

**T.C.**  
**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**  
**2020-YL-102**

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE ÇIPALAMA ÜZERİNE BİR**  
**İNCELEME**

**HAZIRLAYAN**  
**Fatih DORU**

**TEZ DANIŞMANI**  
**Dr. Öğretim Üyesi Mesut ÇAKIR**

**AYDIN-2020**

**T.C.**  
**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**  
**AYDIN**

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

19/08/2020

Fatih DORU

# ÖZET

## DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE ÇIPALAMA ÜZERİNE BİR İNCELEME

Fatih DORU

Yüksek Lisans Tezi, İktisat Anabilim Dalı  
Tez Danışmanı: Dr. Öğ. Üyesi Mesut ÇAKIR

2020, XVI + 122 sayfa

Ana akım iktisat, insanı rasyonel bir varlık olarak tanımlamış ve rasyonel insanın faydasını maksimize etme amacıyla hareket ettiğini öne sürmüştür. İktisat teori ve politikaları bu savlara göre şekillenmiştir. Sosyal bir bilim dalı olan iktisat için bu modellemeleri yapmanın gerekli ve mantıklı olduğu düşünülmüştür fakat insanın her zaman rasyonel davranması ve bunun sonucunda faydasını maksimize etmeyi başarması tartışmaya açık bir konu olmuştur.

20. yy'ın ortalarına gelindiğinde ise başta psikoloji olmak üzere bireyin karar almasıyla ilgilenen diğer bilim dallarındaki gelişmeler iktisat metodolojisini daha yakından etkilemeye başlamıştır. Herbert Simon öncülüğünde iktisatçıların da insan psikolojisini dikkate alarak analizler yapmasıyla birlikte davranışsal iktisadın kurumsal inşası başlamıştır. Davranışsal iktisat temel olarak insanın rasyonel davranmadığı zamanlarda nasıl karar aldığını ve rasyonaliteden sapmaların nedenlerini açıklamaya çalışmaktadır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde davranışsal iktisat ve neoklasik iktisat arasındaki farklılıklara değinilmiştir. İkinci bölümde bireyin karar alması üzerinde etkili olan rasyonalite, sınırlı rasyonalite ve fayda kavramları tartışılmıştır. Üçüncü ve son bölümde ise rasyonaliteden sapmalara neden olan bilişsel kısa yollar ve ön yargılara değinildikten sonra bu bilişsel kısa yollardan çıpalama etkisi incelenmiştir. Çıpalama etkisi anket çalışmasıyla incelenmiş ve elde edilen bulgular daha önceki çalışmalar ışığında yorumlanmıştır.

**ANAHTAR SÖZCÜKLER:** Davranışsal İktisat, Rasyonalite, Fayda, Sınırlı Rasyonellik, Bilişsel Kısa Yollar ve Ön Yargılar

## **ABSTRACT**

# **A REVIEW ON BEHAVIORIAL ECONOMICS AND ANCHORING EFFECT**

Fatih DORU

Master Thesis, Department of Economist

Thesis Supervisor: Dr. Öğ. Üyesi Mesut ÇAKIR

2020, XVI +122 pages

The mainstream view of economics has defined man as a rational being. It suggested that acted in order to maximize the rational human benefit. Economic theory and policies were shaped according to these arguments. It was logical and necessary to make these models for economics, which is a social science. But it was a controversial issue to always act rationally and try to maximize its benefits.

By the mid-20th century, developments in other disciplines that dealt with the decision-making of the individual, especially psychology, began to affect the economics methodology more closely. With the leadership of Herbert Simon, economists also started the institutional construction of behavioral economics with the analysis of human psychology. Behavioral economics basically tries to explain how people make decisions when they are not rational and the reasons for deviations from rationality.

The study consists of three parts. In the first part, the differences has been mentioned between behavioral economics and neoclassical economics. In the second part, the concepts of rationality, bounded rationality, and utility that affect the decision making of the individual has been discussed. In the third and last chapter, heuristics and biases that cause deviations from rationality has been discussed and the effect of anchoring these heuristics is examined. The anchoring effect has been examined by a survey study and the findings were interpreted in the light of previous studies.

**KEY WORDS:** Behavioral Economics, Rationality, Utility, Bounded Rationality, Heuristic and Bias, Anchoring Effect

## ÖNSÖZ

Davranışsal iktisadın başlangıcını Adam Smith'in ilk kitabı olan *Ahlaki Duygular Kuramı* 'na kadar götürülenler olmaktadır. Son yıllarda Nobel Ekonomi Ödülü'nün davranışsal iktisat çalışmaları yapan bilim insanlarına gitmesiyle birlikte davranışsal iktisada olan ilgi giderek artmıştır. Bu çalışmada davranışsal iktisadın temel ilgi alanlarıyla birlikte çıpalama etkisi incelenmiştir.

Tez çalışmamda, planlanmasında, araştırılmasında, yürütülmesinde ve oluşumunda ilgi ve desteğini esirgemeyen, engin bilgi ve tecrübelerinden yararlandığım, yönlendirme ve bilgilendirmeleriyle çalışmamı bilimsel temeller ışığında şekillendiren sayın danışman hocam Dr. Öğ. Üyesi Mesut ÇAKIR'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Fatih DORU

# İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI.....	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI.....	iv
ÖZET .....	v
ABSTRACT .....	vi
ÖNSÖZ.....	vii
ŞEKİLLER DİZİNİ .....	xi
TABLOLAR DİZİNİ.....	xii
RESİMLER DİZİNİ .....	xiii
GRAFİKLER DİZİNİ .....	xiv
EKLER DİZİNİ .....	xv
KISALTMALAR DİZİNİ .....	xvi
GİRİŞ.....	1
<b>1. BÖLÜM</b> .....	4
1. NEOKLASİK İKTİSAT VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT İLİŞKİSİ.....	4
1.1. Neoklasik İktisat .....	4
1.2. Davranışsal İktisat.....	6
1.3. İktisat-Psikoloji İlişkisi .....	8
1.3.1. İktisat-Psikoloji İlişkisinde Erken Dönem.....	9
1.3.2. Davranışsal İktisat'ın Doğuşu.....	14
1.3.3. Davranışsal İktisat'ta Yakın Dönem.....	18
1.4. Davranışsal İktisat ve Politika Uygulamaları .....	22
<b>2. BÖLÜM</b> .....	26
2. RASYONELLİK-SINIRLI RASYONELLİK.....	26
2.1. Rasyonalite.....	26
2.1.1. Dedüktif Rasyonellik .....	26
2.1.2. Matematik Rasyonellik .....	26

2.1.3. Semantik Rasyonellik .....	27
2.1.4. Endüktif Rasyonellik .....	27
2.1.5. Olasılıksal Rasyonellik .....	27
2.1.6. Nedensel Rasyonellik .....	27
2.1.7. Enstrümantel Rasyonellik .....	27
2.1.8. Hedef Rasyonellik .....	27
2.1.9. Dilsel Rasyonellik .....	27
2.1.10. Araçsal Rasyonalite .....	28
2.1.11. Prösödürel Rasyonalite .....	29
2.1.12. Tözel Rasyonalite .....	29
2.1.13. Teorik Rasyonalite .....	29
2.2. Sosyal Bilim Olarak İktisatta Rasyonalite .....	30
2.2.1. Rasyonel Seçim Teorisi .....	31
2.2.2. Rasyonalite ve Homo Economicus .....	31
2.2.3. Neoklasik İktisatta Rasyonalite .....	32
2.2.4. Rasyonaliteye İtirazlar .....	35
2.2.5. Sınırlı Rasyonalite .....	37
2.3. Beklenen Fayda- Deneyimlenen Fayda Karşılaştırması .....	42
2.3.1. Kardinal Fayda Yaklaşımı .....	45
2.3.2. Marjinal Fayda .....	46
2.3.3. Ordinal Fayda Yaklaşımı .....	48
2.4. Beklenen Fayda .....	49
2.5. Allais Paradoksu .....	53
2.6. Risk Altında Karar Alma: Beklenti Teorisi .....	55
2.7. Deneyimlen Fayda .....	61
2.7.1. Zirve- Son Değerlendirmesi .....	63
2.7.2. Anımsanan Fayda Kararları .....	63

2.8. Deneyimlenen Fayda ve Beklenen Fayda Arasındaki Farklılaşmayı İnceleyen Çalışmalar.....	64
<b>3. BÖLÜM</b> .....	66
<b>3. KARAR ALMAYI ETKİLEYEN BİLİŞSEL ÖNYARGILAR VE KISA YOLLAR</b> .....	66
3.1. İkili Sistem.....	66
3.2. Bilişsel Kısa Yollar ve Önyargılar.....	70
3.2.1. Bulunabilirlik Kısayolu .....	70
3.2.2. Sürü Psikoloji Etkisi (Bandwagon Effect).....	71
3.2.3. Hazır Bulunan Seçeneğe Yatkınlık (Default Effect) .....	72
3.2.4. Kayıptan Kaçınma .....	72
3.2.5. Mülkiyet Etkisi .....	73
3.2.6. Çerçeveleme Etkisi .....	74
3.2.7. Yemleme Etkisi .....	75
3.2.8. Bedavanın Gücü.....	76
3.2.9. Ortalamaya Doğru Regresyon .....	78
3.2.10. Çıpalama .....	79
3.3. Çıpalama Çalışması ve Örnek Çıpalama Uygulaması.....	82
3.3.1. Literatür Taraması .....	82
3.3.1.1. Çıpalamaya etki eden faktörler .....	83
3.3.2. Araştırmanın Amacı.....	84
3.3.3. Araştırmanın Yöntemi .....	84
3.3.4. İstatistiksel Analizler ve Bulgular .....	85
<b>4. TARTIŞMA VE SONUÇ</b> .....	91
<b>5. KAYNAKLAR</b> .....	95
<b>6. EKLER</b> .....	103
<b>ÖZGEÇMİŞ</b> .....	107



## ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1. Bilim Dallarının Diğer Bilim Dallarından Yaptığı Alıntılar .....	16
Şekil 2.1. St. Petersburg Oyunu Çıktı Ağacı ve Her Bir Çıktı Olasılığının Giderek Azalmasının Gösterimi .....	52



## TABLolar DİZİNİ

Tablo 1.1. Nobel Ekonomi Ödülü Alan Davranışsal İktisatçılar.....	19
Tablo 1.2. SJR Endeksine Göre Davranışsal İktisat Çalışmalarına Yer Veren Dergiler.....	21
Tablo 1.3. Ulusal Tez Merkezi'ne Kayıtlı Davranışsal İktisat İçerikli Tezler .....	22
Tablo 2.1. Sınırlı Rasyonellikle İlgili Yapılan Çalışmalar .....	41
Tablo 2.2. Beklenti Teorisi ile Tutarlılık Gösteren Alanlar Çalışma Alanları .....	59
Tablo 3.1. Sistem 1 ve Sistem 2'nin Karşılaştırılması .....	68
Tablo 3.2. Kayıptan Kaçınma Örneği.....	73
Tablo 3.3. Çıpalama Hakkında Yapılan Çalışmalar .....	82
Tablo 3.4. Yörük (2017) Çıpalama Çalışmasının Kolerasyon Katsayıları.....	83
Tablo 3.5. 1. Anketin Normallik Testi Sonuçları .....	86
Tablo 3.6. 1. Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu.....	86
Tablo 3.7. 2. Anketin Normallik Testi Sonuçları .....	87
Tablo 3.8. 2. Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu.....	88
Tablo 3.9. 3. Anketin Normallik Testi Sonuçları .....	88
Tablo 3.10. 3. Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu.....	89
Tablo 3.11. 4. Anketin Normallik Testi Sonuçları .....	89
Tablo 3.12. 4. Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu.....	90

## RESİMLER DİZİNİ

Resim 2.1. Shepherd Masaları.....	36
Resim 3.1. Sistem1 ve Sistem 2 için Örnek .....	66
Resim 3.2. Müller-Lyer Yanılsaması .....	69
Resim 3.3. Müller-Lyer Yanılsaması .....	69
Resim 3.4. Yemleme Etkisi Örneği.....	76



## GRAFİKLER DİZİNİ

Grafik 1.1. İktisat Makalelerinde Hodrick-Prescott Endeksine Göre Ortalama Matematiksel Denklem Kullanım Yılına Göre Değişimi .....	12
Grafik 2.1. Kayıtsızlık Eğrisi.....	44
Grafik 2.2. Marjinal Faydanın oluşum Grafikleri .....	47
Grafik 2.4. Beklenti Teorisi Grafiği .....	59
Grafik 2.5. Varsayımsal Ağırlık Fonksiyonu .....	60



## **EKLER DİZİNİ**

Ek 1. Anket.....	103
------------------	-----



## KISALTMALAR DİZİNİ

ABD : Amerika Birleşik Devletleri

TL : Türk Lirası

WTP :Willingness to Pay

YY : Yüz Yıl



## GİRİŞ

Ana akım iktisadın (Neoklasik İktisat) iktisadi birey üzerine yaptığı varsayımların zaman zaman tartışma konusu olduğu bilinmektedir. Yapılan tartışmaların kökenini rasyonellik varsayımının oluşturduğunu söylemek mümkündür. Geleneksel iktisadi görüş (Neoklasik İktisat) bireylerin karar alırken rasyonel davrandıkları öne sürmektedir. Fakat geleneksel iktisada getirilen eleştiriler bireyin her zaman rasyonel davranmasının mümkün olmadığı yönündedir. Ayrıca getirilen eleştiriler rasyonaliteden sapma olduğunda bireyin nasıl bir tutum içinde olduğunu sorgulamaya ve anlamaya yönelik olmuştur.

İktisatçılar arasından rasyonellik varsayımına ilk sistemli eleştirinin Herbert Simon tarafından geldiği söylenebilir. Simon bu konuda sınırlı rasyonellik kavramını öne atmakta, bireylerin karar alırken mükemmel rasyonel davranmadıklarını, rasyonaliteden sapmalar yaşadıklarını öne sürmektedir.

Bireylerin karar alırken rasyonaliteden sapma yaşamalarının mümkün olduğunun farkında olan Kahneman ve Tversky bu sapmalar durumunda bireylerin nasıl karar aldıklarını anlamaya yönelik çalışmalar yapmıştır. Yapılan çalışmalar sonucunda bireylerin bazı durumlarda bir karar alırken, kararı etkileyen birçok değişkeni inceleyip değerlendirmek yerine, daha hızlı karar alabilmek için bazı referans noktalarına bakarak karar aldıkları gözlenmiştir. Gün içerisinde irili ufaklı birçok karar alan insanın, her kararında ayrıntılı muhakeme yapmak için gerekli olan maliyete katlanması mümkün olmadığı için bazı referans noktalarına bakarak karar alması doğal karşılanmaktadır. Fakat bireylerin karar alırken her zaman sağlıklı referans noktasına bakarak karar almadığı/alamadığı gözlenmiştir. Hatta bu yanlış referans noktasına göre karar almanın bazı durumlarda süreklilik arz ettiği gözlenmiştir.

Daha önceleri karar alma aşamasındaki bilinmeyen süreçler için *kara kutu* kavramı öne atılmıştır. Fakat ikinci dünya savaşı sonrası başta psikolojideki bilişsel gelişmelerle birlikte diğer bilimlerdeki gelişmelerin bu *kara kutunun* aydınlatmasına yardımcı olmaya başladığı görülmektedir. Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarının bu noktadan hareket ettiğini söylemek mümkündür.

Üç bölümden oluşan bu çalışmada, birinci bölümde neoklasik iktisat ve davranışsal iktisadın farklılaştığı noktaların yanında davranışsal iktisadın gelişim süreci anlatılmıştır.

İkinci bölümde rasyonalite, sınırlı rasyonalite kavramları tartışılmıştır. Ana akım iktisadın savunduğu beklenen fayda teorisi ile beklenen fayda teorisine getirilen itirazlara yer verilmiştir.

Üçüncü ve son bölümde rasyonaliteden sapmaların nedenleri olarak görülen bilişsel kısa yollar ve ön yargılara yer verilmiştir. Bu bilişsel kısa yollar ve ön yargıların en kuvvetlilerinden biri olan çıpalama etkisi, bireylerin bir ürün satın alırken ya da fiyatını tahmin ederken, normalde kararında etkili olmaması gereken bir değişkenden etkilenmesi olarak tanımlanmaktadır.

Çalışmanın son bölümünde çıpalama etkisi teste tabi tutulmuştur. Öncelikle literatür taraması yapılmıştır ardından da anket yöntemiyle çıplama etkisi ölçülmüştür. Anket yöntemiyle toplanan veriler IBM SPSS Statistic 20 programı yardımıyla analiz edilmiştir. Öncelikle normallik testi, ardından da korelasyon analizi yapılmıştır. Çıpalama uygulamasında amaç, normalde satın alma kararı üzerinde hiçbir etkisi olmaması gereken bir değişkenin (Ankette öğrenci numarasının son iki hanesinin) -gösterilen ürün için- ödemeyi kabul edilen maksimum tutarı etkileyip etkilemediğini test etmektir.

Uygulama sonucunda literatürde yapılan çalışmalarla uyumlu olarak anketteki 4 üründen 2 tanesinde çıpalama etkisi pozitif yönde düşük seviyede gözlenmiştir. Bir ürün alırken ya da bir çıkarımda, tahminde bulunurken ilgili konu hakkında yeterince malumata sahip olmak sağlıklı karar almayı sağlayacaktır. Fakat postmodern bilgi çağında bizi ilgilendiren her ürün ya da konu hakkında yeterli bilgiye ulaşmak kolay gibi görünse de aslında zorlaşmıştır. Çünkü bir ürün ya da konu hakkında edinilmesi gereken bilgi katlanarak artmakta fakat bireylerin katlanarak artan bilginin tamamını araştırıp, değerlendirip sağlıklı bir sonuca ulaşması giderek zorlaşmaktadır. Ayrıca gerçek bilgiye ulaşmak bir açıdan da ciddi zaman alacak arkeolojik kazı yapmayı da gerekli kılmaktadır. Bu araştırma maliyetlerine katlanılamadığı durumlarda, karar alırken dikkate alınan referans noktalarını yanlış seçmek ve çıpalama etkisine yakalanmak çok daha kolay olmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, neoklasik iktisadın öne sürdüğü gibi bireylerin her zaman rasyonel davranmasının mümkün olmadığını, rasyonaliteden sapmaların bazı durumlarda süreklilik arz ettiğini, çıpalama etkisi özelinde göstermektir. Bireylerin rasyonaliteden sapmalar yapmaya yatkın olduğunun bilinmesi, daha sağlıklı iktisadi politikalar geliştirmeye yardımcı olacağı düşünülmektedir.



Çalışmada geleneksel iktisadi görüş, neoklasik iktisat, ana akım iktisat kelimeleri birbirlerinin yerine kullanılmıştır. Davranışsal iktisadın, neoklasik iktisadın temel savlarını eleştirmekle beraber bunları dayanak noktası yapıp burdan yola çıktığı söylenebilir. Bireyin karar almasını inceleyen (decision-making) çalışmalar arttıkça bu çalışmaların iktisat teori ve politikalarını şekillendireceğini söylemek mümkündür.



# 1. BÖLÜM

## 1. NEOKLASİK İKTİSAT VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT İLİŞKİSİ

### 1.1. Neoklasik İktisat

İktisadı, sınırsız insan ihtiyaçlarının sınırlı kaynaklarla karşılaşma çabası olarak tanımlamak mümkündür. Bu anlamın ve tanımlama çabasının tarihsel süreç boyunca değişikliğe uğradığı görülmüştür. Buna bağlı olarak, iktisatta ve iktisatla ilgili alanlarda farklı akımlar ortaya çıkmıştır.

21. yy. iktisat metodolojisine hakim iktisadi akımın neoklasik iktisat olduğu görülmektedir. İktisadi eğitimin neoklasik iktisat üzerine kurgulanmış olması, bu savın hem nedeni hem de sonucu olarak gösterilebilir.

21. yy. içinde Türkiye'nin de dahil olduğu serbest piyasa ekonomisi üzerine kurulu ülkelerde üniversitelerin ekonomi bölümlerinde lisans üstü dahil olmak üzere neoklasik iktisat kuramı (*varsayımlar ve ön kabullerle modelleme*) çerçevesinde eğitim gösterilmektedir.

Varsayımlar iktisadın bilim olma yolunda kullandığı temel argümanların başında gelmektedir. Varsayım (assumption) ile ön kabul (presuppositions) kavramlarının birbirine karıştırılmaması gerekmektedir. Varsayımlar, genellikle tek tek modellerle ilişkili olup, ilişkilerin özünü korumak kaydıyla modellerdeki karmaşık ilişkileri basitleştirmek için yapılır. Böyle olunca iktisat, hayatın tam kendisini değil de gerçek hayatı yakınsayan ilişkiler ağını inceleyerek, hayatı açıklamaya çalışır. Modellemenin amacı ise karmaşık yapılar içinde daha az etkili olan değişkenlerin göz ardı edilmesiyle iktisadi ilişkilerin yöneldiği genel yönelimi bulmaktır. Basitleştirici varsayımların gerçeğe yakın olması durumunda modellemede bir sorun olmamaktadır (Dudu, 2014).

Ön kabuller ise modellerle ilgili değilken yöntemle ilgilidir. Belirli bir ön kabul dizisini kabul ettikten sonra çalışmasını bu çerçevede yürüten bilim insanı için bu ön kabullerin tutarlı olması çok önemlidir. *Ölçeğe göre sabit getiri* ve *azalan marjinal fayda* varsayım olarak kabul edilirken; *bireycilik*, *temel akılcılık takası*, Lavoie'nin sınıflandırmasına göre neoklasizmin ön kabulüdür (Dudu, 2014).

“İktisadın birinci ilkesi her bireyin sadece kendi çıkarına bakarak harekete geçtiğidir” (Edgeworth, 1881:16).

Bilir (2018)’e göre neoklasik ön kabuller şu şekilde sıralanabilir:

- 1- Bireyler rasyonel hareket etmektedirler.
- 2- Bireyler fayda maksimizasyonunu hedefler.
- 3- Tam bilgi varsayımı vardır.
- 4- Modelleme ve matematik merkezi bir öneme sahiptir.

Bireylerin karşı karşıya oldukları alternatifler arasından seçim yaparken en iyi olan alternatifi seçmesini ifade etmek olan rasyonel davranış, Pareto tarafından homoeconomicus olarak ilk kez Politik İktisadın El Kitabı’nda dile getirilmiştir (Ünsal, 2014:27).

Jeremy Bentham’ın 1789 yılında yayınlanan kitabı “Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş” adlı eserinde faydacılık felsefesi ile ilgili dile getirdikleri geleneksel iktisadın çıkarı peşinde koştuğu insan modelini tamamlar niteliktedir. Kökeni psikolojik hedonizme dayanan (hazcılık) “faydacı felsefe” ana akım iktisadın yapı taşlarından birini oluşturmuştur. Bireyin eylemlerinin tamamında aldığı tek kıstasın acıdan kaçıp hazzı ulaşma gayreti olduğunu savunan psikolojik hazcılık; kaçınılmaz son olarak bireylerin hazlarının peşine düşeceğini tüm eylemlerinin amacının aldıkları hazzı en yükseğe çıkarmayı hedeflediklerini söylemektedir (Ulaş, 2002:648).

Neoklasik iktisat, iktisadi kararlarımızda tercih sorunuyla yüzleştiğimizde seçeneklerin tamamının değerlendirip aralarından faydamızı maksimize eden şikkı tercih etmemizin akılcı olmamızın bir gereği olarak kabul eder. Fakat çeşitli sebeplerden dolayı rasyonel olmayan bir karar alırsak ne olur? Böyle bir durumda, piyasanın kısa süre içerisinde bizi akılcı olana yönlendireceği geleneksel iktisat tarafından öne sürülür (Ariely, 2015: 25).

Klasik iktisadın doğuşundan 21. yy’a gelene kadar ana akım iktisat çeşitli değişimler yaşamıştır. Ana akım iktisat son dönemde ise neoklasik iktisadın ilkeleri ışığında şekillenmiştir. İktisadi hayat daha karmaşık hale geldikçe ana akım iktisadın ekonomik durumları açıklamada yetersiz kalmasından dolayı aldığı eleştiriler çoğalmıştır. Bu eleştiriler genellikle rasyonel birey varsayımı etrafında toplanmaktadır (Akın ve Urhan, 2015: 11).

Ana akım iktisada göre rasyonel birey kararlarında fayda-maliyet analizi yapma yetisine sahip, fayda maksimizasyonu yapmayı amaçlayan bireydir. Ana akım iktisat iktisadi bireyi davranışlarını tahmin etmesi kolay, matematiksel olarak modellemeye uygun, basit bir yapıya sahip bir kişilik olarak kurgulamıştır. Fakat gerçek hayata bakıldığında duygusal bir yapıya sahip, bazı durumlarda karmaşık problemleri çözmek yerine kısa yollara başvuran, her zaman rasyonel davranması mümkün olmayan bir insan karşımıza çıkmaktadır (Akın ve Urhan, 2015: 11).

## 1.2. Davranışsal İktisat

Günümüz modern dünyasında olağanüstü bir hızda teknolojik gelişmeler yaşanmaktadır. Sosyal ve iktisadi hayat daha karmaşık hale gelmektedir. Peki böyle bir durumda bireylerin çevreyi algılamaları ve tepkileri nasıl biçimlenmektedir? Kişilerin, iktisadi hayat başta olmak üzere diğer tüm alanlarda verdikleri kararlar nelerden etkilenmektedir? “Kısıt” kavramı var olduğu sürece bu sorulara cevap vermek için geleneksel iktisadın savlarının yeterliği olmadığı görülmektedir. İktisat biliminin yanında felsefe, psikoloji ve nöroloji gibi diğer bilim dallarının yardımına ihtiyaç olduğu görülmektedir (Önder, 2015:25).

Uluslararası Psikolojik İktisat Araştırmaları Vakfı davranışsal iktisadi, tüketim ve diğer ekonomik davranışları psikolojik süreçleri ve mekanizmaları dikkate alarak inceleyen disiplin olarak tanımlamıştır. Ayrıca ekonomik psikoloji (davranışsal iktisat) analizlerinde, iktisatçıların başta psikoloji ve sosyoloji olmak üzere diğer yakın disiplinlerden yardım alması gerektiğini düşünmektedir. 21. yy’a gelindiğinde ise davranışsal iktisat analizleri deneysel çalışmaların sağladığı verilerle oluşturulmaktadır (Şentürk ve Fındık, 2014).

Thaler ve Mullainathan (2010)’a göre ekonomistler duyguları geri planda bırakan fayda maksimizasyonunu önceleyen homo economicus tanımı üzerinden bir dünya idealize ettiler. Geleneksel ekonomik bakış, bilişsel ve sosyal psikologlar tarafından yapılan çeşitli davranışsal çalışmaları kabul etmedi ve görmezden geldi. İdealize edilen homo economicus sayısız zeminde savunuldu. Bazıları bu modellemeyi doğru bulurken diğerleri geleneksel bakışın formalize etme kolaylığı ve pratikte çok yaygın olmasını üzerine tartıştı. Davranışsal iktisat her iki görüşün de doğruluğunun sorgulanmasından yol alarak ilerleme kat etti.

Camerer vd. (2004)’ne göre davranışsal iktisat, insanın bilişsel kapasitesi ve sosyal ilişkileri hakkında daha doğru tanımlamalar yaparak, komşu sosyal bilimlerin savlarının,

modellerinin ve metotlarının da yardımıyla insanın ekonomik davranışlarını açıklamaya çalışır. Son 20 yılda komşu disiplinlerden sosyoloji, antropoloji, biyoloji ve de en çok psikoloji ekonomiyi etkilemiştir.

Neoklasik iktisat insanların fayda maksimizasyonuna göre karar aldığını öne sürerken davranışsal iktisat insanların fayda maksimizasyonuna göre hareket etmediğini, hatta bundan farklı olarak yoğun bir biçimde ön yargılara ve bilişsel kısayollara dayanan kararlar aldığını öne sürmektedir. Davranışsal iktisat neoklasik iktisattan farklı olarak rasyonel karar verme yetisine sahip insan yerine sistematik olarak hatalı karar almaya meyilli; çerçeveleme etkisinde kalan, zihinsel kısa yollara başvuran, ön yargılı davranan ve de bunların sonuçlarında fayda maksimizasyonundan sapmalar yaşayan bir insan modelini öne sürmektedir (Kamilçelebi, 2016).

Yaklaşık son 15 yıldır iktisatçıların kavramsallaştırdığı dünyasında davranışsal iktisat tanımı değişmiştir. Neoklasik iktisadın boş bırakmış olduğu insan davranışının özelliklerini açıklamak için davranışsal iktisad, standart iktisadın çerçevesini genişletme amacı güden bir yaklaşım şemsiyesi olarak tanımlamak mümkündür. Psikoloji ve sosyolojiden ödünç alınan şemsiye tanımıyla vurgulanmak istenen davranışsal iktisadın ekonomik bireyi geleneksel iktisattan daha doğru geliştireceğine duyulan güvendir. Böylece iktisat disiplininin daha kullanışlı hale geleceği düşünülmektedir. Uzun vadedeki amaç ise ana akım iktisata entegre olmaktır (Kamilçelebi, 2016).

Davranışsal iktisad; standart ekonomik modelden farklı olarak, bireylerin nasıl karar alacağına dair tahminde bulunmaktan ziyade, günümüz psikoloji biliminin çıkarımlarını değerlendirmeye alarak ve bu değerlendirmeleri iktisadın enstrümanlarını kullanarak yapan, iktisadın bir alt dalı olarak tanımlamak mümkündür (Ünsal, 2014:32).

Davranışsal iktisadın özü ekonomik analizde psikolojinin önermelerini dikkate alarak ekonomik analizi güçlendirmek, teorik bakışa güç kazandırmak, iktisadi davranışlarda daha iyi tahminlerde bulunmak ve daha iyi politikalar önermektir. Davranışsal iktisat neoklasik iktisadın varsayımlarını; fayda maksimizasyonunu, dengeye ulaşmayı (equilibirium) ve etkinliği tamamen reddetmez ve bu varsayımların teorik çerçevelerini iktisadi analiz için başlangıç noktası kabul ederek hareket eder (Camerer vd., 2004).

Davranışsal iktisadın savlarına bakacak olursak;

1- Bireyler rasyonel değil sınırlı rasyoneldir. İnsan beyni sistematik olarak hata yapmaya meyillidir.

2- Bireyler her zaman fayda maksimizasyonunu hedeflemezler.

3- Tam bilgi varsayımı çoğu kez ve devamlı surette yaşanmaz.

4- Geleneksel iktisadın modelleme gücü ve iktisadın bilim olma yolundaki katkısı yadsınamaz.

Davranışsal iktisadın ilk izlerini inanması güç olsa da Adam Smith'de bulmak mümkündür. Smith'in 'Ahlaki Duygular Kuramı' adlı eserinde insan davranışlarına yön veren temel ilke kişisel çıkar değil, sempati'dir. Yani insanların başkalarının üzüntü ve mutluluklarını paylaşma, başkalarını da şahsi üzüntü ve mutluluklarına ortak etme eğilimidir. Bunun yanında insan davranışlarını anlamada 'kendini sevmeye' de açıklayıcı bir unsurdur. İnsanın sosyal düzen içinde yaşaması kaçınılmaz olarak başkalarıyla iletişim halinde olmasından dolayı; diğerlerinin de görüşlerini dikkate almayı gerektirdiği için 'kendini sevmeye' ve 'sempati' ilkeleri arasında bir çatışma olduğundan söz edilemez (Buğra,1995:97).

Peki, nasıl oldu da iktisadın kurumsallaşma aşamasının başında var olan psikolojik temelli insanın davranışının belirleyicisi sempatiyken kendi çıkarı peşinde koşan *homo economicusa* dönüştü. Bunu anlayabilmek salt iktisattaki değişim ve dönüşümün yanında davranışsal iktisadın çok yakından etkileyen psikoloji bilimindeki değişimleri izlemek ve anlamak gerekmektedir.

### 1.3. İktisat-Psikoloji İlişkisi

*İktisadın psikolojik varsayımlarıyla ilk karşılaştığım bir makalede insanların rasyonel ve bencil olduğu zevk ve tercihlerinin değişmediği yazmaktaydı. Bunu çok tuhaf olduğunu düşündüm. Çünkü bir psikolog olarak, bu savın bir kelimesine bile inanmamak yönünde eğitim almıştım (Kahneman, 2003).*

2002 Nobel Ekonomi Ödülü'ne sahip psikoloji eğitimi almış Daniel Kahneman'ın bu sert eleştirisinin yanında günümüzde davranışsal iktisadın, ana akım iktisadın varsayımlarını psikolojik temellere dayandırarak, iktisadi modellerin tahmin gücünü arttırdığını ve ekonomi politikalarının etki gücünü yükselttiği görüşü, çoğunluk tarafından kabul görmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2018:33).

Fakat yakın döneme kadar davranışsal iktisat kurumsal olarak ortada yoktu. Smith, Mill, Bentham gibi klasik dönem iktisatçılarıyla birlikte yakın dönemden Duesenbery, Gabraith, Liebenstein gibi iktisatçıların analizlerinde psikolojik tahliller görmek mümkün olmasına rağmen psikolojiye karşı kuşkulu bir bakış vardı. Psikolojik kısıtların modellenmesine gerek duyulmuyordu. Bazen güçlenen bazen de kopma noktasına gelen iktisat ve psikoloji ilişkisinin, günümüze gelindiğinde iç içe geçtiği söylenebilir (Ruben ve Dumludağ, 2018:34).

İktisat psikoloji ilişkisini erken dönem ve yakın dönem olarak iki döneme ayırmak mümkündür.

### **1.3.1. İktisat-Psikoloji İlişkisinde Erken Dönem**

Günümüzde iki farklı bilim dalı olarak görülen iktisat ve psikoloji; bireylerin iktisadi davranışlarını belirleyen ‘tercih ve beklentiler’in daha iyi anlaşılması için beraber ele alınması gereken iki bilim dalıdır. 18. ve 19. yy. İngilteresinde birbirinden farklı alanlarda araştırma yapan bu iki ayrı disiplin, ahlak felsefesi başlığı altında birleşiyordu. Ana ilgi alanlarından biri de ekonomik sistem ve birey-toplum arasındaki ekonomik davranışları incelemek olan ahlak felsefesinin asıl amacı; birey toplum arasındaki değerleri, ilkeleri ve yargıları incelemektir (Dumludağ, 2011:7).

Psikolojinin kurumsal olarak doğuşunu 19. yy’ın sonlarına götürmek mümkündür. 1897 yılında Almanya’da ilk psikoloji laboratuvarını kuran Wilhem Wundt’un aynı zamanda psikolojinin felsefeden ayrılarak ayrı bir bilim dalı olarak var olmasına çok büyük katkı sağladığı kabul edilir. Zihinsel süreçleri içe bakış yöntemini kullanarak anlatmaya çalışan Wundt’un deneyleri de buna yönelik olmuştur (Kamilçelebi, 20:2019).

İktisadın kurumsal olarak doğuşunun ise Adam Smith ile başladığı kabul edilir. Glaskow Üniversitesi Ahlak Profesörü olan Adam Smith Ahlaki Duygular Teorisi adlı eserinde bireylerin iktisadi davranışlarının altında yatan asıl sebebi psikolojik öğelerle açıklamaktadır. Smith bu kitabında insanların davranışlarını açıklamak için 2 sav öne sürmüştür. Bu savlardan birincisi sevgi, korku, kin gibi duygulanmaların sonucu ortaya çıkan davranışların oluşturduğu ‘ihtiraslar’dır. Bu ihtiraslar bireyin davranışlarını oluşturmaktadır. Bireyin iktisadi davranışlarını açıklamada Smith’in ikinci savı ‘tarafsız izleyici faktörü’ dür. Smith’in burada tarafsız izleyici faktöründen kastettiği, bireyin kendisidir. Kişi kendi

eylemine adete başka biriymiş gibi “tarafsız izleyici” olarak gözlemler ve denetim altına alır (Dumludağ, 2011:8).

Ashraf vd. (2005) Smith’in bu kitabında bahsettiği; kayıptan kaçınma, zamanlar arası seçim, aşırı güven, alturizm ve adil davranma gibi konulardan dolayı çağdaş dönem davranışsal iktisat çalışmalarını önceden sezdiğini savunur.

Adam Smith iktisat dünyası başta olmak üzere sosyal bilimler dünyasında büyük ilgi görmüş “Ulusların Zenginliği” adlı çok bilinen eserini “Ahlaki Duygular Kuramı”nın kaleme alınışından tam 17 sonra yazmıştır. Smith en çok bilinen kitabında artık sempati ilkesinden hiç bahsetmez. “Ulusların Zenginliği”nde bireylerin iktisadi davranışlarının arkasında yatan neden yalnızca çıkar arayışı ve takastır (Buğra, 1995:101-102).

Ruben (2013)’e göre Smith’in 17 yıl arayla yazdığı bu iki eserinde iktisadi davranışların arkasında yatan temel nedenin bu denli farklı ele alınmasının nedenlerinden biri de kitapların yazılış amacı gösterilebilir. “Ahlaki Duygular Kuramı’nın” yazılış amacı bireylerin iktisadi davranışlarının içinde yatan özellikleri dürtüleri açıklamaktır. Bu yüzden kitabı insanı ve onun doğası dayanak noktası olarak yazmıştır. Fakat kapitalizmin hızla yayılmaya başladığı, aynı zamanda kurumsallaşmaya başladığı dönemde yazılan “Ulusların Zenginliği” eserinde bu dönemin de etkisiyle, amaç bu sistemin iyi işleyebilmesi için bireyin oynayacağı rolün altını çizmektir.

Psikolojik faktörleri dikkate alan Hume “İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme” (1739) adlı çalışmasında sempati, kıskançlık, statü kaygısı ve sosyal normlarla ilgili görüş bildirmiştir. İnsanın doğası gereği kendini başkalarıyla kıyaslarken empati kurduğunu söyler. Hume, çıkar kaygılarının insanların bir ortağının hazzından haz, acısından acı duymasına sebep olduğunu ve bu durumun empati yeteneğinden kaynaklandığını öne sürer.

19 yy. ortalarına kadar iktisat bilimine “siyasal iktisat” (political economy) denmekteydi. Sınıf analizlerine, devletin ekonomideki yeri tartışmalarına ve de iktisat dışı faktörler analiz edilmekteydi. Başta psikolojik etkiler olmak üzere kurumsal, siyasi ve tarihsel pek çok etkenin iktisadi davranışlar üzerine etkisi inceleme konusuydu. Fakat 19. yy. ortalarına gelindiğinde “siyasal iktisat” tanımı yerini “iktisat”a (economics) bırakmıştır. Bunun nedenlerinden biri de mantıksal pozitivistimin de etkisiyle, iktisadın somut gözlenebilir olgulardan hareket etmesi, giderek matematiksel hale gelmesi, doğa bilimlerine öykünmenin

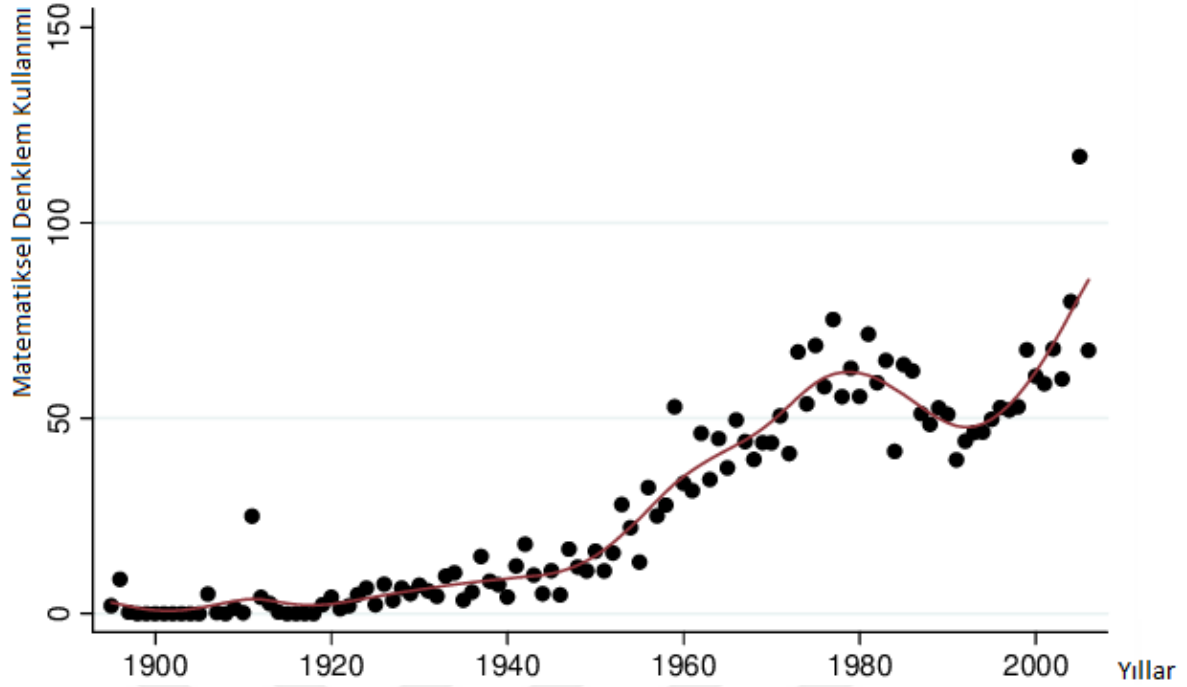


bir sonucu olarak, diğer bilim dallarıyla birlikteliği bırakarak pür ekonomik analizlere yoğunlaşmasıdır (Ruben ve Dumludağ, 2018:40).

Nagatsu (2015:443)'ya göre iktisadın psikolojiden ayrılma süreci Stuart Mill'in çıkarımsal ve apriori metodolojisiyle başlar ve Açıklanmış Tercihler Teorisi, Marjinal Fayda Teorisi, Kayıtsızlık Eğrisi Analizi ile neoklasik yaklaşımlarla devam etmektedir. Beklenen fayda teorisinin temelini de oluşturan *homo economicus* ilk kez Stuart Mill tarafından *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* adlı eserde kullanılmıştır. *Homo economicus* kısıtlar karşısında kendi çıkarını maksimize eden rasyonel birey olarak tanımlanmıştır (Kurt ve Tanyeri, 2013:24).

Walras analiziyle birlikte iktisat'ın psikolojiden ayrılışını başlatmak mümkündür. Zaman analizlerini içermemesi genel denge modelinin önüne engel koymuştur. Bu engeli aşmak için Walras durağan bir model kullanmış fakat bu durağan modelle matematiksel analizin kullanılmasını olağan hale getirmiştir. Walras'ın genel denge görüşü eş zamanlı eşitsizliklerin çözümüne dayanan bir modeldir. Bu modelde piyasadaki bütün alıcı ve satıcıların piyasa fiyatına tepkisi anlık olarak algılanmaktadır. Zaman aralıkları ya da beklentiler model dışına itilmiştir. Durağan bir modelin fizikte olduğu gibi matematiksel temeller üzerine kurulması çok daha basittir. Bu durumdaki durağan modeller, iktisat biliminin yönünü sosyal bilimlerden pozitif bilimlere doğru çevirmiştir. Özellikle 20. yy. itibariyle özellikle Pigou, Pareto, Hics ve Samuelson başını çektiği iktisatta matematik ağırlıklı bir iktisadi analiz süreci başlamıştır (Boland, 2005:88).

Aşağıdaki grafikte iktisat makalelerinde yıllık ortalama matematiksel denklem kullanımı, matematiğin iktisattaki artan ağırlığını göstermektedir.



**Kaynak:** [mpra.ub.uni-muenchen.de/41363](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/41363)

Grafik 1.1. İktisat makalelerinde Hodrick- Prescott endeksine göre ortalama matematiksel denklem kullanımının yıllara göre değişimi

Psikolojinin iktisatla arasının açılması aniden olamamıştır. İktisadi düşünceyi önemli ölçüde etkileyen pozitivist düşünceye rasyonalite üzerinden psikolojik varsayımların geri itilmesinden dolayı eleştiriler gelmiştir. Psikolojik temellere yönelik en önemli eleştirilerden biri Keynes'ten gelmiştir. Finansal piyasalarda gözlenen rasyonel olmayan spekülasyon eğilimlerinden, piyasa aksaklıkların arkasında yatan tüketicilerin psikolojik yönelimlere kadar önemli konularda görüş bildirmiştir. Davranışsal makro iktisadın Keynes'in eleştirilerinden hareketle geliştiğini söylemek mümkündür (Akerlof 2002).

Genel denge analizinde üretici ve tüketicilerin rasyonel davrandığı varsayıldığı için üreticilerin karını maksimize edeceği, tüketicilerin de faydasını artıracacağı ve de arzın talebe eşit olacağı bir fiyat düzeyi olduğu kabul edilir (Arrow, 1974: 258).

Genel dengeyi neoklasik maksimizasyon bağlamında, bütün tüketicilerin bütçe kısıtı altında en çok fayda elde ettikleri, bütün üreticilerin maksimum kar sağladıkları, üretim ve kaynaklarla talebin tamamen karşılandığı bir durum ve bu durumu gerçekleştiren bir fiyatlar düzeyi olarak tanımlamak mümkündür (Bulutay, 1979: 71).

Genel denge modellerinde, ekonomideki kaynaklar atıl bırakılmaz ve kaynaklar etkin tahsis edilir (Scarf, 1990: 378).

Robins (2007)'e göre 20. yy'da rasyonel seçim teorisi ana akım iktisada hakim oldu ve iktisadi insan kişisel çıkarları ve servet arzusuyla ilgili tüm bilgileri rasyonel bir şekilde uygulama yetisine sahip olarak görüldü.

Bir diğer önemli farklılaşma iktisatçıların faydaya bakışında gerçekleşmiştir. Kardinal yaklaşım bilimsel olmadığı öne sürülerek reddedilmiş onun yerine ordinal fayda yaklaşımı benimsenmiş, deneyimlenmiş fayda ve farklı kişiler arasında kıyaslama fayda fonksiyonunun dışında kalmıştır. Bireyin fayda fonksiyonunda eğer bir yakınının tükettiği ürünler de analize dahil edilseydi sosyal karşılaştırma, istek, adaptasyon gibi psikolojik faktörleri de analize dahil etmek gerekecekti. Bu değişkenleri analize dahil etmek yerine bireyin faydasını yalnızca kendinin tükettiklerinden oluşması ve bu faydayı ölçülerle ifade etmek yerine x, y ve z sepetleri içerisinden kıyaslamayla belirlemesinden dolayı (y'yi z'ye tercih ederim gibi) daha fazlası daha iyidir görüşü benimsenmiştir. Bu daha fazlası iyidir görüşü öte yandan iktisadi büyüme savına teorik ve düşünsel destek sağlamıştır (Ruben ve Dumludağ, 2018:42).

Aynı zamanda bir ordinalist olan Hicks (1946)'e göre nicel bir fayda ölçütüne karşı çıkmak mümkündür. Piyasayı açıklarken faydanın ölçülemediğini savunan Hicks kayıtsızlık eğrilerini kullanmaya başlamış. Böylece ordinalizmin varlığını savunmuştur.

Tercih, seçim, motivasyon gibi konulara savaş sonrası dönemde görmezden gelinmiş, bu konular iktisat biliminin ilgi alanının dışına itilmiştir. Fakat acı ve haz gibi diğer zihinsel olayların insanı motive edebileceğini de kabul edilmiştir. İnsanların bazı olgulara diğerlerine kıyasla neden fazla değer verdiğinin cevabının psikologlarda veya fizyologlarda olduğunu düşünmüşlerdir (Robins 2007).

Neoklasik iktisadın hakim olduğu 19 yy. ve sonrasında iktisatçılar bireyi tamamen rasyonel bir varlık sayıp, çıkarın peşinde koşan bir homo economicus olarak modellemişlerdir. Böyle olunca psikolojik ve sosyolojik etkenler analiz dışına itilmiştir. Bu durumda iktisat biliminin ele alması gereken birinci faktör olan insan, analiz dışına itilmiştir.

Mantıksal pozitivistten etkilenen iktisat somut ve gözlenebilir olgulara yer vermiş ve zamanla matematiksel bir hal almıştır. Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar iktisadın bilinçli durumları zikretmesi gerektiği fikrine karşı çıkmışlar içe bakışın bu türlü durumları anlamak

için kullanılması fikrine karşı çıkmışlar ve nihayetinde her türlü psikolojik yaklaşımdan uzak durmak istenmiştir. Peki Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar nelerden etkilenmiştir? Felsefedeki mantıksal pozitivizmin metodolojik eleştirisinden, fizikteki uygulamalardan direk olarak ilham almışlardır (Lewin, 1996:34).

Psikoloji ile iktisat bilimi arasındaki ayrılışın bir önemli nedeni de psikolojinin felsefeden ayrılarak ayrı bir bilim dalı olma konusunda yolun başında oluşuydu. Dönemin iktisatçıları iktisadın doğa bilimleri gibi olmasını isterken, ayrı bir bilim dalı olarak kuruluş aşamasında olan psikolojiye, bilimsel görülmediği için kuşkuyla bakılmaktaydı. Psikolojideki bilişsel ekolün ön plana çıkmasıyla ancak iktisat ve psikolojideki iş birliği hızlanacaktır (Ruben ve Dumludağ, 2018:42).

Kurumların ve kuralların var oluşu insan rasyonelitesini sorgulatır hale getirmiştir. Ayrıca insanlar her zaman çıkarını maksimize edemeyecek durumda olan bir varlıktır. Çünkü davranışları oluşturan bilinç ve bilinç dışı süreçleriyle insan, kendine özgü bir kişiliğe sahiptir (Ruben, 2011:33).

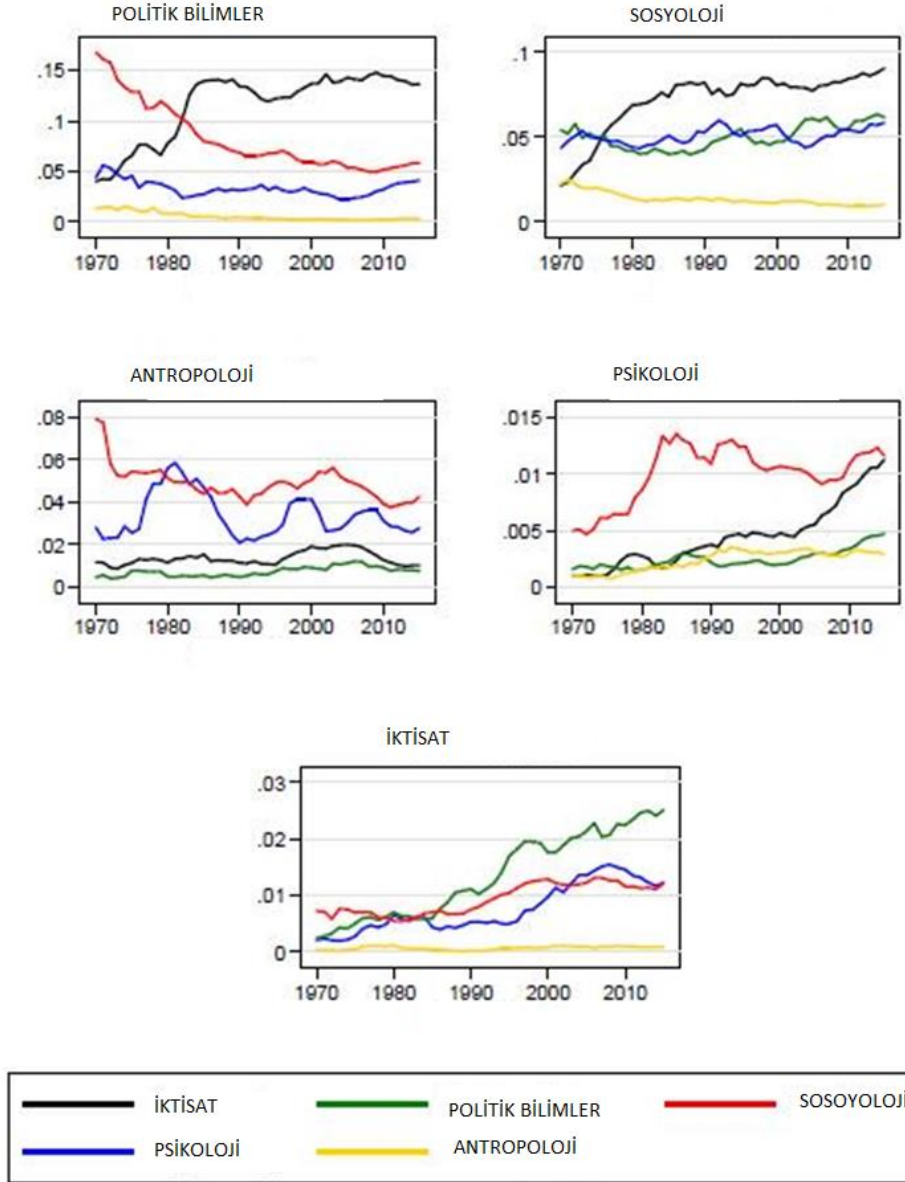
### **1.3.2. Davranışsal İktisadın Doğuşu**

Geleneksel iktisatta teoriler çoğunlukla bireylerin tek amacının kendi çıkarlarını maksimize etmek olduğunu varsayar ve başkalarına iyilik ya da kötülük yapmak için herhangi bir çaba içine girmeyeceğini varsayar. Son dönemde yapılan laboratuvar deneyleriyle birlikte bu varsayımların geçerliliği sınamak için çalışmalar yapılmıştır. Böylece alternatif yaklaşımlarla birlikte insanların düşünme biçimlerine dair normatif şablonlardan ziyade bilimsel temelleri olan psikolojik kanıtlar ortaya atılmıştır. Geleneksel iktisadın varsayımlarından davranışsal iktisadın ortaya koyduğu çalışmalara geçişle birlikte insanın nasıl davranması üzerine kuramlar inşa etmek yerine insanın gerçekte nasıl davrandığı anlaşılmasına çalışılmaya başlanmıştır. Bu durum da bazı ekonomistleri psikoloji bilimine ilgi duymaya yönleltmiştir (Thaler ve Camerer, 1995).

İlk dönem davranışsal iktisatçılar arasında en önemli ilk üç isim Herbert Simon, George Katona, Harvey Libenstein sayılabilir. Bunların yanında Boulding, March Cyert, Scitovsky, Shackle, Nelson, Winter, Duesenbery, Rheinhard Selten ve 20. yy. Fransız avukat ve sosyolog Gabriel Tarde sayılabilir. Tarde'nin davranışsal iktisat terimini kullanan ilk kişi olması onun bu alanda öncü kabul edilmesini sağlamıştır (Frantz, 2020:2).

20. yy. ortalarına gelindiğinde iktisat ve psikoloji arasındaki ilişki yeniden kuvvetlenmiştir. Bu ilişkinin kuvvetlenmesinde büyük pay Herbert Simon’undur. Simon’un karar alma (decision making) merkezli çalışmaları davranışsal iktisadın kuruluşunu başlattığı söylenebilir. Karar almaya yönelik çalışmaları Hebert Simon’a 1978 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü kazandırmıştır. Karmaşıklık (complexity), sınırlı rasyonellik (bounded rasyonelity) terimleri üzerinden iktisadi analizler yapmıştır. Günümüze gelindiğinde de sınırlı rasyonellik (bounded rasonality) davranışsal iktisadın temel ilgi alanlarından biri olmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2018:43).

20. yy’da diğer bilim dallarında olduğu gibi iktisattaki psikolojinin etkisini iktisat alında yapılan çalışmalarda, psikolojiden yapılan alıntı sayılarındaki artıştan görmek mümkündür. Aşağıdaki grafiklerde iktisattaki psikoloji etkisinin yanı sıra, iktisadi düşüncüyü yakından izleyen diğer bilim dallarının arasındaki etkileşim sayısı gösterilerek kıyas yapma imkanı sağlanmıştır.



**Kaynak:** <https://www.nber.org/papers/w23698>

Şekil 1.1. Bilim Dallarının Diğer Bilim Dallarından Yaptığı Alıntılar

Neoklasik modellerin insanların seçimlerini açıklamada yetersiz kalmalarına ve yanlış modellemeye bulunmalarına neden olarak Simon, insan doğasında olan “sayısız bilişsel sınırlamalar”ı göstermiştir. Gerçek sınırlı iktisadi aktörlerin gerçek dünyada neoklasik teorinin tahminlerine yaklaşmayı engelleyen beşeri bilgi ve hesaplama konusundaki tüm sınırlamaları belirtmek amacıyla ‘sınırlı rasyonellik’ teriminin kullanılmasını önermiştir. Simon’a göre neoklasik iktisat, seçim teorisini sadece seçimi öngörmek için bir vasıta olarak

görmekte ve bireylerin karar alma şekillerinin tamamen açıklama amacı gütmemektedir (Simon ve Barnand, 1947).

Rabin (2002)'e göre Katona ekonomide deneysel çalışma ve gözlemlerin başlamasına öncelik etmiştir. Ve bu yaklaşım davranışsal iktisatçılar tarafından takip edilmiştir (Frantz, 2020:4).

Katona'ya göre bireylerin davranışları iktisadi süreçlerin asıl kaynağıdır fakat geleneksel iktisatta bu durum geri plana itilmiştir. Katona neoklasik iktisatta rasyonellik varsayımının kullanılmasına ciddi bir biçimde karşı çıkmıştır. Katona tüketici davranışlarında beklentilerin, motivasyonların, tutumların, harcama, tüketim ve tasarruf kalıplarının oluşması ve değişmesinde etkin olduğunu ve bu süreçlerin incelenmesinde kavramsal ve metodolojik açıdan modern psikolojinin yardımcı olabileceğini savunmuştur (Kamilçelebi, 2020:27).

Psikoloji biliminde meydana gelen değişim ve dönüşüm de iktisat psikoloji arasındaki birlikteliğin yeniden gündeme gelmesini sağlamıştır. “Uyarıcı” ve “tepkinin” insan davranışlarında tek belirleyici olduğu davranışçı ekolde tepki ve uyarı arasındaki bütün süreçler görmezden gelinerek kara kutu olarak adlandırılmıştır. Yalnızca görülebilen ve gözlenme imkânı olan şeylere üzerine yoğunlaşan davranış psikolojisi, gözle gözlenemeyen zihin, akıl ve bunların insan davranışlarına etkisini görmezden gelmiştir. Böyle olunca da davranış psikolojisi insan davranışı incelemelerini zihin faktörüne yaslanmadan yapmaya çalışmıştır (Yürük, 2017:12).

Fakat bilişsel devrimle beraber davranışsal psikolojinin önermeleri çürütülmeye başlanmış ve bunun doğal sonucu olarak bu davranışsal psikolojinin önermeleri psikoloji dünyasındaki üstünlüğünü yitirmeye başlamıştır. 2. Dünya Savaşı'nın beraberinde getirdiği teknolojik rekabet ve teknolojik ilerleme davranışlara yönelik analizlerde yeni tekniklerin kullanılmasına imkân vermiştir. Böylece “bilişsel devrim” ile birlikte zihin ve psikolojik süreçleri anlama çabası ön plana çıkmıştır. Zihinsel süreçlerin en geniş anlamda incelenmesi anlamına gelen “bilişsel devrim”in gelişmesinde Herbert Simon'un da katkıları yadsınmaz (Yürük, 2017:12).

Sent (2014:740-742)'e göre zihinsel süreçlerin doğrudan gözlenmesi mümkün değildir. Fakat bilişsel süreçler hakkında çıkarım yapmak gözlenebilir olan davranışların incelenmesi ile mümkündür. Bu bakış açısından dolayı, iktisadi davranışların ve belirleyicilerin açıklanmasında “bilişsel devrim” önemli bir rol oynamıştır.

İktisadi kararların anlamlandırılmasında, bilişsel devrimin bu önemli katkılarından dolayı çalışılan bu alana, davranışsal iktisat yerine bilişsel iktisat demek daha doğru olacaktır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 302).

Geleneksel iktisat verili bir fayda fonksiyonu ile analizini kurduğu bilinirken insanın davranışlarını anlamaya çalışan erken dönem davranışsal iktisatçılar bu anlama çabasında ampirik yasalar oluşturmaya yoğunlaşmışlardır. Neoklasik iktisatçıların görmezden geldiği insan davranışlarını doğru ve düzgün şekilde açıklamak istemişlerdir. Rasyonellik ve fayda maksimizasyonu arasında yakınlık kuran neoklasik iktisadın aksine erken dönem davranışsal iktisat neoklasik varsayımlarla arasına mesafe koyarak insan davranışlarının ve davranışsal modellerinin karışıklığının farkında olarak, çalışmalarında bilgisayar simülasyonları yardımıyla ampirik bulgular eşliğinde önermelerini desteklemek istemişlerdir (Ruben ve Dumludağ, 2018:44).

Erken dönem davranışsal yaklaşım geleneksel iktisatta genel kabul görmüş rasyonel varsayımların karşısına temelleri sağlam psikolojik çıkarımlara dayanan matematiksel alternatifler koymayı amaçlamıştır (Şentürk ve Fındık, 2014).

Simon ve Barnand (1947)'a göre davranışsal iktisat, ana akım iktisadın varsayımlarının deneysel sınamasının yapılması ve iktisat teorisinin de test edilmesi amacı taşıyan bir çaba olarak tanımlanmaktadır.

### **1.3.3. Davranışsal İktisatta Yakın Dönem**

Davranışsal İktisat'ta yakın döneminin önemli isimleri olarak Kahneman ve Tversky'i saymak mümkündür. 1974 yılına gelindiğinde Kahneman ve Tversky'in Science Dergisinde "*Belirsizlik Altında Karar Alma: Kısa Yollar ve Ön Yargılar*" adlı makalelerini yayınlamıştır. 1979 yılına gelindiğinde ise bu kez Kahneman ve Tversky'in Econometrica'da "*Beklenti teorisi: Risk Altında Karar Alma*" çalışması yayınlamıştır. Bu iki önemli çalışmayla davranışsal iktisatta yeni bir dönem başlamıştır. Ayrıca Econometrica'da yayınlanan Beklenti Teorisi dergide en çok atıf makalelerden biri olmuştur. İlerideki sayfalarda daha ayrıntılı incelenmiş olan bu çalışmalarda bireylerin kayıplara ve kazançlara verdikleri tepkilerin aynı olmadığı, geleneksel iktisadın savlarından farklı olarak, kayıplara daha fazla önem verdiği ortaya koyulmuştur. Bu durum da rasyonel bireyin ölçütü sayılan tutarlılığın ihlalini ortaya çıkararak rasyonellikten sapma olarak görülmektedir.



Davranışsal iktisat çalışmalarına verilen Nobel Ödülleri davranışsal iktisada olan ilgiyi artmıştır. Aşağıdaki tabloda davranışsal iktisada verilen Nobel Ödülleri yıllara göre sıralanmıştır.

Tablo 1.1. Nobel Ekonomi Ödülü Alan Davranışsal İktisatçılar

Yazar	Yıl	Nobel Aldığı Çalışma
Herbert Simon	1978	İktisadi örgütlerde karar verme süreçlerine ilişkin çalışmaları nedeniyle
George A. Akerlof	2001	Asimetrik bilginin yer aldığı piyasaların analizi çalışmasıyla
Vernon Smith	2002	Deneyel ekonomi analizinin bir aracı olarak laboratuvar deneylerini oluşturması nedeniyle
Daniel Kahneman	2002	Psikoloji araştırmalarını ekonomi alanı ile bütünleşirmesi nedeniyle
Richard Thaler	2017	Davranışsal iktisat alanına katkılarından dolayı

Vernon Smith'in deneyel iktisat analizinde özellikle alternatif piyasa mekanizmaları konusunda yapmış olduğu labarotuvuar deneyleri ve aynı zamanda psikolog olan Kahneman'ın belirsizlik altında karar alma üzerine yapmış olduğu çalışmalarda psikolojik bakış açısıyla iktisada bakılması, Kahneman ve Smith'e 2002 Nobel Ekonomi Ödülünü kazandırmıştır.

Yakın dönemin diğer önemli isimleri ise Gerge Lowenstein, Andrei Shleifer, Colin Camerer, David Laibson, Mathew Rabin, Sendhil Mullainathan ve Raj Chetty olarak sayılabilir.

Kahneman ve Tversky rasyonellik varsayımı üzerinden analize yola çıkmış ve sonrasında yeni bir alternatif üretmektense referans noktası olarak kabul ettikleri rasyonellik varsayımından sapmaları analize dahil etmişler ve de bu noktadan bakarak modeller üzerine çalışmışlar. Kahneman ve Tversky'nin bir diğer nihai amacı da insan davranışlarını, psikoloji ve iktisadın birlikteliğiyle analiz etmektir.

Yakın dönem davranışsal iktisadın erken dönem davranışsal iktisattan en önemli farkı ana akımın reddine ve alternatif modellere kurmaya odaklanmak yerine standart modelin temel yapısına dokunmadan bilişsel kısıtlara ve sapmalara yönelik varsayımlar üzerine yeniden düşünülmüş, farklılıklar alternatif teorilerle açıklanma amacı güdülmüştür (Ruben ve Dumludağ, 2018:43).

Geleneksel iktisadın karar almaya yönelik faydaya bakışından farklı olarak Kahneman deneyimlenmiş fayda kavramını öne sürerek aynı zamanda mutluluk ekonomisine katkıda bulunmuştur. Mutluluğun fayda yerine kullanılması iktisatçılar arasında hala tartışma

konusudur. Kişiler arası kıyaslama yapma imkânı vermesi, deneyimlenmiş faydayı kapsamaması, aynı zamanda kardinal olması pek çok iktisatçıyı fayda yerine mutluluğu kullanmaya itmiştir (Frey ve Stutzer 2002).

1970’lerde Charles Plot, Vernon Smith gibi iktisatçılarla başlayan deneysel iktisat hem davranışsal iktisada hem de iktisat teorisinin gelişmesine ciddi katkılar sağlamıştır. 1980’lere gelindiğinde Ekonomiyi Geliştirme Derneği (Society for The Advancement of Behavioral Economics) kurulmuştur. 1980 de Journal of Economic Behavioral and Organization yayın hayatına başlamıştır. 1981’de Journal of Economic Psychology yayın hayatına başlamış ve 1984’e gelindiğinde ilk kez aylık olarak davranışsal iktisat konferansları başlamıştır (Sent, 2004:744).

2001 Nobel Ekonomi ödülü sahibi George A. Akerlof 1970 yılında yazdığı *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism* adlı makalesinde üreticilerin satıcılardan daha fazla bilgiye sahip oldukları bir ürün pazarını incelemiştir. Nobel ödülüne giden yolda önemli katkısı olan bu çalışmada asimetrik bilginin pazarı olumsuz etkileyeceğini düşünen Akerlof ayrıca asimetrik bilginin görülme sıklığını ve bunların sonuçlarına da vurgu yapmıştır. 1960’lardaki Hindistan’daki kredi pazarında oluşan yerel tefecilerle şehirdeki tefeciler arasında uygulanan farklı faiz oranlarını fırsat olarak değerlendiren kişilerin yereldeki borç alanların geri ödeme durumunu düşünmeksizin arbitrajdan para kazanmak istemesiyle, borç dağıtarak pazarı ciddi kayba uğratmışlardır. Asimetrik bilginin varlığını oluşturan iyi tefeci ile kötü tefeciyi ayırt edememe kayıplara neden olmuştur (Koç, 2009:115).

Çavuşoğlu (2019)’a göre davranışsal iktisata olan ilgiyi akademik yazın üzerindeki etkisinden anlamak da mümkündür. A tipi ekonomi dergilerindeki SRJ değerleri dikkate alarak davranışsal iktisatın gördüğü ilgiyi gözlemek mümkündür. SRJ değerinin dikkate alınmasının nedeni ise SJR değerinin, dergilerin etkisini metrik olarak sunmayı ve dergiler arası karşılaştırma yapmayı sağlayan bir gösterge olmasıdır. SRJ değerleri ve A tipi ekonomi dergilerine aşağıdaki grafikte yer verilmiştir.

Tablo 1.2. SJR Endeksine Göre Davranışsal İktisat Çalışmalarına Yer Veren Dergiler

No	Dergi Adı	SJR
1	Quarterly Journal of Economics	29,602
2	Econometrica	19,932
3	Journal of Finance	18,318
4	Journal of Political Economy	16,309
5	Review of Financial Studies	14,237
6	Journal of Financial Economics	12,489
7	American Economic Review	12,047
8	Review of Economic Studies	9,589
9	Journal of Labor Economics	9,108
10	Journal of Marketing	8,616

**Kaynak:** (Çavuşoğlu, 2019)

Deneysel iktisat çalışmalarında görüldü ki: risk altında karar alma durumunda kazanç elde etme ile kayıptan kaçınma arasındaki oranlar aynı değil. Yani insanların belli bir referans noktasından yola çıkarak benzer kayıp ve kazanç ihtimallerine tepkileri farklılaşabilmektedir. Örnek olarak 10 liralık kazanç ve 10 liralık kayıp ihtimalleri bireyler için oran olarak aynı anlama gelmemektedir (Ruben ve Dumludağ, 2018:46).

Bireylerin finansal piyasalardaki tasarruf eğilimlerini açıklamak için de davranışsal yaklaşımlar kullanılmaktadır. Finans alanının sağladığı geniş veri setinin kolaylığıyla da hipotezlerin test edilmesi mümkündür. Yapılan çalışmalarda piyasanın etkin işleyişi varsayımına ters düşen sonuçların olması geleneksel yaklaşımın dışında davranışsal yaklaşımların önemini ortaya koymaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2018:46).

2017 yılına gelindiğin de ise davranışsal iktisat alanında önemli bir gelişme yaşanmıştır. Davranışsal iktisat çalışmalarıyla tanınan; zihinsel muhasebe, kayıptan kaçınma ve dürtme gibi birçok önemli konuda çalışma yapmış olan iktisatçı Richard Thaler Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanmıştır.

Thaler'in 2017'de Nobel ekonomi ödülünü alması ülkemizde de büyük yankı uyandırmıştır. Bu ilgi lisans ve lisansüstü davranışsal iktisadi konu alan yüksek lisans tezlerinde ciddi oranda artış olmuştur. Literatür taraması yapıldığında 2011 yılında ülkemizde davranışsal iktisat başlıklı lisansüstü tez sayısı bir tanedir. 2016 yılına gelindiğinde bu sayı 8'e çıkmıştır. 2019 yılına gelindiğinde ise 29 adet lisans üstü tez yazılmıştır. Bu tezlerden seçili olanlar tablo halinde gösterilmiştir.

Tablo 1.3. Ulusal Tez Merkezi'ne Kayıtlı Davranışsal İktisat İçerikli Tezler

Yazar Adı	Tez Başlığı	Yıl ve Üniversite
Tuğba Solak	Davranışsal iktisat ve bireylerin karar verme sürecinde ortaya çıkan gizli tuzaklar üzerine bir inceleme	2019-Adnan Menderes Üniversitesi
Derya Çelik	İktisat teorisinde rasyonalite: Davranışsal iktisat bağlamında bir değerlendirme	2019-Marmara Üniversitesi
Sibel Can KamBer	İktisadi rasyonalitenin davranışsal iktisat çerçevesinde sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesindeki öğrenciler üzerine bir alan araştırması	2019-Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Duygu İskender	Davranışsal iktisat ve deneysel iktisattan sonra nöroiktisat	2019-Marmara Üniversitesi
Demet Gediz Aydoğdu	Bireylerin tasarruf kararlarını etkileyen faktörlere davranışsal bir yaklaşım	2019-İstanbul Üniversitesi
Seda Arman	Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi: Çevre dostu tüketim örneği	2019-Yıldız Teknik Üniversitesi
Barış Çetinkaya	Davranışsal iktisat üzerine bir uygulama: Müziğin tüketim üzerindeki etkisi	2019- Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Rahşan İpek Çavuşoğlu	Davranışsal ekonomi alanında yaymlanan uluslararası makalelerin içerik analizi	2019- Marmara Üniversitesi
İnci Aydan Başaran	Davranışsal iktisat bağlamında ekonomi ve psikoloji ilişkisi	2019- Çukurova Üniversitesi
İrem Didinmez	Davranışsal iktisat perspektifinden vergi uyum analizi	2018-Hacettepe Üniversitesi
Seyfullah Yürük	Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi: Örnek çıpalama uygulaması	2017- Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Adelet İdil Argun	Davranışsal iktisat çerçevesinde dini inanç ve rasyonalite ilişkisi	2016-İstanbul Üniversitesi
Burcu Yılmaz	Davranışsal iktisat perspektifinden enerji ve çevre sorunlarının değerlendirilmesi	2015- Adnan Menderes Üniversitesi

**Kaynak:** Ulusal Tez Merkezi, 2020

Thaler'in "Dürtme" adlı çalışması (2009) insanların seçimlerinin oluşmasında nelerden, nasıl ve ne ölçüde etkilendiğini açıklaması ve bunun bilincinde olarak politika geliştirilmesinde çıkarımda bulunmasından dolayı iktisatta politika uygulamalarında bir dönüm noktası görülmektedir.

#### 1.4. Davranışsal İktisat ve Politika Uygulamaları

2002 Yılında Nobel Ekonomi Ödülünün davranışsal iktisat çalışmalarıyla bilinen Daniel Kahneman'a gitmesiyle beraber davranışsal iktisata dolayısıyla davranışsal kamu politikalarına olan ilgiyi arttırmıştır. 2017 yılında da Nobel Ekonomi Ödülü'nün davranışsal iktisat çalışan Richard Thaler'e gitmesiyle birlikte bu ilgi daha da büyümüştür. Bu ilginin altındaki sebebin insan odaklı ve deneysel kanıtlara dayanan altyapısı olan politika düşüncesi olduğunu söylemek mümkündür (Küçükşenel ve Urhan, 2018).

Davranışsal politikaları kamu ve özel politikalar olarak ikiye ayırmak mümkün. Özel politikaları da toplum yararını temel alan ve şirket, üretici yararını önceleyen politikalar olarak ikiye ayrılabilir. Bu ayrımın yapılmasının nedeni, insanın karar alma süreçlerindeki karmaşıklığın ve de karar almada hata yapmaya yatkın olduğunun bilinmesi, şirketlerin bu durumdan istifade edip daha fazla kar güdüsüyle gereksiz tüketimi körüklemelerine neden olabilir. Diğer yandan olumlu olarak insanın iktisadi karar alma süreçlerinin farkında olan şirketler tüketicileri akıllı tüketime yönlendirebilir ayrıca çevre dostu bir tüketim ağı kurabilirler.

Davranışsal politikaların eğitimde de uygulanması mümkündür. Ön taahhüt adı verilen uygulama ile, davranışlarında dinamik olarak tutarsızlığı fark edilen kişilerde ön taahhütlü metodla kişisel kontrol uygulaması denenebilmektedir. Örneğin davranışsal iktisatçı Dan Ariely ve Wertenbroch (2002) bir deney yapmışlardır. Bu deneyde ödevlerin teslim süresini öğrencilere belirleme imkanı sunulmuştur. Sonuç olarak ise birçok denek bu sınırlamayı kendisi belirlemeyi tercih etmiş ve zamanında teslim oranı da yüksek çıkmıştır.

Davranışsal yaklaşımın politikalarını yakından ilgilendiren bir diğer önemli konu ise seçim mimarisidir. Örneğin okul kantininde veya sigortacılıkta alternatif ürünler arasında seçim yaparken birçok etken bireylerin kararını etkilemektedir. Bu etkenlerin en önemlilerinden biri de seçim mimarisidir. Seçim mimarisini en yalın haliyle seçeneklerin nasıl sunulacağını tasarlayarak tüketicinin tercihlerine yön verme işi olarak tanımlamak mümkündür. Seçim mimarisinin seçimlerimizi etkilediği bilindiğine göre, mimarinin değişimiyle birlikte tercihlerin de değişmesi mümkün olmaktadır. Davranışsal kamu politikaları da seçim mimarisi üzerine kurulmuştur (Torunoğlu vd., 2019:195).

Seçim mimarisinin önemini Thaler ve Sustain (2018) öğrenci yemekhanesi örneğiyle açıklamışlardır. Carolyn adlı bir yemekhane yöneticisi yemekhanede öğrencilerin yemek seçimlerine etki eden önemli faktörün yemeklerin dizilişi olduğunu gözlemler. Bu gözlemde ilk başta ve sonda yer alan yemeklerin ortadakilere göre daha çok tercih edildiği ortaya çıkmıştır. Böylece sıralamayı değiştirerek bir yönüyle seçim mimarisiyle sağlıklı yiyeceklerin tercih edilmesini sağlamıştır.

İnsanların her zaman neoklasik iktisadın varsayımlarındaki gibi davranmadığı her zaman en rasyonele yönelemediği artık bilinen bir gerçektir. İnsanlar hata yapmaya meyilli varlıklardır, hatta rasyonel seçim yapmaya çalıştıklarında bile rasyonaliteden sapma

mümkündür. İnsanın bilişsel ön yargılara sahip olduğunun bilincinde olunması seçim mimarisi üzerinde durulması daha iyi politika tasarlanmasına yardımcı olacaktır. Tıpkı yemekhane yöneticisinin yaptığı gibi ufak *dürtmeler* tüketicilerin tercihlerinde daha iyi daha sağlıklı kararlar almalarına yardımcı olacaktır (Torunoğlu vd., 2019:195).

Tüketicilerin daha sağlıklı karar alması üzerine kamu otoriteleri dünyanın çoğu yerinde harekete geçmişlerdir. Bu çabanın bir sonucu olarak dünyanın çoğu gelişmiş ülkesinde Davranışsal Kamu Politikaları Üniteleri Başkanlık ya da Başbakanlık makamlarına bağlı olarak çalışma yürütmektedirler. Bu ünitelerin amacı ufak dokunuşlarla vatandaşların doğru karar almasına yardımcı olmaktır. Örneğin İngiltere'deki Davranışsal İçgörü Takımı (Behaviorial Insight Time) daha ilk çalışmalarında mükelleflere giden vergi mektuplarında bir cümleyi değiştirerek milyonlarca İngiliz Sterlini ekstra gelir sağlanmasını başarmıştır. Bu mektuplarda vergi borcunun ödenmesini sağlayan diğer dokunuş ise diğer mükelleflerin vergi borcunu zamanında ödediği bilgisinin eklenmesidir (Küçükşenel ve Urhan 2018).

Ülkemizdeki kamu nezdindeki davranışsal iktisat politikaları Ticaret Bakanlığına bağlı olarak kurulan *Nudge Turkey* ofisiyle hız kazanmıştır. Ülkemizde ilk çalışmalar ihracatı desteğini artırma üzerine politikalarında yoğunlaşmış durumdadır. *Nudge Turkey* rastgele kontrol deneylerinin bir parçası olarak deney ve kontrol grupları hazırlayarak uyguladıkları politikaların etkilerini ölçmeyi amaçlamaktadır.

Nudge Turkey tarafından ülke ihracatını arttırmayı teşvik etme amacıyla Mart 2019'da yapılan çalışma sonucuna göre, ihracat destek başvurusu ilk kez başvuru durumunda zor gelebileceğine dair açıklamayla birlikte sürece dair ayrıntılı bilgileri içeren e- postayı alan firmaların ihracat teşvik programlarına başvuru oranı, kontrol grubuna göre %27 daha yüksek seyretmiştir. Bir diğer çalışmada süreçlerini başarıyla geride bırakmış büyüme gösteren firmanın gönderdiği e-postayı alan firmaların destek başvuru oranı kontrol grubuna göre %23 daha yüksek seyretmiştir (Torunoğlu vd., 2019:213).

Ticaret Bakanlığı ile Dünya Bankası arasında Ekim 2018'de imzalanan metin sonrasında *Nudge Tukey*'in yakın dönem hedefleri arasına kobilerin e- ihracatının artırılması amacı girmiştir.

OECD 2018 raporuna göre dünya üzerinde davranışsal içgörürleri kamu politikası uygulayan 200 kuruluş bulunmaktadır. Bakanlıklar, özerk kuruluşlar, yerel idarelerin yanında

kamu kuruluşlarıyla birlikte çalışan kar amacı gütmeyen araştırma kuruluşları da bulunmaktadır (Küçükşenel ve Urhan, 2018).



## 2. BÖLÜM

### 2. RASYONELLİK-SINIRLI RASYONELLİK

#### 2.1. Rasyonalite

Rasyonalite farklı bağlamlarda ele alındığında farklı şeyleri ifade edebilir. Bu farklılıklar birçok metodolojinin ve bunların yanında birbirinden farklı birçok sorunun ortaya çıkmasında önemli rol oynamıştır. Rasyonalite üzerine yazılmış/düşünölmüş teorilerinin sonu yokmuş gibi gelmektedir; teorik rasyonellik, pratik rasyonellik, enströmantel rasyonellik, asli rasyonellik, epistemik rasyonellik, metafizik rasyonellik, bilimsel rasyonellik, politik rasyonellik, teolojik rasyonellik, ekonomik rasyonellik, sınırlı rasyonellik vd. Akılcı düşünürler için de aynı bolluk geçerli gibi gözökmektedir. Örneğ vermek gerekirse Kartezyen rasyonellik Spinoza'dan hem de Descartes'tın rasyonelliğinden farklı görülürken; Spinoza da Leibnizden ve Kantın akla yaklaşımından farklı düşünmektedir (Adanalı, 2016).

Kaymakçı (2018)'ya göre rasyonalite üzerine düşünmenin, rasyonalite kavramını tartışmanın bizi felsefi bir spekülasyona götürmesi doğal karşılanmalıdır. Bu tartışmanın içinde insan hem süje hem de obje konumunda kalabilmektedir. Rasyonaliteyi; insanın çevresinde ham veri olarak bulunan doğal süreçleri düzenli bilgi haline dönüştürürken, süje[insan]ve obje[doğa/sistem] içinde türetilmiş/düzenlenmiş olan bağı, kavrayabilme/kurabilme gücü olarak tanımlamak mümkündür.

Modern düşünürler de rasyonelliği oldukça farklı tanımlamaya çalışmışlardır. Örneğın L. Jonathan Cohen (1993) rasyonelliğın 9 farklı tanımını yapmıştır.

##### 2.1.1. Dedüktif Rasyonellik

Dedüktif rasyonellik dedüktif mantık kurallarının köklerinden gelmektedir. Eğher herhangi birisi P'ye inanıyorsa ve de P' de Q'ye inanıyorsa, bu kişi Q'ye inanmak zorundadır.

##### 2.1.2. Matematik Rasyonellik

Matematik rasyonellik, matematiğın mantıksal kurallarından gelmektedir. Eğher x asal sayı ise ve  $x > 11$  ise ' $x > 12$ ' olduğunu çıkarım yapmak rasyoneldir.



### **2.1.3. Semantik Rasyonellik**

Semantik rasyonellik sıradan muhakeme yeteneğiyle kelimelerin anlamına dayanan rasyonelliktir. Eğer bir kişi diğerinin kardeşi ise bu iki kişi aynı aileyi paylaşmaktadır.

### **2.1.4. Endüktif Rasyonellik**

Endüktif rasyonellik, ampirik verilerin temelinden, genel bir sonuca ulaşma metodudur. Bu mantıkla deneysel kanıt sunmayan bilimsel hipotezleri kabul etmek irrasyonel olmaktadır.

### **2.1.5. Olasılıksal Rasyonellik**

Olasılıksal rasyonellik, istatistiksel temel prensipleriyle bir olayın gerçekleşme ihtimalini hesaplamaya dayalı bir metottur.

### **2.1.6. Nedensel Rasyonellik**

Nedensel rasyonellik, genel kabul görmüş gerçeklerden ve nedensel ilişkilerden çıkarım yapmaktır. Örneğin eğer sokaklar ıslaksa yağmur yağmıştır çıkarımını yapmanın rasyonel olduğunu söylemektedir.

### **2.1.7. Enstrümantel Rasyonellik**

Enstrümantel rasyonellik, spesifik bilimsel bir amaca ulaşmada karar kılmanın en iyi metod olduğunu anlatmaktadır.

### **2.1.8. Hedef Rasyonellik**

Hedef rasyonellik amaçların kendisi hakkındadır. Bize hangi hedeflerin takibe değer olduğunu söylemektedir.

### **2.1.9. Dilsel Rasyonellik**

Dilsel rasyonellik dilin toplumda kullanımıyla ilgilidir. Birbirleri ile başarılı bir şekilde iletişim kurmak isteyen insanlar dilsel kapasitelerini kullanırlar ve niyetlerine uygun olarak belirli dil kurallarına uyarlar.

John Searle (2001) ise rasyonelliğin klasik sınıflandırmasının altı karakterle özetlenebileceğini söyler. Bunlar:

1) Rasyonel aksiyonlar depremde çöken bina örneğinde olduğu Aristocu mantıkta etkin neden anlamında inanç ve arzulardan kaynaklanır.

2) Rasyonellik ajanlar tarafından inançların ve arzuların koordine edilmesi meselesidir.

3) Hafıza, algı, hayal gücü vb. diğer bilişsel yetenekleri gibi insanların sahip olduğu farklı bir rasyonellik yeteneği vardır.

4) İnsanların çoğunlukla bilinçsizce takip ettiği örtük kurallar veya rasyonellik normları vardır ve bunların ne olduğunu keşfetmek filozofların görevidir

5) İnsanların doğru inanç, arzu veya niyetleri olmadığında kendini aldatma gerçekleşir.

6) Rasyonellik, istenilen amaçlara ulaşmak için doğru araçları bulma meselesidir. Mantığın Sonlar rasyonelitesinde söyleyecek bir sözü yoktur.

Kırmızıaltın (2017)'a göre 4 farklı rasyonelite tanımı yapmak mümkündür. Bunlar araçsal rasyonelite, teorik rasyonelite, prosedürel rasyonelite ve tözel rasyonelitedir.

### **2.1.10. Araçsal Rasyonelite**

Kalberg (1980)'e göre doğrudan eylem ile ilgili olan rasyoneliteye araçsal rasyonelite denilmektedir. Kişinin hedeflere ulaşmasında en iyi yol olarak ifade edilen araçsal rasyonelitenin asıl amacı amaç- araç bağıdır (Nozick, 1993:33). Bir başka tanıma göre araçsal rasyonelite, verili olan amaçları en üst düzeyde gerçekleştiren araçların seçimine denilmektedir (Heap, 1989:39).

Harman (2004)'a göre Araçsal Rasyonelitede pratik akıl yürütme söz konusudur.

Örnekle açıklayacak olursak;

Osman İzmir'e gitmek için hangi güzergahı takip edeceğine karar verirken kuzey istikametinin daha kısa olduğunu doğu istikametinin daha uzun olmasına rağmen bu yönde daha az trafiğin olması hem de manzarasının güzel olduğunu düşünüyor. Biraz acelesi olmasına rağmen her iki yolu kullanarak ta zamanında yetişebilecek. Osman'ın sonuçta bir karara varması pratiktir.

### **2.1.11. Prösödürel Rasyonalite**

Kalberg, (1980:1158)'e göre prösödürel rasyonalite genel kabul görmüş davranış ve kurallara vurgu yapar ve doğrudan eylemle ilişkilidir. Burada önemli olan ne karar alınmalıdır sorusuna cevap bulmak yerine nasıl karar alınmalıdır sorusuna odaklanmaktır (Weirich, 2004:386). Bu tanımlara göre prösödürel rasyonalitede amaç sonuçtan ziyade prösödüre uygun bir karar üzerine yoğunlaşmaktır (Kırmızıaltın, 2017:21).

### **2.1.12. Tözel Rasyonalite**

Anlam olarak tözel, kendi başına, yani kendisini teşkil eden fikirlere dayanmaksızın hakkında fikir edindiğimiz şey olarak ifade edilebilir (Kırmızıaltın, 2017:21). Hooker ve Streumer, (2004)'e göre eylemin nedensellik ilişkisini dikkate almaksızın arzuya, isteğe ulaşmak için bir sebebin olmasına tözel rasyonalite denir.

Ahlaki olma ihtimaliyle beraber geleceğe yönelik beklentilerin olması tözel rasyonalitenin bir koşuludur.

### **2.1.13. Teorik Rasyonalite**

Kalberg (1989)'e göre Teorik Rasyonalite eylem ile ilişkisi dolaylı olan rasyonalitedir. Teorik rasyonalite doğrunun ne olduğu ile ilgilidir (Stanovich.2010:2).

Pratik rasyonalite ne yapılacağına karar verirken teorik rasyonalite neye inanılacağına karar verir (Harman,2004:48).

Teorik rasyonaliteye örnek verecek olursak Necati Burdur'a gitme kararı verirken Necati'nin kararıyla beraber Aysel'de Necati'nin hangi yolu seçeceğini karar vermeye çalıştığını varsayalım. Aysel Necati'nin daha önce ne yaptığını, hangi güzergahı sevdiğini ve Necati'nin ne kadar acelesi olduğunu düşünür. Aysel'in akıl yürütmesi teoriktir. Necati'nin ne yapacağına dair bir inanca ulaşmaya çalışır.

Bilim felsefesine yol gösteren Kant'ın çalışmaları rasyonellik tartışmasında yol gösterici olabilir. Kısaca rasyonalizm ve ampirizm arasındaki dualite olarak adlandırabileceğimiz bu durumu 'sentetik apriori' önermelerinin varlığı ile çözmeye çalışmıştır. Kant'ın sistemleştirmesine göre tüm ifadeler iki tür altında toplanabilmektedir; *Analitik ve Sentetik*. Yüklem öznedeki saklı olduğu, olgulardan bağımsız önermelere analitik

önerme denmektedir. (Örneğin kara kediler karadır.) Sentetik önermelerde ise yüklem öznde saklı değildir. (Örneğin tüm insanlar zengindir). Bu bağlamda insanların gözlenmesi ihtiyacı ortaya çıkmakta ve ekonomik kriterler içerisinde fakirliğin tanımının yapılması ve böyle bir tanıma uyan bir gerçekliğin var olup olmadığı tespiti gerekmektedir (Kaymakçı, 2018:56).

Psillos (2007:10-12)'a göre Kant'ın bu kavramsallaştırması bilimlerde nedensellik ifade eden tüm kanunları aritmetik ve geometrik doğrularla beraber sentetik apriori önermeleri çerçevesine dahil etmektedir.

Mantıksal pozitivistlerin 'ratio'yu (Bilimsel Rasyonellik) reddederek bilimsel bilginin dilini logic'e (Mantık) teslim etmelerinde doğrulanamaz/yanlışlanamaz metafizik önermelerinin '*dil felsefesi*' aracılığıyla ayıklanması amacı taşıması, güvenilemez belirsizliklerle uğraşan sosyal bilimlerin kaçınılmaz kısıtlarını da ortaya çıkmaya başlamaktadır. Böyle olunca *Rasyonalite* doğa bilimlerinden ziyade sosyal bilimler kavramına evrilirken, doğa bilimlerinden farklılaşarak ve ilerleyerek sosyal bilimlerin özerkliğine yol açılmış olmaktadır (Yılmaz, 2009).

## 2.2. Sosyal Bilim Olarak İktisatta Rasyonalite

Sosyal bilimlerin kendi zeminini oluşturmasında Kant'ın '*bilimsel rasyonalite*'yi bilimin kendi sınırları içerisinde *logic*'e dönüşecek biçimde güvenceye almasının önemi büyüktür. W. Dilthey de bu noktadan ilerleyerek *tin bilimleri*'ni [geistwissenschaften] doğa bilimlerinden [naturwissenschaften] açıkça ayırırken doğa bilimlerinin *açıklamaya* dönük metodolojisi yerine *anlama* temelinde bir yaklaşım sunmaktadır (Kaymakçı, 2018:59).

Bir sosyolog ve iktisatçı olarak M. Weber Alman Tarihçi Okul mensubu olarak rasyonaliteyi, kapitalizmin tarihi temelinde, pre-kapitalist evrenin zenginleşmesini meydana getiren oluşumlar üzerine kurmuştur. Weber bu noktada *ideal tip* kavramına başvurmuştur. Katı anlamıyla rasyonel eylemden ortaya çıkan süreçlerin ideal bir portresini sağlama yetisine sahip iktisat teorisi Weber'in çıkış noktası olmuştur.

Hipotezlerin oluşturulmasında kullanışlı bir kavram olan ideal tip kurgusu, gerçeklerin seçili taraflarının '*keskinleştirilmesi*' ile önemli ölçüde benzer yapılar arasında görülmekte olan genelliklerin indüktif metodla alınmasını zorunlu kılmaktadır (Ringer, 2016).

Kaymakçı (2018)'ya göre; irrasyonel sapmalar içermesine rağmen, sosyo-ekonomik düşüncenin bu çerçevede ele alınma imkanı doğarken, iktisatta sosyal bilimlerin içerisinde objektiviteye yakın bir bilim haline dönüşmektedir.

### 2.2.1. Rasyonel Seçim Teorisi

Rasyonelliğin metodolojik prensipleri, pratik muhakeme normlarıyla ilgili insan davranışlarını değerlendirmede bize yardımcı olmaktadır. Psikolojik araştırmalar insan davranışlarının nedenleri hakkında yeterli cevap vermede yetersiz kalmışlardır. Çünkü psikologların çalışmaları ya insanların dış davranışlarına ya da beynin sinirsel-psikolojik taraflarına yönelmiştir. Fakat Davidson'a göre rasyonellik, bireyin iç dünyası ile dış dünyası arasında bağlantı kurmaktadır (Gauthier,1988).

Rasyonel bireyler sadece inanç ve niyetlerinde değil aynı zamanda sebeplerin normlarını da takip etmektedir. Rasyonelliğin fayda konsepti başta sosyal bilimler olmak üzere neredeyse tüm dünyada kabul edilmiştir (Gauthier,1988).

### 2.2.2. Rasyonalite ve Homo Economicus

Kelime kökeni Fransızca olan rasyonalite kavramı; Türkçede usallık (akılcılık) ile kendine karşılık bulur. Rasyonalizm; Tük Dil Kurumu sözlüğünde:

*“1. Akla dayanan, doğruluğun ölçütünü duyularla değil, düşünmede ve tündengelimli çıkarımlarda bulunan öğretilerin genel adı.*

*2. Akla ve akıl yolu ile varılan yargıya inanma, akla aykırı veya akıl dışı hiçbir şeyi tanımama davranışı ve tutumu.*

*3. Bilginin evrensellik ve zorunluluğunun deneyden veya deneye dayanan genellemeden değil, yalnızca akıldan çıkartılabileceğini savunan öğreti.”* olarak tanımlanmıştır.

Latince kökenli olan *Homoeconomicus* kavramının çıkış noktası rasyonalite kavramına dayanmaktadır. Kökeni insana (homo) dayanan *homoeconomicus*'u bütçe kısıdına bağlı kalmak zorunda olan, kendi faydasını maksimize etme amacı taşıyan, 'iktisadi insan' olarak tanımlamak mümkündür (Nyborg, 2009:309).

### 2.2.3. Neoklasik İktisatta Rasyonalite

Weirich (2004)'e göre rasyonalite, klasik iktisatla başlayıp zaman içerisinde fayda maksimizasyonu, seçimde tutarlı olma, kendi çıkarını peşinde koşma vb. olarak tanımlanmıştır.

Ekonominin salt bir bilim olmasını amaçlayan neoklasik iktisatçılar, amaçlar düzeyindeki rasyonaliteden ziyade araçsal düzeydeki rasyonalitenin, bireyin faydasını en çoklaştıran eylemi mümkün kılacağını dile getirmişlerdir. Araç amaç uyumu için rasyonel davranış ya da homoeconomicus soyutlaması kullanılmıştır. Homoeconomicus varsayımı Mill, Menger, Walras, Pareto ve Von Neuman dahil üzere çağdaş iktisatçılar tarafından da kullanılmıştır (Sarfati, 2005).

Sayar (2005)'a göre neoklasik iktisadın 1890'li yıllarda altın çağını yaşadığı söylenebilir. Bu süreçte İlk kez Levons'un dile getirmesiyle *Political Economy, Economics*'e dönüşürken iktisat disiplini; amoral, ahistorik, apolitik, duruma normatif-pozitif iktisat ayrımıyla taşınmıştır.

Tarihsel süreç boyunca haz, mutluluk, elem gibi psikolojik faktörlerin ifade edilişindeki öznellik, matematiğin kullanımının artması ve rasyonelliğin seçime dayandırılmasından dolayı özneliğini yitirmiş ve yine zaman içerisinde nesnel, fonksiyonel ve denklemsel şekilde ifade edilen psikolojik faktörler zamanla rasyonellik içerisinde çıkarılmıştır (Kırmızıaltın, 2017:31).

Dudu (2014)'ya göre neoklasik *kuram akılcı* seçim ve *nesnel akılcılık* üzerine kuruldu. Günümüz neoklasik iktisat kuramının özündeki insan davranışında *nesnel akılcılık* ön kabul görülmektedir. Bu ön kabuller bireylerin, iktisadi karar verirken devamlı surette fayda maksimizasyonu yaptığını ve de bu amaç için ulaşabildikleri bütün verileri karmaşık matematiksel yöntemler yardımıyla kullandıklarını söylemektedir. Bu yaklaşımın iyi çalışması için iki ön şart vardır. Bunlar:

1- İnsanlar her an her türlü maksimizasyonu yapabileceklerdir. Bu durum karar almada zaman kısıtının kaldırılmasıyla mümkün olabilmektedir.

2- İnsanlar her türlü veriye her an ulaşabileceklerdir. Bu durum ise tam rekabet varsayımıyla mümkün olabilmektedir.

*Homoeconomicus*'un neoklasik iktisadın merkezine oturmasının bir sonucu olarak insan davranışlarına yön veren psikolojik sosyal etkenlerin matematiksel olarak ifade edilememesinden dolayı bu psikolojik ve sosyal etkenler analiz dışına bırakılmıştır. Psikolojik ve sosyolojik etkenlerin analiz dışı bırakılmasının bir sonucu olarak birey tek tip akılcı bir varlığa indirgenmiştir (Çalık ve Düzü, 2009).

Mirowski (1991)'ye göre *rasyonel mekanik* olarak adlandırılan Newtonien hareket fiziği, matematiksel iktisadın öncülerine rehber olmuştur. 19.yy'da bu matematiksel metafor çevresinde toplanan iktisatçılar; Stanley Jevons, Leon Walras, Francis Ysidro Edgeworth, Irving Fisher, Vilfredo Pareto'dur. Ve kafa yordukları şey *denge* olmuştur.

Stanley Jevons 1879 yılında yazmış olduğu *The Theory of Political Economy* kitabında amacının acının ve mutluluğun hesaplanması olduğunu söylemektedir. Çalışmalarında fizikteki denge kavramıyla benzerlikler bulunduğunu söylemektedir.

“Haz ve elem, şüphesiz ki, iktisat hesaplamasının nihai nesnelidir. İktisadın meselesi, isteklerimizi en az çabayla en yüksek derecede tatmin etmek -azami miktarda arzu edileni, asgari zarar yani arzu edilmeyenle elde etmek-, bir diğer ifadeyle hazzı maksimize etmektir” (Jevons, 1879).

“Açıktır ki, iktisat bilim olacaksa mutlaka matematiksel bilim olmalıdır (...) İktisat teorim tamamen matematiksel karakterdedir (Jevons, 1879).

Jevons fizikteki mekanik enerjinin yeri ne ise iktisat için de *değer* kavramının aynı ifadeye denk geldiğini ve iktisattaki mübadele eşitliklerinin fiziğin genel karakterleriyle uyduğunu söyler (Yılmaz, 2009).

Eğer iktisadın pür teorisi veya mübadele teorisi ve mübadelede değer, yani kendiliğinden dikkate alınan toplumsal zenginlik teorisi, mekanik veya hidrodinamik gibi fiziko-matematik bir bilimse, o halde iktisatçılar matematiğin dilini ve yöntemlerini kullanmaktan korkmamalıdır (Walras, 1965).

“(…) insanı haz makinesi kavramak haklı gösterilebilir ve sosyal bilimde matematiksel akıl yürütmenin ve mekanik terimlerin kullanılmasını kolaylaştırır” (Edgeworth, 1881:15).

Walras öğrencisi Albert Aupetit'e yazdığı mektupta genel denge denklemleriyle evrensel çekim denklemleri arasında mükemmel bir benzerlik yakaladığını söyler (Walras, 1965).

Matematiksel yöntem deneysel (experimental) bir yöntem değil, rasyonel bir yöntemdir (...) Şurası oldukça kesindir ki dar anlamda matematik bilimleri gibi fizikomatematik bilimler de deneyimden elde ettikleri tip kavramlarını belirler belirlemez, deneyimin ötesine gitmektedir. Bu bilimler, gerçek tip (real-type) kavramlarından, tanımladıkları soyut ideal tip kavramlarına ulaşırlar ve bu tanımlamaları temel alarak kendi teorem ve kanıtlarının bütün çatısını oluşturan a priori'yi inşa etmektedir. Sonra deneyime, teyit etmek için değil sonuçlarını uygulamak için, geri dönerler (...) aynı prosedürü takip eden iktisadın pür teorisi, deneyimden, mübadele, arz, talep, piyasa, sermaye, gelir, üretken hizmetler ve ürünler gibi kesin olan tip kavramlarını benimsemelidir. İktisadın pür bilimi, bu gerçek tip kavramlardan sonra, bu akıl yürütmeyi sürdürmek için soyut olmalı ve ideal tip kavramlar tanımlamalıdır (Walras, 1954).

Neoklasik iktisat genel olarak bireylerin rasyonellik ilkesine uygun davrandığını, ellerindeki imkanları kendilerini kısıtlayan şartları da gözeterek en iyi şekilde kullandığını düşünür (Gueerien, 1999).

Kızıılaltın (2017)'ye göre iktisatta *katı çekirdek* vazgeçilmez bir metodolojik yer edinen *rasyonalite* çoğunlukla *araçsal rasyonaliteye* indirgenmiştir. İktisadın kurucu temelini *Araçsal rasyonalite* iktisadı diğer sosyal bilimlerle karşılaştırıldığında çok daha erken teorik bütünlük ve toplumsal meşruiyet kazanmasına yol açmıştır.

*Araçsal rasyonalite*, koşullara bağlı ve geleceğe yönelik belirlenen hedeflere, verili araçlarla ulaşma durumunu değerlendirmektedir. *Araçsal rasyonalite* bir sonucun arzulanmış şekilde ulaşılabilmesi için ne yapılması gerektiğini ortaya koyar. Özetle *rasyonalite* hedefin gerçekleştirilebilmesiyle ilgili eylemsel bir sürecin araçsallığı olarak ortaya çıkmaktadır. Böyle olunca rasyonalite toplumsal çıkardan ayrı bir yerde durarak kısmi dengelerin konusu olmaktadır (Kaymakçı, 2018:52).

#### **2.2.4. Rasyonaliteye İtirazlar**

Neoklasik iktisat; bireylerin karar verme, seçim yapma, fayda fonksiyon ve olasılıklarını hesaplamada tamamıyla rasyonel olduğunu ön koşul kabul eder. İktisadi bireyin



rasyonelliğinin ön koşulu olarak adlandırılan bu durum; bireyin şahsi tercihlerine ve kurumsal yapıya dair kesin, anlık ve maliyeti olmayan bir bilgiye sahip, zihinsel kapasitesinin ise kendi çıkarını maksimize etme imkanı olduğunu kabul etmektedir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018:107).

Rasyonalite kökenli iktisatçılar insanın mantık hatalarını duygular, huzursuzluklar gibi dış faktörlerin neden olduğu hatalar gibi gösterme eğilimindedir. Fakat 1970’den beri rasyonaliteden sapma konusunda, bazı psikologların insanın yaptığı mantık hatalarının yalnızca dış faktörlerle yöneltilemeyeceği üzerine bir tartışma başlattığı yeni eğilim ortaya çıkmıştır. Bu hataların doğuştan gelmesinden ve sistematik olmasından dolayı, dikkat göstererek ya da eğitimle bu hataların üstesinden kolayca gelinememektedir (Stein, 1996).

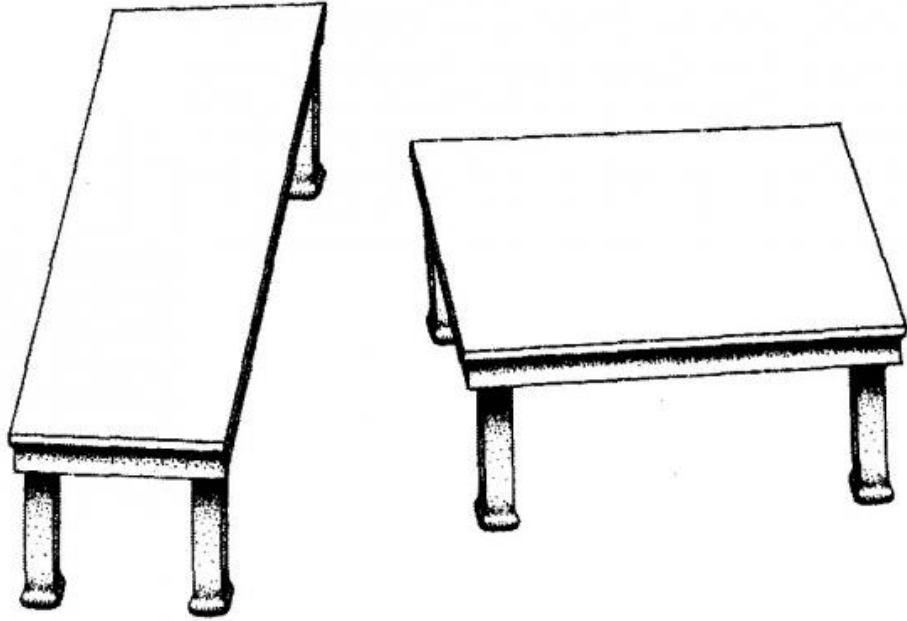
Mantıksal yanılığa örnek olarak, bir psikolojik çalışmada üzerlerinde E, K, 4, ve 7 rakamları bulunan 4 ayrı kart deneklere sunuluyor. Deneklere eğer kartların bir yüzünde sesli harf varsa kartın diğer yüzeyinde bir numara olduğu söyleniyor. Sonra bu kuralın doğruluğunu test etmek için deneklere hangi kartların çevrilmesi gerektiği soruluyor. Doğru cevap E ve 7. Deneklerin çoğu cevap olarak E yazan kartın çevrilmesi gerektiğini söylemektedir. Fakat çok azı 7 yazan kartın da kontrol edilmesi gerektiğini söylemektedir. Çoğu psikolog bu durumu ‘modus ponens.’ (mantıksal kuralların ihlali olarak) görmektedir. Bu durum aynı zamanda *confirmation bias* olarak adlandırmaktadır. *Confirmation bias*. Bir deneyde deneklerin hipotezi reddetmekten çok teyit etme eğiliminde (ön yargısında) olması durumuna verilen isimdir. İnsanlar inançlarını reddetmek için kanıt bulmaya çabalamaktan ziyade daha çok inançlarını desteklemek için kanıt bulma eğilimindedirler (Wason, 1996).

Ültimatom oyunu başlığı altında bir sürü testte insanların rasyonellikten saptıkları gözlenmektedir. Ültimatom oyununda iki oyuncudan birine bir miktar para verilir. Parayı alan oyuncuya parayı diğer oyuncuyla paylaşıp paylaşmayacağı sorulur. Rasyonel insan gibi para verilen kişi elindeki paranın küçük bir miktarını diğer oyuncuya verir ve paranın geri kalanını kendinde tutar. Bu durum fayda maksimizasyonunun dikte ettiği varsayımdır. Parayı alan kişinin de rasyonel bir birey olarak kendisine verilen parayı ne kadar küçük olursa olsun kabul etmesi gerekmektedir çünkü en küçük para bile hiç olmamasından iyidir. Oyunda bir şart var, para teklif edilen parayı reddederse hiçbir para almıyor. Bu şart oyuncuların kararlarını etkileyebilir. Fakat bu oyunun çeşitli kültürlerde ve zamanlarda oynanmasına rağmen sonuçlar benzer çıkmakta. Bu çalışmadan ortaya çıkan sonuç şu ki: yarışmacıların yarısı parasını paylaşıyor ve alanların çoğu da 25 Cent’in altındaki paraları reddediyor. Ekonomik

ve fayda maksimizasyonu açısından parayı veren de parayı reddeden de irrasyonel davranmaktadır. Oyunu oynayan ikili, kendi çıkarını maksimize etmeyi amaçlayan insan modeline uymamaktadır (Samuel ve Stich, 2015:719-723).

İnsanların rasyonaliteden sapmasına bir diğer örnek aşağıda verilmiştir.

Bu iki resim davranışsal iktisatçıların psikologlardan ödünç aldığı temel içgörüyü gösterir. Aşağıdaki resme bakıldığında çoğunlukla soldaki masanın daha uzun ve dar olduğunu söylenmektedir. Fakat cetvelle masanın boyutları ölçülmeye başlandığında masanın üstlerinin eşit olduğu görülmektedir. Peki bizim buradan ne çıkarmamız beklenmektedir? Eğer biz de sağdaki masanın daha uzun ve dar olduğunu düşünüyorsak biz de sınırlı bilişsel kapasiteye sahip, hatalı karar vermeye yatkın her insan gibi normal insanlardan biriyiz demektir (Thaler ve Sunstein, 2018:31-32).



**Kaynak:** (Thaler ve Sunstein, 2018)

Resim 2.1. Shepherd Masaları

Bireylerin bilme, kavrama sistemi hakkında fikir sahibi olan ve de zihnimizi yanılgıya düşürmek için ne çizmesi gerektiğini bilen Psikolog ve Ressam Roger Shepherd (1990) yukarıda yer verilen yanıltıcı masa resimlerini çizdi. Einstein'nın bile yanılgıya olası bu masa resimleri bize neyi göstermektedir? Bu durum biz 'insanlarda' bir hata olduğuna işaret etmezken insanların sistematik yanılgıya düşmeye yatkın olduğunun bilincinde olarak, insan davranışlarının altında yatanları kavrama kabiliyetimizi arttırabileceğimiz anlamına gelmektedir (Thaler ve Sunstein, 2018:33).

### 2.2.5. Sınırlı Rasyonelite

Fine, (2011:33)'a göre iktisattaki rasyonelitenin indirgemeci yapısı, içeriklerden arındırılmış, tek tipleştirilmiş olgular; ekonomik analizlerin toplumsal tarihsel konulara yeteri kadar değinmesine izin vermemesi durumu birçok farklı iktisatçı tarafından dile getirilmiştir. Çoğunlukla geleneksel (Ortodoks) iktisat ya da yaygın değişle Neoklasik analizlerin ekonomik gerçeklerden uzak, diğer bilim dallarıyla ilişkisinin zayıf olması, matematiksel modellere olan katı ve aşırı bağlılığı iktisadin sosyal zeminden uzaklaşmasına neden olmuştur.

Günümüz (davranışsal) iktisat çalışmaları geleneksel iktisadın rasyonel seçim teorisini eleştirmektedir. Ekonomi ve psikolojinin beraber yürütüldüğü çalışmalar geleneksel teorilere eleştiriler yöneltmektedirler. Geliştirdiği *sınırlı rasyonellik* çalışmaları ile ilk önemli eleştiriler Herbert Simon tarafından gelmektedir.

Bilim adamları bireylerin seçimlerine yön veren süreçleri ve oldukça karmaşık olan olayları anlamak harcamak için ciddi çaba içine girmiştir. 1950'ler boyunca ekonomi ve psikoloji arasında bağlar hakkında ciddi çalışmalar yapıldı. Bu çalışmalar psikolojik faktörlerin, ekonomik davranışların incelenmesinde kullanılması anlamına da gelebilen davranışsal iktisadın gelişmesine neden oldu. Deneysel çalışmalar sonucunda rasyonel seçim teorisinin geçerliliği hakkında çeşitli sorular sorulmaya başlandı (Simon, 1959). Bir diğer taraftan problem çözme ve sınırlı rasyonellik üzerine ciddi çalışmalar yapan Simon'un yaklaşımı, tam rasyonellik üzerine kurulu neoklasik teorisinin gerçeklikten uzak olduğu yönündedir.

Herbert Alexander Simon (1916-2001) multidisipliner bilimlerde, organizasyon teorisini ve yapay zekayı içeren ekonomik alanda öncü bir bilim insanıdır. Simon'un ekonomi ile ilgili erken araştırmaları onun hayatının temeli oluşturur. 1978 Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanması onu ekonomik organizasyonlarda karar alma süreçlerini incelemede öncü konumuna koymaktadır. Bu araştırmalarını test etmek için Simon yeni metodolojiler geliştirmiştir. Çalışmalarını bilgisayar simülasyon modelleri üzerinden yürütmüştür. Bilgisayar simülasyonları üzerine çalışmaları onu aynı zamanda yapay zekanın da öncülerinden biri yapmaktadır (Mcsweeney, 2010).

Simon'un 1947 yılında yayınladığı *The Administrative Behaviour* adlı, aynı zamanda iktisatta dönüm noktası olarak kabul edilen çalışması, 20. yy'ın ortalarına kadar yaygın olarak savunulan tam rasyonellik varsayımına güçlü eleştiriler getirmektedir. Klasik-neoklasik

ekonomistlere göre rasyonel birey sınırsız bilişsel kapasiteye sahiptir ve rasyonel bireyin seçim davranışı kendi beklenen faydasını maksimize etme üzerine kuruludur. Geleneksel iktisadın aksine Simon, Freud ve Bernard gibi pozitivist psikologlardan etkilenecek rasyonel insanın sınırlarına vurgu yapmıştır. Sınırlı rasyonellik fikri sosyal bilimlerin yanında doğa bilimlerinden de beslendiği için devamlı gelişim içinde olmuştur. Simon'un 1947 yılındaki başlangıç niteliğindeki adımı 1970'lerde psikologları insan zihnini yöneten gizli kurallar olan heuristikleri incelemeye ittiği söylenebilir (Matteo, 2017:170).

Simon (1947)'a göre real insan davranışının temelinde 3 bilişsel sınırı vardır. Bunlar bilgi eksikliği, gelecek eylemlerin sonuçlarını tahmin etmede zorluk ve olası tüm insan davranışlarını tahmin etmedeki zorluk. Bu sınırlılıkların temelinde, insanlarda doğuştan gelen bilgiye erişim ve fiziksel kısıtlamaların neden olduğu sınırlı hesaplama kapasitesi yatmaktadır. Simon'un bireyleri sınırlı bilişsel kapasitelerinin yanında karar alırken sosyal çevreden etkilenmektedir. Sınırlı rasyonelliğe göre insanlar optimal karar almaktan ziyade tatmin edici karara yönelmektedir. Bir diğer değişle bir kararda seçilen alternatif durum beklenen faydayı en üst düzeye çıkarmayan belli bir ihtiyacı ya da eşiği karşılar (Simon, 1955).

G. Akerlof ve diğer ortak yazarlar tarafından (1982, 1984, 1991) sınırlı rasyonelliği açıklamak için birkaç faktör gösterilmektedir. Bunlar; kendini kontrol etme ve gelecek verimlilik hakkındaki aşırı özgüven, geleceğe etki etmenin abartılması, işlem maliyetlerindeki psikolojik hoşnutsuzluk, sınırlı hafıza, zaman tutarsızlığıdır. Bu yazarlar sosyologlar tarafından iyi bilinen fakat çağdaş ekonomistler tarafında ihmal edilen kavramları tanıtmaktadırlar. Bunlar; inançlara daha meyilli olma ön yargısı olarak bilişsel uyumsuzluk, son olaylara aşırı ağırlık verme ön yargısı ve de sosyal normlar ve hediye avantajlarıdır.

Hatipoğlu (2012:21-23)'na göre sınırlı rasyonelliğe sahip olan birey maksimum faydaya ulaşmak adına rasyonel bireyin aksine sınırlı bir çevrede karmaşık bir ortamda kararını almaktadır. Bundan dolayı insanın düşüncelerine yön veren tüm değişkenleri değerlendirebilecek yeterli zamana ve hesaplama kabiliyetine sahip olamamasından dolayı bilişsel yeteneklerine başvurmaktadır. Fakat bu bilişsel kapasite zaman zaman bireyi hatalı karar almaya itmektir. 3. bölümde bu bilişsel sınırlılıklara daha ayrıntılı değinilmektedir.

Simon (1955)'a göre sınırlı rasyonellik global olarak kabul görmüş olan mükemmel rasyonelliğin pratikteki imkansızlığını ifade etmek için kullanılmaktadır. Simon çoğu insan

hareketlerinin bir parçasının irrasyonel olduğu ve duygusallık taşıdığı için kısmen rasyonel olduğu üzerine tartışma yürütmektedir. Simon'a göre klasik teörinin rasyonellik varsayımı güçlü ve kullanışlı bir araç olmasına rağmen, günümüz ekonomisinin giderek daha karmaşık hale gelmesinin de bir sonucu olarak rasyonellik varsayımı karmaşık problemlerin çözümünde yetersiz kalmaktadır (Simon, 1959:162).

Dahası Simon rasyonel davranmak isteyen bireylerin sadece yakın çevrelerinin etkisinde değil aynı zamanda kendi öz çevrelerinin yani bilişsel sınırlarının etkisinde olduklarını düşünmeleri gerektiğini söylemekte ve bu yüzden bu rasyonel bireyin algısal ve bilişsel süreci hakkında bir şeyler bilmek gerektiği dile getirmektedir. Simon'a göre bu yüzden psikolojik teoriler ekonomide seçim teorilerini zenginleştirmek için çok önemli rol üstelenmektedir (Simon, 1979).

Sınırlı rasyonelliğe bakmanın bir diğer göstergesi ise bireylerin ulaşılabilir bütün seçenekleri basitleştirdikten sonra rasyonelliği uyguladıkları için bu yüzden optimal sonuca varmadaki yeteneklerindeki kısıtlılıklardır. Bireyler gelecek ve günümüz bilgi ediniminin maliyeti hakkında belirsizlikle yüzleşirler. Simon'a göre bu iki faktör iktisadi ajanların tamamen rasyonel karar almasını sınırlar. Bu yüzden Simon iktisadi ajanların sınırlı rasyonel olduğunu ve maksimizasyon kararı almaktan ziyade tatmin edici seçeneğe yöneldiğini öne sürmüştür. Tatmin edici seçenek, farklı karar prosedürlerinin anlaşılmasına olanak sağlayan ve rasyonelliğin önceden belirlenerek değil açık bir alanda çalışılmasına izin vermektedir. Reel dünyada kararlar hızlı kısa yollar kullanılarak alınmakta ve bu kararların bize uzun dönem faydasından ziyade tatmin edici özelliği ağır basmaktadır. Bu yüzden iktisadi ajanlar katı optimizasyon kurallarından ziyade karar alırken kısa yollara başvurmaktadır (Schiliro ,2011).

*Tatmin edici seçeneğe* örnek vermek gerekirse; Simon Pittsburgh'a taşınmaya karar verir, Simon şehri hızlıca dolaştıktan sonra hızlı bir şekilde bir ev seçer. Kararını çok hızlı verdiği dair yakın çevresinden eleştiri aldıktan sonra seçenekler arasında biraz daha düşünür ancak ilk seçeneğinde tekrar karar kılmıştır. Simon seçtiği bu eve yerleşir ve 40 yıl boyunca o evde kalır. Kendini ilgilendiren önemli konuda nasıl bu kadar hızlı karar verebildiği sorulduğunda, kendisinin "tatmin edici" seçeneği bulunduğunda diğer seçenekleri değerlendirmeyi bırakmasına neden olduğunu söylemektedir. Sonuçta Simon en kısa zamanda "kendisini yeterince iyi seçeneği" bulunduğu durumda başka seçeneklere bakmasına gerek kalmadığını söyler (Augiera ve March, 2002:9-10).

Day (1963)'e göre *tatmin edici hipoteze* yakın olarak, bazı optimizasyon problemini kesin olarak çözümede zorlanan karar vericinin, optimale yakın bir karar vererek ve geri dönüşümü olan dinamik bir ortamda ve periyotta yaptığı hatayı tekrar etmekten sakınarak gelecek periyotta optimal karara yaklaştığı görülebilir.

Simon'un sınırlı rasyonelliğinin mantıksızlık anlamına gelmediğini belirtmek gerekmektedir. Simon seçim sürecini basitleştirmek ve insanın hesaplama yetisini açıklamak için maksimize veya optimize etmek yerine tatmin edici eylemin seçildiği üzerinde durmaktadır. (Ibrahim, 2016).

Conlisk (1996)'e göre sınırlı rasyonelliğin klasik modele entegre edilmesinin dört nedeni vardır. Birincisi deneysel kanıtlardır ki bunlar çok önemlidir. İkinci olarak sınırlı rasyonellik modeli geniş çalışma alanıyla kendini ispatlamıştır. Üçüncü olarak sınırsız rasyonellik düşüncesinin ikna edici olamaması. Dördüncü olarak bir ekonomik karar hakkında müzakere etmenin pahalı bir faaliyet olduğunun bilincinde olmaktır.

Benzer bir konsept Lindblom (1959) tarafından da dile getirilmiştir. Politika oluşturmada rasyonel kapsamlı ve ardışık sınırlı karşılaştırma adlı ikiye ayrılan bir modeli öne sürmüştür. İlki tamamen rasyonel ve geleneksel rasyonel ekonomik birey tanımına uymaktadır. İkincisi ise ortalama ve uçların farklı olmadığı kompleks durumlarda uygulanabilir karar vermenin gerçekçi tanımını yapmaktadır.

Sınırlı rasyonellik yeni bilgiyi işleme yeteneğinde, fikir üretmede, sonuçları tahmin etme sürecindeki sınırları ifade etmektedir. Simon- Lindblom açıklamaları birden fazla hedef ve birden çok değer, bilinmeyen şekilde birbiriyle ilişkisi son derece karmaşık bir ortamla karşı karşıya kalınması üzerinde durmaktadır. Farklı eylem tarzlarının sonuçlarını tahmin etmenin güvenilir bir yolu gözükmemektedir. Belirsiz dünyada karar verme ancak sorunu basitleştirerek ve geçmişte başarılı olmuş politikalara marjinal ayarlamalar yaparak mümkün hale gelmektedir (Ibrahim, 2016).

Mükemmel rasyonellik-sınırlı rasyonellik kıyaslamasında, insan seçimlerinin prosedürü ile organizasyonel ve politika yapma prosedürü arasında bir bağlantı kurup bu iki önemli sürecin çıktılarını kollektif davranışta birleştirdiği için, sınırlı rasyonelliği mükemmel rasyonellikten daha üstün olarak görmek mümkündür (Akdere ve Büyükboyacı, 2018:127).

Tablo 2.1. Sınırlı Rasyonellikle İlgili Yapılan Çalışmalar

Çalışma Yapan Kişi Ve Yılı	Çalışmanın İsmi
Simon, 1947	Sınırlı Rasyonellik
Good, 1962	Rasyonelliğin Derecesi
Vazsonyi, 1974	Rasyonelliğe Rasyonel Yaklaşım
Kahneman ve Tversky, 1974	Bilişsel Kısa Yollar Ve Ön yargılar
Brandshaw and Nettleon, 1981	Beynin Sol Tarafı
Short, 1984	Sosyal Rasyonellik
Myers and McCaulley, 1985	Sınırlı Rasyonellik
Damasio, 1994	Beyin Vücut İlişkisi
Hammond, Keeney and Raiffa, 1998	Karar almadaki Gizli Tuzaklar
Gigerenzer and Goldstein, 1996	Hızlı ve Kırıngan Kısa Yollar
Stanovich and West, 2002	İkili Beyin Süreçleri
Shao and Lee, 2014	Biyolojik Farklılıkların Sonucu Olarak Davranışsal Farklılıklar

**Kaynak:** (Cristofaro, 2017)

Simon'un rasyonel birey eleştirisi psikologların da ilgisini çekmiştir. Ana çalışma, daha sonra deteyli inceleyeceğimiz Kahneman ve Tversky (1979) tarafından "Prospect Teorisi" adı altında yürütülmüştür. "Prospect Teorisi" sınırlı rasyonelliğin temel olarak insanda geçerli olduğunu göstermiştir. Dahası bireylerin alternatifler arasında karar verirken, - bizim rasyonelliğimize de yön veren- *heuristik* adlı verilen mental kısa yollara başvurduğumuzu ispatlamıştır (Tvesky ve Kahneman, 1973,1974).

Bu heuristikler belirsizlik altında insanların hızlı karar almalarını sağlayan basit ve otomatik kısayollardır (Tvesky ve Kahneman, 1973).

Rasyonellik bu gerçek dünyada bu kısa yollarla kısıtlanmaktadır. Simon daha sonraları sınırlı rasyonellikle araçsal rasyonellik arasında bir bağ kurmuştur.

Oaksford ve Chater (1992) daha önceki akıl yürütme teorilerinin *sınırlı rasyonellik* kavramını ihmal etmelerinden dolayı eleştirmiştir. Oaksford ve Chater tümnden gelimci yeterlilik teorilerinin tamamının karmaşık reel dünya problemlerinin çözümünü hesaplamada yetersiz kalacağını savunmaktadırlar. Karmaşık problemler karşısında çıkarım kurallarına veya zihinsel modellere dayanan açık tümnden gelimci akıl yürütmeyi kullanamayacağımız kabul edilmektedir. Gerçek dünya problemleri bilgi tabanlıdır ve bu nedenle muhtemelen şemaların indiksiyonu veya insan beyinde çok verimli olduğunu bildiğimiz bağlantı mekanizmalarıyla ele alınmaktadır. Bu yüzden gerçek dünyada muhakeme açık ve tümnden gelimci yerine örtük ve tüme varımcıdır (Jonathan, 1992).

Modigliani'nin 2001'de yayınlanan otobiyografisinde Simon ile beraber yedikleri ögle yemeklerinde Simon'un her seferinde aynı tip Amerikan peynirli sandviç yediğinden bahseder. Modigliani sebebini sorduğunda Simon'un verdiği cevap: "onu tatmin eden bu Amerikan peynirli sandviçin Amerika'da bütün restoranlarda bulunabilir olmasının ne yiyeceğine karar vermek için harcayacağı vakitten tasarruf sağladığını söyler (Augiera ve March, 2002:10).

Sınırlı *rasyonellik ve tatmin edici seçim kavramlarını* iktisat literatürüne kazandıran Simon (1989:379 ) yeni bir araştırma sorusu ortaya attı: "Neoklasik model tarafından ortaya konulan model şartları yerine gelmediğinde insanlar nasıl karar alır?" Psikoloji ve sosyoloji bilgisi olmaksızın karar alma mekanizmasının anlaşılamayacağını savunan Simon'un amacı, bireysel ve grup davranışlarının daha iyi anlaşılmasını sağlamaktır (Augiera ve March, 2002:10).

### **2.3. Beklenen Fayda- Deneyimlenen Fayda Karşılaştırması**

Fayda kelimesinin dayandığı felsefi temelde anlamı, Yunan dilinde iş, eylem, kamu icraatı veya özel iş anlamına gelen "*pragma*"dan türemiştir (Mendelson, 2002).

Faydacı düşüncenin kökenini Antik Yunan'a dayandırmak mümkün olsa da faydacı okulun kurucusu olarak Bentham olarak görülmektedir. Faydacı kuramın kökenlerini bulabileceğimiz Antik Yunan hedonist düşünürlerinden önemli ölçüde etkilenen Bentham 1776 yılında "Hükümetler Üzerine Düşünceler" eserini yazmıştır (Burns, 2005).

Bentham'dan sonra faydacı felsefe üzerine, William Stanley Jevons, Henry Sidgwick, Francis Edgeworth, A. Marshall ve A. C. Piquou tarafından da ciddi çalışmalar yapılmıştır (Gökdemir ve Öztürk, 2018:202).

Karabulut (2018)'a göre insanlık düşünce tarihinde önemli bir yere sahip olan fayda tartışmaya açık bir konudur. Fayda ölçülebilir mi, insanlar faydalarını en çoklaştırmaya çalışan canlılar mı, fayda maksimizasyonu insanlık için ahlaki bir yol gösterici olabilir mi? Bu sorular tartışmanın belli bir bölümünü oluşturmaktadır. Bu sorulara verilecek cevaplar aynı zamanda insan hayatına etkileyen felsefi eğilimler taşımaktadır.

Fayda tartışmasının başlangıcını Descartes'ın meditasyonlarına dayandırmak mümkündür. Daha sonra J. Bentham tarafından faydanın ölçülebilir olduğu önermesi yeterince kabul görmeden yerini Pareto optimumuna ve fayda yerine tercihlerin ele alındığı bir



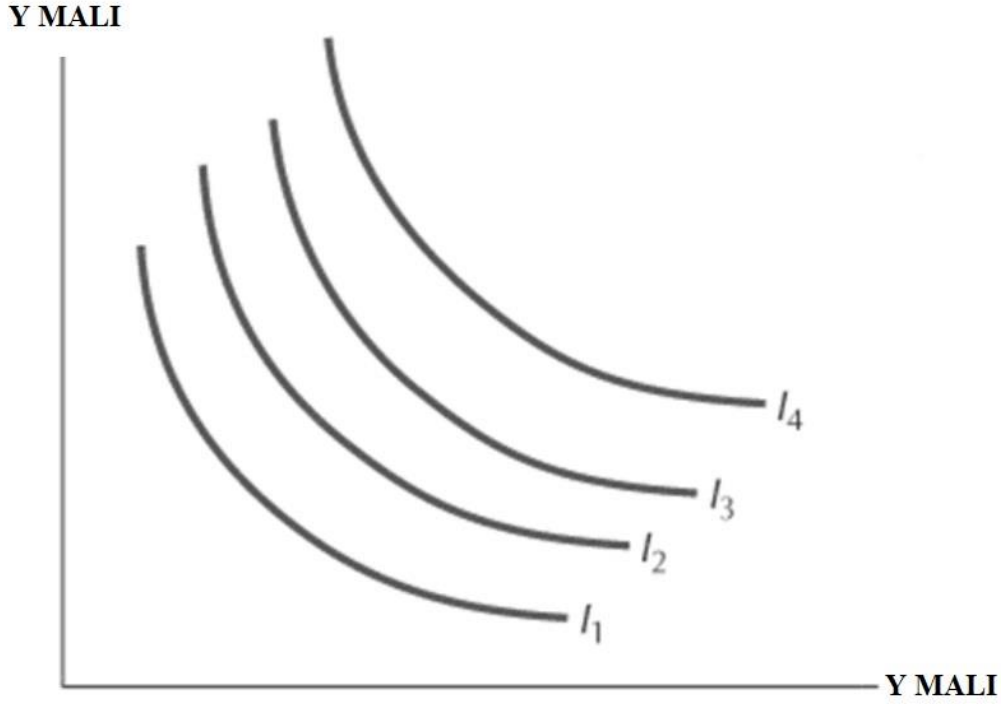
döneme bırakmıştır. Fakat Nobel Ekonomi Ödüllü Daniel Kahneman' ın çalışmalarıyla faydanın ölçülebilir olduğuna dair çalışmalar tekrar başlamıştır. Kahneman'ın çalışmalarıyla geleneksel iktisattan farklı olarak deneyimlenen fayda kavramı tartışmaya açılmıştır (Karabulut, 2018).

Gökdemir ve Öztürk (2018)'e göre geleneksel iktisat nesnel olarak ölçülemeyen, iktisadi bireylerin yaşantılarının doğal bir sonucu olarak duygu kaynaklı subjektif öğeleri bilimsel olarak görmediği için reddetmiştir. Başta pozitif talep teorisinde faydanın kardinal olmaması, kişiler arasında karşılaştırılmanın gerekli görülmemesi ve mikro iktisadi analizlerde sadece objektif unsurlara yer verilmesi ve de diğer faktörlerin Occam'ın Usturası kullanılarak bir kenara koyulmasıyla birlikte bireyin refah fonksiyonu belirli süre içinde tükettiği mal ve hizmetlerden sağladığı fayda ile ölçülmeye bağlanmış ayrıca toplum refahı ise toplumda yaşayan tüm bireylerin refah düzeylerinin toplamı olduğu varsayılmıştır. Bundan dolayı sosyal refah fonksiyonu fayda temelinde, fayda gelir ve tüketim gibi objektif göstergeler kullanılarak tanımlanmıştır (Frey ve Stutzer, 2002).

14.yy'da William of Occam tarafından ortaya atılan "Occamın usturası teorisi"ne göre her şeyin eşit olduğu bir ortamda açıklamaların en basiti doğruya en yakın olandır varsayımı geçerli olmaktadır. Bu önermedeki amaç minimum sayıda varsayım, değişken ve kavram kullanımını sağlamaktır (Blumer vd.,1987:377).

Fayda konusu tartışılırken konu genellikle faydanın ölçülüp ölçülemeyeceğine gelmektedir. Burada ordinal ve kardinal olmak üzere iki yaklaşım söz konusudur. Ordinal yaklaşım faydanın ölçülemeyeceğini fakat bize sıralama imkanı sağladığını söyler. Kardinal yaklaşım ise ordinal yaklaşımın aksine faydanın ölçülebileceğini ve böylece karşılaştırma yapılabileceğini söylemektedir.

Ordinalist yaklaşımı benimsemiş biri olarak faydanın ölçülemeyeceğini savunan Hicks (1946) kayıtsızlık eğrileri savını, desteklemede kullanmıştır. Kayıtsızlık eğrileri, Geleneksel iktisadın savlarının faydaya bakışındaki rolü bize net bir şekilde göstermektedir.



**Kaynak:** <https://aspompi.files.wordpress.com/2010/12/d2784-tuketici2bkayitsizlik2begrileri.jpg>

Grafik 2.1. Kayıtsızlık Eğrisi

Ana akım iktisatta mutlak ölçülebilir fayda kavramından ziyade ordinalist devrim ile birlikte kayıtsızlık eğrileri ile birlikte nisbi olarak ölçmenin mümkün olduğu ordinal fayda yaklaşımı hakim olmuştur. Kayıtsızlık eğrisi analizinin yapılmasıyla birlikte subjektif bir değeri ölçmede yaşanan zorluklar ortadan kaldırılarak, tercih ve farksızlık ilişkilerini içeren sıralama sorunsalıyla ilgilenilmek istenmiştir (Gökdemir ve Öztürk, 2018).

Kayıtsızlık eğrilerinin varsayımları Bilgili (2012:117-118)'e göre şöyle sıralamak mümkündür:

*Tercihlerin bütünlüğü varsayımı:* Tüketicinin X, Y, Z mal sepetleri arasında bir sıralama yapmakta kayıtsız kalmamaktadır.

*Tercihlerin geçişliliği varsayımı:* Eğer bir tüketici X mal sepetini Y mal sepetine, Y mal sepetini ise Z mal sepetine tercih ediyorsa, X mal sepetini Z mal sepetine tercih edecektir. Kayıtsızlık eğrileri doymazlık ve geçişlilik varsayımlarından dolayı kesişmemektedirler.

*Tercihlerin doymazlığı varsayımı:* Daha çok malın olduğu sepetin tercih edilmesidir. Doymazlık varsayımına göre orijine daha uzak kayıtsızlık eğrisi daha yüksek fayda düzeyini temsil etmektedir.

*Tercihlerin sürekliliği varsayımı:* Tüketicinin bir mal sepetinden diğer bir mal sepetine geçerken çok sayıda mal sepeti arasından bu tercihe vardığının varsayılmasıdır.

*Tercihlerin dış bükeyliği varsayımı:* Kayıtsızlık eğrileri doymazlık ve tercihlerin kesinlikle dış bükeyliği varsayımı sonucu orijine dış bükey olması durumudur.

Psikolojik temeli olan fayda kavramının ölçülüp ölçülemeyeceğine ilişkin iki temel görüş vardır. Bunlardan ilki faydanın ölçülebilir olduğunu düşünen kardinalist yaklaşım diğeri ise faydanın sayısal olarak ölçülmesinden ziyade karşılaştırılmasına dayanan ordinalist yaklaşımdır.

### **2.3.1. Kardinal Fayda Yaklaşımı**

Kardinal fayda teorisinin varsayımı faydanın ölçülebilir olduğu üzerine kurulmuştur. Bentham “Ahlak ve Yasma İlkelerine Giriş” adlı kitabında rasyonel temelde bir sistem oluşumu için aynı zamanda ceza hukukunun inşası için haz ve acının değerinin ölçülmesi gerektiğini savunmuştur. Bentham (1972)’a göre hazzın ve acının değerini belirleyen 4 faktör bulunmaktadır. Bunlar: yoğunluk, süre, kesinlik ve yakınlıktır. Bentham bu 4 farklı faktöre bağlı olarak kesin bir sayı oluşturarak her malın oluşturacağı faydanın rakamsal olarak ölçülebileceğini savunmuştur (Gökdemir ve Öztürk, 2018:203).

### **2.3.2. Marjinal Fayda**

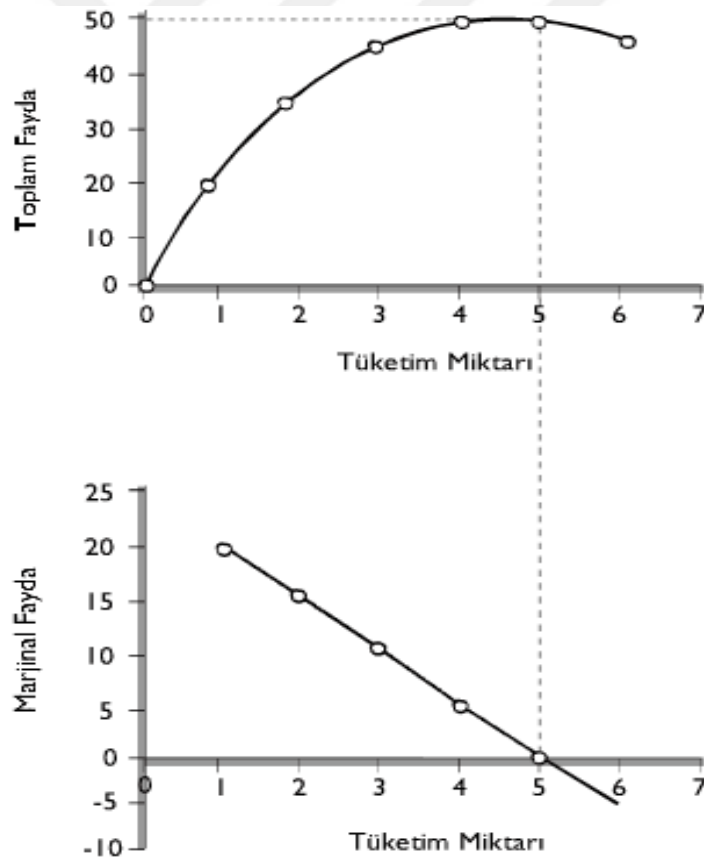
Gossen (1854) “İnsan İlişkileriyle İlgili Yasaların Gelişimi ve Bundan Doğan İnsan Davranışlarının Kuralları” adlı yapıtında öznel bir kavram olan faydayı ilk kez matematiksel olarak izah etmeye çalışmıştır. Aynı üründen devamlı suretle tüketilmesiyle, tüketime konu olan her ilave birimle birlikte doyuma ulaşıncaya kadar hazda azalma olacağını öne sürmüştür (Stigler,1950).

Daha sonra marjinal fayda olarak adlandırılacak bu önerme faydanın fiyatla ölçülebileceğini savunan Marshall tarafından da desteklenmiştir (Brown ve Calsamiglia, 2014).

Marjinal fayda, bir maldan tüketimi esnasında ilave alınan birim tüketimin toplam tüketimde meydana getirdiği değişim olarak tanımlanmaktadır. Yani toplam faydada meydana gelen değişikliğin tüketimde meydana değişime oranıdır (Argun, 2016:19).

$$\text{Marjinal fayda} = \frac{\text{Toplam Faydadaki Değişme}}{\text{Tüketilen Miktardaki Değişme}}$$

$$MU_a = \frac{\Delta Tu_a}{\Delta Q_a}$$



**Kaynak:** Argun, Adalet İdil. (2016). Davranışsal iktisat çerçevesinde dini inanç ve rasyonallite ilişkisi. İstanbul Üniversitesi. Yüksek Lisans Tezi

Grafik 2.2. Marjinal Faydanın oluşum Grafiği

1930'lardaki ordinal devrimden önce, kardinal fayda teorisi temeli iyi atılmamış olsa da ekonomik teörinin merkezini oluşturuyordu. 19. yy. boyunca ve 20. yy. başlarında

mantıksal pozitivistin bilimsel ve akademik yaklaşımı domine etmesinin sonucu olarak iktisat teorisi de bundan etkilenmiştir. Bu süreçte sadece deneysel olarak test edilebilen teoriler kabul edilirken test edilemeyenler kabul edilmemiştir. Ekonomide genel fikre göre fayda yalnızca gözlemlenebilir seçimlere dayandırılmıştır. Gözlenebilir seçimden ise yalnızca sıralı faydanın türetilbileceği savunulmuştur. Tercihlerin yoğunluğu ve marjinal fayda doğrudan gözlenemeyeceği için kardinal fayda teorisinin terk edilmesi zorunlu görülmüştür (Köbberling, 2016).

İktisat tarihçileri arasında William Stanley Jevons ve diğer 19. yy.'daki erken marjinalistlerin kardinal fayda teorisi çalışmalarının konusu olmuştur. Daha sonra “Ordinal Devrim” diye adlandırılan süreç Wilfredo Pareto ([1900]2008, [1909]1971) tarafından başlatılırken, John Hicks'in “Value and Capital (1939)” adlı çalışmasına konu olan kardinalist yaklaşım fayda teorisinden uzaklaştırılmıştır (Moscati, 2012).

### **2.3.3. Ordinal Fayda Yaklaşımı**

Ordinal fayda yaklaşımına göre fayda ölçülememektedir. Ordinalist yaklaşıma göre fayda subjektif olduğu için bir malın tüketilmesiyle elde edilen fayda diğer malların tüketiminden sağlanan faydadan bağımsız olamayacağı için mallar nicel olarak ölçülemez fakat elde edilen fayda çoktan aza doğru sıralanabilir. Ordinalist yaklaşıma göre mallar birbirleri arasında sıralanarak analiz yapılabilmektedir (Argun, 2016:19).

Tercih yoğunlukları veya marjinal faydanın doğrudan gözlenemez oluşundan dolayı kardinal faydadan vazgeçme düşüncesi ordinalistler tarafından savunulmaktadır. Hicks ve Allen (1934) tarafından desteklenen ordinal yaklaşım günümüze kadar ekonomide baskın olmuştur. Faydanın kardinal ölçülüp ölçülemediği uzun zamandır tartışma konusu olmuştur. Kardinal fayda çoğu zaman modası geçmiş bir yaklaşım olarak görülmüştür (Köbberling, 2016).

Pareto, Amoroso ve Pietri-Tonelli gibi Laussane ekonomistleri, bireylerin fayda seviyelerini kıyaslayabildikleri ve de faydanın kardinal olmadığını öne sürmektedir (Basu, 1982).

Ordinal fayda yaklaşımı tüketicileri rasyonel karar birimleri olarak gördüğü için tüketicilerin tercihlerini belirtirken tutarlı olduklarını varsayar. Örneğin bir tüketici A malını

B malına tercih ediyorsa A malının sağladığı faydanın B malının sağladığı faydaya göre daha fazla olduğu kabul edilir. Yani  $U(A) > U(B)$ 'dir (Argun, 2016:19).

Faydanın kıyaslanabilmesi, bireyin bir tüketim seçeneğinden aldığı faydanın başka bir bireyin aynı mal sepeti veya alternatifinden aldığı fayda ile karşılaştırılabilmesi demektir. Bu kıyaslamayı yapabilmek için en kestirme yol faydanın kardinalleştirilmesi ve her bir insan için ortak bir birim ile ifade edilme kabiliyetidir. Ancak literatüre bakıldığında iktisatçıların faydayı sayısal olarak nasıl ifade edecekleri ve fayda biriminin ne olması gerektiği konusunda net bir sonuca ulaşamamıştır. Klasik iktisatta genel kabul gören yaklaşım sosyal seçim teorisinde ordinalist fayda esas alınmıştır. Faydanın ölçülmesine yaklaşımdaki farklılık klasik iktisattaki refah iktisadının hedonistik yapısında köklü bir değişiklik yaratarak fayda analizinde ölçüt sıralı olarak ölçülebilen seçimler ve tercihler olmuştur (Gökdemir ve Öztürk, 2018:).

Pareto optimum kavramı ordinalist bakışın öncülerinden olan Vilfredo Pareto'nun adıyla anılmaktadır. Toplumdaki bireylerden en az birinin refahını azaltmadan diğer birinin refahını arttırma imkanı yoksa o toplumun refahı optimumdur düşüncesi Pareto optimum olarak nitelendirilmektedir. Ordinal tercihler bakış açısıyla mantıklı bir açıklaması olsa da Pareto optimum kavramının psikolojik temelli etkenleri analiz dışına itmesinden dolayı ve de toplumdaki sınıf farklılıkları, zenginlik, yoksulluk, gibi değişkenleri dikkate almamasından dolayı eleştirilmiştir. Pareto optimum kavramına getirilen bir diğer eleştiri toplum genelinde bir karar alınması gerektiğinde azınlığın mutlak çoğunluğun karşısında hiçbir söz değerinin olmamasının pareto optimum açısından sorun teşkil etmemesidir (Gökdemir ve Öztürk, 2018).

Fayda Daniel Kahneman tarafından beklenen fayda ve deneyimlenen fayda olarak ikiye ayrılmıştır. Deneyimlenen faydayı ölçme imkanına sahip ve yapılan deneyler sonucu beklenen faydadan farklı olduğu ortaya çıkmıştır. Beklenen fayda kişinin gelecek faydasını maksimize edeceğini düşündüğü tercih sepetidir. Deneyimlenen fayda ise yapılan seçimin hazzal deneyimle ilgili olmakta ve bu iki fayda her zaman benzer sonuçları doğurmamaktadır. Beklentilerimizle yaşananlar aynı sonucu doğurmayabileceği bilinen bir gerçektir (Kamilçelebi, 2018).

## 2.4. Beklenen Fayda

Kahneman (2011)'a göre Neoklasik iktisadın faydaya bakışı beklenen fayda üzerinden olmaktadır. Rasyonel insan modelini benimseyen bu teoriye bugün sosyal bilimlerde çok önemli bir yere sahiptir. İktisatçılar beklenen fayda teorisini, kararların nasıl verilmesi gerektiğini bildiren bir mantık ve de rasyonel bireyin nasıl seçim yaptıklarını tarif etmek için kurmuşlardır. Beklenen fayda teorisi psikolojik arka planlı bir model olarak tasarlanmamıştır. Basit rasyonellik varsayımlarına dayandırılan bir seçim mantığıdır. Aşağıda bir örnek verilmiştir.

*Eğer bir elmayı muza tercih ediyorsanız, o zaman %10 olasılıkla bir elma kazanmayı %10 olasılıkla bir muz kazanmaya tercih ediyorsunuz demektir.*

Wilkinson (2008:61)'a göre beklenen fayda, bireylerin gelecekte deneyimleyecekleri fayda hakkındaki inançları olarak tanımlanmaktadır. Kahneman, vd. (1997:377)'ne göre bir diğer deyişle beklenen fayda, deneyimlenen faydanın çıktıları hakkındaki inançtır (Kamilçelebi, Veenhoven 2016:345).

Bailey (2005)'e göre beklenen fayda teorisinin varsayımlarının dayanak noktaları aşağıdadır.

1- İnsanlar belirsizlik durumunda karar alması gerektiğinde objektif olasılığı tespit edebilme yeteneğine sahiptir.

2- Çok, azdan iyidir felsefesine dayanan, eğer A'nın faydası B'nin faydasından fazlaysa tüketici mutlaka A'yı tercih edecektir.

3- Bireyler aldıkları kararlarda tutarlıdır.

4- Karar vericinin fayda fonksiyonu, karşılaştığı belirsiz olaylara ilişkin olasılıkların tespiti ve de sonrasında bu olasılıklara göre her olaya ilişkin beklenen faydasını hesaplamasıyla oluşur. Daha sonra karar verici kendi fayda fonksiyonu içinde bir sıralama yapar bir tercih yapması gerektiğinde ise seçeneklerden bu amaca ulaşmasını sağlayanı tercih etmektedir.

İlk olarak Bernoulli tarafından ortaya atılan beklenen fayda teorisi, Neumann ve Morgenstern tarafından geliştirilerek ana akım iktisadi analizin temeline yerleşmiştir. Von

Neumann ve Morgenstern 1944 yılında “Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış” adlı çalışmalarında beklenen fayda maksimizasyonu için gerekli aksiyomları tanımlamışlardır. Bu şartların sağlanması durumunda rasyonel karar almanın gerçekleşeceğini savunulmuştur. Beklenen fayda teorisinin bireysel tercihlere atfettiği varsayımlar aynı zamanda neoklasik tüketici teorisinin aksiyomatik yapısını oluşturmaktadır. Bu aksiyomlar; tamlık, bağımsızlık ve süreklilik olmak üzere 4 tanedir (Argun, 2016:19).

Beklenen faydaya göre insan faydasını en çoklaştırmayı amaçladığı ve insanın rasyonel olduğu varsayıldığı için belirsizlik altında rasyonel davranabildiğini düşünür. 17. yüzyılda Blaise Pascal ve Pierre de Fermat ( $p_1, p_2, p_3, \dots, p_n$ ) olasılıkları ile ( $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ ) para ödülleri teklif eden bir şans oyununun beklenen değerine eşit olduğunu savunmaktadır (Machina, 1987:122).

$$E(X) = \sum X_i P_i$$

Yukarıda gösterilen işlemde oyunun beklenen değerinin formülü, oyunun olasılıklarının ( $x_i, p_i$ ) önerdiği ödüllerle bu ödüllerin gerçekleşme ihtimallerinin çarpımlarının toplamından oluşmaktadır. Buna göre bireyler seçim yaparken beklenen faydalarını en çoklaştırmaya çalıştıkları ve faydanın da bu şekilde dengeye geldiği varsayılmaktadır (Machina, 1987:122).

Bernouilli’ nin beklenen fayda (1738) teorisindeki amacı St. Petersburg paradoksu probleminde cevap aramaktır. Teori sayısal bir fayda fonksiyonuyla risk altında karar veren bireylerin davranışını açıklamayı amaçlıyordu. 1738 yılında D. Bernouilli ve G. Cramer ile birlikte yaptıkları oyun temeli çalışmalarında bireylerin beklenen değeri dikkate almak yerine beklenen faydayı dikkate aldığını ispatlamışlar. Elde edilen bulgular “St. Petersburg Paradoksu” olarak geçmektedir (Kamilçelebi, 2018:4).

St. Petersburg Paradoksu Daniel and Niklaus Bernoulli, Cramer de Morgan, Condorcet, Euler, Poisson, Gibbon, Marschack, Cournot, Arrow, Keynes, Stigler, Samuelson, von Mises, Ramsey and Aumann gibi önemli iktisatçılar tarafından çalışılmıştır (Arrow, 1951; Aumann, 1977; Dutka, 1988; Keynes, 1921; Samuelson, 1960).

St. Petersburg paradoksunun ilk tartışmaları, şimdi ekonomide merkezi bir kavram olan fayda eğrileri fikrine yol açtı (Dutka, 1988).

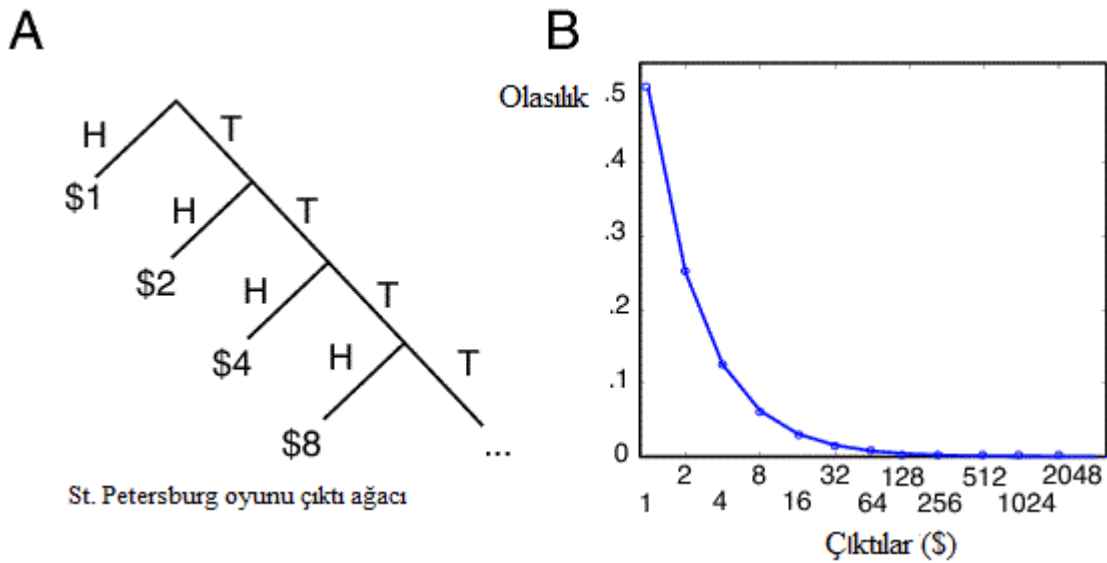


Dahası Menger'in St. Petersburg Paradoksu üzerine tartışmaları Von Neumann'ı fayda çalışmalarına yöneltmiştir. Ve sonuçta *Theory of Games and Economic Behavior* adlı çalışmanın ortaya çıkmasını sağlamıştır (Morgenstern, 1976).

Şansa dayalı bir yazı tura oyunu olan St. Petersburg Paradoksu'da öncelikle bir giriş ücreti ödenmektedir ve sonrasında para atılıp tura gelip gelmediğine bakılmaktadır. Oyunda el değişimi gerçekleştiğinde ödül ikiye katlanmaktadır. Kazanılacak ödül madeni paranın tura gelene kadar atılma sayısı ile ilişkilidir. Eğer para n kez atıldığında tura gelirse kazanılacak para  $2n$  olmaktadır. Yazı tura oyununda tura gelme ihtimali  $\frac{1}{2}$  olduğu için ve de n seferde tura gelme olasılığı da  $(\frac{1}{2})^n$ 'dir. Böylece bu oyunun beklenen değeri sonsuzdur (Argun, 2016:19).

$$BD = \sum_{n=1}^{\infty} (1/2)^n 2^n = \infty$$

Eğer oyun esnasında ilk atışta tura gelirse 1 dolar, ikinci atışta tura gelirse 2 dolar, eğer üçüncü turda gelirse 4 dolar, dördüncü atışta gerçekleşirse 8 dolar... ödenmesini teklif edilmektedir. Bu ön bilgiler ışığında bu oyunu bir kez oynamak için gereken giriş ücreti ne kadar olmalıdır? Kişilerin bu oyunu oynamaya karar vermesi için kazanılması beklenen kesin kazanç ne kadar olmalıdır? Oyun  $\frac{1}{2}$  olasılıkla 1 dolar,  $\frac{1}{4}$  olasılıkla 2 dolar,  $\frac{1}{8}$  olasılıkla 4 dolar... kazanmayı teklif ettiği için beklenen değer  $(\frac{1}{2})x1+(\frac{1}{4})x2+(\frac{1}{8})x4+\dots=\infty$ 'dur ve sonsuz bir kazancın sonlu herhangi bir kesin kazanca tercih edilmemesi beklenmektedir (Kamilçelebi, 2018:4).



**Kaynak:** (Hayden ve Platt, 2009)

Şekil 2.1: St. Petersburg oyunu çıktı ağacı ve her bir çıktı olasılığının giderek azalmasının gösterimi

Şekil 2.1. A ve B’de görüldüğü gibi 1 dolar için %50 şans 2 dolar için %25 şans, 4 dolar için %12.5 şans sunmakta ve bu oyun sonsuza gitmektedir. Buna rağmen bireylerin, yazı tura oyunu oynamak için beklenen parasal değeri sonsuz olmasına rağmen, çok aza para verdikleri gözlenmektedir. Bernoulli ise bu oyuna bağlı olarak insanların beklenen parasal değeri değil, beklenen faydanın en çoklaştırdığını söylemiştir (Kamilçelebi, 2018:4).

Belirsizlik altındaki karar mekanizmasını oluşturmak için beklenen fayda teorisi ortaya atılmıştır. Aynı zamanda St. Petersburg paradoksu ölçülebilir fayda fonksiyonunu oluşturmayı amaçlamıştır. Teoriyi ön plana çıkaran uygulama kolaylığı sayesinde belirsizlik altında karar alma kolaylaşmıştır. Ancak beklenen fayda teorisinin varsayımlarının gerçeklikle örtüşmediği için eleştirilmiştir (Argun, 2016:23).

Schoemaker, Bernoulli’nin rasyonel beklentiler ile ilgili bir izahat yapmadığını söylemektedir. Giriş ücreti ne kadar yüksek olursa olsun, getirisi sonsuz bir oyun için bireyler için oynamaya değer olmalıdır. Bernouilli bireylerin sonsuz getiri öneren böyle bir oyun için bile yüksek giriş ücretleri ödemeye razı olmadıklarını gözlemlemiştir. Oynanan oyunda beklenen değer sonsuzken beklenen fayda sonludur. Bernouilli bireylerin bu gibi olasıkları içeren durumlara öznel değerler ya da fayda atıyarak; oyuna ilişkin beklenen değer in aslında oyuna ilişkin beklenen fayda olduğunu ileri sürmüştür (Kamilçelebi, 2018:4).

Machina, (1987)’ya göre paranın atış sayısının 1 Milyon olarak belirlenmesi ve buna bağlı olarak da beklenen değer in 500.000 Dolar olarak hesaplanması da bireylerin tercihlerinde bir fark yaratmamıştır.

Normatif anlamda sağlam bir alt yapısı olup iktisat dünyasında önemli bir yeri olmasına rağmen beklenen fayda modeli 1950’lerden başlayarak farklı açılardan sorgulanarak modelin açıklamada zorlandığı davranışlar ortaya koyulmuştur (Keskin, 2018:158).

## **2.5. Allais Paradoksu**

Ana akım iktisatta beklenen fayda teorisi belirsizlik içeren durumlarda tercihlerin modellenmesinde kullanılmaktadır. Fakat teoriye ilk eleştiri Allais (1953) tarafından yöneltilmiştir. Allais bireylerin tercih yaparken doğru karar vermediklerini ortaya koymuştur. Allais’in beklenen fayda teorisine yönelttiği eleştiri teorisinin bağımsızlık aksiyomunun ihmal edildiği yönünde olmuştur (Taşdemir, 2007).

Aşağıdaki durumlarda, X ve Y seçeneklerinden hangisini tercih edersiniz?

1. X1 : %100 olasılıkla 100 Milyon FF (Fransız Frankı)

Y1 : %10 olasılıkla 500 Milyon FF

%89 olasılıkla 100 Milyon FF

%1 olasılıkla 0 FF

2. X2 : %11 olasılıkla 100 Milyon FF

%89 olasılıkla 0 FF

Y2 : %10 olasılıkla 500 Milyon FF

%90 olasılıkla 0 FF

Yukarıdaki deneyde deneklerin çoğunluğu 1. durum için X1 seçeneğini tercih ederken, 2. durum için Y2 seçeneğini tercih etmişlerdir. 1. durumda X1 seçeneğinin beklenen değeri 100 Milyon iken Y1 seçeneğinin beklenen değeri 139 Milyondur. Eğer denekler X1 seçeneğini tercih ediyorlarsa, beklenen değeri değil beklenen faydalarını maksimize ediyorlar demektir. 1. durumda X1 seçeneğini Y1 seçeneğine tercih edilmesi aşağıdaki fayda ilişkisini ifade etmektedir:

$$u(100) > 0.1u(500) + 0.89u(100) + 0.01u(0)$$

Bu ifade yeniden düzenlenirse,

$$0.11u(100) > 0.1u(500) + 0.01u(0)$$

Her iki tarafa da eklenirse,

$$0.11u(100) + 0.89u(0) > 0.1u(500) + 0.01u(0) + 0.89u(0)$$

$$0.11u(100) + 0.89u(0) > 0.1u(500) + 0.01u(0) + 0.90u(0)$$

Elde edilir ki, bu ilişki 1. durumdaki beklenen faydasını maksimize eden bireyin 2. durumda X2 seçeneğini tercih edeceğini göstermektedir. Oysa deneklerin büyük çoğunluğu

Y2 senegini tercih ederek Beklenen Fayda teorisinin öngörüsüne aykırı hareket etmişlerdir (Taşdemir, 2007).

Keskin (2018)'e göre bu çoğunluk neoklasik iktisat kuramı içerisinde irrasyonel davranmaktadır.

Beklenen fayda teorisine, karar almanın incelendiği iktisat başta olmak üzere birçok alanda referans verilmektedir. Fakat beklenen fayda teorisi sorunsuz olmaktan uzaktır. Karar alma üzerine yapılan deneysel çalışmaların neticesinde Beklenen Fayda Teorisi'nin aksiyomlarının istisna olarak değil devamlı bir şekilde ihlal edildiği gözlenmiştir. Beklenen Fayda Teorisi'nin insanların karar alma süreçlerini yeterince açıklayamadığı için alternatif model arayışlarını da beraberinde getirmiştir (Keskin, 2018).

## **2.6. Risk Altında Karar Alma: Beklenti Teorisi**

Tamamen rasyonel olarak hareket ettiği varsayılan insanın devamlı şekilde olasılıklar içinden bireysel faydasını en üst düzeye çekebilecek şıkkı tercih edebilmesi gerçeklikten uzaktır. Fakat insan sosyal bir çevrede etkileşim halinde psikolojik algıları olan bir varlıktır. Bunun nedenine baktığımızda insan doğasında duyguları ve sezgileri olan bilinç altı dürtülerle hareket edebilen bir insan karşımıza çıkmaktadır. İnsan doğasının kendine has yapısı karar aşamasında irrasyonel davranmaya itebilmektedir. Özellikle karar, belirsizlik ve risk ortamında rasyonel olmayan durumlarda istisna olmayan şekilde irrasyonel bir yönelme olmaktadır (Şentürk ve Fındık, 2014).

Tversky ve Kahneman (1974, 1979) insanların rasyonel davranmadıklarını ve belirsiz altında insanların karar verme süreçlerini açıklayan çalışmalar yapmışlardır. *Beklenti Teorisi* olarak adlandırılan ünlü çalışmalarında beklenen fayda teorisine ciddi eleştiriler getirerek bireylerin risk altında karar verme durumunu açıklamışlardır (Kamilçelebi, 2018:4).

Beklenti teorisi beklenen fayda teorisine önemli eleştiriler getirmektedir. Beklenen fayda teorisinde bireyler faydalarını ölçebilirken, kendilerine sunulan problemlerin sonuçlarının olasılık değerlerini dikkate alarak karar verirken, beklenti teorisinde ise bireylerin riskli seçimler söz konusu olduğunda rasyonel davranmak yerine bilişsel sezgilere başvurduğunu savunulmaktadır (Argun, 2018).

Kahneman (2018:321)'a göre beklenen fayda teorisinde kazancın faydası iki varlık durumunun faydası karşılaştırılarak ölçülmektedir. Örneğin 1 milyon dolar servete sahip

olduğunuzda fazladan 500 dolar elde etmenin faydası, 1.000.500 doların faydası ile 1 milyon doların arasındaki farka eşittir. Beklenen fayda teorisine göre kayıp ve kazançların faydaları sadece artı (+) ve eksi (-) olmaları açısından farklılık taşır. Kazançlar ve kayıplar arasında bir ayırım yapmaya önem atfedilmediği için beklenen fayda teorisinde bu farklılık analize dahil edilmemiştir. 500 dolar kaybetmenin faydasızlığının 500 dolar kazanmanın faydasından daha büyük olması gerçeğinin teoride yer bulmadığı ortadadır.

Kamılçelebi (2018)'ye göre Kahneman ve Tversky beklenti teorisi altında yaptıkları bir dizi deney ve araştırma sonucunda Bernoulli'nin beklenen faydasına göre karar vermediklerini ispatlamışlardır. Kahneman ve Tversky beklenti teorisini açıklamak için kesinlik, olasılık, ihtimal etkisi, olasılıklı sigorta, yansıma ve yalıtım etkisi gibi çeşitli etkilerden söz etmiştir.

Argun (2016) Allais'in çalışmasından yola çıkarak kurguladığı problemde N cevap veren kişi sayısını gösterirken, seçeneklerin tercih yüzdesi seçeneğin altında parantez içinde belirtilmiştir.

Problem 1 : Aşağıdakilerden birini seçiniz.

A: 0.33 olasılıkla 2500      B: Kesin olarak 2400

0.66 olasılıkla 2400

0.01 olasılıkla O

[18]

[82]\*

N=72

Problem 2 : Aşağıdakilerden birini seçiniz.

C: 0.33 olasılıkla 2500      D: 0.34 olasılıkla 2400

0.67 olasılıkla O

0.66 olasılıkla O [83]

N=72

[17]\*

Sıfır liranın faydasını sıfır kabul edersek ( $U(O) = O$ ) Problem 1'de ortaya konulan tercih şunu göstermektedir:

$$U(2400) > 0.33 U(2500) + 0.66 U(2400)$$

$$U(2400) - 0.66 U(2400) > 0.33 U(2500)$$

$$0.34 U(2400) > 0.33 U(2500)$$

Problem 2'de ortaya konulan tercih ise şu durumu göstermektedir:

$$0.33 U (2500) > 0.34 U (2400)$$

Problem 1'deki insanların tercihi Problem 2'de tersine dönmüştür. Problem 2, Problem 1'deki A ve B alternatiflerinden 0.66 olasılıkla 2400 kazanma durumunun çıkarılarak elde edilmiştir. Bu sayede kesin bir durum olasılıklı hale getirilmiştir. Bu örnekte ortaya çıkan tutarsızlığın sebebi, insanların her iki seçeneği olasılıklı olan bir durumda, olasılık değerlerine göre karar vermeleri, bir seçeneğin “kesin” olması durumunda ise olasılık değerlerini göz ardı etmesidir.

Beklenen fayda teorisi, risk altında bireysel tercihleri nihai servet düzeyi üzerinden tanımlar. Fakat beklenti teorisi bireylerin riskli seçimlerine ilişkin seçimlerini nihai servet düzeyine göre değil, servetteki değişiklikler üzerinden incelemektedir. Rasyonel tercih teorisi fayda eğrisi ile beklenti teorisi fayda eğri üzerindeki bir örnekle açıklayacak olursak : 200 tl tutarında bir hediye alan bir kişinin yolda aracında 150 tl tutarında bir hasarla karşılaştığını varsayalım. Servetinde 50 tlik bir artış olacağı için iki olayın birlikte değerlendirilmesi mümkündür ve bu durum olumlu karşılanır. Kişinin ilk servet düzeyi  $M_0$  olduğu düşünülürse  $M_0+200(-150) = M_0+50$  olmaktadır (Kamilçelebi, 2019).

Kahneman (2018)'e göre kayıplar söz konusu olduğunda bireylerin riskten kaçınmanın yerini risk peşinde koşmanın yer aldığını dile getirirler ve bunu örnekler açıklarlar.

Problem 1: Hangisini seçersin?

Kesin 900 dolar elde etmeyi mi yoksa %90 olasılıkla 1.000 dolar elde etmeyi mi?

Problem 2: Hangisini seçersiniz?

Kesin 900 dolar kaybetmeyi mi yoksa %90 olasılıkla 1000 dolar kaybetmeyi mi?

Birinci Problemden insanların çoğunun riskten kaçınarak kesin 900 dolar elde etmeye yönelmesi Bernoulli'yi şaşırtmazdı. Fakat problem 2'ye geldiğimizde insanların çoğu kumarı seçmektedir. Problem 2'de insanların risk peşinde koşması problem 1'deki riskten kaçınma açıklamasının tam tersidir: 900 dolar kaybetmenin negatif değeri, 1000 dolar kaybetmenin değerinin %90'ından fazladır. Tüm seçenekler kötü olduğunda insanlar risk peşinde koşar hale gelmektedir.

Problem 3: Sahip olduğunuz miktara ek olarak size 1000 dolar verilmiş, şimdi bu seçeneklerden birini seçmesi isteniyor:

%50 olasılıkla 1000 dolar elde etmek veya kesin olarak 500 dolar elde etmek.

Problem 4: Sahip olduğunuz miktara ek olarak, size 2000 dolar verilmiş, şimdi bu seçeneklerden birini seçmeniz isteniyor:

%50 olasılıkla 1000 dolar kaybetmek veya kesin olarak 500 dolar kaybetmek.

3 ve 4. Problemdaki farklı tercihlere ilişkin bulgu Bernoulli'nin fayda teorisinin ana fikrine kesin karşı bir örnek teşkil etmektedir. Önemli olan tek şey varlığın faydası ise, o zaman aynı problemin şeffaf bir biçimde eşdeğer ifadeleri aynı seçime yol açmalıdır. Burada problemlerin kıyaslanması seçeneklerin değerlendirildiği referans noktasının önemine dikkat çeker (Kahneman, 2018).

Referans noktasına bir örnek vermek gerekirse zengin bir akrabanın size düğün hediyesi olarak 1000 TL vermesini beklersiniz çünkü kardeşlerinize verdiği değer buydu. Bunun yerine size 25 TL' lik hediye kartı verirse 25 TL kazandım diye düşünmek yerine 975tl kaybettim diye hissedersiniz. Referans noktası bir şeyin zihne kayıp ya da kazanç olarak kaydedileceğini belirlemektedir (Poundstone, 2016).

Thaler (1985)'a göre beklenti teorisinin amacı -neoklasik iktisattan farklı olarak- insan davranışlarını idealize etmek yerine, insan davranışlarını açıklama ve tahmin etme amacı taşımaktadır. Beklenen fayda teorisi kişisel tercihleri risk altındaki nihai servet düzeyi üzerinden açıklarken, -nihai duruma hangi noktadan geldiği birey için önemli olduğu için- beklenti teorisi ise tercihleri servetteki değişimler üzerinden açıklama yoluna gitmiştir. Beklenti teorisinde önemli olan servet ya da refahtaki değişikliklerdir.

$$\sum \pi(p) \cdot v(\Delta w)$$

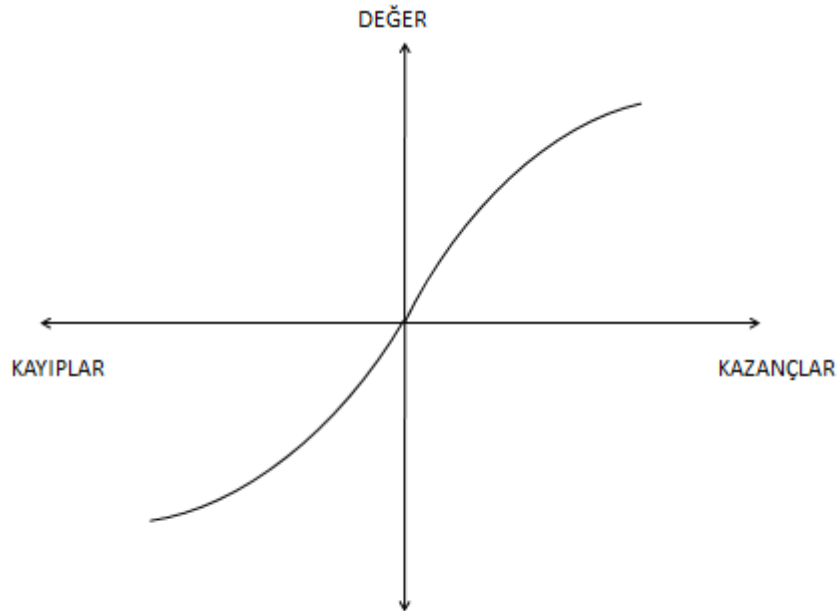
Yürük (2017)'e göre yukarıdaki beklenti teorisinin denkleminde p olasılık değerini,  $\Delta w$  servette yaşanacak kazanç ya da kaybın subjektif değişim miktarını ifade eder. Beklenti teorisinde beklenen fayda teorisinden farklı olarak p olasılık değeri ve  $\Delta w$  değişkenlerinin yanında bu verilen değişkenlere ayrı bir işlev yükleyen  $\pi$  ve  $v$  notasyonları kullanılmış.  $\pi$  fonksiyonu p olasılığını  $\pi(p)$  şeklinde karar olasılığına dönüştürürken,  $v(\Delta w)$  fonksiyonu ise servetteki değişimlerin subjektif değerini ifade etmektedir (Kahneman, 2018).

Kahneman ve Tversky (1979)'e göre birey subjektif değeri oluştururken bir referans noktası belirlemektedir. Kararın ilk aşaması olarak referans noktasını oluşturan birey sonraki aşamada yapılması planlanan tercihten elde edilecek değere göre kesin kararını verecektir. Bahse konu olan referans değeri bireyin halihazırdaki servet düzeyi olabileceği gibi ulaşmak istediği bir servet düzeyi de olabilmektedir.

Yürük (2017)'ün çalışmasına göre beklenti teorisi ile tutarlılık gösteren iktisadi olgular tablo şeklinde gösterilmiştir.

Tablo 2.2. Beklenti Teorisi ile Tutarlılık Gösteren Alanlar Çalışma Alanları

<b>Tablo 6: Beklenti Teorisi ile Tutarlılık Gösteren Alanlar Çalışma Alanı</b>	<b>Olay</b>	<b>Olgu</b>
Hisse Senedi Piyasası	Düşen hisseleri uzun süre elde tutup, yükselenleri erkenden satmak	Yatkınlık Etkisi
Çalışma Ekonomisi	Dönemlik gelir hedefine ulaşan çalışanın çabasını azaltması	Aşağı Eğimli Emek Arz Eğrisi
Tüketim Malları	Satın almaların zamlara iskontolardan daha duyarlı olması	Asimetrik Fiyat Elastikiyeti
Makro İktisat	Tüketicilerin gelirlerinde düşüş olacağı haberine rağmen tüketimlerini azaltmamaları	Kötü Getiri Haberine Karşı Duyarsızlık
Tüketici Tercihi	Tüketicilerin var olan durumlarını korumak adına geleceğe yatırım yapma konusunda isteksiz davranmaları	Statüko Yanlılığı, Varsayılan Değer Yanlılığı

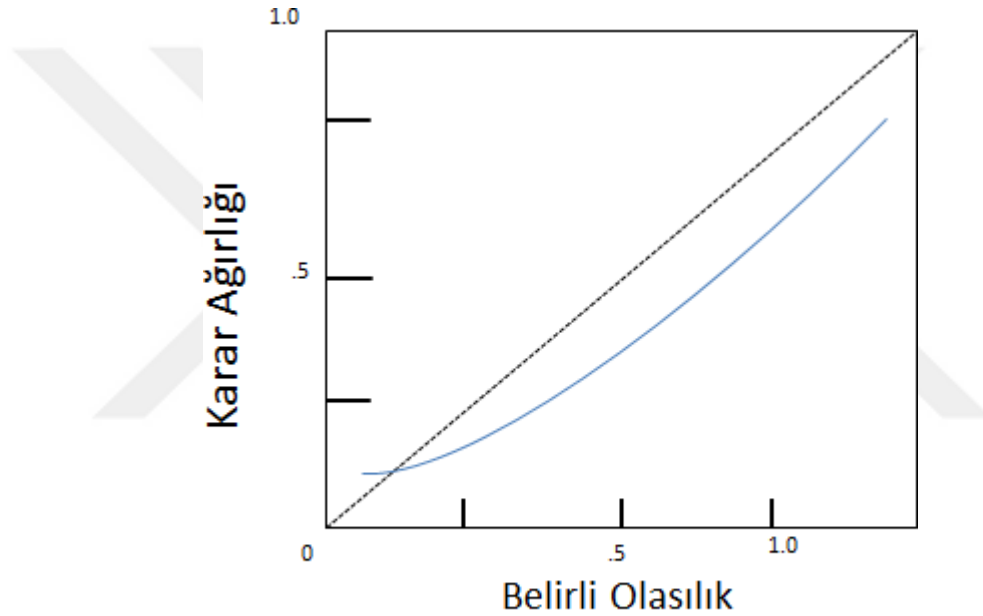


**Kaynak:** (Kahneman and Tversky, 1979)



Grafik 2.4. Beklenti Teorisi Grafiği

Kahneman (2018)'a göre Bernoulli'nin Beklenen Fayda Teorisindeki varlık durumlarının değer taşıyıcı olmasından farklı olarak, kazançlar ve kayıplar değer taşıyıcılarıdır. Yukarıdaki grafikte başlangıç noktasının sağında ve solunda iki ayrı kısım vardır. Grafiğin önemli bir özelliği S şeklinde oluşudur. Bu şekil hem kayıplar ve hem kazançlar için azalan duyarlılığı anlatmaktadır. S'nin iki eğrisinin de simetrik olmamasının nedeni kayıplara karşı verilen tepkilerin onlara denk düşen kazançlara karşı verilen tepkilerden daha güçlü olmasıdır. Bu duruma kayıptan kaçınma denmektedir.



**Kaynak:** (Kahneman and Tversky, 1979)

Grafik 2.5. Varsayımsal Ağırlık Fonksiyonu

Beklenti teorisine göre, bireyler değer fonksiyonunu kullanırlar aynı zamanda sonuçları karar ağırlığı ile ağırlandırmaktadırlar, yani olasılıklar karar ağırlıkları ile çarpılmaktadır. Karar ağırlıkları olasılık aksiyomlarına uymazlar ve ayrıca olasılık değeridir. Ağırlıklar, tercihlerin hassasiyetine bağlı olarak 0 ve 1 veren bir olasılık fonksiyonu tarafından belirlenmekte, çok düşük ve çok yüksek olasılık durumunda ise ağırlıklandırma fonksiyonu birden az bir eğime sahip olur. Düşük olasılıklar abartılıp daha fazla, orta ve yüksek olasılıklar ihmal edilip daha az ağırlıklandırılmaktadır (Kamilçelebi, 2018:24-25).

Beklenti teorisinin karmaşıklığına rağmen beklenen fayda teorisiyle rekabetinde, beklenen fayda teorisinin açıklayamadığı gözlemleri öngördüğü için daha kabul edilebilen türdendir. Bilim insanları teorileri bir araç çantası olarak gördükleri için ve de daha zengin ve daha gerçekçi varsayımların bir teoriyi başarılı kılmak için yeterli görülmemesinden dolayı yeni araçlar çok faydalı olmadıkça daha ağır bir çantanın yükünü kabul etmezler. Beklenti teorisinin birçok akademisyen tarafından kabul edilmesinin nedeni doğru olmasının yanı sıra referans noktası ve kayıptan kaçınma başta olmak üzere fayda teorisi üzerinde daha önce değerlendirmeye tabi tutulmamış değişkenin incelemeye dahil etmesidir (Kahneman, 2018).

Kahneman (2018)'e göre beklenti teorisinde beklenen fayda teorisinde olduğu gibi pişmanlığa yer vermemesinden dolayı eleştirmek mümkündür.

## 2.7. Deneyimlen Fayda

Fayda terimi çok uzun yıllardır, iki anlamda kullanılmıştır. *Jeremy Bentham, İntoduction to the Principles of Morals and Legistion* (Ahlak Kuralları ve Yasama Kurallarına Giriş) adlı kitabının başında doğanın kurallarına göre insanı yöneten iki önemli gücün *acı* ve *zevk* gibi iki önemli psikolojik faktörün etkili olduğunu söylemiştir. Son yüzyıl boyunca iktisatçılar ise fayda kavramına *istenebilirlik* anlamı yükleyip, karar faydası anlamında kullanıyorlardı. Beklenen fayda teorisine göre karar faydası rasyonellikle ilgili olup, hedonik deneyimler hakkında bir şey söylememektedir. Rasyonel karar alanların hem şimdi hem de gelecekteki zevklerini bildikleri ve çıkarlarını en üst düzeye çıkaracakları varsayılmaktadır (Kahneman, 2018:437).

Jevons (1965) ise fayda ve mutluluk arasında bir ilişki kurup faydanın ölçümünü bir kişinin mutluluğuna yapılan katkı ile değerlendirilmesi gerektiğini öne sürmüştür. Herman H. Gossen “İnsan İlişkileri Kanunları” (1854) adlı eserinde ise faydanın ölçülebileceğini dile getirerek kardinal fayda terimini kullanmıştır.

Peki niçin ekonomistler Bentham'ın fayda kuramını terk ettiler? Bunun birkaç sebebi olduğu düşünülmektedir. Bunun bir sebebi 20. yy. başlarında pozitivist devrimin etkisidir. Bu devrimin parçası olarak öznel deneyimler nesnel bir şekilde gözlenemediği için reddedilmiştir. İkinci ve güçlü bir sebep ise normatif iktisat tarafından gelmektedir. 20. yy'da neoklasik iktisadın refah ekonomisi bireylerin refahının ölçümü için bireyin faydasını kıstas koymuştur (Kahneman ve Sugden, 2015:162)

Kamilçelebi (2018)'ye göre Bentham'ın faydacılık ilkesinden kopuşun Rasyonel tercih teorisiyle başladığını söylemek mümkündür. Dönemin iktisadi anlayışına hakim bu teoriye göre faydanın ölçülmesi mümkün değildir. Bu dönemde Francis Edgeworth (1881) Wilfredo Pareto (1906) ve Hicks (1934) kardinal faydadan koparak ordinal fayda kavramını ortaya atmışlardır

Mantıksal pozitivistin etkili olmasıyla birlikte iktisadın doğa bilimlerine öykünmesinin de bir sonucu olarak iktisat somut gözlenebilir olgulardan yola çıkmaya başlamış ve başta psikoloji olmak üzere diğer bilim dallarıyla arasına mesafe koyarak saf iktisadi analizlere yönelmiştir. 19.yy'ın ortalarından itibaren siyasal iktisat (political economy) olarak adlandırılan bilim dalının adının iktisat (economics)'a dönüşmüştür. Siyasal iktisat, sınıf tartışmalarını, devletin görevleri ve sınırlarını ayrıca iktisat dışı değişkenleri de analizinde dahil ederken, yeni pür iktisat anlayışının hakim olmasıyla beraber sınıf tartışmaları ortadan kalkmış, içinde psikolojinin de olduğu bir çok faktörle beraber, kurumsal, siyasal, tarihsel birçok değişken ekonomik analiz dışına itilmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2018:41).

Frey ve Stutzer (2002)'e göre 20.yy'ın ortalarında mantıksal pozitivism ve rasyonel tercih teorisi iktisada hakim olmuştur. Ayrıca bu dönemde çalışma yapan Samuelson'un ve Friedman'ın da başvurduğu matematiksel çalışma yöntemi, bireyin rasyonel davranarak fayda maksimizasyonunu amaçladığını öne sürmüştür.

Kardinal faydanın bilimsel olmadığı gerekçesiyle faydanın ordinal ölçülmeye başlanmasıyla birlikte kişiler arası fayda kıyaslaması analiz dışına itilmiştir. Eğer komşunun tükettiği ürünler de fayda fonksiyonuna dahil edilseydi psikolojik öğeler olan sosyal karşılaştırma, istek, adaptasyon gibi kavramların analize dahil edilmesi gerekecekti. Bireyin fayda fonksiyonunun yalnızca kendi tükettiklerinden oluşması ve bu faydayı ölçerken 20 birim fayda elde ediyorum yerine, x, y, z sepetleri arasında kıyaslama yoluna giderek x'i y'ye tercih etmek yaklaşımının belirlenmesiyle daha fazla iyidir varsayımı temel alınmıştır. İktisadi büyüme modellemesi daha fazla iyidir varsayımı üzerine kurgulanmıştır. (Ruben ve Dumludağ, 2018:41).

Neoklasik iktisadın beklenen fayda kavramına ilişkin ilk önemli eleştirinin Keynes'den geldiğini söylemek mümkündür. Keynes iktisadi kararlarda hayvani güdülerin de

etkili olduğunu söyleyerek faydanın beklenen fayda teorisiyle açıklanamayacağını söylemiştir (Kahneman vd., 1997).

Ana akım iktisadın rasyonel insan anlayışını değişime uğratan makale Kahneman vd. tarafından yazılmıştır. “Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility” makalesiyle deneyimlenen faydanın ölçülmesini konu almaktadır. Bu çalışmayla birlikte deneyimlenen fayda kavramının beklenen faydadan farklı olarak hazcı bir karakteristiğe sahip olduğu ve ölçülebildiği bir dizi deneyle kanıtlanmıştır. Anlık fayda ve anımsanan fayda olarak ikiye ayrılan deneyimlenen fayda, elde edilen kalitenin zevksel biçimi olarak açıklanmaktadır (Kahneman vd., 1997).

Deneyimlenen faydanın temel yapı taşı olarak kabul edilen anlık faydayı, yaşanan anın acısı veya hazzı olarak tanımlamak mümkündür. Anlık fayda geçici olarak, genişletici çıktılarının geçmiş üzerinde belirleyici olup, geçmişe ait yaşamdan bölümlerle ve zirve-son değerlendirmeleriyle ilişki kurarak bireylerin deneyimledikleri faydalarını anımsamaları temelinde açıklanır (Kahneman vd., 1997).

Kahneman (2018) deneyimlenen faydanın nasıl ölçülebileceğine dair sorular sormuştur. İngiliz iktisatçı Francis Edgeworth, 19.yy’da faydanın ölçülmesine kafa yormuş ve kişinin herhangi bir anda hissedeceği zevk ya da acı düzeyini ölçecek hava durumunu ölçen cihazlara benzeyen hayali bir alet olan “hedonimetre” fikrini öne sürmüştür.

Kamilçelebi (2018)’ye göre deneyimlenen fayda ile beklenen fayda arasında deneysel olarak farklılıklar tespit edilmiştir. Deneyimlenen faydanın ölçülebilirliğine dair deneyler yürütülmüştür. Çalışmalar sürenin, olayların faydasının üzerindeki etkisi üzerine yoğunlaşmıştır. Sonuçlar genellikle iki maddede dile getirilmektedir. Bu maddeler Zirve-Son değerlendirmesi ve anımsanan fayda kararlarıdır.

### **2.7.1. Zirve- Son Değerlendirmesi**

Deneyimin sonuna yakın bir anda bildirilen anlık fayda ve bir olay boyunca bildirilen anımsanan faydanın hoş olan ve olmayan olayların anlık faydanın ortalama zirvesi tarafından tam olarak tahmin edilen bir değerlendirilmesinden oluşmaktadır.

## **2.7.2. Anımsanan Fayda Kararları**

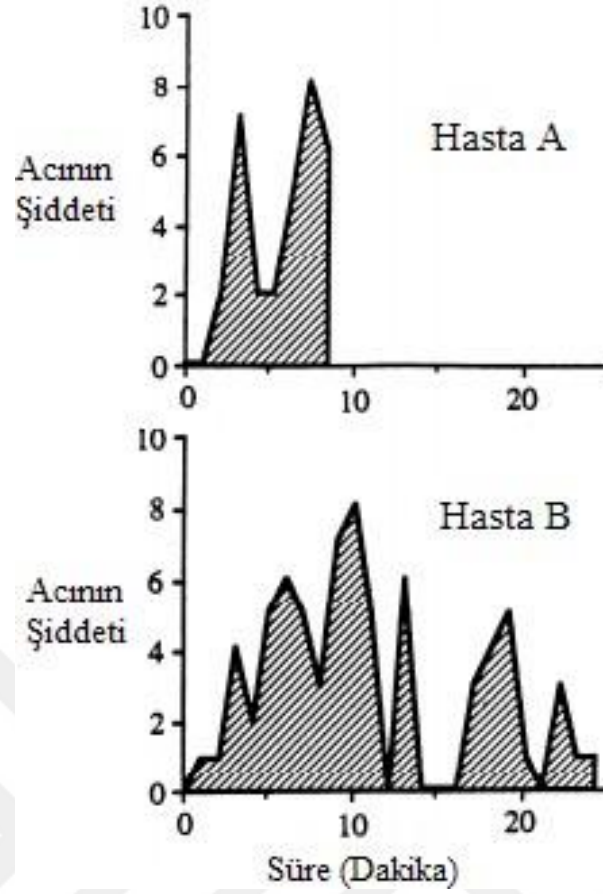
Bireyler çoğu zaman benzer olayla karşılaştıklarında olaylarla ilgili kendisinin en fazla anımsadığı faydasına göre tercihte bulunmaktadır.

Kahneman vd., (1997)'ne göre zirve son değerlendirme sonuçları incelendiğinde; kişilerin anımsanan faydası üzerindeki etkisinin çok göreceli olduğunu gösteren süre ihmali ayrıca rahatsız edici etkiler bırakmış bir olayın faydasızlığı rahatsız edici bir dönem ilave edilerek azatılabilmesi demek olan geçici tek düzelilik ihlali görülmektedir.

## **2.8. Deneyimlenen Fayda ve Beklenen Fayda Arasındaki Farklılaşmayı İnceleyen Çalışmalar**

Deneyimlenen fayda ve karar faydası arasındaki farkı gösterebilmek için yapılan deneylerde yapacakları aynı durum için kişilere aynı sorular sorulmasına rağmen, bireylerin aldıkları kararlarda genellikle sorunun soruluş şekline göre farklı karar aldıkları gözlenmiştir. Bireylerin elde edecekleri faydayı tahmin ederken bazen sistematik hata yapmaya meyilli olduğu ve bu nedenle maksimum faydayı deneyimleyemedikleri ortaya çıkmıştır (Kamilçelebi, 2018).

Kahneman (2018)'in Don Reselmeir ile yaptıkları çalışmada acı veren bir kolonoskopi yaptıran iki hastanın deneyimlerini ölçmeyi amaçlamışlardı. Kolonoskopi sırasında hastalardan her 60 saniyede bir o anda hissettikleri acının düzeylerini bildirmeleri isteniyordu. Düzeyler 0 hiç acı yok, 10 ise dayanılmaz acı olduğu bir aralıktaydı. A hastasının deneyimi 8 dk sürerken, B hastasının 24 dk sürmektedir. 154 hastanın katıldığı deneyde hasta A'nın durumuyla hasta B'nin durumu farklılık göstermektedir.



**Kaynak:** (Kahneman, 2018)

Grafik 2.6. A ve B kişilerinin deneyimlenen fayda grafikleri

Yukarıdaki grafikler incelendiğinde Hasta A ve Hasta B'nin profillerine bakıldığında en kötü puan her ikisinde de 8 ve her iki hasta için de aynıydı fakat kolonoskopinin bitmesinden önceki son puan hasta A için 7 hasta B için sadece 1 idi dolayısıyla zirve-son ortalaması hasta A için 7,5 iken hasta B de 4,5'ti. İşlemin kötü bir anda bitmesi Hasta A'da tatsız bir anı bırakmıştır. Bu deneyden varılan sonuç ise zirveye ve sona ötekilerden daha fazla ağırlık atfettiğini gösteriyor.

Kahneman (2018) uzun bir senfoniye çok keyifli bir şekilde dinleyen izleyicinin sonuna doğru müzik disklerinden çok kötü rahatsız edici berbat sesin çıkmasından dolayı bütün bir senfoniye kırık bir not verdiğini iletir. Bu son örnekte olduğu gibi tüketici zirvelere ve sonlara diğerlerinden daha çok değer vererek karar almakta ve rasyonaliteden sapma göstermektedir.

Kahneman (2018)'a göre tercihlerimizin çıkarlarımızı tam olarak yansıttığına güvenemeyiz. Kararlarımız anılar tarafından şekillendirilir ve anılar da yanlış olabilmektedir. Yapılan çalışmalardan elde edilen deliller, insanların tercihlerinin tutarlılığı ve bunları

maksimize etmeyi başarmada ciddi hatalar yaptığını ortaya koymaktadır. Doğamız gereği acının kısa, zevkinse uzun sürmesi tüm insanlar tarafından istenmektedir. Fakat yapılan deneyler zirveleri ve sonu daha çok dikkate aldığımızı gösteriyor. *Süreyi ihmal eden bir bellek uzun zevk ve kısa acı tercihlerimize hizmet edemeyeceği düşünülmektedir.*



## 3. BÖLÜM

### 3. KARAR ALMAYI ETKİLEYEN BİLİŞSEL ÖNYARGILAR VE KISA YOLLAR

Önceki bölümlerde tüketicilerin karar alırken rasyonellikten sapmalar gösterebildiklerini ve bu durumun istisna olmadığından ve süreklilik arz edebildiğinden bahsedilmiştir. Bu bölümde bu rasyonalkten saplara neden olan zihinsel süreçler üzerinde durulmuştur.

Thaler ve Sunstein (2018)'e göre insan beyninin işleyişi üzerine düşünüldüğünde görülecektir ki bazı konularda mükemmel işlerken bazı konularda ise şaşkırtıcı derece zayıflıklar görülmektedir. İnsanların aynı zamanda hem çok zeki hem de mantıksız davranışlar sergileyebildiğini anlamak için psikologların ve beyin uzmanlarının beyin fonksiyonlarıyla ilgili çalışmaları bu tezatlığı anlamamıza yardımcı olabilmektedir. Öncelikle Kahneman tarafından modelleştirilen *ikili sistem* üzerine yoğunlaşmak daha sonra bahsedilecek olan bilişsel ön yargıları ve kısa yolları anlamamıza yardımcı olacağı düşünülmektedir.

#### 3.1. İkili Sistem



**Kaynak:** (Kahneman, 2018)

Resim 3.1. Sistem 1 ve Sistem 2 için Örnek



Yukarıdaki resimdeki kadına bakıldığında, kendiliğinden ve çaba harcamadan hızlı düşünmenin bir sonucu olarak kadının saçının siyah olmasının yanında kızgın olduğunu fark edilecektir. Biraz da tahminde bulunarak kadının tiz yüksek sesle sert sözler söylemek üzere olduğunu düşünülecektir (Kahneman 2018:25).

19 x 26

Yukarıdaki çarpım probleminin ise bellekten değil de hesap makinesi ya da kağıt kalem yardımıyla çözülebileceği anlaşılmaktadır. Sonucun 15609 ya da 90 olmadığını hızlı bir şekilde fark edilecektir. Sonucun 494 olduğunu emin olmak için biraz zaman ayırmak gerekecektir. Sonucu hesaplarken çok hızlı bir şekilde değil de yavaş düşünme deneyimlenecektir. Bu düşünme bilinçli çaba gerektiren düzen içinde zihinsel yoğunlaşma isteyen tipik bir yavaş düşünme örneğidir (Kahneman, 2018:26).

Psikologlar uzunca bir süredir kızgın kadın resminin ve çarpım probleminin tartışmaya açtığı iki düşünme biçimi üzerine çalışmışlar ve Kahneman (2018) tarafından bu iki sisteme özet olarak, hızlı düşünmeye 1. Sistem ve yavaş düşünmeye 2. Sistem adı verilmiştir.

Anadili kullanırken sarf edilen çaba ile anadil dışında farklı bir dil kullanırken harcanan çaba karşılaştırıldığında görülecektir ki anadili kullanırken hiç çaba sarf etmezken 1. Sistem devrededir. Fakat yeni bir dil öğrenildiğinde kelimeler üzerine daha fazla düşünülmekte, dil bilgisi kurallarına daha çok dikkat edilmektedir yani 2. Sistemi devreye sokulmaktadır (Küçükşenel ve Urhan, 2018).

Hızlı ve otomatik olan 1. Sistem sayesinde insanlar beklenmeyen bir anda üstüne gelen top karşısında eğilir, uçak türbülansa girip sarsıntı yaşayınca endişelenmekte, güzel bir kedi yavrusu görünce gülümsemektedirler. Beyin uzmanları ve psikologlar otomatik sistem olarak görülen 1. Sistem aktivitelerinin beynin en eski bölümleriyle ilgili olduğunu söylemektedirler. 1. Sistem için insanın içgüdüsel tepkisi 2. Sistem için ise bilinçli düşünme denilebilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2018:34).

Bir başka örneğe bakıldığında ise 30 Santigrat derece (°C) Türkiye’de havanın durumuyla iyi bir fikir verebilirken, havanın 86 Fahrenayt derece (°F) olduğu söylendiğinde bu dercenin nasıl bir hava durumunu temsil ettiğini anlamak için 2. Sistem devreye girecek ve bir dizi hesaplama yapmak gerekecektir (Küçükşenel ve Urhan 2018).

$$^{\circ}\text{C}=(^{\circ}\text{F}-32) \times 5/9 = (86-32) \times 5/9 =30 ^{\circ}\text{C}$$

Kahneman (2018)'a göre 1.Sistem ve 2. Sisteme atfedilen özelliklere ait örneklerden tablo oluşturulmuştur.

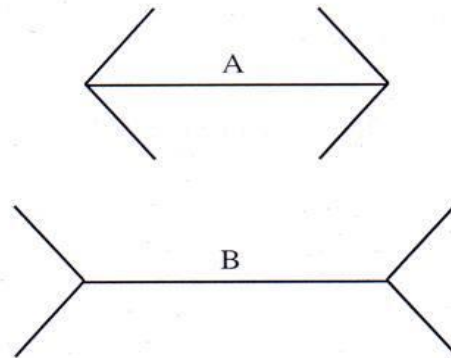
Tablo 3.1. Sistem 1 ve Sistem 2'nin Karşılaştırılması

1. Sistem	2. Sistem
Bir eşyanın ötekinden daha yakın olduğunu belirleyebilmek	Bir koşu yarışmasında yarışı başlatacak olan tabanca sesine hazırlanmak
“Sakla samanı...” cümlesini tamamlamak	Bir topluluk içinde gözlüklü birini aramak
Tiksindirici bir resme baktığımızda “iğrenmiş bir surat” takınmak	İlginç bir sesi betimlemek için belleğimizde yolculuk yapmak
1+1=? Sorusuna cevap vermek	Bir sayfalık bir yazıda e harfinin ne kadar geçtiğini saymak
Boş bir yolda araç kullanmak	İki telefon markasının değerini kıyaslamak
Çok iyi bildiğiniz bir oyunda sağlam hamleler yapmak	Gayrimenkul sermaye iradı formu doldurmak
Sade, yalın cümleleri anlamak	Karmaşık bir problemi çözmeye çalışmak

**Kaynak:** (Kahneman, 2018)

Fakat çoğu zaman 1. Sistem ile 2. Sistem arasında çatışma yaşanabilmektedir. Örneğin metroda karşı koltukta oturan garip kıyafet giymiş kişi görüldüğünde istemeden de olsa gözün takılması 1. Sistemim bir özelliğiiken karşıda oturan kişiyi rahatsız edici şekilde ısrarla bakmanın hoş karşılanmayacağı düşüncesiyle gözün başka yöne çevrilmesi 2. Sistemin bir özelliğidir. 2. Sistemin bir özelliği de 1. Sistemin dürtülerini bastırmak bir bakıma öz denetimdir. Örnek vermek gerekirse, iş ortamında çalışma arkadaşını sinirlendiren müdüre karşı sesini yükselterek konuşmamak için bireyin kendisini tutması, sakın kalmaya çalışması 2. Sistemin devrede olduğunu göstermektedir (Küçükşenel ve Urhan 2018).

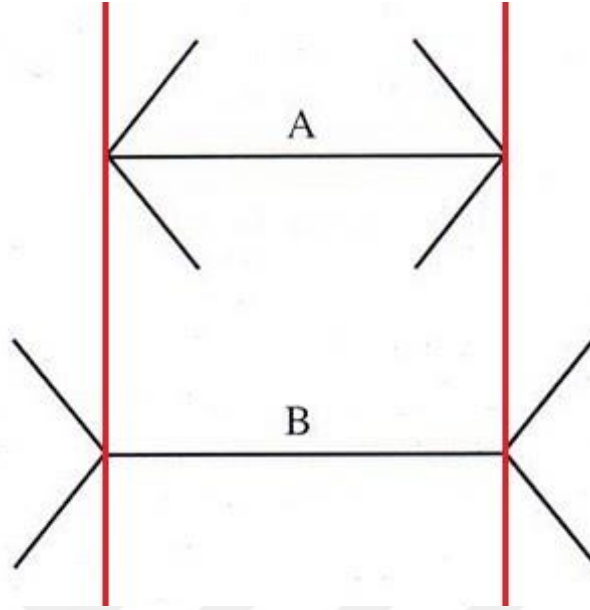
1. Sistem ile 2.Sistemin bir diğer çatışması izlenimler ve inançlar arasındaki farktan kaynaklanmaktadır. Aşağıdaki şekle bakıldığında hangi yatay çizgi daha uzundur?



**Kaynak:** <http://www.optical-illusion-pictures.com/distort.html>

Resim 3.2. Müller-Lyer Yanılsaması

Yukarıdaki şekle bakıldığında çoğunluk B çizgisinin A'dan uzun olduğunu düşünmektedir.



**Kaynak:** <http://www.optical-illusion-pictures.com/distort.html>

Resim 3.3. Müller-Lyer Yanılsaması

Yukarıdaki gibi ölçüldüğünde eşit oldukları görülen A ve B yatay çizgilerine ölçüm yapmadan bakıldığında eşit gibi görülmesinin nedeni Müller-Lyer yanılsamasıdır. Uzunlukları ölçüp ve eşit uzunlukta olduklarını bilmesine rağmen (2. Sistemin işlevi) hala B çizgisini A çizgisinden uzun görmeye devam edilmesinin nedeni ise 1. Sistemin devrede olmasıdır. 1. Sistem duygular ve eğilimler oluşturarak etrafımızda olanlarla ilgili bireyin kendisine bir model sunar. Fakat bunu yaparken hızlı ve bilinçsizce yaptığı için hata yapmaya da meyillidir (Küçükşenel ve Urhan, 2018).

Bu gibi bilişsel yanılsamalardan kaçınmanın mümkün olup olmadığı merak edilmektedir. 1. Sistem otomatik hareket ettiğinden ve isteğe bağlı olarak işlevi durdurulamadığı için 1. Sistemin özelliği olan sezgisel düşünce hatalarının önüne geçmek kolay değildir. 2. Sistem'in önüne hatayı gösteren doneler her zaman gelmeyebilir ayrıca yeterli doneler olsa bile 2. Sistem her zaman bu yanılsamaları önleyemez. Hayatın akışı göz önüne alındığında 2. Sistemin bir aracı olan sürekli tetikte olma ve ayrıntılı muhakeme mümkün olmamaktadır. İnsanlar karar alırken genellikle 1. Sistem devrededir. Hem de devamlı surette sorgulamak çok yorucu olduğu için dayanılmaz bir hal alır ve de mümkün değildir. Çünkü 1. Sistemin işlevi olan rutin kararları almak yavaş hareket eden 2. Sistem için çok hızlı

kalmaktadır. Burada yapılabilecek olan şey 1.Sistem ve 2.Sistem arasında uzlaşa sağlamaktır (Kahneman, 2018).

İnsanlar gün içersinde çözümlenmesi gereken irili ufaklı birçok problemle karşı karşıya kalmaktadır ayrıca insanların bu problemlerin herbiri üzerine kafa yoracak, çıkarım yapacak vakti yoktur. Örneğin bir nesnenin diğerinden uzak olduğunu saptarken basit hesaplar ve tahminler yapılmaktadır. Bunun gibi pratik kurallar çok kullanışlıdır fakat aynı zamanda da sistematik hatalara da neden olabilmektedir. Amos Tversky ve Daniel Kahneman (1974) tarafından yapılan çalışma iktisatçıların düşünme hakkındaki fikirleri revize etmelerine neden olmuştur. Tvesky ve Kahenman'a göre 1. Sistemin özelliklerinden dolayı rasyonel ve sağlıklı karar vermeden sapmalara *Bilişsel Kısayollar ve Önyargılar* adı verilmiştir (Thaler ve Sunstein, 2018:36).

Bu *Bilişsel kısa yollar ve Önyargılar* Kahneman'ın (2018) Hızlı ve Yavaş Düşünme adlı kitabında derlenmiş olarak bulunmaktadır. Aşağıda bu bilişsel ve kısa yollardan on tanesine yer verilmiştir.

## **3.2. Bilişsel Kısa Yollar ve Önyargılar**

### **3.2.1. Bulunabilirlik Kısa Yolu**

Spesifik bir konu üzerinde karar alırken o konuyu ilgilendiren pek çok olgu aklımızdan geçer. Ve insanlar akıllarına biraz önce gelen bu bilgileri kullanarak karar almaktadırlar. İktisatçı Howard Kunreuther deprem, sel, yangın gibi afetlerden sonra sigorta yaptırma oranının artmasının bulunabilirlik kısa yolundan kaynaklandığını söylemektedir (Kahneman, 2018:160).

Kahneman (2018)'e göre Paul Slovic, Baruch Fischhof ve Sarah Lichtenstein'in yaptıkları anket çalışmasında, katılanlara ikili ölüm nedenlerinden hangisinin daha çok ölüme neden olduğu hakkında düşünmeleri istenmektedir. Bu hastalıklar; diyabete bağlı ölüm ve kazaya bağlı ölüm, felç ya da kazalara bağlı ölüm, yıldırım çarpmasına bağlı ölüm ve gıda zehirlenmesine bağlı ölüm.

Felç ve kazalardan hangisinin daha çok ölüme neden olduğu sorulduğunda katılımcıların çoğunluğu kazaların daha fazla ölüme sebep olduğunu düşünmektedir. Fakat gerçekte felçler tüm kazaların yaklaşık 3 katı ölüme neden olmaktadır.

Yıldırım çarpması ve gıda zehirlenmesine bağlı ölümlerden hangisinin daha çok ölüme sebep olduğu sorulduğunda gıda zehirlenmesi nedeniyle ölüm daha olası bulundu. Fakat gerçekte yıldırım çarpmasına bağlı ölüm 52 kat daha sık gerçekleşmektedir.

Kaza sonucu ölüm oranı ile diyebete bağlı ölüm oranlarının kıyaslanması istendiğinde kaza sonucu ölüm 300 kat daha fazla olası bulundu fakat gerçek hayatta gerçekleşen oran 1/4'tür.

Bu çalışmadan çıkarılacak sonuç, daha çok maruz kaldığımız olaylar ve haberler karar verirken -gerçek değerlere ulaşmanın da zorluğuyla- bizi daha çok etkilemektedir.

### **3.2.2. Sürü Psikoloji Etkisi (Bandwagon Effect)**

Bir grubun ya da topluluğun düşünce yapısında ve hareketlerinde bir yığın kurallar ve şartlarla temellendirilmiş inançların baskın olmasının nihai etkilerine sürü psikolojisi etkisi denir (Bektaş, 2015).

21. yy. tüketim alışkanlıklarına, dünyada ve Türkiye'deki tüketim kalıplarına bakıldığında sürü psikolojisinin etkisini görmek mümkündür.

Bir tüketicinin tercihlerinde başat faktörün şahsın kendi zevk ve tercihlerinden ziyade çevresindeki ya da toplumdaki tüketim kalıplarının etkisinde kalmaya sürü psikolojisi demek mümkündür. Yapılan deneylerde deneklerin sorulan sorulara cevaplarında diğer deneklerin kararlarının etkili olduğu görülmektedir.

Salamon (1956)'un karar alma üzerine yaptığı bir çalışmaya göre 50 denekten 37 kişi bir kez topluluğa uyararak yanlış olan seçeneği seçmiştir. Ancak bireylerin diğer katılımcılardan ayrı bir odada sorulara yalnız cevap verdiklerinde ise yanlış şıkkı seçme ihtimalleri %1'den az olmuştur.

### **3.2.3. Hazır Bulunan Seçeneğe Yatkınlık (Default Effect)**

Yeni teknolojik bir cihaz aldığımızda özellikle telefonda: başta zil sesi olmak üzere birçok uygulamanın özelliklerine, büyük bir rahatsızlık yoksa değiştirilmemektedir. Bir telefon alışverişinde olduğu gibi diğer çoğukararda da tüketiciye verili olan seçenekleri değiştirmek önceliğimiz olmamakta ve verili durumla devam etmektedir. 1990'larda dünyanın çoğu yerinde çok ünlü telefon markasının zil sesinin popüler olmasının bir nedeni

de budur. Tüketici seçili olarak gelen zil sesini değiştirmeye genellikle yönelmez. Verili durumdan çıkmak kişiye birçok yönden maliyet getirdiği için kişiler bu maliyete çoğu zaman katlanmak istemez.

Hazır bulunan seçeneğe yatkınlığı ülke ekonomisine ve toplum yaşamına katkı sağlamak için kullanmak da mümkündür. Bazı ülkeler organ bağışçısı olmayı verili seçilmiş şık olarak kullanmakta, organ bağışçısı olmak istemeyenleri görece bir maliyet olan çıkış formlarına yönlendirmekte fakat bu yönelme de kişiye bir maliyet yüklediği için çıkışları azalmaktadır (Uğur, 2015).

Uğur (2015)'un bahsettiği gibi organ bağışı vermeyi varsayılan olarak kabul etmeyen ülkelerde organ bağışçısı olmayı varsayılan olarak kabul eden ülkelere göre daha az organ bağışı olmasının nedeni, organ bağışçısı olmak isteyen insanların çoğunluğunun tembellik ve gerekli zaman ayırmamasından dolayı organ bağışına kayıt olamamasıdır.

### **3.2.4. Kayıptan Kaçınma**

Tüketicilerin karşısına çıkan seçeneklerin birçoğu karışıktır, bu seçenekler kazanma fırsatının yanında kaybetme riskini beraberinde getirir. Bu karmaşık seçenekleri değerlendirirken tüketiciler nasıl karar almaktadırlar? Bu karar verme süreçlerinde baskın olan faktör kazanç beklentisi mi yoksa kayıptan kaçınma mı? Kahneman (2018) karışık bir beklentiye basit bir örnekle açıklamıştır.

Deneğe yazı tura oyunu teklif ediliyor; yazı gelirse 100\$ kaybedecek tura gelirse 150\$ kazanacak. Burada denekler 150\$ dolar kazanma ile 100\$ kaybetmenin psikolojik olarak getirdiği maliyetleri karşılaştırır. Kumarın beklenen getirisi pozitif olsa bile çoğu kişi için 100\$ dolar kaybetme korkusu 150 dolar kazanma kazanma umudundan yoğun çıkmıştır. Kayıplar kazançlardan önemlidir sonucunu çıkarmak mümkün olmuştur.

Kahneman (2018)'a göre kayıptan kaçınmanın oranını hesaplamak mümkündür. Bu oranı hesaplamak için Kahneman *100 dolar kaybetmenin eşit olasılığını dengelemek için istenilen en küçük kazanç nedir?* sorusunu sormuştur. Genellikle bu soruya verilen cevap kaybın iki katı yani 200 dolar olmuştur.

Kahneman ve Tversky (1979) yaptıkları çalışmalarında bireylere kazanç ve kayıplar hakkında aşağıdaki örnekteki gibi sorularak sorarak kayıptan kaçınmayı göstermişlerdir.

Tablo 3.2. Kayıptan Kaçınma Örneği

	<b>1. Seçenek</b>	<b>2. Seçenek</b>
1.Soru	Kesin 900 TL elde etmek mi?	%90 olasılıkla 1000 TL elde etmek mi?
2.Soru	Kesin 900 TL kaybetmek mi?	%90 olasılıkla 1000 TL kaybetmek mi?

Birinci soruya verilen cevap çoğunlukla bireyler riskten kaçınarak kesin kazancın belli olduğu 1. Seçeneği tercih ederken ikinci soruda bireyler bu sefer risk alarak %90 olasılıkla 1000 TL kaybetmeyi seçmişlerdir. Verilen cevaplardan bireylerin kazançlara ve kayıplara karşı farklı tepki verdiği gözlenmektedir.

Kayıpların verdiği acının kazançların verdiği mutluluktan daha fazla olduğunu Fryer vd., (2012) tarafından yapılan bir çalışmada gösterilmiştir. Öğretmenler üzerine yapılan çalışmaya göre seçili öğretmenlerin bir kısmına ikramiye dönem başında peşin ödenirken, diğer kısmına çalışmalarının ardından ikramiye verilmesi kararlaştırıldı. İkramiyesi peşin ödenen öğretmenlerden öğrencilerde başarı düzeyi ciddi bir artış gözlenmezse aldıkları ikramiyeyi geri iade etmesi istenmiştir. Çalışma sonucuna göre ikramiyeyi iade etmek zorunda kalacak öğretmenlerin ders verdiği öğrencilerin matematik notları, ikramiyeyi çalışmalarının ardından alacak öğretmenlere göre daha yüksek olmuştur.

### 3.2.5. Mülkiyet Etkisi

Mülkiyet etkisini düşündüren faktör, kayıpların tüketicide yarattığı üzüntünün eşit miktardaki kazancın yarattığı tatminden fazla olmasıdır. Bireylerin sahip oldukları mallara normalde onu satın alırken ödenecek fiyattan daha yüksek bir fiyat belirleyebilmesine mülkiyet etkisi denilmektedir.

Mülkiyet etkisini ölçmek isteyen Thaler öğrencileriyle bir deney gerçekleştirir. Öğrenciler iki gruba ayrılır. Bir gruba üzerinde üniversite logosunun olduğu bardak verilirken diğer gruba verilmiyor. Kupaya sahip olanlara bu kupayı ne kadara satmaya razı oldukları, elinde kupa olmayanlara ise bu kupaları satın almak için ne kadar ödeme yapabilecekleri sorulmuştur. Satıcı konumunda olanlar alıcı konumunda olanlara göre iki kat fiyat biçmiştir. Buradan çıkarabilecek sonuç ise logolu bayrağa sahip olanlar ona sahip olmayanlara göre bardağa iki kat değer atfetmişlerdir (Thaler ve Sunstein, 2018).

Bir hatırlatma yapmak gerekirse mülkiyet etkisi rutin ticari alışverişlerin dışında geçerlilik göstermektedir. Elimizdeki 5 Türk Lirası banknotunun 1'er Türk lirası halinde bozulması esnasında veya ayakkabı satıcısına ayakkabının fiyatını ödeme yapmada mülkiyet

etkisinden bahsedilemez. Çünkü zaten tüketici bütçesinden harcadığı bu parayı takas için elde tutmaktaydı. Ayrıca bu alışverişlerde kayıp kazanç dengesinde eşitlik, hatta kazanç durumu hissi olduğu için mülkiyet etkisinden bahsedilmez (Kahneman, 2018:340).

Duke Üniversite öğrencilerinin oynadığı önemli bir basketbol maçı biletleri için kura gerçekleştirilmektedir. Kura sonrası bileti kazanan ve kazanamayan öğrenciler telefonla aranarak; kazanamayan öğrencilere bilet için ne kadar ödemeye istekli oldukları, kazanan öğrencilere ise bilet için ne kadar fiyat talep ettikleri sorulmuştur. Deney sonunda bileti satmak için verilen ortalama fiyat, bilet satın almak verilen ortalama fiyatın 14 katı olmuştur.

### 3.2.6. Çerçeveleme Etkisi

Bireylerin karar verirken önüne gelen problemin ya da seçeneğin kendisinden çok, sunulmuş biçiminden etkilenmesine çerçeveleme etkisi denmektedir. Beklenti teorisi ve de dolaylı olarak kayıptan kaçınmayla yakından ilişkili olan çerçeveleme etkisi medyadan pazarlamaya birçok sektörde üreticilerin başvurduğu bir yöntemdir.

Markette az yağlı yoğurt arayışında olan bir bireyin üzerinde %80 yağsız ve %20 yağlı yazan yoğurt kapları arasından yağsızlık vurgusundan etkilenerek %80 yağsız yazan yoğurt kabını satın alması çerçeveleme etkisinin güzel bir örneği olarak vermek mümkündür (Chang, 2015).

Kahneman (2018)'a göre mantıksal olarak denk sayılan cümlelerin insanlarda farklı tepkilere yol açması bizi çerçeveleme etkisine götürüyor.

Kahneman (2018)'in verdiği bir örnekte çerçeveleme etkisini bariz bir şekilde görmek mümkündür.

ABD'de 600 kişiyi öldüreceği tahmin edilen olağan dışı bir salgına hazırlandığını varsayıldığında, ABD hastalıkla mücadele için iki alternatif plan önermektedir. Ve bu planların sonuçlarına ilişkin bilimsel öngörüler şu şekildedir:

A planı benimsenirse, 200 kişi kurtulacak.

B planı benimsenirse, üçte bir olasılıkla 600 kişi kurtulacak ve de üçte iki olasılıkla kimse kurtulamayacak.



A ve B planından birinin tercih edilmesi istendiğinde yanıt verenler kesin seçeneği kumara tercih ederek A seçeneğini seçiyorlar.

Bu sefer aynı planların sonuçları farklı şekilde tasvir edilerek yanıt bekleniyor.

A' planı uygulanırsa, 400 kişi ölecek.

B' planı uygulanırsa, üçte bir olasılıkla kimse ölmeyecek ve üçte iki olasılıkla 600 kişi ölecek.

Çerçeveleme sonucu A ve B planları ile A' ve B' planlarının seçenekleri aynı olmasına rağmen, insanların çoğunluğu (%72) ilk durumda A şıkkını seçerken ikinci durumda (%78) B' planının uygulanmasını istemektedirler. İçerik olarak birinci ve ikinci durumun şıkları aynı olmasına rağmen çerçeveleri farklılaştırılmıştır. Buradan çıkarabileceğimiz sonuç ise sonuçlar iyi olduğunda bireyler riskten kaçarak kesin şeyi olasılığa tercih ederlerken, her iki seçenek olumsuz olduğunda ise kesin durumu reddederek risk peşinde koşarak olasılığı tercih etmektedirler. Kısacası aynı objektif sonuçlar arasındaki tercihler ifadelerinin farklılaşmasıyla değişmektedir (Kahneman, 2018).

### **3.2.7. Yemleme Etkisi**

Tüketicilere üçüncü bir seçenek sunulduğunda, iki seçenek arasındaki tercihlerini değiştirdikleri, asimetrik olan baskın seçeneğin sunulmasına yemleme etkisi denir. Yemleme etkisine pazarlama alanında sıklıkla başvurulmaktadır. Seçilmesi muhtemel iki seçeneğin yanına tüketicinin kararını, seçilmesi daha az olası olan seçeneğe yöneltecek kötü bir seçenek konularak uygulanır.

Smith (2018)'in verdiği örnekte yemleme etkisini görmek mümkündür.

	MP3 Player A	MP3 Player B	MP3 Player C
			
Fiyat	\$400	\$300	\$450
Kapasite	30GB	20GB	25GB

**Kaynak:** (Smith, 2018)

Resim 3.4. Yemleme Etkisi Örneği

Başlangıçta tüketici A ve B arasında kalabilecekken C ürünü yem olarak konuluyor. İlk ürüne bakan tüketiciler genellikle fiyatı uygun olana yönelmektedir. A ve B arasında kalan tüketicinin B'yi seçmesi özellik ve fiyat kıyaslama sonucu mantıklıdır. Fakat tüketicinin önüne 3. bir şık olarak gelen C ürünü tüketicinin tercihini değiştirmesine neden olmaktadır. Çünkü 400 USD verip 30 gb'lık bir ürün dururken hiçbir tutarlı insan 50 USD daha fazla para harcıyıp, 25gb'lık bir ürün satın almaya yönelmez. C ürünü tüketicileri A ürününü satın almaya yönlendiren yemleme etkisi olan bir üründür.

### 3.2.8. Bedavanın Gücü

Geleneksel iktisat teorisine göre tüketicilerin rasyonel olduğu varsayımından hareketle, karşılaştıkları kısıtlara rağmen faydasını maksimize edebilecek rasyonel kararlar aldığını savunulmaktadır. Fakat gözlenen tüketici davranışlarına bakarak rasyonaliteden sapmalar olduğunu söylemek mümkündür. Hatta insanların bazen yoğun bir fayda maliyet analizinden çok, duygulara ve hislere bağlı olarak karar alabilmektedir (Akkuş, 2018).

Shampanier vd., (2007)'ne göre insanların bedava ya da sıfır fiyatlı ürünlerle karşılaştığında rasyonaliteden sapmalar yaşanmaktadır.

Başta tedarikçiler olmak üzere bedava kavramı davranışsal iktisatçılar tarafından tartışmaya açılmıştır. Bedavanın yarattığı etki sezgisel iken bu konuda yapılan çalışmalar bedavanın daha büyük bir etki kapasitesine sahip bir yem olduğunu göstermektedir. Bir ürüne ya da hizmete sıfır fiyat konulduğunda, çok düşük fakat pozitif olan fiyata kıyasla beklenen

faydanın düşünülenden daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu etkiye de iktisatçılar tarafından sıfır fiyat etkisi ya da bedava etkisi denilmektedir (Gal ve Rubinfeld, 2015).

Akkuş (2018)'a göre tüketicinin satın alma davranışı esnasında kafasında o ürüne karşı olumlu (ürününden sağlanacak fayda) ve olumsuz (tüketiciye getireceği maliyet) duygularla kuşatılmaktadır. Bundan dolayı bir ürün bedava olduğunda o ürüne karşı olumsuz duygular ortadan kalktığı için bu ürünün gerçekte olduğundan daha fazla değerli olduğuna dair bir yanılsama ortaya çıkmaktadır. Bu yanılsamanın bir nedeni de daha önce bahsedilen bilişsel ön yargılardan biri olan kayıplara kazançlardan daha çok önem vermenin bir sonucu olan *kayıptan kaçınmadır*. Tüketiciler bedava olmayan bir ürünü tercih ederlerse kaybetme olasılığını beraberinde getirirken, bedava bir ürünü tercih ettiklerinde bu riski ortadan kaldırmış olmaktadır. Bu yüzden tüketiciler bedava olana doğru önemli ölçüde yönelmektedirler.

Ariely (2018)'e göre fiyatlandırma politikalarında sıfır, sadece fiyat olarak görülmemeli ve de bedavanın oluşturduğu duygusal dalgalanmanın üstünlüğü gözden kaçırılmamalıdır.

Shampanier, Mazar ve Ariely (2007) yılında yaptıkları "*Zero As a Special Price: True Value Of Free Product*" adlı çalışmalarında: tüketicilerin biri bedava olmak üzere iki ürün arasında kaldıklarında, sıfır fiyatı herhangi bir ücret ödememek olarak görmekten ziyade dolaylı ekstra bir değer olarak düşündüklerinden dolayı bedava olan ürün lehine tercihte bulduklarını gözlemlemişlerdir. Farklı bir tercih durumunda; kısmen ucuz fakat bedava olmayan bir ürün ile çok fazla beğenilmeyen ama bedava olan bir ürün arasında kalan tüketicilerin bedava olmasından etkilenerken daha az beğendiği bir üründen yana tercihlerini kullanmaktadırlar (Müller ve Messelink, 2014).

Fabbro vd., (2013)'e göre bedava etkisi çikolata, telekomünikasyon müzik sistemleri gibi ürünlerde bedava etkisi test edilmiş ve doğrulanmıştır. Çoğunlukla basit kararlar söz konusu olduğunda bedavanın gücünün daha yüksek olduğu görülmüştür.

### 3.2.9. Ortalamaya Doğru Regresyon

Ortalamaya doğru regresyon tekrarlanan verilerdeki varyasyonu gerçek değişiklik gibi gösterebilen istatistiki bir olgudur. Olağandışı büyük veya küçük ölçümlerin ardından ortalamaya doğru daha yakın ölçümler gelmesi durumunda olmaktadır (Barnett vd., 2005).

Ortalama doğru regresyon başta sağlık hizmetleri olmak üzere potansiyel ciddi etkileri olan istatistiki bir olaydır. Sağlık hizmetleri sırasında şansa bağlı bir etki olduğu zaman bu etkinin tedaviye bağlı olduğu düşünülmesi yanlış sonuç verebilmektedir. Bu problemin ihmali karar almada yanlışlara yol açabilmektedir (Morton ve Torgerson,2003).

Ortalamaya doğru regresyon Galton tarafından 19. yy.'da keşfedilmiştir. 1886 yılında “Kalıtsal Boy Uzunluğunda Ortalamaya Doğru Regresyon” başlığıyla yayımlanan makalede, ebeveynlerin boylarının ortalama yüksekliği nüfusun ortalamasından daha büyük olduğunda çocukların ebeveynlerden daha kısa olma eğiliminde olduklarından söz eder. Benzer şekilde ebeveynlerin boy ortalaması nüfus ortalamasından kısa olduğu zaman bu ebeveynlerin çocuklarının boyları ebeveynlerinden daha uzun olma eğiliminde olmaktadır (Morton ve Torgerson,2003).

Kahneman (2018:212)'a göre iki skor arasındaki ilinti zayıfsa ortalamaya doğru regresyon olmaktadır. Dikkatimiz bir olaya çekildiğinde çağrışımsal belleğimiz bunun nedenini bulmaya çalışacaktır, hatta bunu bellekte daha önce kaydedilmiş olan bir nedene bağlanacaktır. Bu regresyon gözlemlendiğinde nedensel açıklama ihtiyacı doğacak fakat bu açıklamalar gerçekçi olmayacaktır çünkü ortalamaya doğru regresyonun bir açıklaması olmasına rağmen bir nedeni olmamaktadır.

Regresyon etkilerini nedensellik ile açıklama hatasına sadece sıradan insanlar değil bilim insanları da düşmektedir. İstatistikçi Howard Wainer, aynı hataya düşen birçok bilim insanı olduğunu söylemiştir. Fakat deneyimli bilim insanları ise temelsiz nedensel çıkarım tuzağına düşmemek için ihtiyatlı davranmaya çalışmışlardır (Morton ve Torgerson,2003).

Ortalamaya doğru regresyon ile alakalı birçok çalışma yapılmıştır, bunlar genellikle doğum ağırlıkları, tansiyon, kolesterol üzerine olmuştur. Fakat ortalamaya doğru regresyona bir neden bulma sorunsalı bazı sağlık uzmanları tarafından bir ihtiyaç olarak görülmeye devam edilmiştir. Örneğin Birleşik Krallık'ta bir aşılama programı başladıktan sonra

menenjit C vakalarındaki düşüşün bir kısmı çok kötü bir yılın daha iyi bir yıl tarafından takip edilmesinden kaynaklanıyor olabilmektedir (Barnett vd., 2005).

Ünsal (2014:24)'ın verdiği bir örnekle belirttiğine göre, yağmurlu havalarda kişilerin araçlarını yavaş sürmelerine rağmen kazaların artması arasında bir nedensellik ilişkisi kurmak hatalı olacaktır. Çünkü kişilerin araçlarını sürmeleri ve kazaların artması arasındaki bağ birbirini izleyen iki olaydır, aralarında nedensellik yoktur.

### 3.2.10. Çıpalama

İnsanlar bir konu hakkında tahminde bulunacakları zaman o konuyla ilgili daha önce etkileşim halinde kalmış olduğu doneleri bir basamak olarak kullanır ve bu basamağın yüksekliği veya alçaklığı tahminde önemli derecede etkili olmaktadır. Tüketiciler yeni satın alacakları bir ürünün fiyatı hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığında daha önce satın aldığı benzer ürünlerinin fiyatını karşılaştırma amacı ile kullanabilmektedir. Fakat yapılan çalışmalar insanların tahminde bulunurken hiçbir bağlantısı bulunmayan durumlardan da etkilendiğini göstermektedir. Bunun başlıca nedenlerinden biri ayrıntılı düşünmenin de bir maliyetinin olması ve insanların bu maliyete her zaman katlanamaması olduğu söylenebilir.

Günümüze geldiğimizde ise rasyonaliteden sapma ve sınırlı rasyonellikten bahsederken *dikkat ekonomisinden* de söz etmek yerinde olacaktır. *Dikkat* denilen olgu sınırlı olana yoğunlaşabilme yetisine sahipken çağımızda enformasyon yığınlarıyla çevrili birey, dikkatini bu yığınlar arasında istediği ölçüde uyanık tutmak istemektedir fakat bu da bireye ekstra bir maliyet getirmektedir. Goldhaber (2006)'in üzerinde durduğu gibi toplam insan dikkatinin de sınırlarının olması dikkati kıt bir kaynak yapmaktadır ve bu kıt kaynağı harcamanın bir bedeli bir maliyeti vardır.

Postmodern dünyada bireyin bu maliyete hayatının her anında katlanması mümkün gözükmemektedir. Yaşanılan bu çıkmazı bizi *fırsat maliyeti* kavramına da götürmektedir. Günümüzde bireyler bir seçim yaptıklarında vazgeçtikleri istek ve ihtiyaçları bundan 40-50 yıl öncesine göre katlanarak artmaktadır. Bu çeşitliliğin tetiklemesiyle birlikte fırsat maliyetinin giderek artması, bireylerin karar almasını baskılayarak zorlamaya başlamıştır.

Modernizmin yerini bıraktığı post modern dünyada bakıldığında; bir bireyin dünyadaki tüm yazılı kaynakları okuyabildiği bir dünyadan bireyin sadece kendini ilgi alanına dair yazılı kaynakların ancak çok dar bir kısmını öğrenebileceği bir dünyada yaşamakta

olduğu görülecektir. Bireyin yalnız başına uslama yoluyla doğruyu yanlış ayırt etmesi ciddi oranda zorlaşmasının yanında gerçek bilgiye ulaşmak için gereken çabanın artması gerektiği de aşıkardır. Tek bir saat almak için bile binlerce saat arasından -online alışverişlerin sitelerinin de katkısıyla beraber- marka, model fiyat performans karşılaştırması yapmak ve o ürünle ilgili yorumlara göz atmak gerekli olmuştur. Sadece bir ürün için bile tüketicilerin bu fiziksel, zihinsel, zamansal ve maddi maliyete katlanmaktan ziyade bazı referans noktaları belirleyip onları dikkate alarak karar verdiği görülmektedir (Alpay, 2020)

Tversky ve Kahneman (1974) çıpalama etkisini insanların tahminlerinin, önceden maruz kaldıkları değerden etkilenecek oluşturduklarını söylemekte ve bu süreçte maruz kalınan değer, tahmin değerinin oluşmasında daha baskın rol oynadığını söylemektedir.

İnsanlar genellikle bilmediği şeyler hakkında tahminde bulunurken öncelikle zihinlerinde o konuyla ilgili bir başlangıç noktası yani çıpa belirlerler ve de sonrasında tahminde bulunurlar. Fakat bu ayarlamalar bazı durumlarda sağlıklı kararlar almaya yardımcı olup fayda sağlarken bazı durumlarda da hatalara neden olmaktadır. Örnek vermek gerekirse miras kalan bir ahşap antika masanın değeri varisler tarafından belirlenmek istenince, bir antika dükkanında benzer bir ahşap masanın fiyatı öğrenilip bu fiyat kıyaslama sonucu çıpa olarak değerlendirilip eldeki ahşap masanın fiyatı için belirleyici olabilir. Burada karar alırken çıpalamaya başvurmak fiyat oluşturmak birçok çabadan ve maliyetten kişileri kurtarıp fayda sağladığı için yararlıdır (Kamilçelebi, 2018:36).

Yukarıda bahsedilen tahmin etme sürecine çıpalama ve düzeltme denilmektedir. Bildiğimiz bir noktaya bir rakama çıpa atar ve uygun gördüğümüz yönde tahminimizde ayarlamaya/düzeltelemeye gideriz. Burada tahmin yaparken, çıkan sapmaya yapılan düzeltme yetersiz olduğunda sorun ortaya çıkmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2018:39).

Kahneman (2018) Amos Tversky ile birlikte Oregon Üniversitesinde yaptıkları çalışmada 0'dan başlayıp yüze kadar üzerinde sayı bulunduran bir çarkifeleği sadece 10'a ve 65'e duracak şekilde ayarlamışlar ve bu ayarlamadan habersiz olan öğrencilerden çarkifeleği çevirmelerini istenmekte ayrıca öğrencilerden çarkifelekte gelen sayıyı not etmelerini istenmekte sonrasında öğrencilere aşağıdaki sorular sorulmaktadır.

*BM üyeleri arasındaki Afrikalı ulusların yüzdesi biraz önce yazdığın sayıdan küçük müdür büyük müdür?*

*BM'deki Afrikalı ulusların yüzdesi için en iyi tahmininiz nedir?*

Üzerinde oynama yapılmasa bile çarkifelekte gelen sayının hiçbir şey hakkında çıkarım yapmada yarar sağlamaması gerekir ve bu yüzden deneye katılanlar basitçe tahminde bulunurken çarkifelekte gelen sayıları dikkate almamaları beklenir. Fakat deneye katılanlar öyle yapmayıp, çarkifelekte 10'u görenler ortalama %25 cevabını verirken, 65'i görenlerin ortalama cevabı ise %45 olmuştur.

Kahneman (2018)'ın belirttiği gibi deneysel psikolojinin de en sağlam ve güvenilir sonuçlarından biri olan çıpalama etkisi, günlük hayatta oldukça yaygın olmakla birlikte oldukça önemlidir. Çıpalama etkisini bilinmeyen bir değeri tahmin etmeden önce belirli bir sayıyı dikkate alarak karar verme olarak tanımlamak mümkündür. Genellikle insanların tahminleri, dikkate aldıkları sayıya yakın olduğu gözlenmiştir.

İnsanlar sayısal bir değeri tahmin etmeye çalıştıklarında, -alakasız olsa bile- daha önce karşılaştıkları sayısal değeri dikkate alarak karar vermektedir (Chapman ve Johnson, 2002; Epley, 2004).

Çıpalama etkisine verilen ilk tepkiler -Kahneman'ın da yeni teoriler hakkında bahsettiği gibi- reddedilmek olmuştur. İlk başlarda genel kabul, basit bir hilenin eğitilmiş insanların karar almalarında bu kadar etkin bir rol oynaması inanılmaz oluşudur. Fakat daha sonra yapılan çalışmalarda çıpalama etkisinin karar alma üzerindeki etkisini bariz bir şekilde göstermektedir (Poundstone, 2010).

Poundstone (2010)'un belirttiğine göre Psikolog George Quattrone deneklere San Francisco'da ortalama hava sıcaklığı 292 dereceden az mıdır çok mudur diye sormaktadır. Ardından da San Francisco'nun ortalama hava sıcaklığı kaç derecedir diye sorulmuştur? Bir diğer soru kalıbında Beatles'ın Top 10'a giren albümlerinin 100.0025'den daha az mı daha çok mu satmıştır olmuştur. Ardından da Beatles'ın Top 10'a giren albümlerinin toplam satış rakamlarını tahmin etmelerini istenmektedir. Bu sorulardaki rakamların tamamen alakasız olmasından dolayı insanların vereceği cevaba etki etmemesi düşünülmesine rağmen, yüksek çıpa değeri verilen insanlar yüksek tahminde bulunurken, küçük çıpa değeri verilenlerin tahminleri çok daha düşük olduğu gözlenmiştir.

### 3.3. Çıpalama Çalışması ve Örnek Çıpalama Uygulaması

#### 3.3.1. Literatür Taraması

Tversk ve Kahneman (1974)'ın çıpalama üzerine ilk çalışmalarından sonra birçok çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar genellikle genel kültür, olasılık tahminlerinin yanı sıra satın alma, pazarlık ve de mahkeme kararları üzerine olmuştur.

Aşağıda tablosu verilen çalışmalarda çıpalama etkisinin karar alma üzerinde etkisi olduğu gözlenmiştir.

Tablo 3.3. Çıpalama Hakkında Yapılan Çalışmalar

Çalışma Sahibi	Sorulan sorular
Tversky & Kahneman (1974)	BM'deki Afrika ülkelerinin yüzdesi kaçtır?
Cervone & Peake (1986)	Anagram gibi bulmacaların kaç tanesini çözebileceğinizi düşünüyorsunuz?
Plous (1989)	Bir nükleer savaşın çıkma olasılığı nedir?
Chapman & Johnson (1999)	Önümüzdeki yıl Amerikan askerlerinin askeri görev için Yugoslavya bölgesine gitme olasılığı ne kadardır?
Mussweiler, Strack & Pfeiffer (2000)	On yıllık ikinci el bir arabaya değer biçmek
Epley & Gilovich (2001)	Everest Tepesi'nde suyun kaynama noktası kaç derecedir? 1840'ta ABD'de kaç eyalet bulunmaktaydı? Şimdiye kadar bir insanda tespit edilen en yüksek vücut sıcaklığı kaç derecedir? Bir Afrika filinin gebelik süresi kaç aydır?
Mussweeiler & Strack (2001)	Dünya Ticaret Merkezi binası kaç metre yüksekliktedir? Nüremberg Havaalanı'nın pist uzunluğu kaç metredir?
Galinsky & Mussweiler (2001)	Farmasötikal (eczacılıkla ilgili) amaçlı bir arsa satın almaya ilişkin pazarlık Bir işçiye verilecek prim miktarı için pazarlık
Ariely, Loewenstein & Prelec (2003)	Birtakım ürünler için tüketicilerin ödeme istekliliği Sinir bozucu bir sese parasal değer biçmek
Simonson ve Drolet (2003)	Sosyal güvenlik numaranızın son iki hanesi nedir? Sosyal güvenlik numaranızın son iki hanesini Dolar cinsinden düşünüp anketteki ürünün fiyatıyla kıyasladığınızda bu ürünün fiyatı düşük müdür yüksek midir? Anketteki ürünün fiyatı tahmini ne kadardır? Bu ürüne maksimum ne kadar ücret ödersiniz?
Mussweiler & English (2005)	Almanya'da yıllık ortalama hava sıcaklığı kaç derecedir? Aristoteles kaç yılda doğmuştur?
Blankenship, Wegener, Petty, Detweiler-Bedell, & Macy (2008)	George Washington öldüğünde kaç yaşındaydı? Roma İmparatoru Julius Cesar kaç kilogram ağırlığındaydı? Üniversiteden yeni mezun olanların ortalama başlangıç maaşları ne kadardır?
Critcher & Gilovich (2008)	Bir ürünün yerel marketteki satışlarını tahmin etmek Bir restoranda yapılan harcamayı tahmin etmek
Yürük, Seyfullah (2017)	Öğrenci numaranızın son iki hanesi nedir? Öğrenci numaranızın son iki hanesini TL cinsinden düşündüğünüzde anketteki ürüne bu fiyatı öder miydiniz? Bu ürünü satın almak için maksimum ne kadar ücret ödersiniz?

**Kaynak:** (Furnham ve Boo, 2011)



Çıpalama etkisini ölçen dünyada son dönem çalışmalarından en önemlisi Ariely vd., (2003) tarafından *The Quarterly Journal of Economics*'de yapılmıştır. Bu deneyde katılımcılara kablosuz iztopu, kablosuz klavye, sıradan bir şarap, nadir rastlanan bir şarap, tasarım kitabı ve Belçika çikolatasından oluşan ürünler tanıtılmış ve sonrasında katılımcılardan sosyal güvenlik numaralarının son iki hanesini ankete yazmaları istenmiş ve de bu son iki haneyi TL cinsinden düşünmeleri istenmiştir. Ankette verilen her ayrı ürün için bu iki basamaklı ücretin verilir verilemeyeceği sorulmuştur. Deney sonuçlarına bakıldığında genel çıpalama literatürüne uygun olarak çıpa olarak verilen değerlerin satın alma kararında etkili olduğu gözlenmiştir. Çıpa değeri yüksek olanların ürünlere yüksek değer biçtiği çıpa değerlerinin düşük olduğu durumda ürünlere düşük değer biçtikleri gözlenmiştir (Yürükoğlu, 2017).

### 3.3.1.1. Çıpalamaya etki eden faktörler

Çıpalamanın altında yatan mekanizmaları 5 başlık altında toplamak mümkündür.

Ülkemizde çıpalama etkisini ölçmek için yapılan öncü çalışmalardan biri de Yürükoğlu (2017) tarafından yapılmıştır. Yapılan bu çalışmada ankete katılanlara bluetooth kulaklık, Belçika çikolatası, usb çakmak ve de stand-up gösteri biletinden oluşan 4 adet ürün ve hizmet tanıtılmıştır. Sonrasında ankete katılanlardan T.C. kimlik numaralarının son iki hanesini yazması istenmiş ve yazılan rakamı Türk Lirası cinsinden düşünmeleri istenmiştir. Ankete katılanlardan bu iki haneli rakamı yukarıdaki seçili ürün için ödeyip ödeyemeyeceği sorulmuş. Evet ya da hayır cevabının alınmasının ardından yukarıdaki seçili ürün için maksimum ne kadar ödeme yapabilecekleri sorulmuştur. Bu çalışmada çıpa değeri olarak konulan T.C. kimlik numarasının son iki hanesinin normal şartlarda satın alma kararında etkisi olmayacağı düşünülmesine rağmen davranışsal iktisat bakış açısıyla iyi bir çıpa değeri olarak satın alma istekliliği üzerinde etkili olduğu gözlenmiştir. Yapılan çalışmada çıpalamanın etkisi tablo halinde düzenlenmiştir.

Tablo 3.4. Yörük (2017) Çıpalama Çalışmasının Kolerasyon Katsayıları

Ürün	Çıpalamanın Etkisi (Kolerasyon Katsayısı)
Kulaklık	0.414
Belçika Çikolatası	+0.259
Stand-up Gösterisi	+0.465
USB çakmak	+0.287

**Kaynak:** (Yürük, 2017)

### 3.3.2. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın birincil amacı, bireyin karar alma süreçlerinde başvurduğu - rasyonaliteden sapmalara yol açan- bilişsel ön yargı ve kısa yolları açıklamaktır. Bu bilişsel kısa yollara ve ön yargılara değindikten sonra söz konusu bilişsel kısa yollardan en kuvvetlisi olduğu düşünülen *çıpalama etkisi*'nin ölçülmesi amaçlanmaktadır.

### 3.3.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada savların sınanması için detaylı literatür taraması ve rassal olmayan örnekleme tekniklerinden kolayda örnekleme tekniği seçilmiştir. Bu teknik online çevirim içi anket olarak uygulanmıştır. Literatür taramasında bireylerin karar almalarını etkileyen bilişsel ön yargılar üzerine yoğunlaşmıştır. Yapılan çıpalama çalışmasında 2017 yılında Seyfullah Yürük'ün yapmış olduğu çıpalama çalışması örnek alınmıştır.

Yaptığımız anket çalışmasında katılımcılara -cinsiyet sorusunun ardından- öğrenci numaralarının son iki hanesini yazmaları istenip, bu son iki haneyi Türk Lirası cinsinden düşünceleri istenmiştir. 3. soru olarak ankete konu alan bu ürüne yukarıdaki cevap verdikleri rakamı ödeyip ödeyemeyecekleri sorulmuştur. Daha sonra ise katılımcılardan ankette sorulan bu ürüne en yüksek ne kadar ücret ödemeyi kabul edeceği (ödeme istekliliği- maksimum willingness to pay) sorulmuştur. Ankette öğrenci numarasının son iki hanesi çıpa değeri olarak kurgulanmıştır. Normal şartlarda satın alma kararı üzerinde etkisi olmadığı düşünülen öğrenci numarasının son iki hanesinin -deneysel psikolojinin en sağlam ve sıklıkla başvurduğu bilişsel kısa yollardan olması dolayısıyla- iyi bir çıpalama değeri olacağı düşünülmüştür.

Yukarıda bahsedilen anket kurgusu dört farklı ürün için ayrı ayrı uygulanmıştır. Bu ürünler; masa lambası, İspir Fasulyesi, bilgisayar çantası ve dolma kalemdir. 1. anket masa lambası için yapılmıştır. Masa lambasının ders çalışma süresini hem fiziksel hem de motivasyon açısından attıracağı düşünüldüğünden anketin uygulanacağı kesim olan üniversite öğrencileri için ilgi çekici hale gelmektedir. Piyasa değeri ortalama 100 TL'dir.

İkinci anket İspir Fasulyesi için uygulanmıştır. İspir Fasulyesi'nin Türk Standartları Enstitüsü nezdinde coğrafi işaretli ürün olması, ürünün ülke çapında tanınırlığını arttırmış ve de ürüne olan ilgiyi de arttırmıştır. İspir Fasulyesi'nin yetiştirilme ortamının darlığı ve de buna

bağlı olarak ürünün serbest piyasada kolay bulunamamasından dolayı çıpalama etkisinin kuvvetli olacağı düşünülmüştür. İspir Fasulyesi'nin yaklaşık değeri 35 TL'dir.

Üçüncü anket bilgisayar çantası için uygulanmıştır. Üniversite öğrencilerinin günlük hayatının bir parçası sayılabilecek olan bilgisayarların önemli aksesuarlarından biri olan bilgisayar çantasının yaklaşık piyasa değeri ise 100 TL'dir.

Çıpalama etkisini ölçmek için yapılan son anket ise dolma kalem için uygulanmıştır. 30-40 yıl önce günlük kullanımı çok yaygın olan dolma kalem günümüzde daha sınırlı bir kullanıcı kitlesine sahiptir. Fakat sosyal medyada görünürlüğünün tekrar artmasıyla birlikte kullanıcı sayısında tekrar bir artış eğilimi olmuştur. Dolma kalemin bilinmesi fakat kullanımının çok yaygın olmaması, ankette çıpalama etkisinin yakalanabileceğini varsayımını güçlendirmiştir. Bu tarz dolma kalemlerin ortalama fiyatı 150 TL'dir.

Anketler, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sultanhisar Meslek Yüksek Okulu Öğrencilerine Google Formlar'dan anket formu oluşturularak, online olarak yapılmıştır. Masa lambası anketine 93 kişi, İspir Fasulyesi Anketine 93 kişi, çanta anketine 101 kişi, dolma kalem anketine 145 kişi olmak üzere toplam ankete katılan sayısı 432'dir.

Elde edilen veriler, IBM SPSS Statistlik 20 paket programı yardımıyla normallik testine ve kolerasyon analizine tabi tutulmuştur.

### **3.3.4. İstatistiksel Analizler ve Bulgular**

Çıpa değeri olan öğrenci numarasının son iki hanesi ve ankete katılanların ödemeyi kabul ettiği en yüksek değer (willingness-to-pay) veri setine dönüştürülmüştür. Öncelikle elde edilen verilen normallik testine tabi tutulmuştur. Sonrasında çıpa değeri ile ödemeye razı olunan maksimum değer arasında ilişki olup olmadığını anlamak için kolerasyon analizi yapılmıştır.

1.anket olan masa lambası anketine 93 katılmıştır. Ankete katılanlardan 38'i erkek 55'i kadındır. Öncelikle normallik testi yapılmıştır.

Tablo 3.5. 1. Anketin Normallik Testi Sonuçları

		Statistic	Std. Error	
ÇıpaMasaLambası	Mean	33,06	2,374	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	28,35	
		Upper Bound	37,78	
	5% Trimmed Mean	32,11		
	Median	29,00		
	Variance	524,083		
	Std. Deviation	22,893		
	Minimum	1		
	Maximum	90		
	Range	89		
	Interquartile Range	38		
	Skewness	,455	,250	
Kurtosis	-,791	,495		
WTPMasaLambası	Mean	66,40	4,422	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	57,61	
		Upper Bound	75,18	
	5% Trimmed Mean	62,38		
	Median	50,00		
	Variance	1818,873		
	Std. Deviation	42,648		
	Minimum	11		
	Maximum	200		
	Range	189		
	Interquartile Range	55		
	Skewness	1,510	,250	
Kurtosis	2,052	,495		

WTPMasaLambası değişkeninin çarpıklık ve basıklık değeri +1.5 -1.5 değeri arasında olmadığı için normal dağılım göstermediği anlaşılmıştır (Tabachnick and Fidell,2013). Bu yüzden Spearman kolerasyon analizi yapılmıştır. Yapılan Spearman kolerasyon analizinde %95 güven aralığında ‘değişkenler arasında kolerasyon yoktur hipotezi’ kabul edilmiştir.

Tablo 3.6. 1.Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu

		ÇıpaMasaLambası	WTPMasaLambası
Spearman's rho	ÇıpaMasaLambası	Correlation Coefficient	1,000
		Sig. (2-tailed)	.
		N	93
	WTPMasaLambası	Correlation Coefficient	,109
		Sig. (2-tailed)	,298
		N	93

ÇıpaMasaLambası ile WTPMasaLambası arasında kolerasyon olmamasının nedeni olarak ankete katılanların masa lambasının fiyatını hakkında yeteri kadar bilgi sahibi oldukları düşünmek mümkündür. Fiyatı hakkında yeterli bilgiye sahip olunan ürünlerde, tüketicilerin

çıpalama tuzağına düşmemesi ya da çıpalamanın katsayısının minimum düzeyde olması genel önceki çalışmalarla uyumludur.

2. anket olan İspir Fasulyesi anketine 93 kişi katılım göstermiştir. 2. ankete 31 erkek 62 kadın katılmıştır. WTPİspirFasulyesi değişkeninin çarpıklık ve basıklık değeri +1.5 -1.5 değeri arasında olmadığı için normal dağılım göstermediği anlaşılmıştır (Tabachnick and Fidell,2013).

Tablo 3.7. 2. Anketin Normallik Testi Sonuçları

			Statistic	Std. Error	
Fasulye (Cinsiyetiniz Sorusu)	Mean		1,67	,049	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	1,57		
		Upper Bound	1,76		
	5% Trimmed Mean		1,69		
	Median		2,00		
	Variance		,225		
	Std. Deviation		,474		
	Minimum		1		
	Maximum		2		
	Range		1		
	Interquartile Range		1		
	Skewness		-,719	,250	
	Kurtosis		-1,516	,495	
	WTPİspirFasulyesi	Mean		22,22	1,742
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	18,76	
Upper Bound			25,67		
5% Trimmed Mean			20,45		
Median			20,00		
Variance			282,084		
Std. Deviation			16,795		
Minimum			3		
Maximum			100		
Range			97		
Interquartile Range			20		
Skewness			1,975	,250	
Kurtosis			5,310	,495	

Bu yüzden Spearman kolerasyon analizi yapılmıştır. Yapılan analizde %95 güven aralığında ‘değişkenler arasında kolerasyon yoktur hipotezi’ reddedilmiştir. Diğer bir ifadeyle, 2.ankette çıpa değerleri olan öğrenci numarasının son iki hanesi ile ödemeye razı olunan maksimum fiyat arasında pozitif yönlü zayıf ilişki yakalanmıştır. İspir Fasulyesinin halk tarafından bilinmesinin yanında üretim alanının dar olması bu yüzden piyasada çok dolaşımda olmamasından dolayı fiyatı hakkında bilgi sahibi olmak ikamelerine göre daha zordur. Bu zorluk bireylerin karar alırken çıpalamadan etkilenmelerine yol açmaktadır.

Tablo 3.8. 2. Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu

		ÇıpaİspirFasulyesi	WTPİspirFasulyesi
Spearman's rho	ÇıpaİspirFasulyesi	Correlation Coefficient	1,000
		Sig. (2-tailed)	.
		N	93
	WTPİspirFasulyesi	Correlation Coefficient	,234*
		Sig. (2-tailed)	,024
		N	93

3. anket olan bilgisayar çantası anketine 37 erkek 64 kadın olmak üzere toplam 101 kişi katılmıştır. WTPBilgisayarÇantası değişkeninin çarpıklık ve basıklık değeri +1.5 -1.5 değeri arasında olmadığı için normal dağılım göstermediği anlaşılmıştır (Tabachnick and Fidell,2013).

Tablo 3.9. 3. Anketin Normallik Testi Sonuçları

		Statistic	Std. Error	
ÇıpaBilgisayarÇantası	Mean	33,27	2,288	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	28,73	
		Upper Bound	37,81	
	5% Trimmed Mean	32,34		
	Median	28,00		
	Variance	528,638		
	Std. Deviation	22,992		
	Minimum	1		
	Maximum	88		
	Range	87		
	Interquartile Range	32		
	Skewness	,572	,240	
	Kurtosis	-,618	,476	
	WTPBilgisayarÇantası	Mean	88,48	6,420
95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	75,74	
		Upper Bound	101,21	
5% Trimmed Mean		82,52		
Median		79,00		
Variance		4163,412		
Std. Deviation		64,525		
Minimum		5		
Maximum		500		
Range		495		
Interquartile Range		55		
Skewness		2,939	,240	
Kurtosis		15,653	,476	

WTPBilgisayarÇantası normal dağılım göstermediği için Spearman kolerasyon analizi yapılmıştır. Spearman kolerasyon analizinde %95 güven aralığında 'değişkenler arasında kolerasyon yoktur hipotezi' kabul edilmiştir.

Tablo 3.10. 3.Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu

			<b>ÇıpaBilgisayarÇantası</b>	<b>WTPBilgisayarÇantası</b>
Spearman's rho	ÇıpaBilgisayarÇantası	Correlation Coefficient	1,000	,085
		Sig. (2-tailed)	.	,397
		N	101	101
	WTPBilgisayarÇantası	Correlation Coefficient	,085	1,000
		Sig. (2-tailed)	,397	.
		N	101	101

ÇıpaBilgisayarÇantası ile WTPBilgisayarÇantası arasında kolerasyon görülmemesinin nedeni olarak, ankete katılanların bilgisayar çantasının fiyatını hakkında yeteri kadar bilgi sahibi olduklarını söylemek mümkündür. Fiyatı hakkında yeterli bilgiye sahip olunan ürünlerde, tüketicilerin çıpalama tuzağına düşmemesi ya da çıpalamanın katsayısının minimum düzeyde olması literatürle uyumludur.

4. anket olan dolma kalem anketine 62 erkek 83 kadın olmak üzere toplam 145 kişi katılmıştır. WTPDolmaKalem değişkeninin çarpıklık ve basıklık değeri +1.5 -1.5 değeri arasında olmadığı için normal dağılım göstermediği anlaşılmıştır (Tabachnick and Fidell,2013).

Tablo 3.11. 4. Anketin Normallik Testi Sonuçları

		<b>Statistic</b>	<b>Std. Error</b>	
ÇıpaDolmaKalem	Mean	40,01	2,214	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	35,63	
		Upper Bound	44,38	
	5% Trimmed Mean	39,20		
	Median	40,00		
	Variance	710,882		
	Std. Deviation	26,662		
	Minimum	0		
	Maximum	97		
	Range	97		
	Interquartile Range	47		
	Skewness	,324	,201	
	Kurtosis	-1,004	,400	
WTPDolmaKalem	Mean	34,67	5,282	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	24,22	
		Upper Bound	45,11	
	5% Trimmed Mean	25,10		
	Median	20,00		
	Variance	4046,056		
	Std. Deviation	63,609		
	Minimum	2		
	Maximum	500		
	Range	498		
	Interquartile Range	25		
	Skewness	6,052	,201	
	Kurtosis	40,666	,400	

Tablo 3.12. 4.Anketin Kolerasyon Analizi Sonucu

			<b>ÇıpaDolmaKalem</b>	<b>WTPDolmaKalem</b>
Spearman's rho	ÇıpaDolmaKalem	Correlation Coefficient	1,000	,342**
		Sig. (2-tailed)	.	,000
		N	145	145
	WTPDolmaKalem	Correlation Coefficient	,342**	1,000
		Sig. (2-tailed)	,000	.
		N	145	145

Bu yüzden Spearman kolerasyon analizi yapılmıştır. Yapılan analizde % 95 güven aralığında 'değişkenler arasında kolerasyon yoktur hipotezi' reddedilmiştir. ÇıpaDolmaKalem ile WTPDolmaKalem arasında pozitif yönlü düşük seviyede kolerasyon (+342) gözlenmiştir. Diğer bir ifadeyle, 4.ankette çıpa değerleri olan öğrenci numarasının son iki hanesi ile ödemeye razı olunan maksimum fiyat arasında düşük seviyede pozitif yönlü ilişki yakalanmıştır. Dolma kalemin tüketiciler tarafından bilinirliğinin olmasının yanında kullanım alanının alternatiflerine göre dar olması, piyasada çok dolaşımda görülmemesinden dolayı fiyatı hakkında bilgi sahibi olmak ikame kalem türlerine göre daha zordur. Bu zorluk bireylerin karar alırken çıpalama etkisine yakalanmalarına yol açmaktadır.



#### 4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Ana akım iktisat, insanı uzunca bir süredir *homoeconomicus* olarak tanımlamış ve rasyonel bir birey olarak göstermiştir. 20. yy'nın başlarından itibaren mantıksal pozitivistlik de etkisiyle birlikte bireyin karar almasında etkili olan başta psikoloji olmak üzere siyasal, sosyolojik, tarihsel birçok faktör iktisadi analiz dışına itilmeye başlanmıştır. Bu dönem boyunca diğer bilimlerle iş birliğinden uzaklaşarak, matematik ağırlıklı saf iktisadi analizler yapılmıştır. Bu pür/saf iktisat anlayışının 20. yy'ın ortalarına kadar etkisini yoğun bir biçimde sürdürdüğünü görmek mümkündür.

Bu saf/pür iktisat anlayışının 20.yy'nın ortalarından itibaren değişimine neden olan etkenlerin başında 2. Dünya Savaşı sonrasındaki teknolojik ve bilimsel ilerlemenin etkili olduğunu söylenebilir. Psikoloji bilimindeki bilişsel devrimin ise bu değişimde başat rolü üstlendiğini söylemek mümkündür. Bilişsel ekolden önce yalnızca “etki” ve “tepki” insan davranışlarını oluşturan baskın öğeler olarak görülürken, etki ve tepki arasındaki bilişsel süreçler kara kutu olarak isimlendirilip değerlendirme dışına itilmiştir. Fakat bilişsel devrimle birlikte bu *kara kutu* 'nun içeriğinin aydınlatılmaya başlandığını söylemek mümkündür.

Simon 1950'lerde bireylerin karar alırken *sınırlı rasyonellik* varsayımına göre hareket ettiğini söylemesinden sonra sınırlı rasyonellik ve rasyonaliteden sapmalar üzerine çalışmalar, iktisat dünyasında daha çok tartışılmaya başlanmıştır. 1970'lerden itibaren Amos Tversky ve Daniel Kahneman'nın bireyin rasyonaliteden sapmalar yaşamasına neden olan bilişsel kısa yollar ve ön yargılar üzerine çalışmaları ise rasyonaliteden sapmaların varlığına deliller sunmuştur.

Günlük hayatta bir bireyin gün içinde irili ufaklı yüzlerce karar verdiği bilindiğine göre bireyin daha hızlı karar verebilmek için referans noktalarını dikkate alarak karar vermesi çok doğaldır aynı zamanda da tutarlıdır. Fakat bireylerin karar alırken dikkate aldıkları referans noktalarını doğru seçememesinden dolayı rasyonaliteden sapmalar meydana gelebilmektedir.

Referans noktalarına bakarak karar vermeyi bir örnekle açıklamak da mümkündür. Bir turistin yabancı olduğu bir ülkede öğle yemeği yemek için lokanta ararken o bölgedeki lokantaların menüleri, hijyenlenleri, lezzetleri ve fiyatları hakkındaki bilgisi çok sınırlı olacaktır. Bu durumda tavsiye niteleğindeki referans noktalarını dikkate alarak karar vermesi

çok mantıklı gözükmektedir. Bu referans noktaları lokantanın konumu, lokanta hakkında arkadaşlarının fikirleri, internette lokantalar hakkındaki yorumlar vb. olabilir.

Fakat tüketicinin sağlıklı ve güvenilir olmayan bir referans noktasını seçmesi halinde tüketicinin fayda kaybı yaşaması olasıdır. Örneğin tüketicinin internette bir lokanta hakkındaki yorumları okurken siteler tarafından bilinçli şekilde iyi yorumların üste taşınması, kötü yorumların alt sıralara itilmesi sonucu tüketicinin yönlendirilmek istenilen lokantayı tercih etmesi (kısıtlı zamanını sadece iyi yorumları okumaya ayırabildiği için) sağlıksız referans noktasına bakarak karar vermeye neden olacaktır. Çünkü tüketicinin bir lokanta hakkındaki binleri bulan iyi ve kötü yorumların hepsini okuyup bir sonuca varmak için ayıracak yeterli zamanı yoktur.

İnsanın karar alırken referans noktalarını seçmesinin nedeni olarak görülebilen, bilişsel kısa yollardan ve ön yargılardan bu çalışmada daha önce bahsedilmiştir. Karar alma aşamasında çıkmaz tam bu noktada başlamaktadır; karar alma aşamasında yeterli, sağlıklı, istediği bilgiye ulaşamayan birey, sağlıksız referans noktalarına bakarak karar alabilmektedir. Yapılan çalışmalar yanlış referans noktalarına bakarak karar vermenin istisna olmayıp süreklilik arz edebildiğini göstermektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde ana akım iktisat kabul edilen neoklasik iktisadın varsayımları ile davranışsal iktisadın çalışma alanları arasındaki benzerlik ve farklılıklara değinilmiştir. İkinci bölümde ise rasyonalite ve fayda kavramlarının ana akım iktisatta ve davranışsal iktisattaki farklılaşması üzerinde durulduktan sonra üçüncü bölümde rasyonaliteden sapmalara neden olan *bilişsel kısa yollar ve ön yargılardan* bahsedilip bunlardan biri olan *çıpalama* etkisi üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın analiz kısmında rasyonaliteden sapmaların arka planında yatan nedenlerden *bilişsel kısa yollar ve ön yargıların* en kuvvetli etkilerinden biri olan *çıpalama* etkisi araştırılmıştır. Çıpalama etkisini incelemek için daha önce bu alanda yapılan çalışmalar incelenmiş önemli olanlar tablo halinde sunulmuştur. Dünyada ilk kez Tversky ve Kahneman tarafından 1974’de gözlemlenen bu olgu, Airely ve arkadaşaları tarafından daha sipesifik olarak incelenmiştir. Ülkemizde ise Seyfullah Yürük tarafından 2017 yılında yapılan çalışmada *çıpalama* etkisi gözlemlenmiştir.

Çalışmanın analiz kısmında ilk olarak literatür taraması yapılmış ve sonrasında uygulamaya geçilmiştir. Daha sonra literatürdeki çalışmalarla benzer olarak anket çalışması

yapılmıştır. Anket çalışması sonrasında elde edilen veriler IBM SPSS Statistik 20 programı yardımıyla normallik testine ve kolerasyon analizine tabi tutulmuştur.

Anket çalışmasında, seçilen dört ürün (masa lambası, İspir Fasulyesi, bilgisayar çantası ve dolma kalem) toplam 432 kişiye uygulanmıştır. Ankette çıpa değeri olarak öğrenci numarasının son iki hanesi kullanılmıştır. Seçili ürüne maksimum ne kadar ödeyeceği sorusuna verilen cevap da ödeme istekliliği (WTP) olarak kurgulanmıştır.

Analiz sonucu seçili iki üründe (masa lambası ve bilgisayar çantasında) çıpa değerleri ile WTP değerleri arasında kolerasyon gözlenmezken, diğer iki üründe (İspir Fasulyesi ve dolma kalem) çıpa değerleri ve WTP değerleri arasında daha önceki çalışmalara paralel olarak sırasıyla 0,23 ve 0.34 katsayılarına sahip kolerasyon gözlenmiştir. Yapılan çalışma sonrasında çıpalama etkisinin bireylerin karar alması üzerinde etkili olduğunu görmek mümkündür. Yapılan çalışmaya ve literatüre bakıldığında; hakkında yeterli bilgiye ulaşamayan ve de dikkat maliyetine katlanılamayan ürünlerde çıpalama etkisine yakalanmanın daha kolay olduğunu söylemek mümkündür.

Çıpalama etkisi başta olmak üzere diğer *bilişsel kısa yollar ve ön yargıların* bilinmesi ve farkında olunması niçin önemlidir? Bu kısıtların bilinmesi iktisadi hayatta ve iktisadi analizlerde daha sağlıklı tespit yapmayı sağlayacak ayrıca daha sağlıklı politikalar uygulanmasına yardımcı olacaktır.

İnsana tüketici gözüyle bakan pazarlama dünyasının bu bilişsel kısa yollara ve ön yargılara kamu tarafından daha önce farkında olduğu ve buna uygun pazarlama stratejileri geliştirdikleri bilinen bir gerçektir. Bir dondurma reklamına bakıldığında, dondurmanın besin değeri ve lezzetinden ziyade baskın olarak bunlar dışındaki psikolojik ve duygusal faktörlerin uyarılmak istenmesi ve bunun üzerine satış stratejisi kurgulanması, tüketicinin karar mekanizmasını etkileyen faktörlerin önemini bize göstermektedir.

Kamu kesiminde yapılan çalışmalara bakıldığında; İngiltere’de başlayan, devletin de bu bilişsel *kısa yollara ve ön yargıların* farkında olduğu ve de bunları iktisadi politikalara entegre etmeye yönelik çalışmalar yaptığı görülmektedir. Ülkemizde ise Ticaret Bakanlığı’na bağlı olarak oluşturulan “dürtme” ekibi (NudgeTurkey) ihracat politikaları başta olmak üzere birçok alanda davranışsal iktisat öngörülerini iktisadi politikalara entegre etmek için çalışmalarına devam etmektedir.

Davranışsal iktisadın temel ilgi alanları olan rasyonallite ve rasyonalliteden sapmaların, davranışsal iktisatla beraber postmodern enformasyon çağında daha çok sorgulanacak ve tartışılacak kavramlar olduğunu söylemek mümkündür.



## 5. KAYNAKLAR

- Adanali, Y. K. (2016). Rational Choice Theory: Its Merits and Limits in Explaining and Predicting Cultural Behavior. Ortadoğu Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Akdere, Ç., & Büyükboyacı, M. (2018). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. *D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, 127
- Akerlof, G. (1984). An economic theorist's book of tales. Cambridge: Cambridge U. Press,
- Akerlof, G. (1991). "Procrastination and Obedience," *Amer. Econ. Rev.* May, 81(2), pp. 1–19.
- Akerlof, G. A. (2002). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411-433.
- Akerlof, G. and Dickens. (1982). W.T. "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance," *Amer. Econ. Rev* 72(3), pp. 307–19.
- Akın, Z. ve Urhan, U.B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi. *İktisat ve Toplum*, Sayı: 58, 11.
- Akkuş, Ç. (2018). Turistik Satın Alma Karar Sürecinde Bedava Etkisi: Otel İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 15(2), 386-403.
- Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 503-546.
- Apay, Y. (2020). Çıpasızlığın Yüzeyi Post-Truth, *Varlık Dergisi*. ss.50-51
- Argun, Adalet İdil. (2016). Davranışsal iktisat çerçevesinde dini inanç ve rasyonelite ilişkisi. İstanbul Üniversitesi. Yüksek Lisans Tezi
- Ariely, D. (2015). Akıldışı Ama Öngörülebilir, Kararlarınızı Biçimlendiren Gizli Kuvvetler, Çevirenler: Asiye Hekimoğlu Gül, Filiz Şar, Optimist Yayın No: 200, Konu: İş-Yönetim, Yayına Hazırlayan: Zülfü Dicleli, Baskı ve cilt: Tor Ofset, İstanbul.
- Ariely, D., & Wertenbroch, K. (2002). Procrastination, deadlines, and performance: Self-control by precommitment. *Psychological science*, 13(3), 219-224.
- Ariely, D., Loewenstein, G. ve Prelec, D. (2003). "Coherent Arbitrariness": Stable Demand Curves Without Stable Preferences", *The Quarterly Journal of Economics*, C: 118, No: 1, ss. 73-106.
- Arrow, K. J. (1951). Alternative approaches to the theory of choice in risk-taking situations. *Econometrica*, 19, 404–437.
- Arrow, K. J. (1974). "General Economic Equilibrium: Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice," *The American Economic Review*, June 1974, 253-272.

- Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.
- Augier, M., & March, J. G. (2002). A model scholar: Herbert A. Simon (1916–2001). *Journal of Economic Behavior & Organization*, 49(1), 1-17.
- Aumann, R. J. (1977). The St. Petersburg paradox: A discussion of some recent comments. *Journal of Economic Theory*, 14, 443–445.
- Aydinonat, N. E., & Urhan, Ü. B. (2019). Hayatın İçindeki İktisat: İktisadi Davranışlara Farklı Bir Bakış.
- Bailey, R. E. (2005). *Re Economics of Finansal Markets*, First Edition, UK Cambridge University Press, s.91.
- Barnett, A. G., Van Der Pols, J. C., & Dobson, A. J. (2005). Regression to the mean: what it is and how to deal with it. *International journal of epidemiology*, 34(1), 215-220.
- Bartlett, P. L., & Mendelson, S. (2002). Rademacher and Gaussian complexities: Risk bounds and structural results. *Journal of Machine Learning Research*, 3(Nov), 463-482.
- Basu, K. (1982). Determinateness of the utility function: Revisiting a controversy of the thirties. *The Review of Economic Studies*, 49(2), 307-311.
- Bektaş, C. (2015). Sürü Psikolojisi. *Ayrıntı Dergisi*, 3(26).
- Bernard Guerrien. (1999). *Neo-Klasik İktisat*, Ertuğrul Tokdemir (çev.), 2. Baskı, İstanbul, İletişim Yayınları, s.10.
- Bilgili, Y. (2012). *Konu Konu Tamamı Çözümlü İktisat Çıkmış Sorular Kpss İçin Çalışma Kitabı*. İkinci Sayfa Yayınevi
- Bilir, H. (2018). Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 7(2), ss. 658–670.
- Blumer, A., Ehrenfeucht, A., Haussler, D., & Warmuth, M. K. (1987). Occam's razor. *Information processing letters*, 24(6), 377-380.
- Bodenhause, G. V., Gabriel, S., & Lineberger, M. (2000). Sadness and susceptibility to judgmental bias: The case of anchoring. *Psychological Science*, 11(4), 320-323.
- Boland, L. (2005). *Critical Economic Methodology: a personal odyssey*. Routledge.
- Brown, D. J., & Calsamiglia, C. (2014). Alfred Marshall's cardinal theory of value: the strong law of demand. *Economic Theory Bulletin*, 2(1), 65-76.
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar: Bir Yöntem Çalışması*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Bulutay, T. (1979). *Genel Denge Kuramı*, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No:434.
- Burns, J. H. (2005). Happiness and utility: Jeremy Bentham's equation. *Utilitas*, 17(1), 46-61.

- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (2004). *Advances in behavioral economics*. Princeton university press.
- Cohen, L. J. (1993). "Rationality," in *A Companion to Epistemology*, ed. Jonathan Dancy and Ernest Sosa 415-19.
- Cristofaro, M. (2017). Herbert Simon's bounded rationality. *Journal of Management History*, 23(2), 170-190
- Çalık, Ü., & Düzü, G. (2009). İktisat ve psikoloji. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, Sayı. 18, s.1-13,
- Çavuşoğlu, R. İ. (2019). Davranışsal ekonomi alanında yayınlanan uluslararası makalelerin içerik analizi. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Day, R. H. (1963). Recursive programming and production response. *Recursive programming and production response*.
- Dudu, H. (2014). Neoklasik İktisat Kuramının Genel Çerçevesi ve Eleştirisi. *Aydınlanma* 1923, 48(48), 25-38.
- Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L. ve Ruben, E. (2015). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, İmge Yayınevi, Ankara.
- Dumludağ, Ö. D. (2011). *Mutluluk ve İktisadi Parametreler Üzerine Bir İnceleme*, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dutka, J. (1988). On the St. Petersburg paradox. *Archive for History of Exact Sciences*, 39, 13-39.
- Edgeworth, F. Y. (1881). *Mathematical psychics: An essay on the application of mathematics to the moral sciences* 10, Kegan Paul.
- Fabbro, Y., Bellemans, T. ve Cools, M. (2013), *Free Public Transport: A Sociocognitive Analysis*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Universiteit Hasselt Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen, Belçikax
- Fine, B. (2011). *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı, Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler, İngilizceden çeviren: Ayşegül Kars, Yordam Kitap: 121, Baskı: Pasifik Ofset, 1. Basım.*
- Frantz, R. (2019). *The Beginnings of Behavioral Economics: Katona, Simon, and Leibenstein's X-efficiency Theory*. Academic Press., ss:2-4
- Frey, B. S., & Stutzer, A. (2002). What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic literature*, 40(2), 402-435.
- Fritz, K., & Ringer, F. K. (2009). *Max Weber's methodology: The unification of the cultural and social sciences*. Harvard University Press.
- Fryer Jr, R. G., Levitt, S. D., List, J., & Sadoff, S. (2012). Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: A field experiment (No. w18237). National Bureau

- of Economic Research. Jehle, Geoffrey A. and Reny, Philip J.: *Advanced Microeconomic Theory*,
- Furnham, A. ve Boo, H.C. (2011). "A Literature Review of the Anchoring Effect", *The Journal of Socio-Economics*, C: 40, No: 1, ss. 35-42.
- Gal, M. S. ve Rubinfeld, D. L. (2015). *The Hidden Costs of Free Goods: Implications for Antitrust Enforcement*“ New York University Law and Economics Working Papers, Paper 403, ss. 1-58.
- Gauthier, D. (1988). *Morals by Agreement* Oxford: Clarendon Press, 8.
- Goldhaber, M. (2006). “The value of openness in attention economy” *First Monday*, 11(6).
- Gökdemir, Ö., Öztürk, M. (2018). *Fayda, sosyal seçim ve mutluluk. İktisatta davranışsal yaklaşımlar*.
- Harman, G. (2004). *Practical Aspects of Theoretical Reasoning* *The Oxford Handbook of Rationality* içinde, Ed. By. Alfred R. Mele and Piers Rawling, Oxford: Oxford University Press, 45-56.
- Hayden, B. Y., & Platt, M. L. (2009). The mean, the median, and the St. Petersburg paradox. *Judgment and Decision Making*, 4(4), 256.
- Hicks, J. R. (1946). *Value and capital: An inquiry into some fundamental principles of economic theory*, 2. Bs., Oxford: Clarendon, 1946, p. 18.
- Hume, D. (1978). *A Treatise of Human Nature*, (Ed.) K A Selby-Bigge ve P. H. Nedditch, 2. Bs., Oxford: Clarendon, p. 413.
- Ibrahim, M. (2016). *Bounded rationality and budgeting. International Review of Management and Marketing*,
- Jeremy S. (2018). “How to Use the Decoy Effect to Help Buyers Choose the Right Option”, *Jeremy Said (Blog)*.
- Jevons, W. S. (1965). *The Theory of Political Economy*, 5. Bs., New York: A. M. Kelley.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Penguin.
- Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve Yavaş Düşünme, Varlık Yayınları*.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, s.283.
- Kahneman, D., & Sugden, R. (2005). Experienced utility as a standard of policy evaluation. *Environmental and resource economics*, 32(1), 161-181.
- Kahneman, D., Wakker, P. P., & Sarin, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *The quarterly journal of economics*, 112(2), 375-406.
- Kalberg, S. (1980). Max Weber’s types of rationality: Cornerstones for the analysis of rationalization processes in history. *American journal of sociology*, 85(5), 1145-1179.



- Kamilcelebi, H., & Veenhoven, R. (2016). The Difference Between Expected and Experienced Utility: Findings from Some Studies on Having Children.
- Kamilçelebi, H. (2018). Beklenen Fayda ve Deneyimlenen Fayda: Gelir Artışı Üzerine Bir Araştırma. Ekin yayınevi
- Kamilçelebi, H. (2019). Davranışsal İktisat. IJOPEC Publication No: 2019/20
- Karne N. (2000). "Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of Environmental Values", Journal of Economic Behavioral & Organization, Vol.42, No.3, s.309.
- Keynes, J. (1921). A treatise on probability. Barnes and Noble Publishing.
- Kırmızıaltın, E. (2017). Rasyonalite- İktisat İlişkisi: W. S. Jevons, K. Marx ve T. B. Veblen'in Farklı/Benzer Rasyonalite Anlayışları Özelinde Bir İnceleme, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi
- Koç, Ş. A. (2009). George Akerlof, Michael Spence ve Joseph Stiglitz'in Asimetrik Bilgi Üzerine Katkıları. The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management. 4, 113-124.
- Köbberling, V. (2006). Strength of preference and cardinal utility. Economic Theory, 27(2), 375-391.
- Kurt, S. D., & Tanyeri, M., (2013). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi. Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi, 6(12), 21-46.
- Küçükşenel, S., & Urhan, Ü. B., (2018). Davranışsal Piyasa ve Mekanizma Tasarımı. Senin Kararın (mı?), Kamu Politikası Tasarımında Davranışsal Yaklaşım (pp.59-62), Ankara: T.C. Ekonomi Bakanlığı.
- Lavoie, M. (1992.). Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Brookfield, Vt. : E. Elgar, Aldershot, Hants, England Ottawa s.8-9
- Lewin, S. B. (1996). "Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century", Journal of Economic Literature, 34, 1996, pp. 1293-1323.
- Machina, M. J. (1987). Choice under uncertainty: Problems solved and unsolved. Journal of Economic Perspectives, 1(1), 121-154.
- Mazar, N., & Shampanier, K., Ariely, D. (2015). "When Retailing and Las Vegas Meet: Probabilistic Free Price Promotions". Management Science, ss. 1-58.
- McSweeney, L. W. (2010). Introduction to A Behavioral Model of Rational Choice. Competition Policy International, 6(1), 239-240.
- Morgenstern, O. (1976). The collaboration between Oskar Morgenstern and John von Neumann on the theory of games. Journal of Economic Literature, 14, 805-816.

- Morton, V., & Torgerson, D. J. (2003). Effect of regression to the mean on decision making in health care. *Bmj*, 326(7398), 1083-1084.
- Moscati, I. (2012). How cardinal utility entered economic analysis during the Ordinal Revolution. Length: 31 pages (No. qf1205). Department of Economics, University of Insubria.
- Müller, J. ve Messelink, C.W. (2014). The Power of Free: Literature Study to the Zero Price Effect, Yayınlanmış Lisans Tezi, Erasmus University Rotterdam, Rotterdam.
- Nozick, R. (1993). *The Nature of Rationality*, Princeton: Princeton University Press.
- Oaksford, M., & Chater, N. (1992). Bounded rationality in taking risks and drawing inferences. *Theory & Psychology*, 2(2), 225-230.
- Oullier, O., Cialdini, R., Thaler, R. H., & Mullainathan, S. (2010). Improving public health prevention with a nudge. *Economic Perspectives*, 6(2), 117-36.
- Önder, İ. (2015). "Başlarken", İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar. Devrim Dumludağ ve Diğerleri (drl.), 2.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi, 2015, ss.25.
- P. C. Wason. (1968). "Reasoning about a Rule," *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 20 273-281.
- Pareto, V. (1971). *Manual of Political Economy*. New York: Kelley.
- Pareto, V. (2008). Summary of Some Chapters of a New Treatise on Pure Economics by Professor Pareto. *Giornale degli Economisti*, 67: 453–504.
- Poundstone, W. (2010). *Fiyatlandırma Sırları*. Mediacat Yayıncılık.
- Psillos, S. (2007). *Philosophy of science AZ*. Edinburgh University Press.
- Robbins, L. (2007). *An essay on the nature and significance of economic science*. Ludwig von Mises Institute.
- Roland Jr, G. F., & Levitt, S. D. (2012). John List, and Sally Sadoff, "Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: A field experiment,". Technical Report, National Bureau of Economic Research. Ruben, E. (2013). *İktisadın Unuttuğu İnsan*, Bağlam Yayınları, İstanbul.
- Samuels, R., & Stich, S. (2015). Irrationality: Philosophical aspects. In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition* (pp. 719-723). Elsevier
- Samuelson, P. A. (1960). The St. Petersburg paradox as a divergent double limit. *International Economic Review*, 1, 31–37.
- Sarfati, M. (2005). Rasyonalite ve Neoklasik Kuram. *Ekonomik Yaklaşım*, 16(57), 103-130.
- Sayar, A. G. (2005). *İktisat metodolojisi ve düşünce tarihi yazıları*. Ötüken Neşriyat.

- Scarf, H. (1990). "Mathematical Programming and Economic Theory," Cowles Foundation Paper, 763, 377-385.
- Searle, J. R. (2003). Rationality in action. MIT press.
- Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: how psychology made its (limited) way back into economics. History of political economy, 36(4), 735-760.
- Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. The American economic review, 69(4), 493-513.
- Simon, H.A. (1947). Administrative Behavior, 1st ed., Free Press, New York, NY.
- Simon, H.A. (1955). "A behavioral model of rational choice", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 69 No. 1, pp. 99-118.
- Solomon E. Asch. (1956). "Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority.", Psychological Monographs: General and Applied, 70. No.9, (1956): 1-70.
- Stanovich, E. K. (2010). Decision Making and Rationality in the Modern World, Oxford: Oxford University Press.
- Stein, E. (1996). Without Good Reason Oxford, Clarendon Press,
- Stigler, G. J. (1950). The development of utility theory. I. Journal of political economy, 58(4), 307-327.
- Şentürk, F., & Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. Öneri Dergisi, 11(42), 127-139.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). Using Multivariate Statistics, Ed. 6th Pearson Education. Inc, Boston.
- Taşdemir, A. G. (2007). Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri, Preferences Under Uncertainty and the Deficiencies of the Expected Utility Model. Sosyal Bilimler Dergisi, 1.
- Thaler, R. H. & Camerer, C. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners, The Journal of Economic Perspective, Vol.9, No.2, s.210.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2018). Dürtme, (Çev: Enver Gürsel). İstanbul: Pegasus Yayıncılık.
- Toigonmaeva, D., & Eser, R. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak, davranışsal iktisat. Evans Jonathan St, B. T. (1992). Reasoning with bounded rationality. Theory & Psychology, 2(2), 237-242.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 185(4157), 1124-1131.

- Tversky, A., & Kahneman, D. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Ugur, Z. B. (2015). Does presumed consent save lives? Evidence from Europe. *Health Economics*, 24(12), 1560-1572.
- Heap, H. S. (1989). *Rationality in Economics*; Oxford, Basil Blackwell.
- Ulaş, S.E. (2002). *Felsefe Sözlüğü, Bilim ve Sanat Yayınları*, Ankara.
- Ünsal, E. M. (2014). *Makro İktisada Giriş (4.Baskı)*. Ankara: İmaj Yayınevi
- Viamond, P., & Vartiainen, H. (2016). *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları. (Çev. Kamilçelebi)*. Nobel Akademik Yayınları, İstanbul. (Eserin orijinali 2016'da yayımlandı.)
- Von Neumann, J. V., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Walras, L. (1954). *Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth*, çev. William Jaffé, London: George Allen and Unwin Ltd., (1874)
- Walras, L. (1965). *Correspondence of Léon Walras and related papers (Vol. 1)*. North-Holland Publishing Company.
- Weirich, P. (2004). Economic Rationality” *The Oxford Handbook of Rationality* içinde, Ed. By. Alfred R. Mele and Piers Rawling, Oxford: Oxford University Press, 380- 398.
- Yılmaz, F. (2009). *Rasyonalite: İktisat özelinde bir tartışma. Paradigma*.
- Yürük, S. (2017). *Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi: örnek çıpalama uygulaması (Yüksek Lisans Tezi, ESOGÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü)*.

## İnternet

- Türk Dil Kurumu Sözlük, [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_karsilik&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5cc69929233bc6.88112091](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_karsilik&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5cc69929233bc6.88112091), (29.04.2019)
- <http://www.optical-illusion-pictures.com/distort.html> (Erişim: 10.03.2020)
- <https://aspompi.files.wordpress.com/2010/12/d2784-tuketici2bkayitsizlik2begrileri.jpg> (Erişim: 15.01.2020)
- [https://www.researchgate.net/figure/Pareto-optimal-solutions\\_fig1\\_329870692](https://www.researchgate.net/figure/Pareto-optimal-solutions_fig1_329870692) (Erişim: 15.03.2020)

## 6. EKLER

## 1. ANKET:1 MASA LAMBASI



- Maksimum.: 13 W ışık
- Ebatlar; abajur çapı: 17cm, kordon uzunluğu: 1.5m
- Lambanın ayarlanabilen kol ve başlığı sayesinde ışığı istediğiniz yöne kolayca yönlendirebilirsiniz.
- Bu ürün CE işareti taşımaktadır.

## SORULAR

1. Cinsiyetinizi belirtiniz.

KADIN  ERKEK

2. Lütfen öğrenci numaranızın son iki hanesini sağdaki kutuya yazınız.

3. Öğrenci numaranızın son iki hanesini TL cinsinden düşünün. Yukarıdaki kulaklığı satın almak için bu fiyatı öder miydiniz?

EVET  HAYIR

4. Bu lambayı satın almak için ödemeye razı olacağınız en yüksek miktar TL cinsinden nedir? Lütfen sağdaki kutuya yazınız.

## 2. ANKET: İSPİR FASULYESİ (1KG)



- İspir fasulyesi, ülkemizde şeker fasulyesi olarak bilinen yuvarlağa yakın ve hafif böbrek şeklinde olabilmektedir.
- TPE 141 tescil numaralı coğrafi işaretli bir üründür.
- İspir Fasulyesinin besin değerleri çok yüksektir. 100 gram İspir Fasulyesinde ortalama olarak 24 gram protein, 330 kalori, 1,5 gram yağ 20,2 karbonhidrat bulunur. Ayrıca içeriğinde fosfor, kalsiyum, demir, potasyum ve B1, B2, B3 ve E vitaminleri de bulunur.

## SORULAR

1. Cinsiyetinizi belirtiniz.

KADIN  ERKEK

2. Lütfen öğrenci numaranızın son iki hanesini sağdaki kutuya yazınız.

3. Öğrenci numaranızın son iki hanesini TL cinsinden düşünün. Yukarıdaki çikolataları satın almak için bu fiyatı öder miydiniz?

EVET  HAYIR

4. Bir kg İspir Fasulyesi satın almak için ödemeye razı olacağınız en yüksek miktar TL cinsinden nedir? Lütfen sağdaki kutuya yazınız.



### ANKET 3: BİLGİSAYAR ÇANTASI

- Suya dayanıklı malzeme, iç kısmın kuru tutulmasına yardımcı olur.
- Kullanışlı bölmelere sahip, hava şartlarına dayanıklı bir çantayla dizüstü bilgisayarınıza ve sık kullandığımız eşyalara kolayca erişin ve düzenli kalın.
- Değerli eşyalarınızı güvenle taşımanız için fermuarlı ön cep.
- 39,62 cm'ye (15,6 inç) kadar dizüstü bilgisayarlar için uygundur.

### SORULAR

1. Cinsiyetinizi belirtiniz.

KADIN  ERKEK

2. Lütfen öğrenci numaranızın son iki hanesini sağdaki kutuya yazınız.

3. Öğrenci numaranızın son iki hanesini TL cinsinden düşünün. Yukarıdaki bileti satın almak için bu fiyatı öder miydiniz?

EVET  HAYIR

4. Bu bilgisayar çantasını satın almak için ödemeye razı olacağınız en yüksek miktar TL cinsinden nedir? Lütfen sağdaki kutuya yazınız.

### ANKET: 4 DOLMA KALEM



- Geleneksel tasarımlar ve modern malzemeler bir araya getirilmiştir.
- Altın kaplama paslanmaz çelik uç ve kartuş sistemi
- Uç Kalınlığı: M
- Kapalı Kapak Uzunluk: 10,5 cm
- Açık Kapak Uzunluk: 13,5 cm

## SORULAR

1. Cinsiyetinizi belirtiniz.

KADIN  ERKEK

2. Lütfen öğrenci numaranızın son iki hanesini sağdaki kutuya yazınız.

3. Öğrenci numaranızın son iki hanesini TL cinsinden düşünün. Yukarıdaki ürünü satın almak için bu fiyatı öder miydiniz?

EVET  HAYIR

4. Bu ürünü satın almak için ödemeye razı olacağınız en yüksek miktar TL cinsinden nedir? Lütfen sağdaki kutuya yazınız.



# ÖZGEÇMİŞ

## Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Fatih DORU

Doğum Yeri ve Tarihi : Nazilli- 11.01.1991

## Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Gazi Üniversitesi- İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi- İktisat

Lisansüstü Öğrenimi :Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat  
Tezli Yüksek Lisans

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce (YDS:70)

## İş Deneyimi

PTT Gişe Görevlisi (2018-2020)

## İletişim

e-posta Adresi : fatih.doru09@gmail.com

Tarih :