

## ANA AKIM İKTİSADİ DÜŞÜNCE DEN DAVRANIŞSAL YAKLAŞIMA İNSAN\*

### HUMAN FROM MAINSTREAM ECONOMIC THOUGHT TO BEHAVIORAL APPROACH

Dr. Öğr. Üyesi İlknur Ülkü ARMAĞAN<sup>1</sup>

#### ÖZ

İktisadın temel konusu olan insan ana akım iktisat teorilerinde homo-economicus olarak tanımlanmakta ve ekonomik insanın varsayımlar altında her zaman rasyonel davrandığı, kararları ile ilgili tam bilgiye sahip olduğu, faydasını maksimize edecek kararlar verdiği kabul edilmektedir. Böylece insanların iktisadi hayatta sınırsız istekleriyle kıt kaynakların olduğu bir dünyada, tercihler arasında hep aynı kararı vermesi beklenmektedir. Fakat hayatının her aşamasında tercihleri arasında bir karar problemi ile karşı karşıya kalan insan, ana akımın varsaydığı gibi her zaman beklenen kararlar vermeyebilmektedir. İnsan psikolojik bir canlı olarak tercihleriyle ilgili elde edebildiği bilgilerle sezgileri, duygusal ve bilişsel önyargıları, sosyal çevresi, kültürü gibi daha birçok faktörün etkisi altında beklenenden farklı kararlar verebilmektedir. Böylece davranışsal yaklaşımla, ana akımın rasyonalite ve fayda kavramlarının yerini psikolojik, duygusal, sezgisel, sosyal, kültürel faktörler almakta, insan psikolojisi ön plana çıkmaktadır. İnsanların pek çok faktörden etkilenebildiği göz önüne alınarak sınırlı rasyonel davranabildiği, kararlarında her zaman faydasını maksimize edecek objektif kararlar vermesi beklenirken farklı önceliklerle, anlık hazzını ön plana çıkaran subjektif kararlar verebildiği kabul edilmektedir. Dolayısıyla davranışsal yaklaşım, farklı bir bakış açısı getirerek, ana akımın iktisadi hayattaki insanı açıklama gücünü artırmaktadır. Çalışmanın amacı da insan davranışının ana akım iktisattan davranışsal iktisada olan süreçteki önemli noktalarını literatür taraması ile bir araya getirerek davranışsal yaklaşımın bakış açısıyla iktisadi hayattaki insanı açıklamaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Davranışsal İktisat, Ana Akım İktisat, Sınırlı Rasyonalite, Beklenti Teorisi, Duygusal ve Bilişsel Önyargılar.

**JEL Sınıflandırma Kodları:** B3, B12, D90, D91.

#### ABSTRACT

Human is defined as homo-economicus in mainstream theories. It is accepted that economic person always behaves rationally under the assumptions that he has full information about his decisions, and makes decisions that will maximize his utility. Thus, in a world where there are limited resources with unlimited desires, people are expected to make the same decision between preferences. However, a person who is faced with a decision problem between his preferences at every stage of his life may not always make the expected decisions as the theories assume. As a psychological being, human can make different decisions than expected under the influence of many factors. Thus, with the behavioral approach, psychological, emotional, intuitive, social and cultural factors replace the mainstream concepts of rationality and utility, and human psychology comes to the forefront. It is accepted that people can be bounded rational, and while they are expected to make objective decisions that will always maximize their utility, they can make subjective decisions that emphasize instant pleasure with different priorities. Behavioral approach increases the power of the mainstream to explain people by bringing a different perspective. The aim of the study is to bring together the important points of human behavior in the process from mainstream economics to behavioral economics with a literature review and to explain the human in economic life from the perspective of behavioral approach.

**Keywords:** Behavioral Economics, Mainstream Economics, Bounded Rationality, Prospect Theory, Emotional and Cognitive Biases.

**JEL Classification Codes:** B3, B12, D90, D91.

\* Bu çalışma Murat Ali DULUPÇU danışmanlığında İlknur Ülkü ARMAĞAN tarafından hazırlanan ve 07.06.2022 tarihinde savunulan "Davranışsal İktisat Perspektifinden Yatırımcıların Finansal Yatırım Kararlarının Olay Analizi Yöntemi ile İncelenmesi" başlıklı doktora tezinden yararlanarak hazırlanmıştır.

<sup>1</sup>  Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Keçiörlü Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, ulkuarmagan@isparta.edu.tr

## EXTENDED SUMMARY

### **Purpose and Scope:**

The aim of the study is to reveal the point of view of the mechanical human being, which is standardized by the assumption of rationality by the mainstream theories in economics, and to explain the views of the behavioral approach, which is a psychological entity in real life, which is discussed because the mainstream theories do not fully reflect the current definition of human. The behavioral approach also examines the factors that are effective in the decision process, taking into account human psychology. Thus, the approach provides a different perspective on economics, and human behavior can be analyzed better by increasing the explanatory power of mainstream theories. To this end, the study primarily examines human behavior in mainstream theories and alternative theories. Of the mainstream views that cause controversy, the rationality assumption and the Expected Utility Theory are explained by comparison with the bounded rationality assumption and Prospect Theory, which are the basis of the behavioral approach. With the approach, human behavior is examined by accepting that people may not always act rationally as expected in their decisions between choices, taking into account many other factors such as psychological, emotional and cognitive biases, social environment and culture that affect their decisions.

### **Design/methodology/approach:**

In the research, first of all, the basic views of the mechanical man and the human behavior of the period, which are accepted in the mainstream economic thought, are explained. Views on psychological human behavior in mainstream theories are highlighted. Thus, by drawing attention to psychological human behavior, alternative views that accept human as a heterogeneous agent and based on human psychology are mentioned. The person identified by alternative views is briefly examined. Afterwards, the main subject of the study, which is one of the alternative views, is explained with pioneering studies, starting from the development of the behavioral approach. In the behavioral approach, heuristics that affect human behavior, emotional and cognitive biases are mentioned, and important parts are explained with examples in order to be more understandable. Thus, behavioral models that increase the analytical power of mainstream theories are created by better explaining human behavior in economic life.

### **Findings:**

The results of the research show that the behavioral approach, which takes into account the factors affecting human behavior, increases the explanatory power of the mainstream theories and makes more realistic models in economic life. Because in real life, a person who can make instant and subjective decisions under some conditions may not maximize his utility by always acting rationally as expected and by considering the possibilities and returns of the choices objectively. Most of the time, for many reasons under the influence of his preferences, he can make subjective decisions that are different from what is expected, by acting bounded rationally. Many other factors such as psychology, emotional and cognitive biases, personal characteristics, social environment and culture can affect people's decisions between choices. For this reason, determining and examining the factors that cause people to not behave rationally all the time gains importance for the correct analysis of human behavior.

### **Conclusion and Discussion:**

The study shows that the behavioral approach, the person who is accepted as homo-economicus in mainstream theories, does not always act rationally as assumed, that a person who is a psychological creature in real life can act bounded rationally for many reasons, and his decisions between preferences may be much different than expected. Thus, by being standardized, it is accepted that a person who is accepted as a mechanic can make much different objective decisions than expected by acting bounded rationally under the influence of many factors. Therefore, the behavioral approach increases the explanation power of the mainstream theories and adds a new perspective to the theory. However, behavioral economics, which takes into account human psychology, also brings some debates. Based on the factors affecting human behavior, controlled laboratory, field and online experiments, surveys, electromagnetic techniques, face coding, eye tracking, skin response measurement, psychophysiological data acquisition systems used by the approach that analyzes these factors and their effects cause different criticisms. The main point of the criticism is that there are many interrelated variables in economics and it is not easy to determine the effects by separating the variables from each other with these methods. In addition, since the experiments are carried out in a controlled laboratory environment in the approach, knowing that the participants are in an experimental environment may cause them to display controlled behaviors that are different from the behavior they would show under normal conditions. The location of the laboratories and the choice of the participants in the experiment may also change the results of the experiment. The samples selected for the experiment may not be representative of the whole population in some cases, so it may be wrong to generalize. Therefore, there are many criticisms regarding the application of the method and the data collection process in the approach. Despite all the criticisms made to the behavioral approach, the developments in economics continue in parallel with the developments in all other disciplines that examine human behavior, especially psychology. With the support of other sciences, behavioral economics models that best explain human behavior in economic life are tried to be established. Thus, the decision-making process of people in real life is analyzed in more detail by taking into account many factors that can affect their behavior. The data obtained from the models can be used by decision makers with different methods, for various policies, strategies, directions and nudges in many areas. The positive results obtained from the implemented policies also increase the importance of the behavioral economics approach, which increases the explanatory power of the mainstream theories based on human behavior.

## 1. GİRİŞ

Çalışma, ana akım iktisat teorilerinin rasyonalite varsayımıyla tekipleştirdiği mekanik insana bakış açısını ortaya koyarak, gerçek hayatta psikolojik bir varlık olan insanın ana akım teorilerin mevcut insan tanımını tam olarak yansıtmaması sebebiyle tartışılmasına neden olan ve ön plana çıkan davranışsal iktisadın görüşlerini açıklamaktır. Çünkü davranışsal yaklaşım insan psikolojisini de dikkate alarak karar sürecinde etkili olan faktörleri incelemektedir. Böylece yaklaşım iktisada farklı bir bakış açısı sağlamakta, ana akım teorilerin açıklama gücü artırılarak insan davranışı daha iyi analiz edilebilmektedir. Bu amaçla çalışmada öncelikle ana akım teorilerdeki ve alternatif akımlardaki insan davranışı incelenmektedir. Tartışmalara neden olan ana akım görüşlerden rasyonalite varsayımı ve Beklenen Fayda Teorisi, davranışsal yaklaşımın temeli olan sınırlı rasyonalite varsayımı ve Beklenti Teorisi ile karşılaştırılarak açıklanmaktadır. Yaklaşımın insanın tercihler arasındaki kararlarında her zaman beklendiği gibi rasyonel davranmayabildiği kabul edilerek, kararlarını etkileyen psikolojik, duygusal ve bilişsel önyargılar, sosyal çevre, kültür gibi daha birçok faktör de dikkate alınarak insan davranışı incelenmektedir. Araştırmada öncelikle ana akım iktisadi düşüncede kabul edilen mekanik insan ve dönemin insan davranışı ile ilgili temel görüşleri açıklanmaktadır. Özellikle ana akım teorilerdeki psikolojik insan davranışına değinen görüşler ön plana çıkarılmaktadır. Böylece psikolojik insan davranışına dikkat çekilerek insanı heterojen bir ajan olarak kabul eden ve insan psikolojisini temel alan alternatif akımlardaki görüşlere geçiş yapılmaktadır. Alternatif iktisadi akımların tanımladığı insan kısaca incelenmektedir. Daha sonra ise alternatif akımlardan biri olan, çalışmanın ana konusu davranışsal yaklaşımın gelişiminden başlanarak öncü çalışmalar derlenmektedir. Yaklaşımın insan davranışını etkileyen hevristikler, duygusal ve bilişsel önyargılara değinilerek, daha anlaşılır olması açısından önemli kısımlar örneklerle açıklanmaktadır.

## 2. ANA AKIM İKTİSADİ DÜŞÜNCEDE İNSAN

İktisadi hayatta insan her dönemin ana konusu olmakta ve farklı görüşler ile tanımlanmaktadır. Görüşlerin tümü yaşanan dönem şartlarına göre insanı ve toplumu daha iyi açıklamaya, bu doğrultuda farklı teoriler oluşturmaya çalışmaktadır. Çünkü iktisat bir bilim olarak kıt kaynakların insanların sınırsız ihtiyaçları arasındaki optimum dağılımını araştırmaktadır.

İktisadi görüşlerin temelini de ana akım iktisadi düşünce oluşturmaktadır. Ana akım fizikte yaşanan gelişmeleri takip ederek görüşlerini şekillendirmektedir. İnsanın ve aklın temel alındığı görüşte birey, özgürlük, fayda ve rasyonalite ilkeleri benimsenmektedir. Görüş homo-economicus kabul ettiği homojen temsili insanın, her zaman rasyonel davrandığını ve faydasını maksimize etme amacında olduğunu, birbirinden ve çevresinden etkilenmediğini sadece kendi bilgi ve kararlarına göre tercih yaptığını varsaymaktadır (Ercan, 2021, s. 32). Böylece her zaman çıkarlarını ön planda bulduran ve bu çıkarlara göre hareket eden ekonomik adam kendi çıkarlarını gerçekleştirirken uzun vadede ise parçası olduğu toplumun refahını da artırmaktadır (Küçükkalay, 2019, s. 26). Görüş insanı tamamen mekanik olarak tanımlayarak, her zaman beklenen şekilde, rasyonel davranacağını kabul etmektedir. Fakat ana akım iktisadi düşüncede de insan ve psikolojine değinen farklı görüşler bulunmaktadır.

David Hume görüşlerinde insan davranışının akıl ile değil, insanın duyguları ile de ölçülmesi gerektiğini savunmakta, erdemli ya da erdemsiz olmayı psikolojik olgulara bağlamaktadır (Cevizci, 2009, s. 1037-1038, 1058). Etik anlayışını insanın tutkuları ile açıklamakta, tutkuların temelini daha önce yaşanan haz ve acıya dayandırmaktadır. Bu tutkulara ise gurur ve tevazu duyguları bulunmaktadır. Çünkü toplumun parçası olan insan gurur ve tevazu duyguları ile her zaman onaylanmak, kabul edilmek ve başkalarının hayranlığını kazanmak istemektedir. Böylece insanların birbirlerine duydukları yakınlık ve oluşan duygudaşlık ile toplumsal düzen sağlanmaktadır (Cevizci, 2009, s. 1060-1061).

Adam Smith ise duygudaşlık görüşünü sempati ile özdeşleştirmektedir. 1759'daki çalışması, Ahlaki Duygular Kuramında insanın moral dünyasındaki duygu ve davranışları sempati ilkesi ile açıklanmaktadır (Cevizci, 2009, s. 1061,1069). Sempati, başkasının sevinç ve acılarını anlamaya çalışarak onunla benzer duyguları paylaşması, onu da kendininkilere ortak etmesidir (Smith, [1759] 2005, s. 4-8). Sosyal bir varlık olan insan diğer insanlar ile kendini karşılaştırmakta, onlar tarafından onaylanmak istemektedir. Bu davranış genellendiğinde ise toplumsal düzen oluşmaktadır.

Smith'in, 1776'daki Ulusların Zenginliğinin Niteliği ve Nedenleri Hakkında Bir Araştırma çalışması ise kendi çıkarını koruma güdüsünün insana motivasyon sağlayan unsur olduğunu vurgulamaktadır. Bu görüşünü insanın her gereksinimini kendisinin üretemeyeceği mutlaka diğer insanların ürettiklerine de ihtiyaç duyacağına

dayandırmaktadır. Çünkü insanlar kendi çıkarının peşinden koşarken toplum çıkarları ve zamanla ticarete iş bölümü de sağlanmaktadır (Cevizci, 2009, s. 1069). Smith'e göre toplumun hazzı ve iyiliği ancak bireysel çıkar maksimizasyonu ile gerçekleşmektedir. Böylece insanların kendi bencillikleriyle toplumun çıkarlarına yönelik işleyen bir sistem; görünmez bir el bulunmaktadır (Smith, [1776] 2007, s. 15-17).

Mandeville'in 1714'teki The Fable of Bees çalışmasında da bireysel bencillikler sayesinde toplum faydasının sağlandığı fikri savunulmaktadır. Toplumdaki düzen bireylerin ahlaklı davranışlarıyla değil kendi çıkarları için yaptıkları ahlaksız davranışlarıyla sağlanmaktadır (Buğra, 2018, s. 96-97).

Jeremy Bentham ise insanlar için tüketime dayalı, bireysel mutluluğun ve hazzın ön planda olduğu bir görüşü savunmaktadır. Görüşe göre insan davranışı haz ve acı ile açıklanmakta, insanın kendi çıkarını sağlayan haz rasyonel davranış ile gerçekleşmektedir. Bentham'ın Ahlak ve Yasama İlkeleri çalışması da insan davranışlarının temeli olan haz ve acıdan kaçınma isteğini anlatmaktadır. İnsan hayatta haz için yaşamakta, zevk peşinde koşmakta ve acıdan kaçınmaktadır (Cevizci, 2009, s. 1481-1486).

Bentham, insanların maksimum çıkarı, mutluluğu sağlayacak şekilde davranması olarak tanımlanan fayda ilkesini, insana göre farklılaşan psikolojik bir olgu olarak kabul etmektedir. Fayda subjektif bir değer olması nedeniyle karşılaştırma yapılamamaktadır. (Bentham, 2008, s. 381-387; Bentham, 2011, s. 2-3,39).

John Stuart Mill, insanın en temel amacının mutluluk olduğunu kabul etmekte ve mutluluğun da insanın arzularına bağlı olduğunu söylemektedir. İnsanın fayda ve mutluluğu ile toplumun fayda ve mutluluğu sağlanmaktadır (Cevizci, 2009, s. 1495-1508). Utilitarianism çalışmasında ise mutluluğu hazla, mutsuzluğu ise acıyla açıklamaktadır (Mill, 2017, s. 7).

Alfred Marshall ise İktisadın İlkeleri çalışmasında iktisadın konusu olan insanın değişken bir canlı olduğunu ve davranışlarının standartlaştırılmayacak kadar karmaşık olduğunu söylemektedir. İnsan ve davranışlarını dikkate alarak insanı sezgileri ve güdülleri ile tanımlamaktadır ([1890] 1920, s. 14; Skousen, 2005, s. 198). Marshall insan davranışını bencil olarak değil insanı başkalarının iyiliği uğruna çalışan ve kendinden çok başkalarını düşünen, altruistik olarak açıklamaktadır (Marshall, [1949] 1988, s. 5-6).

Irving Fisher da insan faktörünün ön planda olduğu Zamanlararası Tüketim Tercih Teorisi ve para yanılıgı görüşleri ile iktisatta psikolojik insan davranışının önemini vurgulamaktadır (Thaler, 1997, s. 437-440).

Frank Knight, ana akım görüşlerin iktisadi insan tanımını eleştirerek, bu tanımlamanın çok kısıtlı olduğunu ve gerçek dünyadaki insanı yansıtmadığını savunmaktadır. Çünkü insan her zaman tercihlerinde bir makina gibi sadece maksimizasyon ve minimizasyon hesabı yapmamaktadır (Breit ve Hockman, 1968, s. 4).

John M. Keynes, İstihdamın, Paranın ve Faizin Genel Teorisi çalışmasında piyasa ekonomisinin istikrarı için talep faktörünü dikkate alarak tüketimin ön planda olması gerektiğini belirtmekte, tüketimin de insan davranışına bağlı olduğunu savunmaktadır. Çünkü Keynes'e göre bir canlı olarak kabul ettiği gelir düzeyi değişen bireyin tüketim eğilimi de değişmekte fakat bu değişim kişisel birçok faktöre bağlı olarak farklılık göstermektedir. Görüş iktisadi olayların bireylerin canlı, hayvani içgüdüleriyle gerçekleştiğini savunmaktadır.

Dolayısıyla insan ve insan davranışına değinen bazı görüşler olsa da genel olarak ana akım bireyin varsayımlar altında rasyonel davrandığını kabul etmekte ve her zaman tam bilgiye sahip, beklenen şekilde karar veren ve her zaman kendi çıkarını düşünerek, faydasını maksimize eden, çevresinden ve diğer faktörlerden etkilenmeyen, standart ve homojen bir varlık olarak tanımlanmaktadır. Fakat gerçek hayattaki normal birey, canlı varsayımlar altındaki bu tanımlamalara uymamaktadır. Bu nedenle ana akımın tanımladığı insan sorgulanmaya ve gerçek hayattaki insanı yansıtan yeni görüşler oluşmaya başlamaktadır (Küçükcalay, 2019, s. 22-23; Savaş, 2007, s. 12-14).

### 3. ALTERNATİF İKTİSADİ AKIMLARDA İNSAN

Ana akım görüşlerin yaşanan krizlerle sorgulanmaya başlaması ve gerçek hayattaki insanı açıklama güçlüğü, insanı ve iktisadi olayları daha iyi açıklayan görüşlerin daha hızlı oluşmasına zemin hazırlamıştır. Böylece ana akım iktisada, ortodoks görüşlere alternatif olarak insan ve davranışını temel alan, diğer bilimlerle de etkileşerek, iktisadi hayatı en iyi modellemeye çalışan davranışsal yaklaşımlar, heteredoks görüşler gelişmektedir.

Heterodoks yaklaşım insanı bir ajan olarak tanımlayarak, bu ajanın heterojen olduğunu ve sınırlı rasyonel davrandığını kabul etmektedir. Yaklaşımına göre ajanlar birbirinden farklıdır ve birbirini temsil etmemektedir fakat ajanlar birbirlerinden ve çevrelerinin görüşlerinden olumlu ya da olumsuz olarak etkilenmektedir (Küçükkalay, 2019, s. 22-23; Savaş, 2007, s. 12-14). Ayrıca yaklaşımda ana akım görüşlerin denge yaklaşımının yerini çoklu denge üzerine kurulan Nash Dengesi ve Oyon Teorisi almaktadır (Davis, 2011, s. 56-67).

Yaklaşım geleneksel ve yeni olarak ikiye ayrılmaktadır. Geleneksel kısım çoğulcu görüşleri benimseyerek, birbirinden etkinen ve aralarında geçişkenlikler de bulunan farklı birçok görüşten oluşmaktadır. Bu görüşlerden bazıları Kurumsal İktisat, Post-Keynesyen İktisat, Marxist Okul, Avusturya Okulu, Feminist İktisat'tır (Dow, 2011, s. 9). Yeni kısımdan bazıları ise Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat, Nöroiktisat, Evrimsel İktisat ve Kompleksite İktisatı'dır. Dolayısıyla Heterodoks görüş tamamen sınırlı rasyonel kabul edilen heterodoks ajan ve onun davranış şekli üzerine kurulmaktadır.

Evrimsel İktisat, hangi canlının hayatta kalacağı ve çoğalacağı görüşüne dayanan Charles Darwin'in dinamik bir süreç olan Doğal Seçim mekanizmasını temel almaktadır. Doğal Seçim çevre koşullarına göre en hızlı uyum sağlayan canlının hayatta kalacağını ve soyunu devam ettireceğini söylemektedir (Dosi ve Nelson, 1994, s. 156, 157). Evrimsel İktisat Doğal Seçim mekanizmasında olduğu gibi heterodoks ajanların sürekli değişen iktisadi hayatta belirsizlik altında rekabet içinde olduğunu savunmaktadır. Böylece evrim süreci, iktisadi hayata uyarlanmaktadır (Potts, 2003, s. 1-2).

Evrimsel iktisat görüşünün savunucularından Veblen, heterodoks ajanın düşünce ve davranışlarının doğal ve içgüdüsel olduğunu; davranışların toplum tarafından seçilerek zamanla benimsendiğini söylemektedir. Schumpeter ise iktisattaki evrimsel sürecini, değişimin esasını teknoloji ve yenilik kaynaklı açıklamaktadır. Marx evrim sürecini komünizm ile bağdaştırarak, toplumun ilkel durumdan mükemmel kabul ettiği komünist topluma geçişiyle açıklamaktadır. Marshall da evrimdeki sürekli değişim ve gelişimi iktisadi hayattaki dinamik süreçle benzetmektedir (Hodgson, 1996; 1994).

Kompleksite İktisadı, normalde önemsenmeyen, en farklı, kompleks kabul edilen heterojen ajanı dikkate almakta, böylece gerçek birey ve iktisadi hayat daha iyi açıklanabilmektedir. Kurulan kompleks modeller çoğunlukla çoklu denge bulunan Nash Dengesine dayanmaktadır (Ercan, 2011).

Deneysel iktisat ise kontrollü laboratuvar, saha, deney, anket ile veri toplayıp psikoloji alanını da kullanarak iktisadi hayattaki insanı incelemektedir. Chamberlin de 1948'deki çalışmasında, laboratuvar ortamında yapay bir piyasa oluşturarak deneklerin finansal yatırım kararlarındaki alım ve satım davranışlarını inceleyerek piyasadaki fiyat oluşumunu araştırmıştır (1948, s. 95-97).

Nöroiktisat da sinir bilimiyle birlikte elektromanyetik teknikler, yüz kodlama, göz izleme, deri tepkisi ölçümü, psikofizyolojik veri kazanım yöntemlerini kullanarak beynin fizyolojik sistemini analiz etmekte ve insan davranışını açıklamaya çalışılmaktadır. Böylece duygu ve düşünceler kontrollü olarak çeşitli yöntemler analiz edilerek insan davranışı daha iyi açıklanmaktadır (Camerar vd., 2005, s. 9-10).

#### 4. DAVRANIŞSAL YAKLAŞIM VE İNSAN

Ana akım teorilerin yaşanılan dönem koşullarında rasyonel davrandığını kabul ederek varsayımlar altında açıklamaya çalıştığı insanın, değişen ve gelişen günümüz bilgi çağında teknolojik imkanlar, sınırsız ürün ve hizmet yelpazesıyla zaman kısıtı altında ulaşabildiği bilgi belirsizlikleri artırarak tercihler arasında karar vermesini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle insan beklendiği gibi rasyonel şekilde davranarak her zaman faydasını maksimize etmeyebilmekte, riskten kaçınmamakta, tercihleriyle ilgili tam ve maliyetsiz bilgiye ulaşamamaktadır. Dolayısıyla belirsizlikler altında karar veren insan birçok faktörün etkisi ile beklenenden farklı kararlar verebilmektedir. Çünkü kısıtlı zamanda, ulaşabildiği sınırlı bilgiyle kendi için doğru görüneni temel alarak, çoğu zaman çevresinden de etkilenmekte ve birçok faktör altında kararlarını vermektedir. Böylece mekanik kabul edilen insanın aslında çok karmaşık bir canlı olduğu, özellikle belirsizlik altında psikolojik, duygusal, bilişsel ve farklı birçok faktör sebebiyle beklenen şekilde her zaman rasyonel davranmayabileceği tartışılmaya başlanmaktadır. Bu nedenle de günümüz şartlarında insanı açıklamakta güçlük çeken ana akım iktisadi teoriler sorgulanmakta ve modellerine psikolojik insan faktörünü de ekleyerek bu teorilerin açıklama gücünü artıran davranışsal yaklaşım ön plana çıkmaktadır.

Ana akımdaki mekanik insandan farklı olarak, davranışsal yaklaşımdaki gerçek insan ise duygusal, hata yapabilen hatta hatalarını tekrarlayabilen, çoğu zaman sahip olduğu bilgiyi analiz etmek yerine ilk aklına gelene karar

verebilen, çevresinden etkilenen, sabırsız, sezgileriyle hareket eden, karmaşık ve davranışları belirsiz bir canlı olarak kabul edilmektedir. Çünkü kendisine tercihler sunulan insan mevcut bilgisiyle bulunduğu durumda istekleri ve etkisi altında kaldığı diğer faktörlerle karar vermektedir. Aslında insan rasyonel davranmayı ya da davranmamayı da düşünerek bilinçli şekilde seçmemektedir.

Kahneman Hızlı ve Yavaş Düşünce çalışmasında bu durumu beynin işletim sistemini tanımladığı birinci sistem ve ikinci sistem ile açıklamaktadır. Birinci sistem kendiliğinden devreye giren, enerji ve dikkat gerektirmeyen, üzerinde düşünmediğimiz, çoğu zaman deneyimlere dayanan, spontane gelişen ilkel sezgisel algımız olarak tanımlanırken, ikinci sistem kurallara bağlı, kontrollü, mantıklı, daha uzun düşünmeye ve detaylı analize dayanan analitik düşünce olarak tanımlanmaktadır. Belirsizlik altında verilen kararlarda da çoğu zaman daha çok sezgisel birinci sistem devreye girmektedir. Çünkü rasyonel davranan, analitik düşünce ile karar veren ikinci sistemin devreye girmesi için beynin kararlarla ilgili tekrar uyarılması, karar hakkında detaylı soru sorulması ve karar verenin farkında olması gerekmektedir (Nofsinger, 2014, s. 55). Bu nedenle birey, daha çok birinci sistem ile karar vermekte ve genellikle sistematik hatalar yapabilmekte ve bu hataları tekrarlayabilmektedir (Kahneman, 2011, s. 26-37). Peterson da gündelik hayatımızdaki kararlarımızın %90'ının birinci sistem ile fazla düşünmeden, bilinçsizce verildiğini belirtmektedir. Bilgi yeterince analiz edilmemekte, sezgilerimiz de hatalı kararlar vermemize neden olabilmektedir (2020, s. 112). Dolayısıyla davranışsal yaklaşım belirsizlik ve daha birçok faktörün etkisi altında karar veren insan ve davranışlarını analiz ederek iktisadi hayatta daha açıklayıcı modeller oluşturmaya çalışmaktadır.

#### 4.1. Davranışsal Yaklaşımın Gelişimi

Davranışsal yaklaşımın temeli olan insan ve psikolojisine ana akım görüşte birçok iktisatçı tarafından değinilmiş olsa da 1881 yılında Gabriel Tarde tarafından psikoloji ve ekonomi kavramları Ekonomik Psikoloji çalışmasında ilk defa bir araya getirilmektedir. Sosyal Taklit Teorisini de geliştiren Tarde, iktisadi hayattaki sosyal taklidi tüketim davranışı ile açıklamaktadır (2006[1902], s. 164-166).

John Watson'ın, Davranışçının Gözüyle Ruhbilim çalışmasında insan psikolojisinde içsel eğilimlere dikkat çekerek, insan davranışlarını asıl belirleyenin dışsal faktörler olduğunu savunmaktadır (1913, s. 176-177).

Clark, Ekonomi ve Modern Psikoloji kitabında iktisadın insan psikolojisini göz ardı ettiğini fakat bunun insanın doğası gereği mümkün olmadığını söylemektedir (1918, s. 4).

Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi çalışmasında George Katona ise iktisadın temel konusu insan olduğundan daha iyi modeller oluşturabilmek için insan davranışını etkileyen tüm faktörlerin incelenmesi gerektiğini savunmaktadır (1951, s. 9-10).

Yönetmel Davranış çalışmasında daha mikro temelli analiz yaparak işletme davranışını inceleyen Herbert A. Simon da işletmenin ilk amacının kar maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonu olmadığını, sorun ve risklerini en aza indirmek olduğunu savunmaktadır. Bunun için de sorun ve riske neden olan işletme çalışanının, yani insanın psikolojisine değinmektedir. Çünkü işletmenin başarısı insan için psikolojik bir unsur olan doyum noktasına dayanmaktadır. İşletmede optimizasyon sağlanmasının maliyeti, hesaplamadaki karmaşıklığı da dikkate alarak karar sürecinde insan kapasitesini zorlayan analizler yerine daha kolay olan ve daha fazla haz sağlayanlar tercih edilmektedir. Simon bu davranış sınırlı rasyonalite ile açıklamaktadır (Simon, 1997 [1947]).

Harvey Leibenstein'nin (1966) yine işletmeler üzerine olan X Etkinsizliği Teorisi de işletmelerdeki hedeflenen kar ile gerçekleşen kar ve hedeflenen maliyet ile gerçekleşen maliyet arasındaki farkı insan psikolojisiyle açıklamaktadır. Çünkü hedeflerin sağlanması işletmede çalışan insan faktörüne bağlıdır ve insanın psikolojik olarak ihtiyacı olan motivasyon da işletme tarafından sağlanmalıdır. Sağlanmadığında ise hedefler gerçekleşmemektedir. Dolayısıyla işletme için çalışanının psikolojisi işletmenin başarısı için önem kazanmaktadır.

George Arthur Akerlof'un (1970), Limon Piyasası makalesi ise piyasada tam bilgiye ulaşmanın her zaman kolay ve maliyetsiz olmadığına değinerek asimetrik bilgi kavramını ve bunun neden olduğu ters seçim, ahlaki tehlike ve temsilcilik sorunlarını açıklamaktadır.

Tibor Scitovsky'nin (1997 [1976]) psikolojik insan faktörünün iktisadi analizlere eklenmesi gerektiğini savunan Memnuniyetsizlik Ekonomisi çalışması, deneysel yöntemlerin iktisatta da kullanılması gerektiğini söylemektedir.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin (1974) belirsizlik altında karar alma sürecini analiz eden çalışması insanın duygusal ve bilişsel önyargılarının karar sürecindeki etkilerini incelemektedir. Daha sonraki çalışmalarından biri ise davranışsal yaklaşımın temellerinden Beklenti Teorisi üzerinedir (Kahneman ve Tversky, 1974; Kahneman ve Tversky, 1979, s. 263-264; Kahneman, 2019).

Richard H. Thaler'ın finansal piyasalardaki anomaliler ile ilgili çalışması da finansal yatırımcıların yatırım kararlarının belirlenmesine yönelik teorileri açıklamaktadır. Finansal yatırım kararlarını bilişsel kısıtlamalar, otokontrol sorunları ve sosyal tercihler belirlemektedir (1985, s. 25).

Akerlof ve Kranton'ın Kimlik İktisadı çalışması, iktisadi hayatta benzer koşullar altındaki bireylerin beklenenden farklı tercihler yapmasını bireyin kimliği, kişiliği ile açıklanmaktadır (Akerlof ve Kranton, 2000).

Thaler ve Sunstein'in Dürtme çalışması ise Ekon olarak tanımladığı rasyonel insan davranışlarını dürtü kavramıyla açıklamakta ve gerçek hayattaki insanın homosapiens olduğunu söylemektedir (2018, s. 18).

İncelenen tüm çalışmalar, ana akım görüşlerin bazı kısıtlamalar altında rasyonel davrandığını varsayarak mekanikleştirdiği insanın, bir canlı olarak duyguları olan gerçek hayattaki insanı tam olarak açıklayamadığını vurgulamaktadır. Bu nedenle insan davranışını etkileyebilecek psikolojik ve diğer faktörleri de dikkate alan ve böylece insan davranışlarını daha iyi açıklayan davranışsal iktisat yaklaşımı sınırlı rasyonalite ve Beklenti Teorisi kavramları ile ön plana çıkmaktadır.

#### 4.2. Sınırlı Rasyonalite

Ana akım görüşün rasyonel insan varsayımı homo-economicus, tüm bireyleri genelleştirilerek, kısıtlamalar altında bireylerin her zaman kendi çıkarına göre akılcı hareket ettiğini ve amacının çıkarını maksimize etmek olduğunu, her zaman tam ve maliyetsiz bilgiye ulaşabildiğini kabul etmektedir. Fakat gerçek hayattaki birey karar probleminde her zaman tam, doğru ve maliyetsiz bilgiye hem de eş zamanlı olarak sahip değildir. Birey tam bilgiye sahip olsa bile bireylerin sahip oldukları bilgiyi algılama ve işlemesi birçok faktörün etkisi altında farklılık gösterebilmektedir. Aynı bilgi her birey için farklı anlama gelebilmektedir. Belirsizlik altında karar veren gerçek hayattaki insan çoğu zaman eksik bilgi ile karar vermekte ve her zaman faydasını maksimize edememektedir. Dolayısıyla birey her zaman beklendiği gibi rasyonel davranmamaktadır. Böylece ana akım görüşün rasyonalite varsayımı sorgulanmaya başlamakta insan ve davranışlarını daha iyi açıklayan farklı görüşler ortaya çıkmaktadır.

Herbert Simon'un (1955, s. 112-113) Rasyonel Seçimlerin Davranışsal Modeli çalışması da ana akımın rasyonalite yaklaşımı yerine birey için sınırlı rasyonalite kavramını tanımlamaktadır. Çünkü bireyler sahip oldukları kendilerine özgü bilgi ve sınırlı değerlendirme yetenekleriyle tercihler arasında kararlarını vermektedir. Bu nedenle de karmaşık analizler yapmak yerine daha kolay karar verebilmek için kararlarında bazı psikolojik, duygusal ve bilişsel kısa yollar oluşturmaktadır. Dolayısıyla birey kararlarında beklendiği gibi her zaman rasyonel davranmamakta çoğu zaman sınırlı rasyonel olmaktadır. Simon, birbirinden farklı bilgi, yetenek, psikoloji, duyu, önyargı ve deneyimleri bulunan insanları ve davranışlarını açıklamak için gerçek insana daha uygun olan sınırlı rasyonalite kavramını savunmaktadır. Böylece yaklaşımda tanımlanan sınırlı rasyonalite ile insan davranışları daha kolay açıklanabilmekte ve modellenabilmektedir.

Simon Sınırlı Rasyonalite Teorileri çalışmasında ise bireyin verdiği kararları satranç oyununu ile açıklamaktadır. Satranç oyununda olduğu gibi oyuncunun stratejisinin oyundaki tüm olasılıkları düşünerek hamle yapmak olduğunu fakat oyunda en çok kazandıran hamleyi tahmin etmenin çok fazla ihtimal olduğu ve karşısındaki oyuncunun stratejisine göre de değiştiği için her zaman mümkün olmadığını savunmaktadır. Bunu insan davranışına benzeterek insanın da her zaman rasyonel davranmasını beklemenin etkisi altında kaldığı birçok faktör, içinde bulunduğu koşul ve kısıtlarla zor olduğunu söylemektedir. Bu nedenle insan da satrançta olduğu gibi oyunu kazanmak için kendine göre gösterilmesi gereken en uygun davranış biçimini, stratejiyi uygulamakta ve ancak sınırlı rasyonel kararlar vermekte ve davranmaktadır. Her zaman beklendiği gibi kararlarında faydasını maksimize edememektedir (Simon, 1972, s. 162-164). Sınırlı rasyonel davranarak sunulan tercihler arasında her zaman en iyi kabul edileni değil, kendini tatmin eden, ona göre yeterince iyi olana karar vermektedir. Dolayısıyla rasyonalite varsayımındaki gibi insanın her zaman nasıl davranması gerektiği değil, sınırlı rasyonalite ile içinde bulunduğu koşullarda ve mevcut kısıtlar altında nasıl davrandığı önem kazanmaktadır (Dumludağ vd., 2015, s. 131-133). Davranışsal yaklaşımın diğer kavramı da Beklenen Fayda Teorisi'ne farklı bir bakış açısı kazandıran Beklenti Teorisidir.

### 4.3. Beklenti Teorisi

Ana akım görüşün Beklenen Fayda Teorisi, rasyonel kabul ettiği bireyin belirsizlik altında karar verirken, tercihlerin olasılıkları ve getirileriyle beklenen fayda değerlerini hesaplayıp, değerleri karşılaştırarak, her zaman kendisine maksimum faydayı sağlayacak kararı verdiğini varsaymaktadır. Teori, belirsizlik altında verilen kararları ölçülebilir bir fayda fonksiyonu ile açıklamaktadır (Bernoulli, 1954). Fakat teoriye yönelik eleştiriler, Beklenen Fayda Teorisinin sorgulanmasına neden olmaktadır. Çünkü yapılan çalışmalar, gerçek hayatta birçok faktörün etkisi altında kalan bireylerin belirsizlik altında karar verirken teorinin kabul ettiği gibi her zaman objektif olarak tercihlerin beklenen değerlerine göre kendilerine en yüksek faydayı sağlayacak kararı vermeyebildiğini göstermektedir.

Davranışsal yaklaşımın savunucularından Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisi: Risk Altında Bir Karar Analizi (1979) ise Beklenen Fayda Teorisine farklı bir yaklaşım sunmaktadır. Teori belirsizlik altında tercihler arasında karar veren bireyin psikolojik, duygusal ve bilişsel önyargılarını ve etkisi altında kalabileceği daha birçok faktörü de dikkate alarak karar problemini açıklamaktadır.

Beklenti Teorisi bireylerin amacının tercihler arasında karar verirken faydalarını maksimize etmek olduğunu fakat bu kararı her zaman beklenen şekilde objektif olarak değil içinde buldukları koşullarda çoğu zaman subjektif olarak, kendi önceliklerine ve isteklerine göre verdiklerini savunmaktadır. Bu nedenle verilen kararlar bireyden bireye farklılık göstermekte, her birey için tercihlerin ifade ettiği fayda değişebilmektedir. Teori, bireyin davranışlarını üç temel bilişsel özellik ile açıklamaktadır. Bunlar referans noktası, azalan duyarlılık ilkesi ve kayıptan kaçınmadır.

#### 4.3.1. Referans Noktası

Beklenti Teorisinin açıkladığı bilişsel özelliklerden ilki referans noktasıdır. Referans noktası bir değerlendirme yaparken başlangıç olarak kabul edilen değeri ifade etmektedir. Teori, bireylerin kararlarında kabul ettikleri referans noktasını baz alarak tercihler arasında değerlendirme yaptığını ve kararın durumunda yaratacağı değişimi dikkate aldığını savunmaktadır. Beklenen Fayda Teorisi ise bireyin son durumunu göz önüne alarak değerlendirme yapmakta, bireyin başlangıç durumunu önemsememekte, iki durum arasında kıyaslama yapmamaktadır.

Kahneman, yapılan tercihlerde referans noktasının önemini bir örnekle açıklamaktadır. Başlangıçta X kişinin 1 milyon\$, Y kişinin ise 9 milyon\$ varlığa sahip olduğu varsayılmakta, daha sonra ikisine de 5 milyon\$ daha verilmektedir. Böylece X'in toplam varlığı 6 milyon \$'a ulaşırken, Y'nin ise 14 milyon\$ olmaktadır. Bu durumda Y ve X aynı tutarı aldıkları için elde ettikleri fayda aynı mıdır ve eşit şekilde mi mutlulardır? Ya da Y'nin varlığı X'ten fazla olduğu için Y daha mı çok fayda sağlamaktadır? Teori, X ve Y için başlangıç kabul edilen referans noktasının önemli olduğunu, ikisinin ilave 5 milyon \$'dan elde ettikleri faydanın eşit olmadığını ve X'in Y'den daha mutlu olacağını söylemektedir. Çünkü X'in referans noktası 1 milyon\$ olan varlığı 6 milyon\$ çıkarken, Y'nin referans noktası 9 milyon\$ olan varlığı 14 milyon \$'a yükselmektedir. Bu nedenle referans noktası daha az olan X aldığı ilave 5 milyon \$'dan daha fazla fayda sağlamakta, kendini daha mutlu hissetmektedir (Kahneman, 2019, s. 325).

Beklenti Teorisinde referans kabul edilen başlangıç değeri önem kazanmakta, bu noktaya göre artış ya da azalışlar değerlendirilmektedir. Dolayısıyla bireyin tercihler arasında karar verdiği değer sadece kendi elde ettiği faydaya değil kararında referans olarak kabul ettiği, kıyasladığı diğer unsurlara da bağlıdır. Birey referans noktası olarak birçok unsuru alabilmektedir. Biraz önceki X ve Y kişileri örneğinde referans noktasını X ve Y'nin sosyal çevrelerinde bulunanların ortalama varlık değeri olan 10 milyon\$ olarak kabul ettiğimizde, daha önceki durumdan daha fazla fayda sağlayan ve mutlu olan X'in, yeni referans noktasına göre varlık değeri düşük kalmakta, bu durumda varlık değeri ortalamanın üstünde olan Y daha fazla mutlu olmaktadır. Bu nedenle bireylerin kararlarında referans kabul ettikleri başlangıç noktası önem kazanmaktadır.

#### 4.3.2. Azalan Duyarlılık İlkesi ve Kayıptan Kaçınma

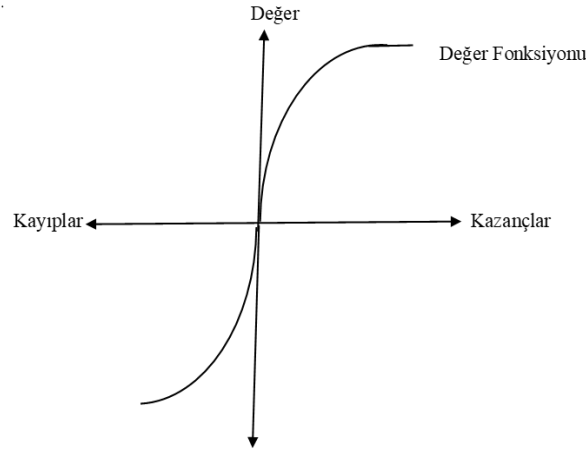
Azalan Duyarlılık ilkesi Beklenti Teorisinin bilişsel özelliklerinden biridir. İlkeye göre kayıp ve kazançlar birey için referans kabul edilen başlangıç noktasına göre değerlendirilmekte ve değer fonksiyonunun eğimi ile tanımlanmaktadır. Değişimin bireye olan marjinal etkisi referans noktasından uzaklaştıkça azalmaktadır.



Bu nedenle de Kahneman 900\$ ile 1000\$ arasındaki fark ve 100\$ ile 200\$ arasındaki farkın 100\$, aynı olmasına rağmen, birey için azalan duyarlılık ilkesi nedeniyle 900\$ ile 1000\$ arasındaki farkın daha az algılanması ile örneklendirmektedir (2011, s. 326).

Beklenti Teorisine göre tanımlanan değer fonksiyonu S şekline benzemekte ve varlık durumu için kabul edilen referans noktasının üst kısmında içbükey, alt kısmında ise dışbükey şekilde oluşmaktadır. Kabul edilen referans noktasına göre kazanç veya kayıptan uzaklaşılıdıkça bireyin varlık düzeyine olan duyarlılığı azalmaktadır. Ayrıca birey kaybetmeye kazanmaktan daha duyarlı olduğu için değer fonksiyonu kayıplar için kazançlara göre daha dik şekilde oluşmaktadır. Bu durum teoride kayıptan kaçınma ile tanımlanmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 278-280).

**Şekil 1.** S Şeklindeki Değer Fonksiyonu



Kaynak: (Tversky ve Kahneman, 1986, s. 259).

S şeklindeki değer fonksiyonun kayıplar için kazançlara göre daha dik olmasına örnek olarak Novemsky ve Kahneman, deneklerin 1,000\$ kazanç elde ettiğinde kendini iyi hissettiğini, 2,000\$ kazanç elde ettiğinde ise daha fazla olduğu için kendini daha iyi hissettiğini ama bu kazancın 1,000\$ kazanç elde ettiği durumdakinin iki katı olmadığı ile açıklamaktadır. Fakat kayıp söz konusu olduğunda ise denekler 2,000\$ kaybettiğinde, 1,000\$ kaybettiğinde hissettiğinin iki katı acı hissetmektedir. Benzer çalışmalar da kayıpların verdiği acının kazançların verdiği hazdan yaklaşık olarak 1,5 ile 2,5 kat fazla olduğunu göstermektedir (2005, s. 124).

Kahneman ve Tversky ise kayıptan kaçınma ve risk alma eğilimlerini bir örnekle açıklamaktadır. Deneklere kazanmayı ve kaybetmeyi referans noktası kabul eden iki durum ve iki tercih sunulmaktadır. Deneklere sunulan bu durumlar;

1. Durum A: Kesin 3000\$ kazanma, B: %80 ihtimalle 4,000\$ kazanma
2. Durum C: Kesin 3000\$ kaybetme, D: %80 ihtimalle 4,000\$ kaybetme

Birinci ve ikinci durumların değer fonksiyonları tercihler için hesaplandığında,

$$A \text{ için } 3000\$ \times \%100 = 3000\$, B \text{ için } 4,000\$ \times \%80 = 3200\$$$

$$C \text{ için } -3000\$ \times \%100 = -3000\$, D \text{ için } -4,000\$ \times \%80 = -3200\$$$

Birinci durumda deneklerin %80'i, ihtimal içeren B tercihinin değeri kesin olan A'dan daha fazla olmasına rağmen, riskten kaçınarak kazanma ihtimali kesin olan A tercihindeki 3000\$'i tercih etmektedir. Denekler risk alarak daha fazla kazanabilme ihtimali yerine kesin olanı tercih etmekte ve kayıptan kaçınmaktadır.

İkinci durumda ise ilk durumun tersi şekilde deneklerin %92'si, kesin daha az kayıp olan 3000\$'i tercih etmek yerine %80 ihtimalle 200\$ daha fazla kaybetme riski olan D'yi tercih etmektedir. Denekler kaybetme ihtimali söz konusu olduğunda risk almayı tercih etmektedir (1979, s. 268).

Bireyler belirsizlik altında karar verirken kazanç ve kayıp ihtimali tercihlerde farklı davranış göstermektedir. Kazanma ihtimalinde kesin bir kazanç ve daha düşük olasılıklı daha yüksek tutarlı bir kazanç sunulduğunda, bireyler kayıptan kaçınarak kesin olan kazancı tercih ederken, kaybetme ihtimalinde kesin kayıp yerine daha düşük olasılıklı daha yüksek tutarlı bir kaybı tercih etmektedir. Beklenti Teorisinin azalan duyarlılık ilkesi gereği bireyler kazanç söz konusu olduğunda kayıptan kaçınırken, kayıp söz konusu olduğunda ise risk alma eğilimi göstermektedir. Böylece ana akım teorilerin varsayımlar altındaki bireyi, davranışsal yaklaşımın bireyin psikolojisini de dikkate alan sınırlı rasyonalite ve Beklenti Teorisi ile daha iyi açıklanmakta, gerçek hayattaki birey davranışını daha iyi yansıtmaktadır.

#### 4.4. Çerçeveleme Etkisi

Bireylerin kararları etkileyen faktörlerden biri de çerçeveleme etkisidir. Çünkü tercihlerin bireylere sunulduğu şekli ve ifade edilme biçimi farklılık gösterebilmekte, birey de kendisine sunulan tercihler aynı olsa bile sunum şekli, çerçevesi değiştirildiğinde tercihleri farklı algılayarak, farklı kararlar verebilmektedir. Böylece birey için psikolojik olarak bir algı değişikliği oluşmaktadır. Bu nedenle tercihlerin ön plana çıkarılan yönlerinin, olumlu veya olumsuz olarak tasarlanması da bireylerin tercihleri farklı algılamasına ve farklı kararlar verebilmesine neden olmaktadır.

Kahneman'ın Asya hastalığı deneyi çerçeveleme etkisini en iyi açıklayan örneklerden biridir. Deneyde, Amerika'da 600 kişinin ölümüne neden olması beklenen, salgın Asya hastalığı ile mücadele için iki hazırlık programı olumlu ve olumsuz çerçevelemeyle deneklere sunulmaktadır. Birinci hazırlık programının varsayılan A ve B sonuçları,

A kabul edilirse, 200 kişi kurtulacak,

B kabul edilirse, 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtulacak ve 2/3 ihtimalle hiç kimse kurtulamayacaktır.

İkinci hazırlık programının varsayılan C ve D sonuçları ise,

C kabul edilirse 400 kişi ölecek,

D kabul edilirse 1/3 ihtimalle hiç kimse ölmeyecek, 2/3 ihtimalle 600 kişi ölecektir.

Kurtulacak algısı ön plana çıkarılarak olumlu çerçeveleme yapılan birinci programda, A ve B için hesaplanan beklenen faydalar 200 kişi ve eşittir. Fakat deneklerin %72'si A'ya, %28'i ise B'ye karar vermektedir. Çünkü verilen kararlar çoğunlukla kesin 200 kişi kurtulacak algısı doğuran A tercihinde yoğunlaşmaktadır. Denekler kesin olanı, ihtimal içeren riskli olana tercih etmekte ve risk almaktan kaçınmaktadır.

Ölüm algısıyla olumsuz çerçeveleme ile sunulan ikinci programda ise, deneklerin %78'i D'ye, %22'si C'ye karar vermektedir. Yine beklenen faydalar hesaplandığında iki tercihin de beklenen faydaları eşit ve 400 kişidir. Olumsuz algı ile sunulan programda denekler kesin olarak 400 kişinin ölmesi yerine, kurtulma ihtimalinin olduğu D tercihinin karar vererek risk almaktadır.

Asya hastalığı deneyi, bireylere sunulan tercihler eşit beklenen değere sahip olsa da olumlu ve olumsuz çerçeveleme yapıldığında, bireylerin algılarının değişmesine neden olarak kararlarının değiştiğini göstermektedir. Tercih olumlu bir çerçeveleme ile sunulduğunda bireyler risk almak istemeyip kayıptan kaçınma eğilimi gösterirken, olumsuz bir çerçeveleme yapıldığında ise ihtimalleri değerlendirerek risk alma eğilimi göstermektedir (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453-458; Tversky ve Kahneman, 1986, s. 260; Tversky ve Kahneman, 1984, s. 343). Dolayısıyla tercihlerin sunum şekli, çerçevesi bireylerin algılarını değiştirerek kararları üzerinde etkili olmakta, kararlarının farklılaşmasına neden olmaktadır.

#### 4.5. Kararları Etkileyen Psikolojik Faktörler

Bireyin davranışı birçok faktöre bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Bunlardan biri de bireyin içinde bulunduğu psikolojik faktörlerdir. Psikolojik faktörler bireyin doğrudan gözlemlenemeyen bilişsel ve duygusal önyargılarından kaynaklanmaktadır. Çünkü bilginin toplanması, düzenlenmesi ve işlenmesi bireyden bireye değişmektedir. Biliş bireyin bilgiyi işleme sürecini tanımlamakta, duygusal durum ise değişken insan yapısı gereği sürekli farklılaşan bir süreci ifade etmektedir. Bu nedenle bireyi etkileyen psikolojik faktörlerin analiz edilmesi çok karmaşık ve bireye özgü olmaktadır. Önyargılar ise bireyin karar sürecinde bilgiyi işlerken yaptığı sistematik hatalardan kaynaklanmaktadır.

Psikolojik faktörler hevristikler, bilişsel önyargılar ve duygusal önyargılar olarak üçe ayrılmaktadır. Hevristik bireyin tercihler arasında hızlı karar vermesi gerektiğinde kolayca başvurduğu kısa yollara, eğilimlere denilmektedir. Hevristikler tercihlerle ilgili analizleri içermemekte böylece daha uzun ve karışık olan karar süreci kısaltılmakta ve hızlandırılmaktadır. Fakat bu süreç bireyin tercihler arasında hatalı kararlar verebilmesine de neden olabilmektedir. Bilişsel önyargılar ise bireyin kararlarında beyninin işleyiş şekliyle ilgili oluşmakta ve bireyin algısını değiştirmektedir. Bireylerin kararlarını etkileyen birçok önyargı bulunmaktadır.

#### 4.5.1. Hevristikler

Hevristik, bilgiyi analiz etme sürecindeki bireyin sezgileri ve zihinsel kısayollardır. Böylece hesaplanması zor ve vakit alan analizler yerine daha basit şekilde zihinsel kısayollarla bilginin sadeleştirilmesi ve hızla karar verilmesi sağlanmaktadır. Fakat bu karar süreci belirsizlik altındaki bireyin sistematik hata yapmasına neden olabilmektedir.

Kahneman (2011) Hızlı ve Yavaş Düşünce çalışmasında, bireylerin belirsizlik altında karar verme süreçlerini daha önce değinilen beyindeki iki farklı sistem olan birinci sistem ve ikinci sistem ile tanımlamaktadır. Birinci sistem, bireyin farkında olmadığı, enerji ve dikkat gerektirmeyen, kendiliğinden hızla devreye giren, sezgisel algı iken, ikinci sistem daha yavaş, kontrollü, mantıklı, analize dayanan, analitik düşüncedir. Hevristikler ise birinci sistemle açıklanmaktadır. Çünkü hevristikler de fazla düşünmeden yaptığımız, analiz edilmeyen, kısayolları kullandığımız düşünce şeklimizdir. Birey tercihler arasındaki karar probleminde dikkatli düşünmediğinde daha çok sezgisel çalışan birinci sistem kullanılmaktadır. Analitik düşünen ikinci sistemin kullanılması için bireyin beyni tekrar uyarılması, tercihlerle ilgili detaylı sorgulamalar yapması gerekmektedir (Nofsinger, 2014, s. 55, Kahneman, 2011, s. 26-37).

Yapılan çalışma kararlarımızın %90'ını birinci sistemi kullanarak sezgisel olarak, fazla düşünmeden verdiğimiz, bilgiyi yeterince analiz etmediğimizi ve sezgilerimizin yanılmamıza neden olabildiğini göstermektedir (Peterson 2020, s. 112). Hevristikler temsiliyet, mevcudiyet, ayarlama ve çıpalama önyargısı olarak ayrılmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974).

##### 4.5.1.1. Temsiliyet Önyargısı

Temsiliyet önyargısı, karar sürecinde bireyin beyninin benzer özellikte olan, en fazla dikkat çeken, en son hatırlanan, en çok yaşanan, bireye yakın gelen bilgilere daha fazla önem vermesi ve bu bilgileri kendine referans almasıdır. Bu nedenle bireyler, daha kolay ve hızlı olan kısayolları kullanma ve analiz edilmesi gereken temel oranları gözardı etme eğilimindedir. Temsiliyet önyargısı, bireylerin sistematik hata yapmasına neden olabilmektedir.

Temsiliyet önyargısına örnek olarak Kahneman vd. (1982) deneklere, bir kadının kişiliği hakkında bilgiler vermekte ve kadının tanımlanan iki tercihten hangisine daha uygun olduğu sorulmaktadır. Tanımlanan kadın bekar, 31 yaşında, açık sözlü, zeki, felsefe mezunu, sosyal adalet ve ayrımcılık konularına karşı ilgili, ayrıca nükleer karşıtı gösterilere de katılmaktadır. Kadın için verilen ilk tercih, kadının banka memuru olduğu, ikinci tercih ise kadının banka memuru ve aktif bir feminist olduğudur. Tercihler arasında deneklerin %13'ü tanımlanan kadının banka memuru olduğuna, %87'si ise banka memuru ve aktif bir feminist olduğuna karar vermektedir. Dolayısıyla bireyler temsiliyet önyargısı göstererek, tanımlanan kadın için verileri analiz etmek yerine referans aldıkları bilgiyle kendilerine yakın gelen tercihe karar vermektedir.

##### 4.5.1.2. Mevcudiyet Önyargısı

Bireyler için bazı bilgilerin daha sık tekrarlanması, daha çabuk hatırlanmasına ve daha yaygın olduğunun düşünülmesine neden olmaktadır. Bu nedenle bireyler bazı bilgilere daha çok önem verme eğilimdeyken, diğer bilgileri ise daha az dikkate alabilmektedir. Eğilim mevcudiyet önyargısı ile açıklanmaktadır. Mevcudiyet önyargısı bireyin olayın gerçekleşme olasılığından çok, kendi bilgilerine güvenerek kısa yollar oluşturup sistematik hata yapmasına neden olabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974, s.207-209, Kahneman ve Tversky, 1972, s. 451-452).

Yaşanan deprem sonrasında, bireylerin en çok ve acı olarak hatırladığı son olay deprem deneyimi olduğu için birden artan deprem sigortası sayıları mevcudiyet önyargısına örnek olarak gösterilmektedir. Bu deneyimle birey normal koşullarda konutu için yaptırmayı düşünmeyeceği deprem sigortasını mevcudiyet önyargısıyla yaptırmaya karar verebilmektedir (Slovic vd., 1980, s. 467; Kahneman, 2019, s. 160-163).

#### 4.5.1.3. Düzeltme ve Çıpalama Önyargısı

Belirsizlik altında tercihler arasında karar veren bireylerin, tercihlerle ilgili tahmin yaparken kendilerine göre başlangıç aldıkları değerlerden ve önceki benzer durumlardan etkilenmesine çıpalama önyargısı denmektedir. Tüm tahminlerde başlangıç alınan değere göre düzeltme yapılarak tahminler iyileştirilmektedir. Dolayısıyla tahminler için ilk çıpalama yapılan değer önemli olmakta, değer gerçek değerden çok farklı ise daha sonra düzeltme yapılmasına rağmen gerçek değere yaklaşamamaktadır. Bu nedenle çıpalama yapılan başlangıç değerleri bireylerin sistematik hata yapmasına neden olabilmektedir.

Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları çalışmada denekler iki gruba ayrılarak, iki farklı çarpma işlemi verilmekte ve işlemin sonucunu tahmin etmeleri istenmektedir. İlk denek grubuna küçükten büyüğe doğru sıralanan  $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$  işleminin, ikincisine ise büyükten küçüğe doğru olan  $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$  işleminin sonucunu tahmin etmeleri istenmektedir. Küçük sayılardan başlayan çarpma işleminin sonucunu tahmin etmesi istenen birinci grubunun ortalaması 512, büyük sayılardan başlayan işlemin sonucunu tahmin eden ikinci grubun ortalaması ise 2,250 olmaktadır. Elde edilen işlem sonuçları ilk grubun küçük rakamları çıpa alarak daha düşük bir işlem sonucu tahmin ederken, ikinci grubun ise büyük rakamları çıpa aldığı için daha yüksek bir çarpma işlemi sonucu tahmin ettiğini göstermektedir. Deneyin sonraki aşamasında ilk gruptaki deneklere tahminlerinde düzeltme yapmaları söylendiğinde ise yapılan ikinci tahminler yine doğru cevaptan çok uzak kalmaktadır. Çünkü birinci grubun başlangıçta çıpalama yaptıkları değerler doğru sonuçtan çok düşük olmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1974, s. 1128). Bu nedenle bireyler tercihler arasında karar verirken çıpalama yapılan nokta önem kazanmaktadır.

#### 4.5.2. Bilişsel Önyargılar

Beyin aldığı bilgileri işlemekte fakat bu süreçte birçok faktörün etkisi altında kalmaktadır. Bireyler bilgiyi kendi algılarına göre düzenlemekte ve kullanmaktadır. Bu durumda da bilişsel önyargılar oluşmaktadır (Kahneman vd., 1982). Bilişsel önyargılar, rasyonel kabul edilmeyen, akıl dışı karar verme eğilimi olarak da değerlendirilmektedir.

Bilişsel önyargılardan en çok rastlananlar, aşırı güven önyargısı, aşırı iyimserlik önyargısı, inançta ısrarcılık ve doğrulayıcı önyargısı, otokontrol ve karar verme önyargısı, aşına olma önyargısı ve muhafazakarlık önyargısıdır.

##### 4.5.2.1. Aşırı Güven Önyargısı

Aşırı güven önyargısı bireylerin kendi bilgilerini ve yeteneklerini olduğundan daha fazla abartmalarına denmektedir. Önyargı bireylerin kendi bilgilerine fazla değer vererek mevcut bilgileri ve riskleri dikkate almamasına neden olabilmektedir. Aşırı güven önyargısı bireylerin olayları kontrol edebileceklerine, sonucu tahmin edebileceklerini düşünmesine de neden olmaktadır (Peterson, 2020, s.160-163). Ayrıca bu önyargıyla bireyler yaşanan olumlu deneyimleri daha fazla hatırlama eğilimindedir.

Çalışmada, katılımcıların bir kısmına kendi seçtikleri, kalanlara da rastgele seçilen piyango biletleri verilmektedir. Daha sonra ise katılımcılardan biletleri belirledikleri bir ücret karşılığı satmaları istenmektedir. Deneyde biletini kendi seçenlerin, rastgele verilenlere göre biletlerini elde tutma isteğinin daha fazla olduğu görülmekte ve biletlerini kendi seçen katılımcılar biletlere 9\$ talep ederken, rastgele verilenler 2\$ talep etmektedir (Langer, 1975, s. 316-317).

##### 4.5.2.2. Aşırı İyimserlik Önyargısı

Aşırı iyimserlik önyargısı, bireylerin yeteneklerine ve bilgilerine olduğundan fazla değer vermesiyle olayları kontrol edebileceklerine inanmasıdır. Bireyler önyargıyla kendilerini aşırı derecede iyi değerlendirme, fazla olumlu olma ve kendine atfetme eğilimindedir. Bireyler kendilerini olduğundan çok daha iyi ve ortalama bireylerin üzerinde kabul etmektedir (Taylor ve Brown, 1988, s.194-195).

Aşırı iyimserlik önyargısı ile bireyler daha az araştırma yapmakta, olumsuz bilgileri yeterince dikkate almamaktadır. Bu nedenle önyargıyla bireylerin sistematik hatalar yapmasına neden olabilmektedir.

##### 4.5.2.3. İnançta İsrarcılık ve Doğrulama Önyargısı

Bireyler, kendi düşünceleri ve inançlarını destekleyen, benzer fikirlere karşı daha olumlu davranmakta ve bu fikirlere eğilimli olmaktadır. İnançlarında ısrarlı davranmaktadır. Çünkü doğrulayıcı önyargıları nedeniyle kendi görüşlerine benzer görüşleri arayarak, kendilerini doğrulamaya ve haklı çıkarmaya çalışmaktadır. Bireyin kendi

görüşlerini desteklemeyen, farklı görüşler ise birey için önemli olmamaktadır. Doğrulayıcı önyargıları nedeniyle bireyler kendi görüşleri hatalı olsa bile fikirlerinde ısrar etmekte, elde ettikleri yeni bilgilerle mevcut fikirlerini kolayca değiştirmek istememektedir (Aronson, 2004, s. 147). İnançta ısrarcılık ve doğrulayıcı önyargı bireylerin yanılmasına sebep olabilmektedir.

#### 4.5.2.4. Otokontrol Önyargısı

Bireylerin yapmak istedikleri ile yapmak zorunda oldukları bazen farklılık göstermekte, iki durum arasındaki uyumsuzluk otokontrol önyargısına neden olabilmektedir. Bireylerin yapmak zorunda oldukları uzun vadeli, akla dayalı rasyonel davranış iradelerini gerektirmekte, istekleri ise duygulara dayanan kısa vadeli haz sağlayan durumu temsil etmektedir. Fakat bireyler genellikle duygusal davrandıkları ve uzun detaylı analizler yerine anlık karar verme eğiliminde oldukları için çoğu zaman istekleri daha ön plana çıkmakta, bu nedenle de otokontrol önyargısı yaşamaktadır.

Bireyler yapmak istemedikleri, istekli olmadıkları kararları erteleme eğilimi gösterirken, alacakları bir ödülü ise hemen alma eğilimindedir. Bu nedenle otokontrol önyargısıyla davranmamak için isteklerini baskılamakta ve iradelerini artırmaya çalışmaktadır.

#### 4.5.2.5. Aşına Olma Önyargısı

Bireyler bazı bilgilere kendini daha yakın hissetmekte, tercihleri hakkında az da olsa bilgi sahibi oldukları seçeneği, herhangi bir bilgiye sahip olmadıkları seçeneğe tercih etmektedir. Buna aşına olma önyargısı denmektedir. Fakat önyargı belirsizlik ve risk altında karar veren bireylerin yeterli analizleri yapmadan bilişsel önyargılarla karar verdiği için hata yapmasına sebep olabilmektedir.

#### 4.5.2.6. Muhafazakarlık Önyargısı

Muhafazakarlık, bireylerin değişim sürecine gösterdikleri isteksizlik nedeniyle bilgi işleme sürecindeki davranışları ve mevcut durumlarını koruma isteği olarak tanımlanmaktadır (Edwards, 1968, s.17-52). Muhafazakarlık önyargısı ise bireylerin mevcut durumdaki bilgilerine aşırı güven duyarak daha fazla değer vermesi ve yeni aldıkları bilgilerle görüşlerini çok yavaş değiştirmesi ya da değiştirmek istememesi eğilimidir. Çünkü önyargı nedeniyle bireyler kendi görüş ve inançlarında katı bir tutum göstermekte, kolayca yenisiyle değiştirmek istememektedir (Barberis ve Thaler, 2002, s. 14).

### 4.5.3 Duygusal Faktörler

Bireyler, duygusal canlılardır ve duyguları yaşanan olaylara göre sürekli değişiklik göstermektedir. Duygular ise bireyde fiziksel ve psikolojik değişimlere neden olan ruh halidir. Bireyin duyguları düşünce, davranış ve algılarını etkilemekte, bilgiyi işleme ve karar sürecini değiştirmektedir. Bireyin duygusal durumu kısa ya da uzun süreli olarak değişim gösterebilmektedir. Duygusal durumdaki uzun süreli değişim bireyin ruh halini oluşturmaktadır. Bireyler anlık olarak ya da içinde buldukları ruh haliyle tercihler arasında farklı kararlar verebilmekte, beklendiği gibi fayda ve maliyet analizi yapmak yerine kısa yollar oluşturabilmektedir. Duygularla verilen rasyonel kabul edilmeyen tercihler incelendiğinde, kararlardaki en önemli faktörlerden birinin bireyin ruh hali olduğunu göstermektedir (Loewenstein vd., 2001, s. 267, 280, Loewenstein, 2000, s. 426,431). Bu nedenle duyguları etkileyen faktörler bireyin duygusal durumunun dolayısıyla da birey davranışının açıklanabilmesi için önem kazanmaktadır. Duygusal faktörler de kendi içinde yakınlık etkisi, bilişsel çelişki, hedonik düzeltme ve sahiplik etkisi olarak üçe ayrılmaktadır.

#### 4.5.3.1. Bilişsel Çelişki Etkisi

Bilişsel çelişki, bireyin kendi düşünce, inanç ve deneyimleriyle sahip olduğu bilginin, yeni aldığı bilgiden farklı olması durumunda beyin iki farklı bilgi ile karşı karşıya kalmasıdır. Bu durumda bireyler kendi bilgilerinden önyargıları nedeniyle vazgeçmemekte yeni bilgiyi kabul etmek istememektedir. Birey için yeni bilgi yeterince önemli olmamakta, kendi bilgilerinin doğrulama eğiliminde olmaktadır (Festinger, 1957).

Bilişsel çelişki etkisiyle kendi içinde oluşan psikolojik baskıdan, çelişki kurtulmak için birey, kendi bilgisinden farklı olan bilginin işleme şeklini değiştirerek, bu bilgiyi filtrelemektedir. Böylece yeni bilgi ile ilgili kendince bir savunma mekanizması oluşturmakta, bu bilgiyi yeterince dikkate almamaktadır. Bireyler bilişsel çelişki etkisi nedeniyle hafızalarında yaşanan gerçek durum yerine, yaşanan iyi durumları hatırlama eğiliminde olmaktadır (Baker ve Nofsinger, 2002, s.101). Fakat bu durum bireylerin, hatalı kararlar vermelerine neden olabilmektedir.

#### 4.5.3.2. Hedonik Düzeltme Etkisi

Bireylerin elde ettikleri bilgileri daha önceki bilgilerle birleştirerek değerlendirmesine hedonik düzeltme etkisi denmektedir. Birden fazla aşamalı seçimin söz konusu olduğu tercihlerde hedonik düzeltme etkisiyle sonuçlar ayrı ayrı değil, bir bütün olarak değerlendirilmektedir. Bireyin kararlarını ve kararlarının sonuçlarını kendini tatmin edecek şekilde tekrar düzenleme isteğidir. Böylece birey fayda maksimizasyonu sağlamaktadır.

Hedonik düzeltme etkisiyle ilgili iki deney yapılmaktadır. Birinci deneyin ilk aşamasında deneklerin bazılarında para verilmekte, bazılarında ise para alınmakta, ikinci aşamada ise ilk aşamada 15\$ verilen deneklere, ikinci aşamada 4,5\$ kazanmak için yazı tura oyunu oynamaları teklif edilmektedir. Para verilen deneklerin %77'si teklifi kabul etmektedir. İlk aşamada para verilmeyen deneklerin ise sadece %41'i ikinci aşamada oyun oynama teklifini kabul etmektedir. Dolayısıyla ilk aşamada beklemedikleri bir para kazanan denekler hedonik düzeltme etkisiyle daha çok risk almaya istekli olmakta, ilk aşamada para verilmeyen ve ikinci aşamada da para kaybetme ihtimali olan denekler ise riskten kaçınma eğilimi göstermektedir. Çünkü denekler iki durum arasında hedonik düzeltme yaparak kendi paralarını kaybetmekten korkmakta ve kayıptan kaçınmaktadır.

İkinci deneyde ise, ilk aşamada 7,5\$ alınan deneklere, ikinci aşamada 2,5\$ kazanmak için yazı tura oyunu oynamaları teklif edildiğinde ise deneklerin %60'ı riskten kaçınarak teklifi kabul etmemektedir. Denekler, ilk aşamadaki para kaybından sonra hedonik düzeltme yaparak tekrar risk alıp bir kez daha kaybetmek istememektedir (Thaler ve Johnson, 1990, s. 653-654).

Yapılan çalışmalar, tek aşamalı karar problemlerinde, Beklenti Teorisi doğrultusunda deneklerin kazançlarda kayıptan kaçınan, kayıplarda risk almaya istekli davrandığını fakat iki aşamalı durumlarda ise ikinci aşamada, hedonik düzeltme etkisiyle ilk aşamadaki sonuca göre kazançlarda risk aldığını, kayıplarda riskten kaçındığını göstermektedir (Barak, 2008, s. 119).

#### 4.5.3.3. Sahiplik Etkisi ve Statüko Eğilimi

Bireyler sahip oldukları varlıklara, gerçekteki ederinden daha fazla değer vermekte, varlıkları satarken gerçek fiyatından daha fazlasını talep etmektedir. Buna sahiplik etkisi denmektedir. Ayrıca birey sahip olduğu varlığı, mevcut durumunu ve kolayca sahip olduklarını satmak ya da değiştirmek istememektedir. Bu duruma da statüko eğilimi denmektedir. Bireyler her zaman sahip olduklarını koruma eğilimi göstermektedir.

Üniversite öğrencileri ile yapılan deneyde, öğrencilerin yarısına üzerinde okulun amblemi bulunan kupa verilmekte ve kupa verilmeyen diğer öğrencilere kupalarını satabilecekleri söylenmektedir. Kupa verilen öğrenciler kupalarını satış fiyatının iki katına satmak istemekte ve kupaların çok az miktarı satılmaktadır. Deney kupa verilen öğrencilerin kupalara daha fazla değer vererek, sahip olduğu kupalardan vazgeçmek istemediğini, sahiplik etkisiyle mevcut varlıklarını korumak istediklerini göstermektedir (Kahneman vd., 1990, s. 1341-1342).

Bireylerin sahiplik ve statüko etkisiyle sahip oldukları varlıkları elden çıkarmak istememesi ve mevcut durumlarını koruma isteği de tercihlerini etkileyerek hatalı kararlar verebilmelerine neden olabilmektedir.

#### 4.6. Kararları Etkileyen Diğer Faktörler

Bireylerin, yaşı, cinsiyeti, zekası, eğitim seviyesi, mesleği, medeni durumu, gelir düzeyi, kişilik özellikleri, nörolojik durumu, yetişme tarzı, yaşam koşulları, doğuştan gelen yaratılışı, inançları, beklentileri, heyecan düzeyi, risk algısı, yaşadığı coğrafya, sosyal çevresi, kültürü gibi daha birçok faktör tercihler arasındaki kararlarını farklılaştırmaktadır.

Bireylerin, kişisel özellikleri olayları yorumlama şeklini, olaylara olan tepkisini değiştirmektedir. Ayrıca bireylerin depresyon, anksiyete, obsesyon, mani gibi nörolojik sorunları, kleptomani, kumarbazlık gibi kontrol bozuklukları da kararlarını etkilemektedir.

İnsan sosyal bir canlı olarak çevresi ile ilişki içindedir. Çünkü hayatta kalabilmek, gereksinimlerini karşılamak, iletişim kurmak, soyunu devam ettirmek için sosyal çevresine ihtiyaç duymaktadır. (Harari, 2015, s. 38). Günümüzde akıllı telefonlar ve sosyal medya da sosyal çevrenin hızla genişlemesini sağlamaktadır. Böylece bilgi daha geniş kitleler tarafından oluşturulmakta ve çok daha geniş kitlelere hızla yayılmaktadır. Birey çevresinde bulunanlardan da etkilenmekte, benzer yaşam tarzına ulaşmaya çalışmakta ve çevresi tarafından kabul edilmek istemektedir. Bu neden bireyler kendilerini diğerleriyle karşılaştırma ve onları taklit etme eğilimindedir. Sosyal çevresi bireyin kararlarını üzerinde etkili olabilmektedir.

Bireyin hafızası da tercihleri arasındaki kararlarında etkili olmaktadır. Çünkü hafıza yaşanan olayların birey için önemine göre hatırlanmak istenen ya da istenmeyen bir durum olduğunun kaydını tutmaktadır. Hafıza bireyin verdiği kararlarda etkili olmaktadır.

Bireylerin kararları yapılan reklamlarla ve tanıtımlarla da yönlendirilebilmektedir. Reklamlar aracılığı ile bireylere çarpıcı kelimeler ve bir dil kullanılarak çeşitli mesajlar verilebilmekte, çeşitli görseller kullanılabilir. Böylece bireyin bunlardan etkilenmesi sağlanarak farklı kararlar alması sağlanabilmektedir.

Daha birçok faktör bireylerin kararlarını etkileyebilmekte, bireyler sezgileri, çeşitli önyargılar, kısıtlı bilgi işleme kapasiteleri ve zaman kısıtı altında kararlarını vermektedir.

## 5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Çalışmalar davranışsal iktisat yaklaşımının, ana akım teorilerde homoeconomicus kabul edilen ekonomik insanın varsayıldığı gibi her zaman rasyonel davranmadığını, psikolojik bir canlı olan gerçek hayattaki insanın birçok nedenle sınırlı rasyonel davranabildiğini göstermektedir. Yaklaşım ana akım teorilere yeni bir bakış açısı eklemektedir. Böylece tek tipleştirilerek, mekanik kabul edilen insanın birçok faktörün etkisi altında beklenenden çok daha farklı kararlar verebildiği kabul edilmektedir. Davranışsal yaklaşım ana akım teorilerin insanı açıklama gücünü artırmaktadır. Fakat yaklaşım özellikle kullandığı yöntemlerle ilgili bazı tartışmaları da beraberinde getirmektedir. Çünkü insan davranışlarını etkileyen faktörleri temel alarak, bu faktörlerin etkilerini analiz eden davranışsal yaklaşımın kullandığı yöntemlerden kontrollü laboratuvar deneyleri, saha çalışmaları, çevrimiçi deneyler, anketler, elektromanyetik teknikler, yüz kodlama, göz izleme, deri tepkisi ölçümü, psikofizyolojik veri kazanım sistem uygulamaları da farklı sebeplerle eleştirilere neden olmaktadır. Bu konuda Wold ve Jureen (1953, s. 9), iktisatta çok sayıda birbiriyle ilişkili değişken olduğu için bu yöntemlerle değişkenleri ayırmanın kolay olmayacağını, Samuelson ve Nordhaus (1985, s. 8) ise deneylerde analiz edilen değişkenler dışındaki faktörlerin kontrol altında tutulamayacağını savunmaktadır. Ayrıca deneyler kontrollü laboratuvar ortamında gerçekleştiği için deneklerin bir deney ortamında olduğunu bilmesi normal koşullarda göstereceği davranıştan daha farklı, kontrollü davranışlar gösterebileceği, deney laboratuvarlarının genellikle üniversite bünyesinde olması nedeniyle deneylerde örneklem olarak genç ve tecrübesi az olan öğrencilerin kullanılmasının da tüm popülasyonu temsil etmeyeceği şeklinde eleştiriler de bulunmaktadır (Wallis ve Friedman, 1942; Smith, 1982). Bu nedenle ana akım teorilerin insan davranışının analizlerinde tümdengelimci bir yöntem izlediği, veri toplanarak analiz sonuçlarına dayanan tümevarımcı bir yöntemin uygun olmadığı savunulmaktadır (Santos, 2010, s. 81). Spiegler (2008, s. 515) de deney esnasında çeşitli yöntemlerle elde edilen verilerin nörolojik olarak beynin çalışma şekli düşünüldüğünde sadece deney sonuçlarını yansıtmayacağını, verilerden diğer faktörlerin etkilerinin ayrıştırılamayacağını söylemektedir.

Davranışsal yaklaşıma yapılan tüm eleştirilere rağmen iktisattaki gelişmeler insan davranışını inceleyen dirsek temasında olduğu diğer tüm disiplinlerdeki gelişmelere paralel olarak devam etmektedir. Böylece diğer bilimlerin de desteğiyle iktisadi hayatta insan ve davranışını en iyi açıklayan davranışsal iktisat modelleri kurulmaya çalışılmaktadır. Modeller politika yapıcılar tarafından ve birçok farklı alanda insan davranışının daha iyi anlaşılmasını sağlayarak, seçimler arasında yapılacak tercihlerde daha etkin yöntemler uygulanması yönünde kullanılmaktadır. 2017 Nobel Ekonomi ödüllü Thaler ve Sustein'in Dürtme (Nudge) çalışması da seçim mimarı olarak tanımladığı politika yapıcıların vergi uyumunun artırılması, fosil ormanlarının korunması, seçmenlerin oy verme oranlarının artırılması, alkolden uzak durulması, enerji tasarrufu sağlanması gibi birçok konuda uyguladığı sosyal dürtme örneklerini içermektedir (Thaler ve Sustein, 2018, s. 89-93).

## YAZARIN BEYANI

**Katkı Oranı Beyanı:** Yazar, çalışmanın tümüne tek başına katkı sağlamıştır.

**Destek ve Teşekkür Beyanı:** Çalışmada herhangi bir kurum ya da kuruluştan destek alınmamıştır.

**Çatışma Beyanı:** Çalışmada herhangi bir potansiyel çıkar çatışması söz konusu değildir.

## KAYNAKÇA

- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Akerlof, G. A. ve Kranton R. E. (2000). Economics and identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 717-749.
- Aronson, J. (2004). The threat of stereotype. *Educational Leadership*, 62(3), 14-19.
- Baker, H. K. ve Nofsinger, J. R. (2002). Psychological biases of investors. *Financial Services Review*, 11(2), 97-116.
- Barak, O. (2008). *Davranışsal finans. Teori ve uygulama*. Gazi Kitabevi
- Barberis, N. ve Thaler, R. (2002). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, I(Part 2), 1053-112.
- Bentham, J. (2008). Ahlak ve yaşama ilkelerine giriş. (A. Doğan, Çev.), *AÜHFD*, 57(4),
- Bentham, J. (2011). *Traites de legislation civile et penale* (1. Baskı). (B. Asal, Çev.), On İki Levha Yayınları.
- Bernoulli, D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. *Econometrica*, 22(1), 23-36. (Specimen theoriae novae de mensura sortis, 1738, *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, Tomus V, 175-192.
- Breit, W. ve Hockman, H. M. (1968). *Readings in microeconomics (1st Paperback Edition)*. Holt, Rinehart and Winston.
- Buğra, A. (2018). *İktisatçılar ve insanlar* (11. Baskı). İletişim Yayıncılık.
- Camerar, C. F., Loewenstein, G. ve Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics, *Journal of Economic Literature*, 42, 9-64.
- Cevizci, A. (2009). *Felsefe tarihi*. Say Yayınları.
- Chamberlin, E. H. (1948). An experimental imperfect market. *Journal of Political Economy*, 56(2), 95-108.
- Clark, J. M. (1918). Economics and modern psychology: I. *Journal of Political Economy*, 26(1), 1-30.
- Davis, J. B. (2011). *Individuals and identity in economics*, Cambridge University Press
- Dosi, G. ve Nelson, R. R. (1994). An introduction to evolutionary theories in economics, *Journal of Economics*, 4(3), 153-172.
- Dow, S. (2008). A future for schools of thought and pluralism in heterodox economics. J. Harvey ve J. R. Garnett (Ed.), *Future directions for heterodox economics* içinde (s. 9-26). Advances in Heterodox Economics, University of Michigan Press.
- Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L. ve Ruben, E. (2015). *İktisatta davranışsal yaklaşımlar*, İmge Kitabevi.
- Edwards, W. (1968). Conservatism in human information processing. B. Kleinmütz (Ed.), *Formalrepresentation of human judgement*, Wiley and Sons



- Ercan, E. (2011). "Yeni" iktisatta ortak noktalar. E. Ercan ve M. Sarfati (Ed.), *İktisatta yeni yaklaşımlar*. İletişim Yayınları.
- Ercan, E. (2021). *İktisadi düşünce tarihi ve iktisatta yöntem*. Efil Yayınevi.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.
- Harari, Y. N. (2015). *Sapiens: Hayvanlardan tanrılara insan türünün kısa bir tarihi*. (E. Genç, Çev.) Kolektif Kitap.
- Hodgson, G. M. (1996). The challenge of evolutionary economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152(4), 697-706.
- Kahneman, D. (2019). *Thinking, fast and slow (Hızlı ve yavaş düşünme)*. Varlık Yayınları
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgement of representativeness, *Cognitive Psychology*, 3(3), 430-454.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of Econometric Society*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. ve Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem, *The Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Kahneman, D., Slovic, P. ve Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty*, Cambridge University Press.
- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. McGraw Hill.
- Küçükkalay, A. M. (2019). *İktisadi düşünce tarihi*. Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Langer, E. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311-328.
- Leibenstein, H. (1996). Allocative efficiency vs. "X-efficiency". *The American Economic Review*, 56(3), 39.
- Loewenstein, G. (2000). Emotions in economic theory and economic behavior. *American Economic Review*, 90(2), 426-432.
- Loewenstein, G., Weber, E. U., Hsee, C. K. ve Welch, N. (2001). Risk as feelings, *Psychological Bulletin*, 127(2), 267-286
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8. Baskı). Macmillan and Company (Orijinal eserin basım tarihi 1890).
- Marshall, A. (1988). *Principles of economics an introductory volume* (8. Baskı). Macmillan Press (Orijinal eserin basım tarihi 1949).
- Mill, J. S. (2017). *Utilitarianism (faydacılık)*. (S. Aktuyun, Çev.), Alfa Yayıncılık.
- Nofsinger, J. R. (2014). *The psychology of investing (Yatırım psikolojisi)*. Nobel Yayınları.

- Novemsky, N. ve Kahneman, D. (2005). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42, 119-128.
- Peterson, R. L. (2020). *Inside the investor's brain (Karar anı: Aklın para üzerindeki gücü)*. Scala Yayıncılık.
- Potts, J. (2003). *Evolutionary economics in introduction to the foundation of liberal economic philosophy*. Discussion Paper Series 324, Scholl of Economics, University of Queensland
- Samuelson, P. A. ve Nordhaus, W. D. (1985). *Economics* (12. Baskı). McGraw Hill Company.
- Santos, A. C. (2010). *The social epistemology of experimental economics*. Routledge.
- Savaş, V. F. (1994). *Politik iktisat* (2. Baskı). Beta Yayınevi.
- Savaş, V. F. (2007). *İktisatın tarihi*. Siyasal Kitabevi
- Scitovsky, T. (1997). *The joyless economy: The psychology of humansatisfaction* (Revised Edition). Oxford University Press (Orijinal eserin basım tarihi 1976).
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, H. A. (1972). Theories of bounded rationality. C. B. McGuire ve R. Radner (Ed.), *Decision and organization* içinde (s. 161-176). Elsevier.
- Simon, H. A. (1997). *Administrative behavior: A study of decision making processes in administrative organizations* (4. Baskı), Free Press (Orijinal eserin basım tarihi 1947).
- Skousen, M. (2005). *The making of modern economics-lives and ideas of the great thinkers (İktisadi düşünce tarihi-modern iktisadın inşası)*. (M. Acar, E. Erdem, M. Toprak, Çev.) Adres Yayınları.
- Slovic, P., Fischhoff, B. ve Lichtenstein, S. (1982). *Facts versus fears: Understanding perceived risk*. D. Kahneman, P. Slovic ve A. Tversky (Ed.), *Judgment under uncertainty: heuristics and biases* içinde (s. 463-490). Cambridge University Press.
- Smith, A. (2005). *The theory of moral sentiments* (6. Baskı). S. M. Soares (Ed.), Metalibri Digital Library (Orijinal eserin basım tarihi 1759).
- Smith, A. (2007). *An inquiry into the nature ands causes of the wealth of nations* (4. Baskı). S. M. Soares, (Ed.), Metalibri Digital Library (Orijinal eserin basım tarihi 1776).
- Spiegler, R. (2008). Comments on the potential significance of neuroeconomics for economic theory. *Economics and Philosophy*, 24(3), 515-521.
- Tarde, G. (2006). *Ekonomik psikoloji*. (Ö. Doğan, Çev.), Öteki Yayınevi (Orijinal eserin basım tarihi 1902).
- Taylor, S. ve Brown., J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193-210.
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 27(1), 15-25.
- Thaler, R. H. (2019). *Misbehaving: The making of behavioral economics (Akıllı insanların mantuksız kararları)*. (Z. Akın, Çev), Pegasus Yayınları.

- Thaler, R. H. ve Johnson, E. J. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice. *Management Science*, 36(6), 643-660.
- Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R. (2018). *Nudge (Dürtme)*. Pegasus Yayınları.
- Thaler, R. H., Tversky, A., Kahneman, D. ve Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 647-661.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974). Availability: A heuristic for judging frequency and probability, *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science New Series*, 185(4157), 1124-1131.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1984). Choices, values and frames, *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*, 59(4), 251-278.
- Wallis, W. A. ve Friedman, M. (1942). The empirical derivation of indifference functions. O. Lange, F. McIntyre ve T. O. Yntema (Ed.), *Studies in mathematical economics and econometrics in memory of Henry Schultz* içinde (s. 175-189). University of Chicago Press.
- Watson, J. B. (1913). Psychology as the behaviorist views it. *Psychological Review*, 20, 158-177.
- Wold, H. ve Jureen, L. (1953). *Demand analysis*. John Wiley and Sons.