Ekonomik Karar Vermede Duyguların Rolü

The Role of Emotions in Economic Decision Making

Asst. Prof. Dr. Aslı Öztöpcü (Maltepe University, Turkey)

Abstract

Decision making points out to the consequences of past or future behaviors. An individual has to make decisions on all subjects throughout his life. An important part of these decisions are economic decisions. Individuals make decisions such as renting, buying, buying new goods, migrating, changing jobs, making investments, enterprise, choosing holidays, evaluating savings. Non-rational decisions are observed although individuals should make rational decision, according to mainstream economics.

In this study, the effects of the emotions that form the basis of psychology, such as time, option constraint, opportunities, risk taking, risk aversion, procrastination, rush, or uncertainty, inconsistency, intuitive movement, cognitive error in the decision-making process of individuals are discussed. For this purpose, the characteristics of decision-making process, individual effects of cognitive of emotions, individual decision making theorems in economic theory and behavioral economics literature are mentioned. It is thought that the role of emotions that shape behaviors should be known in the regulation of economic life that is determined according to human behavior.

1 Giriş

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

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

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

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

Oysaki genel akım iktisat anlayışında aniden oluşacak duygular, davranışları etkileyecek olsa bile gerçekte oluşacak sonucun bir parçası olmayacaktır. Çünkü karar vericilerin duygular değil akıl olduğu kabul edilmektedir (Şekil 1).

Şekil 1. Karar Vermede Sonuççu Model *Kaynak: Rick, S. ve Loewenstein, G. (2008: 139).*

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

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

Psikoloji bilimi, insan davranışlarındaki farklılığı araştırmak ve bunların altında yatan bilişsel süreçleri anlamak ya da açıklamak ve bazen de değiştirmekle ilgilenir. Davranışsal iktisat bu nedenle psikoloji bilimiyle birlikte çalışmaktadır. İnsan zihnindeki karmaşıklığın iktisat teorileri ya da diğer bilimlerde elde edilen sonuçlarla açıklanması mümkün değildir. Bu bağlamda psikolojiden yararlanarak iktisat çoğu zaman bireyin hangi davranışta bulunacağını belirleyemese de neden o davranışta bulunduğunu açıklayabilmektedir. Gözlenmesi zor olan zihinsel süreçler (duygular, tutum, güdüler vs.) iktisat bilminde tanımlanamıyorken, davranışlar somut biçimde gözlenebilmektedir.

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

2 Davranışsal İktisat Literatürüne Bakış

Davranışsal iktisat Kahneman ve Tversky (1979) çalışmalarıyla dikkat çekmiş ve sonrasında iktisatçılar tarafından da izlenir, araştırılır bir duruma gelmiştir. Ancak daha önceki dönemlerde de birey davranışının açıklanmasında klasik ve neoklasik yaklaşımdaki rasyonel davranışın yetersizliği fark edilmiştir. Knight (1921) riskin bir yere kadar kontrol edilebilir bir durum olduğunu, belirsizliğin ise hiçbir durumda hesaplanamayacağını savunmaktadır. Benzer biçimde Knight’ın (1921) ki kadar net ifade edilmese de Keynes (1909)’ın Olasılık üzerine hazırladığı tezinde de belirsizlik ortamındaki davranış inanca ve sezgi ile açıklaması, davranışsal iktisat perspektifi için önemlidir.

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

Beklenen fayda kuramında, insanlar sadece fiyat ya da maliyet üzerinden karar vermemekte, faydaya verilen değer üzerinden de hareket edilebilmektedir. Fayda, yine soyut bir kavram olarak kişi ve toplumlara bağlı olan değerlerin sınıflandırılması olarak belirlenir. Örneğin muz seven birisi için muz almak ya da yemek ne kadar önemliyse muz sevmeyen biri için hiçbir ifadesi olmayacaktır. Dolayısıyla fayda ülkelere, normlara, inançlara, modaya, zamana göre de farklılık gösterecektir. von Neuman ve Morgenstern (1944) beklenen faydanın maksimize edilmesi ilkesiyle hareket etmiştir. Faydanın hesaplanması konusunda ise iki görüş hâkimdir. Faydanın ölçülebileceğini öngören “*Kardinal Fayda Teorisi*” ve faydalanın ölçülemeyeceğini ama kıyaslanabileceğini ön gören “*Ordinal Fayda Teorisi*” arasında fayda ölçülmeyi beklerken “Modern fayda yaklaşımı” ile yeni bir boyut kazanmıştır. Burada kişi karar verirken rasyonel yaklaşımda bulunur, riski hesaplar gibi bir durum oluşur. Özetle, malın yerine parasal değer, psikolojik tatmini ölçmek yerine risk karşısında belirlenen davranışın değer ölçüsü ele alınmaya başlamıştır. Bu yaklaşımı şu şekilde açıklamak mümkündür: İnsanlar az ama sürekliliği olan güvenilir bir gelir ve hesaplanır gideri yüksek kazançlı ama belirsiz bir gelir ya da gidere tercih etmektedirler. Modern fayda yaklaşımında Tedbir amaçlı, olup olmayacağı belirsiz ama küçük veya büyük riski olan şeyler içinde harcama yapmaya isteklidir. Örneğin sigorta bedelleri.

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

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

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

Ellsberg paradoksu ise şöyle ifade edilebilir. Elimizde bir kupa olsun. Bu kupanın içinde 30’u kırmızı, 60’ı ise sarı ve maviden oluşan toplam 90 tane top olsun. Oyunculara şöyle bir teklif yapılsın; kupadan çekilen bir top mavi çıkarsa (1/3 olasılık) oyuncu 100\$ kazanır, kırmızı top çıkarsa 100\$ kazanır. Bu oyunda kırmızı top çekme olasılığı belirsizdir. Yani seçim olasılığı bilinen bir durumla, olasılığı bilinmeyen bir durum arasında yapılmaktadır.

Ellsberg, oyuncuların tipik olarak birinci durumu seçtiklerini belirtmiştir. Beklenen değer teorisine göre bu seçim ancak oyuncuların kupada 30’dan daha az kırmızı top olduğuna inanmaları durumunda mümkün olabilir (dolayısıyla sarı top sayısı 30’dan fazladır). Daha sonra, oyunculara ikinci bir teklif sunulmaktadır; mavi veya sarı top çekme durumunda oyuncu 100\$ kazanır, kırmızı veya sarı top çekme durumunda ise 100\$ kazanır. Oyuncuların bu durumda ikinci seçeneği seçtikleri gözlemlenmiştir. Ancak bu iki seçim arasında bir paradoks bulunmaktadır. Birinci oyunda, oyuncunun kırmızı top çekme olasılığına 1/3’den daha az bir oran atfetmesine rağmen (sarı top çekme olasılığı 1/3’den fazladır), ikinci oyunda çelişkili bir biçimde ikinci seçeneği seçmektedir. Dolayısıyla oyuncuların beklenen değer teorisine uygun hareket etmediği görülmektedir. İkinci seçeneğin daha mantıklı gelmesinin nedeni, insanların belirsizlikten kaçınma eğilimidir. Yapılan iki seçim de kırmızı topları yani kesin bir olasılığı içermektedir. Buradaki ihtimaller aşağıdaki gibidir:

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

Birinci ve ikinci ihtimaldeki seçeneklerde kararsız kalınmasına karşın üçüncü ve dördüncü ihtimallerde A olasılığı tercih edilmiştir. Yani iki torbadan da aynı rengin seçilmesi ihtimali daha mümkün görülmüştür. Burada birinci torbada 50'den daha fazla sayıda kırmızı ya da siyah top olacağının düşünülmesi dikkat çekicidir. Önemli olan üçüncü ihtimalde A olasılığını seçen kişinin dördüncü durumda B ihtimalini seçmesi beklenmektedir. Oysaki tercihler bu şekilde olmamıştır. Dolayısıyla beklenen fayda açısından kaotik bir durum oluşmuş olduğu gözlenmiştir.

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

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

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

3 Karar Verme Davranışı

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

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

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

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

Rasyonel davranışta tutarlı davranış sergilenmesinin önemini vurguladıktan sonra çoğu davranışımızın irrasyonel olduğunu söylemek mümkündür. Kahneman ve Tversky'nin (1979) çerçeveleme etkisi isimli teori, bu konuyu açıklamakta yardımcı olacaktır. Beklenti teorisinde, her birey kendisine farklı biçimlerde sunulan aynı durum için farklı seçim yapma eğilimindedir. Aynı bilginin farklı biçimlerde ifade edilmesi, farklı algı ve duygular nedeniyle kararını değiştirmesine neden olmaktadır. Bu duruma çerçeveleme etkisi denmektedir. Bu bağlamda

tutarsızlık, bireyin her defasında çeşitli nedenlerle bilgiyi farklı algılaması biçiminde yorumlanabilmektedir (Kahneman, 2011: 88).

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

Fiziksel koşullar, demografik özellikler gibi somut unsurlar kadar inanç biçimleri, alışkanlıklar, ilgi alanları, deneyimler, algı ve ön yargılar gibi karmaşık psikolojik ve sosyolojik unsurlar birey düşünce ve davranışını etkilemektedir (Tekin, 2016: 83). Psikolojik unsurların birey üzerindeki etkisini objektif olarak tahmin etmek bile mümkün olamamaktadır. Örneğin New York Borsası üzerinde yapılan bir araştırmada (1993), hava durumuyla borsadaki hisse senetleri arasında ilişki olduğu görülmüştür. Kapalı havanın birey üzerindeki olumsuz etkisi fiyatların daha düşük seviyeye inmesine neden olmaktadır.

Örneğin, Eşinizin isteğiyle gerçekten çok ağır, edebi bir bale gösterisine gittiniz ve tahammülünüz kalmadığı için salondan ayrılmak istiyorsunuz. Eşinize fısıldayarak isteğinizi belirttiğinizde ağır bir tepkiyle karşılaşıyor ve biz bu biletlere kaç lira ödedik biliyor musun diye bir cevap veriyor. Siz ısrarla konuşmaya devam ediyor ve para gittiyse gitti, zamanım da boşa gidiyor, ne kadar çabuk ayrılırsak o kadar kar biçiminde söylenmeye devam ediyorsunuz. Burada dikkat çekilmesi gereken ana düşünce, birçoğumuzun, paramız boşa gitmesin diye sevmediğimiz ya da emin olmadığımız şeyi yarım bırakmaktan çekinmesi, onu bir süre daha kullanmaya devam etmesi ya da katlanmasıdır. Batık maliyet düşüncesi bizi istemediğimiz davranışlara sürüklemektedir. Sözü geçen olay, bazen mecbur kalarak fayda maksimizasyonu yerine canımızı sıkacak şeylere katlanmamıza bir örnektir. Bu bağlamda irrasyonel davranışların sergilenmesinde bazen mecbur kalıyoruz dememiz bile mümkündür.

Karar verme davranışında aynı konular karşımıza çıksa bile her defasında farklı bir davranışta bulunulmasının en temel nedeni duygu ve düşüncelerin değişmesidir. Değişimin neden olduğu sorusuna yanıt gerekmektedir. Bu değişimlere neden olan sebepleri belirlemek mümkündür. Belirsizlik ve riskli ortamlarda üç tip davranışla karşılaşmaktadır (Camerar, 1999). Bunlardan biri “*riskten kaçınma*” davranışdır. Riski en aza düşürmek ya da kaçmak adına alınan kararlardır. Diğeri “*risk tarafsızlığı*” davranışdır. Buradaki davranışta ise riskin dağılımı göz ardı edilmekte ve daha çok kazanç üzerine odaklanılmaktadır. Üçüncü davranış tipi de “*risk düşkünlüğü*”dür. Buna göre, risk tercih edilmektedir. Böyle durumların getirisinin yüksek olacağı varsayımının ön plana çıktığı anlaşılmaktadır.

4 Nitel Araştırma

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

Birinci senaryo:

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

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

İkinci senaryo:

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

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

Katılımcılara ait demografik özelliklerden bazıları aşağıdaki gibidir:

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

Tablo 1. Katılımcıların Bazı Demografik Özellikleri

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

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

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

Senaryo 1 için büyük çoğunluk “2” Seçeneği yani düşük aidatı seçmiştir. “1” Seçeneği tercih edenler klima bedelinin aidattan çok olduğunu ya da yönetimin dışında hareket etmek istemediklerini belirtmiştir. Burada ilk seçeneğin tercih edilmesinde dışlanma korkusu ya da klima bakım hizmetinin yüksek olduğu varsayımı bulunmaktadır.

Senaryo 2’de sadece bir kişi “x” seçeneğini tercih ederken 17 kişi “y” seçeneğini tercih etmiştir. Seçim nedeni olarak çocuklarının güvenlik ve sağlık durumu söz konusu olduğunda parasal değer öneminin kalmadığı anlaşılmıştır. “x” seçeneğini seçen kişi ise çocuğum yok, o zaman düşünürüm cevabı vermiştir.

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

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

Yukarıda da görüldüğü gibi davranışsal iktisat alanında yapılan tüm çalışmalarda durum, kişi, olay, yer ve zamana göre kararlar değişkenlik göstermektedir. Geleneksel ekonomi yaklaşımının aksine rasyonel tanımı dışında kalan davranışlar tespit edilmektedir.

5 Sonuç

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

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

Beynin işlevlerini lobların görevleriyle açıklamak mümkündür. Frontal lob (sol arka) akıl yürütme, karar verme, duyguları kontrol etme, plan yapma gibi görevleri yürütmektedir. Parietal lob (sağ arka), duyu işleme, görme algısı, aritmetik yetenekler gibi özellikleri yürütmektedir. Temporal lob (sol ön), konuşma ve duyma, işitsel öğrenme, dil öğrenimi, müzik farkındalığı gibi işlevleri yürütmektedir. Oksipital lob (sağ-ön), görsel bilgiyi işleme ve okuma işlevlerini yürütmektedir. Sol lobu somut bilgileri işlemektedir. Serebellum denilen öndeki kısım denge sağlayıcı iken beyin sapı da uyku, sinir sistemi düzenleyicisi, solunum, yutma gibi işlevleri yürütmektedir (Robert, 2002). Örneğin, matematiksel işlemler, analizler, bilgi alışverişi sol lob tarafından gerçekleştirilmektedir. Beynin sağ lobunda ise renkler, müzik, sanat, hayal kurma gibi soyut kavramlar işlenmektedir. Her iki lobun dengeli kullanıldığı durumlarda gerçek öğrenmenin gerçekleştiği belirtilmektedir. Karar verirken ise olaya bağlı duygusal ve hayali duygu düşünceler de entegre olmaktadır. Seçim yaparken geçmişte yaşanan olaylar ve bunlardan biriktirdiklerimizin etkisi oldukça fazladır. Bununla birlikte hava durumu, stres, ruh hali vb. birçok unsur bir araya gelince herkes farklı kararlar vermektedir. Dolayısıyla sözü geçen durumlarda beyin loblarının birbirlerine üstünlük sağladığı gibi bir varsayımı söylemek mümkündür. Bir karar verirken sezgilerin ve bazı davranış eğilimlerinin (aşırı özgüven, belirsizlikten kaçma gibi) de oluşturduğu etkiler sonucunda kararlar sorgulanırken

cevaplarını bile bulamayabiliyoruz. Örneğin bir parayı 10 kez yere attığında 8 defa tura, 2 defa yazı geldiyse 11. kez denemede tura geleceği iddia edilebilmektedir. Oysaki bir para yere atıldığında yazı ya da tura gelme olasılığı $\frac{1}{2}$ oranında ve birbirine eşittir. Önceki yaşananların etkisi ve farklı bir algı oluşturmaları nedeniyle beklentiler de değişmektedir.

Örneğin, insanlar kazanç getireceğini düşündüğü işlerde riskten kaçınırken, kayıp oluşacak işlerde risk almayı uygun görebilmektedir. Bu tip benzer davranışların ve davranış nedenlerinin tespiti için psikoloji bilimiyle birlikte daha çok çalışmaya ihtiyaç vardır. Özetle, insan beyninin etkide kaldığı olaylar, kişilik-tutum gibi bireysel yaklaşımlar, psikoloji bilimindeki çalışmalar eşliğinde bireyin karar verme süreci ve sonuçlarının değerlendirilmesi daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesini sağlayabilecektir. Bu çalışma da literatürdeki çalışmalara katkı sunması ve kaynak göstermesi beklentisiyle hazırlanmıştır.

Kaynakça

- Aksoy, T. ve Şahin, I. (2015). “Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar”. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 1-28.
- Alada, D. (2000). **İktisat Felsefesi ve Belirsizlik**. Bağlam Yayınları, İstanbul.
- Allais, M. (1953). “Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine”. *Econometrica*, 21 (4), 503-546.
- Bernoulli, D. (1738). “Specimen theoriae novae de mensura sortis. Commentarri Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae, Tomus V, 175-192. Translated by Louise Sommer as “Expositions of a New Theory on the Measurement of Risk.” *Econometrica*. vol.22, no.1:23-36, Jan. 1954.
- Çalık, Ü. ve Düzü, G. (2009). “İktisat ve Psikoloji.” *Akademik Bakış Dergisi*, 18, s.3-9.
- Camerer, C. (1999). “Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics”. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 96, 10575-10596.
- De Bondt, W. F. ve Thaler, R. H. (1994). Chapter 13 **Financial Decision-Making in Markets and Firms: A Behavioral Perspective**. Handbooks in Operations Research and Management Science, 9, 385-410.
- Dekel, E. (1986). “An axiomatic characterization of preferences under uncertainty: Weakening the independence axiom”. *Journal of Economic Theory*, 40(2), 304-318.
- Etzioni, A. (1988). “Normative-affective factors: Toward a new decision-making model”. *Journal of Economic Psychology*, 9(2), 125-150.
- Gül, F. (1991). “A theory of disappointment aversion”. *Econometrica*, 59(3), 667-86.
- Heracleous, L., Th., (1994). “Rational Decision Making: Myth or Reality?”. *Management Development Review*, 7(4), 16-23.
- Jurevičienė, D. ve Ivanova, O. (2013). “Behavioural Finance: Theory and Survey”. *Science-Future of Lithuania/Mokslas-Lietuvos Ateitis*, 5(1), 53-58.
- Kahneman ve Tversky (1979). “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D. (2011). **Thinking, fast and slow**. New York: Macmillan.
- Langer, E. J. (1975). “The Illusion of Control”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311-328.
- Loewenstein, G., Weber, E. U., Hsee, C. K., ve Welch, N. (2001). “Risk as feelings”. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267-286.
- Markowitz, H. (1952). “Modern Portfolio Theory”. *Journal of Finance*, 7(1), 77-92.
- Myers, S. C. (1984). “The capital structure puzzle”. *The journal of finance*, 39(3), 574-592.
- Rick, S. ve Loewenstein, G. (2008). *The Role of Emotion in Economic Behavior*. Handbook of Emotions, Third Edition, edited by Michael Lewis, Jeannette M. Haviland-Jones, and Lisa Feldman Barrett.
- Roberts, J. W. (2002). “Beyond learning by doing: The brain compatible approach”. *The Journal of Experiential Education*, 25 (2), 281-285.
- Tekin, B. (2016). “Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans – Davranışsal Finans Ayrımı”. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75-107.
- von Neuman, J. ve Morgenstern, O. (1944). **Theory of Games and Economic Behavior**. Published: Princeton University Press's Notable Centenary Titles. Resources ISBN 9781400829460.