan davranışlarını açıklayan teoremlerin yerini alma çabasında olan davranışsal iktisat perspektifinde bireyin psikolojik açıdan hangi etkilerde kalarak nasıl farklı davranışlarda bulunduğu dikkat çekmektir. İnsanın belirsizlik ortamında belirsiz davranışlarının açıklanması teorik olarak 1970'li yıllara kadar gitmektedir. Bununla birlikte ölçülmesi zor insan davranışının, neden her defasında farklılaştığının açıklanması için araştırmaların devamlılığı gerekmektedir. Buradan hareketle önce davranışsal iktisat literatürü değerlendirilecek daha sonra güncel olay ve örneklerle karşılaştırma yapılacaktır.

2. Davranışsal İktisat Literatürüne Bakış

Davranışsal iktisat Kahneman & Tversky (1979) çalışmalarıyla dikkat çekmiş ve sonrasında iktisatçılar tarafından da izlenir, araştırılır bir duruma gelmiştir. Ancak daha önceki dönemlerde de birey davranışının açıklanmasında klasik ve neoklasik yaklaşımdaki rasyonel davranışın yetersizliği fark edilmiştir.

Genel bakışta Marshall (1890), Tarde (1892), Veblen (1899) çalışmalarında bu alana atıfta bulunulan fikirlerle karşılaşılmaktadır. Marshall, firma içindeki öğrenme sürecinin, bireyin karar verme davranışı üzerindeki etkisini incelerken, Tarden ve Veblen sosyal etkileşimlerin seçim üzerindeki etkileri üzerinden karar verme davranışını incelemiştir (Sapsford, Adams & Apps; 2009: 3). Daha ileriki dönemde Keynes (1909)'in Olasılık üzerine hazırladığı tezinde de belirsizlik ortamındaki davranışı inanç ve sezgi ile açıklaması, davranışsal iktisat perspektifi için önemlidir. Knight (1921)

çalışmasında ise riskin bir yere kadar kontrol edilebilir bir durum olduğunu, belirsizliğin ise hiçbir durumda hesaplanamayacağını savunmaktadır.

Belirsizlik ya da risk olan durumlardaki ekonomik davranışı açıklamak için “beklenen fayda kuramı” ilk olarak fizikçi, matematikçi Daniel Bernoulli (1738) tarafından geliştirilmiştir. Bu nedenle 1800’lü yıllarda bu fikri destekleyebilecek çalışmalarla karşılaşmaktadır. Daha yakın dönemde ise davranışsal iktisatın temelini sağlamlaştırıcı çalışmaları bulmak mümkündür. Von Neumann ve Morgenstern (1944) “*Theory of Games and Economic Behavior*” adlı eserinde beklenen fayda kuramını geliştirmiş ve daha formel bir yapıya dönüştürmüştür. Bununla birlikte yeni alanlardan biri olan oyun teorisinin ilk temelleri atılmış ve özellikle o dönem ki başkan adaylarının optimal politika seçimleri gibi kritik davranışların analizleri yapılmıştır. Beklenen değer teorisine de zamanla eleştiriler gelmiş ancak Kahneman & Tversky (1979)’un beklenti teorisine kadar risk altında karar almayı açıklarken kullanılmıştır. Somut örneklerle açıklamak gerekirse örneğin, 1. Dünya savaşı sonrası belirsiz ekonomik durum, işsizlik gibi olumsuzluklarla birlikte Avrupa’da nazizmin (Nasyonel sosyalizm) artması ve barışçıl ortam oluşmasının zorlukları, o dönemki toplumsal ve politik hayattaki devam eden ve değişmeyen yapının sorgulanmasına neden olmuştur (Alada, 2000, s. 65). (Nasyonal Sosyalist ideolojide en yüksek değer ırktır, insanlar ve ırklar eşit değildir. Büyük bir uygarlık ancak uygarlık kurma yeteneğine sahip üstün bir ırk tarafından kurulabilir).

Beklenen fayda kuramında, insanlar sadece fiyat ya da maliyet üzerinden karar vermemekte, faydaya verilen değer üzerinden de hareket edilebilmektedir. Fayda, yine soyut bir kavram olarak kişi ve toplumlara bağlı olan değerlerin sınıflandırılması olarak belirlenir. Örneğin muz seven birisi için muz almak ya da yemek ne kadar önemliyse muzu sevmeyen biri için hiçbir ifadesi olmayacaktır. Dolayısıyla fayda ülkelere, normlara, inançlara, moda, zamana göre de farklılık gösterecektir. von Neuman ve Morgenstern (1944) beklenen faydanın maksimize edilmesi ilkesiyle hareket etmiştir. Faydanın hesaplanması konusunda ise iki görüş hâkimdir. Faydanın ölçülebileceğini öngören “*Kardinal Fayda Teorisi*” ve faydanın ölçülemeyeceğini ama kıyaslanabileceğini ön gören “*Ordinal Fayda Teorisi*” arasındaki ikilemden sonra faydanın hesaplanması, “*Modern fayda yaklaşımı*” ile yeni bir boyut kazanmıştır. Burada kişi karar verirken rasyonel yaklaşımda bulunur, riski hesaplar gibi düşünülmektedir. Diğer bir ifadeyle, malın yerine parasal değer ve psikolojik tatmini ölçmek yerine risk karşısında belirlenen davranışın değer ölçüsü ele alınmaya başlamıştır. Bu yaklaşımı şu şekilde açıklamak da mümkündür: İnsanlar az ama sürekliliği olan güvenilir bir geliri ve hesaplanır gideri, yüksek kazançlı ama belirsiz bir gelir ya da gidere tercih etmektedirler. Özetle, modern fayda yaklaşımı tedbir amaçlı hareket etmektedir. Gerçekleşmesi belirsiz ama (küçük veya büyük) riski olan şeyler içinde harcama yapmaya isteklidir. Örneğin; eve hırsız girmesi belirsiz bir durumdur. Bununla birlikte bir risk söz konusudur. Bu belirsizliğe rağmen tedbir amaçlı eşya sigortası ya da hırsızlığa karşı sigorta yapılarak rasyonel karar verilmeye çalışılmaktadır.

Bununla birlikte Markowitz’e (1952) göre, yatırımlarla ilgili kararların hepsi risk ortamında alınmaktadır. Böyle durumlarda yatırımcının temel davranışı da riskten kaçınma olmaktadır. Kararlarda subjektif olur demek mümkündür bu durumda. Markowitz; Modern Portfolyö teorisinde, çeşitlendirmenin sadece bir güvenlik riskini, değişkenliğini veya standart sapmasını azaltarak değil, aynı zamanda portföydeki iki veya daha fazla menkul kıymetin kovaryansını veya etkileşimli riskini azaltmayı da amaçlaması gerektiğini belirtmektedir. Çünkü farklı menkul kıymetlerin kombinasyonunda olduğu gibi, sıfırdan sonsuza kadar değişen bir risk yelpazesine sahip olmak teorik olarak mümkündür. Daha sonra Brainard’ın (1967) çarpımsal belirsizlik, parametre belirsizliği kavramları dikkat çekmektedir. Belirsizliğin bazen de kararsızlık olacağı varsayımıyla (örneğin politik bir kararın ekonomide etkisi konusunda belirsizlik oluşturması), diğer normal zamanlardan daha dikkatli ve ihtiyatlı davranılmasına yol açmaktadır (Aktaran: Aksoy & Şahin, 2015, s. 4). Bu bağlamda bu ve benzer düşüncelere eleştiriler oluşmuştur. Von Neuman ve Morgenstern (1944) beklenen değer teorisine yapılan ilk eleştiriler ise Allais ve Ellsberg paradoksları olmuştur.

Maurice Allais'in (1953) *Econometrica*'da yayınlanan Nobel ödüllü çalışması olan Allais paradoksu, literatürde önemli bir yer tutmaktadır. Buna göre bir kişiden A, B, C ve D gibi seçeneklerden birinin seçilmesi söylenir. Burada A, B, C ve D olasılıkları ve karşılığındaki pozitif değerler önceden belirlenmiştir ve tercihler arasında nasıl seçim yapıldığına bakılmıştır. Eğer kişi A'yı B'ye tercih ederken faydasını maksimize ediyorsa C'yi de D'ye tercih etmesi beklenmektedir. Ancak çalışmadaki sonuç A'yı B'ye tercih eden kişinin beklenenin aksine D'yi C olasılığına karşı tercih etmesidir. Elde edilen sonuç, beklenen değer teorisinin olası ihtimallerini ihlal eden bir durumu göstermiştir.

Daha sonra Daniel Ellsberg (1961); Paul Samuelson ve Gerard Debreu gibi önemli iktisatçıların da yer aldığı bir denek grubu üzerinde hipotetik deney uygulamıştır. Bu uygulamada siyah ve kırmızı toplam 100 adet topun bulunduğu iki torba verilmiştir. Birinci torbadaki renk oranları bilinmemektedir. İkinci torbada ise 50'şer eşit sayıda kırmızı ve siyah top bulunmaktadır. Deneklere iki torbadan birinden top seçmesi istenmiştir. Daha sonra da çıkacak renk için fikir beyanında bulunacaklardır. Eğer rengi bilirlerse karşılığında 100\$ kazanmış olacaklardır. Bilinmediği durumda ise bir kazanç veya kayıp olmamaktadır. Buradaki ihtimaller aşağıdaki gibidir:

1. A) Torba 1 den kırmızı top çekmek.
B) Torba 1 den siyah top çekmek.
2. A) Torba 2 den kırmızı top çekmek.
B) Torba 2 den siyah top çekmek.
3. A) Torba 1 den kırmızı top çekmek.
B) Torba 2 den kırmızı top çekmek.
4. A) Torba 1 den siyah top çekmek.
B) Torba 2 den siyah top çekmek.

Birinci ve ikinci ihtimaldeki seçeneklerde kararsız kalınmasına karşın üçüncü ve dördüncü ihtimallerde A olasılığı tercih edilmiştir. Yani iki torbadan da aynı rengin seçilmesi ihtimali daha mümkün görülmüştür. Oysaki oyunda kırmızı top çekme olasılığı belirsizdir. Yani seçim olasılığı bilinen bir durumla, olasılığı bilinmeyen bir durum arasında seçim yapılması beklenmektedir. Birinci torbada 50'den daha fazla sayıda kırmızı ya da siyah top olacağına düşünülmesi dikkat çekicidir. Önemli olan üçüncü ihtimalde A olasılığını seçen kişinin dördüncü durumda B ihtimalini seçmesi beklenmektedir. Oysaki tercihler bu şekilde olmamıştır. Dolayısıyla beklenen fayda açısından kaotik bir durum oluşmuş olduğu gözlenmiştir. Genel akım iktisat teorisine göre deneklerin iki kurayı da eşit olarak tercih etmeleri beklenmektedir. Ancak, deneklerin beklenen değer teorisine uygun hareket etmediği görülmektedir.

Sözü geçen Allais (1953) ve Ellsberg (1961) paradoksları sonrasında birçok araştırmacı bu konuda çalışmalar yapmaya başlamıştır. Bunlardan en dikkat çeken ve Nobel ödülü getiren Kahneman & Tversky (1979) çalışmasıdır. Gerçekleşen davranışların açıklanmasında beklenen fayda teorisinin yetersiz kaldığı ve risk altında alınan kararlarda bu teoridekinden daha farklı davrandıkları tespit edilmiştir. (Kahneman & Tversky, 1979, s. 263). Prospect Theory olarak açıklanan bu teori umut ya da beklenti kelimeleriyle de kullanılmaktadır. Stockholm Üniversitesi'nde ve Michigan Üniversitesi'nde öğrenci ve öğretim üyesinden oluşan gruplar üzerinde denenmiştir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 265). Bu model, pi olasılıkları dâhilinde gerçekleşmesi mümkün olan xi sonuçları olan bahis sözleşmesi üzerinden açıklamıştır (Kahneman & Tversky, 1979, s. 263). Çalışmanın sonuçları şu şekilde özetlenmektedir: Çalışmada para konusu üzerinden deney yapılmış olsa da başka alanlarda da uygulanması mümkündür (Örneğin yaşam kalitesinin artıp azalması gibi bir belirsizlikte verilecek politik karar gibi). Burada sonuçlar tarafsız bir referansa göre kazanç ya da kayıp kodlamasındaki davranışların teorilerde ki gibi olmadığıdır (Kahneman & Tversky, 1979, s. 288).

Bu çalışmalara öncülük eden bir araştırma da Langer (1975)'in irrasyonel davranış kalıplarını araştırdığı “*Illusion of Control*” çalışmasıdır. 631 yetişkinle gerçekleştirdiği 6 çalışmada beceri durumlarından tesadüfi durumlara kadar 6 farklı durumla ilgili senaryolar yönelterek seçimleri gözlenmiştir. Kontrol yansıması olarak da adlandırılan bu çalışmaya göre, bireylerin önyargıları sonucunda farklı davranışlar ortaya çıkmaktadır.

Loewenstein (1991) de dâhil olmak üzere bazı öncü araştırmacılar, klasik fayda tercihi teorisini, insan davranışını 'egzotik tercihlerin' varlığı gibi faktörleri ya da seçimdeki anomalileri ya da kendi geleceğini yansıtmadaki önyargılar gibi yansıtan modeller lehine reddetmiştir. Diğer popüler davranışsal iktisat kavramları “sınırlı rasyonellik” kavramına dönüşen ve seçime bağlı olarak faktörleri sınırlandırmaya veya kısıtlamaya odaklanan bir açıklamayla bağlamışlardır (Sapsford, Adams & Apps; 2009, s. 4).

Sözü geçen çalışmaları da destekleyen ve rasyonel davranışın bir yanılgı olduğunu Rabin'e (1998) göre, Standart ekonomi, her bir insanın rasyonel olarak oluşturulmuş olasılıksal inançlar verilen istikrarlı ve tutarlı tercihleri en üst düzeye çıkardığını varsayar. Ancak psikolojik araştırmalar, tercihleri daha gerçekçi tanımlamanın yollarını, inanç oluşumundaki önyargılar ve insanları yanıltmaya çalışırken yanıltıcı yöntemler hakkında birçok şey öğretir. Dolayısıyla kararlı, tutarlı ve doğru algılanan tercihler üzerinden maksimum fayda sağlamak değişkenlik göstermektedir (Rabin, 1998, s. 11).

Özellikle finansal davranışlarda riskli durumların daha kolay oluşması nedeniyle, finansal iktisat alanında bu konuyla ilgili araştırmalara sürekli yenisi eklenmektedir. Finansal konularla ilgili kararlarda da ortaya konan teorilerin yetersiz kaldığı görülmektedir. Finans teorileri açısından da gerçek yaşamda, kararlarda ilgili tahminler ile gerçekleşen kararlar birbirinden farklıdır (Jurevičienė ve Ivanova 2013,s. 54). Örneğin, genellikle sermaye yapısı ve kar dağıtım politikalarının temelinde yetersiz olduğu söylenmektedir. Hatta bu kararlar bazen bilmece gibi yorumuyla ifade edilebilmektedir (Myers, 1984). Bu bağlamda insanın en iyi tercihi yapması konusundaki çelişkili durum için yeni modellere ihtiyaç duyulmaktadır. Davranışsal iktisat alanında davranışsal finans konusu da bu bağlamda değerlendirilmelidir (De Bondt ve Thaler, 1994, s. 387).

Yeni İktisat Vakfı (New Economics Foundation), 2005'de davranışsal ekonomiyi gelişen bir disiplin olarak incelemesi üzerine yayınladığı çalışmada ve politika oluşturma ve uygulama ile ilgili olarak gördüğü yedi temel prensibi vurgulamaktadır.

- 1- İlke: Diğer insanların davranışları önemlidir.
- 2- İlke: Alışkanlıklar önemlidir.
- 3- İlke: İnsanlar “doğru olanı yapmak” için motive olurlar.
- 4- İlke: İnsanların kendi beklentileri nasıl davranacaklarını etkiler.
- 5- İlke: İnsanlar zarar görmez.
- 6- İlke: İnsanlar hesaplamada başarısızdır.
- 7- İlke: İnsanların değişiklik yapmak için kendilerini dâhil ve etkili hissetmeleri gerekir.

Bu prensiplerden de anlaşılacağı gibi insan kaotik ve karmaşık bir varlıktır. Belirli kalıplarla hareket ediyor gibi görünse de yaşamı, tecrübesi ve kaygıları nedeniyle diğerlerinden farklı ve kendi içinde de değişkenlik yaratacak kararlar vermektedir.

3. Karar Verme Davranışı

Her gün onlarca konuda karar veriyoruz. Kahvaltıda, akşam, öğle yemeğinde ne yesek, aracın bakımını ne zaman kime yaptırsak, çocukları hangi okulda okutsak, hafta sonu gezmeye nereye gitsek, tatil sürecini nasıl planlasak, hangi semttten ev alsak-taşınsak, kredi çeksek, nasıl nereden vs. derken çoğunda nelerden etkilendiğimizi bile fark etmeden birçok kararla hayatımıza yöne veriyoruz. Davranışlarımızın çoğu rasyonel kararlar gibi görünmekle birlikte bir başkası açısından irrasyonel davranış olarak algılanabilmektedir.

Rasyonellik kavramını tanımlamak, rasyonel ve rasyonel olmayan (irrasyonel) davranışın belirlenmesi açısından önemlidir. Etzioni'ye (1988) göre, bireyin hedefine ulaşmak için akıyla en uygun alternatif yöneldir. Burada akla gelen ilk soru bireyin rasyonellik için tutarlı olması gerekmekte midir? Her davranışın bir tercih olduğunu da düşünürsek, tercihler konusunda her zaman en yüksek fayda beklentisi gerekli midir diye de düşünmek gerekecektir.

Harvard Üniversitesinde 486 üniversite öğrencisinin katılımıyla gerçekleştirilen araştırmada öğrencilerden miras kalan yüksek miktarda parayı (yüksek, orta ve sıfır risk) alternatif yatırım araçlarına dağıtmaları istenmiştir. Ancak öğrencilerin bir kısmına (deney grubu) mirasın orta riskli bir yatırımda bekletildiği söylenmiştir. Kontrol grubu olarak seçilen diğer gruptaki öğrencilere bir bilgi verilmemiştir. Deney grubundakilerin statükoya yöneldikleri ve mevcut durumu bozmama eğilimi gösterdikleri tespit edilmiştir. Önyargının statükoyu seçme eğilimine neden olduğu kanıtlanarak rasyonel seçim modellerinin yetersiz kaldığı gözlenmiştir. Bireylerin değişen ekonomik değişkenlere verdikleri yanıtlarda kararsızlık ve tercihlerdeki diğer etkilene nedenleri (pazarlama teknikleri) ise diğer grubun farklı tercihlerde bulunmasına yol açmıştır (Samuelson & Zeckhauser, 1988).

Dawes (2001) tutarsızlığın irrasyonel davranışın özü olduğu sonucuna varmıştır. Tutarlılık aynı zamanda aksiyomatik (Sosyolojik kuramların çoğu, bir ya da birkaç ispatlanmamış aksiyoma, örneğin insanın tüm eylemlerinin akılcı olduğu ya da sınıf mücadelesinin tarihin motoru olduğu aksiyomuna dayanır). Yaklaşımların rolünü anlamada da önemlidir. O zaman rasyonel davranışın temelinde tutarlılık vardır denilebilir. Bir problemin ifade ediliş biçimi kişinin kararlarında büyük değişiklikler yaratmaktadır.

Heracleous'a (1994) göre, Rasyonel karar verme, bir süreçtir. Önce bir problem oluşur, sonra problemle ilgili hedefler, sonra alternatiflerin oluşması için araştırma, alternatiflerin değerlendirilmesi, bir alternatifin seçilmesi, en akla yakın rotanın uygulanması, elde edilen sonuçların değerlendirilmesi ve tatmin düzeyine göre sürecin yenilenmesi biçimindedir. Aslında pazarlamada tüketici satın alma kararı, fiyat belirleme süreci, işletme de kalite çözüm yöntemlerinden bazılarıyla hemen hemen aynı aşamaları içeren bir süreçtir. Bu bağlamda insanın her konuda davranışı belirlemede aynı süreçten geçtiğini söylemek de mümkündür.

Rasyonel davranışta tutarlı davranış sergilenmesinin önemini vurguladıktan sonra çoğu davranışın irrasyonel olduğunu söylemek mümkündür. Kahneman & Tversky'nin (1979) çerçeveleme etkisi bu konuyu açıklamakta yardımcı olacaktır. Beklenti teorisinde, her birey kendisine farklı biçimlerde sunulan aynı durum için farklı seçim yapma eğilimindedir. Aynı bilginin farklı biçimlerde ifade edilmesi, farklı algı ve duygular nedeniyle kararını değiştirmesine neden olmaktadır. Bu duruma çerçeveleme etkisi denmektedir. Bu bağlamda tutarsızlık, bireyin her defasında çeşitli nedenlerle bilgiyi farklı algılaması biçiminde yorumlanabilmektedir (Kahneman, 2011, s. 88).

Yayar & Karaca (2019) kamu çalışanları üzerinde yaptıkları araştırmada bireylerin davranışlarını etkileyen koşulları tespit etmeye çalışmıştır. Ekonomi okuryazarlığının kararlar üzerindeki etkisi olduğu, kadın ve erkek arasında bir farklılık olduğu anlaşılmıştır. Bilgi artışının özellikle tüketim alışkanlıklarının düzenlenmesinde bireyin daha rasyonel davrandığı anlaşılmıştır. Bununla birlikte eğitim seviyesiyle rasyonel karar verme arasında tam bir ilişki kurulamamıştır. Bireylerin yapmış olduğu tercihler sonucunda tamamen rasyonel ya da irrasyonel davranışta buldukları söylenememiştir.

Bartın'da yaşayan bireyler üzerinde yapılan bir araştırmada tüketim ihtiyacının giderilmesinde hangi üründen ne kadar alınacağı konusunda rasyonel olmayan kararlar verildiği tespit edilmiştir. Araştırmadaki veriler özellikle sosyal ve psikolojik olayların davranışlar üzerinde etkili olduğunu göstermiştir. Moda, marka tanınırlığı, referanslar, pazarlama stratejilerinin birey satın alma davranışını rasyonellikten uzaklaştırdığı anlaşılmıştır (Ceyhan & Taş, 2017).

Alınan kararlar, herkes için doğru ve uygulanabilir olsaydı bugün pazarlama stratejileri, reklamlar, ürün çeşitliliği ya da rekabet koşulları çok daha farklı olurdu. Çeşitli nedenlerle her bireyin yaşam algısı, korku ve beklentileri, riski tanımlaması ve birlikte yaşadığı diğer bireylerin özellikleri birbirinden farklı olduğu için birbirine benzer gibi görünen ancak kendi içinde çok farklı özelliklere sahip bir yapı olarak kendini göstermektedir.

Özellikle finans sektörü gibi değişkenliğin yüksek olduğu alanlarda belirsizliklerde artış olduğu görülmektedir. Örneğin finansal kriz zamanında Nisan 2008-Mart 2009 arasında başarılı yatırımcılara yüksek getiri beklentisi ve yüksek riskli bulunan alternatifler sunulmuştur. Bazı yatırımcıların daha az işlem yapmış, düşük riskli yatırımlara yöneldikleri görülmüştür. Performansı yüksek yatırımcıların ise başarılı olmalarının kendilerine verdiği güvenle yüksek riskli ve yüksek getirili yatırımlara yöneldikleri anlaşılmıştır. Özetle, yatırımcıların algıları ve kendilerine güvenmelerinin yatırım kararlarını etkilediğini tespit edilmiştir (Hoffman, Post & Penning, 2011).

Fiziksel koşullar, demografik özellikler gibi somut unsurlar kadar inanç biçimleri, alışkanlıklar, ilgi alanları, deneyimler, algı ve ön yargılar gibi karmaşık psikolojik ve sosyolojik unsurlar birey düşünce ve davranışını etkilemektedir (Tekin, 2016: 83). Psikolojik unsurların birey üzerindeki etkisini objektif olarak tahmin etmek bile mümkün olamamaktadır. Örneğin New York Borsası üzerinde yapılan bir araştırmada (1993), hava durumuyla borsadaki hisse senetleri arasında ilişki olduğu görülmüştür. Kapalı havanın birey üzerindeki olumsuz etkisi fiyatların daha düşük seviyeye inmesine neden olmaktadır. Örneğin, Eşinizin isteğiyle gerçekten çok ağır, edebi bir bale gösterisine gittiniz ve tahammülünüz kalmadığı için salondan ayrılmak istiyorsunuz. Eşinize fısıldayarak isteğinizi belirttiğinizde ağır bir tepkiyle karşılaşılıyor ve biz bu biletlere kaç lira ödedik biliyor musun diye bir cevap veriyor. Siz ısrarla konuşmaya devam ediyor ve para gittiyse gitti, zamanım da boşa gidiyor, ne kadar çabuk ayrılırsak o kadar kar biçiminde söylenmeye devam ediyorsunuz. Burada dikkat çekilmesi gereken ana düşünce, birçoğumuzun, paramız boşa gitmesin diye sevmediğimiz ya da emin olmadığımız şeyi yarım bırakmaktan çekinmesi, onu bir süre daha kullanmaya devam etmesi ya da katlanmasıdır. Batık maliyet düşüncesi bizi istemediğimiz davranışlara sürüklemektedir. Sözü geçen olay, bazen mecbur kalarak fayda maksimizasyonu yerine canımızı sıkacak şeylere katlanmamıza bir örnektir. Bu bağlamda irrasyonel davranışların sergilenmesinde bazen mecbur kalıyoruz dememiz bile mümkündür.

Gündelik karar verme durumlarının çoğunda davranışların belirli bir sonucu olan olası hamle ve stratejilerle üretilen bazı kurallarla karşı karşıya kalınan bir oyun olduğu düşünülebilir. Bu oyunun en temel özelliği ise beklenen değerler üzerine stratejilerin hazırlanmasıdır. Oyun teorisi yaklaşımı, oyuncunun stratejik davranışını vurgulamakta, bireyin rakibinin davranışını tahmin etmeyi de ekleyerek yaklaşım geliştirir. Cournot ve Nash adlarıyla ilişkili uygulamadaki oyun teorik durumlarının birçoğunun karakter olarak doğası gereği çok önemli olduğunu ve ardışık yinelemeler arasında değişen (belki de çok fazla yeniden düzenleme gibi açıklığa kavuşturma yoluyla) kurallar içerdiğini kabul ettiğinde durumu daha karmaşık hale getiren durumlarla karşılaşılabilir (Sapsford, Adams & Apps; 2009: 8). Oyun teorisi ekonomik rekabet, savaş, gibi genellikle oyun olarak düşünmediğimiz daha pek çok etkileşimde, bir oyun gibi ele alınıp analiz edilebileceği fikriyle bilimsel bir metafor üzerine kurulmuştur. Buna göre rasyonel aktörlerin etkileşime girmesi ve karar teorisini kullanarak strateji seçiminin incelenmesi sağlanmaktadır (McCain, 2012: 5). Oysaki klasik iktisat anlayışında mikro ekonomik analiz, tam rekabet, tam istihdam gibi varsayımlarda karar vermede davranışlar dikkate alınmaz ve rasyonel aktörler üzerinden karar verildiği savunulmaktadır.

Oysaki karar verme davranışında aynı konular karşımıza çıksa bile her defasında farklı bir davranışta bulunulmasının en temel nedeni duygu ve düşüncelerin değişmesidir. Değişimin neden olduğu sorusuna yanıt gerekmektedir. Bu değişimlere neden olan sebepleri belirlemek mümkündür. Belirsizlik ve riskli ortamlarda üç tip davranışla karşılaşılabilir (Camerar, 1999). Bunlardan biri "*riskten kaçınma*" davranışdır. Riski en aza düşürmek ya da kaçmak adına alınan kararlardır. Diğer

“risk tarafsızlığı” davranışıdır. Buradaki davranışta ise riskin dağılımı göz ardı edilmekte ve daha çok kazanç üzerine odaklanılmaktadır. Üçüncü davranış tipi de “risk düşkünlüğü”dür. Buna göre, risk tercih edilmektedir. Böyle durumların getirisinin yüksek olacağı varsayımının ön plana çıktığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte oyun teorisi yaklaşımında olduğu gibi ya da sürekli yinelenen kararlarda bile değişikliklerin sebebi duygusal etki bırakan diğer kişi ve durumlar nedeniyle her defasında farklı bir davranışta bulunulabilmektedir.

4. Nitel Araştırma

Davranışsal iktisat literatüründeki çalışmalar doğrultusunda küçük bir araştırma yapılmıştır. Araştırmanın amacı, bireylerin karar verme davranışlarındaki durumları gözlemlemek ve literatürdeki çalışmalarla değerlendirmek. Bu amaçla belirsizlik ya da henüz oluşmamış olaylarla ilgili 2 farklı senaryo hazırlanmış ve senaryolardaki seçeneklerden hangisinin daha uygun olduğu sorulmuştur. Araştırmadaki örneklem kümesi belirli istatistiklerin de uygulanabilmesi ve temsil yeteneği sağlayacak biçimde olması için otuz kişi olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda çalışmaya 4-17 yaşlarında çocuğu/çocukları olan veya olmayan otuz kişi katılmıştır. Katılımcılara olasılığa dayalı (kolay) örnekleme ile ulaşılmıştır. Uygulama, yüz yüze ya da mesajla interaktif iletişimle yapılmıştır. Yanlış algılamayı engellemek için cevapları neden seçtikleri de sorulmuştur. Çalışma 15-19 Mart 2019 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Katılımcılara aşağıdaki seçenekler sunulmuştur: Burada 1 ve 2 arasından bir seçenek, X ve Y arasından bir seçenek belirlenmesi istenmiştir.

Birinci senaryo:

1: Yaşadığınız evin site yönetimi, tüm daireleri sigortalatma kararı vermiştir. Hırsızlık, yangın, doğal afet gibi birçok oluşabilecek kaza ve olayı kapsamaktadır. Eğer buna katılmak isterseniz yıllık aidatı 100 liradır. Ayrıca yılda bir kez klima bakımı ve kuru temizleme hediyesi sunulmaktadır.

2: Site yönetimine başvurmadan benzer içerikli sigorta başvurusunda bulunduğunuzda sigorta firmalarının verdiği en düşük yıllık aidat 80 liradır. Önümüzdeki beş yıl aidat ücretinde değişiklik yapılmayacaktır. Ancak ek imkânları bulunmamaktadır.

İkinci senaryo:

X: Çocuklarımızın okullarında iş güvenliği kapsamında her öğrencinin de oluşabilecek kazalara karşı sigortalanması ön görülmüştür. Bu kapsamda bir öğrenci için sigorta bedeli yıllık 100 liradır.

Y: Okul içindeki oluşabilecek tüm riskler dışında okula gelip giderken (servis süresinde) oluşabilecek hasarlara karşı sigortalanma bedeli ise yıllık 100 + 25: 125 liradır. Birinci seçenekle birlikte sunulmaktadır.

Katılımcılara ait demografik özelliklerden bazıları aşağıdaki gibidir:

Kadın	Erkek	19-28	29-35	36-50	Çocuk var	Çocuk yok
21	9	5	9	16	23	7

Yukarıda da görüldüğü gibi birinci senaryoya ait iki seçenek sunulmuştur. Oluşabilecek bir risk üzerinden önlem alınması amacıyla alternatifli iki seçeneğin 1. si, hediyeleri olan, site yönetiminin önerdiği 100 liralık aidatı olan bir seçenek iken 2. si, herhangi bir sigorta firmasından hediyeleri olmayan 80 liralık aidatı olan seçenektir. Katılımcıların verdikleri cevaplar aşağıdaki gibidir:

Senaryo 1: 1. Seçenek: 9 kişi, 2. Seçenek: 21 kişi.

Senaryo 2: x seçeneği: 1 kişi, y seçeneği: 29 kişi.

Senaryo 1 için büyük çoğunluk “2” Seçeneği yani düşük aidatı seçmiştir. “1” Seçeneği tercih edenler klima bedelinin aidattan çok olduğunu ya da yönetimin dışında hareket etmek istemediklerini

belirtmiştir. Burada ilk seçeneğin tercih edilmesinde dışlanma korkusu ya da klima bakım hizmetinin yüksek olduğu varsayımı bulunmaktadır.

Senaryo 2’de sadece bir kişi “x” seçeneğini tercih ederken yirmi dokuz kişi “y” seçeneğini tercih etmiştir. Seçim nedeni olarak çocuklarının güvenlik ve sağlık durumu söz konusu olduğunda parasal değer öneminin kalmadığı anlaşılmıştır. “x” seçeneğini seçen kişi ise çocuğum yok, o zaman düşünürüm cevabı vermiştir.

Teorik boyutuyla yapılan küçük araştırmanın sonuçlarını genellemek mümkün değildir. Bununla birlikte literatürdeki diğer çalışmaları desteklediğini söylemek mümkündür. Görüldüğü gibi birinci senaryoda seçeneklerde ilk olarak ödenecek bedelin az olması nedeniyle bireyler düşük aidatın bulunduğu seçeneğe yönelirken, birkaç kişi de fayda sağlayacak yan hizmetlerin bedelinin daha yüksek olacağını düşünerek yine fayda maksimizasyonu sağlanmaya çalışmıştır. İkinci senaryoda ise çocuğu olmayan çoğu kişi de dâhil olarak kaza oluşma ihtimali riskinin oluşabileceği korkusuyla daha fazla ödeyerek ikinci seçeneği tercih etmişlerdir. Birinci senaryoda hesaplama ve belirsizlikteki algıda farklılık oluşması nedeniyle ödenecek aidat tutarıyla ilgili iki bakış açısıyla karşılaşılmaktadır. Bununla birlikte oluşma ihtimali birinci senaryodan çok da farklı olmayan bir durum için herkes tek seçeneğe odaklanmıştır. Duygu ve düşüncenin çocuğa zarar gelmesi gibi rahatsız edici bir durum için değerlemenin parasal olmadığı anlaşılmaktadır.

Kahneman, Knetsch & Thaler (1991) araştırması da bu çalışmayı desteklemektedir. Araştırmada katılımcılar iki gruba ayrılmış ve bir saat süren anketi cevaplamaları istenmiştir. Ancak çalışmanın esas amacı anket sonrasında başlamaktadır. Anket tamamlandıktan sonra ilk gruba bir bardak kahve hediye edilmiştir. Daha sonra kahveler geri alınmak istenmiştir. Kahveyi geri vermeleri için ne kadar istedikleri sorulmuştur. Diğer gruba ise kahveler gösterilerek bir bardak kahve için ne kadar ödeyecekleri sorulmuştur. İki grup arasında fark oluşmuştur. Kahveye para ödeyerek sahip olacaklar, makul fiyatlar belirtirken kahvesini geri vermek istemeyen grup neredeyse iki katını talep etmiştir. Çünkü kahveye sahip olma duygusu, kahvenin değerini artırmıştır.

Yukarıda da görüldüğü gibi davranışsal iktisat alanında yapılan tüm çalışmalarda durum, kişi, olay, yer ve zamana göre kararlar değişkenlik göstermektedir. Geleneksel ekonomi yaklaşımının aksine rasyonel tanımı dışında kalan davranışlar tespit edilmektedir. Çalışmadaki örneklerde ve araştırmalarda da görüldüğü gibi birey algısı kişiye göre oluşmakta ve ön yargı, duygular, ya da etkilenilen bir durum karşısında diğerlerinden farklı ya da rasyonel olmayan davranışlara yönlenebilir. Ayrıca bir bireyin aynı olayla karşılaşılsa bile her defasında farklı karar verebildiği de daha çok araştırmaya ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

5. Sonuç

Davranışsal iktisat literatürü ve yapılan araştırma da görüldüğü gibi insan yapısı rasyonel davranış içinde olmaktan oldukça uzaktır. Geleneksel iktisat anlayışındaki literatürü takip ettiğimizde de ilk ortaya konulan teorilerden bugünlere kadar geline sonu, insan davranışının irrasyonel olduğudur. Burada belki rasyonel kelimesinin yeniden tanımlanmaya da ihtiyacı olabilir.

Eğer fayda maksimizasyonundan bahsediyorsak buradaki kriterlerin vurgulanması da önemli olacaktır. Örneğin değerli olduğunu düşündüğümüz ürün ve hizmetleri satın alırken yüksek bedel ödemeyi kabul ediyorken, sıradan ya da kolay ulaşılabilen herşey için çok daha düşük bedeller ödeme isteği içinde oluyoruz. Burada değerli tanımlaması küresel boyutta kabul edilebilirken (değerli taşlar, antikalar, vb.) bazen de göreceli olarak kişiye göre oluşabilmektedir (aile yadigarı eski bir saat gibi). Böyle durumlarda davranışlar herkesce beklenenden farklı gerçekleşebilmektedir. Bu davranış farklılığının temelinde kuşkusuz insan beyni ve psikoloji bulunmaktadır.

Beynin işlevlerini lobların görevleriyle açıklamak mümkündür. Frontal lob (sol arka) akıl yürütme, karar verme, duyguları kontrol etme, plan yapma gibi görevleri yürütmektedir. Parietal lob (sağ arka), duyuları işleme, görme algısı, aritmetik yetenekler gibi özellikleri yürütmektedir. Temporal lob (sol

ön), konuşma ve duyma, işitsel öğrenme, dil öğrenimi, müzik farkındalığı gibi işlevleri yürütmektedir. Oksipital lob (sağ-ön), görsel bilgiyi işleme ve okuma işlevlerini yürütmektedir. Sol lobu somut bilgileri işlemektedir. Serebellum denilen öndeki kısım denge sağlayıcı iken beyin sapı da uyku, sinir sistemi düzenleyicisi, solunum, yutma gibi işlevleri yürütmektedir (Robert, 2002). Örneğin, matematiksel işlemler, analizler, bilgi alışverişi sol lob tarafından gerçekleştirilmektedir. Beynin sağ lobunda ise renkler, müzik, sanat, hayal kurma gibi soyut kavramlar işlenmektedir. Her iki lobun dengeli kullanıldığı durumlarda gerçek öğrenmenin gerçekleştiği belirtilmektedir. Karar verirken ise olaya bağlı duygusal ve hayali duygu düşünceler de entegre olmaktadır. Seçim yaparken geçmişte yaşanan olaylar ve bunlardan biriktirdiklerimizin etkisi oldukça fazladır. Bununla birlikte hava durumu, stres, ruh hali vb. birçok unsur bir araya gelince herkes farklı kararlar vermektedir. Dolayısıyla sözü geçen durumlarda beyin loblarının birbirlerine üstünlük sağladığı gibi bir varsayımı söylemek mümkündür. Bir karar verirken sezgilerin ve bazı davranış eğilimlerinin (aşırı özgüven, belirsizlikten kaçma gibi) de oluşturduğu etkiler sonucunda kararlar sorgulanırken cevaplarını bile bulamayabiliyoruz. Örneğin bir parayı 10 kez yere attığında 8 defa tura, 2 defa yazı geldiyse 11. kez denemede tura geleceği iddia edilebilmektedir. Oysaki bir para yere atıldığında yazı ya da tura gelme olasılığı $\frac{1}{2}$ oranında ve birbirine eşittir. Önceki yaşananların etkisi ve farklı bir algı oluşturması nedeniyle beklentiler de değişmektedir.

Küçük bir grup üzerinde yapılan nitel araştırmada da benzer bir sonuç elde edilmiştir. Duygular statik olmadığı için bireyin yaşadığı olaylar psikolojik etkiler oluşturmakta ve bu eki sonucunda tahmin edilen ya da edilemeyen farklı davranışlara yol açmaktadır. Her ne kadar genel akım iktisat anlayışında insanların hangi sebeple farklı davrandığı değil hangi davranışın sonucunda neye karar verildiği ile ilgilenilse de burada elde edilen sonuçlar bizi bir yere götürmeyecektir. Bu nedenle davranışların değişmesine neden olan faktörler göz önünde tutulduğunda bazı tahminleri yapmanın iktisatçıları açısından avantajları da olabilecektir. Bugün bu araştırmaları dikkate alan kamu ve özel kesim bireylerin duygularına yönelttikleri bazı çalışmalar sonucunda bekledikleri davranışların ortaya çıkmasını da sağlayabilmektedir. Belki toplumu yönlendirici çalışmaların da zarar verici sonuçları tartışılacaktır ancak bu çalışmaların da insan karmaşasının bazen tahmin edilebilir ve hesaplanabilir olacağına da işaret emektedir.

Özetle, insan beyninin etkide kaldığı olaylar, kişilik-tutum gibi bireysel yaklaşımlar, psikoloji bilimindeki çalışmalar eşliğinde bireyin karar verme süreci ve sonuçlarının değerlendirilmesi daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesini sağlayabilecektir. Bu çalışma da literatürdeki çalışmalara katkı sunması beklentisiyle hazırlanmıştır.

KAYNAKÇA

- Aksoy, T. & Şahin, I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 1-28.
- Allais, M. (1953). Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*, 21 (4), 503-546.
- Alada, D. (2000). *İktisat Felsefesi*. Bağlam Yayınları, İstanbul.
- Bernoulli, D. (1738). Specimen theoriae novae de mensura sortis. Commentarri Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae, Tomus V, 175-192. Translated by Louise Sommer as Expositions of a New Theory on the Measurement of Risk. *Econometrica*. 22(1), 23-36, Jan. 1954.
- Camerer, C. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 96, 10575-10596.

- Ceyhan, M. S. & Taş, C. (2017). Rasyonel-İrrasyonel Tüketim: Bartın Örneğinde Karşılaştırmalı Bir Uygulama. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(16), 107-134.
- Çalık, Ü. & Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Akademik Bakış Dergisi*, 18, 3-9.
- De Bondt, W. F. & Thaler, R. H. (1994). Chapter 13 Financial Decision-Making in Markets and Firms: A Behavioral Perspective. *Handbooks in Operations Research and Management Science*, 9, 385-410.
- Dekel, E. (1986). An axiomatic characterization of preferences under uncertainty: Weakening the independence axiom. *Journal of Economic Theory*, 40(2), 304-318.
- Etzioni, A. (1988). Normative-affective factors: Toward a new decision-making model. *Journal of Economic Psychology*, 9(2), 125-150.
- Gül, F. (1991). A theory of disappointment aversion. *Econometrica*, 59(3), 667-86.
- Gradinaru, A. (2014). The Contribution of Behavioral Economics in Explaining the Decisional Process. *Journal of Procedia Economics and Finance*, 16, 417-426.
- Heracleous, L., Th., (1994). Rational Decision Making: Myth or Reality? *Management Development Review*, 7(4), 16-23.
- Hoffman, A. O. I., Post, T. & Penning, J. M. E. (2011). Individual Investors and the Financial Crisis: How Perceptions Change, Drive Behavior, and Impact Performance. *Netspar discussion Paper*, 1-52.
- Jurevičienė, D. & Ivanova, O. (2013). Behavioural Finance: Theory and Survey. *Science–Future of Lithuania/Mokslas–Lietuvos Ateitis*, 5(1), 53-58.
- Kahneman & Tversky (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Macmillan.
- Langer, E. J. (1975). The Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311-328.
- Loewenstein, G., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as Feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267–286.
- Markowitz, H. (1952). Modern Portfolio Theory. *Journal of Finance*, 7(1), 77-92.
- Myers, S. C. (1984). The capital structure puzzle. *The journal of finance*, 39(3), 574-592.
- New Economics Foundation (2005). Behavioural Economics: Seven Principles for Policy-Makers. www.neweconomics.org.
- Rabin, M. (1998) Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 11-46.
- Rick, S. & Loewenstein, G. (2008). *The Role of Emotion in Economic Behavior*. Handbook of Emotions, Third Edition, edited by Michael Lewis, Jeannette M. Haviland-Jones, and Lisa Feldman Barrett.
- Roberts, J. W. (2002). Beyond learning by doing: The brain compatible approach. *The Journal of Experiential Education*, 25 (2), 281-285.
- Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Sapsford, D., Adams, S. L.P & Apps, E. (2009). *Behavioural Economics*. UK: Crown Published.

- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans – Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75-107.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Published: Princeton University Press's Notable Centenary Titles. Resources ISBN 9781400829460.
- Yayar, R. & Karaca, Ö. E. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Kamu Çalışanlarının Tüketim Davranış Eğilimleri. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 19(1), 1-29.