

TEZ ÖZETİ / THESIS SUMMARY

DAVRANIŞSAL EKONOMİDE EĞİTİM VE BAZI DAVRANIŞSAL YANILGI KALIPLARININ EĞİTİM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ¹

EDUCATION IN BEHAVIORAL ECONOMY AND THE EFFECTS OF SOME BEHAVIORAL BIAS PATTERNS ON EDUCATION

Arş. Gör. Tuğba İNCİ²

Prof. Dr. Bekir GÖVDERE³

ÖZ

Ekonomik karar verme modellerini geliştirmek ve genişletmek için insan davranışı hakkındaki psikolojik bilgiyi birleştiren davranışsal ekonomi, eğitime farklı bakış açıları sunan bir alan olarak eğitim araştırmalarına farklı bir yön sunmaktadır. İnsanların rasyonel veya normatif karar verme modellerini takip edemeyeceğini ve yanlışların karar sonuçları üzerinde olumsuz bir etkisi olabileceği bilinmektedir. Davranışsal ekonomi, insanların sürekli olarak davranışsal yanılığa düşme nedenlerini ve bu yanlışlar aracılığıyla belirli sonuçlara yöneldiklerini vurgulamaktadır. Bu yanlışların bilinmesi öğrencilerin karar alma süreçlerinde karşılaştıkları zorlukları anlamak açısından oldukça önemlidir. Böylece öğrencilerin karar verme süreçleri davranışsal iktisadın sunmuş olduğu farklı perspektiften açıklanmakta ve değerlendirilmektedir. İnsan davranışını ve onların bilgiyi kullanma tutumlarını etkileyen bilişsel yanlışlar bireylerin birçok kararını etkileyebilmektedir. Bu çalışma bir literatür çalışması olmakla birlikte öğrenci seçimlerini, davranışlarını ve yanlışları, literatürde öğrenci seçimini en çok etkileyen ve eğitim araştırmalarının davranışsal boyutunu açıklayan yanlışlardan olan kayıptan kaçınma, statükoyu koruma ve batık maliyet yanlışları aracılığıyla tanımlamayı ve değerlendirmeyi amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Ekonomi, Davranışsal Yanılıklar, Karar Verme

JEL Kodları: D81, D84

ABSTRACT

Combining psychological knowledge about human behavior to develop and expand economic decision-making models, behavioral economics offers a different direction to educational research as a field that offers different perspectives. It is known that people may not follow rational or normative decision-making models and mistakes can have a negative effect on decision results. Behavioral economics emphasizes the reasons why people constantly make behavioral errors and tend to make certain results through these errors. Being aware of these misconceptions is very important in understanding the difficulties students face in their decision-making processes. Thus, students' decision-making processes are explained and evaluated from the different perspectives presented by behavioral economics. Cognitive errors that affect human behavior and their attitudes to use information can affect many decisions of individuals. This study aims to define and evaluate student choices, behaviors, and misconceptions through loss aversion, status quo, and sunk costs, which are the most influencing errors in the literature and explain the behavioral dimension of educational research.

¹ Bu çalışma Tuğba İNCİ'nin, Prof. Dr. Bekir GÖVDERE danışmanlığında yazdığı "Karar Yanılgıları Teorileri Kapsamında Tüketicilerin Belirsizlik Altında Karar Verme Süreçleri" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

² Giresun Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [turk.tugba@giresun.edu.tr](mailto:tugba@giresun.edu.tr), <http://orcid.org/0000-0003-2385-6752>

³ Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, bekirgovdere@sdu.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-7923-2183>

Keywords: BehavioralEconomics, BehavioralBiases, DecisionMaking

JEL Codes: D81, D84

1. GİRİŞ

Davranışsal iktisat, insanların karar verme şeklini, özellikle de insanların bilgiyi işlerken kullandıkları basitleştirme tekniklerini anlamaya çalışmaktadır. İnsanların istikrarlı tercihlere sahip olduğunu ve karar almak için bilgiyi etkili bir şekilde işleyebileceğini varsayma eğiliminde olan geleneksel ekonomi teorisine farklı bakış açıları getirmektedir (Diamond vd., 2012:17). Davranışsal iktisat, ekonominin hemen her alanında çalışmaların olduğu bir alan haline gelmiştir. Teorisyenler, modellerinde standart paradigmanın dışında kalan davranışsal teorisinin varsayımlarını kabul etmekte, laboratuvarlarda yürütülen deneylerle alana yeni davranışsal tahminler eklenmekte ve politika yapıcılar, yeni yasalar hazırlarken psikolojinin gücünü giderek daha fazla kabul etmektedirler. Bununla birlikte eğitim, davranışsal iktisadın nispeten sınırlı ilerleme kaydettiği bir alan olarak bilinmektedir (Levitt vd., 2016:183).

Bireylerin belirsizlik altında ve bilişsel sınırlamalara sahip olması, karar verme sürecini oldukça önemli düzeyde etkilemektedir. Hatta bu durum karar verme sürecinde "doğru" ve "yanlış" seçimler arasındaki farkın anlaşılmasına dahi engel olabilmektedir. Yükseköğrenime girip girmemeye, hangi kuruma devam edeceğine veya hangi bölümü okuyacağına ilişkin karar vermek birçok bireyin yaşamındaki en önemli konular arasında yer almaktadır. Yaşamın erken veya geç dönemlerinde yüksek öğretime katılmak, kişinin kariyer yörüngesini, sosyal statüsünü ve hayata bakış açısını önemli ölçüde etkilemektedir. Geleneksel iktisat teorisine göre, bireyler farklı yüksek öğrenim seçenekleriyle ilişkili maliyetler ve faydalar hakkında tam bilgiye ve bu bilgileri en etkin şekilde değerlendirebilme yeteneğine sahiptirler. Bireyler aynı zamanda uzun vadeli süreçte faydalarını maksimize edebilmekte ve karar alma sürecinde alternatifleri en iyi şekilde değerlendirebilmektedirler (Kohn vd., 1976:394). Dolayısıyla bireyler kendi çıkarlarına en uygun olan seçimi yapabilecek, ilgi ve tercihlerine en uygun seçeneği bularak rasyonel bir kararda bulunabilecektir (Diamond vd., 2012:16). Gerçekte ise karmaşık kararlar ve belirsizlikle karşılaşan bireyler standart ekonomi teorisinden sistematik olarak sapmalar göstermektedirler.

Yapılan birçok çalışma ile bireylerin kayıplara kazançlardan çok daha fazla anlam yüklediği, belirsizlik durumunda ve alternatiflerin çeşitliliği karşısında bazı zihinsel kısayollara yani bilişsel yanlılıklara başvurdukları ortaya konmuştur. Bu bilişsel yanlılıkları ve etkilerini anlamak, bireylerin seçim yapma biçimlerinin gelişiminde önemli ilerlemeler kaydedilmesine katkıda bulunmaktadır. Öğrenci seçim karmaşıklığının daha iyi anlaşılabilmesi için eğitim araştırmacılarının davranışsal ekonomiden daha fazla yararlanmaları gerektiği de ifade edilmektedir (DesJardinsve Toutkoushian, 2005:232).

2. DAVRANIŞSAL EKONOMİYE KISA BİR BAKIŞ

Davranışsal iktisattaki fikirlerin ve öne sürülen varsayımların birçoğu literatüre yeni eklenmemiştir. Adam Smith 1759 yılında yayınladığı The Theory of Moral Sentiment (Ahlaki Duygular Teorisi) kitabı ile davranışsal iktisadı ele alan ve birçok varsayımı ortaya koyan en eski örneklerden birisi olarak kabul edilmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004:3). Herbert Simon'un dikkate değer çalışmalarıyla birlikte yirminci yüzyılın ikinci yarısında iktisat ve psikoloji bilimi ilişkisi yeniden incelenmeye başlanmıştır. Davranışsal ekonomi açısından yapılan birçok çalışmanın ortak noktası karar almanın merkezde yer almasıdır. Simon, bireylerde karar alma sürecindeki belirsizliği ve sınırlı rasyonelliğin rolünü ilk vurgulayan isimlerden biri olmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2015:7).

Davranışsal iktisatçılar sadece insanların irrasyonel olduğunu veya bazı durumlarda bencil olmadığını kanıtlamanın yanı sıra aynı zamanda, bir sınırlı rasyonel haritası oluşturmak için bu sapmaların nedenlerini de ortaya çıkarmaya çalışmaktadırlar (Kahneman, 2003:1449).

Anaakım iktisat, insanların ekonomik kararlarının faydayı maksimize etme kuralına dayandığını varsaymaktadır. Ancak davranışsal ekonomide, insanlar fayda maksimizasyonu konusunda en iyi kararı verememekte ve fayda maksimizasyonunu amaç edinmediği görüşü öne sürülmektedir. Aksine, bu yaklaşıma göre, insanlar birçok psikolojik önyargılara sahiptirler, sınırlı bilişsel kaynaklara sahiptirler (Miller ve Amit, 2016:1).

Anaakım iktisadın fayda maksimizasyonu ve rasyonellik varsayımları, bazı ekonomi modellerini tanımlamak açısından tek başına yetersiz ve zayıf kalmaktadır (Arrow, 1986:390). Dolayısıyla hâkim iktisadın açıklama gücünü artırmak için davranışsal ekonomi iktisatta oldukça önemli bir yere sahip olmaktadır. Davranışsal iktisat her ne kadar standart ekonomi teorisini reddediyor gibi görünse de, aksine davranışsal ekonomi için hâkim iktisat, fayda maksimizasyonu, denge analizi ve verimliliğin önemi üzerinde duran ve her türlü ekonomik davranışı analiz edebilen teorik bir çerçeve sunmaktadır. Bir başka ifade ile davranışsal iktisat psikoloji ile birleştirdiği çalışmaları yaparken, standart ekonomi teorisinin varsayımlarına odaklanarak ve standart modellere ek parametreler ekleyerek modellerin açıklama gücünü artırmaya çalışmaktadır. (Ruben ve Dumludağ, 2015:48)

Davranışsal iktisat temel ilkelerini anaakım iktisattan almaktadır. Klasik ekonomiye katkıda bulunan birçok araştırmacı psikolojik ilkelerin seçim davranışında oynadığı önemli rolü kabul etmektedir. Bireyler ekonomik kararlar alırken inanç, duygu ve sosyal düşüncelerden büyük ölçüde etkilenmektedir. Ancak yirminci yüzyılın başında kısmen psikolojinin henüz köklü bir bilim olmaması ve kısmen de iktisatçıların doğa bilimlerine daha yakın olma arzusundan dolayı psikoloji ve neoklasik ekonomi ayırımına gidilmiştir (Hochman ve Ariely, 2015:2).

3. DAVRANIŞSAL EKONOMİ VE EĞİTİM İLİŞKİSİ

Çoğu ekonomik modelin temeli, sınırsız rasyonellik veya insanların hiç deneyimlemedikleri mal ve hizmetler için bile tercihlerinde hata yapmayacakları ve seçeneklerini tamamen doğru bir şekilde değerlendirebilecekleri varsayımına dayanmaktadır. Ekonomistler kararları analiz ettiğinde, insanların zaman tercihlerini, olasılıkları ve sonuçların beklenen faydasını içeren karmaşık zihinsel hesaplamalar yapabileceklerini varsaymaktadırlar. Bununla birlikte, davranışsal iktisatçılar, tercihlerin her zaman tutarlı veya iyi tanımlanmadığını öne sürmektedirler. Birçok seçim genellikle bağlamlarına veya nasıl çerçeveslendirildiklerine bağlı olarak tercih edilmektedir (Jabbar,2011:446). Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, insanlar tercihte bulunurken zaman ve enerjiden tasarruf etmek için genellikle "pratik kurallara" dayalı sezgisel akıl yürütmeye başvururlardır. Davranışsal ekonomi eğitimde de yararlı olabilecek ekonomik karar verme modellerini geliştirmek ve genişletmek için insan davranışı hakkındaki psikolojik bilgiyi birleştirmektedir (Mullainathan ve Thaler, 2000).

Anaakım iktisat kararların sonuçlarıyla ilişkili riskler ve ödüller açısından temellenmektedir. Davranışsal ekonomi ise, algılanan kayıplar ve kazançlar açısından risklerin nasıl daha sık değerlendirildiğini ifade etmektedir. Örneğin, kayıplara karşı aynı büyüklükteki kazançlara göre daha büyük tepkiler verilmekte, bu da bireylerin belirsiz seçim durumlarında riskten kaçınabileceklerini ortaya koymaktadır (Diamond vd., 2012:9).

Ekonomistler, insanların tamamen rasyonel olmadığını bilmektedirler. Ancak davranışsal iktisatçılar psikolojik olarak daha gerçekçi modeller ortaya koymaya başlamışlardır. Davranışsal iktisatçılar sadece insanların irrasyonel veya bazen bencil olmadığını kanıtlamakla ilgilenmezler, ayrıca bir "sınırlı rasyonel haritası" oluşturup, bu sapmalara neden olan davranış kalıplarını da ortaya çıkarmaya çalışmaktadırlar. Buradan hareketle eğitim araştırmacıları da öğrencilerin ve öğretmenlerin rasyonel aktörler olmadığını bilmekte ve rasyonel seçim teorisine yeni alternatifler geliştirmektedirler (Jabbar, 2011:447).

Davranışsal iktisadın kamu politikası uygulamalarının çoğu, davranışı belirli bir yönde etkileme girişimini içermektedir. Bu yaklaşım, öğrenci seçimi bağlamında değerlendirildiğinde yükseköğrenimde

politika oluşturmanın amacı, öğrencileri daha iyi bilgilendirmek ve kendileri için daha iyi seçimler yapmaları için onları doğru şekilde yönlendirebilmektir. Bu bağlamda, davranışsal iktisat, öğrencilerin karar verme sürecini önleyen bilinçaltı ve otomatik etkiler konusunda farkındalık yaratmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla bilgilerin nasıl uyarlanacağını daha iyi anlamak ve öğrencilerin karar vermelerine en iyi şekilde yardımcı olacak rehberlik hizmetleri için çalışmalar mevcuttur (Diamond vd., 2012:7).

Bireylerin eğitimlerine ne kadar yatırım yapacaklarına karar vermek, onların yaşamları boyunca aldıkları en önemli ekonomik kararlardan biri olarak bilinmektedir. Eğitim bireye yaşam boyu kazanç sağlamakta, sağlık, iyi vatandaşlık gibi bir dizi önemli bireysel konularda farkındalık oluşturmaktadır. Davranışsal iktisat, insan davranışını daha iyi anlamak için psikoloji ve sosyolojinin kullandığı teorileri de standart iktisat teorisine dâhil etmektedir. Bu iki alan birlikte, insanların standart dışı tercihlere, standart dışı inançlara sahip olduklarını (örneğin, yetenekleri konusunda aşırı özgüvenli olduklarını) ve seçimlerde alternatifin çerçeveleme şekline bağlı olarak hareket ettiklerini ortaya koymaktadır. Eğitim sonuçlarını daha iyi anlamak için davranışsal ekonominin üzerinde durduğu bazı kavramlardan faydalanılmaktadır. Birçok insanın eğitime çok az yatırım yapma nedenlerini daha iyi anlamak için davranışsal iktisadın ortaya koyduğu kavramlar üzerinden çalışmalar bulunmaktadır (Koch vd., 2015:1).

3.1. Eğitimde Sınırlı Rasyonellik

Sınırlı rasyonelite, özellikle karmaşık ve gerçek dünya durumlarında insan düşüncesini ve davranışını anlamak için değerli bir kavram olarak kabul edilmiştir (Lee ve Porter, 1990:159). Rasyonelite kavramı ise, insan muhakemesini, problem çözmeyi ve karar vermeyi anlamının merkezinde yer almaktadır. Aynı zamanda rasyonel bakış açısı, insanları çevrenin beklenmedik durumlarına yanıt olarak mantıklı kararlar verebilecek yetenekte görmektedir. Sınırlı rasyonelite, ekonominin tüm alanlarında etkileri olan anahtar bir kavram olarak betimlenmektedir. Öğrencilerin bireysel seçimde sınırlı rasyonelitenin doğasını, nedenlerini ve biçimlerini daha iyi anlamalarına yardımcı olmak için birçok çalışma yapılmaktadır (Bennato vd., 2020:1).

Sınırlı rasyonelite, bireyler mükemmel bilgiye sahip olmadıklarında, yani, eylemlerinin sonuçları hakkında herhangi bilgiye sahip olmadıklarında ortaya çıkmaktadır. Çünkü bireyler sınırlı bilgiye sahiptirler ve bu mevcut bilgiyi bilişsel yanlışlıklardan dolayı en doğru şekilde kullanamamaktadırlar. Bu koşullar altında, bireyler bunun için mevcut verilere, kaynaklarına ve bilgiyi işleme kapasitelerine dayanarak karar vermeye zorlanmaktadırlar. Bu da bireylerin, faaliyet gösterdikleri koşullara uyum sağlamak zorunda oldukları için tamamen optimal olmayan kararlar alabilecekleri anlamına gelmektedir (Vargas vd., 2019:1). Sınırlı rasyonelitenin etkilerini araştırmak amacıyla literatürde yapılan birçok çalışma mevcuttur. Örneğin; sınırlı rasyonelite kavramını ve bunun sınıf öğretiminde araştırma ve uygulama üzerindeki etkilerini inceleyen bir çalışmada öğretmenlerin beklentilerinin öğrencilerle etkileşimlerini etkilediğine değinilmektedir. Bu farklı beklentilerle tutarlı olarak, öğretmenler bireysel öğrencilere, gruplara veya tüm sınıflara karşı farklı davranmaktadırlar. Öğretmen beklentilerinde ve öğrencilere farklı muamelede paradoksal bir durum söz konusudur. Bununla birlikte beklentiye sahip olan öğretmenler, öğrencilerin gerçek başarılarını veya potansiyellerini, ırk, cinsiyet veya sosyal sınıf ayrımına dayalı olarak belirli öğrencilere karşı ayrımcılık yapmakta ki bu da sınırlı rasyonel insan modeli ile uyum sağlamamaktadır (Lee, 1990:163). Aslında, teorik bir mercekle sınırlı rasyonelitenin avantajlarından biri, kararın arkasındaki ekonomik zorunlulukları kabul ederken, finansal kararların sosyal ve bireysel unsurlarına odaklanması olarak ifade edilmektedir (Harrison, 2016:90).

Bazı sınırlar, özellikle bilginin mevcudiyeti ve onu arama zamanı açısından bu bilginin 'maliyeti' ile ilgili olarak, içinde bulunulan ortamdan kaynaklanmaktadır. Bireylerin 'daha fazla araştırmanın hangi ek bilgileri getireceğini, ne kadara mâl olacağını ve bu arama sırasında hangi fırsatlardan vazgeçileceğini' öngörebilme olasılığı düşüktür (Todd ve Gigerenzer, 2003:146). Çevresel sınırlar, olası eylem seçeneklerinin ve bunlar arasında ayırım yapmak için kriterlerin sayısını içermektedir. Her iki özellikteki artışla birlikte kararların karmaşıklığı katlanarak artmakta ve her birinin beklenen faydasının

değerlendirilmesinde sorunlara yol açmaktadır. Örneğin, iki seçenekli ve bir işaretli bir kararın çözülmesi basittir, ancak yirmi seçenekli ve beş işaretli bir karar önemli ölçüde daha sorunlu kabul edilmektedir. Ayrıca, risk altında alınan kararlar özellikle bu sonuçların meydana gelme olasılıklarının bilinmediği (tahmin gerektiren) veya durumun yeniliği nedeniyle bilinemediği durumlarda bu karmaşıklık daha da artmaktadır. Yani temelde, karar alıcı konumunda olan birçok öğrenci eylemlerin sonuçları hakkında son derece eksik ve yanlış bilgiye sahiptir (Harrison, 2016:87). Birçok öğrenci seçenekler arasında ayırım yapma yeteneklerine kısıtlamalar koymaktadır. Bu kısıtlamalar özellikle (a) bu seçeneklerin çok sayıda olduğu, (b) sonuçların olasılığa dayalı ve 'riskli' olduğu, (c) birden fazla (ve çelişkili) fayda ölçüsü olduğu ve (d) deneyime sahip olma durumlarında ortaya çıkmaktadır.

Davranışsal iktisatçılar, iki geniş karar verme stratejisini kategorilere ayırmaktadırlar; bu kategoriler nispeten yavaş ve dikkatli muhakeme ve hızlı sezgisel yargı olarak bilinmektedir. Hızlı sistem otomatiktir, duygulara ve içgüdülere dayanmakta, çok az çaba harcamakta veya hiç çaba harcamamakta, kontrol duygusu olmadan hızlı çalışmakta ve birçok şeyi aynı anda işleyebilmektedir. Yavaş sistem ise, düşünme ve mantığa dayanmakta, ayrıca çaba ve konsantrasyon gerektirmektedir (Kahneman, 2017:27). Yüksek öğrenimle ilgili pek çok karar, büyük bir çaba ve hazırlık gerektirmesine rağmen, büyük olasılıkla defterin “hızlı” tarafı kullanılmaktadır. Kısa yollar, kararlar karmaşık olduğunda, belirsizlik ve uzun vadeli faydalar içerdiğinde ve insanların önceki deneyimlerden faydalanamadığı durumlarda devreye girme eğilimindedir (Baum ve Schwartz, 2015:4). Temel fikir, insanların gerekçeli kararlar vermenin zahmetli sürecinden kaçınmalarına olanak tanıyan, kararları yönlendiren sezgisel kuralların olmasıdır. Başka bir deyişle, bu sezgisel yöntemler, insanların kararları yavaş yoldan hızlı yola kaydırmasına olanak tanımaktadır. Üniversite seçim sürecinde de birçok zaman öğrenci ve aileleri tarafından bu sezgisel yollara başvurulmaktadır. İnsanlar en belirgin seçeneklere yönelme eğilimindedirler. Örneğin, bir öğrencinin lisesinde bulunan ve üniversiteye giden çoğu kişi belli bir üniversite seçiminde bulunursa, bu bariz bir seçim olacaktır. Buna bir başka örnekte ise, her gün öğrencinin bir mesleki eğitim fırsatı ile ilgili reklamlara maruz kalması, öğrencinin o programı seçme eğilimini artıracak şekilde olacaktır. Öğrenciler ise birçok zaman maruz kaldıkları bilgilerin doğru olduğu ve mevcut koşulların her daim devam edeceği yanılığına düşmektedirler (Baum ve Schwartz, 2015:5).

3.2. Bazı Davranışsal Yaklaşımların Eğitime Etkisi

Öğrenciler yeterince düşünmeden, kendi yetenekleri veya ilgi alanlarına uygun olmayan kararlar verebilmektedirler (Lavecchia vd.,2016:23). Son zamanlarda öğrencilerin daha bilinçli kararlar almak için daha fazla bilgi aradıkları bilinmektedir. Bu, potansiyel öğrencilerin geçmişte olduğundan çok daha karmaşık bir şekilde daha fazla faktörü değerlendirmek durumunda olduklarının bir göstergesidir. Bu durum da öğrencilerin seçim kararını daha karmaşık hale getirmektedir. Bu seçimlerin değerlendirilmesi, kaliteli bilgiye erişimi olan öğrenciler için bile sorunlu bir hal almaktadır. (Briggs, 2006:708) Öğrencilerin elde ettikleri ve ulaşabildikleri bilgi içeriğinin karar verme sürecindeki ihtiyaçları için yetersiz olduğu ifade edilen bir başka husustur. Bu nedenle kararlar sözel ifadeler, algı ve itibar gibi kısıtlı argümanlarla gerçekleşmektedir (Briggs, 2006:718).

Öğrencilerin ilgi alanları ve seçimleri, akranlar, öğretmenler, ebeveynler ve diğer önemli yetişkinler gibi etkili taraflarca da değiştirilebilecek mevcut bilgiler nedeniyle değişiklik göstermektedir (Moogan ve Baron, 2003:271). Eğitim ve diğer yatırım kararlarına ilişkin kararların uzun vadeli sonuçları bulunmaktadır. Dolayısıyla öğrenciler ve ebeveynleri mevcut önyargılı tercihlerden etkilenebilmektedir (Damgaard ve Nielsen, 2018:315). Bilişsel yanılgılar ve dikkatle ilgili kısıtlamalar, eğitim gibi karmaşık seçimler için iyi karar vermede önemli bir engel oluşturmaktadır ancak standart iktisat teorisi, bireylerin karar verirken tüm ilgili alternatifleri ve tüm mevcut bilgileri dikkate aldığını varsaymaktadır (Damgaard ve Nielsen, 2018:316).

İktisatçılar genellikle, bireylerin çeşitli kaynak kısıtlamaları göz önüne alındığında yaşam boyu refahı maksimize etmek için yalnızca rasyonel, ileriye dönük bir sistem kullandıklarını varsaymaktadırlar. Bu

basitleştirici varsayım birçok ortamda yardımcı olmakta ancak sinirbilim ve psikolojide yapılan araştırmalar, özellikle de hala bilişsel gelişimde olan gençlerin yanlış kararlar alabileceğini göstermektedir. Uzun vadeli sonuçların önemsenmemesi, eğitim kararlarını alırken hatalı kararlarda bulunulmasını ve öğrenci davranışlarını kısmen de olsa açıklamaktadır (Lavecchia vd., 2016:7).

Davranışsal ekonomi, kısa ve uzun vadede elde edilecek faydaları ve bu fayda kıyaslamasını yaparken sık sık karşılaşılan zorlukları hesaba katarak, birçok farklı alanda önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Eğitim, birçok fırsatı barındıran davranışsal ekonomi için nispeten yeni bir alanı temsil etmektedir. Geleceğe odaklanmaya ve dürtüleri kontrol etmeye yardımcı olan yürütücü beyin işlevi, bir bireyin yirmili yaşların ortasına kadar tam olarak olgunlaşmadığı için, çocuklar ve ergenler, eğitim fırsatlarını kaçırmalarına yol açabilecek "davranışsal engellere" yetişkinlerden daha da duyarlı olmaktadır (Lavecchia vd.,2016:72).

İnsanların gerekçeli kararlar vermenin zahmetli sürecinden kaçınmalarına olanak tanıyan ve kararları yönlendiren sezgisel kuralların olması en temel faktör olarak ifade edilmektedir. Başka bir deyişle, bu sezgisel yöntemler, insanların kararları yavaş yoldan hızlı yola kaydırmasına olanak tanımaktadır. Üniversite seçim sürecinde de birçok zaman öğrenci ve aileleri bu sezgisel yollara başvurmakta ve en belirgin seçeneklere yönelme eğiliminde olmaktadır (Baum ve Schwartz, 2015:5). Karar verme kısayollarından biri, aktif bir karar vermeyi değil, mevcut durumu varsayılan olarak ayarlamayı içermektedir. Karmaşıklık, insanların seçimlerle karşılaştıklarında "varsayılan seçeneğe" yönelmesinin bir nedeni olarak görülmektedir. Bir karar zorlayıcıysa veya bir sonuca ulaşmak için karmaşık eylemler gerekiyorsa, insanlar muhtemelen çok fazla çaba göstermeyecekleri pasif seçimlerde bulunacaklardır (Kahneman vd., 1991).

Artan deneysel bilgiler, insanların yargılarının ve kararlarının çoğu zaman mantıklı olmaktan uzak olduğunu göstermektedir. Birçok insan içinde bulunduğu mevcut faktörlerden etkilenmekte veya önemli bilgileri dikkate almamaktadır. Dahası, rasyonel normdan bu sapmalar genellikle sistemattir. İnsanlar aynı tür problemde sürekli başarısız olma ve aynı hatayı yapma eğilimi göstermektedirler. Yani, insanlar öngörülebilir bir şekilde irrasyonel görünmektedirler (Ariely, 2008).

Belirsizlik altında karar alma çok yönlü olarak ele alınabilmektedir. Üniversite tercihi yapmak isteyen aday öğrencilerin karar almasının arkasındaki nedenler, bölüm seçmenin arkasındaki nedenler, öğrencilerin okulu bırakma kararının arkasındaki nedenler gibi birçok konu sorgulanmaktadır. Bu alanda son zamanlarda uygulanan davranışsal kavramlar ise, öğrenci davranışında bilgi karmaşıklığı ve eylemsizliğin rolünü aydınlatmaya yardımcı olmuştur.

3.2.1. Eğitim ve Kayıptan Kaçınma Yanılgısı İlişkisi

Kayıptan kaçınma, davranış ekonomisinde en önemli kavramlardan biri olarak literatürde yer almaktadır (Blavatsky, 2011:2). Kayıptan kaçınma, başlangıçta riskli seçim bağlamında tanımlayıcı bir davranış modeli sağlamayı amaçlayan Prospect Theory' nin (Kahneman ve Tversky, 1979) merkezi bir fikri olarak belirtilmektedir. Bu anlamda kayıptan kaçınma kavramı psikolojinin davranışsal ekonomiye en önemli katkısı olarak ifade edilmektedir (Gal ve Rucker, 2018:1). Kayıptan kaçınma aynı zamanda bir dereceye kadar bağış etkisi, statüko önyargısı gibi yanılgıları da açıklayabilmektedir (Schmidt ve Traub, 2002:246).Kayıptan kaçınma ve tercihler üzerine geniş bir literatür, insanların kazanç olarak çerçevelenen teşviklerden ziyade kayıp olarak çerçevelenen teşviklere daha duyarlı olduklarını göstermektedir. Kayıptan kaçınma ve diğer bilişsel yanılgıların etkileri ve nedenleri konusunda birçok saha deneyi ve çalışma yapılmıştır (Kahneman ve Tversky 1979; Tversky ve Kahneman, 1991; Ariely vd., 2005).

Geniş kapsamlı çıkarımları olan bir sorunla karşılaşan bireyler, bir referans noktasından başlama ve yeni bilgileri karşılaştırmak yerine mevcut seçenekleri değerlendirme eğilimindedirler. Kayıplardan, eşdeğer

kazançlara değer verdiklerinden daha fazla korktukları için, daha fazla riskten kaçınma eğilimi meydana gelmektedir (Baum ve Schwartz, 2015:6). Bireylerin kayıplara verdiği tepkinin kazançlara verdiği tepkiden fazla olması durumu, eğitim alanında öğrenciler üzerinde yapılan deneylerle de açıklanmaya çalışılmıştır. Öğrencilere verilen notların kayıpla çerçvelendiği durumlarda öğrencilerin çok daha yüksek performans gösterdiği görülmektedir (McEvoy, 2016:1769). Kayıptan kaçınmayı ölçmeye yönelik yapılan bir çalışmada, bir lisans istatistik dersinde öğrenci performansını iyileştirmek için kayıptan kaçınma davranışından yararlanılıp yararlanılamayacağını test etmek için bir saha deneyi yapılmıştır. Bir grup sınıf sıfır puanla döneme başlamakta ve öğrencilere 560 puana kadar notlarını yükseltme fırsatı verilmektedir. Diğer grup ise döneme 560 puanla (yüzde 100) başlamakta ve öğrenciler sadece performanslarıyla puanlarını koruyabilmektedirler. Kayıptan kaçınma teorileri tarafından şekillendirilen hipotezde, yüzde yüz ile başlayan öğrencilerin, sıfırla başlayan ve kendi başarılarıyla çalışan öğrencilere kıyasla yüksek notlarını korumak için daha fazla çaba gösterdikleri gözlemlenmiştir (McEvoy, 2016:1762). Ayrıca öğrencilerin yetenekleri kontrol edildiğinde kayıp çerçevesiyle karşılaşan öğrencilerin daha iyi performans gösterdiği de belirtilmektedir (Smith vd., 2018:280).

Bireylerin kayıplara kazançlardan daha fazla duyarlı olmasından dolayı, kazançtan ziyade kayıpla çerçeveleme üzerine yapılan bir çalışmada, 2010-2011 öğretim yılında dokuz okulda bir deney gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, öğretmenlerin teşvik programları tasarımının öğrenciye performansı üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Birkaç okulda yürütülen deneyde, öğretmenler rastgele iki ödül sisteminden birine atanmıştır. Geleneksel ödül sistemi altında, öğretmenler, öğrenciye performansına bağlı olarak okul yılının sonunda maksimum 8000 \$ alma fırsatına sahip olacaktır. Diğer öğretmen grubuna ise, okul yılının başında aynı ikramiye verilmiştir. Ancak öğrenciye performans hedeflerini karşılamadığı takdirde bir kısmını iade etmek zorunda kalacakları ifade edilmiştir. Sonuçlar, öğrenciye performans ve öğretmenlere verilen teşvik arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Gruplar arasında ödül ödemesinin zamanlaması ve çerçevesi önemli ölçüde farklılık göstermiştir. Deneyin sonuçları, bireysel davranışı motive etmek için kayıptan kaçınma gücüne ilişkin son yıllarda psikolojik ve ekonomik araştırmalarla tutarlıdır. Kazanımlar olarak çerçevelenen öğretmen teşviklerinin ise bir etkisinin olmadığı ulaşılan bir diğer sonuçtur (Fryer vd., 2012:3). Öğrencileri okulda çaba harcamaya neyin motive ettiği veya bu çabanın öğrenme ve başarı üzerindeki nedensel etkisinin davranışsal ekonomi ile ölçülmeye çalışıldığı bir başka çalışmada, kayıplar olarak çerçevelenen ödüllerin, kazanç olarak çerçevelenenlerden daha iyi performans gösterdiğine dair anlamlı kanıtlara rastlanılmaktadır. Ödüller gecikmeli olarak verildiğinde, teşviklerin tüm motive edici gücünün yok olduğu da gözlenmektedir (Levitt vd., 2016:183).

Kayıptan kaçınmada cinsiyet etkileri de yapılan deneyler aracılığıyla ölçülmektedir (Schmidt ve Traub, 2002:233; Funk ve Perrone, 2017:14). Kayıptan kaçınmanın davranışsal bir motivasyon aracı olarak öğrencilerin sınıf performansı üzerindeki etkisinin değerlendirildiği bir çalışmada, cinsiyete dayalı kayıptan kaçınma yanlılığının iktisat sınıfındaki öğrenci performansı üzerindeki etkisini araştıran bir alan deneyi yürütülmüştür. Lisans öğrencileri ile bir deney yürüten araştırmacılar, öğrencilerin notlarını bir kayıp ve kazanç olarak çerçevelemişlerdir. Deneyin sonuçları, çerçevelemenin öğrenci sonuçları üzerinde genel bir etkiye sahip olmadığını öne sürmekte ve kayıptan kaçınma konusunda cinsiyete göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşmaktadır (Apostolova-Mihaylova vd., 2015:980).

Kayıptan kaçınmanın yaş, gelir ve refah ile birlikte doğru orantılı olsa da eğitimle ters orantılı olduğu belirtilmektedir. Ayrıca yaşlı insanların, gençlere göre daha fazla kayıptan kaçındığı ifade edilmektedir (Gächter vd., 2007:1). Bu durum daha genç olan bireylerin kaybın önemini hafife alabileceği ile açıklanmaktadır (Johnson vd., 2006:25). Yüksek öğrenimin ise tamamen ortadan kaldırmamakla beraber kayıptan kaçınma oranını azalttığı görülmektedir. Daha yüksek gelir ve daha yüksek servet, kayıptan kaçınma ile pozitif olarak ilişkilendirilmektedir (Gächter vd., 2007:4). Ebeveyn gelirin, okullaşma, servet, ırk ve kişilik üzerindeki etkilerini inceleyen bir ampirik çalışmada, ajanların kayıptan kaçınma tercihleri ve borçlanma kısıtlamaları karşısında eğitim seviyeleri gözlemlenmektedir.

Yüksek gelirli bireylerin, hayatın ileriki döneminde kayıp yaşamamak için daha fazla eğitim alma eğiliminde oldukları da ifade edilmektedir (Malloy, 2015:318).

Kayıptan kaçınma gerçekten de kararlı bir tercih bileşeni midir, yoksa bir yargılama hatası mı, belki de geçici kayba karşı korkulu bir aşırı tepki mi soruları hala tartışma konusu olarak devam etmektedir. Kayıptan kaçınma konusu politika tasarımı, öğrenci performansını açıklamada, hukuk gibi konularda oldukça önemli bir konuma sahip hale gelmiştir (Camerer, 2005:133).

3.2.2. Eğitim ve Batık Maliyet Yanılgısı İlişkisi

Normatif ekonomi teorisinde, geçmişte ortaya çıkan herhangi bir maliyetin gelecekteki marjinal getiriler için bir anlam ifade etmediği ve batık maliyetlerin göz ardı edilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Ancak gerçekte birey davranışının bu normatif reçeteyi ihlal ettiği ve insanların tarihsel maliyetleri hesaba katma eğiliminde olduğuna dair çok fazla kanıt bulunmaktadır. Bireylerin batık maliyet etkisi göstermesinin nedeni, ekonomik karar vermenin normatif ilkelerini asla öğrenmemiş olmalarından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, eğitim ve öğretimin batık maliyet etkisini azaltmak için etkili bir araç olabileceği öne sürülmektedir (Roth vd., 2015:108). Çünkü karar vericinin eğitiminin, deneyimi ve uzmanlığının batık maliyet yanılgısına etki ettiği vurgulanmaktadır (Victoravich, 2007: 64).

Batık maliyetin eğitimdeki yeri incelendiğinde özellikle ekonomi ve işletme öğrencilerine, batık maliyetler konusunda bilgilendirmeler yapılmakta ve onların bu yanılgıya düşmesi engellenmeye çalışılmaktadır. Bu bilgilendirmeler yapılmasına rağmen birçok öğrenci hatta şirket yöneticisi batık maliyet yanılgısını entegre edememekte ve bu önyargıya düşmektedirler. Yine de birçok araştırmacı batık maliyet önyargısı gibi bilişsel önyargıları azaltmak için, özellikle eğitimcilerin bu yaygın yargı hataları konusunda bireylerin farkındalığını artırması gerektiğini ileri sürmektedir. Zira buna yönelik yapılan bir çalışmada batık maliyet konusunda bilgilendirilen öğrencilerin batık maliyet önyargısına ilişkin farkındalığını artırdığı ve karar verme becerilerini geliştirdiği sonucuna varılmıştır (Sirois, 2019:398). Kısacası önyargılar konusunda çalışmalar yapılmakta ve önyargıların görülen etkileri en aza indirilmeye çalışılmakta ancak önyargıların etkileri tamamen ortadan kaldırılamamaktadır (Fay ve Montague, 2015:26). Larrick, Nisbett ve Morgan (1993) tarafından, üniversite son sınıf öğrencilerinin ve üniversite öğretim üyelerinin olduğu iki grup katılımcının batık maliyetleri göz ardı edip etmediklerinin ölçüldüğü bir çalışmada yapılmıştır(Larrick vd., 1993). Buna göre eğitimin, bireylerin kararları üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Larrick vd., 1990: 362).

Uzun vadede karşılaşılan maliyetlerin her zaman batık maliyet anlamına gelmediği ve bu maliyetlerin sabit maliyetler olabileceğinin de üzerinde durulması gerektiği belirtilmektedir. Potansiyel girişimcinin değişken bir maliyetten kaçınabileceği ancak sabit maliyetler gelecekteki üretim için zorunlu olduğundan batık maliyet olarak değerlendirilmemesi gerektiği üzerinde durulmaktadır (Wang ve Yang, 2001:181).

Tan ve Yates (1995) öğrencilerin kendi yargılarının nasıl önyargılı olabileceğine tanıklık etmelerine olanak tanıyan aktif bir öğrenme etkinliği düzenlemiştir. Bu çalışmada, deneklerin günlük bir kişisel karar tercihiyle karşılaştıklarında, batık maliyet ilkelerine daha önce maruz kalmalarına bakılmaksızın batık maliyet etkilerini gösterme eğiliminde oldukları varsayılmaktadır. Ancak, ilgili maliyet veya batık maliyet kavramları hakkında bilgi sahibi olan öğrencilerin karar verme durumunda, batık maliyet yanılgısına düşme olasılığının çok daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Tan ve Yates, 1995:314). Yapılan bir başka çalışmada, ilgili akademik eğitimin, deneyimin ve karar gerekçelerinin batık maliyetleri içeren yatırım kararları üzerindeki etkileri incelenmiştir. Yönetim muhasebesi ile ilgili akademik eğitimi olan bireylerin yatırım kararlarında batık maliyeti dikkate aldığı ancak deneyimin yatırım kararlarında batık maliyet üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Fennema ve Perkins, 2008:225).

Batık maliyet etkisinin eğitim kararlarını etkilediği yönünde yapılan bir başka çalışmada, bazı bireylerden bir kursa kaydolmak için bütçesinin altında, bazı bireylerden bütçesine denk ve bazı bireylerden ise bütçesinin üzerindeki miktarlarda yatırımda bulunmaları istenmiştir. Çalışmaya göre, bütçesinin altında yatırım yapan bireylerde batık maliyet etkisine rastlanılmamaktadır. Ancak yüksek bir göreceli yatırım yani bütçesinin üzerinde yatırım yapan bireylerde batık maliyet etkisi görülmüştür. Bu durum, kurumların mali çıkarlarının öğrencilerin eğitimsel çıkarlarına ters düşmesine neden olmaktadır. Öğrencilerden geliri olabildiğince erken toplamak, kurumların mali çıkarlarından kaynaklanmaktadır (Coleman, 2010:353).

Ekonomik eğitimde olduğu gibi, geçmişte yapılan karar verme deneyimi çalışmaları, batık maliyetleri içeren kararların kalitesi üzerindeki etkisi konusunda karışık sonuçlar vermektedir (Fennema ve Perkins, 2008:229).

3.2.3. Eğitim ve Statüko Yanlılığı İlişkisi

Mevcut ekonomik düşünce, rasyonel seçim kavramını kuralcı ve tanımlayıcı bir paradigma olarak benimsemektedir. Yani ekonomistler, ekonomik ajanların, yöneticilerin, hükümet düzenleyicilerinin iyi tanımlanmış tercihlere göre alternatifler arasında seçim yapması gerektiğine inanmaktadırlar. Ancak bazı durumlarda karar vericinin tercihleri belirsiz olmaktadır. Bu durumda hiçbir şey yapmamak ya da mevcut veya önceki kararını sürdürmek neredeyse her zaman bir olasılıktır. Statükoyu koruma yanlılığı karar vericinin farklı alternatifler içeren karar probleminde mevcut durumun dayanaksız olarak tercih edilmesi olarak tanımlanmaktadır (Samuelson ve Zeckhauser, 1988:8). Kurumlar, kurallar, gelenekler ve alışkanlıklar ilgili yapılan seçimler en iyi tercihler olmayabilir ancak seçimlerde değişime gitmek zaman, para ve çaba açısından çok maliyetli olacağından statüko birçok zaman diğer alternatiflerden daha üstün gelebilmektedir (Eidelman ve Crandall, 2012:270). Statüko yanlılığını daha iyi anlayabilmek için, bireylerin sahip oldukları durumu devam ettirme isteklerini veya önerileni/varsayılanı değiştirmek için eylemde bulunma isteksizliklerini değerlendirmek gerekmektedir (Ritov ve Baron, 1992:51). Mevcut durum, bireyin bilinçli veya bilinçsiz tercihi ile belirli bir süre denenmiş ve denenmeye devam eden, olumlu, olumsuz tarafları bilinen alternatiftir. Varsayılan ise üçüncü bir şahıs veya düzenleyici tarafından bireye öncelikli olarak sunulmuş alternatif olarak bilinmektedir. Birey genellikle bu alternatifi denememiş, olumlu, olumsuz yönlerini görmemiş hatta tam bilgi sahibi bile olmadığından statükoyu koruma eğilimi gösterebilmektedir (Aren, 2019:13).

Statüko yanlılığının anlaşılması, farkındalığın oluşturulması ve bu yanlılığın ortadan kaldırılması için birçok araştırma yapılmıştır. Eğitim alanında da statükoya çok fazla rastlanılması araştırmacıların, bu konu üzerinde daha fazla çalışma yapmasını sağlamıştır (Bettinger vd., 2012:4). Statükoyu koruma eğilimi ebeveynlerin çocuklarının eğitimi konusunda da sık karşılaşılan bir durumdur (Thaler ve Sunstein, 2008:259). Üniversitelerin destek programlarıyla ilgili düşük farkındalığın olması, başvuru sürecinin zorluğu gibi konuları ele alan bir çalışmaya göre, birçok kişi öğrenci yardımı için ücretsiz başvuru şartlarını karışık bulmakta, bu yardımlar konusunda bilgilendirilmemekte ve dolayısıyla düşük gelirli öğrenciler veya ebeveynleri bu yardımlara başvuruda bulunmamaktadırlar. Dolayısıyla fiyat ve mali yardım, öğrencilerin üniversite ile ilgili kararlarını etkilemekte ve gerek öğrenciler gerekse ebeveynlerin statükoyu koruma eğiliminde oldukları görülmektedir (Bettinger vd., 2012).

Statüko önyargısı, üniversiteyi düşünen lise öğrencilerinin davranışlarını da açıklamaktadır. Üniversiteye giriş için başvuru sürecinin karmaşıklığından dolayı ortaya çıkan statükonun ele alındığı bir başka çalışmada, üniversiteye gitme konusunda gerekli koşulları sağlayan düşük gelirli öğrencilerin tercihleri incelenmektedir. Öğrencilerin birçoğu liseden sonra bir üniversiteye gitmek isterken, bir dizi teslim tarihini kaçırmaması, zorunlu bir dersin olmaması, yetersiz bilgilendirme gibi nedenlerden dolayı sadece %25 'inin üniversiteye kaydolduğu gözlenmiştir (Avery ve Kane, 2004:372).

Statüko önyargısının üstesinden gelebilmek için yapılan bir diğer çalışmada, liseye yakın konumda olan bir üniversitenin yetkilileri öğrenciler üzerinde bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Çalışmaya göre bir öğrencinin liseden mezun olabilmesi için yakındaki bir üniversiteye başvuru zorunluluğu getirilmiştir.

Bu üniversiteye girmek için öğrencilere lise diploması ve üniversiteye kayıt başvurusunu tamamlamanın, kabul anlamına geldiği ifade edilmiştir. Böylece bir yıl içerisinde hedeflenen üniversiteye giden lise öğrencilerinin oranı %11 artarak % 45'e çıkmıştır. Böylece, bir okul, lise son sınıf öğrencilerinin bir üniversiteye en az bir başvuruyu tamamlamasını zorunlu kılarak statüko önyargısının üstesinden gelmeye çalışmıştır (Thaler ve Sunstein, 2008:262,263).

Statüko önyargısının alternatif bir açıklaması, statükonun değiştirilmesinin bir işlem gerektirmesine karşın, statükoyu korumak sadece bir ihmâl gerektirir. İhmâl yanlılığı da statükoyu korumaya sebep olur. İhmâl yanlılığı, hatalı bir eylem kararının vermiş olduğu acının ağırlığının eylemsiz kalmaktan kaynaklanandan çok daha fazla olması olarak belirtilmektedir (Ritov ve Baron, 1992:50). Statükoyu koruma yanlılığına düşen öğrencilerin karşılaştığı sorun, bilgi arama stratejilerini değiştirme konusunda isteksiz olmalarından kaynaklanmaktadır. Öğrencilerin hâlihazırda aşına oldukları bilgi kaynakları, tercihlerini etkilemekte ve bilgilerini alışkın oldukları formatta devam ettirme eğilimlerini artırmaktadır. Bilişsel sınırlar farklı alternatifleri araştırmanın, bilgi toplamanın ve analiz etmenin zor, zahmetli ve vakit alıcı olmasına neden olmaktadır. Alternatiflere ilişkin çok sayıda bilgi mevcuttur ama bunların toplanması emek ve maliyet gerektirmektedir. Ayrıca bütün bilgilerin değerlendirilmesi vakit alıcı ve uzmanlık istediğinden bireyler bunları yapmak istese dâhi kendi bilişsel yetenekleri izin vermeyecektir (Aren, 2019:14).

SONUÇ

Davranışsal ekonomi teorisinin temel ilkelerinden biri, bireylerin bilgi edinmeden uzak bir tutum sergilemesi ve genellikle seçimlerini basitleştirme stratejileri üzerinden gerçekleştirmesi olarak bilinmektedir. Bazı durumlarda, geniş ve karmaşık bir seçenekler menüsü, bireylerin varsayılan seçeneği tercih etmesi veya karar verme sürecinden tamamen koptuğu bir seçim paradoksu ile sonuçlanabilmektedir. Davranışsal ekonomi, bireylerin karmaşık seçimlerle karşı karşıya kaldıklarında bu farklılıklara çok fazla ağırlık verme eğiliminin altını çizmektedir. Bu durum bireyin uzun vadede çıkarına uygun olmayan kararlar almasıyla sonuçlanabilmektedir.

Geleneksel ekonominin eğitim alanında yapmış olduğu çalışmalarda birey rasyonel ve tam bilgiye sahip olarak değerlendirildiğinden, bireylerin sürekli olarak düştükleri yanılgılar göz ardı edilmektedir. Eğitim ekonomisindeki birçok konu da, geleneksel ekonomi ile açıklansa dahi, öğrencilerin karar verme süreçlerini ve bu süreçte kullanmış oldukları bilişsel yanlılıkların açıklanmasında davranışsal ekonomi yeni ve faydalı kavramlar sunmaktadır. Böylece davranışsal ekonomi ile birlikte hem ekonominin boyutları genişletilmiş ve hem de eğitimin boyutları farklı açılardan ele alınmaya başlamıştır. Kayıptan kaçınma, statükoyu koruma ve batık maliyet gibi yanılgılar öğrencilerin seçimlerinde oldukça önemli bir yere sahip olan yanılgılara sadece birkaç örnektir. Dolayısıyla gerek kısa gerekse uzun vadede öğrencilerin seçimlerini, bu seçimler aracılığıyla hayatlarını etkileyen ve onların davranışlarını daha iyi anlayabilme fırsatı sunan bilişsel yanılgılar eğitim araştırmacılarının üzerinde daha fazla durması gereken bir alan olarak görülmektedir.

Öğrenci davranışı üzerine yapılan çalışmalar sadece öğrenci davranışına bakmakla kalmaz, aynı zamanda belirli davranışların neden meydana geldiğini de araştırmaktadır. Bu araştırmada belirsizlik durumunda kayıplara kazançlardan daha fazla anlam atfetme ve karşılaşılan durumun çerçevenme şeklinin öğrenci kararlarında oldukça etkili olduğu anlaşılmaktadır. Kayıptan kaçınma güdüsü, öğrenci ve hatta öğretmenlerin performansı üzerinde, öğrencilerin gelecekteki meslek seçimlerinde, motivasyon ve başarı üzerindeki nedensel etkiler gibi hayatlarının birçok alanında alacağı kararlarda oldukça etkilidir. Statüko önyargısına bakıldığında da, bu yanlılığı nedeniyle öğrencilerin yeni ve alışılmadık bilgi kaynaklarını arama veya deneme yöntemlerini değiştirmeye istekli olmadıkları görülmektedir. Bu durum da öğrencilerin, üniversite seçimlerine, başladıkları okulu devam ettirme konusundaki tutumlarına ve hatta okullaşma oranlarına dahi etki etmektedir. Batık maliyet yanılgısı ise, eğitim yoluyla azaltılabilecek bir yanlılığı olarak görülmesinin yanı sıra öğrencilerin hem şimdiki hem de

gelecekteki kararlarını geçmişe dönük olarak vermesine neden olan bir yanlıgı olarak değerdendirilmektedir.

Davranışsal ekonomi, birçok eğitim araştırmacısının yaklaşımları ve hedefleriyle uyumlu ve eğitim alanındaki birçok politika için önemli çıkarımlara sahiptir. Eğitim alanındaki birçok konuyu daha iyi anlayabilmek, sorunların tespitinde birey davranışlarını göz önünde bulundurmak için geleneksel ekonominin varsayımlarının yetersiz kaldığı birçok araştırmacı tarafından ortaya konulmuştur. Davranışsal ekonomi ise ortaya koyduğu çalışmalarla, öngörülebilir zihinsel yanlıgıların öğrenci kararlarını şekillendirdiğini öne sürmektedir. Bu bağlamda davranışsal ekonomi eğitim alanına çok daha farklı ve yeni çerçeveler sunabilmektedir. Eğitimin davranışsal ekonomi boyutuyla değerdendirilmesi öğrenci kararlarıyla ilgili olarak dikkate alınması gereken önemli noktalar konusunda farkındalıgın oluşmasını sağlamaktadır. Ayrıca öğrenci davranışının daha iyi anlaşılması, içerdığı tüm faktörlere dikkat edilmesini gerektirmektedir.

KAYNAKÇA

- Apostolova-Mihaylova, M., Cooper, W., Hoyt, G., Marshall, E. C., (2015), "Heterogeneous Gender Effects Under Loss Aversion in the Economics Classroom: A Field Experiment", *Southern Economic Journal*, 81(4), 980-994.
- Aren, S., (2019), "Psikolojik Yanlılıkların Finansal Çerçeve de Değerdendirilmesi", *Sosyal, Beşerî ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(1), 1-25.
- Avery, C., Kane, T. J., (2004), "Student Perceptions of College Opportunities", *The Boston Coach Program*, In *College Choices: The Economics of Where to Go, When to Go, And How to Pay For it*, University of Chicago Press, 355-394.
- Baum, S., Schwartz, S., (2015), "Student Aid, Student Behavior, And Educational Attainment, Decision Making For Student Success", içinde (50-74), New York , Routledge Press.
- Bennato, A. R., Gourlay, A., Wilson, C. M., (2020), "A Classroom Experiment on The Causes And Forms of Bounded Rationality in Individual Choice", *The Journal of Economic Education*, 51(1), 31-41.
- Bettinger, E. P., Long, B. T., Oreopoulos, P., Sanbonmatsu, L., (2012), "The Role Of Application Assistance And Information in College Decisions: Results from The H&R Block FAFSA Experiment", *The Quarterly Journal of Economics*, 127(3), 1205-1242.
- Blavatsky, P. R., (2011), *Loss Aversion*, *Economic Theory*, 46(1), 127-148.
- Briggs, S., (2006), "An Exploratory Study of The Factors Influencing Undergraduate Student Choice: The Case of Higher Education in Scotland", *Studies in Higher Education*, 31(6), 705-722.
- Camerer, C., (2005), "Three Cheers Psychological, Theoretical, Empirical for Loss Aversion", *Journal of Marketing Research*, 42(2), 129-133.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., (2003), "Behavioral Economics: Past, Present, Future", *Division of Humanities and Social Sciences*, 1-61.
- Coleman, M. D., (2010), "Sunk Cost, Emotion, and Commitment to Education", *Current Psychology*, 29(4), 346-356.
- Damgaard, M. T., Nielsen, H. S., (2018), "Nudging in Education", *Economics of Education Review*, 64, 313-342.

- DesJardins, S. L., Toutkoushian, R. K., (2005), "Are Students Really Rational? The Development of Rational Thought and Its Application to Student Choice", In *Higher Education: Handbook of Theory and Research*, 191-240, Springer, Dordrecht.
- Diamond, A., Vorley, T., Roberts, J., Jones, S., (2012), "Behavioural Approaches to Understanding Student Choice", Higher Education Academy and National Union of Students, https://www.heacademy.ac.uk/system/files/resources/Student_Choice.pdf (Erişim Tarihi: 24 Eylül 2020).
- Eidelman, S., Crandall, C. S., (2012), "Bias in Favor of The Status Quo", *Social and Personality Psychology Compass*, 6(3), 270-281.
- Fay, R. G., Montague, N. R., (2015), "Witnessing Your Own Cognitive Bias: A Compendium of Classroom Exercises", *Issues in Accounting Education*, 30(1), 13-34.
- Fennema, M. G., Perkins, J. D., (2008), "Mental Budgeting Versus Marginal Decision Making: Training, Experience and Justification Effects on Decisions Involving Sunk Costs", *Journal of Behavioral Decision Making*, 21(3), 225-239.
- Fryer Jr, R. G., Levitt, S. D., List, J., Sadoff, S., (2012), "Enhancing The Efficacy of Teacher Incentives Through Loss Aversion: A Field Experiment", *Nber Working Paper Series*, National Bureau of Economic Research, 18237, 1-36.
- Funk, P., Perrone, H., (2017), "Gender Differences in Academic Performance: The Role of Exam Design in Multiple-Choice Tests", <https://www.semanticscholar.org/paper/Gender-Differences-in-Academic-Performance%3A-The-of-Funk-Perrone/aba756a9bea6cde581a4e5e5a65b9af5cb604bcc?p2df> (Erişim Tarihi: 20 Eylül 2020).
- Gächter, S., Johnson, E. J., Herrmann, A., (2007), "Individual-Level Loss Aversion in Riskless and Risky Choices", *IZA Discussion Paper No. 2961*, 1-25.
- Gal, D., Rucker, D. D., (2018), "The Loss of Loss Aversion: Will it Loom Larger Than its Gain?", *Journal of Consumer Psychology*, 28(3), 497-516.
- Harrison, N., (2016), "Student Choices Under Uncertainty: Bounded Rationality and Behavioural Economics", In *Access to Higher Education*, içinde (99-114), Routledge Press.
- Jabbar, H., (2011), "The Behavioral Economics of Education: New Directions for Research", *Educational Researcher*, 40(9), 446-453.
- Johnson, E. J., Gächter, S., Herrmann, A., (2006), "Exploring the Nature of Loss Aversion", *IZA Discussion Paper No 2015*, 1-47.
- Kahneman, D., A. Tversky, (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk," *Econometrica*, 47, 263-291.
- Tversky, A., Kahneman, D., (1991), "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model", *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061.
- Kahneman, D., (2003), "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D., (2017), *Hızlı ve Yavaş Düşünme*, İstanbul, Varlık Yayınları.
- Kohn, M. G., Mansk, C. F., Mundel, D. S., (1976), "An Empirical Investigation of Factors Which Influence College Going Behavior", *Annals of Economic and Social Measurement*, 5(4), 1-30.
- Larrick, R. P., Morgan, J. N., Nisbett, R. E., (1990), "Teaching the Use of Cost-Benefit Reasoning in Everyday Life", *Psychological Science*, 1(6), 362-370.

- Larrick, R. P., Nisbett, R. E., Morgan, J. N., (1993), "Who Uses the Cost-Benefit Rules of Choice? Implications for the Normative Status of Microeconomic Theory", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 56(3), 331–347.
- Lavecchia, A. M., Liu, H., Oreopoulos, P., (2016), "Behavioral Economics of Education: Progress and Possibilities", *Handbook of The Economics of Education*, içinde (1-74), 5, Elsevier.
- Lee, O., Porter, A. C., (1990), "Bounded Rationality in Classroom Teaching", *Educational Psychologist*, 25(2), 159-171.
- Levitt, S. D., List, J. A., Neckermann, S., Sadoff, S., (2016), "The Behavioralist Goes to School: Leveraging Behavioral Economics to Improve Educational Performance", *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(4), 183-219.
- Malloy, L. C., (2015), "Loss Aversion, Education, and Intergenerational Mobility", *Education Economics*, 23(3), 318-337.
- McEvoy, D. M., (2016), "Loss Aversion and Student Achievement", *Economics Bulletin*, 36(3), 1762-1770.
- Miller, J. E., Amit, E., Posten, A. C., (2015), "Behavioral Economics", *Encyclopedia of Global Bioethics*, 1-6.
- Moogan, Y. J., Baron, S., (2003), "An Analysis of Student Characteristics Within The Student Decision Making Process", *Journal of Further and Higher Education*, 27(3), 271-287.
- Mullainathan, S., Thaler, R. H., (2000), "Behavioral Economics", *National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 7948*, 1-13.
- Ritov, I., Baron, J., (1992), "Status-Quo and Omission Biases", *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(1), 49-61.
- Ruben, E., Dumludağ, D., (2015), "Davranışsal İktisadın Gelişimi", *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4-9.
- Ruben, E., Dumludağ, D. (2015), *İktisat ve Psikoloji, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, Ankara, İmge Kitabevi.
- Roth, S., Robbert, T., Straus, L., (2015), "On The Sunk-Cost Effect in Economic Decision-Making: A Meta-Analytic Review", *Business Research*, 8(1), 99-138.
- Jabbar, H. (2011), "The Behavioral Economics of Education: New Directions for Research", *Educational Researcher*, 40(9), 446-453.
- Samuelson, W., Zeckhauser, R., (1988), "Status Quo Bias in Decision Making", *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.
- Schmidt, U., Traub, S. (2002), "An Experimental Test of Loss Aversion", *Journal of Risk and Uncertainty*, 25(3), 233-249.
- Smith, B., Shrader, R., White, D., Wooten, J., Dogbey, J., Nath, S., Rosenman, R., (2018), "Improving Student Performance Through Loss Aversion", *Scholarship of Teaching and Learning in Psychology*, 5(4), 278-288.
- Sirois, L. P., (2019), "The Psychology of Sunk Cost: A Classroom Experiment", *The Journal of Economic Education*, 50(4), 398-409.
- Tan, H. T., Yates, J. F., (1995), "Sunk Cost Effects: The Influences of Instruction and Future Return Estimates", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63(3), 311-319.

- Todd, P. M., Gigerenzer, G., (2003), "Bounding Rationality to The World", *Journal of Economic Psychology*, 24(2), 143-165.
- Vargas-Hernández, J. G., Ortega, R. P., (2019), "Bounded Rationality in Decision-Making", *Challenges of the Knowledge Society*, 1134-1142.
- Victoravich, L. M., (2007), "When Do Opportunity Costs Count?: Vague Opportunity Costs, the Completion Effect and Management Accounting Experience", http://purl.flvc.org/fsu/fd/FSU_migr_etd-4554(Erişim Tarihi: 12 Haziran 2020).
- Wang, X. H., Yang, B. Z., (2001), "Fixed and Sunk Costs Revisited", *The Journal of Economic Education*, 32(2), 178-185.