

DAVRANIŞSAL EKONOMİ YAKLAŞIMINDA YÖNETİM VE KARAR VERME OLGUSU

MANAGEMENT AND DECISION MAKING IN BEHAVIORAL ECONOMICS APPROACH

Elif SAVAŞKAN**

ÖZET: Yöneticiler, belirsizlik ve risk ortamında karar verme sürecini gerçekleştirirken işletme yönetiminin daimî faydasını maksimize ve zararını minimize etmek için uğraşmadıkları bu sebeple literatürde iktisat biliminin ana varsayımı olan “homo economicus” kavramının tekrar incelenmesi gerektiğini ifade eden beklenti kuramına göre, her durumda radikal kararlar veremedikleri belirtilmektedir. İşletmede yer alan yöneticilerin kar – zarar ilişkisine bakış açısı, risk alma davranışı, belirsizlik ve risk ortamında farklılıklar göstermektedir. Beklenti kuramına göre, yöneticilerin irrasyonel kararlar verebileceklerini belirten çok sayıda yeni yaklaşımlar ortaya atılmıştır. Davranışsal ekonomi olarak adlandırılan bu yeni disiplin alanı ile referansa bağlılık, sınırlı rasyonellik, zihinsel muhasebe ve batık maliyet hatası vb. gibi kavramlar alanda tartışılmaya başlanmıştır. Karar verme olgusuna dayalı olarak gelişen bu disiplinin sosyal psikoloji, psikoloji, ekonomi, hukuk, pazarlama, antropoloji ve sosyoloji vb. gibi çeşitli disiplinler tarafından da benimsenmiştir. Yapılan bu araştırmada; bilimsel kaynaklar eşliğinde literatüre ışık tutma amacıyla olup, davranışsal ekonomi yaklaşımında yönetim ve karar verme olgusunun değerlendirilmesi amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Ekonomi, Karar Verme, İşletme, Yönetici, Yönetim.

ABSTRACT: According to the expectation theory, which is the main assumption of the science of economics, the concept of “homo economicus”, which is the main assumption of the science of economics in the literature, is not able to make radical decisions in all cases. Perspectives of the managers in the business show differences in the relationship between profit and loss, risk taking behavior, uncertainty and risk environment. According to the expectation theory, a number of new approaches have been introduced, stating that managers can make irrational decisions. With this new discipline area called behavioral economics, adherence to reference, limited rationality, mental accounting and sunk cost error etc. Concepts such as started to be discussed in the field. The social psychology, psychology, economy, law, marketing, anthropology and sociology etc. of this discipline, which developed based on the decision-making phenomenon. It has been adopted by various disciplines such as. In this research; It aims to shed light on the literature in company with scientific resources, and it is aimed to evaluate management and decision making in behavioral economics approach.

Keywords: Behavioral Economics, Decision Making, Business, Manager, Management.

GİRİŞ

Dünyaya geldiğimiz ilk günden itibaren yaşamın her anında herhangi bir şey ile ilgili olarak karar vermek durumu ile sürekli karşı karşı kalmaktayız. Bu yüzden çeşitli bilim dalları arasında ilk olarak ortaya çıkan ekonomi bilimi de sosyal bilimlerde yer alan diğer bilim dalları gibi kişilerin karar verme sürecinde nasıl davrandıklarını araştırmayı hedeflemişlerdir. Bu bağlamda, bilim insanları da çeşitli teoriler ortaya atmışlardır. Geleceğin vermiş olduğu belirsizlik durumu bireylerin karar verme olgusunu gerçekleştirirken risk ve/veya belirsizlik durumunda bulunmalarına neden olmuştur. Karar verme olgusu olarak ortaya atılan teoriler bazı varsayımlara dayanmaktadır.

Ekonomi alanında ortaya atılan ilk teorilerinin benimsendiği varsayımlardan biri de bireylerin akla yönelik davranışlar sergiledikleri (rasyonel davrandıkları) varsayımı olarak karşımıza çıkmaktadır. Rasyonel birey, karşılaştığı fırsatları kendi çıkarları doğrultusunda en

** Doktora Öğrencisi, Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara - Türkiye, elifsavaskan@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9913-3361>

iyisini seçecek şekilde onaylayan kişidir. Aynı zamanda bu duruma göre en uygun karar veren kişi de olarak belirtilmektedir. Geleneksel ekonominin de kabul ettiği bu varsayım, günlük hayatta karşımıza çıkan bazı sorunları açıklamakta yeterli olmamaktadır. Buna rağmen yazında yer alan bilgiler doğrultusunda belirsizlik ve risk altında karar verme olgusunu yaşayan insanların, her zaman kendi sağlayacak oldukları yararları maksimize eden davranışlar sergilemedikleri tespit edilmiştir. Bu yüzden ekonominin ana varsayımı olan “homoeconomicus” kavramının tekrar ele alınıp incelenmesi gerektiği tartışmaları ortaya atılmıştır. İşletmelerde yer alan yöneticilerin ekonomik kararlar vermelerine yönelik olarak en önemli faktörlerden olan kişisel risk algıları, insanların ruhsal durumu ve rasyonel insan kavramının araştırılmasını doğrular niteliktedir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011:249).

Davranışsal ekonomi yaklaşımı ile finansal analizlerle psikolojik bulguların geçerliliğini arttırmanın, finans alanındaki kuramsal anlayışın sürmesi için doğru incelemelerde bulunularak geleceğe yönelik olarak daha iyi sonuçların elde edilebileceği amaçlanmaktadır. Yöneticiler karar verirken işletmedeki verilerin belirlenerek çözümlenmesi için gereken soruna yönelik olarak alternatif çözüm yollarının aranmasıyla meydana çıkacak olan sonuçların tahmin edilmesini sağlayarak tahminlerin doğruluğunun ispatlanması davranışsal ekonomi kavramının oluşumu ile ifade edilebilmektedir (Kurt, 2011:13).

Her geçen gün modern dünya koşulları içerisinde giderek artan küreselleşme ve teknolojik ilerlemelerin beraberinde getirdiği değişimler ve gelişimler artık kaçınılmaz olmuş durumdadır. Küreselleşmenin etkisinden ötürü oluşan belirsizlik ortamı işletmelerde stratejik yönetim anlamında da yönetici açısından bilginin değerinin çok önemli olduğunu vurgulamaktadır. Bu sebeple belirsizlik ortamında bilgiyi etkin bir şekilde yönetebilmek için yoğun rekabet ortamında yöneticilerin en çok dikkat etmesi gereken unsurlardan birisi olmaktadır (Ünsar ve Şimşeker, 2008:1032). Çevre koşullarının da hızla değiştiği göz önünde bulundurulduğu zaman, işletmeler açısından stratejik olarak en önemli kriter, yönetimin yer alan yöneticinin bilgiye hâkim olması ve etkin bir biçimde bu bilgiyi verimli olarak işletmenin çıkarları doğrultusunda değerlendiriyor olması gerekmektedir. Piyasalarda yaşanan hızlı değişimler, teknolojinin gelişme göstermesi ve rakip işletmelerin sayısının her geçen gün artması ile sektörde başarılı olan işletmeler açısından incelendiğinde yeni bilgiye sahip olmak ve aktif kullanabilmek işletmelerin açısından büyük önem arz etmektedir (Nonaka, 1999:29). Endüstriden bilgiye yönelimde yaşanan en önemli sorunlardan biri de teknolojiye meydana gelen değişimler olarak açıklanmaktadır. Bu değişimlerin neden olduğu ortam ise “belirsizlik ortamı” olarak ifade edilmektedir (Sarhan, 1998:181).

Bu yüzden teknolojinin hızlı değişiminin gösterdiği bilginin her saniye yenilendiği bir ortamda düşünüldüğü zaman, belirsizliğin bazı sektörlerde yer alan işletmelere göre belirsizliğin daha çok olduğu sektörlerde yer alan işletmelerde yönetimin karar verme olgusunun incelenmesi çok daha önem kazanır bir hale gelmektedir. Örneğin, bilişim sektöründe yer alan işletmelerde belirsizlik ortamında yöneticilerin karar verme davranışlarının araştırılması, literatürde örgüt ve davranış kuramları açısından dikkatleri üzerine çekmektedir.

Yapılan araştırmada bilişim sektörünün tercih edilmesinin nedeni ise teknoloji tabanlı ve sürekli değişime açık ve entegre olması özellikle de yönetimde bulunan yöneticilerin karar vermesi durumunda belirsizlik ortamında hızlı bir şekilde karar vermenin gerekliliğinin belirtilmesidir (Nonaka, 1999:29).

Karar verme kavramı, İngilizce kullanımda “decision-making” olarak kavramlaştırılan Türkçe kullanımda ise en sade haliyle alternatif seçenekler arasından seçim yaparak bir tanesi tercih etme durumu olarak açıklanmaktadır. Karar kavramı, Türk Dil Kurumu’na göre; “Bir

uğraşıya da problem ile ilgili fikir üretilip hakkında verilen kesin yargı” şeklinde açıklanmaktadır. İşletmede yönetim süreci ele alındığında yöneticiler için karar verme kavramı önem teşkil etmektedir. Bu durumda işletme yöneticilerinin karar verme sürecinde yer almaları başlıca görevlerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Simon (1974:114)’a göre; yönetim ve karar verme kavramları anlamdaş olarak düşünülebilir. Karar verme olgusunun ele alınması ve değerlendirilmesi ise işletme ve yönetim için önemlidir (Metin ve Altunok, 2002:94).

Ayrıca karar verme kavramı, yönetsel bir problemin ortadan kaldırılması ya da herhangi bir hedefin ortaya koyulması için ilgili konuda karar verecek olan mercilerinin alternatif seçenekler arasından bilinçli olarak en uygun olanı tercih etme süreci olarak belirtilmektedir. Karar verme sürecini başlatmak için öncelikle nihai bir amaç belirlenmesi gerekmektedir. Bu amaç, genellikle alternatif seçenekler arasından en uygun alternatifin seçilmesidir. Sistematik ve bilinçli olarak yöneticinin başka alternatifleri de değerlendirme sürecine dahil etmesi gereklidir. Tercih edilen alternatif seçenektan sonrasında alınan kararı işleme koyma süreci başlamaktadır. Karar verme kavramı, literatürde yer alan karar verme süreci hakkındaki tartışmaların temelinde karar teorisinin ve sınırlı rasyonellik yaklaşımının olduğu belgelere dayanmaktadır. Karar verme teorilerinin en önemli isimlerden birisi olan Herbert Alexander Simon için yönetimde yer alan her yönetici aslında birer karar verici konumda yer aldığını belirtmektedir. İşletme de yer alan yöneticiler, bireysel olarak karar vermedikleri için yönetim yerine karar verme sürecini gerçekleştirebilecek doğru yönetici adaylarını bulmak için ve/veya personelleri uygun pozisyonlara getirmek için karar verme eylemini gerçekleştirmektedirler (Sağır, 2006:20).

Simon (1965)’e göre; karar verme kavramı, bir faaliyet aracı olarak değil aynı zamanda kararın uygulanmasında da yer almaktadır. Karar verme sürecinde belli bir amaca ulaşmak için işletmenin stratejik çıkarlarından ötürü karar verme eylemi önem arz etmektedir. Rue & Byars (2003:68)’e göre; işletmeler de yöneticilerin neredeyse almış oldukları bütün kararlar sorun çözmeye yönelik ve/veya sorunun tamamen çözümlenmesi amacıyla hizmet etmektedir. Özetle, yapılan bu araştırmada; davranışsal ekonomi yaklaşımında yönetim ve karar verme olgusu ele alınarak literatürde yer alan bilimsel kaynaklardan faydalanarak konunun özü olarak anlatılmaya çalışılmıştır.

KARAR VERME SÜRECİ

Karar verme sürecinde, karar olgusunun temelinde tatmin edici sonuçlar olması için süreç açısından da önem teşkil etmektedir. İşletmede yöneticilerin çoğu belirsizlik ortamında olduğu durumlarda hızlıca ve etkin karar verebilmeleri için karar verme süreci aşağıdaki kriterleri içermesi gerekmektedir (Koçoğlu, 2010:45). Bunlar:

- Kararın psikolojik olarak aynı zamanda finansal açıdan değerlendirilmesi
- Alınan karar sonuçlarının maliyete etkisi
- Verilecek kararın temelde rasyonel olması
- İşletmenin geleceği düşünülerek kararın verilmesi
- Bir zaman süresini gerektirmesi
- Bir sorunu çözme niteliği taşıması gerekmektedir.

Yukarıda yer alan karar verme sürecindeki kriterlere işletmelerdeki yöneticilerin dikkat etmesi süreç açısından etkili olmaktadır. Karar verme olgusu, çevre ile etkileşim yönünden de ele alınmaktadır (Ateş, 1989:25). Karar verme olgusu; bilgiyi elde etme, seçme ve uygulamaya geçirme şeklinde tanımlanmaktadır. Öte yandan bu durumun farklı yanı karar verme sürecini sistematik olarak bir bütün şeklinde incelenmesidir. Karar verme süreci

kriterleri işletmede çalışan yöneticilere ve işletmeden işletmeye göre farklılıklar gösterebilmektedir. İşletmenin nihai amaca ulaşması için yöneticinin karar verme sürecinde izlenecek yol alternatifler arasından en uygun olan seçeneğin seçilmesi gerekmektedir. Bu alternatif seçeneğin seçimini yapacak olan yönetici seçim sırasında ise kaynakların risk derecesi, ekonomik açıdan uygunluğu, zamanlama ve kıt kaynakların sınırlandırılması olarak dört unsur üzerinden değerlendirme yapılabilmektedir (Drucker, 1996:389-390).

KARAR VERME SÜRECİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

Karar verme sürecinde etkili olan faktörlerden en önemlisi işletmeler açısından karar verme ortamının yönetici için en doğru şekilde belirlenmesi sağlanmalıdır. Yöneticilerin işletmeler için verilecek karar ve/veya kararların türü ne olursa olsun kararın kimin tarafında verildiği karar verme sürecinde hem nitelik açısından hem de nicelik bakımından işletme açısından etkili olacağı göz önünde bulundurulmalıdır (Lamba, 2014:8). Karar verme sürecinin ilk aşamasında, mevcut problemlerin belirlenmesi ve ilgili verilerin toplanması, karar verme ortamının belirlilik durumuna, risk düzeyine, karar verme ortamının belirsizlik durumuna göre değişiklik göstermektedir. Başlıca karar verme sürecindeki karar ortamları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Kurt, 2003:24). Bunlar:

- Gelecekle ilgili net ve kesin bilgilerin alındığı belirlilik ortamı
- Gelecekle ilgili bilgilerin kısmi olarak alındığı risk ortamı
- Gelecekle ilgili herhangi bir bilgiye ulaşılamadığı belirsizlik ortamı

Karar ortamlarında tüm problemlerin net ve açık bir şekilde bilindiği, tüm riskler ve ortaya çıkabilecek olan maliyetlerin hesaplanması karar verme sürecindeki belirlilik ortamını ifade etmektedir. İşletme yöneticileri için bu gibi belirlilik ortamlarında ortaya çıkabilecek olan zarar ve ekstra maliyetler ön görülebilir ve önlenabilir olma özelliğine sahiptir (Koçoğlu, 2010:45).

İşletmelerde karar verme sürecinde yöneticilere bütün bilgilerin eksiksiz bir şekilde iletilmediği ve gelecek hakkında bazı bilgilerin elde edilemediği durumdaki karar verme süreci yönetici açısından risk ortamını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda yönetici işletmesi için her bir alternatif seçeneğin tam anlamıyla değerlendirmesi mümkün olmayacağından elde edilmiş veriler doğrultusunda karar verme süreci risk altında gerçekleştirilmektedir (Himmetoğlu, 1971).

Bazı durumlarda yöneticiler açısından karar verme sürecinde risk ortamında hedef belli ve bilgi mevcut olabilir. Bu duruma rağmen işletmelerde değerlendirilen bilgiler tam ve/veya eksik olabilmektedir. Bu sebeple bilginin kalitesi, risk düzeyini belirlemektedir. Bilginin kalitesi ne kadar düşük ise yöneticinin vermiş olduğu kararda ki başarısızlık ihtimalinin de yüksek olacağı vurgulanmaktadır. Probleme ilişkin süreçte başlayan verilerin toplanmasında belirsizlik ortamında en uygun seçeneğin seçilmesi sonrasında da devam ettiği durumlarda ve verilen karar neticesinde ise nasıl bir yol izleneceğinin belirsiz olduğu ortamlar yaratmaktadır (Kurt, 2003:25). İşletmelerde karar verme sürecinde risk olduğu ortamlarda olayların gerçekleşme olasılığı mevcut iken, belirsizlik ortamında olayların gerçekleşme olasılığı bilinmemektedir. Karar verecek olan yöneticiler kendi düşünceleri üzerinden en etkin ve doğru kararı vermeye çalışmaktadırlar.

YÖNETİM VE KARAR

Yönetim ve Karar Verme İlişkisi

Yönetim ve karar verme ilişkisi işletmelerde karar verecek olan yöneticinin gerçekleştirdiği seçme eylemi sonrasında en önemli kararı vermeye yönelik ve olası ortaya çıkabilecek olan olumsuz sonuçları minimize etmeye çalışmaktadır. Bu sebeple yöneticiler, gerçekleştirilen karar verme süreci sonrasında kararın doğru bir seçim olmasının, en iyi kararın verilmesinden daha arzu edilen bir durumdur (Semerci, 2000:191).

Yönetimin verdiği kararlar doğrultusunda çeşitli kriterler çerçevesinde yönetici tatmin olmayabilmektedir. Bu tatmin oranı işletmelerde yöneticiden yöneticiye göre değişiklik gösterebilmektedir. Alınan her karar kendi ortamında verilmekte olup bir takım subjektif incelemelerden oluşmaktadır. Bu durumun temelinde bulunan bilgiyi elde etme ve değerlendirme gibi iki unsuru vurgulayan karar verme olgusu tamamen kişiseldir. Bu sebeple kişisel olarak oluşan bu sürecin yönetici karar verirken kararı etkileyen faktörlerden etkilenmemesi kaçınılmaz bir durumdur.

Karar verme olgusu doğrudan yönetim için olan bir süreci içermektedir. Karar verme sürecinin başlamasını da sonuçlandıran da işletme yönetiminde yer alan yöneticilerden oluşmaktadır. Tamamen kişisel bir hareket olarak algılandığında karar verme olgusunu gerçekleştiren yöneticinin değerlendirdiği kriterler karar verme süreci açısından önemlidir (Kurt, 2003:42). Karar verecek olan yöneticinin karakter özellikleri, inançları, işletmenin riske karşı ve karar karşısındaki tutumu yönetimi etkileyen bazı faktörler arasında gösterilmektedir (Koçoğlu, 2010:45). Karar verme olgusunun başlangıcı ve sonuçlandırılması açısından kişisel bir eylem olduğundan, karar verme durumunu etkileyen en önemli etken yönetimde yer alan yöneticinin kendi vermiş olduğu kararları olarak belirtilmektedir. Yöneticinin sahip olduğu karakteristik özellikleri, eğitim düzeyi, özel hayatı, tecrübeleri, değerleri vb. gibi birtakım parametreler karar verme sürecinde etkili olan kriterler olmaktadır (Semerci, 2000:191). Bir bireyin kişiliğinin oluşmasında etkili olan bu parametreler bireyin sezgisel, hisseden, düşünen, yargılayan ve araştıran vb. gibi kişisel özelliklerini geliştirmesinde de rol oynamaktadır (Kurt, 2003:42).

Yöneticinin karar vermesinde etkili olan kişisel özelliklerinin yanı sıra ayrıca karar verme olgusunu etkileyen içsel ve dışsal faktörler de yer almaktadır (Onaran, 1975:110). Yönetimin algılama durumu karar verme sürecini etkileyen önemli bir unsurdur. Yönetimin de algısını etkileyen içsel ve dışsal unsurlar bulunmaktadır. Yönetimde ve sosyal psikolojide oldukça etkili olan algı kavramı, karar verme süreci açısından da önemli bir yere sahiptir.

Duygu organlarına iletilen verilerin entegre edilmesi sonucunda harekete geçmesi algı süreci ile alakalıdır. Algılayan bireyin yani yöneticinin kişilik özellikleri, içinde bulunduğu motivasyon ve ihtiyaç durumu ile karar verme olgusunu etkileyen en mühim içsel faktörlerdir. İşletmelerde yöneticiyi karar verme sürecinde etkileyen sadece içsel faktörler olmamakla birlikte, diğer çevresel faktörler de bulunmaktadır (Koçel, 2003:80).

Yönetici ve Karar Verme İlişkisi

Günümüzde teknolojinin sürekli kullanımı, bilgi yaratma ve bilgiyi kullanma ile ilgili çalışmalar işletmenin ekonomik faaliyetlerinin etkin kullanımı açısından önemlidir. İşletmenin bilgiyi yaratarak, teknolojik yenilikleriyle sektörde ön çıkması yeni ekonomi işletmeleri yaratmaktadır. Oluşan bu yeni ekonomi işletmeleri, entelektüel sermayesi zengin insan unsuruna kaynak olarak kabul edilen işletmeler oluşmaktadır (Bayraç, 2003).

Sözü edilen bu işletmeler de ise, belirsizlik durumu yüksek olduğu için yönetici olmak ve stratejik kararlar vermek giderek ciddi bir kriter olmaktadır. Karar verme olgusu hem

sosyal hem de yönetim içinde karmaşık bir süreci içermektedir. Gelecek hakkındaki belirsizlik ve iş dünyasındaki yoğun rekabet koşulları karar verme olgusunun nasıl zor bir süreçten geçtiğini belirtmektedir. Günümüzde bilgi ve teknolojinin hızla ilerlemesiyle yeni sorunlar oluşmakta olup ve yöneticiler için bu kriz ortamında karar vermek giderek karmaşık bir duruma gelmektedir (Ersöz & Kabak, 2010:98).

Sürekli gelişen ileri teknoloji alanında en çok etkilenen sektörlerden birisi olan bilişim sektörü içerisinde daha öncede belirtildiği gibi bilişim sektöründe yer alan işletmelerdeki yöneticilerin karar verme sürecindeki davranışları araştırılırken, yöneticilerin nasıl bir statüde ve hangi durumda karar verdiklerinin araştırılması da gerekmektedir. En hızlı değişime uğrayan sektörlerden birisi olan bilişim sektörünün değişen gelişmeler karşısında farklılık yaratacak etkin kararlar almak işletmelerin çıkarları açısından önem arz etmektedir. Yöneticilerin verecek oldukları kararlar öncesinde işletme yönetiminin gerekli risk ve maliyetleri hesaplamalarını yapmalarında belirsizlik ortamı yoğun olduğu için yöneticiler de zorlanmaktadır. Bu yüzden bilişim sektörünün çok çabuk değişen gündemi ve teknolojinin ilerlemesi göz önüne alındığı zaman işletme yönetimi için yönetici ve karar verme olgusunun önemi ivme kazanmaktadır (Timur, 1990:1). Karar verme sürecinde, yöneticiler tarafından tercihlerin belirlenmesi kuşkusuz bilinçli yapılan bir değerlendirmenin ürünüdür (Koçoğlu, 2010:45).

İşletme içerisinde karar verme olgusunun en hayati değer taşıdığı konum şüphesiz ki yöneticilik pozisyonu olmaktadır. Belirsizliğin ortamının yüksek olduğu bilişim sektörü gibi diğer sektörlerde yer alan yöneticilerin de hızlı ve doğru bir şekilde karar vermesi işletmenin yaşam seyrinin sürdürülebilirliği için ciddi önem teşkil etmektedir. Hiyerarşik yapının en alt düzeyinden başlayarak işletmenin tamamını ilgilendiren ve stratejik düzeyde kritik olan kararların verilmesi yönetimde yer alan yöneticilerin sorumluluğu altında olması gerekmektedir (Timur, 1990:1). Bu yüzden yöneticinin belirsizlik ortamında süreci tamamıyla çok iyi bir şekilde analiz etmesi gerekmektedir. Yöneticilerin, işletmeler için gerekli olan kararların alınmasını sağlaması yegâne hedefi olmalıdır (Yozgat, 1994).

DAVRANIŞSAL EKONOMİ

Davranışsal Ekonomi Kavramı

Literatürde yer alan davranışsal ekonomi kavramı ile ilgili olarak yapılan birçok tanım bulunmaktadır. Bu tanımların bazılarında bahsetmek gerekirse; Mullainathan ve Thaler (2000:2)'e göre; davranışsal ekonomi kavramı, psikoloji ve ekonomi bilim dallarının birleşmesinden ortaya çıkmaktadır. İnsanların yaşadığı karmaşıklıkla yer aldığı alanlarda yaşadıklarını araştıran yeni bir bilim alanı olmaktadır. Davranışsal ekonominin temelinde yer alan ekonomik alanda yapılan araştırmalar psikolojik gerçekleri gün ışığına çıkarmanın kuramsallığı geliştireceği, daha net tahminler yapılmasını sağlayarak iyi politikalar geliştirilmesini ilerleteceği fikrini ortaya çıkarmaktadır (Camerer & Loewenstein, 2004:3).

Davranışsal ekonomi, işletmelerde yöneticiler karar verme sürecinde sorunun belirlenmesi, alternatif seçeneklerin oluşturulması, var olan tahminler arasından en uygun seçeneğin seçilmesi, ilerleyen süreç doğrultusunda psikolojik ve sosyolojik analizlerden oluşmayan bir ekonomi türü olarak dikkat çekmektedir (Simon, 1986:224).

Kahneman (2003:166)'e göre; davranışsal ekonomiye yakın olan disiplinler olan psikoloji ve ekonomi disiplinleri arasındaki ilişki ile alakalı olarak ekonomide yer alan kuramsal varsayımların komplike modellerin izlenmesi için lazım olduğunu savunmuştur. Bu süreçte davranışsal ekonomi modellerinin varsayımlardan beklenen kadar etkilenmeyeceği ve yeni gelişmelerin de süreceği belirtmektedir. Yeni bir ekonomik model geliştirirken var olan modeldeki farklılığı ayırt etmek amacıyla önceden kullanılan model değiştirilmiş ve eski haline geri döndüğünü ifade edilmiştir. Var olağan bu iki disiplinin bir insan davranışının hemen değişmesini beklememesi gerektiğini belirtmiştir. Bu durumda, davranışsal ekonomi kavramı yeni oluşan bir disiplin alanından daha çok ekonomi ve psikoloji disiplinlerinin birleşmesi olarak açıklanmaktadır (Eser & Toigonbaeva, 201:287). Davranışsal ekonomi, ekonomideki temel oluşumları varsaymakla birlikte, rasyonel modellerini arttırmakta ve desteklenmektedir (Akın & Urhan, 2009:260).

Davranışsal ekonomi kavramı, işletmelerde karar verme yetkisine sahip olan yöneticiler için rasyonel bir aksiyon değil aksine olması gereken normal bir aksiyon olarak kabul edilmektedir. Bu alanda daha çok karar verme olgusuna yönelik olarak gösterilen davranışlar değerlendirmektedir. Davranışsal ekonomi kavramı; rasyonel varsayımları sınırlandırılmış durumdadır. Davranışsal ekonomi kavramına göre; yöneticilerin karar verme sırasında beklenmedik sonuçlar karşısında alternatiflerin seçeneklerin değerlendirilmesi, kendisinin eksiklerini tekrar gözden geçirme ve öncelikle bireysel yetenekleri tarafından etkilendiği gözlenmektedir (Cooper & Kovacic, 2012:780).

Yapılan davranışa yönelik araştırmalar doğrultusunda, bir işletmenin deneyimsel temellerini ön planda tutarak finans alanının özünde bir revizyona sebep olduğunu açıklamaktadır. İrrasyonel olan insan davranışları çoğu zaman insan beyninin mantığa yönelik ve duygusalığa yönelik olan kısmı arasındaki çatışma ile ifade edilmektedir. İnsan davranışlarının doğasında yer alan iç güdüsel unsurlar, temkinli olma eğilimini açığa çıkartmaktadır. Bu doğrultuda bireyler rasyonel davranmayı çalışırken var olan hayvansal iç güdüler zihinde fikirlerin mutasyona uğramasına sebep olmaktadır (Growdy, 2008:632-633).

Davranışsal Ekonominin Boyutu

Davranışsal ekonominin boyutu açısından değerlendirildiğinde, işletmelerde yöneticilerin risk altında karar verme olgusu üzerindeki yapılan araştırmaların öncüsü olarak Daniel Bernoulli (1978) kabul edilmektedir. Bernoulli, “yöneticinin karar verirken göz önünde bulundurduğu riskten

kaçınmayı paranın azalan marjinal faydası kapsamında olduğunu” vurgulamaktadır (Wilkinson, 2008:10).

Adam Smith ise, 1776 yılında yayınlanan *The Wealth of Nations* adlı kitabıyla öne çıksa da 1759 yılında yayınlanan *Theory of Moral Sentiments* adlı kitabın da literatüre önemli katkılarda bulunmuştur. Sözü edilen kitapta Smith, birçok konu hakkında psikolojik bakış açısı doğrultusunda ve davranışsal ekonomi alanında gerçekleşen birçok gelişme ile ilgili özellikle karar verme olgusunda insanların hissettiklerinin rolü ile bağdaştırarak birtakım imalarda bulunmuştur. Örnek verecek olursak, Adam Smith (1759/1892) “daha iyi bir durumdan daha kötü duruma düştüğümüzde daha kötü bir durumdan daha iyi bir duruma yükseldiğimiz zaman yaşadığımız mutluluktan daha fazla üzülürüz” diye ifade etmiştir. Bu açıklama davranışsal ekonominin zarardan kaçınma yaklaşımını vurgulamaktadır (Camerer & Loewenstein, 2004:5). Jeremy Bentham da fayda kavramını ortaya atan tüketici psikolojisinin

temellerini incelemiştir (Wilkinson, 2008:10; Camerer & Loewenstein, 2004:5). Davranışsal ekonomi mevcut olan kuramları yok etmek yerine var olan kuramlara farklı bir perspektif oluşturmayı, rasyonel tercih ve denge gibi varsayımları geliştirmeyi hedeflemektedir (Ho, Lim & Camerer, 2006:308).

Davranışsal ekonomi boyut olarak değerlendirildiğinde, insan faktörü ön planda yer almakla beraber kişiye ait olan özelliklerden; sosyal fayda, mutluluk, motivasyon, tasarruf ve yatırım gibi olgular yorumlanmaktadır. Davranışsal ekonomide yer alan sosyal fayda kavramı, rasyonellik ilkesi ile ilişkilendirilmektedir. Rasyonellik ilkesi ile kişi acı ve zevklerinde, farklı malların kişiye sağladığı fayda ile ölçülerek gelecek ihtiyaç ve gereksinimlerin karşılanması hedeflenmektedir. Herhangi bir şeyi yaparken elde edinilen haz, iyilik ve mutluluk üretme eğilimi veren faktörler olarak belirtilmiştir. Mutluluk ve üzüntü gibi duyguların sosyal ilişkileri belirlemede önemli bir kriter olup, mutluluğa yönelme eğilimi ise evrensel olma niteliğindedir. İnsanların hayattaki amacı, hazzın artırılıp acıların azaltılarak sosyal faydanın sağlanacağı yönünde olduğu belirtilmektedir. Birey mutlu olduğu zaman etrafındaki diğer kişiler de mutlu olmaktadır. Bu sonuç doğrultusunda ister istemez sosyal bir etkileşim meydana gelmektedir. Belirtilen bu sosyal fayda kişinin içsel mutluluğu olmakla birlikte kişiyi psikolojik olarak da etkisi altına almaktadır. Bentham bahsetmiş olduğu teoriye göre, haz hesabı kavramını kullanmış olup insanların acı ve haz deneyimi olarak kabul edilip ne yapılacağından daha çok insanların ne yapması gerektiğini ifade etmektedir. Fayda kavramı hazzı bir özelliğe sahip olup kişinin mutlu olmasını ve sosyalleşmesi için sosyal ilişkilerini güçlendirmektedir (Kamilçelebi, 2012:57).

Davranışsal ekonominin bireylerin ekonomiye yönelik olan davranışları analiz ederek finansal bulgulara psikolojik, sosyolojik unsurlar da ekleyerek yön vermesi hedeflenmektedir. Bir diğer amaç ise, kişinin karar verme olgusunu değerlendirerek rasyonaliteden sapma olursa bu durumu incelemektir. (Şeniğne, 2011:36).

Davranışsal Ekonomi Yaklaşımları

Davranışsal ekonomi yaklaşımları, geleneksel ekonomi modellerinin yeterli olmadığı durumlar göz önünde bulundurularak insanların davranışlarını açıklamak üzere geliştirilen yaklaşımlardan oluşmaktadır. Bu yaklaşımları aşağıdaki gibi açıklamak mümkündür. Literatürde yer alan davranışsal ekonomi yaklaşımlarından birisi olan beklenti kuramı ve beklenen fayda teorisine göre öncelikle beklenti kuramı, yöneticilerin karar verme süreçlerin devrilecek olan kararın sonucunda işletmenin çıkarları doğrultusunda elde edecekleri faydayı hedeflemektedir. Yönetici işletmeye en fazla fayda sağlayacak olan kararı alternatif seçenekleri arasından seçmesi gerekmektedir. Beklenti kuramı, beklenen fayda teorisine ek olarak yer almaktadır. Yöneticiler, beklenen fayda teorisindeki gibi sayısal işlemlerin yanında bilişsel bir yöntem de tercih etmektedirler (Neyse, 2011:27).

Beklenti kuramına göre, insanlar faydayı değil, değer fonksiyonunu tercih etmektedirler. Ekonomik model düşünüldüğü zaman fayda eğrisi azalan marjinal fayda teorisi nedeniyle içbükey şekle sahiptir. Beklenti kuramındaki fayda eğrisi referans noktasının üstünde içbükey, altında ise dışbükey bir şekle sahip olup azalan marjinal fayda nedeniyle kazanç olduğunda kişinin riskten kaçınması, zarar olduğunda ise risk alma durumunda olduğunu açıklamaktadır. İşletmelerde yöneticilerin karar vermesi sırasında kazanç ve kayıp koşulları iyice değerlendirilip buna göre karar verilmelidir (Kurt, 2011:5).

Beklenen fayda teorisi, Daniel Kahneman'ın öncülüğünde fayda teorilerine ait anket soruları cevaplandırılarak veriler toplanıp analiz edildiğinde, kişilerin mutlu olup

olmadıklarını, nasıl mutlu olabileceklerini ve kişilerin ne hissedeceğini araştırmaktı. Bu duruma göre fayda teorileri ile gerçek hayatta bir ölçü olarak kullanılan fayda kavramı ile mutluluk kavramı arasındaki ilişki davranışsal ekonomi açısından revaçta olduğu belirtilmektedir. Beklenen fayda teorisine göre; fayda kavramları, karar faydası, deneyimlenen fayda, beklenen fayda, kalıntı fayda ve tanısal fayda olarak ayrılmaktadır. Karar faydası ile birey seçimlerinden bir sonuç çıkarmaktadır. Sonrasında gözlem yapılan tercihlerden yoluna devam etmektedir. Karar faydası ile kişi toplumsal ilişkilerinde nasıl davranacağını psikolojik ve/veya sosyal olarak tanımlayabilmektedir. Deneyimlenen fayda kişinin gözlem yapılan seçimleri ile bu seçimlerin açıklanması için tercih edilmektedir. Psikolojik olaylardan ve bireysel tecrübelerden öne çıkmasından oluşan bir faydayı nitelendirir. Ayrıca beklenen fayda, deneyimlenen faydanın sonuçlarından oluşan inançların göstergesi olarak ifade edilmektedir. Gelecekte olabilecek olan durumlarda insanların o duruma yönelik olarak deneyim faydası hakkındaki inancını beklenen fayda belirlemektedir. Kalıntı fayda ise, gelecekte beklenen durumlarla bağlantılı iken, kalıntı fayda zamanın bir sonraki dönemlerinde hissedilen haz ve acı ile ilgilidir. Tanısal fayda ise, bireylerin eylemlerinde fayda sonucunu çıkardıkları durum olup belirsizlik halinde kişisel özellikler bakımından değerlendirmektedir (Kamilçelebi, 2012:55).

Yöneticiler, beklenen fayda teorisinde iddia edilenin aksine işletmenin toplam serveti yerine servette meydana gelen değişimleri göz önüne alarak karar vermeleri sürecini gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Yöneticiler karar verme sürecinde sayısal birtakım hesaplamalar ve somut bir yargı yerine subjektif bir davranış içerisinde karar verebilirler. Beklenti teorisinde yöneticiler karar verme sürecinde dış çevreden gelen yönlendirmelere ve fikirlere açık olmaktadır. Belirtilen bu durum çerçevelene etkisi ile açıklanmaktadır.

Çerçevelene etkisi ile yönetici beklenti kuramındaki karar verme sürecinde somut kararı yerine subjektif karar vermesi gerektiğini düşüncesindedir. Çerçevelene etkisi ile yönetici karar verirken karşısındaki çalışana karşı tavrı ve iletişimi işletmenin yönetim etiği açısından önemlidir. Bu bağlamda işletmenin sosyal iletişime de gerekli önemi verdiği görülmektedir (Kurt, 2011:5).

DAVRANIŞSAL EKONOMİ İLE YÖNETİM VE KARAR VERME OLGUSU

Modern dünya şartlarında rasyonel insan tanımı, klasik ekonomi modelinin vurguladığı kendi çıkarları doğrultusunda faydasını maksimum düzeye ulaştırmaya çalışan ve geçen süreçte duygularını göz ardı eden bir canlı olarak açıklanmaktadır. Çoğu araştırmacı bu duruma eleştirmekte olup yöneticilerin karar verme sürecinde duygusal ve içerisinde yer aldığı ortamda etki altında kalmadan karar veremeyeceğini ifade etmişlerdir. Simon, 1955 yılında bu düşünceye yönelik, yöneticilerin satın alma ve karar verme sürecinde her durumda işletme için fayda maksimize etmediklerini ve konuya tümüyle hâkim olmadıklarını ifade etmiştir. Bu söylemden yola çıkarak geleneksel ekonomi modellerinin savunmuş olduğu teoriler de sorgulanmaya başlanmıştır. 1970'li yıllardan itibaren Kahneman & Tversky'nin çalışmalarında, yöneticilerin belirsizlik ve risk altındaki ortamlarda karar verme sürecinde radikal kararlar almalarının söz konusu olmadığı ve sapmalar olduğunu tespit etmişlerdir. İşletmede yönetimin geleneksel ekonomi modellerinin vurguladığı gibi yöneticiler sektörde olan yenilikler hakkında bilgiye tam ve doğru bir şekilde ulaşamamaktır. 20. yy. ilk yarısından itibaren Irving Fisher, Pareto ve Keynes vb. gibi ünlü ekonomi bilim insanlarının akademik çalışmalarında psikolojik unsurları ve davranış kavramına yer vermelerine rağmen, araştırmalar genellikle teorik bilgi içerdiği için dikkate alınmamıştır. Davranışsal Ekonomi, ekonomi alanına psikolojik ve sosyolojik bulguları da ekleyerek sektörde oluşan davranış

modellerini gözlemlemektedir. Bu durumu açıklayan modeller oluşturulmaya çalışılarak yöneticilerin gerçek hayatta nasıl davrandıkları mercek altına alınmaktadır. Yöneticiler karar verme sırasında sayısal verilerden almış oldukları bilgiler ve tecrübeler doğrultusunda işletmenin var olduğu ortamdan da etkilenerek karar verdikleri belirtilmektedir. (Hobikoğlu 2013:16).

Davranışsal ekonominin aslında anlatmak istediği temel nokta, her şartta bireyin almış olduğu kararlar da rasyonel olamayacağı doğrultusunda olduğunu ifade etmektedir. Özellikle işletmelerin yönetimlerinde yer alan yöneticilerin belirsizlik altında karar vermeleri gereken durumlarında bu kritik pozisyonlarda yer alan yöneticiler, irrasyonel kararlar alabilirler veya diğer bir ifade ile karar verme eylemini gerçekleştiremeyebilirler. Kahneman & Tversky (1979)'a göre; beklenti kuramında, bireyler faydayı değil değer fonksiyonunu tercih etmektedir. Ayrıca herhangi bir kazanç olduğu durumda risk almaktan kaçınılır iken, bireyler kayıp olduğu durumda risk almayı tercih etmektedirler. Bu durumda yöneticilerin karar verme olgusu ve kararın önemi belirsizlik olduğu durumlarda kazanç ve kayıp koşullarına göre farklılık göstermekte olup değişmektedir.

Davranışsal ekonomi ile yönetim ve karar olgusu birlikte ele alındığı zaman; Herbert Simon 1955 yılında belirttiği gibi günlük hayatta sınırsız rasyonelliğin mümkün olmadığını savunmaktadır. *Bounded rationality (BR)* olarak bilinen yaklaşımıyla klasik ekonomi modellerinde yer alan rasyonel yöneticilerin rasyonellikten sapmalarına neden olan biyolojik özelliklere vurgu yapmaktadır. Öte yandan işletmelerdeki yöneticilerin yönetim ve karar olgusu ile davranışsal ekonomi yaklaşımlarını uyguladıkları düşünüldüğü zaman birey olarak karar alma sürecinde içinde bulunduğu çevre hakkında ayrıntılı bilgiye ve karmaşık soruları çözümlenmede yeterince güçlü analitik öngörülere sahip olduğu varsayımı biyolojik ve psikolojik faktörlerin hesaba katılmasıyla birlikte geçerliliğini kaybetmektedir. Yapılan ampirik çalışmalarda yer alan sonuçlara göre, teorik olguların tersine yöneticilerin sınırsız rasyonelliğe sahip olmadığını göstermektedir. Özellikle bu durum uzun bir zaman aralığında çok sayıda değişkenin birlikte değerlendirilmesini gerektiren işletmelerde yöneticilerin kararlarda işletmenin faydalarını maksimize etmede yetersiz kaldıkları ve rasyonellikten saptıkları belirtilmektedir (Cristofaro, 2017:2).

TARTIŞMA VE SONUÇ

Son yirmi yılda davranışsal ekonomi kavramı ve boyutları insanların yargılarını ve karar vermelerini destekleyen süreçleri, mekanizmaları açıklamanın yenilikçi ve tartışmalı yollarından dolayı bilim insanları arasında çok ivme kazanmıştır. Bu özellikler sayesinde davranışsal ekonomi; psikoloji, finans, yönetim ve pazarlama vb. gibi çeşitli bilim alanların da uygulanmaya başlanmıştır. İşletmelerde eksik ve asimetrik bilgidan kaynaklanan kritik seçimlerin sıklığına kadar değişen temel özellikler sektörü davranışsal ekonomi uygulamaları için verimli bir zemin haline getirmesine rağmen, davranışsal ekonominin işletmelerde yöneticilerin karar verme olgusuna yönelik etkileri üzerine araştırmalar hala devam etmektedir. Davranışsal ekonomi araştırmalarını davranışsal karar verme araştırmalarıyla bütünleştiren disiplinler arası bir literatür taraması olma niteliğindeki bu derleme makale davranışsal ekonominin yönetim ve karar verme olgusu açısından nasıl etkilenebileceği ve uygulanabileceği konusunda genel bir bakış açısı sunarak yol gösterici olarak literatüre katkıda bulunmaktadır.

İşletmelerde yönetimde yer alan yöneticilerin karar verme süreci günümüzde yönetim ve karar verme konuları arasında en önemli konular arasında ilk sırada yer almaktadır. Öte yandan bazı bilim insanları, yönetim ile karar verme sürecini anlamdaş olduğunu

savunmaktadırlar. Bunun nedeni işletmelerdeki yöneticilerin, yönetim kurullarında üst pozisyonlardaki görevleri planlama, örgütleme, yöneltme, koordinasyon ve denetim işlevlerini gerçekleştirir iken sürekli olarak rasyonel ve/veya rasyonel olmayan kararları her türlü ortamda hemen almaları gerekmektedir. Bir diğer ifade ile yöneticinin karar vermesi, ayrı olarak bir yönetim faaliyeti olmaktan ziyade tüm yönetim faaliyetlerinin temelinde yer alan ana bir unsur olma niteliği taşımaktadır. Karar verme olgusu, herhangi bir problemin çözümüne yönelik alternatif seçeneklerden en uygun olan alternatifi seçilmesi olarak açıklanabilir. İşletmelerde herhangi bir konuda karar verme yönetimin kendi yetkisinin de olması gerekmektedir. Yönetim sürecinin niteliğine göre yöneticinin karar vermesi beklenmektedir. Yönetim sürecinin tüm diğer nitelikleri karar verme olgusuna bağlıdır. Karar verme olgusu ile yönetim bir bütün olarak düşünülmelidir. İşletmeler de karar verme olgusu var olan problemin bir an önce çözülmesi için yöneticinin yargıda bulunmasını gerektirmektedir.

Dolayısıyla işletmelerde yönetim faaliyetleri karar vermeye başlamakta olup kararı uygulamakla bitmektedir.

Sonuç olarak; yönetici tamamen rasyonel hareket eden bir birey olarak düşünülse bile her durum da mevcut seçenekler arasından işletmenin çıkarlarını en üst düzeye getirebilecek alternatif seçeneği tercih eden bir aktör olarak kabul edilmekte olup bu durum gerçeği yansıtmamaktadır. Asıl gerçek durum, yöneticinin farklı psikolojik algılarla sosyal çevresinin etkisinde kalabilen bir birey olduğunun unutulmaması gerektiğidir. Bu bağlamda insan sezgi ve duyguları olan, bilinçaltında dürtülere sahip, sosyal çevreden etkilenen ve/veya etkileyebilen bir varlık olarak açıklanmaktadır.

Bu yüzden yönetici karar verirken kendisine özgü karakteristik özellikleri karar aşamasında irrasyonel davranışlar göstermesine sebep olabilmektedir. Zira belirsizlik ve risk ortamı altında karar veren yöneticiler hatta kriz dönemlerinde rasyonel olmayan bu tür davranışlarla sıklıkla karşılaştığı için farklı birçok çalışmada bu durum somut bir şekilde tespit etmiştir. Yöneticiler açısından alınan her karar işletmenin yaşamını sürdürebilmesi için finansal olarak bir kar ve/veya zarar durumu ortaya çıkarmaktadır. Uzun vadede düşünüldüğünde ise işletme değerinin maksimizasyonunda bu kadar önem arz eden yönetim ve karar verme olgusu davranışsal ekonomi yaklaşım ile ele alınarak yöneticilerin rasyonel ya da irrasyonel karar verme süreçleri değerlendirilebilir. Yöneticinin karar verme sürecinde işletme yönetimi açısından doğru kararlar alabilmesi için bu sürecin sistematize edilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Akın, Z. & Urhan, B. (2009). *İktisat Deneyisel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?* Devam Eden Çalışma, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi.
- Ateş, H. (1989). *Yönetimde Karar Verme-Yaratıcılık ve Liderliğin Etkileri*. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Bayraç, H. N. (2003). Yeni Ekonominin Toplumsal, Ekonomik ve Teknolojik Boyutları. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1).
- Camerer, C., Loewenstein, G. & Prelec, D. (2004). Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains. *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3):555-579.
- Cooper, James C. & Kovacic William E. (2012). Economics & Policy, *Journal of Law*, Cilt:8, Sayı:4,779-800.

- Cristofaro, M. (2017). Herbert Simon's Bounded Rationality: Its Historical Evolution In Management And Cross-Fertilizing Contribution. *Journal Of Management History*. 23.2, 170-190.
- Drucker, P. F. (1996). *Yönetim Uygulaması*. (Çev.E. S. Yarmalı). İstanbul.
- Ersöz, F. & Kabak, M. (2010). Savunma Sanayi Uygulamalarında Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Literatür Araştırması. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 9(1), 97-125.
- Eser, R. & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1):287-321.
- Growdy, John M. (2008). Behavioral Economics and Climate Change Policy. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 632-644.
- Himmetoğlu, B. A. (1971). *Karar Verme Yeteneğini Geliştirme*. Ege Üniversitesi İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi, İzmir.
- Hobikoğlu, E. (2013). Davranışsal Finans Çerçevesinde E-Atık Geri Dönüşüm Yatırım Risk Algılamasında Tüketici Tercih ve Davranış Düzeyinin Sosyo-Ekonomik Analizi: İstanbul Örneği. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 4(8),16.
- Ho, T. H., Lim, N. & Camerer, C. (2006). Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior with Behavioral Economics. *Journal of Marketing Research*, 43(3):307-331.
- Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review*, 93(2):162-168.
- Kamilçelebi, H. (2012). Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda-Mutluluk İlişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2):55-65.
- Koçel, T. (2003). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Koçoğlu, E. (2010). İşletmelerde Yöneticilerin Karar Verme Süreci ve Bu Süreçte Bilişim Sistemlerinin Kullanımı: Ankara İli Örneği. Yüksek Lisans Tezi. Atılım Üniversitesi, Ankara.
- Kurt, Ü. (2003). Karar Verme Sürecinde Yöneticilerin Kişilik Yapılarının Etkileri. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Başkent Üniversitesi, Ankara.
- Kurt, S. (2011). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları ile Açıklanması ve Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Laibson, D. & Zeckhauser, R. (1998). Amos Tversky and The Ascent of Behavioral Economics. *Journal of Risk and Uncertainty*, 16(1):7-47.
- Lamba, M. (2014). Karar Vermeyi Etkileyen Yapısal Faktörler Bakımından Yönetim ve Organizasyon Teorilerinin İncelenmesi. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (2):8-18.
- Metin, H. & Altunok, M. (2002). Karşılaştırmalı Bir Yaklaşımla Kamu Yönetimi ve Özel Sektörde Halkla İlişkiler. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (3):79-99.
- Mullainathan, S. & Thaler, R. (2000). *Behavioral Economics*. NBER Devam Eden Çalışma, No.7948.
- Neyse, L. (2011). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Nonaka, I. (1999), "Bilgi Yaratan Şirket", Bilgi Yönetimi. (Çev. Gündüz Bulut). Mess Yayınları, No:293, İstanbul, ss. 29-50.
- Onaran, O. (1975). *Örgütlerde Karar Verme*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi.
- Rue, L. & Byars, C. (2003). Job Satisfaction of Administrators In A Public Suburban School District. (Dissertation Abstracts) *International*, 21(2).
- Sağır, C. (2006). Karar Verme Sürecini Etkileyen Faktörler ve Karar Verme Sürecinde Etiğin Önemi: Uygulamalı Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Trakya Üniversitesi, Edirne.

- Sarıhan, H. İ. (1998). *Rekabette Başarının Yolu Teknoloji Yönetimi*. Desnet Yayınları.
- Sefil, S. ve Çilingiroğlu H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19:247-268.
- Semerci, N. (2000). Yönetimde Karar Vermenin Kritik Düşünmeyle İlişkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 6(2):191-201.
- Simon, H. A. (1965). *Administrative Behavior* (Vol. 4). New York: FreePress.
- Simon, H. A. (1974). How Big Is A Chunk? *Science*, 183(4124), 482-488.
- Simon, H. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59(4):209-224.
- Şeniğne, B. (2011). Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: ‘Nöroiktisat’. Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Timur, H. (1990). Yönetimde Karar Verme ve Problem Çözme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2):1-21.
- Ünsar, S. ve Şimşeker, M. (2008). Küreselleşme Süreci ve Liderlik. *Journal of YaşarUniversity*, 3(9):1029-1045.
- Yozgat, U. (1994). *Yönetimde Karar Verme Teknikleri*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Wilkinson, N. (2008). An Introduction to Behavioral Economics. Çin: Palgra ve Macm.