

**T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT EĞİTİMİNİN İKTİSADİ
RASYONALİTE ÜZERİNE ETKİSİ**

**GÖKBERG BARIŞ TEKİN
18710009**

**TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. FAZIL KAYIKÇI**

**İSTANBUL
2022**

**T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT EĞİTİMİNİN İKTİSADİ
RASYONALİTE ÜZERİNE ETKİSİ**

**GÖKBERG BARIŞ TEKİN
18710009
ORCID NO: 0000-0002-7299-7175**

**TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. FAZİL KAYIKÇI**

**İSTANBUL
2022**

**T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT EĞİTİMİNİN İKTİSADİ
RASYONALİTE ÜZERİNE ETKİSİ**

**GÖKBERG BARIŞ TEKİN
18710009**

Tezin Savunulduğu Tarih: 11.02.2022

Tez Oy Birliği ile Başarılı Bulunmuştur

Unvan Ad Soyad

İmza

Tez Danışmanı

: Prof. Dr. Fazıl Kayıkçı

Jüri Üyeleri

: Prof. Dr. Devrim Dumludağ

Dr. Öğr. Üyesi Hasan Ağan Karaduman

**İSTANBUL
OCAK 2022**

ÖZ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT EĞİTİMİNİN İKTİSADİ RASYONALİTE ÜZERİNE ETKİSİ

Gökberg Barış Tekin

Ocak, 2022

Neoklasik iktisadi görüşe göre, insanlar sadece kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmekte, çevresel koşullardan etkilenmemekte ve kararlarını kusursuz bir hesaplayıcı gibi duygularından bağımsız olarak, yalnızca fayda ve maliyet düzleminde ele almaktadır. Bilişsel bilimlere ve davranışsal iktisadi yaklaşıma göre ise insanlar sistematik olarak hata yapmakta, kendi faydalarını iyi hesaplayamamakta, çevresel faktörlerden çok kolay etkilenmekte ve modern hayatın getirdiği karmaşık ilişkiler ağıyla kolaylıkla başa çıkamamaktadır. Homo economicus (rasyonel insan) kabul edilen iktisadi bireyin gerçek hayatta, standart teorinin varsayımından farklı olarak çoğu zaman rasyonel olmayan kararlar verdiği görülmüştür.

Bu çalışmada standart teorinin temel kabullerinden biri olan rasyonellik varsayımının neden hatalı bir yaklaşım olduğu üzerinde durulmuş ve insanların karar alırken karşılaştıkları bilişsel kısıtlar ele alınmıştır. Çalışmanın ilk bölümünde, rasyonelite kavramının iktisadi literatüre giriş serüveni hakkında bilgiler verilmiştir. İktisadi okulların rasyonelite kavramına ilişkin tutumları, kusursuz ve kusurlu rasyoneliteyi savunan iktisadi okullar başlıkları altında değerlendirilmiştir. İkinci bölüm, davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmaların derlendiği bir literatür taraması şeklindedir. Bu bölümde davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişim süreci ele alınmıştır. Bunun yanında sınırlı rasyonelite kavramına değinilmiş ve deneysel bulgulardan hareketle rasyonelliği ihlal eden davranış türleri çeşitli örneklerle açıklanmıştır. Üçüncü ve son bölüm ise varsayımsal sorulardan hareketle oluşturulan bir anket çalışmasını içermektedir. Anket soruları çıpalama etkisi, birleşim yanılgısı, çerçeveleme etkisi, hiperbolik iskonto, mülkiyet etkisi, statüko etkisi ve batık maliyet gibi bilişsel önyargı türlerinden oluşmaktadır. Bu sorular üzerinden iktisat öğrencilerinin, rasyonelliğe ne denli uygun olup olmadığı test edilmiştir. Anket çalışması ayrıca davranışsal iktisat dersi alan iktisat öğrencileri ile davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerinin, sorulara yönelik tutumlarını karşılaştırmayı amaçlamakta ve davranışsal iktisat dersinin, iktisadi rasyonelite üzerinde fark yaratıp yaratmadığını incelemektedir.

Anahtar kelimeler: Bilişsel Önyargı, Sınırlı Rasyonellik, Rasyonelite, İktisadi Birey, Davranışsal İktisat

ABSTRACT

THE EFFECT OF BEHAVIORAL ECONOMICS EDUCATION ON ECONOMIC RATIONALITY

Gökberg Barış Tekin

January, 2022

According to the neoclassical economic view, people act only in their own interests, are not affected by environmental conditions, and consider their decisions only on the basis of benefit and cost, regardless of their feelings as a perfect calculator. According to cognitive sciences and behavioral economics approach, people make mistakes systematically, cannot calculate their own benefits well, are affected by environmental factors very easily, and cannot easily cope with the complex network of relations brought by modern life. It has been seen that the economic individual who is accepted as homo economicus (rational person) often makes non-rational decisions in real life, unlike the assumption of the standard theory.

In this study, it is emphasized why the rationality assumption, which is one of the basic assumptions of the standard theory, is an erroneous approach and the cognitive constraints that people face while making decisions are discussed. In the first part of the study, information is given about the introduction of the concept of rationality to the economic literature. The attitudes of economic schools towards the concept of rationality have been evaluated under the headings of economic schools that advocate perfect and imperfect rationality. The second part is in the form of a literature review in which studies in the field of behavioral economics are compiled. In this section, the emergence and development of behavioral economics is discussed. In addition, the concept of limited rationality is mentioned and the types of behaviors that violate rationality are explained with various examples based on experimental findings. The third and last part includes a survey based on hypothetical questions. Survey questions consist of cognitive bias types such as anchoring effect, conjunction fallacy, framing effect, hyperbolic discounting, endowment effect, status quo effect, and sunk cost. Through these questions, it was tested whether economics students were suitable for rationality or not. The survey also aims to compare the attitudes of economics students who take behavioral economics course and students who do not take behavioral economics course towards the questions and examines whether the behavioral economics course makes a difference on economic rationality.

Keywords: Cognitive Bias, Bounded Rationality, Rationality, Economic Man, Behavioral Economics

ÖN SÖZ

Tez sürecinde bana her zaman yardımcı olan, bilgisiyle ve deneyimiyle yol gösteren, sorunlara çözüm odaklı yaklaşımıyla öğrenci dostu olduğunu her daim hissettiren ve beyefendi kişiliğini örnek aldığım değerli danışman hocam Prof. Dr. Fazıl Kayıkçı'ya, kıymetli görüşleriyle tezime katkıda bulunan ve lisans dönemimde bana iktisadı sevdiren değerli hocam Prof. Dr. Devrim Dumludağ'a, anketlerin paylaşımı konusunda yardımcı olan değerli hocam Doç. Dr. Hatime Kamilçelebi'ye, her zaman yanımda olup bana destek olan değerli dostum Kadir Akgündüz'e, tezin istatistiksel analiz kısmında katkı sunan değerli dostum Çağlar Birinci'ye, desteğini ve sevgisini benden hiç esirgemeyen, en büyük şanslarımdan biri olan değerli annem Fatma Tekin'e, yine bana her zaman destek olan ve kendisinden öğrendiğim her şey için değerli babam Niyazi Tekin'e ve son olarak evimizin neşesi değerli kardeşim Pemra Tekin'e en içten teşekkürlerimi sunarım.

İstanbul; Ocak, 2022

Gökberg Barış Tekin

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR	xii
1. GİRİŞ	1
2. İKTİSAT OKULLARINDA RASYONELLİK KAVRAMI	5
2.1. Rasyonalite Kavramının Ortaya Çıkışı.....	5
2.2. Ekonomi Poliğiğin İnsanı.....	6
2.3. Kusursuz Rasyonaliteyi Savunan İktisadi Okullar	9
2.3.1 Klasik iktisadi okul ve Rasyonalite	9
2.3.2. Neoklasik iktisadi okul ve Rasyonalite.....	12
2.3.3. Monetarist Okul ve Rasyonalite	20
2.3.4. Yeni Klasik Okul ve Rasyonalite	21
2.4. Kusurlu Rasyonaliteyi Savunan İktisadi Okullar	22
2.4.1 Avusturya İktisadi Okulu ve Rasyonalite	22
2.4.2. Keynesyen İktisat ve Rasyonalite	25
2.4.3. Kurumcu Okul ve Rasyonalite.....	28
3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT	31
3.1. İktisat ve Psikoloji	31
3.2. Davranışsal İktisada Giden Süreç.....	33
3.3. Herbert Simon ve Sınırlı Rasyonellik.....	36
3.4. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı.....	38
3.5. Yakın Dönemde Davranışsal İktisat.....	40
3.6. Karar Almada Öne Çıkan Bilişsel Önyargılar ve Kısayollar	42
3.6.1. Birleşim Yanılgısı	42

3.6.2. Çıpalama Etkisi.....	43
3.6.3. Sürü Davranışı	45
3.6.4. Kayıptan Kaçınma	47
3.6.5. Hiperbolik İskonto	49
3.6.6. Mülkiyet Etkisi	51
3.6.7. Çerçeveleme Etkisi	53
3.6.8. Statüko Etkisi.....	55
3.6.9. Batık Maliyet Etkisi	55
4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT DERSİNİN ETKİNLİĞİ İLE İKTİSADİ RASYONALİTENİN SORGULANMASINA YÖNELİK ANKET ÇALIŞMASI	58
4.1. Anket Araştırmasının Amacı.....	58
4.2. Anket Araştırmasının Yöntemi ve Kapsamı	59
4.3. Araştırmanın Kısıtları.....	60
4.4. Araştırmada Kullanılan Soruların Analizi.....	60
4.5. Araştırmada Elde Edilen Verilerin Analizi	70
4.5.1. Örneklemeye ait Demografik Bilgiler	70
4.5.2. Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı Sorusu	72
4.5.3. Birleşim Yanılgısı-1 Sorusu.....	78
4.5.4. Çevre Etkisi Sorusu	81
4.5.5. Çıpalama Sorusu.....	87
4.5.6. Mutluluk Düzeyi Sorusu.....	91
4.5.7. Hiperbolik İskonto Sorusu	92
4.5.8. Mülkiyet Etkisi Sorusu	95
4.5.9. Birleşim Yanılgısı-2 Sorusu.....	99
4.5.10. Statüko (Mevcut Durum) Sorusu.....	102
4.5.11. Batık Maliyet Yanılgısı Sorusu.....	104
4.5.12. Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı-2 Sorusu	106
5. SONUÇ.....	112
KAYNAKÇA	117

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Örneklemin Demografik Yapısına Ait Frekans Tablosu	70
Tablo 2: Örnekleimde Değerlendirilen Grupların Frekans Tablosu	72
Tablo 3: Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı Sorusuna Verilen Cevapların Ortalamaları.....	73
Tablo 4: İndirim Oranı Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi.....	73
Tablo 5: İndirim Oranı Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamaları İçin Mann-Whitney U Testi.....	74
Tablo 6: Fiyat Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	75
Tablo 7: Fiyat Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamaları için Mann-Whitney U Testi	75
Tablo 8: Marka Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	76
Tablo 9: Marka Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamaları İçin Mann- Whitney U Testi	77
Tablo 10: Tasarım ya da Donanım Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	77
Tablo 11: Fiyat Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamaları İçin Mann-Whitney U Testi	78
Tablo 12: Birleşim Yanılgısı-1 Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu.....	79
Tablo 13: Birleşim Yanılgısı-1 Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	80
Tablo 14: Birleşim Yanılgısı-1 Sorusuna Verilen Cevap Ortalamaları İçin Mann-Whitney U Testi	80
Tablo 15: Birleşim Yanılgısı-1 ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizinin Sonuçları	81
Tablo 16: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1	82
Tablo 17: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 2.....	83
Tablo 18: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi 1.....	84
Tablo 19: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi.....	84
Tablo 20: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu.....	85
Tablo 21: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	86
Tablo 22: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi.....	86
Tablo 23: Çevre Etkisi ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları	87
Tablo 24: Çıpalama Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1	88
Tablo 25: Çıpalama Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 2.....	88
Tablo 26: Çıpalama Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi .	89

Tablo 27: Çıpalama Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Mann-Whitney U Testi.....	89
Tablo 28: Çıpalama Etkisi ile Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları	90
Tablo 29: Çıpalama Etkisi B Grubu ile Sınıf Değişkeni Arasındaki Çapraz Tablolama.....	91
Tablo 30: Mutluluk Düzeyi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu	92
Tablo 31: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1	93
Tablo 32: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu	93
Tablo 33: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi.....	94
Tablo 34: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi.....	94
Tablo 35: Mülkiyet Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplara Ait Frekans Tablosu.....	95
Tablo 36: Mülkiyet Etkisi Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi.....	96
Tablo 37: Mülkiyet Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi	97
Tablo 38: Mülkiyet Etkisi ile Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları	97
Tablo 39: Mülkiyet Etkisi ve Yaş Değişkeni Arasındaki Çapraz Tablolama	98
Tablo 40: Mülkiyet Etkisi ve Sınıf Değişkeni Arasındaki Çapraz Tablolama.....	98
Tablo 41: Mülkiyet Etkisi ve İş Deneyimi Arasındaki Çapraz Tablolama	99
Tablo 42: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu.....	99
Tablo 43: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	100
Tablo 44: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi.....	101
Tablo 45: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusu ile Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları.....	101
Tablo 46: Birleşim Yanılgısı-2 ve Baba Eğitim Düzeyi Arasındaki Çapraz Tablolama.....	102
Tablo 47: Statüko (Mevcut Durum) Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu	103
Tablo 48: Statüko Sorusu ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları	103
Tablo 49: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1	104
Tablo 50: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	105
Tablo 51: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi.....	105
Tablo 52: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 2	106
Tablo 53: Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı-2 Sorusuna Verilen Cevapların Ortalamaları.....	107
Tablo 54: Kampanya Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	107
Tablo 55: Kampanya Seçeneğine Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi..	108
Tablo 56: Moda Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi ..	109
Tablo 57: Moda Seçeneğine Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi.....	109

Tablo 58: Ürüne Duyulan Gereksinim Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi	110
Tablo 59: Ürüne Duyulan Gereksinim Seçeneğine Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi	111



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Kayıtsızlık Eğrileri	51
-------------------------------------	----



KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Asymp. Sig.	: Asymptotic Significance
BM	: Birleşmiş Milletler
COVID	: Coronavirus Disease
df	: Serbestlik Derecesi
fMRI	: Functional magnetic resonance imaging
Gsm	: Global System for Mobile Communications
IBM	: International Business Machines Corporation
MIT	: Massachusetts Institute of Technology
N	: Katılımcı Sayısı
NBA	: National Basketball Association
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences
Ort.	: Ortalama
TL	: Türk Lirası
χ^2	: Ki-Kare
\$	: Dolar

1. GİRİŞ

İnsanlar tarih boyunca çeşitli yönlerden fiziksel kısıtların etkisinde kalmışlar ve bunun sonucunda bilim ve tekniği kullanarak günlük hayatı kolaylaştıracak ve fayda sağlayacak birtakım araç gereçler icat etmişlerdir. Yüksek yerlere çıkabilmek için merdiven gibi basit araç gereçlerden, ulaşım ve ticaret yapabilmek için gemilere, seri üretim yapabilmek için makinelerden, gökyüzünde seyahat edebilmek için tasarlanan uçaklara kadar birçok buluşun arkasında insanlara özgü bu fiziksel kısıtları ortadan kaldırma amacı yatmaktadır. İnsanlar fiziksel yönlerden kısıtlı olduğu kadar bilişsel olarak da çeşitli kısıtlar çerçevesinde hareket ederler. Psikoloji alanında otomatik süreç ve kontrollü süreç şeklinde kategorize edilen karar alma sürecindeki farklılıkları ele alan çalışmalar, bilişsel kısıtları açıklamaya çalışmaktadır. Günlük hayatı kolaylaştırmak için başvurulan kısayollar (heuristics), bireylerin genellemeler yaparak karar almasında kolaylık sağlar. Ancak bu kısayollar her zaman işe yaramamakta ve karmaşık olaylar söz konusu olduğunda hatalı kararlar alınmasına neden olmaktadır.

Bilişsel kısayollar binlerce yıllık evrimsel süreçte doğada hayatta kalma şansını arttıracak olan hızlı karar alma mekanizmalarını içermektedir. Bilişsel kısayolların doğal hayata uyum sağlayan insan türünün ataları için belli avantajlar sağlamış olduğu bir gerçektir. Bununla birlikte, insan toplulukları 18. yüzyıldan itibaren hızla doğal yaşamdan kopmuş ve hiç alışık olmadıkları bir çevrede, sanayileşme amacıyla kurulan kentlerde yaşamaya başlamıştır. Sanayi devriminin getirdiği moderniteyle birlikte insanlar tasarlanmış, karmaşık yapılara ve ilişkilere sahip kentlerde yaşamını sürdürmeye başlamıştır. Yeni üretim, tüketim ve bölüşüm ilişkileri ve teknoloji ile sürekli değişiklik gösteren kurallar ve kurumlar, tarım toplumundaki öngörülebilir kararları ve davranış kalıplarını geçersiz kılmıştır. İnsanlar devamlı değişim içindeki bu sürece uyum sağlamakta zorluk yaşamış ve süreç beraberinde bilişsel kökenli hataların gözle görülür biçimde insan ilişkilerinde açmazlar yarattığını ortaya koymuştur.

Bu dönemde şekillenip ortaya çıkan ve sosyal bilimler içerisinde yıldızı ilk parlayan bilim dalı olan iktisat, yeni bir düzen içerisinde kendini bulan modern bireyi tanımlama ihtiyacı içine girmiştir. Bu tanımlamanın ilk evresinde felsefi kökenleri olan bir anlayış öne çıkmıştır. Birey, yeni ilişkiler bütününde toplumdan etkilenmekle birlikte, toplumu etkileyen ve dönüştüren bir varlık olarak kabul edilmiştir. Rasyonel eylem ise toplumsal düzenin devamı için yapılan her türlü faaliyeti tanımlamak için kullanılmıştır. İktisatta artan matematiksel kullanım ve teoremlere dayalı formel bilimlere öykünme süreci, homo economicus olarak isimlendirilen rasyonel birey varsayımını beraberinde getirmiştir. Bu aşamadan sonra iktisat disiplini tek tip bir görünüm sergilemiş ve bireyi, en az maliyet ile en çok fayda arayışına giren, anlam dünyası bencillik üzerine kurulu hesaplayıcı bir varlık olarak tanımlamıştır. Rasyonel eylem ise toplumsal yönünden koparak oldukça sınırlı bir araç-amaç ilişkisi içinde değerlendirilmiştir. Rasyonel olan, hedefe giden yolda işe yarar tüm araçları kullanmak ve elde edilen toplam faydayı arttırmak olarak değerlendirilmiş, bu toplam fayda ise iktisadi bireylerin faydasını temsil etmiştir. Bireylerin çıkarları ile toplumun çıkarları arasında herhangi uyumsuzluk olmayacağı yönünde bir metafizik inanış da standart teorinin rasyonalitesine bir dayanak oluşturmuştur. İktisadi eylemin rasyonalitesi, piyasanın doğal düzen içinde sorunsuz işleyeceğine dair bir başka ön kabulle desteklenmiştir.

Bireyi ve piyasa mekanizmasını rasyonel tanımlayan standart teorinin yanlış varsayımları, tarihi süreçte yaşanan küresel krizler, piyasadaki aksaklıklar ve bireylerin rasyonel olmayan kararları sonucunda ortaya çıkan toplumsal sorunlarda kendini göstermiştir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında gelişen bilişsel psikoloji, bireylerin bilişsel kapasitesine ve davranışlarına yönelik önemli bulguları ortaya koymuştur. Laboratuvar ortamında yapılan deneyler ve bilgisayarın yaygın kullanımıyla verilerin istatistiksel olarak analize tabi tutulması, insan davranışlarına dair bilimsel açıdan su götürmez gerçeklerin kabul edilmesine ortam hazırlamıştır. İnsan davranışlarının ve karar süreçlerinin incelendiği sayısız deneysel çalışma, bireylerin birçok yönden rasyonellikten uzak davranışlarda bulunduğunu göstermektedir. Son yıllarda bilişsel psikoloji alanında elde edilen bu sonuçlar, iktisadın rasyonel insan kabulünün sorgulanmasına yol açmış ve bunun sonucunda davranışsal iktisat disiplini ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisadın sınırlı rasyonalite çıkarımı, iktisadi olayların açıklanmasına daha gerçekçi bir yaklaşım getirerek karar

süreçlerinin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Davranışsal iktisada göre, bireyler sadece bencil ve çıkar odaklı hareket etmezler, bunun yanında diğerkam davranışlarda da bulunurlar. Ayrıca insanlar faydasını maksimize etmek gibi tek bir motivasyonla hareket etmezler. Etik değerlere sahip bir varlık olarak adalet duygusuyla olayları yorumlarlar. Ültimat oyununu gibi davranışsal iktisat deneylerinde etik davranış motivasyonu gözlemlenmiştir. Bu oyunlarda bireyler adil olmayan tekliflerle karşılaştıklarında, kendi çıkarlarını hiçe sayıp karşı tarafı cezalandırma yoluna giderler. Davranışsal iktisat bireylerin kararlarını oluştururken dış koşullardan çok fazla etkilendiğini de öne sürmektedir. Bireyin içinde yaşadığı çevre, sosyal yapı, toplumun kültürü, tüketim alışkanlıkları, statü arayışı gibi birçok etken bireylerin kararlarına tahmin edilenden çok daha etki etmektedir. Kazançlar ve mevcut durumdaki iyileşmeler bireyler tarafından her zaman olumlu olarak algılanmaz. Örneğin aynı firmada aynı ücretle çalışan iki personelden ücretine %20 zam alan bir çalışan, çalışma arkadaşının %25 zam aldığını öğrendiğinde, bu olayı bir kazanç olarak değil kayıp olarak değerlendirecektir. Bunun gibi psikolojik etkenler standart teoninin birey tanımında bulunmamaktadır. Davranışsal iktisat yaklaşımına göre, bireyler kendi çıkarlarına ters düşecek tutarsız kararlar alabilirler. İnsanlar fayda maksimizasyonu ile değil çoğu zaman içgüdüsel davranışlar sergiler. Bilişsel önyargı ve kısayollar, bireylerin hatalı kararlar almalarına neden olur. Birleşim yanılgısı (conjunction fallacy), çıpalama yanlılığı (anchoring bias), sürü davranışı (herd behavior), kayıptan kaçınma (loss aversion), hiperbolik iskonto (hyperbolic discounting), mülkiyet etkisi (endowment effect), statüko önyargısı (status quo bias), çerçeveleme etkisi (framing effect) ve batık maliyet yanılgısı (sunk cost fallacy) bu bilişsel önyargı türlerinden bazılarıdır.

Çalışmanın ilk bölümünde rasyonalite kavramının iktisadi yazındaki yeri ve önemi ele alınacaktır. Sanayi devrimine koşut olarak ekonomi politik adıyla sahneye çıkan iktisat disiplininin birey analizine yer verilecek, ardından iktisadi okulların rasyonaliteye dair görüşleri, kusursuz rasyonaliteyi savunan iktisat okulları ve kusurlu rasyonaliteyi savunan iktisat okulları olarak iki başlık altında incelenecektir. Kusursuz rasyonaliteyi savunan iktisadi okullar; Klasik İktisat Okulu, Neoklasik İktisat Okulu, Monetarist İktisat Okulu ve Yeni Klasik İktisat Okulu olarak sınıflandırılırken, kusurlu rasyonaliteyi savunan iktisat okulları ise Avusturya İktisat Okulu, Keynesyen İktisat Okulu ve Kurumcu İktisat Okulu başlıkları altında ele alınmıştır. İkinci bölüm,

davranışsal iktisada ait genel bilgileri içermektedir. Öncelikle psikoloji ve iktisat alanlarındaki ortak yönler ve farklılıklar ele alınmıştır. Daha sonra iktisadın tarihsel gelişiminde Adam Smith, J. M. Keynes, Thorstein Veblen gibi önemli isimlerin davranışsal iktisattaki açıklamalara denk düşen yorumlarından örnekler verilmiştir. Sonraki alt başlıkta, Herbert Simon'a ait sınırlı rasyonalite kavramı üzerinde durulmuştur. Ardından erken dönem ve yakın dönemdeki davranışsal iktisat çalışmalarından bahsedilmiştir. Son olarak çeşitli bilişsel önyargı ve kısayol türleri, örneklerle birlikte açıklanmaya çalışılmıştır. Üçüncü bölüm ise anket araştırmasını kapsamaktadır. Bu bölümde iktisat öğrencileri ile varsayımsal sorular eşliğinde ve online anket yoluyla gerçekleştiren anket çalışmasının analizi yer almaktadır. İktisat öğrencilerinin standart teorisinin aksine rasyonel olmayan kararlar aldığı varsayımı, çalışmanın temel hipotezini oluşturmaktadır. Bunun yanında, davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin, bilişsel önyargılara daha az düşeceği varsayılmaktadır.

2. İKTİSAT OKULLARINDA RASYONELLİK KAVRAMI

2.1. Rasyonalite Kavramının Ortaya Çıkışı

Akla yatkın, mantığa uygun, makul, ölçülü gibi anlamlara gelen rasyonalite kelimesinin kökeni “ratio” kökünden türemiştir. Rasyo (ratio) kelime kökü itibariyle Latince bir sözcüktür. Latincedeki “ratio” kelimesi Eski Yunan dilindeki “logos” kelimesinin karşılığıdır. Ratio ya da logos kelimeleri, etimolojik olarak hesap anlamına gelirken, felsefede uyumlu söylem ya da evrensel geçerlilik anlamlarında kullanılmıştır. Çıkış noktası olarak hesap anlamından türeyen söz, tarihsel süreçte rasyonalite formuna ulaşmış ve akla uygun olanı ifade eden bir sözcük olarak kullanılır hale gelmiştir (Sarfati, 2005, 109).

Ratio kelimesinden rasyonalizme, rasyonalizmden de iktisadi rasyonaliteye geçiş serüveni epey uzun bir döneme denk düşer. Aristoteles’ten bu yana Batı felsefesinde kullanılagelen logos ve ratio kavramları, insan doğasını tanımlayıcı şekilde felsefi yazında önemli bir yer edinmiştir. Eski Yunan’da logos olarak bilinen kelime sonraki dönemlerde ratio kelimesine dönüşerek Batı dünyasında genel bir kullanım alanı kazanmıştır. Heidegger’e göre isim halindeki logos ve fiil halindeki legein kelimeleri birbirleriyle ilişkilidir. Bu kavramların Latincedeki karşılığı olan ratio kelimesi, hesaplayıcı düşünme anlamını içerse de bu kavramlar köken itibariyle başka anlamlara gelir. Logos sözcüğü, ifade anlamına gelirken; legein fiili, söylemek manasına gelmektedir. Grekçede söylemek fiiliyle bir şeyi açığa çıkarmak, bir şeye ışık tutmak gibi anlamlar kastedilir (Yılmaz, 2009, 17).

Rasyonalizm ya da bir diğer adıyla akılcılık, bilginin kaynağının doğuştan gelen kavrayış olduğunu, doğru bilginin de ancak akla başvurularak elde edilebileceğini öne süren felsefi bir akımdır. Rasyonalizme göre kesin ve evrensel bilgilere, tümdengelimsel yöntemle başvurularak akıl aracılığıyla ulaşılabilir. Rasyonalistler bilginin apriori ve deney öncesi bir şekilde mevcut olduğunu savunurlar. Rasyonalizm felsefesi antik dönemdeki Elea okulu ile başlatılabilir. Bu dönemdeki Pisagorcular ve Platoncular rasyonalizm akımının öncüleri olarak görülebilir. Rasyonalizmin

kurumsal bir nitelik kazanması ise Descartes ile birlikte olmuştur. Kıta Avrupası'nda Descartes, Leibniz, Spinoza gibi isimler rasyonalizmin en önemli temsilcileri olarak görülmektedir (Rationalism, [29.12.2021]).

2.2. Ekonomi Politigin İnsanı

Descartes'ın öne sürdüğü zihin-madde ikiliğine dayalı kartezyen düşünceyle birlikte rasyonalizm Kıta Avrupası'nda ön plana çıkmış ve akılcılık ölçütü olarak önemli bir yer tutmuştur. Bu dönemde rasyonalizm üzerine kurulan felsefi temeller beraberinde aydınlanma çağını getirmiş ve aydınlanma ile evrenin akılla anlaşılır bir yapıda olduğu fikri kabul görmüştür. Doğa yasalarının değişmez bir nitelikte oluşu, evrenin rasyonel bir tutarlılıkla açıklanabileceği şeklinde yorumlanmış ve bu yorumu yapacak olan insan da fizik yasalarının rasyonelliğine atıf yapılarak rasyonel bir varlık olarak değerlendirilmiştir (Yılmaz, 2009, 17-19).

Descartes felsefesinde rasyonel olan hem sağduyuya hem de akılcılığa karşılık gelirken iktisadi rasyonalitenin şekillenmeye başladığı dönemde kelimenin sağduyuyla olan bağı kopmuş ve araçsal karaktere sahip bir forma dönüşmüştür. Bu dönem aynı zamanda bireyin toplumsal ilişkilerin merkezine konulduğu, toplumsal anlamda köklü değişimlerin yaşandığı ve yeni bir ilişkiler bütünü var olduğu bir dönemi ifade eder (Sarfati, 2005, 110). İktisadın rasyonalitesine giden yolda zamanla görüş ayrılıkları yaşanmış ve iktisadi rasyonelliğe verilen anlam, değişikliklere uğramıştır. İktisadın kurucusu kabul edilen Adam Smith'in bu konu hakkındaki görüşlerini ve onun düşüncesinin şekillendiği İskoç felsefesini Ferguson-Hume-Smith ekseninde değerlendirmek konuyu açıklamak açısından yararlı olacaktır.

İktisadın bir bilim olarak sahneye çıktığı 18.yy'da İskoç felsefesi, Kıta felsefesinden önemli ölçüde ayrılmaktadır. Kıta felsefesinin rasyonelliği ve aklı ön plana çıkarmasına karşın İskoç okulu doğru bilginin akılla değil duyumla ve gözleme başvurularak elde edilebileceğini öne süren empirizm akımından izler taşımaktadır. Bu ekol, insan toplumunu ve bireyi yorumlarken duyguların önemini vurgulayan bir analizi ön planda tutmuştur. Buna göre toplum karmaşık bir ilişkiler bütünü içinde ele alınarak değerlendirilmiş, yine bu doğrultuda toplumu oluşturan birey de birden çok motivasyon ile hareket eden bir varlık olarak tanımlanmaya çalışılmıştır. İskoç

felsefesinde birey ve toplum, birbirini etkileyip dönüştüren ve birbirine son derece bağlı bir yapı içinde ele alınmıştır.

Empirizmin en önemli temsilcilerinden kabul edilen David Hume'a göre bir eylemin amacını belirleyen şey akıl değil tutkudur. Ona göre en önemli düşünce en sıradan duygunun altında bir yerdedir. Akıl ancak belirlenen amaca giden yolda kullanılan araçlarla ilgilenir. İnsanları yönlendiren asli unsur, sahip olduğu duyguları ve arzularıdır. Akıl ise bu duygu ve arzuların kontrolünde hareket eder. Bu nedenle akıl hiçbir zaman bir eylemin çıkış noktası ya da belirleyicisi olarak değerlendirilemez. Ekonomi politigin insanı bu doğrultuda Hume'un düşünceleri etrafında şekillenecek ve hem bireyi hem de toplumu yorumlarken rasyodan önce duyguların geldiği bir eylem motifi öne çıkacaktır. Hume, aydınlanma çağında insanı merkeze alan bir bağlam içinde değerlendirilse de o daha çok iktisadi insanı konu edinmiştir. (Sarfati, 2009, 83). Hume aynı zamanda, daha sonraları iktisadın tanımına yerleşerek temel hareket noktalarından biri haline gelecek araçsal rasyonalitenin ilk örneğini ortaya koymuştur. Hume'a göre tutkular ve akıl çelişebilir. Tutkuların amaçlara ulaşmada doğru olmayan araçlar seçmesi durumunda, akıl devreye girerek doğru araçların seçiminde yardımcı olur. Burada akıl bir yönetici değil yardımcı pozisyonundadır. Hume'un çağdaşı olan A.Smith de onun bu görüşlerinin etkisi altında kalmıştır. Neoklasiklerdeki kadar sınırları belli bir araçsal rasyonalite tanımına ulaşmamış olsa da bir kurucu olarak A. Smith'in bireysel çıkar temelinde oluşacak doğal düzen fikrini ortaya koyması, rasyonel bir çaba olarak değerlendirilebilir (Yılmaz, 2009, 66-67).

Bir başka İskoç felsefi düşünürü olan Adam Ferguson'a göre politik ekonomi, insan faaliyetlerinin çıkar güdüsü etrafında şekillenmiştir. Ancak sadece bu iktisadi çıkar güdüsünün insanların davranışlarını açıklamakta yetersiz kalacağını öne sürer. İktisadi çıkarlar, daha da kapsayıcı ve asıl belirleyici unsur olan tutkuların içinde yer alır. Toplumun bir arada yaşaması ve birbirleriyle olan ilişkisinde çıkarlar önemli bir yer tutar. Ancak insanların diğer insanlarla etkileşim kurmasında çıkarlardan daha da önemli duygular vardır. Bu duygular insanı harekete geçirmede bir hayli etkilidir. Ferguson'a göre arkadaşlık bağlarının insanlara verdiği mutluluk, ailevi bağların oluşturduğu güven ve bir topluluğa ait olma hissi gibi duygular, insanların herhangi bir kişisel çıkardan alabileceği bir tatminin çok daha ötesindedir. Yine bu doğrultuda insanın rasyonelliği de ancak bir başka insan sayesinde mümkün olabilir. Çünkü insani özelliklerini bir başkasıyla paylaşamayan ve toplumdan izole bir yaşam süren insan

için neyin doğru neyin yanlış olduğu da önemsiz bir hale gelecektir. Modernite öncesi feodal toplumun kalıplaşmış düşünce yapısı ve çağa ayak uyduramayan eski kurumların oluşturduğu insan algısı, yerini Ferguson-Hume-Smith'in temellendirdiği ve kendini ekonomi politiğin insanı şeklinde gösteren yeni bir tanımlamaya bırakmıştır. Bu perspektifte birey, tutkularının ortaya çıkardığı bir varlık olarak konumlandırılmış, iktisadi motif ise bu tutkulardan yalnızca biri olarak varsayılmıştır. Temel motivasyon var olma güdüsü olarak kabul edilmiş, var olmanın getirdiği şartlardan en önemlisi ise öteki ile ilişki kurmak ve ötekine gitmek olarak görülmüştür. Bunun sonucunda birey toplum içindeki yerini bularak ve diğerleriyle ilişki kurarak kendisini belirleyecektir. Ferguson-Hume-Smith çizgisinin ortaya koyduğu bireyin, iktisadi birey ya da homo economicus olarak ifade edilen tanım ile arasında önemli ölçüde farklılıklar mevcuttur. Smith'in Ahlaki Duygular Kuramı isimli kitabında üzerinde sıklıkla durduğu sempati kavramı, bireyin temel motivasyonunu oluşturur. Sempati, öteki ile beraber yaşamamanın olmazsa olmazıdır. Karşılıklı duygusal bağlar toplum yapısının oluşmasında oldukça önem taşır. Bu bağlamda bireyin buradaki temel güdüsü çıkar değildir ancak çıkar güdüsü sempatinin bir sonucu olabilir. Smith'e göre eylemin çıkış noktası ben kaynaklıdır. Ancak burada birey sadece kendi güdüsüyle hareket etmez. Başkaları tarafından olumlu görülmek de burada bir ihtiyaç olarak belirir. Bundan sonra birey, toplumun onayını almak için kendi isteklerindeki aşırılıkları sınırlandırmaya gider. Eğer böyle davranmazsa toplum tarafından belirlenen cezayla yüzleşecek ve onaylanmamış olarak ötekisiz kalacaktır (Sarfati, 2009, 84-86).

Anlaşılabileceği üzere Smith'in bireyi sosyal bir karaktere sahiptir. Toplumsal değer yargılarını dikkate alır, ötekini dikkate almadan hareket edemez ve eylemlerini toplumun oluşturduğu kurallar bütünü içerisinde gerçekleştirir. Deneyselci İskoç ekolünün temelini oluşturduğu birey anlayışı, etik değerleri de kendi üzerinde toplayan ve çevresiyle kurduğu ilişkiyle birlikte var olan, sosyal bağları güçlü bir karakterdir. Bu yönüyle İskoç ekolünün çerçevesini çizdiği birey; etik değerlere sahip olmayan, sosyal yaşamda kendi varlığını diğerleriyle kurduğu bağlarla tanımlamayan ve sadece çıkar motivasyonu ile faydasını ençoklaştırma gayesine indirgenmiş bir rasyonaliteye sahip homo economicus tanımından oldukça farklı bir konumdadır.

Sosyal etkileşimin önemli unsuru sayılan karşılıklı alışveriş, bireyin bir diğerine ihtiyaç duyması şeklinde de ifade edilen sempati kökenli bir eylemin sonucudur. Mal

mübadelesi bu eylemin sosyal hayattaki bir yansımasıdır. Bireyler sadece karşılıklı mal alışverişi yapmakla kalmazlar. Bunun dışında bilgilerini, deneyimlerini, değerlerini ve duygularını da diğer insanlarla paylaşırlar. İnsanların birbirleriyle mübadeleye gitmelerinin bir nedeni de arz ve talepten doğan dengesizliklerdir. Bu dengesizlikler, diğerleriyle geliştirilen ilişkiler sonucu iş bölümüne gidilerek ortadan kaldırılabılır. Hume'un çizdiği perspektifte iş bölümünün ortaya çıkışı Smith'in öne sürdüğü gibi çıktıyı arttırıcı bir motivasyona sahip değildir. Daha çok insanların bir arada yaşamasının kaçınılmaz sonucu olarak ortaya çıkan bir durumdur (Sarfati, 2009, 87-89).

Aydınlanma sonrası modernite ile birlikte, özne konumundaki insan artık eski geleneksel ilişkiler açısından kopmuş ve yeni üretim ilişkileri ile kent yaşamı içinde toplumun önemli bir parçasını oluşturan bireye dönüşmüştür. Ekonomi politik, bireyin bu yeni dönüşüm içindeki rolünü tanımlayan bir çerçeve çizerek sosyal bilimlerde en öne çıkan disiplin olacak iktisadın temellerini atmıştır.

2.3. Kusursuz Rasyonaliteyi Savunan İktisadi Okullar

2.3.1 Klasik iktisadi okul ve Rasyonalite

Sanayi Devrimi'nin ilk ortaya çıktığı yer olan 18. yüzyıl İngiltere'si, yeni bir disiplin olarak doğan iktisadın gelişiminde ve klasik okulun kuruluşunda önemli bir rol oynamıştır. Hiç şüphesiz klasik okulun kuramcıları da içinde yaşadıkları dönemden ve üretim ilişkilerinde yaşanan köklü değişimlerden fazlasıyla etkilenmişlerdir. Bu etkileniş neticesinde üretim, tüketim, bölüşüm gibi konuları yorumlama ve analizlerine katma çabası içine girmişlerdir. Emegın değerini belirleyen şey nedir, sermaye birikimi nasıl arttırılır, zenginleşme ve refah toplumu nasıl meydana gelir, kaynaklar nasıl verimli kullanılabilir, piyasada fiyatlar nasıl oluşur, denge fiyatı nasıl oluşmaktadır ya da ekonominin işleyişinde piyasanın rolü nedir? gibi sorular klasik iktisatçıların yanıt aradığı ve çözümlemeye çalıştığı temel meseleleri oluşturmuştur.

Hem matematik gibi formel bilimlerde hem de fizik, kimya, biyoloji gibi fen bilimlerinde yaşanan ilerlemelerle birlikte aydınlanma döneminde doğanın anlaşılır ve keşfedilir bir yapıda olduğu görüşünün yaygınlaşması, politik iktisadın dönemin özelliklerini kendi disiplini içine katmasına ortam hazırlamıştır. Klasik iktisatçılar doğa bilimlerinde yaşanan bu ilerlemelerin iktisattaki yansımasının toplumsal refah ve

mutluluğun arttırılması şeklinde olması gerektiğini düşünmüşlerdir. Adeta çağın temsili bir kavram olarak idealize edilen rasyonalite, iktisadın fayda arayışı temelinde kurduğu disiplin içinde sağduyu ile olan bağından koparılarak, amaçlara ulaşmak için seçilen uygun araçların rasyonelliği şeklinde bir dönüşüme uğramıştır. Klasik iktisatçıların faydanın ölçülebilir bir niteliğe kavuşması için yola çıktıkları standardize edilmiş bilim arayışı, Descartes felsefesinde kendini bulan rasyonalizmin bu dönemde araçsal rasyonalite formuna dönüşümüyle sonuçlanmıştır (Sarfati, 2005, 110-113).

Klasik iktisat, sonraları baskın hale gelerek tüm disipline hakim bir konuma gelen neoklasik iktisadın yaklaşımından yöntemsel olarak farklılıklar taşımaktadır. Klasik iktisatçılar, insanı ve toplumu olduğu gibi yorumlama gayesindedir. Birey ve toplumun sahip olduğu değer yargılarını, kültürü, yaşam biçimini, alışkanlıkları ve duygusal özellikleri de analizlerine dahil ederler. İnsanı hayatın içinde bağ kuran ve kurduğu bağlarla var olan bir varlık olarak ele alırlar. Bu yönüyle klasik iktisat etik felsefeden izler taşımaktadır. Bu temel farklılıklardan ötürü klasik iktisadın rasyonalitesi, disiplinin tümüne nüfuz eden rasyonel insan kurgusundan önemli ölçüde ayrılır. Klasik okul ve daha da özelinde bir kurucu olarak Adam Smith, her bireyin kendi çıkarı peşinde koşmasını toplum yararına bir olgu olarak görmüştür. İşbölümü ve uzmanlaşma kavramları da toplumu meydana getiren her bir bireyin, yazgısal olarak bir arada ve birbirine muhtaç bir tabiata sahip olmasıyla ilişkilidir. İktisadi ilişkiler görünmez bir elin kontrolünde hareket eder ve bunun sonucunda bir doğal düzen oluşur. Adam Smith'in metafizik öğelere atıf yaparak kaderci anlayışa dayalı bir rasyonellik tanımı yapması iktisat disiplini içerisinde özgün bir yorum olarak değerlendirilebilir. Smith'in yaptığı bu çıkarsama, ondan sonra gelecek iktisatçıların da bu tanım etkisi altında kalmasına sebep olmuştur. Fakat konuları ele alış bakımından sonraki iktisadi okullar ile klasik okul arasında önemli bir yöntemsel farklılıktan bahsetmek mümkündür. Bu metodolojik farklılığın ortaya çıkmasında, klasik okula düşünceleriyle katkılar sunarak zemin hazırlamış Hume ve Ferguson gibi felsefeciler kadar, klasik okula mensup Smith ve J. S. Mill gibi iktisatçıların da felsefi yönden zengin karakterler olması etkilidir.

Diğer iktisadi okullarla yaklaşım farklılığının bir başka sebebi de kapitalizmin, henüz ilk evresi içerisinde oluşu sebebiyle çok dar bir alanda etkinlik göstermesi sayılabilir. Örneğin henüz bir tekel oluşturamayacak kadar büyük bir yayılım gösteremeyen sermaye sınıfının yokluğu, dönem özelinde tam rekabet varsayımının ortaya

atılmasına neden olmuştur. Yine benzer şekilde homojen ürün varsayımı da üretim farklılaştırmalarına henüz gidilmemiş erken döneme özgü bir analizin ürünüdür. Üretimin emek tarafında henüz bir işçi sınıfı bilincinin oluşmamış oluşu da ücretlerin esnek şekilde piyasada belirlendiğini öne süren varsayımın ortaya çıkışında etkilidir.

Adam Smith, *Ulusların Zenginliği* isimli eserinde toplumsal refah ile mutluluk arasında bir bağ kurmuştur. Bireylerin çalışmalarını arttırarak elde edeceği faydanın mutluluk getireceğini öne sürmesi nedeniyle Smith'in maddi kazanç temelinde bir mutluluk tanımı yaptığı söylenebilir. Maddi kazancın fayda ve mutluluk ile ilişkilendirilmesi dönemin ahlaki standartlarının belirlenmesinde etkili olmuştur (Sarfati, 2005, s. 108). Smith'in rasyonalitesi ise daha çok sempati temellidir ve duygusal bir motif taşımaktadır. Smith'in rasyonalitesinde kendisinden önce gelen felsefi akımlarla ve ardıllarıyla ortak yönler olduğu gibi farklılıklar da bulunur. Bu yönüyle kendine özgü bir görünüm sergilemektedir (Sarfati, 2009, 87). Smith piyasanın işleyişi içinde üretimin nasıl daha etkin yapılacağı ve zenginliğin nasıl oluşacağı gibi meselelerle ilgilenmiş ve sorunların çözümüne pratik bir şekilde yaklaşarak hayatın içinden somut bir analizi esas almıştır. David Ricardo ise ekonomik işleyişin bölüşüm kısmı ile ilgilenmiş, analizinde işçi, sermayedar ve toprak sahibinin kazanmış oldukları ücret, kar ve rantın kaynağına ilişkin açıklamalarda bulunmuştur. Ricardo, iktisadın daha soyut bir forma bürünmesine etki etmiş önemli isimlerin başında gelir. Olaylara Smith'in aksine daha teorik bir çerçeveden bakarak, iktisadın birey temelli kurgusunda, sınırları belli bir disiplin haline dönüşmesinde etkili olmuştur. Ricardo'ya göre iktisat, teorik olarak kuralları ve sınırları olan bir disiplindir ve bu kurallara bağlı olarak bilimsel bir dile sahip olmalıdır. Bu açıdan, iktisadın sınırlarının belirlenmesi ve toplumsal olgulardan kopuk, yalıtık bir bilim dalına dönüşmesinde, Ricardo önemli bir paya sahiptir (Yılmaz, 2009, 68-69).

İktisadın soyut ve teorik bir yapıya sahip olması gerektiği konusunda ilk kez Ricardo'nun öne sürdüğü görüşleri, bir başka klasik iktisatçı ve faydacılık felsefesinin önemli temsilcilerinden olan John Stuart Mill devam ettirmiştir. Mill'e göre mutluluk, acının neredeyse hiç olmadığı ve hazların da mümkün olduğunca çok olduğu bir durumu ifade eder. Mill, faydacılığı bir doktrin olarak ele almış ve faydayı temel amaç olan mutluluğa ulaşmak için bir araç olarak görmüştür. Yaptığı bu teorik katkı ile klasik iktisattan neoklasik iktisata geçişe önemli bir zemin hazırlamıştır (Sarfati, 2005, 108-109). Mill, insanların acıdan kaçınma eğilimindeyken zevklerin peşinde

koştuğunu söyleyen ve en az çabayla en çok faydayı elde etmek istediğini savunan faydacılık felsefesini, iktisadın temeline koymayı hedeflemiştir. Bu kadar basit düzeyde bir tanım, her durumda geçerli olmayıp insanların hepsini kapsamasa da ona göre böyle bir soyutlama ve modelleme içinde hareket edilmesi gerekliydi. İktisat da tıpkı diğer bilimlerde olduğu gibi hipotezlerden ve varsayımlardan yola çıkarak hareket etmeliydi. Mill de çağdaşı Ricardo gibi iktisadın bir bilim haline gelmesi için onu sahip olduğu belirsizliklerden arındırıp bilimsel bir meşruiyet kazandırma çabası içine girmiştir. Her ikisi de iktisadın belli başlı kurallardan oluşan bir bilim olması gerektiğini savunmuş ve apriori bir yöntemi benimsemiştir. Bu dönemde faydacılık felsefesinden alınan hazcı insan profili iktisadi bireye eklemlenmiş, amaca yönelik araçsal rasyonalite disiplininle özdeşleşmiş ve iktisat apriori olarak kanunlara sahip, sınırları belirlenmiş bir bilim dalı olma yolunda ilerlemiştir (Yılmaz, 2009, 70-71)

2.3.2. Neoklasik iktisadi okul ve Rasyonalite

Ana akım iktisadi yaklaşıma göre, klasik iktisattan neoklasik iktisada geçiş bir devamlılık halini yansıtır. Oysa neoklasik iktisat ve klasik iktisat okulu arasında belirgin farklılıklar bulunmaktadır. Bu nedenle ilgili dönemi, bir devamlılık ilişkisinden çok, temel yaklaşımda bir kırılmanın ve paradigma değişikliğinin yaşandığı bir dönem olarak değerlendirmek yanlış olmayacaktır (Yılmaz, 2009, 74). Klasik iktisat okulunda, etik felsefeye yer verilerek bireyin ahlaki ilkelere önem vermesinden ve toplumun oluşturduğu ahlaki normlardan söz edilmiştir. Bunun yanında toplumsal refahın nasıl arttırılacağı ve oluşacak zenginliğin taraflar arasında nasıl bir paylaşıma tabi tutulacağı öne çıkan konuların başında gelmektedir. Neoklasik iktisadi okul ise etik ya da bölüşüm konularını devre dışı tutarak konuyu sadece rasyonel tercih teorisi düzleminde ele almıştır (Altunöz, 2014, 2). Klasik iktisat, iktisadi sistemi sınıflar arası ilişkileri inceleyen bir tarzda ele almış, bireyi de bu toplumsal yapı içinde çıkarı peşinde koşan bir varlık olarak değerlendirmiştir. Neoklasik iktisat ise her bir bireyi toplumdan bağımsız bir şekilde hareket eden rasyonel insan ya da homo economicus olarak nitelemiştir. Neoklasik iktisatta rasyonel insan, faydasını hesaplayabilen, verili seçenekler arasından faydasını en çoğa çıkaran seçeneği tercih eden ve aynı zamanda bu tercihleri önem sırasına göre sıralayabilen birey olarak tasvir edilmiştir. Bu açıdan neoklasik iktisadın rasyonel insanı, üstün bir hesaplama gücüne sahip bir birey olarak analize katılmıştır (Sarfati, 2005, 117). Neoklasik iktisadın hakim bir konuma gelişiyle iktisat, bir disiplin olarak sosyal

bilimler içerisindeki ilk yerleşik bilim dalı olarak konumlanmıştır. Adam Smith'ten marjinalistlere kadar olan dönemde sınırları belirsiz, bir ölçüm yönteminden ve formel yapıdan uzak bir görünüm sergileyen iktisat, bu dönemden sonra meşruluğunu elde etmiş bir bilim olarak kabul edilmiştir (Yılmaz, 2009, 8). Bu dönemde tıpkı fizik biliminde olduğu gibi pozitif yaklaşım ve tümdengelimsel yöntem benimsenmiş, rasyonel seçim teorisi disiplinin temelini oluşturmuş ve yöntemsel bireycilik kıstas alınarak analize dahil edilmiştir (Altunöz, 2014, 9).

İktisatçıların doğa bilimlerine öykünerek fizik bilimindeki gibi bir metodolojiye sahip olma isteği, iktisadın diğer sosyal bilimlerden ayrılarak pozitif bir bilim görünümü kazanmasına neden olmuştur. Bu değişim neoklasik kuramın öncülüğünde gerçekleşmiştir. Disiplin içinde birbirinden farklı teorilerin ve farklı bilgi türlerinin mevcut oluşu, iktisadın formel karaktere sahip, bilimsel açıdan tutarlı ve pozitif bir bilim olmasının önünde bir engel olarak görülmüştür. Bu nedenle neoklasik iktisatçılar, fizik biliminde olduğu gibi birleşik bir kuram arayışı içine girmişlerdir. Doğa bilimleri sadece bir örnek olarak değil baştan aşağıya bir model kurgusu olarak tamamıyla iktisat disiplini tarafından benimsenmiş ve bu dönemde araşsal rasyonalite sosyal bilimler içinde en radikal formuna ulaşmıştır (Yılmaz, 2009, 71-72). Neoklasik iktisat ile birlikte iktisat disiplini, kıt kaynaklar ile sınırsız istekler arasındaki uyumsuzluğu fayda maksimizasyonu hedefiyle aşma amacı güden bir yapıya bürünmüştür. Descartes'teki amacın makul oluşu anlamındaki sağduyu, klasik iktisat ile rasyonel olana dönüşmüş, neoklasik iktisadın homo economicus tanımlamasıyla birey, tüm değer yargılarından ayrı tutularak sadece iktisadi faaliyet içinde hareket eden bir ideal tip olarak karakterize edilmiştir. Neoklasik iktisat, amacın makul olup olmaması ile ilgilenmemekte, sadece verili aracın ilgili amaca uygun olup olmadığını dikkate almaktadır. İktisadi bireye yönelik bu soyutlama, toplumsal olarak oldukça karmaşık ilişkilere sahip insanı, tek bir yönüyle ele alma imkanı sunduğu için iktisatçılara analizin çıkış noktası anlamında önemli bir kolaylık sağlamıştır (Sarfati, 2005,122-124).

Her ne kadar iktisadın kurucusu olarak Adam Smith kabul edilse de Smith'in çağdaşı Jeremy Bentham'ın genel iktisadi anlayışa yön vermiş ve birçok iktisatçıyı faydacılık felsefesinin kurucusu olması sebebiyle etkilemiş bir teorisyen olduğu rahatlıkla söylenebilir. İktisadi literatürde J. S. Mill ile devam eden faydacılık akımı, marjinal

devrimden sonra iktisadi paradigmayı tamamen hakimiyeti altına almış ve iktisadi Bentham'ın istediği şekilde, sonuca odaklı formel bir bilim haline dönüştürmüştür.

Bentham faydacılık felsefesine yönelik yaptığı açıklamalarla marjinal fayda kuramının zeminini oluşturmuştur. Ayrıca bireysel çıkar odaklı fayda hesaplamasından yola çıkarak toplumsal faydanın ölçülebileceğine yönelik görüşleriyle de iktisatçıları etkilemiştir. Bentham'a göre haz ve acı olmak üzere insanı yöneten iki temel duygu vardır. İnsanlar acılardan kaçarken, hazların peşinden giderler. Bu sebeple insan davranışlarını belirleyen temel etken bu iki duygu arasındaki etkileşimdir. Her birey hazlarını ve mutluluğunu en çoğa çıkarmak ister. Faydacılık bu anlamda bireysel mutluluğu en üst seviyeye çıkarma amacı taşıyan bir görüşü yansıtır. Bentham'a göre iyyinin ölçütü, acının en az, hazzın ise en yüksek olduğu mutluluk durumudur. Her bir bireyin elde ettiği faydanın toplamından, bütün bir toplumun mutluluk seviyesine ulaşmak mümkündür ve iktisadın amacı bu kapsamda fayda seviyesini en yüksek düzeye yükseltmek olmalıdır (Arda Özalp, 2018, 13-14). Bentham'a göre bireylerin faydalarının hesaplanabilmesi aynı zamanda toplumun da fayda ve mutluluk düzeyini hesaplanabilir kılacaktır. Bu açıdan iktisat, etik felsefenin öznesi olan insanın faydasını, sayılabilir ve ölçülebilir bir analizle yorumlama imkanını elinde bulundurması sebebiyle önemli bir disiplindir. Tüm bireyler maddi çıkar peşinde koşarlar, dolayısıyla maddi çıkarların hesaplanabilir oluşu, bireylerin ilgilerinin somut halde ele alınabilmesini mümkün kılar. Bentham'a göre faydacı felsefe tündengelimsel bir yöntemi esas alır. Geometrideki gibi aksiyomlar üzerinden hareket eder. Bu hareket noktalarından biri olan çıkarıcılık, bu kurguda temel motivasyonu oluşturur. Birey, faydayı arttırma temelinde rasyonelliğe sahiptir. Benthamcı görüşün iktisat alanında öne çıkmasıyla Smith'in sempati kavramı önemini kaybetmiş ve değerin ölçüsü, haz ve acı arasındaki matematiksel hesaptan doğan fayda olmuştur (Sarfati, 2005, 115-116).

1870'lerden itibaren Jevons, Walras ve Menger öncülüğünde gerçekleşen ve iktisadi yazında marjinal devrim olarak nitelendirilen dönem, iktisat teorisinin kalıcı bir şekilde değişmesinde ve neoklasik yaklaşımın disiplinin tümüne hakim oluşunda önemli bir dönüm noktası olarak kabul edilir. Klasik iktisadın gelişme teorileri bu dönemde popülaritesini kaybetmiş ve azalan marjinal fayda kanununun mikro iktisadi analizin temeline yerleşmesiyle iktisat, mevcut durumdaki kıt kaynakların kullanımının alternatif seçenekler ve verili amaçlar doğrultusunda analiz edildiği bir

bilim haline dönüşmüştür. Bu dönemden itibaren statik bir çerçeve içinde değerlendirilen genel denge teorisi, iktisadın temel analizi olarak kabul edilmiştir. (Yılmaz, 2009, 74-75). Yine bu dönemde klasik iktisadın emek-değer kuramının yerini öznel değer kuramı almıştır. Öznel değer kuramına göre bir şeyin değerini belirleyen şey tekil olarak bireylerin o şeye atfettikleri değerdir. Bireylerin isteklerini yansıttığı, arz ve talep doğrultusunda meydana gelen değişiklikler, değeri belirlemede asıl önemli etkindir.

Marjinal iktisatçılardan Walras, çok sayıda alıcı ve satıcının olduğu piyasayı tam rekabet şartlarında statik bir genel denge analizi şeklinde yorumlarken; Jevons, emek değer kuramına karşı çıkarak marjinal fayda temelinde bir değer kuramını savunmuştur. Menger ise marjinal fayda kavramına Jevons ve Walras'tan farklı bir şekilde yaklaşmıştır. Jevons ve Walras bu kavramı matematiksel olarak ele alırken, matematik kullanımını doğru bulmayan Menger soyut bir değerlendirme yapmıştır (Altunöz, 2014, 14). Jevons, iktisadî haz ve elem arasındaki değişiklikleri inceleyen bir bilim olarak ele almıştır. İktisat hazzın çoğaltılması amacına sahip olduğu için ilgili değişkenlerdeki miktarlarla ilgilenmektedir. Jevon'a göre miktarlarda meydana gelen azlık ve çokluk gibi değişimlerle ilgilenen bir bilimin tamamıyla matematiksel bir yöntemi benimsemesi gerekir (Yılmaz, 2009, 76).

Walras, iktisadın matematikselleşmesi gerektiğini ve geometride olduğu gibi teoremlerden yola çıkarak ideal koşullara dayalı bir bilimsel analiz yapılması gerektiğini öne sürmüştür. Bu model, uzun bir gözlem sonucu elde edilen bilgilerin doğrulanması şeklinde değil, kuramcının iç gözlemi üzerine kuruludur. Bu açıdan bilginin ideal şartlar altında apriori olarak kabulü anlamına gelerek tümdengelimsel bir nitelik taşımaktadır. Ona göre Smith'in felsefi ve etiğe dayalı unsurları iktisadın içerisine katması, iktisadın bilim olma yolunda bir engeldir. Walras, iktisadın tüm ahlaki kodlarından ve felsefi kökeninden sıyrılarak pür aksiyomlara dayalı, formel nitelikte bir bilim dalı olması gerektiğini savunmuştur. Walras'ın kurguladığı olduğu iktisat teorisi ile alan içerisinde köklü bir paradigma değişimi yaşanmıştır. Bundan sonra iktisadın, felsefi ve etik konularla bağı kalmamış ve artık tamamen aksiyomlardan oluşan, matematiksel ifadelerin kullanıldığı bir disipline dönüşmüştür. Yaşanan bu değişim sadece iktisadın kendi içerisinde kurgusal değişimini belirlemekle kalmamış, iktisadın diğer sosyal bilimlere nüfuz etmesine ve içinde bulunduğu dönemi önemli ölçüde etkisi altına almasına da neden olmuştur (Sarfati, 2009, 93).

Walras'a göre hacim ve kütle gibi kavramlar iktisattaki fayda ve kıtlık gibi kavramlara denk düşmektedir. Fayda ve kıtlık kavramları ise arz ve talep ilişkisini belirleyecektir. Walras, değer ölçümü gereksiniminden dolayı iktisadın temelindeki arz ve talep kanununu fizikteki mekanik işleyişe benzetmektedir. Bu nedenle Walras'a göre, iktisat da astronomi ya da fizikteki gibi ölçüm yöntemine sahip olan matematiksel bir bilim dalı olmalıdır (Sarfati, 2005, 125). Walras ve Jevons'ın iktisadın matematiksel bir yöntemi benimsemesi gerektiğine dair görüşleri iktisadın bundan sonraki seyrinde matematiğin bir dalı olarak kabul edilmesinde etkili olmuştur. Edgeworth ve Pareto'nun da bu görüşe destek verdiği söylenebilir. Pareto, iktisadın statik genel denge yaklaşımını fizikteki mekanik denge ile eş tutarak bu konudaki görüşleriyle iktisadın fizik ve matematik kökenli bir bilim haline dönüşmesinde etkili olmuştur. Pareto'nun ordinal fayda kavramına yönelik yapmış olduğu katkılar, neoklasik kuramın yirminci yüzyıldaki yerinin sağlamlaşmasında önemlidir. Fisher da tıpkı Pareto gibi iktisat ile fizik arasında özdeşlikler kurmaya çalışmış ve vektör hesabı ile fayda fonksiyonlarının matematiksel analizini yapmıştır (Yılmaz, 2009, 79-81).

Bir diğer önemli marjinal iktisatçı Menger, metodolojik bireyciliğin iktisat teorisine girmesinde önemli katkıda bulunmuştur. Jevons ve Walras metodolojik bireyciliği faydacı felsefe ile birlikte değerlendirirken, Menger ile birlikte kavram tüm felsefi kökeninden ayrı tutularak araçsal rasyonalite düzeyinde değerlendirilmiştir. Menger'in metodolojik bireyciliği her türlü psikolojik, sosyolojik, tarihi ve felsefi etkiyi dışlamaktadır. Ona göre her birey seçimlerini kendi amaçları doğrultusunda belirler ve bu amaçlar için uygun araçları seçmeye çalışır. Bu nedenle diğer türlü faktörler ekonominin işleyişinde belirleyici olamaz (Yılmaz, 2009, 83). Menger, değer belirleyicisi olarak bireysel ihtiyaçların karşılanmasını esas almıştır. Buna göre ihtiyaçtan doğan bir üründen alınacak faydayı arttırma isteği, o ürünün gerçek belirleyicisi olacaktır. Her bireyin ihtiyaç duyduğu ürünler farklılık göstereceği için her ürün öznel bir değere sahip olacaktır. Ancak Menger'den sonra homo economicus tanımı daha dar bir kapsamda değerlendirilmeye başlanmıştır. Marjinalist devrim ile Bentham'ın politik ekonomiyi saf bir bilim haline getirme isteği gerçekleşmiştir. Homo economicus kavramı Adam Smith'ten sonra anlam değişikliklerine uğramıştır. Politik iktisadın bireyi, kendi çıkarı için toplumsal zenginliği çoğaltma amacı peşinde koşarken, Walras ve Menger ile birlikte homo economicus artık sadece kendi faydasını arttırma peşinde koşan rasyonel bireye dönüşmüştür (Sarfati, 2005, 125-126).

Marshall gibi, neoklasik iktisat okulu içinde faydacı gelenekten etkilenmesine rağmen ekonomiyi diğer sosyal bilimlerle etkileşim halinde gören ve bireyi sadece maddi çıkar peşinde hareket eden bir varlık olarak değerlendirmeyen bir iktisatçı olsa da genel olarak faydacı gelenek, iktisadi kuramın şekillenmesinde son derece etkili olmuştur. Klasik okulun, çevresiyle etkileşim içinde olarak kararlarını topluma uygun şekilde belirleyen bireyi, neoklasik iktisatta tercihlerini sıralayabilen, faydasını ve zararını tam olarak hesaplayabilen bir bireye dönmüştür (Sarfati, 2005, 119). Walras, Menger ve Jevons gibi marjinalistlerin öne sürdükleri görüşleri, klasik iktisatçıların varsayımlarıyla birleştirilerek iktisadi tek bir çatı altında toplayan ve iktisadın temel prensiplerini grafik üzerinde gösteren kişi ise Alfred Marshall'dır. Marshall ile iktisat pür aksiyomatik bir görünüme kavuşmuştur (Yılmaz, 2009, 83-85). Marshall iktisadın bilimsel bir yöneme sahip olması için bireye yönelik bir soyutlama ve homo economicus varsayımını gerekli görmekteydi. Bireyi etkileyen tüm faktörler ve sahip olduğu tüm duygu durumları tespit edilemeyeceği için bireyi çok sınırlı bir çerçevede değerlendirmek kaçınılmazdı. Bununla birlikte Marshall, bireyin çok yönlü bir bakış açısı ile değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyordu. İktisat, bilimsel gelişmeyle birlikte bu sınırlı bakış açısından sıyrılarak gerçek hayattaki insana daha çok yer veren, daha kapsamlı bir analizi benimsemeliydi. Ancak iktisadın tarihsel olarak gidişatı Marshall'ın beklediği gibi olmadı ve iktisat 1930'lardan sonra giderek içine kapanık ve dar bir perspektife sahip bir bilim dalı olarak varlığını sürdürdü (Buğra, 2008, 159-162).

Neoklasik iktisadın 19. yüzyıl sonunda başlatmış olduğu bilimsel inşa projesi hemen kabul görmedi. 1900'lü yılların başında Abd'de Thorstein Veblen öncülüğünde hayli etkili olan kurumsalcı okul ve Avrupa'daki tarihselci okullar, neoklasik iktisadın pür aksiyomlardan oluşan ve komşu disiplinlerle ilişkisini tamamen ortadan kaldıran soyutlamacı yaklaşımına karşıydılar. 1930'lara gelindiğinde bilgi felsefesi alanında pozitivizmin hakim bir konuma gelmesiyle birlikte, Lionel Robbins'in katkılarıyla iktisat, tercihlerin sıralandığı bir seçim sorununa indirgenirken bugün de geçerli olan kıt kaynakların seçimine dayalı tanımla anılır olmuştur (Yılmaz, 2009, 85-86). 1950'lerde ise neoklasik yaklaşım Neo-Walrasçı, Arrow-Debreu denge modeliyle nihai şeklini alarak bugün de etkinliğini sürdüren formel karakterine kavuşmuş oldu. Bu dönemden sonra iktisadi rasyonellik, bireyin ya da eylemin açıklanmış tercihler ve beklenen fayda teorilerine uygunluğu anlamında ele alınmıştır. Bu süreçte rasyonalite

kavramı, her türlü felsefi ve dilsel kökeniyle bağıny kaybetmiş ve pozitivizmin de etkisiyle sosyal bilimler içinde en formel ve en araçsal görünümüne iktisatta kavuşmuştur (Buğra, 2008, 95-96).

Smith ve Hume çizgisinde gelişen politik iktisat, bireyin çevresiyle uyum içinde hareket ettiğine ve bireyin çıkarlarını, doğayı ve diğerini görmezden gelerek değil yetinmecî ve sınırlı bir çerçeve içinde şekillendirdiğine vurgu yapmaktadır. Toplumun değer yargıları bireysel aktivitenin belirleyicidir. Birey bu etik sınırlar içinde kalarak ötekini yok saymamaktadır. Oysa neoklasik kuramın bireyi, ötekini yok sayarak yalnız kendi çıkarını maksimize etme kaygısıyla hareket eden ve bu bağlamda çevresini ve her türlü değer yargısını yok sayan, rekabet unsurunu ise diğerlerini saf dışı bırakmayı amaç edinen bir yaklaşım içinde ele alan bencil bireydir. Bu iki yaklaşım arasındaki bir diğer farklılık da politik iktisatta doğa ile geliştirilen ilişkide belirsizliğe yer verilirken, neoklasik iktisatta en ufak bir kuşkuyla yer bırakmayacak bir determinist yaklaşımın ön planda oluşudur. Ancak her türlü psikolojik, etik, tarihi ve toplumsal bağından kopartılarak idealize edilmiş bu insan tipolojisinin gerçeklikten oldukça kopuk ve soyut bir dünya içinde yaşadığını söylemek yanlış olmaz. Bu varsayımdan yola çıkarak gerçekçi bir neden sonuç ilişkisinin kurulabilmesi de mümkün değildir (Sarfati, 2012, 94). İktisadın yöntem olarak bir hayli matematiksel ve teknik bir dili benimsemesi, diğer sosyal bilimlere kıyasla daha çok öne çıkmasına sebep olmuştur. Ancak iktisadın komşu disiplinlerle düşünsel alışveriş imkanının ortadan kalkması, disiplinin çok dar ve sığ bir analizle yetinmesiyle sonuçlanmıştır (Yılmaz, 2009, 12).

İhtiyaçları sınırsız şekilde tanımlayan neoklasik iktisat, bireyin fırsatını bulduğunda doyumsuz bir şekilde kaynakları tüketebilmesine de zemin hazırlamıştır. Sadece kişisel fayda tatmini ve kar maksimizasyonu hedefi, kaynakların etkinsiz bir şekilde kullanılmasına neden olurken dünya genelinde servet eşitsizliği ve gelir dağılımı uçurumlarının oluşmasına da neden olmuştur. Hiç şüphesiz bu anlayışın ekonomi disiplinine hakim olmasında, yirminci yüzyılda etkili olan Sosyal Darwinizm ve bilimden etik felsefeyi dışlayan görüşlerin yaygınlaşması da önemli bir paya sahiptir. Herbert Spencer gibi isimler evrim kuramını ideolojik bir araç haline dönüştürmüş ve bilimi, kendi düşüncelerini araçsallaştırmak için kullanmıştır. Doğada en güçlü olanın hüküm sürmesi ve doğaya en iyi uyum sağlayanın seçilimi gibi doğada işleyen mekanizmaların toplumsal yaşamda da geçerli olması savunulmuştur.

Neoklasik yaklaşımın sahip olduğu en önemli varsayımlarından olan bireysel çıkar motivasyonunun rasyonel seçim ve optimal çıktı ile bağdaşması, John Nash'in geliştirdiği oyun teorisi kuramı ile kanıtlanmıştır. Mahkumlar Açmazı (Prisoner's Dilemma) olarak bilinen oyunda, tarafların iş birliği stratejisini benimsemesi her iki tarafın da oyundan en az zararla çıktığı optimal durum olarak kabul edilmiştir. Oyunculardan her birinin diğerinden bağımsız olarak sadece kendi çıkarını öncelediği durum Nash dengesi olarak kabul edilmektedir. Oyun, bireysel çıkara dayalı Nash dengesi ile sonuçlandığı takdirde her iki taraf da iş birliği yaptığı duruma kıyasla daha çok ceza alacaktır. Bu örnekten de anlaşılabileceği gibi sadece bireysel çıkar güdüsü ile hareket etmek bireylere her koşulda en etkin sonucu vermemektedir (Yılmaz, 2009, 127). Daha genel bir çerçeveden bakılırsa, sadece kişisel faydasını ya da karını en çoğa çıkarmak gayesiyle hareket eden bireyler, ahlaki değer, çevre, sosyal adalet gibi diğer faktörlerin hiçbirini dikkate almayarak toplumsal uyumu tehlikeye atmaktadırlar. Bunun sonucu olarak çevre kirliliği, sağlıksız gıdalar, suç oranlarının artışıyla oluşan güvensiz ortam, yozlaşmanın getirdiği denetimsiz ve yetersiz kurumlar gibi birçok olumsuzluğa kendileri de maruz kalmaktadırlar. Tüm bireylerin mümkün olan en az çabayla en çok kazanç sağlama amacı güttüğü böyle bir toplumda, uzun vadeli ve nitelikli üretime dayalı bir çaba içine kimse girmek istemeyecektir. Ahlaki değerlerin dışlanıp bireysel kazancın tek geçer akçe haline gelmesi, o toplumda uzmanlığın, bilgi birikiminin ve deneyimin değersizleşmesi anlamına gelecek ve bu ortamda, ters seçimler her alanda sistematik hale gelecektir. Oluşacak ekonomik istikrarsızlık, enflasyonist ortam yaratacak ve bu da istisnasız herkesin alım gücünün düşmesine neden olacaktır. Toplumsal düzenin bozulması sadece ekonomi ile sınırlı kalmayacaktır. Örneğin sağlık sisteminin bozulması sonucu bireyler, daha iyi sağlık hizmeti alabilmek için fazladan ödeme yapmak zorunda kalacaklardır. Yine benzer şekilde toplumda güven ortamının kaybolmasıyla bireyler kendi güvenliklerini sağlama arayışına girerek güvenliği yüksek bir ortamda yaşamaya çalışacak ve ek maliyetlere katlanacaklardır. Artan suç oranları sigorta hizmetlerinin pahalılaşmasını beraberinde getirecektir. Nitelikli eğitimin lüks bir hizmet haline gelmesi, başarı potansiyeli yüksek öğrencilerin sistemden dışlanmasına neden olacak ve bunun sonucunda toplum sahip olduğu nitelikli insan gücünden yararlanamayacaktır. Bu gibi örnekler daha da çoğaltılabilir. Ancak neoklasik teorinin öne sürdüğü, sadece bireysel çıkarları peşinde koşan insan, ne rasyonel davranmaktadır ne de koşulları daha iyi bir

hale getirebilmektedir. Aksine sistematik olarak hata yapmakta, toplumsal uyumu tehlikeye atmakta ve genel refaha da zarar vermektedir.

2.3.3. Monetarist Okul ve Rasyonalite

Genel kabul gören iktisadi anlayışın sahip olduğu araçsal rasyonellik savunusunun bir başka yansıması da monetarist okulda görülmektedir. Milton Friedman'ın 1953'te yayınlanan "Pozitif Ekonominin Yöntemi" isimli makalesi, döneme damgasını vurarak iktisadın yöntem tartışmalarında önemli bir yer tutmuştur. Friedman bu eserinde pozitif bir bilimden beklenenin, geleceğe yönelik tutarlı tahminler yapmaya yarayan bir kurama sahip olmak olduğunu ifade etmiştir. Yöntem olarak tek tip bir yaklaşımı savunmuş, sosyal bilimlerle doğa bilimleri arasında başvurulacak yöntem açısından bir farklılık olmadığını öne sürmüştür. Friedman'ın yazılarında gerek Popper'in gerekse Lakatos'un bilimsellik kriterlerine dair yaptıkları çıkarımlara paralellik görünür. Özellikle Lakatos'un gelişmiş yanlışlamacılığına benzer şekilde yaptığı açıklamalarda Friedman, bir kuramın geçerliliğini sağlayan şeyin, onun alternatif kurama olan üstünlüğü olduğunu dile getirmiştir. Buna göre hangi kuram geleceğe yönelik daha tutarlı bir açıklama gücüne sahipse o kuram üstün kabul edilir. Ancak bu benzerliklere atıf yapmasına rağmen Friedman'ın savunduğu daha çok enstrümantalizmdir. Friedman'a göre bilimsel bir kuramın gerçeklikle olan bağı pek önemli değildir. Çünkü hiçbir kuram gerçeklikte var olanı tam olarak açıklama gücüne sahip değildir. Önemli olan kuramdaki varsayımların geleceğe yönelik hesaplama kabiliyetidir. İleriye dönük bir tahmini yaklaşık olarak verebilen bir varsayım, bilimsel bir kuramdan beklenen en temel özelliktir. Varsayımlar, modele uyumlu olduğu sürece kuramın bir parçası olmaya devam ederler. Bu açıdan amaca yönelik bir araç konumundadırlar. Varsayımların araçsal düzeyde kuramla uyumuna öncelik verilmesi ve hatta tek yeter koşul olarak ele alınması, Friedman'ın enstrümantal bir yaklaşımı benimsediğinin göstergesidir (Buğra, 2008, 280-283).

Friedman, rasyonalite kavramını farklı bir açıdan ele almaktadır. Ona göre insanlarda, faydacı felsefenin öne sürdüğü gibi içsel tutarlılığa sahip bir rasyonalite bulunmaz. Tam rekabetin hakim olduğu piyasalarda, bireyler rasyonel davrandığı için bir rasyonellik yoktur. Aksine piyasalar rasyonel olmayı dışladığı için bireyler rasyonel hareket etmek durumundadır. Piyasaların çalışma prensibi sorgulanamaz düzeyde mükemmeldir. Dolayısıyla Friedman, bu düzene uyma zorunluluğundan ötürü

rasyonelliğin piyasalarda hüküm sürdüğünü ifade etmiştir. Yani faydacı felsefenin tasvir ettiği gibi bireysel davranışlar ekonomik düzene şekil vermemekte, ekonomik sistem bireylerin davranışlarını şekillendirmekte ve onların tercihlerini belirlemektedir (Buğra, 2008, 286-288). Friedman'ın bu konuda yaptığı açıklamalar, onun pozitivistin sıkı bir savunucusu olduğunu ortaya koymaktadır. Evrim mekanizmasının temel prensibi olan doğal seçim gereği, sistemle uyumlu olanın öne çıkıp diğerlerinin elenmesine benzer şekilde, Friedman, piyasalara uyum sağlayarak kar maksimizasyonu peşinde hareket etmeyi rasyonel bir davranış olarak tanımlamıştır. Rasyonaliteye yönelik yaptığı bu tanımlama nedeniyle Friedman'ın Sosyal Darwinizme benzer bir görüşü savunduğu söylenebilir.

2.3.4. Yeni Klasik Okul ve Rasyonalite

Keynesyen politikalar, 1970'a kadar Milton Friedman ve 1970 sonrası ise yeni klasik okula mensup iktisatçılar tarafından sert bir şekilde eleştirilmiştir. Keynesyen makroekonomik politikaların büyük buhran sonrasındaki etkinliği, ekonomik sorunlara yaklaşımda köklü değişikliklere sebep oldu. Friedman gibi yeni klasik iktisatçılar da bu durumun getirdiği değişikliklerden bir hayli rahatsızdı. 1970'lerde piyasalarda oluşan enflasyonist ortam, Keynesyen politikaların ivme kaybetmesine sebep olurken, yeni klasiklerin görüşlerinin yayılmasına ve etkinlik kazanmasına zemin hazırladı. Yeni klasikler, en temelde beklentileri rasyonalize ederek makroekonomik modeldeki belirsizliğe dayalı boşluğu giderme arayışına girmişlerdir. Bunun için John Muth'a ait rasyonel beklentiler hipotezi etrafında bir rasyonelliği, daha çok mikro temelli bir makro model inşasında kullanarak modellerini oluşturmuşlardır (Snowdon, Vane, 2012, 193).

Yeni klasik iktisatçılar, Keynesyen iktisat ile etkisini kaybetmiş neoklasik iktisadın varsayımlarını makroekonomik analiz ile bütünleştirmiştir. Bunun sonucunda Walrasyen denge kavramı ve neoklasik tercih kuramı tekrardan iktisadın gündemine girmiştir. Neoklasik iktisadın bir başka varsayımı olan, tüm ekonomik birimlerin rasyonel karar aldığı yönündeki görüş de yeni klasikler tarafından kabul edilmiştir. Buna göre, belirli kısıtlar altında firmalar karlarını, hanehalkları ise faydalarını en çoğa çıkarma davranışı ile hareket ederler. Yeni klasik modelde bireyler, ekonomik değişkenlerdeki nominal değerleri reel değer sanma hatasına, yani para aldanması tuzağına düşmezler. Piyasadaki tüm taraflar kazançlarını en üst düzeye çıkaracak

hamleler yaptığı için fiyat ve ücretlerde tam bir esneklik söz konusudur. Buna yeni klasik modelde, piyasaların sürekli kendini temizlemesi adı verilir (Snowdon, Vane, 2012, 197). Uyarlanabilir beklentiler hipotezinden farklı olarak rasyonel beklentiler hipotezinde, beklentiler geçmiş dönem baz alınarak oluşturulmaz. Bu modelde karar birimleri, mevcut dönemi veri olarak kabul ederek değerlendirir ve bu sayede sistematik hatalara düşmezler (Altınöz, 2014, 109-110). Monetaristlerin kullandığı uyarlanabilir beklentilerde karar alıcılar geçmişteki hatalarından ders alarak, kararlarını bir sonraki dönem için düzenlerler. Süreç içerisinde öğrenme durumu vardır. Oysa rasyonel beklentiler hipotezinde karar birimleri, şimdiki dönemin bilgisine sahiptir ve kararlarını geleceğe dönük tahmin yaparak oluştururlar. Keynesyen teoriye göre, içgüdüler ve çevresel koşullar bireylerin beklentilerinin oluşumunda etkilidir. Bu nedenle beklentiler, Keynesyen görüşte bireylerin kontrolü dışında gelişen dışsal bir faktör olarak kabul edilir. Muth'un rasyonel bekleyişler hipotezine göre ise ekonomik birimler mevcut durumdaki tüm bilgiye sahiptir ve bu bilgileri en verimli sonuca ulaşacak şekilde kullanacaktır. Bu anlayışa göre bireyler, en ileri ekonometrik yöntemlerle bilinebilecek verilere bile hakimdir. Yeni klasik iktisatçıların oluşturduğu rasyonel beklentiler kuramı, ekonomik birimlerin hükümetler tarafından kandırılmayacağını öne sürer. Ekonomi politikalarının sonraki dönemlerde ortaya çıkaracağı sonuçlar herkes tarafından bilineceği için politik miyopluk söz konusu değildir. Bireyler kararlarını ekonomik gelişmelere ve uygulanan politikalara göre şekillendirirler ve hataya düşmezler (Buğra, 2008, 338-339).

2.4. Kusurlu Rasyonaliteyi Savunan İktisadi Okullar

2.4.1 Avusturya İktisadi Okulu ve Rasyonalite

Avusturya okuluna mensup iktisatçılarda, koyu bir piyasa mekanizması savunusu görülse de bu iktisatçılar bazı varsayımlar yönünden diğer serbest piyasacı görüşlerden ayrılırlar. Özellikle Menger ile ifadesini bulan sübjektif değer kuramı, Avusturya okulunun en belirgin varsayımlarından birini oluşturur. Menger'e göre bir malın değerini belirleyen şey, malın üretiminde harcanan emek miktarı, objektif bir ölçü ya da o malın sahip olduğu özellikler değildir. Değerin belirleyicisi, her bireyin o mala attığı bireysel ve kişiden kişiye değişebilen öznel değerdir. Menger'in marjinal kavramıyla iktisada yaptığı teknik katkının yanında, değer teorisinin öznel bir niteliğe

sahip olduğuna yönelik açıklaması, Avusturya okulunun sübjektif değer teoriyle anılmasına neden olmuştur. Öznel değerler hakkındaki bu varsayım, bilgilerin ve beklentilerin piyasa mekanizmasındaki işleyişinin yorumlanmasında etkili olmuştur. Öznel değer kuramını savunan iktisatçılar, standart iktisadi görüşteki objektif yaklaşıma karşı çıkmasalar da daha çok sübjektif bir yaklaşımı benimsemişler ve sübjektif değeri, kuramlarının önemli bir parçası haline getirmişlerdir. Bireysellik ve öznellik kuram içinde bir arada ele alınmış ve piyasa düzeni bu ilişki çerçevesinde açıklanmıştır (Aytekin, 2013, 148-149).

Menger'in temelini oluşturduğu Avusturya Okuluna, onun ardılları olan Mises ve Hayek de önemli katkılar yapmıştır. Özellikle Hayek'in iktisattaki bilginin mahiyetine ve kullanımına ilişkin yaptığı açıklamalar önemlidir. Neoklasik analize göre, tüm piyasa bileşenleri nesnel ve bütüncül bilgiye sahiptir. Piyasa aktörleri mevcut olan kusursuz bilgi demetini veri olarak kullanır ve bu sayede Walrasgil dengeye ulaşılmış olur. Hayek ise bu neoklasik görüşün yanlış olduğunu düşünmüştür. Ona göre piyasalarda var olan bilgi eksik ya da sınırlıdır ve tam bilgiden söz edilemez. Hayek bilgiyi, öznel bilgi ve nesnel bilgi olmak üzere ikiye ayırmıştır. İktisatçıların analizlerinde yaygın olarak kullandığı bilgi nesnel bilgidir. Oysa gerçek hayattaki bireyler nesnel bilgi ile hareket etmezler. Bu nedenle doğru bir denge analizi için piyasadaki birimlerin bilginin öznel karakterine sahip olduğu göz önüne alınmalıdır. Yine Hayek'e göre toplumsal bir bilim dalı olan iktisat, iş bölümü ile ilgilenmiş fakat en başından beri bilginin piyasadaki bölüşümü ve dağılımı konusunda hiçbir açıklama yapmamıştır. Neoklasik teori, rasyonel birey varsayımından yola çıkarak tüm birimlerin tam bilgiye sahip olduğunu ve bilginin ekonomik faaliyette amaçlı bir şekilde değerlendirilerek kullanıldığını öne sürer. Hayek ise piyasada dağınık bir halde bulunan kısıtlı düzeydeki bilginin gelişigüzel bir biçimde karşılıklı etkileşim halinde kullanıldığını söylemektedir. Piyasada dengenin oluşabilmesi bireylerin birbirleriyle uyumlu şekilde aldıkları kararlara bağlıdır. Piyasadaki oyuncular verili bilgiden yola çıkarak hareket etmezler, dengeye giden süreçte dağınık bilgi paylaşılarak süreç boyunca öğrenme gerçekleşir ve denge noktası sürekli değişir (Madenci, 2009, 129-131).

Hayek de Adam Smith gibi bireyi, toplumsal bir örüntü içinde ele almıştır. Birey, toplumun değer yargılarından, alışkanlıklarından, kültürel yapısından etkilenecek ama aynı zamanda içinde yer aldığı toplumu kendi davranış ve görüşleriyle etkileyecektir.

Hayek'e göre akıl, toplumsal yaşamın bir sonucudur. Bu nedenle akıl daha çok dışsal faktörlerle ilişkilidir. Her bireyin bilişsel kapasitesi sınırlı olsa da toplumsal bağlar sayesinde gerekli olan bilgiler dışarıdan sağlanabilmektedir. Hayek, aklın kullanımında ortaya çıkabilecek hataların öğrenme yoluyla düzeltilebileceğini söylerken, evrimsel süreç kavramına atıfta bulunmaktadır. Aklın dış dünyayla etkileşime girmesi bir optimizasyon arayışının sonucudur. Bu da ilgili verilerin uyumlu şekilde kullanımıyla mümkün hale gelir. İskoç okuluna benzer şekilde Hayek de ekonomik ilişkilerin ve toplum düzeninin, planlayıcı bir bilinç tarafından tasarlanarak ortaya çıktığını düşünmez. Hukuk kuralları ve toplumsal değerler gibi akıl da evrimsel sürece benzer şekilde zamanla şekillenerek gelişim göstermiştir. Bu düşüncesine paralel olarak Hayek, rasyonel insan modelindeki her türlü bilgiye hakim bir insan tasvirinin hatalı olduğu görüşündedir. İnsan bilişsel açıdan kısıtlı olduğu gibi sosyal yapıdaki bilgi kümesi de bir bütün halinde bulunmaz. Sosyal formların olağanca karmaşık olgular bütününden meydana gelmesi bu basitleştirmeleri anlamsız kılar (Kırlı, 2015, 3-4). Hayek, doğa bilimlerinin kullandıkları yöntemin sosyal bilimlerce taklit edilmesini de doğru bulmamaktadır. Çünkü bu yöntemler genel geçer doğrulara sahip olduğu için sosyal olguları açıklamakta yetersiz kalırlar. Oysa sosyal meseleler değişkendir, tek bir bakış açısıyla ele alınamayacak kadar karmaşık bir yapıya sahiptir. Doğa bilimleri nesnel gerçeklikleri konu edinirler, fakat insanların konu edildiği toplumsal meselelerde nesnel gerçeklikten söz etmek mümkün değildir. Bu nedenle sosyal bilimler öznel bir bakış açısıyla değerlendirilmelidir (Aytekin, 2013, 150).

Hayek, serbest piyasa ortamının, iktisadi açıdan rekabete uygun bir zemin oluşturduğunu ve piyasada ayrık şekilde bulunan bilgilerin piyasadaki oyuncular tarafından karşılıklı bir uyum içinde kullanıldığını söyleyerek kendiliğinden oluşmuş bir düzenin varlığına vurgu yapmıştır (Madenci, 2009, 133). Söz konusu kendiliğinden düzen, belirli hedefler ve idealler doğrultusunda oluşmamış, insan toplumlarının deneyimleri sonucunda işe yarayan pratiklerin benimsenip diğerlerinin elenmesiyle ortaya çıkmıştır. Kendiliğinden düzen, tarihsel süreç içinde oluşmuş ve oluşmakta olan bir kültürel evrim sürecidir. Dolayısıyla Hayek'e göre bu modern liberal düzene yönelik hiçbir müdahalede bulunulmamalı ve planlamaya yönelik uygulamalardan vazgeçilmelidir. Hayek, insanların rasyonel manada katkıda bulunmadığı tesadüfi şekilde oluşmuş bu kültürel evrim sürecinde piyasa mekanizmasının dokunulmazlığını ve bireysel özgürlüğü savunmuştur. Ancak tarihsel süreçteki oluşumunda bireylerin

hiçbir iradi kararının ve söz hakkının bulunmadığı kapitalist bir sistemin, hiç sorgulanmadan kabul edilmesi gerektiğini söylemek, bireysel özgürlük savunusu ile ters düşmekte ve bu düzen içinde bireyi sıradan bir nesne olarak konumlandırmak anlamına gelmektedir. Ayrıca dünyanın hiçbir yerinde piyasaların gelişim süreci aynı değildir. Kimi toplumda sermaye birikimi çok erken bir dönemde gerçekleşmişken kimi toplumlar ise hala geleneksel tarım toplumu görünümündedir. Geleneksel ve kültürel öğelerin olduğu gibi kabul edilmesi otoriter bir şekilde yönetilen toplumlarda, bireysel özgürlükleri garanti altına almaya yetmeyeceği gibi bu çarpık güç dengesinin devam etmesini ve daha da kötü bir sonucun ortaya çıkmasına neden olacaktır (Kırlı, 2015, 6-7). Sonuç olarak Hayek’te her ne kadar bireyin sınırlı bir bilgiyle hareket ettiği ve sınırlı rasyonel bir varlık olduğu görüşü hakimse de piyasanın en doğru şekilde işlediğine yönelik vurgusu ve piyasa mekanizmasına sınırsız bir rasyonellik atfetmesi onun rasyonelliği bireyde değil piyasanın işleyişinde gördüğü şeklinde yorumlanabilir.

2.4.2. Keynesyen İktisat ve Rasyonalite

Keynesyen iktisat deyince akla ilk olarak Ortodoks Keynesyen Okul gelmektedir. Her ne kadar ismini Keynes’ten almış olsa da Ortodoks Keynesyen Okul ya da diğer bir adıyla neoklasik sentez, Keynes’in görüşlerinden önemli ölçüde ayrılır. Keynes’in makro konulara getirdiği yeni bakış açısı ve neoklasik teoremin mikro analizi, neoklasik sentez çatısı altında bir araya getirilmiştir. Ancak neoklasik sentez, Keynes’in makro inşasından izler taşısa da rasyonel insan varsayımından vazgeçmemiştir. Bu nedenle bu bölümde sadece Keynes’in modeline ve görüşlerine yönelik bir inceleme yapılacaktır.

Keynes, neoklasik teorideki denge durumunu ilk kez sorgulayan iktisatçıdır. Neoklasik analizde kabul edilen tam istihdam ya da genel denge durumları Keynes’e göre istisnai durumlardır. Ekonomik işleyişte gerçekte olan durum ise bunun tam tersidir. Keynes ekonomide istihdam düzeyinin genel olarak atıl kapasitede olduğunu ve buna bağlı olarak piyasalardaki dengesizliğin de genel bir durum olduğunu öne sürmüştür (Fisunoglu, Tan, 2009, 34). Neoklasik iktisadın tam rekabet, tam bilgi, genel denge yaklaşımı ve rasyonel birey gibi temel varsayımları, Büyük Buhran sonrası güvenilirliğini kaybetti. Bu varsayımlara en sistematik ve ciddi itirazlar Keynes (1936) tarafından, iktisat tarihinde yeni bir devir açmış “İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi” isimli meşhur kitabıyla yapıldı. Keynes, iktisada makro temeller oluşturmak

konusunda yaptığı katkıların yanı sıra, klasik iktisadın çıkış noktası kabul edilen rasyonalite varsayımına da önemli eleştiriler getirdi. Bunun dışında piyasaların kendi kendine dengeye gelmesi gibi neoklasik argümanların ekonomik işleyişte bir geçerliliği olmadığını savundu. Keynes'in görüşlerinin bu denli önemli hale gelmesinde şüphesiz yaşanan büyük ekonomik kriz ve yıllarca süren durgunluğa çözüm arayışları etkili olmuştur.

Keynes eserlerinde, bireylerin karar alma sürecinde psikolojik faktörlerin ön plana çıktığına ve içgüdülerin (animal spirits) yatırım kararlarına etkide bulunduğuna değinmiştir. Genel Teori'de sermayenin marjinal verimliliği, likitide tercihi ve tüketici eğilimi gibi konuları açıklarken bu kavramları psikolojik temelli bir bakış açısı ile ele almıştır. Geleceğe yönelik beklentiler Keynes'in iktisadi analizinde önemli bir yer tutar. Yatırımcının bir yatırımdan beklediği karlılık oranı, belirlenen faiz oranından tahvil alımının bu yatırıma değip değmeyeceği, paranın nakit olarak mı yoksa tahvil olarak mı daha çok işe yaracağı ya da tüketicilerin gelirinin ne kadarını tasarrufa ne kadarını harcamaya ayıracağı gibi kararlarda bireylerin geleceğe yönelik beklentileri ve o anki psikolojik durumları etkilidir. Bu modelde paranın miktarı faiz oranıyla ilişkilendirilirken, faiz oranı da yatırımların boyutunu belirler. Yatırımlar ise istihdamın seviyesini belirlemektedir. Ancak neoklasik teorinin ceteris paribus (diğer tüm değişkenlerin sabit kabul edildiği) varsayımından farklı olarak Keynes, fiziki para miktarı, faiz oranı, tasarruf eğilimi, karlılık beklentisi gibi ekonomik etkenlerde tek bir nedenselliğin çalışmadığını, beklentilerin önemine vurgu yaparak açıklamıştır. Bu doğrultuda faiz oranlarının düşük olmasının her zaman yatırımların canlanmasına neden olmaması örnek gösterilebilir. Çünkü ekonomik ya da siyasi risklerin yüksek olması ya da karlılık beklentisinin düşük olması gibi durumlar da yatırım kararlarına etki edecektir. Keynes, sermayenin marjinal verimliliği, likitide tercihi ve tüketici eğilimini öne çıkararak yaptığı açıklamalarla genel denge modelinin kurulu olduğu temellerin sorgulanmasına neden olmuş ve belirsizlik faktörünün ekonomide ne denli belirleyici olduğunu göstermeye çalışmıştır (Alada, 2012, 6-7).

Beklentiler, Keynes'in tarif ettiği ekonomik çerçevede başlangıç noktasını oluşturur. Bu noktada geleceğe yönelik bir belirsizlik durumu, ekonomik birimlerin eylemlerini etkiler. Paranın nakit olarak mı yoksa tahvil ya da hisse senedi olarak mı değerlendirileceği, bireylerin beklentilerine göre şekillenir. Paranın gelecekte hangi formda değerlendirilmesi gerektiği de zaman faktörüyle yakından ilişkilidir. Neoklasik

yaklaşımına göre iktisadi birey, kararlarını zaman kavramından bağımsız olarak ele alır. Bilgi piyasada zaman kaybı olmaksızın anlık olarak değerlendirilir ve işlenir. Ancak Keynes, geçmiş dönemdeki beklentilere göre oluşturulmuş bir kararın, gelecek dönemde gerçekleşen sonuçla örtüşmeyebileceğini ifade ederek zamanlar arasında farklılaşan bir analizi ortaya koymuştur. Veri dönemdeki bilgi eksikliğini gidermek her ne kadar mümkün gibi görünse de zaman kısıtı altında hareket edilmesi gerekliliği ve piyasadaki tüm bilgiye erişmenin çok yüksek bir maliyetle sonuçlanması, karar almada daha çok toplumdaki genel eğilimin, alışkanlıkların, geçmişteki deneyimlerin ya da önsezilerin dikkate alınmasına neden olur. Geleneksel görüşün varsaydığı rasyonel ve zamandan bağımsız standart karar alma sürecinin aksine Keynes'in analizinde beklentilerin şekillendirdiği, duygusal temelli ve sübjektif kararlar etkilidir. Ekonomik birimler arasında farklılık gösteren bu kararlar, rasyonaliteden uzak olduğu için gelecekte istenmeyen sonuçlara neden olabilmektedir. Bu nedenle Keynes, bireylerin paraya atfettikleri değere de dikkat çekmiştir. Paranın, takas sistemindeki güçlükleri ortadan kaldırmasının yanı sıra, bireylerin gelecekte belirecek olumsuz durumlardan korunmak amacıyla nakde değer verdiklerini söyleyerek paranın her türlü ekonomik ilişkide esneklik sağladığını ortaya koymuştur. Keynes'in yaklaşımında para, belirsizlik ve beklentiler arasındaki ilişkiye göre şekil değiştiren bir varlık konumundadır (Fisunoglu, Tan, 2009, 38-39). Keynes'e göre ekonomik birimler parayı işlem, ihtiyat ve spekülatif olmak üzere üç farklı motif ile değerlendirirler. İşlem amaçlı para talebi, bireylerin günlük hayatta yaptıkları harcamaları karşılamak amacıyla talep edilir. İhtiyat amaçlı para talebi, gelecekte ortaya çıkacak olumsuz durumlara karşı tedbir almak amacıyla değerlendirilen paradır. İhtiyat motifiyle tutulan para, aynı zamanda tasarruf eğilimiyle de yakından ilişkilidir. Hem işlem amaçlı hem de ihtiyat amaçlı para talepleri, Keynes'in modelinde milli gelirin bir fonksiyonu olarak kabul edilir. Spekülatif para talebi ise, faiz oranıyla ilişkilidir. Spekülatif para talebi, gelecekte kazanç oluşturabilecek fırsatların değerlendirilebilmesi amacıyla ortaya çıkar (Turan, Öztürk, 2016, 262).

İktisadın kurulu olduğu neoklasik temellere bir anlamda karşı çıkan Keynes, Benthamcı felsefenin üzerine kurulan ve fayda maksimizasyonu amacı güden hedonist hesaplamacılığı da eleştirmiştir. Veri dönemdeki tüm fayda fonksiyonlarının ve tercih kümesinin bilindiği varsayımdan yola çıkan ve bu doğrultuda ilgili seçeneklerin tüm çıktılarını hesaplayan bir yaklaşım, Keynes'e göre gerçeklerle bağdaşmamaktadır. Bu

senaryoda gelecek zaman adeta şimdiki zamana indirgenip her türlü seçimin sonucu ve faydası bilinmektedir. Oysa Keynes, gelecekteki belirsizliklerin birer olasılık gibi değerlendirilemeyeceği ve hesaplama konu olamayacağı görüşündedir. Bireylerin geleceğe yönelik beklentileri, ellerinde tutacakları ya da yatırım yapacakları para miktarının belirleyicisidir. Beklentiler olumsuz dönerse spekülasyon para talebi ve likitide tercihi artırır. Talep edilen para miktarı aynı zamanda faiz oranını ve dolayısıyla yatırımları da belirlemektedir. Beklentilerin olumlu olduğu bir ortamda ise yatırım harcamaları artar ve üretim seviyesindeki artışlar ile gelir ve istihdamda da artış meydana gelir (Alada, 2012, 6-8). Dolayısıyla Keynes'e göre ekonomik bireylerin geleceğe yönelik beklentilerinin olumsuz dönmemesi, ekonomik güven boşluğu ve bilgi eksikliğinin ortadan kaldırılması için devlet aktif görev almalıdır. Keynes, devletin ekonomiye müdahalesinin gerekli olduğunu ve devletin yatırımları yönlendirip yatırımcılara güvence vermesi gerektiğini ifade etmiştir. Piyasa mekanizmasında meydana gelecek aksaklıkların giderilmesi ve ekonominin atıl kapasite durumundan çıkarılması için devlete görev düşmektedir. Keynes'in modeline göre, devlet toplam talebi yönlendirerek ekonomiyi durgunluktan çıkarabilir (Aksoy, Şahin, 2015, 4). Özetlemek gerekirse, Keynes'e göre piyasalara rasyonel beklentiler değil daha çok kitle psikolojisi hakimdir. Alınan kararlarda yapılan hatalar, piyasaları dengesizliğe götürür. Rasyonalite ve tam bilgi varsayımı geçersizdir. Bu nedenle piyasalarda istikrarsızlık görülür. Para talebi hem faiz oranı üzerinde hem de yatırımlar üzerinde etkilidir. Ekonomik birimler sadece işlem amacıyla para tutmazlar, belirsizlik ortamında tüketimlerini ya da harcamalarını erteleyebilirler (Turan, Öztürk, 2016, 265-268).

2.4.3. Kurumcu Okul ve Rasyonalite

Kurumsal iktisat, kurumların birçok değişik formda insan ilişkilerini belirlediğini öne sürmektedir. Tarihsel süreç içinde insanların alışverişi kolaylaştırmak için icat ettiği paranın bir kurum olması gibi ekonomik işleyişin gerçekleştiği piyasa da bir kurumdur. Yine bir toplumda yaygın şekilde görülen ve davranış kalıbı haline gelmiş her türden gelenek bir kurumdur. Kurumlar, aynı zamanda kuralların da belirleyicisidir ve insan hayatına yön verirler. Bireyler davranışlarını kurumlara göre şekillendirirken, bir taraftan da aldıkları kararla kurumların gidişatına da yön verirler. Kurumlar, içinde bulunulan coğrafyaya ve tarihin değişik dönemlerine göre farklılık gösterir. Toplumca kabul edilmiş kurallar çerçevesinde hareket etmesi, birey için bir sınırlama olarak

görülse de belli bir davranış kalıbının toplumca benimsenmiş oluşu uzlaşmanın sürdürülmesi açısından önemlidir (Kama, 2021, 49-50).

Kurumsal iktisat okulu, eski kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat olmak üzere ikiye ayrılır. Eski kurumsal iktisat, Alman tarihçi okulu ile çoğu yönden benzerlikler taşımaktadır. Alman tarihçi okulu, ülkelerin gelişim seyrinin farklı ilerlediğine, her ülkenin farklı tarihsel tecrübelerle sahip olduğuna ve ülkelerin kültürel anlamda özgün bir niteliğe sahip olduklarına vurgu yapmıştır. Buna göre dünyadaki her ülkeyi kapsayan evrensel bir iktisat teorisinden bahsedilemez. Eski kurumsal iktisat da buna benzer bir yaklaşımı savunur. Eski kurumsal iktisada göre, insan ilişkilerinin temel belirleyicisi kurumlardır. Klasik denge yaklaşımı gerçek dünya ile uyumsuzdur. Denge yerine süreç kavramının kullanılması, ekonomik ilişkileri açıklamada daha gerçekçi sonuçlar verecektir. Kurumsal iktisadın kurucularından kabul edilen Veblen, evrim teorisinin gerçek hayattaki izlerinin iktisat alanında da yansıması olduğunu ve kurumların evrimsel bir süreç içinde dönüşüm geçirerek toplumsal yapıyı belirlediğini ifade etmiştir. Evrimsel dönüşüm anlamında bir süreç kavramının, iktisadın temel dinamiği olduğu, kurumsal iktisat okulu tarafından ortaya koyulmuştur. Eski kurumsal iktisat, neoklasik teoriye kökten bir reddediş tutumu sergilemiştir. Ancak neoklasik teori yerine yeni bir model koyamadığı için etkinliğini sürdürememiştir (Kama, 2011, 186-188)

Eski kurumculardan farklı olarak yeni kurumsal iktisat, neoklasik iktisadı tamamen reddetmek yerine tam bilgi ve sınırsız rasyonalite gibi kusurlu varsayımları eleştirip, standart iktisat teorisinin eksik yönlerini tamamlama yoluna gitmiştir. Yeni Kurumsal Okul, sınırlı rasyonellik, eksik bilgi, işlem maliyetleri gibi kavramların iktisat teorisince kabul görmesinde önemli rol oynamıştır (Çetin, 2012, s. 44). Yeni Kurumsal Okul, bireyi toplumsal ilişkilerin merkezinde konumlandırarak Avusturya okuluna benzer şekilde yöntemsel bireyciliği kabul etmiştir. Bireyler kendi çıkarlarını gözetmekle birlikte, içinde yaşadıkları toplum ve kurumsal çevre de bireylerin aldıkları kararlarda etkili olmaktadır. Bireylerin diğerleriyle olan etkileşimi bu çerçevede oyun teorik yaklaşım içinde değerlendirilmektedir. Karşılıklı tepkiler karar alma sürecinde öne çıkmakta ve sonraki davranışları belirlemektedir. Yine bu doğrultuda neoklasik teorisinin rasyonel birey varsayımı yerine sınırlı rasyonalite varsayımı ikame edilmiştir. Ekonomik birimler optimizasyon hedefine sahip olsa da hem bilgiyi işleme konusundaki kısıtlardan ötürü hem de geleceğin öngörülemez oluşu

dolayısıyla piyasalarda sınırlı rasyonalite geçerlidir. Bireyler kararlarını beklentilere ve alışkanlıklara göre oluştururlar. Ayrıca piyasada alıcı ve satıcı arasında asimetrik bilgi problemi vardır. Satıcılar, alıcılara oranla çok daha fazla bilgi sahibidirler. Ve bu bilgi fazlasını kendi çıkarını artıracak şekilde kullanma eğilimindedirler. Asimetrik bilgi sorunu piyasada fırsatçı davranışların ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Kama, 2021, 53-56).

Ekonomik birimler eksik bilgi sorununu ortadan kaldırmak için işlem maliyetlerine katlanırlar. Neoklasik görüşe göre piyasada tüm işlemler anlık ve maliyetsiz bir şekilde gerçekleşir. Bu yönüyle yeni kurumsal okul, neoklasik teoriden ayrılmaktadır. Yeni kurumsal okul, kurumları formel ve enformel olarak ikiye ayırır. Anayasalar, kanunlar, çeşitli sözleşmeler formel kurumlar içinde değerlendirilirken; gelenekler, dini inanışlar ve kültürel normlar enformel kurumlar kapsamında ele alınmaktadır. Bireyler toplumsal faydayı en üst düzeye taşımak için iş bölümü ve uzmanlaşma temelinde çeşitli organizasyonlar oluştururlar. Firma, dernek gibi bu oluşumlar, bireysel sözleşmelere kıyasla çok daha yüksek fayda düzeyine erişilmesine imkan tanıyabilir. Tekil olarak bireylerin sahip olduğu kısıtlar bu organizasyonlar sayesinde aşılabılır. Bununla birlikte kurumsal etkinlik seviyesi, bu organizasyonların niteliğine ve bireylerin tercihlerine bağlıdır (Çetin, 2012, 48-52).

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT

3.1. İktisat ve Psikoloji

Tüm bilim dallarının felsefe çatısı altında değerlendirildiği dönemden sonra doğa bilimleri olan fizik, kimya ve biyoloji birer birer felsefeden koparak bağımsızlığını ilan etmiş ve kendi sınırlarını çizmiştir. Sosyal bilimler ise bu sürece çok daha sonra dahil olmuş ve ilk bağımsızlığını ilan eden sosyal bilim dalı iktisat olmuştur. Diğer sosyal bilimlerle birçok ortak yönü bulunmasına rağmen iktisat bu süreçte kendi terminolojisini oluşturarak komşu disiplinlerle olan bağına tamamen göz ardı etmiştir (Önder, 1991, 178-179). İktisat diğer sosyal bilimlerden iyice uzaklaşırken kendi varlığını doğa bilimlerine benzer bir pozitif bilim arayışına dayandırmıştır. Matematiğin yaygın bir şekilde kullanıldığı bir alan haline dönüşen iktisadın insan tasviri de psikolojiden uzaklaşarak mekanik bir hareket tarzına sahip rasyonel birey görünümündedir. Sosyoloji, antropoloji ve psikoloji gibi sosyal bilimlerde ise insan davranışı çok farklı şekillerde kendini göstermektedir. İktisat alanındaki gerçeğe uymayan bu yaklaşımı ortadan kaldırmak için iktisadın psikolojik faktörlerle birlikte ele alındığı çalışmaların sayısı giderek artmaktadır (Eser, Toigonbaeva, 2011, 287-288).

İktisat ve psikolojinin ortak öznesi insandır. Ancak ortak bir özneye sahip olmalarına rağmen aralarında birçok farklılık bulunur. Bu farklılıklardan biri de tercih konusudur. Her ne kadar ortak bir konu gibi görünse de iktisat alanında tercih konusu en temel problemlerden birini oluşturur. Genel iktisadi görüş, bireysel tercihleri standardize edilmiş olarak kabul eder. Bu görüşe göre her türlü seçime bir optimizasyon davranışı eşlik eder ve seçimlerin sonuçları çıktı olarak değerlendirilir. Ancak psikoloji alanında tercihler bu kadar ağırlıklı bir konu değildir. Önemli olan seçime giden süreçtir ve psikoloji daha çok seçimin arkasındaki süreci incelemeye çalışır. Bu farklılığı özetlemek gerekirse, iktisat sonuç odaklı bir disiplinken, psikoloji süreç odaklı bir disiplindir. İnsanı değerlendirme konusunda bir başka farklılıkta, iktisatta adı homo economicus olan tek bir insan tipolojisinin analiz edilmesi söz konusu iken,

psikolojide insan idealize edilmiş tek bir figür üzerinden değil birçok değişkene göre farklılık gösterebilen kendine has bir varlık olarak değerlendirilir. Dolayısıyla psikoloji alanında insanların iktisatta olduğu gibi sabit koşullar altında değil değişen koşullar altında hareket ettiği varsayılır. Bireylerin zevkleri, tercihleri, duygu durumları ve bilgi dağarcıkları zamana bağlı olarak değişebilir. Bir başka farklılığa değinmek gerekirse, iktisatta birey davranışı rasyonel olarak değerlendirilirken, psikolojide birey davranışı rasyonel olabileceği gibi irrasyonel de olabilir. Psikolojide insan hata yapabilen bir varlık olarak ele alınır. İki disiplinin birbirinden ayrı düştüğü bir başka konu da insanların davranış motivasyonlarıdır. İktisat alanında bireyler sadece bireysel çıkar odaklı hareket eden bencil varlıklar olarak değerlendirilirken; psikolojiye göre insanlar bencil davranışlar sergileyebilmekle birlikte, başkalarının iyiliğini de düşünebilen diğerkam davranışlarda da bulunabilirler (Ruben, 2013, 21).

Bu farklılıkların yanı sıra hem iktisadın ve hem psikolojinin kabul ettiği ortak kavramlar vardır. Bunlardan biri de azalan verimler yasasıdır. Azalan verimler yasasına göre üretimde kullanılan ya da tüketilen her ek birimin verimi azalarak artar ve bir noktadan sonra her ilave birimi verimi düşürmektedir. Azalan faydaya günlük hayattan örnek vermek gerekirse, yaz sıcaklığında çok susamış birinin su dolu ilk bardaktan alacağı fayda oldukça yüksek düzeydeyken ilk bardaktan sonraki her bardakta kişinin alacağı fayda giderek azalacak ve bir noktadan sonra kişiye fayda değil zarar verecektir. Faydanın son elde edildiği birim kişiden kişiye değişeceği için standart bir tatmin düzeyi yoktur. Azalan verimler yasası, hayatın her alanında görülebilen bir durumdur. Ve bu nedenle psikolojik faktörlerle de birlikte değerlendirilen bir kavramdır. İktisadın da psikolojinin de ele aldığı bir başka ortak kavram ise fırsat maliyetidir. Fırsat maliyeti, ekonomi alanında kıt kaynakların etkin bir kullanımı şeklinde ifade edilen temel problemin ortaya çıktığı durumla ilgilidir. Ekonominin temel problemi kaynakların kıt oluşu buna karşın insanların isteklerinin sınırsızlığıdır. Bu problemin üstesinden gelebilmek için etkin bir kaynak tahsisi gerekir. Her tercih olumlu ya da olumsuz bir sonuç doğurur. Dolayısıyla her seçim aynı zamanda bir eleme sürecini ifade eder. Fırsat maliyeti kavramı aynı zamanda hayatın kısıtlı oluşuyla da ilgilidir. İnsanlar dünyadaki yaşamlarının sonlu olduğunun farkındadır. Bu nedenle karar alırken zaman faktörünü göz ardı edemezler ve bir zaman kısıtıyla hareket ederler. İnsanlar ölümsüz olsaydı zamanı etkin ve faydalı işler yaparak kullanmanın da bir anlamı kalmazdı ve tercih sorunu ortaya çıkmazdı. Ancak

insanlar hayatlarında yaptıkları her seçimle bir şeyleri öncelerken diğer potansiyel tercihleri göz ardı eder ve onlardan vazgeçerler. Bu açıdan her seçimlerin bireylere bir fayda ve maliyet düzeyi vardır. Fırsat maliyeti bu nedenle insan yaşamını konu aldığı için aynı zamanda psikolojinin de kapsamına giren bir kavramdır (Dumludağ, Ruben, 2015, 32-33)

3.2. Davranışsal İktisada Giden Süreç

Davranışsal iktisat özü itibarıyla iktisat ve psikoloji alanlarının birleşmesiyle oluşmuş disiplinlerarası bir yaklaşımı ifade eder. İktisat bireylerarası mübadelenin merkezinde olduğu toplumsal davranış örüntüsünü konu edinirken, psikoloji hem bireysel hem de toplumsal davranışları ve bu davranışların kökenlerini açıklamaya çalışır. Sahip oldukları farklı yaklaşımlara rağmen, her iki disiplinin de çıkış noktası insandır (Eser, Toigonbaeva, 2011, 288). Bu nedenle iktisat kuramcıları iktisadın henüz ilk ortaya çıkmaya başladığı dönemde, insanları psikolojik faktörlerle değerlendirmişlerdir.

Adam Smith 1759'da yayımlanan Ahlaki Duygular Kuramı isimli kitabında insan davranışlarında duyguların önemli bir yeri olduğunu vurgulamış ve psikolojik süreçlere atıf yapmıştır. Smith bu kitabında, şartların iyileştiği bir durumun, şartların kötüleştiği bir durum kadar bireyler üzerinde etki bırakmadığını ve kötü bir duruma geçişin duygu durumu üzerinde çok daha belirleyici olduğunu ifade etmiştir. Smith'in bu konuda yaptığı açıklamalar, davranışsal iktisatta kayıptan kaçınma olarak ifade edilen durumun daha o yıllarda örneklendiğini göstermektedir (Duman Kurt, 2011, 9-10). Smith'e göre mutluluk verici bir durumun etkisi kısa zamanlı ve geçici olurken, acı verici bir durumun etkisi daha kalıcı olmaktadır. Yine Smith, zamanlar arası iskontooya yönelik olarak insanların uzun bir zaman sonra etkisini gösterecek getirilere ve hazlara çok önem vermediğini ama şimdiki zamandaki hazlara ve getirilere çok önem atfettiğini ifade etmiştir. Ayrıca Ulusların Zenginliği kitabında, bireylerin aşırı özgüven önyargısına sahip olduğuna, yetenek açısından becerileri düşük olsa bile kendilerini çok yetenekli gösterme eğiliminde olduklarını ifade etmiştir (Kamilçelebi, 2019, 17-18). Adam Smith Ahlaki Duygular Kuramı kitabında sempati kavramı üzerine yaptığı açıklamalarla, iktisadi faaliyetlerin temelinde bireylerin duygularıyla hareket edişinin önemli olduğunu belirtmiştir. Sempatinin karar alırken ya da bir eylemde bulunurken oynadığı rol, Smith'e göre bireysel çıkarın karşılıklı faydayı arttırmasıyla sonuçlanmaktadır. Piyasa mekanizmasında bireylerin karşılıklı alışveriş

içinde bulunması karşılıklı faydaya ve onun da ötesinde sempati ögesine bağlanmaktadır. Klasik iktisadın oluşmasına zemin hazırlamış felsefecilerden David Hume ise karar alırken asıl belirleyici olanın bireyin tutkuları olduğunu ifade etmiştir (Eser, Toigonbaeva, 2011, 289). İktisadın çıkarı peşinde koşan birey tanımı, Jeremy Bentham'ın temelini oluşturduğu faydacılık felsefesine ve psikolojik hazcılığa dayanır. Bentham 1789 yılında yayınlanan Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş isimli kitabında, insanı haz odaklı hareket eden, acıdan ise kaçınan bir varlık olarak tanımlamıştır. Bentham'ın hedonist felsefesi, iktisadın bencil insan tanımı ve fayda kavramı üzerinde etkili olmuştur. İktisat alanında bu faydacı tanımdan hareketle, çıkarı doğrultusunda hareket eden bireyin kendi faydasını arttırmasının düşebileceği toplumsal faydayı da arttıracak savunulmuştur. Birey çıkarının toplum çıkarıyla ters olması ise konu edilmemiştir (Dumludağ, Ruben, 2015, 37-38).

Erken neoklasik iktisadın en belirgin kavramı marjinal faydadır. Bu kavramın ortaya çıkışında psikolojik bir sürece vurgu yapan Weber-Fechner kanunu etkili olmuştur. Uyarı ve tepki mekanizmasında göreceli bir farklılık oluştuğunu ortaya koyan bu psikofizik yasaya göre, fiziksel bir etkinin, duyuşsal algılayış üzerinde önceki gibi bir etki oluşturması için önceki fiziksel etkiden daha fazla bir fiziksel etkinin uygulanması gerekmektedir. Psikolojik eşikle ilgili Weber-Fechner kanununun ortaya çıkışı, iktisattaki marjinal fayda kavramının oluşmasında etkili olmuştur. Menger'in öznel değer kuramı ve marjinal fayda kavramına yönelik açıklamaları, psikolojik faktörlerin erken neoklasik iktisat okulu içinde kabul edildiğini göstermektedir. Bunun yanında Marshall gibi neoklasik iktisatçılar da insanın psikolojik bir varlık olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmiştir (Eser, Toigonbaeva, 2011, 290-292). Bir başka neoklasik iktisatçı Irving Fisher, para aldanması terimiyle, insanların nominal değişimlere tepki gösterirken reel değişimlere karşı tepkisiz kaldığını ve bunun da ekonomik istikrarsızlığa neden olduğunu öne sürmüştür. Fisher'in, para yanılgısı kavramını öne sürerek bireylerin algı düzeylerine yönelik psikolojik bir tespit bulunduğunu söylenebilir (Kamilçelebi, 2019, 22-23). Yirminci yüzyıl ile birlikte iktisat giderek matematikselleşen bir bilim dalı haline gelmiştir. Edgeworth, Pareto Walras gibi iktisatçıların dürtü ve tepki gibi psikolojik etkileri ele aldığı çalışmalara karşın Lionel Robbins'in yoğun matematiksel formül içeren saf iktisadı ön plana çıkıştır. Rasyonel tercih teorisi ile özdeşleşen pür teori, diğer tüm sosyal bilimlere mesafe koyduğu gibi psikoloji ile de bağlarını kopartmıştır. Bu dönemde rasyonellik,

tercihlerin aksiyomatik olarak ifade edildiği fayda fonksiyonunun bir sonucu kabul edilmiştir. Ayrıca tercihlerin faydasının sadece sıralanabileceği görüşü hakimken, faydanın ölçülebileceği ya da bireylerarası fayda karşılaştırılmasının yapılabileceğine dair psikolojik yaklaşımlar tamamen reddedilmiştir. Psikolojik yaklaşımların bu dönemde kabul görmeyişinin bir sebebi de psikolojinin yeterince bilimsel görülmeşi ve henüz gelişme aşamasındaki bir bilim dalı oluşudur (Dumludağ, Ruben, 2015, 39-40).

Neoklasik iktisadın geç döneminde seçim probleminin tamamen matematiksel aksiyomlara indirgenmesi, fayda felsefesinin temelinde bulunan hazcı psikolojinin terkedildiğinin bir göstergesidir. Kurumsal iktisatçılar hazcı psikolojiyi eleştirmekle birlikte, yaptıkları kurumsal analizde ekonomik sistemlerin işleyişinde psikolojik unsurların etkili olduğunu ve bu sebeple iktisadın psikoloji biliminden yararlanması gerektiğini ifade etmişlerdir. Veblen gibi kurumsal iktisatçılar içgüdü gibi psikolojik faktörlerin karar alma sürecine olan etkisinden söz etmiştir. Veblen ayrıca gösteriş tüketimine yönelik tespitleriyle iktisadi hayatta hem sosyolojik hem psikolojik faktörlerin etkili olduğunu öne sürmüştür (Eser, Toigonbaeva, 2011, 294). Veblen gibi kurumsal iktisadın kurucularından olan Mitchell, iktisadın psikolojik konulardan arınmasını gerektiğini söyleyen iktisatçılara eleştiri getirmiştir. Mitchell'e göre de iktisadi hazcı psikoloji temelinde ele almak doğru bir yaklaşım değildir. Ancak, psikoloji alanındaki gelişmelerle birlikte iktisat çok daha güçlü bir analiz yöntemine sahip olacaktır. Yine Mitchell, iktisadın yalnız parasal alışverişin statik bir incelemesi haline dönüşmesinin yanlış olduğunu ve insanların davranışlarını psikolojik yönden de değerlendirebilen bir sosyal bilim olması gerektiğini ifade etmiştir. Kurumsal iktisatçılardan Clark ise etki-tepki mekanizmasından doğan davranış kalıpları ve alışkanlıklara yönelik çalışmalar yaparak iktisatçıların psikolojik açıklamalara başvurusu gerektiğini öne sürmüştür (Kamilçelebi, 2019, 21-22).

Neoklasik yaklaşıma karşıtlığıyla bilinen Keynes de iktisadi olayların psikolojik faktörlerden etkilendiğini ifade eden önemli iktisatçılardan biridir. Keynes ekonomik faaliyetlere hayvani güdülerin yön verdiğini ve duygu durumunun iktisadi kararlarda etkili olduğunu öne sürmüştür. Keynes'e göre karamsarlığın yaygın olduğu bir durumda yatırımcılar risk almaktan kaçınacak ve bunun sonucunda ekonomik aktivite giderek azalacaktır. İyimserliğin hakim olduğu bir durumda ise yatırımcıların kazanç beklentisi giderek artacak ve ekonomi canlanacaktır. George Akerlof, Keynes'in o

dönem için yaptığı açıklamaların davranışsal iktisat için önemli bir kazanım olduğu görüşündedir. Keynes, her ne kadar iktisadi mekanizmayı psikoloji ile beraber değerlendirme çabasına girmişse de psikoloji uzunca bir süre iktisat ile ilgisiz bulunmuştur (Kamilçelevi, 2019, 23). Keynes ayrıca emek arzında bulunan kesimin nominal ücret düşüşlerine tepki vereceğini, bunun sonucunda istihdam seviyesinin azalacağını ve ekonomin bundan olumsuz etkileneceğini ifade etmiştir. Keynes piyasadaki bu aksaklığı ortadan kaldırmak için devletin aktif rol olarak beklentileri yönlendirmesi gerektiğini öne sürmüştür. Keynes'in iktisadi açıdan yaptığı bu açıklamayı, Freud'un psikanaliz yöntemini tarif ederken kullandığı id ve süperego kavramları ile örtüştüğünü öne sürenler de vardır. Keynes'in ücret düşüşüne verilen tepkiye yönelik yaptığı açıklama da davranışsal iktisat alanında kayıp karşıtlığı olarak ifade edilen kavramın, Keynes tarafından bir başka şekilde dile getirildiğinin bir göstergesidir. Maurice Allais ve Daniel Ellsberg de yaptıkları çalışmalarla beklenen fayda teorisinin geçersiz olduğu durumları ortaya koymuştur. İktisadın psikolojik faktörlerle değerlendirilmesini savunan iktisatçılara rağmen ana akım görüş içinde 1980'lere kadar psikolojik açıklamalara yer verilmemiş ve karar alma sürecinde rasyonel seçim kavramı öne çıkarılmıştır (Eser, Toigonbaeva, 2011, 293-296).

3.3. Herbert Simon ve Sınırlı Rasyonellik

Herbert Simon 1950'li yıllarda yaptığı çalışmalarla bireylerin karar alırken optimal seçeneği tercih edeceğini öne süren sınırsız rasyonellik kavramını sorgulamıştır. Simon'a göre bireyler karar almada sezgilere (heuristics) ve bilişsel yanlılıklara (cognitive bias) başvurmaktadır. İnsanlar sınırsız rasyonaliteye sahip değil sınırlı rasyonelliğe sahiptir. Simon, sınırlı rasyonellik kavramına yönelik yaptığı açıklamalarla Nobel ödülü kazanmıştır (Akdere, Büyükboyacı, 2015, 118). Simon da Keynes gibi neoklasik teorisin rasyonel birey varsayımına eleştiride bulunmuştur. Her ikisi de bireyi sınırlı rasyonel olarak tanımlamış fakat Keynes bireyi belirsizliğin üzerine kurulu bir perspektif ile değerlendirirken, Simon karmaşıklık ve hesaplamaya yönelik bilişsel kısıtlar nedeniyle bireyi sınırlı rasyonel olarak değerlendirmiştir. (Yılmaz, 2009, 149).

Standart teorisin rasyonel insan tanımına göre iktisadi birey, karar alırken olası tüm alternatifleri göz önünde bulunduran, tercihlerinin sonuçlarını hesaplayabilen ve faydasını ençoklaştıracak eylemleri seçerek optimal kararları alan bir varlık olarak

idealize edilmiştir. Bireylerin var olan tüm bilgiyi maliyetsiz bir şekilde bildiği varsayılmış ve bunun neticesi olarak mükemmel rasyonel davranış modeli kıstas alınmıştır. Simon'a göre ise gerçek hayatta bireyler bu denli sınırsız bir rasyonellik ile hareket edemezler. Karar alırken her zaman faydalarını ençoklaştıracak olanı seçemezler çünkü ellerindeki bilgi kümesi sınırlıdır. Sınırlı bilgi sorununu ortadan kaldırmak oldukça maliyetlidir. Ayrıca her seçim için bilgi kümesini genişletme uğraşı çok uzun zamana mal olacak ve bunu gerçekleştirmek her zaman için mümkün olmayacaktır. Bireyler hem bilgi yönünden hem de zaman yönünden kısıtlar altında hareket ederler. Bu nedenle mümkün olan en iyi seçeneği değil en tatmin edici seçeneği seçme eğilimindedirler. Tatmin edici seçenek, bireylerin hem eksik bilgi hem de zaman kısıtı sorunuyla başa çıkmaları için geliştirdikleri pratik bir çözümdür. Bunun yanında bireyler karar aşamasında bilişsel kısıtlarla da karşılaşmaktadır. Eksik bilgi sorunu ortadan kaldırılrsa dahi insanlar sayısız bilgiyi aynı anda değerlendirip olası sonuçları hesaplayacak kapasiteden yoksundur (Yılmaz, 2009, 149-150).

Simon, iktisadın psikolojik faktörlerle hiçbir bağlantı kurmadan yaptığı çıkarımları da eleştirmiştir. Ona göre insan iktisadi bir varlıktan çok çevresiyle etkileşimde bulunan psikolojik bir varlıktır. Standart iktisat teorisinin kabul ettiği rasyonalite tanımı, özsel rasyonalite olarak nitelenebilir ve diğer rasyonalite tanımları teorisinin tamamen dışında tutulmuştur. Özsel rasyonalite, araç-amaç ilişkisi bağlamında değerlendirilen bir rasyonalite türüdür. Neoklasik teori bireyin amacını maksimizasyon hedefine ulaşmak olarak belirlediği için iktisadın rasyonalitesi özsel bir nitelik taşımaktadır. Veri amaca yönelik tüm faaliyetler tutarlı kabul edilir. Ancak bireylerin tek motivasyonu maksimizasyon arayışı olmayabilir. Bireyler daha çok çevresel faktörlere ve içinde bulundukları ortama göre kararlarını şekillendirirler. Bu süreç salt maksimizasyon amacından çok daha karmaşık bir süreçtir. Psikolojide bu süreci açıklamak için kullanılan rasyonalite türü yönemsel rasyonalitedir (Buğra, 2008, 297-298).

Simon'a göre modern dünya doğal bir yaşamdan çok yapay sistemler üzerine kuruludur. İleri düzey mühendislik ve teknik bilgiyle tasarlanmış modern sistemler ve şehir yaşamı, basit düzeyde anlaşılabilir kadar doğal ve sade işleyişe sahip değildir. Bu yapaylık beraberinde karmaşıklığı da getirmektedir (Akdere, Büyükboyacı, 2015, 115). Oysa insan beyni on binlerce yıl doğal yaşama göre evrimleşmiş ve çevresine uyumluluk gösterecek şekilde gelişmiştir. Karmaşıklık boyutu arttıkça zihnin hesaplama kabiliyeti azalmaktadır. Bu nedenle bireyler karar alma sürecinde olası tüm

senaryoları hesaba katmazlar. Karar sürecinde geçmiş deneyimler, duyuşal seziler ya da bilişsel kısayollar etkili olur. İnsan zihni karmaşık durumlarla başa çıkmak için indirgemeye ve basitleştirme yoluna gider. Simon, bu konuda satranç örneğini vermiştir. Bir satranç oyuncusu hamle yaparken genellikle birkaç ihtimali aynı anda değerlendirir. Oyunda gerçekleşebilecek tüm olası hamleleri düşünerek oynamaz. Gerçek hayatta da durum buna benzemektedir. Bireyler bir bilgisayar gibi tüm olasılıkları zihinlerinde hesaplamazlar, anlık ve duyuşal kararlar verirler (Buğra, 2008, 299).

Simon, duyguların da karar sürecinde önemli bir rolü olduğuna değinmiştir. Bireylerin asıl ilgisini belirleyen duygulardır ve duygular akıllı yönlendirici konumdadır. Sınırlı bilgi ve sınırlı hesap kabiliyeti altındaki akıl çoğu zaman yerini sezgilere bırakır. Bunun sonucunda hatalı seçimler sistematik hale gelir. Yani neoklasik teörinin varsaydığı gibi arızı bir durum söz konusu değildir. Karar aşamasında biyolojik, fizyolojik ve psikolojik faktörler son derece önemlidir. Bu faktörlerden herhangi birinde yaşanan değışiklik, kararlara önemli derecede etki eder. Simon ayrıca karar sürecinde çevresel faktörlerin dikkate alınmaması nedeniyle hakim iktisadi görüşü eleştirmiştir (Akdere, Büyükboyacı, 2015, 123-125).

3.4. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı

İnsan davranışlarını yalnızca uyaran ve tepki mekanizmasıyla açıklamaya çalışan davranışsal psikolojinin yerini 1950’li yıllardan sonra zihinsel süreçlere ve kapasiteye önem veren bilişsel psikoloji almıştır. Davranışsal psikoloji yoruma daha açık bir ekolken, bilişsel psikoloji daha çok deneye dayalıdır. Bilişsel devrimle birlikte psikoloji alanında yaşanan bu gelişmeler, iktisat alanına da yansımıştır. Bu dönemde disiplinlerarası çalışmalarıyla bilinen ve aynı zamanda bilişsel bilimci olan Herbert Simon, ekonomi alanında da çalışmalar yapmış ve davranışsal iktisadın oluşmasına zemin hazırlamıştır. Simon, özellikle karar alma sürecinde bireyin içinde bulunduğu karmaşık sistem ve bilişsel açıdan sahip olduğu kısıtlara gönderme yapmıştır. Karar alma sürecinde bireye, bilgisayar ve yapay zekanın eşlik etmesi gerektiğini öne sürmüştür. Simon, sınırlı rasyonalite varsayımıyla 1978 yılında Nobel ödölünü kazanmış ve bu kavramı davranışsal iktisat literatürüne kazandırmıştır. Simon ve beraberindeki erken dönem davranışsal iktisatçılar, neoklasik iktisadın en temelinde yer alan rasyonalite varsayımının hatalı olduğunu öne sürmüş, fayda maksimizasyonu

hedefinin de gerçeklikle bağdaşmadığını ifade etmişlerdir. Erken dönem davranışsal iktisatçılar, bu doğrultuda neoklasik modele alternatif modeller geliştirme çabasına girmişlerdir. Neoklasik modelde rasyonel seçim söz konusuysa, davranışsal iktisatçılar karar alma süreci üzerinde etkili olan deneye dayalı davranışsal yasaları bulmaya çalışmışlardır. Ekonomik karar sürecindeki karmaşıklığı, bilgisayar modellemesinde deneysel verileri kullanarak aşmaya çalışmış ve davranışsal bir analiz yapmışlardır. Ancak erken dönem davranışsal iktisatçıların bu dönemdeki alternatif model oluşturma çabaları, standart iktisat teorisinin sahip olduğu ortodoksi sebebiyle sonuçsuz kalmıştır (Dumludağ, Ruben, 2015, 40-42). Herbert Simon öncülüğünde Richard Cyert ve James March gibi isimlerden oluşan Carnegie grubu; sınırlı rasyonellik ve karar alma süreçleriyle ilgilenmiş, organizasyonlardaki karmaşık yapıları bilgisayarda modelleme yoluyla analiz etmişlerdir. Michigan’da ise George Katona iktisat psikolojisi, tüketici eğilimleri ve makro konular hakkında çalışmalar yürütmüştür. Katona 1951’de yayımlanan “Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi” isimli kitabında, iktisadi analizde insan faktörünün değerlendirilirken psikolojiden yararlanılması gerektiğini ifade etmiştir. Katona bu düşüncesine paralel olarak standart iktisadi teorisinin bireyi rasyonel varsayan tutumuna karşı çıkmış, birey davranışının gerçeğe aykırı değerlendirilmesi sonucunda yanlış sonuçlara ulaşılabileceğini söylemiştir. Harvey Leibenstein ise X etkinsizliği kavramını dile getirerek, ekonomik aktivitenin optimal düzeyin altında sonuçlanabileceğini öne sürerken, bunun sebebini ekonomik birimlerin davranışsal tutumlarına bağlamıştır (Kamilçelebi, 2019, 24-27). James Duesenberry, Tibor Scitovsky ve Richard Easterlin gibi iktisatçılar da psikolojik faktörlere atıfta bulunarak bu döneme katkıda bulunmuşlardır. Duesenberry, nispi gelir hipoteziyle tüketim harcamalarında gelir gruplarının sahip olduğu alışkanlıkların önemli olduğunu ifade etmiştir. Scitovsky, The Joyless Economy adıyla yayımladığı kitabında, bireylerin mutluluk düzeyine etki eden uzun dönemli geliri incelemiştir (Eser, Toigonbaeva, 2011, 295-297). Easterlin ise yaptığı çalışmada ikinci dünya savaşından 1970’lere kadar geçen sürede ABD’de hanehalklarının gelir düzeyinde iki kat artış yaşanmasına rağmen mutluluk düzeylerinin aynı kaldığını ortaya koymuştur. Bu durum ekonomik büyümeyi önceleyen politikaların, toplumun refah ve mutluluk düzeyine olumlu bir etkisinin bulunmadığını işaret etmektedir (Veenhoven, Dumludağ, 2015, 219).

3.5. Yakın Dönemde Davranışsal İktisat

Erken dönem davranışsal iktisatçılar standart iktisat teorisini kabul etmezken, yakın dönem davranışsal iktisatçılar standart iktisat teorisini kıstas alarak çalışmaya başlamışlardır. 1970’li yıllarda başlayan yakın dönem çalışmalarda neoklasik iktisadın rasyonellik varsayımından yola çıkılmış ve varsayımdaki sapmalar tespit edilip modele eklemlemeye çalışılmıştır. Özellikle Daniel Kahneman ve Amos Tversky gibi psikoloji kökenli isimlerin bu dönemde beklenen fayda ve Bayes teoremi gibi konularda çalışması, önemli sonuçların elde edilmesine aracılık etmiştir. Simon’un davranışsal iktisat üzerine çalışmaları daha çok teorik düzeyde kalmıştır. Oysa Kahneman ve Tversky, iktisadın genel varsayımlarından yola çıkarak bu alanda birçok sistematik çalışma ve deneyler yapmıştır. Bu ikili, genel teorideki tutarsızlık ve sapmaları modelleyip tekrar ana akıma kazandırma ve modellerin açıklama gücünü artırma çabası içine girmiştir. Standart teori ile uzlaşma içinde bir tutum sergilemeleri nedeniyle, sınırlı rasyonalite ve diğer davranışsal iktisat kavramları, iktisat literatüründe kabul görmeye başlamıştır. Kahneman ve Tversky, 1974 yılında yayınladıkları ve 1979 yılında da iktisat alanında en saygın dergilerden biri kabul edilen *Econometrica* dergisinde yayınlanan “Prospect Theory: Decision Making Under Risk” adlı makaleleriyle isimlerinden oldukça söz ettirmiştir. Kahneman ve Tversky’nin öne sürdüğü beklenti teorisi, iktisat teorisinde kabul edilen beklenen fayda varsayımının psikolojik açıdan incelenmesini konu alır. Beklenti teorisine göre, bireyler karar sürecinde olası kayıp ve kazançlara farklı derecede ağırlıklar verirler. Beklenen fayda teorisinin hatalı bir yaklaşım olduğu ortaya koyan beklenti teorisi, ayrıca bireylerin belirsizlik altındaki karar sürecinde rasyonellikten saptığını ve daha çok sezgisel davrandığını ortaya koymuştur. Beklenti teorisinin ortaya koyduğu sonuçlar, davranışsal finans alanındaki risk ve belirsizlik durumlarında karar alma sürecinin çeşitli deneyler ve veriler kullanılarak incelenmesine sebep olmuş ve bu alana önemli katkılar yapmıştır. Davranışsal iktisattaki bu gelişmeler geniş veri setlerinden yararlanılarak finansal piyasalardaki oyuncuların yatırım kararlarının analiz edilmesinde de kullanılmaktadır. Finansal varlıklardaki risk değerlendirmesi, yatırım kararı alan bireylerin içinde bulunduğu kayıp karşılığı ya da sürü davranışı gibi durumlar davranışsal açıdan değerlendirilme imkanına sahiptir. Kayıp karşılığı, görelî gelir hipotezi ile de birlikte değerlendirilmektedir. Görelî gelir hipotezine göre, bireyler, gelirlerini aile, arkadaş ortamı gibi çevresindeki kişilerle karşılaştırma

eğilimindedir. Gelir durumlarını kendisinden üst gelir grubundakilerle kıyaslarken bundan olumsuz etkilenmektedir. Ancak gelir durumlarını kendisinden alt gelir grubundaki kişilerle kıyaslarken bundan sevinç duymazlar ve genellikle duygu durumlarında bir değişme olmaz. Dolayısıyla buradan yola çıkarak bireylerin olası kazanç ve kayıplara farklı tepkiler verdikleri ve kayıplar ve kazançlar arasında asimetrik bir durumun olduğu söylenebilir. (Dumludağ, Ruben, 2015, 43-45). Kahneman ve Tversky, beklenti teorisiyle davranışsal iktisat alanına yaptıkları katkının yanında öznel olasılığın etkili olduğu çeşitli bilişsel önyargılar ve kısayollar üzerine de birçok araştırma yapmışlardır. Referans noktası ve çerçeveleme etkisi konusunda yaptıkları deneysel ve gözlemsel çalışmalarla, bireylerin karar aşamasında beklenenden çok daha fazla dışsal koşulların etkisi altında kaldığını kanıtlamışlardır. Kahneman ve Tversky ile beraber Richard Thaler, Paul Slovic, Colin Camerer, George Lowenstein, Matthew Rabin, George Akerlof, Robert J. Shiller ve Robert H. Frank gibi isimler de davranışsal iktisat alanına katkılar sağlamıştır. Richard Thaler bir iktisatçı olarak psikolojinin iktisadi kararlar üzerindeki etkisi üzerine yoğunlaşmıştır. Fırsat maliyeti ve batık maliyet üzerine yaptığı çalışmalarla iktisatçılar arasında psikolojik kökenli açıklamaların ilgi görmesinde etkili olmuştur. Thaler ayrıca zihinsel muhasebe etkisini öne sürerek birbirinden farklı motive sahip harcamaların bireylerin zihninde ayrı şekilde değerlendirildiğini açıklamıştır (Eser, Toigonbaeva, 2011, 299-300).

Davranışsal iktisat alanındaki çalışmalar ve bu alana yönelik yayınlar 1980'lerden sonra hızlı bir şekilde artış göstermiştir. 2000'li yıllardan sonra ise Nobel ödüllü davranışsal iktisatçıların sayısı giderek artmaya başlamıştır. George Akerlof, Michael Spence ve Joseph Stiglitz asimetrik bilginin var olduğu piyasalardaki çarpık durumu ele alan çalışmalarıyla 2001 yılında Nobel ödülüne layık görülmüştür. 2002 yılında Daniel Kahneman ve Vernon Smith, Nobel ekonomi ödülünü kazanmıştır. Kahneman, psikolojik yaklaşımın iktisat alanında kabul görmesini sağladığı çalışmaları nedeniyle bu ödüle layık görülürken, Smith ise laboratuvar deneylerini başarılı şekilde ekonomik analizde kullanması sebebiyle bu ödüle layık görülmüştür (Dumludağ, Ruben, 2015, 47). 2015 yılında Angus Deaton tüketici davranışlarından yol çıkarak refah, yoksulluk ve tüketim konularına yönelik analiziyle Nobel ödülünü kazanan ekonomistler arasına girmiştir. Richard Thaler de davranışsal iktisat alanına yaptığı katkılarla 2017 yılında Nobel ekonomi ödülünü kazanmıştır. Thaler, Dürtme isimli kitabında politika

yapıcıların toplumdaki bireylerin bilişsel sınır ve önyargılarını dikkate alarak bir seçim mimarisi oluşturma, daha istenilen sonuçlara yol açacağına dair görüşlerini belirtmiştir. Abhijit Banerjee, Esther Duflo ve Michael Kremer ise az gelişmiş ülkelerde çocuklara ücretsiz aşı uygulaması, çeşitli hastalıklar için ücretsiz ilaç desteği ve gıda sorunu için ücretsiz yemek dağıtımı gibi davranışsal uygulamalar üzerine yaptıkları çalışmalarla 2019 yılındaki Nobel ödülünü almışlardır (Kamilçelebi, 2019, 27-28).

3.6. Karar Almada Öne Çıkan Bilişsel Önyargılar ve Kısayollar

3.6.1. Birleşim Yanılgısı

Birleşim kuralı, olasılığın en temel kurallarından biridir. $P(A)$ ve $P(B)$ olan iki olasılığın birleşimi sonucunda $P(A \& B)$ birleşik olasılığı belirlenebilir. $P(A \& B)$ birleşiminin olasılığı, $P(A)$ ya da $P(B)$ 'nin olasılığını aşamaz. Ne var ki bu kural, belirsizliğin olduğu durumda karar alırken çoğunlukla ihlal edilmektedir. Birleşim olasılığının temsil gücünün, bileşenlerden birinin temsil gücünü aştığı durumlar gözlenebilir. Karar vericiler, böyle durumlarda tekil olasılıkların ağırlığını ihmal eder ve birleşim olasılığına, gerçek durumdakinden çok daha fazla ağırlık verirler. İnsanlar günlük hayatta temel olasılıkları göz önünde bulundurup birleşim olasılıklarına karar vermezler. Sezgilere dayalı olasılık değerlendirmeleri kapsamlı değildir ve bu yargılar genellikle bulunabilirlik ve temsil edilebilirlik gibi bilişsel yanlılıklardan etkilenirler. Olasılık yargıları üzerinde benzerlikler ya da çağrışımlar etkili olur. Birleşim olasılığında bileşenlerden birinin, belirli bir davranış kalıbıyla ya da bir stereotiple özdeşliğinin kurulması olasıdır. Bu doğal değerlendirme, karar aşamasında temel olasılık değerlerinin ihmal edilmesiyle sonuçlanır. Doğal değerlendirmenin etkinleşmesiyle insanlar genellikle sorunun hedefinden uzaklaşır. Birleşim olasılığında, doğal değerlendirmeler yönlendirici hale gelirler (Tversky, Kahneman, 1983, 293-294). Bu konuyu daha somut hale getirmek için bir örneği ele alalım. Bu örnekte, Steve adında bir kişinin karakter özellikleri veriliyor. Steve titiz, düzenli, içine dönük, utangaç ve ayrıntılara önem veren bir karakter olarak betimleniyor. Soruyu yanıtlayanlara Steve'in mesleğinin çiftçi mi yoksa kütüphaneci mi olduğunu tahmin etmeleri istenmiştir. Bu soruya yanıt verenlerin büyük çoğunluğu Steve'in bir kütüphaneci olduğu görüşündedir. Burada yapılan hata, temsiliyet önyargısından kaynaklanmaktadır. Soruyu yanıtlayanlar kütüphaneci seçeneği ile Steve'in karakteri

arasında bir benzerlik kurmuş ve olasılık yargısını bu benzerlik doğrultusunda oluşturmuştur. Ancak soruyu yanıtlayanlar, önsel olasılık oranını hiç hesaba katmamışlardır. Gerçekteyse, toplumda bulunan çiftçi sayısı, kütüphaneci sayısından çok daha yüksektir ve bu temel oran, bu örnekte tamamen ihlal edilmiştir. Soruya yanıt veren kişilerin, temsiliyeti temel olasılık ile birlikte değerlendirmeleri gerekirdi. Buna benzer bir başka örnek ise paranın yazı tura gelme olasılığını konu alır. İnsanlar bu örnekte, paranın Y-T-Y-T-T-Y gelme olasılığını, paranın T-T-T-Y-Y-Y geldiği olasılıktan daha gerçekçi görürler. Fakat bu iki dizi arasında rastlantısallık açısından bir fark bulunmamaktadır. İçgörüyü aykırı şekilde T-T-T-T-Y-T şeklinde gelen dizi de önceki dizilerden olasılık anlamında farklı değildir. İnsanlar çok az tekrara sahip olsa da örneklemin çok küçük bir yüzdesine denk gelen kısmi olasılıklara temsiliyet verirler. Bir bütünün çok küçük bir parçası olsa da bu temsil düzeyini, genel bir temel oran olarak kabul etme eğilimindedirler. Oysa sayıca az tekrarlar, tüm olası senaryoları içermez ve bu örnekteki gibi temsil yanlışlığı, temel olasılıktan sapmaların gerçekleşmesine neden olur (Tversky, Kahneman, 1974, 1124-1125). Paranın arka arkaya birçok kez yazı geldiği bir durumda, bir sonraki para atışının tura gelme olasılığının yüksek olduğuna dair bir eğilim mevcuttur. Ancak bu beklentinin oluşması da temsil yargısına çok fazla önem atfetme hatasını içerir. Her yazı-tura atışı tekil bir olaydır. Önceki atışların sonraki atışlarla bağdaştırılması yine temel oran ihlalinin bir sonucudur (Thaler, Sunstein, 2013, 44). Benzer şekilde çok yaşlı sigara tiryakisi bir tanıdığını örnek göstererek sigaranın sağlığa zararlı olmadığını öne süren bir kişi, sigara içenlerin ortalama yaşam ömrü bilgisini göz ardı eder ve istisna teşkil edecek bir durumu genel bir olasılık olarak görür (Availability Bias, [2.12.2021]).

3.6.2. Çıpalama Etkisi

Referans noktaları bireylerin kararlarına önemli ölçüde etki eder. Genellikle daha önce hiçbir bilgisinin bulunmadığı bir soruyla karşılaştığında çoğu insan, gördükleri ilk değere çıpa atar. Bu değer yüksek olduğunda soruyu yanıtlayan kişi yüksek bir çıpalama yaparken, değer küçük olduğunda düşük bir çıpalama yapar. Burada önemli olan nokta, soruyla tamamen ilgisiz olmasına rağmen görülen ilk değer soru hakkında bir referans noktası oluşturmasıdır. Çıpa olarak kabul edilen bu başlangıç değerleri önemli ölçüde sapmalara neden olmaktadır. Görülen ilk değer etkisini ve bu değere bağlı olarak gelişen sapmayı ortaya koyan birçok çalışma bulunmaktadır. Bu deneylerden birinde katılımcılara, BM'ye üye Afrika ülkelerinin toplam yüzde

içindeki oranını tahmin etmeleri söylenmiş ve katılımcılardan her birine soru sorulduktan sonra önceden ayarlanmış bir düzeneği çevirmeleri istenmiştir. Buna göre önlerindeki düzenekte 10 değerini görenlerin soruya verdikleri cevapların medyanı %25 olurken; 65 değerini gören katılımcıların verdikleri cevapların medyan değeri %45 olmuştur. Başlangıçta gördükleri değerler soruyla alakasız olmasına rağmen katılımcılar tarafından bir çıpa değer olarak görülmüş ve bunun sonucunda verilen cevapların ortalaması anlamlı düzeyde farklı çıkmıştır. Buna benzer bir başka örnekte ise çıpalama etkisi farklı bir yönden ele alınmıştır. Bu örnekte, lise öğrencilerinden oluşan iki ayrı gruba aşağıdaki gibi sıralanmış sayıların çarpım sonuçlarını 5 saniye içinde tahmin etmeleri istenmiştir.

“İlk gruba sorulan sorunun gösterimi : $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$ ”

“İkinci gruba sorulan sorunun gösterimi : $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$ ”

İlk gruptaki öğrenciler tahminini ilk birkaç sayıyı çarparak oluşturduğu için ilk gruptaki öğrencilerin cevaplarına ait medyan değer 2.250 olmuştur. İkinci gruptaki öğrenciler de ilk gruptakiler gibi serinin hemen başındaki sayı değerlerini çarpmaya başladıkları için bu gruptakilere ait medyan değer 512 olmuştur. Soruda veriden sayıların çarpım değeri ise 40.320’dir. Bu örnekte her iki grubun sorusundaki sayı değerleri aynı olmasına rağmen gruplardaki öğrenciler, bütünün sadece bir parçasını değerlendirerek tahmin yürütmüş ve bütüne ait bu parça, yan yana sıralanmış sayıların ilk birkaçından oluşmuştur. Sonuç olarak hem tahminler gerçek değerden uzaklaşmış hem de katılımcıların gördükleri ilk değerlere çok fazla ağırlık vermelerinin bir sonucu olarak gruplar arasında farklı tahminler ortaya çıkmıştır (Tversky, Kahneman, 1974, 1128).

Exploratorium isimli bilim müzesi sergisinde ziyaretçilere sorulan bir soru çifti de çıpalama etkisine dair güzel bir örnektir. Bu sergide ziyaretçilere aşağıdaki iki soru soruldu:

“En uzun sekoya ağacının yüksekliği 365 metreden fazla mı yoksa az mıdır?”

“Sizce en uzun sekoya ağacının yüksekliği kaç metredir?”

Bu soruda verilen yüksek çıpa ziyaretçilerin cevap ortalamalarını bir hayli etkiledi ve soruyu yanıtlayanların ortalama tahmini 255 metre oldu. İlk soruda 365 metre olan

yüksek çıpa değeri, düşük çıpa değeri olan 55 metre ile değiştirilerek tekrar soruldu. Düşük çıpa sorusunu yanıtlayan ziyaretçilerin ortalama tahmini ise 85 metre oldu. İlk sorudaki yüksek çıpa değeri 365 ile sorunun düşük çıpa versiyonundaki 55 metre arasında 310 metre fark bulunmaktadır. Buna bağlı olarak yüksek çıpalı soruya verilen cevapların ortalaması ile düşük çıpalı soruya verilen cevapların ortalaması arasındaki fark 170 metre olarak gerçekleşti. Bilgi değeri taşımayan bir sayının bireylerin tahmin değerlerini bu denli etkilemesi çıpalama etkisinin karar alma aşamasında ne denli önemli olduğunun bir göstergesidir. Müzayede usulü yapılan satış işlemleri de çıpalama etkisinin günlük hayatta görüldüğü en bariz örneklerdendir. Ürünü talep eden kişiler, açık arttırmanın açılış fiyatıyla birlikte kendinden önceki teklifleri çıpa olarak değerlendirir. Böylece katılımcılar ilk başta hiç ödemeye istekli olmadıkları çok yüksek bir fiyat seviyesine çıkabilirler (Kahneman, 2019, 144-146). Müşterilerin alışveriş yaparken indirim oranlarına çok dikkat etmesi de bu konuyla ilgilidir. Mağazalar fiyat etiketine indirim oranının ya da ürünün önceki satış fiyatının yazılmasının satışları arttığının farkındadır. Örneğin markalı güneş gözlüklerinde hiçbir indirim yapılmamasına rağmen etikete bir indirim oranı koyulması, müşterilerin ilgisini çekmeye yönelik bir stratejidir. Alışverişe çıkanlar bu oranları doğru olmasa bile bir çıpa olarak kabul eder ve bu ürünleri alım fırsatı olarak değerlendirir. (Baltaş, 2019, 86). Bu örneklerde de görüldüğü gibi alım ve satım süreçlerinde ürüne ya da hizmete verilen değerler, çıpalama etkisi altında kalabilmektedir.

3.6.3. Sürü Davranışı

Evrimsel süreçte grup halinde hareket etmenin insan toplulukları açısından birçok yararı olmuştur. Doğada grup halinde bulunmak, tek başına hareket etmeye kıyasla daha az risk içerir. Yırtıcı hayvanlar grup içindeki bir bireye odaklanmaktansa tek başına dolaşan birini hedef haline getirmeyi her zaman tercih ederler. Bu nedenle toplumla birlikte hareket etmek bir güven duygusu sağlar. Öte yandan grup davranışında avlanma gereksinimini gidermek de gruptan ayrı hareket etmeye göre çok daha kolay ve ulaşılabilir. Yeteri kadar kaynağa ulaşmak da ancak birden çok bireyin iş birliği yapmasıyla mümkün olur. En zeki hayvanların arı, yunus, kurt ve primat türleri gibi grup davranışı sergileyen hayvan türleri olması tesadüfi değildir. Toplum ile hareket eden türler hem bilgi hem de kaynak açısından daha çok donanıma sahiptir. Ancak bir gruba üye olmanın olumlu olduğu kadar olumsuz yanları

da vardır. Grup içi rekabet, zayıf üyelerin sömürülmesi, hırsızlık ve zorbalık bu olumsuzluklardan bazılarıdır (Pinker, 2017, 228-229).

Her şeyden önce sosyal bir varlık olan insan, diğer insanlarla birlikte hareket ederek çevresindekilerin davranışlarını benimseme eğilimindedir. Bu eğilimin ardında binlerce yıllık evrimsel gelişim sürecinde hayatta kalma içgüdüsünü besleyen grup davranışı bulunmaktadır. Grup davranışına başvurmak, çoğu zaman rahatlatıcıdır. Çoğunluğa uyum göstermek bilinçdışında güç ve güven duygularıyla özdeşleşmiştir. Vahşi doğada hayatta kalma mücadelesi vermiş modern insanın ataları, grup halinde hareket etmenin hayatta kalma ihtimalini arttırdığının farkına varmıştır. İnsanların gerek avcı ve toplayıcı olduğu dönemde gerekse modern toplum aşamasına geçtikleri yerleşik hayatta grup davranışının ve birlikte harekete dayalı iş bölümünün çeşitli faydaları görülmüştür. Ancak evrimsel gelişim sürecinde bir davranış kalıbı haline gelmiş olan sürü psikolojisi, modern yaşamda çeşitli sorunları beraberinde getirmekte ve sistematik hataların yaygın olarak görülmesine neden olmaktadır.

1950'li yıllarda Solomon Asch tarafından uygulanan ve psikoloji alanında en bilinen deneylerden biri olan Asch deneyi, sürü davranışına güzel bir örnektir. Bu deneyde 4'ü araştırmada görevli 1'i denek olmak üzere 5 kişiye üzerinde düz bir çizginin olduğu bir kart gösterilmiştir. Katılımcılara birbirinden farklı uzunluklara sahip çizgiler arasından, ilk gösterilen çizgiyle aynı uzunluğa sahip çizginin numarası sorulmuştur. Çizgi uzunları çok bariz şekilde ayırt edilebilmesine rağmen araştırmada görevli 4 katılımcı da yanlış olan aynı numarayı tercih etmiştir. İlk soruda denek katılımcı doğru numarayı tercih etse de diğer katılımcıların her seferinde yanlış seçeneği tercih etmesinden etkilenerak bariz doğru seçeneği ifade etmekten vazgeçmiş ve sonraki sorularda gruptaki diğer katılımcılarla yanlış olan aynı seçeneğe yönelmiştir. Çoğunluk yanlış bir tercihte bulunsa bile çoğunluğa uymak günlük hayatta da çok sık görülen bir davranış biçimidir. Asch deneyi birçok kez farklı coğrafyalarda tekrarlanmış ancak sonuç değişmemiştir. Deneye katılan denekler diğer katılımcıları hiç tanımasa da onlara uyum sağlamıştır. Neden yanlış seçeneği seçtikleri sorulduğundaysa herkes aynı tercihte bulunuyorsa kendilerinde bir problem olduğunu ya da doğru seçenekte ısrar ederlerse diğerleri tarafından hoş karşılanmayacaklarını düşündüklerini ifade etmişlerdir. Çoğunluğa uyma davranışı, bireylerin diğer insanların kendileri hakkında düşündüklerine çok fazla önem vermelerinden kaynaklanmaktadır. Sosyal bir varlık olan insan başkaları tarafından beğenilme

ihtiyacı duyar. Topluluğa aykırı hareket etmek saygınlık kaybı ve dışlanma korkusunu tetiklemektedir (Baltaş, 2019, 156-158).

Vergi ödemelerine katılımı araştıran bir deneyde, Minnesota'daki vergi mükelleflerine dört çeşit bilgi verildi. Bir gruba, toplanan vergilerin eğitim ve sağlık gibi kamusal alanlara yönlendirildiği bilgisi verildi. Diğer bir gruba, vergi ödemeyenlerin karşılaşacakları ceza tutarı bildirildi. Bir başka gruba, vergi formu doldurmaya yönelik gerekli bilgilendirmenin yapıldığı yönlendirmede bulunuldu. Son gruba ise, eyaletteki vergi mükelleflerinin %90'ının vergisini ödediği bilgisi verildi. Bu bilgilendirmelerden sadece en sonuncusu etkili oldu ve vergisini ödeyen mükelleflerin sayısını arttırdı. Buna benzer bir araştırma Kaliforniya'da yapıldı. Üç yüz hanenin dahil olduğu araştırmada, her haneye kullandıkları enerji tüketimi bilgisiyle birlikte diğer hanelerin enerji tüketiminin ortalaması da verildi. Çalışmanın sonucuna göre ortalamanın altında enerji tüketimi yapan haneler sonraki dönemde enerji tüketimini arttırırken; ortalamanın üzerinde enerji tüketenler ise sonraki dönemde tüketimlerini azaltmıştır (Thaler, Sunstein, 2013, 90-94).

3.6.4. Kayıptan Kaçınma

Beklenen fayda teorisinin yanlışlığını gösteren Kahneman ve Tversky, beklenti teorisi çerçevesinde kayıptan kaçınma davranışını literatüre kazandırmıştır. Kayıp karşıtlığı davranışının keşfiyle, standart iktisadi yaklaşımın tercih teorisindeki aksaklıklar ortaya koyulmuş ve bu kavrama bağlı olarak birçok fenomen açıklanma imkanına kavuşmuştur. Mülkiyet etkisi ve statüko önyargısı gibi yanlılık türleri bunlardan bazılarıdır. Kayıptan kaçınma etkisine göre bireyler eşit derecedeki kayıp ve kazanç olasılıklarına aynı derecede önem vermemektedir. Özellikle riske girilecek miktar büyüklüğü arttıkça kayıptan kaçınma etkisi büyümektedir. Eşit düzeydeki olası kayıpların fayda fonksiyonu, olası kazançların fayda fonksiyonundan daha dik bir konumdadır (Schmidt, Zank, 2005, 157-158). Mevcut durumdaki kötüleşme, mevcut durumdaki iyileşmeye göre daha büyük bir etki yaratmaktadır. Faydanın belirlenmesinde sayısal değişimlerden daha çok referans noktası önem taşır (Novemsky, Kahneman, 2005, 119).

Kahneman ve Tversky yaptıkları deneylerle kayıptan kaçınmayı kanıtlamıştır. Bir deneyde katılımcılara aşağıdaki iki problem sorulmuştur.

“Problem 1: Kesin olarak 900\$ kazancı mı yoksa %90 olasılıkla 1000\$ kazancı mı?”

“Problem 2: Kesin olarak 900\$ kaybı mı yoksa %90 olasılıkla 1000\$ kaybı mı?”

Katılımcıların büyük çoğunluğu ilk problemde kesin kazancı tercih ederken, ikinci problemde ise büyük çoğunluk kayıp ihtimali yüksek olmasına rağmen risk almayı tercih etmiş ve kesin kaybı kabul etmemiştir. Beklenen fayda teorisi referans noktasını ihmal ettiği için kayıp ve kazançlara aynı karar ağırlığını vermektedir. Bu örnekte de görüldüğü gibi bireyler fayda değerlendirmelerini önceki durumlarını baz alarak yapmaktadır. Kazanç söz konusu olduğunda riske girmemekte, kayıp söz konusu olduğunda ise risk almaktadır. Kahneman ve Tversky, kayıptan kaçınmayı açıkladıkları beklenti teorisinin üç bilişsel yönü olduğunu öne sürmüştür. Bunlardan biri referans noktasını esas almaya vurgu yapan uyarlanma düzeyidir. Bir tarafında soğuk suyun, diğer tarafında sıcak suyun bulunduğu kaplara ellerini sokan biri, aynı anda ellerini ortadaki ılık su bulunan kaba koyarsa, soğuk sudaki elinin ısındığını, sıcak suda bulunan elinin ise soğuduğunu hissedecektir. Bir işyerinde ikramiye alan bir çalışanın aldığı miktar diğer çalışanlardan düşük olursa bir kayıp, yüksek olursa bir kazanç olarak algılanacaktır. Bir diğer bilişsel etken ise azalan duyarlılıktır. Karanlık bir odada en ufak bir parıltı bile büyük bir alana ışık yayabilir, aydınlık odada ise aynı parıltı hiç fark edilmeyebilir. 100 dolar ile 200 dolar arasındaki öznel fark 900 ile 1000 dolar arasındaki farktan büyüktür. Son bilişsel etken ise riskten kaçınmadır. Riskten kaçınma davranışı, olumlu ve olumsuz beklentiler arasındaki asimetrik farklılıktan ileri gelmektedir. Riskten kaçınma, insan türünün evrimsel gelişim süreciyle de ilgilidir. Tehlikelerden uzak kalmak, türlerin devamında rol oynayan önemli bir değişkendir. Bu nedenle olası tehlikeler kayıp ile ilişkilendirilmekte ve riskten kaçınma eğilimi gözlenmektedir (Kahneman, 2019, 323-326).

Olumsuzluk deneyimlerin olumlulara göre daha baskın bir yanı olduğunu günlük yaşamdaki örneklerde de görmek mümkündür. Bir kişi aynı anda hem iyi hem kötü bir olay ile karşılaşır, iki olay birbirini dengelemeyecek ve kişi kendisini önceki durumuna kıyasla daha mutsuz hissedecektir. Örneğin bir kişi 3\$'lık hediye bir bilet aldığı sırada 3\$'lık dondurmasını yere düşürürse, yere düşürdüğü dondurmanın yarattığı mutsuzluğun düzeyi, aldığı hediye biletin getirdiği mutluluktan büyük olacaktır (Negativity Bias, [11.12.2021]). Atasözlerinde de bu etkinin yansıması görülmektedir. “Sinek küçüktür ama mide bulandırır.” ya da “Üzüm üzüme baka baka

kararır” gibi atasözleri olumsuz durumların yarattığı etkinin büyüklüğüne vurgu yapmaktadır. Rozin ve Royzman ise çalışmalarında negatif bulaşmanın (contamination) etkisine dair örnekleri sıralamıştır. Negatif bulaşma, antropologlara öncesinde sadece ilkel topluluklara özgü bir inanış gibi gözükmüştür ancak sonraki çalışmalarda bu etkinin evrensel bir norm olduğu kanıtlanmıştır. Negatif bulaşma tek bir olumsuz temasın tüm bir süreci dönüştürmesini ifade eden bir kavramdır. Bir tabak yemeğe böceğin temas etmesi ya da hoşlanmayan kişilerin giysilerini giymeye olan direnç bu etkinin yansımasıdır. Genel olarak olumsuz olarak kodlanan durumların olumlu durumlara göre daha büyük bir nüfuz alanı vardır (Rozin, Royzman, 2001, 305-306). Lisans düzeyindeki öğrencilerle birlikte gerçekleştirilen bir deneyde, olumlu ve olumsuz içeriklere sahip resimlerin beynin çeşitli bölümlerinde yarattığı etki ölçümlenmeye çalışılmıştır. Öğrenciler olumsuz resimleri gördüklerinde beynin ilgili bölümlerinde çok daha fazla hareketlilik saptanmıştır. FMRI yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen başka bir çalışmada da negatif uyaranların pozitif uyaranlara göre beyinde daha çok hareketliliğe neden olduğu ortaya koyulmuştur (Vaish ve diğ., 2008, 384).

3.6.5. Hiperbolik İskonto

Hiperbolik iskonto etkisi, şimdi gelen görece düşük bir kazancı, daha sonra gelen üstün bir kazanca tercih etme eğilimini ifade eder. Bu konu hakkında yapılan araştırmalar, gelecekteki kazancın vadesi uzadıkça kazanç değerinin daha da düşürüleceğini göstermektedir. Zamanlar arasındaki bu farklılık, şimdiki zamanın psikolojik değerinin gelecek zamandan daha üstün olmasından kaynaklanmaktadır.

Gelecekteki değerlerin, şimdiki değere göre çok daha fazla iskonto edildiğini gösteren birçok deneysel çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan birinde katılımcılara iki farklı soru yöneltilmiştir. Bir soruda katılımcılara, “şimdi 100 doları mı yoksa yarın 110 doları mı?” tercih edecekleri sorulurken, sorunun diğer versiyonunda “30 gün sonra 100 doları mı yoksa 31 gün sonra 110 doları mı?” tercih edecekleri sorulmuştur. İlk soruyu yanıtlayanların büyük bir bölümü şimdi 100 dolar seçeneğini tercih etmiştir. İkinci soruda ise büyük çoğunluk 31 gün sonra 110 doları seçeceğini söylemiştir. İki soruya verilen cevaplar karşılaştırılınca ortaya bir tutarsızlık çıkmaktadır. İki soruda da bir gün ara ile 10 dolarlık bir fark olmasına karşın birinci soruda düşük meblağ, ikinci soruda ise yüksek meblağın tercih edilmesi söz konusudur. Zamanlar arasındaki

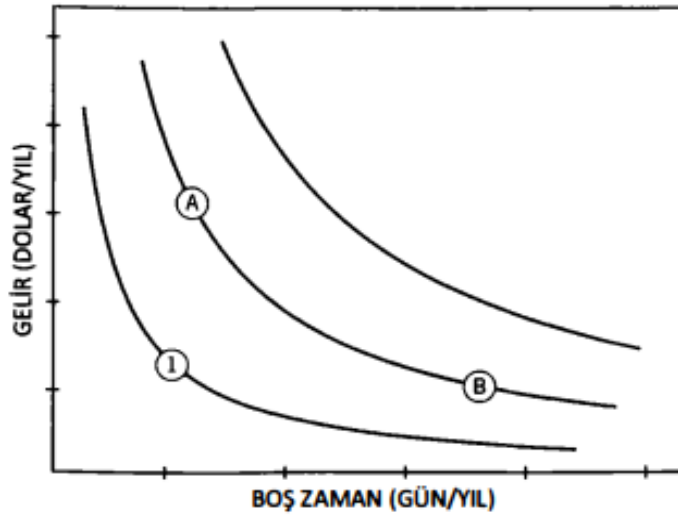
bu tutarsız tercihler, şimdiki zamanın gücünü ortaya koymaktadır. Buna göre bireyler şimdi yaşanan hadiselerle gelecekte yaşanacak olanlardan daha çok değer vermektedir. Bir başka deneyde ise katılımcılara bir hafta sonrası için cips ve çikolata gibi abur cuburların bulunduğu gruptan birini ya da muz ve elma gibi meyvelerin bulunduğu gruptan bir meyveyi seçmeleri istenmiştir. Deneklerin %74'ü sağlıklı olduğu gerekçesiyle meyve tercihinde bulunmuştur. Ancak bir hafta sonra deneklere sadece isimlerinin kayıtlı olduğu ve önceki tercihlerinin listede bulunmadığı söylenmiştir. Sonraki tercihlerinde ise deneklerin %70'i çikolatayı seçmiştir. Bu çalışmaya göre gelecekteki yiyecek tercihi ile şimdiki yiyecek tercihi arasında farklılık bulunmaktadır. Ayrıca Loewenstein vd. çalışmalarında aç ya da tok olmanın yiyecek tercihleri üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur (Kamilçelebi, 2019, 67-69). Gelecek için yapılan planlardaki uyumsuzluğun bir nedeni de hiperbolik iskonto etkisidir. Gelecekteki değer bugüne göre daha çok iskonto edilmesi geleceğe dönük radikal kararların daha kolay alınabilmesine neden oluyor. Ancak zamanı gelince bu kararları uygulamak zorlaşıyor. Sigara içmek gibi kötü bir alışkanlığın bırakılması için geleceğe yönelik verilen ama tutulmayan sözler, ileri bir tarihte diyetle başlama kararı almak ama diyetle başlayınca uygulayamamak, sabah uykusuz uyanmamak için gece erkenden yatmaya karar vermek ama yine geç vakitte uyumak gibi birçok davranış, zamanlar arası ıskontoya örnek gösterilebilir. Ayrıca kredi kartlarının çalışma prensibi de bu zaafıtan yararlanmaktadır. İnsanların gelecek ayki gelirlerini şimdiden harcayabilme olanağına sahip olması onları daha çok alışveriş yapmaya eğilimli kılar (Soyer, 2015, 88). Bu etkiyi ortaya koymak amacıyla MIT işletme profesörü olan Prelec ve Simester bir NBA maçına ait bileti kapalı zarf usulüyle yapılan bir açık arttırmada satışa sunmuştur. Katılımcıların yarısına teklifi nakit olarak diğer yarısına ise kredi kartı ile yapacakları söylenmiştir. Teklifler alındıktan sonra, kredi kartı grubundaki tekliflerin, nakit para grubundaki tekliflerin ortalamasından iki kat fazla olduğu görülmüştür (Lehrer, 2013, 101-102).

Dan Ariely tarafından yapılan bir çalışmada üç farklı öğrenci grubuna ödevler verilmiştir. Bu gruplardan ilkinde, ödevlerini teslim edecekleri tarih konusunda serbest oldukları söylenmiştir. İkinci gruba, ödevleri teslim edecekleri tarihlerin kesin tarihler olacağı ancak bu tarihleri kendilerinin belirlemeleri söylenmiştir. Son gruba ise ödevleri teslim edecekleri tarihler önceden bildirilmiştir. Bu gruplardan not ortalaması en başarılı grup, kendilerine önceden teslim tarihleri bildirilen grup olmuştur. Kesin

teslim tarihlerini önceden kendileri belirleyen grubun not ortalaması ikinci sırada gelmiştir. En düşük not ortalaması ise teslim tarihi konusunda serbest olan gruba aittir. Bireyler hiperbolik iskonto önyargısına kapılarak özdenetim sorunu yaşamaktadır. Bu çalışma, dış denetimin bireylerin başarıları üzerindeki etkisini göstermesi açısından önemlidir (Baltaş, 2019, 210).

3.6.6. Mülkiyet Etkisi

Mülkiyet etkisi, standart iktisadi teorinin öğretisi olan kayıtsızlık eğrilerinin geçersiz olduğu durumları ortaya koymaktadır. Şekil 1'deki grafikte kayıtsızlık eğrilerinin bir örneği görülmektedir.



Şekil 1: Kayıtsızlık Eğrileri

Kaynak: Kahneman, D. (2019). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. Varlık Yayınları. s. 334

Bir kayıtsızlık eğrisi üzerindeki tüm noktalar eşit düzeyde bir tatmin düzeyini ifade eder. Teoriye göre grafikteki kayıtsızlık eğrisinde yer alan A ve B noktası arasında hiçbir fark bulunmamaktadır. Bu noktalarda eksenlerdeki değişkenler (gelir ile boş zaman) arasında bir ödünleşim gerçekleşir. Eğrilerin dışbükey olması marjinal faydayı işaret eder. Her bir dolarlık gelir artışının faydası, bir önceki gelir düzeyinden daha az bir fayda getirir. Yatay konumdaki boş zamanda ise ilave bir günlük boş zamanın getirdiği fayda, bir önceki günün faydasından daha azdır. Ancak bireyler fayda düzeylerini bir referans noktasına göre belirlerler. Kayıtsızlık eğrilerinde ise referans düzeyi dikkate alınmamaktadır. Bir çalışanın bir işe başlamadan ya da bir sözleşme yapmadan önce çalışacağı gün sayısı ve alacağı ücret düzeyi bellidir. Yeni işe başlayan kişiler, önceki işlerinden kazandıkları ücreti ya da tatil günlerini göz önünde

bulundurulur. Bu nedenle önceki şartlarından taviz vermek istemezler. İlgili grafikte 1 numaralı eğriden, A ve B noktalarına geçiş yapan ve hedonik olarak birbiriyle aynı karaktere sahip iki birey varsayılıyor. Yani A noktasındaki ve B noktasındaki kişilerin fayda düzeyleri aynı kabul edilmiştir. A noktasındaki kişi daha çok gelire ve daha az boş zamana sahiptir. B noktasındaki kişi ise daha çok tatil gününe ve daha az gelire sahiptir. Bir zaman sonra A noktasındaki bireye B noktasına geçmesi teklif edildiğinde, A noktasındaki birey artık bir referans noktasına sahiptir. Bu noktadaki daha fazla gelir düzeyinden ayrılmayı bir kayıp olarak görecektir. Daha fazla tatil günlerinin getirisini ise daha az bir fayda ile değerlendirecek ve sonuç olarak bulunduğu A noktasından B'ye geçmek istemeyecektir. B noktasındaki birey de aynı şekilde bir referans noktasına sahiptir. Dolayısıyla B noktasındaki birey de daha az tatil gününü kabul etmeyi, daha kötü bir koşul olarak değerlendirecektir. Daha yüksek gelir düzeyini ise aynı oranda bir fayda artışı olarak görmeyecektir. Bu örnekte de kayıplar kazançlara üstün gelir. Kayıptan kaçınma davranışı, mülkiyet etkisiyle yakından ilişkilidir. Mülkiyet etkisine göre kayıtsızlık eğrileri gerçekçi değildir. Olması gereken eksnlere paralel düz çizgilerdir. Ayrıca önceki durumların fayda düzeyi üzerinde bir etkisi olmadığını öne süren Bernoulli yaklaşımının yanlış olduğu beklenti teorisiyle ortaya koyulmuştur. Değişikliğin gerçekleştiği durumlarda eşit düzeydeki dezavantajlar, avantajlara üstün gelmektedir (Kahneman, 2019, 334-337).

Mülkiyet etkisini ortaya koymak için Victoria Üniversitesi öğrencileriyle bir deney yapılmıştır. Bu deneyde öğrenciler üç farklı gruba ayrılmıştır. İlk gruptaki öğrencilere bir kahve kupası verilmiş ve bir formu doldurmaları gerektiği söylenmiştir. Öğrencilere formu doldurduktan sonra, istedikleri taktirde kahve kupası ile 400 gramlık bir İsviçre çikolatasını değiştirebilecekleri söylenmiştir. Öğrencilerin sadece %11'i tercihini kupayı çikolata ile değiştirmekten yana kullanmıştır. İkinci gruptaki öğrencilere de çikolata verilmiş ve formu doldurduktan sonra çikolatalarını kahve kupalarıyla değiştirebilecekleri söylenmiştir. İlk gruptakilerin davranışına benzer şekilde ikinci gruptaki öğrencilerin sadece %10'u tercihini değişimden yana kullanmıştır. Üçüncü gruptaki öğrencilere ise kahve kupası ya da çikolatadan birini seçmeleri istenmiştir. Bu gruptaki öğrencilerin %56'sı kahve kupasını seçerken, %44'ü çikolatayı tercih etmiştir. Öğrencilerin çoğu kahve kupası ve çikolatanın fiyatını biliyordu. Kahve kupası o zamanlar üniversite kitapçısında 4.95\$'a satılırken, çikolatanın marketlerdeki fiyatı 6\$ civarındaydı. Buna karşın başlangıç durumuna

bağlı olarak yapılan tercihlerde, çikolatayı kahve kupasına tercih edenlerin oranı %10'dan %90'a kadar değişiklik gösterdi. Öğrenciler sahip oldukları ilk ürünü, sonra teklif edilen üründen farklı değerlendirdiler. Standart teorinin varsaydığı gibi eş fayda ya değere sahip ürünlerde eşit şekilde değişime gidilmemiştir. Öğrenciler alternatif teklifleri şimdiki durumdan daha kötü bir durum olarak değerlendirmiştir. Buna benzer deneyler varsayımsal sorular kullanılarak birbirinden farklı şekillerde gerçekleştirilmiş ancak sonuç değişmemiştir. Kayıtsızlık eğrilerine dayanarak değişim konusunda oluşturulan beklentiler, piyasada gerçekleşen alışverişin beklenen seviyenin altında kalmasına neden olabilir. Bireyler referans konumuna sahip olan ürün ya da mallar konusunda daha tutucu davranmaktadır (Knetsch, 1989, 1278). Alışıldık ticari işlemler genellikle takas amaçlıdır. Bu nedenle takas motivasyonu ile karşılıklı alışveriş söz konusu olduğunda kayıptan kaçınma davranışı oluşmaz. Konser bileti, ev ya da araç gibi kullanım değeri söz konusu olan mal ya da ürünlerde kayıptan kaçınma ve dolayısıyla mülkiyet etkisi görülmektedir. Bireyler ilgi duydukları nesne ve eşyaları sadece takas edilecek bir ürün olarak değerlendirmezler. O ürünlerle duygusal bir bağ da kurarlar. Böyle ürünlerde alıcı ve satıcının teklifleri arasında büyük farklılıklar açığa çıkar (Kahneman, 2019, 340). Bu etkiyi ortaya koyan bir başka deneyde yine kahve kupaları kullanılmıştır. Deneklerin bir kısmı kupa verilmiş satıcılardan, bir bölümü ise kupa verilmemiş alıcılardan oluşmaktadır. Daha sonra alıcılara kupaları satın almak için verecekleri fiyat sorulmuş, satıcılara ise satmak için kabul edecekleri fiyat sorulmuştur. Buna göre alıcıların fiyat ortalaması 2.87 dolar olurken, satıcıların fiyat ortalaması 7.12 dolar olmuştur (Novemsky, Kahneman, 2005, 119).

3.6.7. Çerçeveleme Etkisi

Değişmezlik ilkesi gereği, herhangi bir olay gerçekleşme olasılıklarından bağımsız değerlendirilmemelidir. Ne var ki olayların olumlu ya da olumsuz olasılık ile çerçevelendiği durumlarda farklı tercihler görülmektedir. Bu etkiyi ortaya koymak üzere tasarlanan bir deneyde, katılımcılardan aşağıdaki senaryo dahilinde iki soruyu cevaplamaları istenmiştir.

“Problem 1: ABD, 600 kişiyi öldürmesi beklenen sıra dışı bir Asya hastalığına salgınına hazırlanıyor. Hastalıkla mücadele için iki alternatif program önerilmiş. Programların sonuçlarına dair kesin bilimsel tahminlerin şu şekilde olduğunu varsayalım:”

“Program A uygulanırsa, 200 kişi kurtulacak. (%72)”

“Program B uygulanırsa, üçte bir olasılıkla 600 kişi kurtulacak ve üçte iki olasılıkla kimse kurtulamayacak. (%28)”

Katılımcıların %72'si ilk soruda kesin sonucu olan seçeneği tercih etmiştir. Diğer seçenek ise bir risk ve olasılık içermektedir. Bu soruda olası sonuçlar olumlu çerçeveleme yoluyla katılımcılara sorulmuştur. Bu nedenle iki alternatif arasında, katılımcıların büyük çoğunluğu risk içermeyen seçeneğe yönelmiştir. Aynı sorunun farklı çerçevedeki hali ise aşağıdaki gibi sorulmuştur:

“Problem 2: Program C uygulanırsa, 400 kişi ölecek. (%22)”

“Program D uygulanırsa, üçte bir olasılıkla kimse ölmeyecek üçte iki olasılıkla 600 kişi ölecek. (%78)”

İkinci soruda ise aynı senaryo olumsuz çerçeve içerisinde sunulmuştur. Bu kez katılımcıların büyük bir çoğunluğu kesin seçeneği değil risk ve olasılık içeren seçeneği tercih etmiştir. Her iki problem de temelde aynı senaryoya sahip olsa da çerçevenin olumlu ya da olumsuz şekilde belirlenmesi tercihlerde tutarsızlık yaratan bir sonuç ortaya çıkarmıştır (Kahneman, Tversky, 2013, 271). Buna benzer etkiler doktorlar ya da profesyonel olarak istatistik kullanan kişilerde de aynı şekilde görülmüştür. İnsanlar bir sorunun soruluş biçimine göre farklı kararlar almaktadır. Kamu politikaları oluşturulurken olumlu ya da olumsuz bir çerçeveyi öne çıkarmadan her iki etkinin birlikte verildiği çerçeveler, yönlendirmeyi engellemek açısından daha faydalı olacaktır (McNeil ve diğ., 1988). Çerçeve sunumunun beyindeki nöral aktivite ile ilişkisini fMRI yöntemi ile ele alan bir başka çalışmanın bulgularına göre ise, çerçevedeki kayıp ve kazançlara verilen tepkilerde hem bilişsel hem duygusal etkenler rol oynamaktadır. Olumlu çerçevede, zihinsel maliyeti en aza indirmesi nedeniyle kesin seçenek bireylere daha çok cazip gelmektedir. Olasılık barındıran seçenek ise hesaplama ile beraber kaygı duygusu taşıdığı için bireyler tarafından tercih edilmemektedir. Olumsuz çerçeveli sunumda ise her iki seçenekte de kayıplar ön plandadır. Hem kesin kayıpta hem de olasılık içeren kayıpta bir bilişsel maliyetle birlikte duygusal bir yoğunluk söz konusudur. Bu tarz sunumlarda bireyler daha çok olasılık ve risk barındıran seçeneğe yönelirler. Çünkü kesin kaybın olduğu durumda duygular ağır basar ve bireyler risk içeren kayıp seçeneğine yönelirler. Buna benzer çalışmalar insanların olumsuz durumlarla karşılaştığında olumlu senaryoları hayal ettiklerini öne sürülmüştür. Yine bir deneyde, nötr ve olumsuz içerik barındıran bir dizi resim gösterilmiş, olumsuz içerikli resimlerde deneklerin görsel korteks bölgesinde daha fazla tepkisel artış gözlenmiştir (Gonzalez ve diğ., 2005).

3.6.8. Statüko Etkisi

Mevcut eğilimi devam ettirme anlamına gelen statüko önyargısı, önceki seçimlerden vazgeçmenin kolay olmadığı durumları ifade eder. Bu önyargının ortaya çıkmasında alışkanlıklar kadar alternatif tercihin sonuçlarına dair belirsizlik de etkilidir. Statüko önyargısı deneysel olarak birçok çalışmada gözlenmektedir. Ancak bu etki gerçek hayatta daha belirgin örneklerle sahiptir. Harvard Üniversitesi'nde yapılan bir araştırma, üniversite bünyesindeki tüm çalışanların sağlık planlarına katılım oranlarının yıllara göre değişimini inceledi. Araştırma 1980 yılından itibaren alternatif sağlık planlarından herhangi birine katılımı değerlendirmeyi amaçlıyordu. Sağlık planları isteğe bağlı olarak her yıl değiştirilebiliyordu. 1980 yılında sistemde sadece dört sağlık planı mevcuttu ve Blue Cross/Blue Shield (BCBS) isimli sağlık planı %62 gibi baskın bir orana sahipti. Takip eden yıllarda çalışanların büyük bir çoğunluğu tercihlerini değiştirmede. 1985 yılına gelindiğinde sistemde bulunan sağlık planı sayısı sekize yükselmişti. 1986 yılında sisteme ilk kez giriş yapacak olan çalışanlarına ait tercihler kontrol grubu olarak belirlendi. Böylelikle planlarına sadık kalan gruplar ile yeni bir tercihte bulunacak çalışanlar arasında bir fark olup olmadığı incelenebilecekti. Her iki grupta da katılımcılar yaşa göre seçilen plan tercihlerini belirlemek için yaş gruplarına ayrıldı. Statüko önyargısı gözlenen grupta en çok tercih edilen sağlık planı, ilk defa tercihte bulunan gruba göre ilgili yaş gruplarında iki katından dört katına kadar daha fazla tercih edildi. Bununla beraber yeni grubun tercihleriyle birlikte en çok tercih edilen sağlık planı %37.3 pazar payıyla Harvard University Group Health Plan (HUGHP) oldu. Bu tarihte Blue Cross/Blue Shield (BCBS) planına ait tercih edilme oranı ise %30.4'e geriledi (Samuelson, Zeckhauser, 1988).

3.6.9. Batık Maliyet Etkisi

Batık maliyet yanılması, geri dönüşü olmayan bir zararın etkisinden kurtulabilmek için psikolojik rahatlamaya yönelik bir telafi kararı alındığında ortaya çıkar. Bireyler zararın boyutu ne kadar büyük olursa olsun, zararlı seçimden geri adım atmazlar ve zarara konu olan işleme devam ederek kaybı ortadan kaldıracabileceklerini düşünürler. Ancak yanıltıcı ısrar etmek maliyeti büyütmekten başka bir işe yaramaz. Kayıpla yüzleşmek zor olsa da atasözünün dediği gibi zararın neresinden dönülse kardır. Batık maliyet konusunda günlük hayattan birçok örnek verilebilir. Bir yarışmadan bedava maçı bileti kazanan bir kişiyi düşünelim. Bu kişi maça tek başına gitmek istemediği

için arkadaşının da kendisiyle gelmesini ister. Arkadaşı bu teklifi kabul eder ve 12 dolarlık maç biletini satın alır. Maç günü inanılmaz bir kar fırtınası başlar. Bunun üzerine bileti bedavaya gelen kişi bu koşullarda maça gitmenin hoş olmayacağını söyleyerek maça gitmekten vazgeçer. 12 dolara bilet alan arkadaş ise maça gitme konusunda ısrarcıdır. Çünkü maça gitmezse 12 dolarının çöpe gideceğini düşünür. Kar fırtınasında yola çıkmanın vereceği zahmet ise 12 dolardan büyüktür. İktisat teorisine göre artan bir maliyet söz konusuysa maliyeti büyütmekten vazgeçmek ve olası zararı azaltmak rasyonel olan davranıştır. Ancak bu duruma benzer batık maliyet yanılgıları yaygın şekilde görülmektedir. Sinemada başından hoşlanılmayan bir filmi sonuna kadar izleyerek ödenen bilet parasıyla birlikte keyifsiz geçen zamanı da boşa harcamak ya da vaktinde gelmemiş bir otobüsü gidilecek yere geç kalmak pahasına beklemeye devam etmek gibi gündelik örnekler çoğaltılabilir (Arkes, Blumer, 1985). Bir başka örnekte ise 50 milyon dolarlık bir şirket yatırımı bulunmaktadır. Yapılan hesaplamalar, bu yatırımın beklenen getirileri karşılamadığı yönündedir. Şirket bu durumda batık maliyetle karşılaşır. Verimsiz yatırımı devam ettirmek için ek bir yatırımın maliyeti 60 milyon dolardır. Aynı tutarda meblağ kullanılarak getiri ihtimali yüksek yeni bir projeye kaynak ayırmak ise daha makul bir seçenektir. Ancak şirketin yöneticisi batık maliyetle yüzleşmeyi kendi sicili için olumsuz bir gelişme olarak yorumlar ve yanlış yatırıma ek bir kaynak daha ayırarak şansını zorlamak ya da günü kurtarmak ister. Bu durum hem şirket için hem de paydaşlar için olumsuz bir gelişmedir. Bu nedenle çıkar çatışmasından kaynaklı batık maliyet söz konusudur (Kahneman, 2019, 400). Ohio üniversitesi öğrencileri ile yapılan bir deney, üniversite tiyatrosu için satışa sunulan sezonluk biletlerdeki fiyat farklılaştırmasının sonuçlarına odaklanmıştır. Sezonluk normal biletler 15 dolardan satışa sunulmuştur. Bunun yanında bazı öğrencilere rastgele şekilde 2 dolar ve 7 dolar indirimli biletler satılmıştır. Sezonluk tiyatro bileti alan öğrencilerin oyunlara katılıp katılmadıkları düzenli olarak takip edilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre yüksek indirim ile bilet alan öğrenciler tiyatroya nadiren gelirken, yüksek ücretler ödeyen öğrenciler neredeyse tüm oyunlara katılmıştır. Aradaki bu farklılığın temel sebebi öğrencilerin tiyatroya ödedikleri ücreti telafi edilmesi gereken bir maliyet olarak görmelerinden kaynaklanmaktadır (Özerol, 2011, 67). Batık maliyet yanılgısı nedeniyle verimsiz projeler ve zaman kaybı işler ortaya çıkabilmektedir. Bu bilişsel yanlılık öz disiplini sağlamaya yönelik içsel bir motivasyondan kaynaklanmaktadır. Bilim insanlarının uzun çalışmalarının karşılığını almalarında harcadıkları emek ve zamanın karşılığını alma isteği yatmaktadır. İnsanlar

bu içsel motivasyondan yoksun olsaydı, ortaya sıra dışı ve fark yaratan buluşlar çıkmazdı. Ancak hatada ısrar ile hatadan ders çıkarmak birbirinden farklı şeylerdir. Batık maliyet yanılgısı hatalarda ısrar sonucu ortaya çıkan bir önyargı türüdür (Uyar, 2019, 53).



4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT DERSİNİN ETKİNLİĞİ İLE İKTİSADİ RASYONALİTENİN SORGULANMASINA YÖNELİK ANKET ÇALIŞMASI

4.1. Anket Araştırmasının Amacı

Son yıllarda deneysel psikoloji alanında yapılan çalışmalarla birlikte insanların bilişsel yönden çeşitli önyargı ya da kısayolların etkisi altında kaldığı anlaşılmıştır. Bu bilişsel kısıtlar altında karar alan bireyler her zaman rasyonel ya da tutarlı seçimler yapamamaktadır. İktisat alanında ise birey, tamamen rasyonel olarak kabul edilmiştir. İktisadın temel dayanaklarından biri olarak kabul edilen rasyonel birey tanımının gerçeklikten uzak bir tanım olduğu deneysel çalışmalarla kanıtlanmıştır. Ancak bu deneysel bulgulara rağmen standart iktisat teorisi, bireylerin tümüyle rasyonel davrandığını varsaymaktadır. Davranışsal iktisada göre ise bireyler tam anlamıyla rasyonel değildir. Çeşitli bilişsel eğilimler ve kısayolların etkisiyle rasyonel davranıştan sapabilirler. Bu nedenle davranışsal iktisat, sınırlı rasyonellik varsayımının daha makul ve yerinde bir tanım olduğunu önermektedir. Kamber Türk (2019) iktisat eğitiminin verildiği İİBF öğrencileri ile iktisat eğitiminin verilmediği eğitim fakültesi öğrencileri arasında rasyonelliğin karşılaştırıldığı bir anket araştırması yürütmüştür. Söz konusu çalışmanın sonuçlarına göre iktisat eğitimi almanın, rasyonel davranış üzerinde herhangi bir olumlu etki yarattığı gözlemlenmemiştir. Bu çalışmada da benzer şekilde davranışsal iktisadın sınırlı rasyonellik varsayımından yola çıkılarak rasyonellikten uzaklaşılan durumların varlığı incelenecektir. Önceki çalışmalarla bir farklılık oluşup oluşmadığını test etmek üzere iktisat bölümü öğrencilerinin karar alma sürecinde bilişsel önyargı ve kısayolların etkisi altında kalarak rasyonellikle çelişen kararlar alıp almadığı sorgulanmaktadır. Bununla birlikte önceki çalışmalardan farklı olarak, davranışsal iktisat dersi alan iktisat bölümü öğrencilerinin diğer iktisat öğrencilerine göre daha rasyonel kararlar aldığı hipotezi araştırılacaktır.

4.2. Anket Araştırmasının Yöntemi ve Kapsamı

Bu çalışmada davranışsal iktisat literatüründen elde edilen sorulardan en belirgin sonuçları verebilecek bilişsel önyargı ve kısayollar tercih edilmiştir. Veriler Google Forms'da oluşturulan online anket formatı kullanılarak elde edilmiştir. Davranışsal iktisat öğrencilerinin literatüre konu olan soru örneklerine aşina olmaları nedeniyle özgün bir forma ve içeriğe sahip sorular oluşturulmaya çalışılmıştır. Anket çalışması sadece iktisat bölümü öğrencilerini kapsamaktadır. Tezin konusunu oluşturan iktisadi rasyonalitenin sorgulanmasını test etmek amacıyla öğrenci gruplarına varsayımsal sorular yöneltilmiştir. Anket soruları iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümdeki sorular, katılımcıların demografik bilgilerini içermektedir. İkinci bölümdeki sorular ise, bilişsel önyargı ve kısayolları içeren temsili sorular üzerinden katılımcıların rasyonel hareket edip etmediklerini incelemektedir. Elde edilen demografik veriler Ki-Kare analizi ile karşılaştırılacaktır. Toplanan demografik veriler katılımcıların yaş, cinsiyet, sınıf düzeyi, iş tecrübesi, anne ve baba eğitim düzeylerinden oluşmaktadır. Anketin ikinci bölümünü oluşturan bilişsel önyargı ve kısayol sorularında ise öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülen sorularda örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir farkın olup olmadığı incelenmiştir. Çevresel etki ve statüko, çıpalama etkisi, hiperbolik iskonto ve batık maliyet soruları A ve B şeklinde iki formda farklılaştırılarak sorulmuş ve bu iki forma verilen cevaplar arasında bir değişiklik olup olmadığı gözlenmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada asıl üzerinde durulan kategorik değişken ise iktisat öğrencilerinin davranışsal iktisat dersi alıp almamasıdır. İktisat öğrencileri; davranışsal iktisat dersi almayanlar ve davranışsal iktisat dersi alanlar olarak iki gruba ayrılmış ve bu iki grubun iktisadi rasyonalitesine dair bir yorum getirilmeye çalışılmıştır.

Veriler online anket yoluyla Yıldız Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi ve Kırklareli Üniversitesi'nden ankete katılan iktisat bölümü öğrencileri tarafından elde edilmiştir. Anketin örneklem sayısı 129 katılımcıdan oluşmaktadır. Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencileri, örneklem davranışsal iktisat dersi almayan öğrenciler kısmını oluşturmaktadır. Yıldız Teknik Üniversitesi'nden ankete katılan öğrenci sayısı A grubunda 37, B grubunda 41 olmak üzere toplam 78 kişidir. Marmara ve Kırklareli Üniversitesi öğrencileri ise örneklem davranışsal iktisat dersi alan öğrenciler kısmını

oluşturmaktadır. Bu üniversitelerden ankete katılan öğrenci sayısı A grubunda 31, B grubunda ise 20 olmak üzere toplam 51 kişidir. Anket verileri IBM SPSS Statistics 26 paket programı kullanılarak analiz edilmiş, elde edinilen bulgular, Ki-Kare analizi sonuçlarına göre oluşturulan çapraz tablolar ve frekans tabloları şeklinde sunulmuştur.

4.3. Araştırmanın Kısıtları

Anket araştırmasına ait bilgilerin yüz yüze ya da gözlem altında toplanmasına dair planlanmış ancak çalışmanın başladığı tarihle aynı zamanda ortaya çıkan Covid19 salgını nedeniyle yüz yüze anket gerçekleştirilememiştir. Salgın tedbirleri nedeniyle uzaktan online eğitimin başlaması nedeniyle anket çalışması online olarak tasarlanmıştır. Örneklem grubunun bir kısmı davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerden oluştuğu için sınırlı bir örneklem grubu ile çalışılmak durumunda kalmıştır. Hem örneklem grubunun sınırlı olması hem de anket verilerinin online bir platform üzerinden toplanmış olması, katılımcı sayısının istenen seviyenin altında kalmasına neden olmuştur. Davranışsal iktisat öğrencilerinin alana aşina olmaları da araştırmanın bir diğer kısıtıdır. Ayrıca anket formunda öğrencilerin, anketin yapılış amacına dair bilgi edinmeleri yönlendirmeye sebebiyet vermiş olabilir. Davranışsal iktisat öğrencilerinin bilindik soru tipleriyle karşılaşmamaları adına sorular olabildiğince farklılaştırılmış ya da özgün şekilde tasarlanmaya çalışılmıştır. Bu nedenle anket araştırmasında standart bir ölçek kullanılmamıştır. Birkaç soruda hipotezlerle uyumsuz sonucun çıkması soru tasarımındaki eksikliklerle alakalıdır.

4.4. Araştırmada Kullanılan Soruların Analizi

Tercihlerin rasyonel tutarlılığı sorusu:

Tercihlerin rasyonel tutarlılığı sorusunda, iktisat öğrencilerinin tercih sıralaması yaparken rasyonel hareket edip etmedikleri ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Katılımcılardan alışveriş yaparken hangi faktörleri daha çok göz önüne aldıklarını ifade etmeleri ve buna göre indirim oranı, fiyat, marka ve tasarım-donanım gibi farklı seçenekleri öncelik sırasına göre sıralamaları istenmiştir. İktisadi rasyonellik ve fayda-maliyet analizine göre, bir üründen en az maliyetle en çok faydayı alabilmek için listedeki seçeneklerden öncelikle tasarım-donanım faktörüne bakılmalı, ardından fiyat faktörüne bakılmalıdır. Çünkü fiyatı düşük olan her ürün gerekli olmayabilir ve bu durum kaynak israfına neden olabilir. Bu sebepten öncelikle ilgili ürünün ihtiyacı

karşılayıp karşılamadığına bakılmalı, ardından fiyatın makul olup olmadığı değerlendirilmelidir. Eğer bu iki faktör beklenen maliyeti ve beklenen faydayı karşılıyorsa verimli bir ürün kabul edilmeli ve diğer faktörlere bakılmalıdır. Marka faktörü geçmiş deneyimi veya ürünün niteliğini temsil edebileceği için 3.sırada tercih edilmelidir. İndirim oranı ise ürünün niteliğine dair herhangi bir anlam ifade etmediği için en son tercih edilen değerlendirilen faktör olmalıdır.

Ankette bu değerlendirmeyi test edebilmek için sorulan soru şu şekildedir.

Soru 1: Alışveriş yaparken satın almak istediğiniz bir üründe önceliğiniz nedir? Önem sırasına göre 1'den 4'e kadar numaralandırınız.

- ☐ İndirim Oranı
- ☐ Fiyat
- ☐ Marka
- ☐ Tasarım-Donanım

Birleşim yanılgısı sorusu:

Birleşim yanılgısı, gerçekleşme ihtimali birbirinden bağımsız iki farklı olayın olduğu ve bu iki farklı olayın birbiriyle karıştırıldığı durumlarda ortaya çıkar. Çağrışım yapan ilk örneğin temel olasılık oranlarının yok saymasına neden olduğunu ifade eder. Karar verirken kolayca hatırlanabilecek bir hikaye, sonuçlara nasıl ulaşıldığı konusunda çok büyük bir rol oynayabilir. Kolay hatırlanabilen örneklerin, kolayca hatırlanmayan örneklerden olasılıksal olarak üstün görülmesidir.

İkinci soruda bir filmin Oscar ödülü kazanması ile en çok hasılat yapan filmlerden biri olmasının birbiriyle ilgili olup olmadığı sorulmuştur. Dünyada en çok hasılat yapmış on filmde yalnızca iki tanesi (Avatar ve Titanic)¹ aynı zamanda Oscar ödülünü² kazanmıştır. Bir filmin sinemalarda ne kadar çok sayıda izlendiği bütün bir toplumun terciğini ve genel eğilimini yansıtırken, toplum içerisinde çok az sayıda sinema ile profesyonel düzeyde ilgilenen kişi ya da film eleştirmeni bulunur. Buna karşın bir filmin gişe sayısını etkileyen faktör, filmde tüm insanlarda ortak olarak bulunan

¹ https://www.boxofficemojo.com/chart/top_lifetime_gross/?area=XWW

² https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Academy_Award-winning_films

duygusal özelliklerin öne çıkarılması ya da görsel öğelerle süslü bir animasyon filminin çocukların hayal dünyasına hitap etmesi olabilir. Oysa bir filmin Oscar ödülü kazanması için bu özellikleri taşıması yeterli sebep olmayabilir. Oscar ödülü verilirken filmi yorumlayan kişiler toplumun genelinden farklı olarak film konusunda uzman kişilerden oluşur ve bir filmi ödüle aday gösterirken çok sayıda filmi birbiriyle karşılaştırıp ona göre karar verirler.

Soru, olasılıklara verilen yanıtları karşılaştırmak amacıyla davranışsal iktisat dersi alan ve almayan iktisat öğrencilerine aşağıdaki gibi sorulmuştur.

Soru 2: Aşağıdakilerden hangisinin gerçekleşme olasılığı daha fazladır?

- ☐ Oscar ödüllü bir filmin, dünya çapında en çok hasılat yapan 10 filminden biri olması
- ☐ Oscar ödülü kazanamamış bir filmin, dünya çapında en çok hasılat yapan 10 filminden biri olması

Çevresel etki sorusu:

Bireyler günlük hayatta kararlar alırken en basitinden en hayati konuya kadar hemen her konuda yakınlarındaki insanların davranışlarını kendilerine referans alırlar. Standart iktisat teorisinin rasyonel insan varsayımının aksine çevresel koşullardan etkilenirler ve çevresindeki insanların davranışları, bireylerin davranışlarına etki eder. Bu soruda güncel bir konu olan aşı olup olmama kararının, çevresel etkenlerle olan ilişkisi incelenmeye çalışılmıştır. Ayrıca virüs salgınına karşı halihazırda tek koruyucu önlem olan aşı olma seçeneğinin, ücretsiz ve ücretli olduğu iki farklı duruma verilen cevaplar birbiriyle karşılaştırılmak istendiği için bu soru A ve B formunda iki farklı şekilde sorulmuştur.

Soru 3 (A Grubu): Covid 19 ile mücadele kapsamında devlet, tüm vatandaşların aşıya erişimini kolaylaştırmak için ücretsiz aşı uygulaması başlatıyor. Bu durumda aşı olur muydunuz?

- ☐ Evet, aşı olurdum
- ☐ Yakın çevrem ve arkadaşlarım olduysa, ben de olurum
- ☐ Hayır, aşı olmazdım.

Soru 3 (B Grubu): Covid 19 aşı ücretinin devlet tarafından karşılanmadığı ve aşının ücretli olduğu bir durumda aşı olur muydunuz?

- ☐ Evet, aşı olurdum
- ☐ Yakın çevrem ve arkadaşlarım olduysa, ben de olurdum
- ☐ Hayır, aşı olmazdım

Çıpalama etkisi sorusu:

Çıpalama, karar verirken tek bir bilgi parçasına çok fazla önem atfetme sonucu ortaya çıkan bilişsel bir önyargı türüdür. Bir kişinin ilgisiz bir bilgi parçasını referans noktası olarak kabul ettiği ve bu referans noktasına bağlı kaldığı durumda ortaya çıkar. Bu soruda bireysel emeklilik sistemine dahil olanların bu fona aylık ödedikleri katkı payı ortalaması iki farklı şekilde katılımcılara sunulmuştur. Bu sorulara verilen cevaplarda verili ortalamanın katılımcılar tarafından referans noktası olarak kabul edileceği ve bu değere yakın bir tercihe çıpa atacakları varsayılmaktadır. Bu soru düşük çıpalı ve yüksek çıpalı olmak üzere iki farklı şekilde aşağıdaki şekilde sorulmuştur.

Soru 4 (A Grubu): Varsayalım ki çalışmış olduğunuz kurumdaki ücretlere ait net maaş ortalaması 4000 TL ve sizin net maaşınız da 4000 TL’dir. Çalıştığınız kurumda BES (bireysel emeklilik sistemi)’e katılan kişilerin aylık ücretinden yapılan kesintilerin ortalamasının 200 TL olduğu bilgisinden hareketle, sizin böyle bir fona yapacağınız yatırım için belirleyeceğiniz aylık katkı miktarı kaç TL olurdu?

- ☐ 200 TL’nin altında
- ☐ 200 TL
- ☐ 200 TL'nin üzerinde

Soru 4 (B Grubu): Varsayalım ki çalışmış olduğunuz kurumdaki ücretlere ait net maaş ortalaması 4000 TL ve sizin net maaşınız da 4000 TL’dir. Çalıştığınız kurumda BES (bireysel emeklilik sistemi)’e katılan kişilerin aylık ücretinden yapılan kesintilerin ortalamasının 400 TL olduğu bilgisinden hareketle, sizin böyle bir fona yapacağınız yatırım için belirleyeceğiniz aylık katkı miktarı kaç TL olurdu?

- ☐ 400 TL’nin altında
- ☐ 400 TL
- ☐ 400 TL'nin üzerinde

Mutluluk düzeyi sorusu:

Mutluluk düzeylerini ölçen soru, katılımcılara iki farklı şekilde sorulmuştur. A formunda, şu anki mutluluk düzeyinin 1’den 10’a kadar puanlanması istenmiş, daha sonra Covid19 salgınından önceki mutluluk düzeyinin puanlanması istenmiştir. B formunda ise ilk önce Covid19 salgınından önceki mutluluk düzeyinin değerlendirilmesi istenmiş, daha sonra mevcut mutluluk düzeyinin puanlanması istenmiştir. Bu soruda gruptaki katılımcıların yüksek ya da düşük puanla başlamasının sonraki puanlamaya etki edeceği beklenmektedir. İlgili sorular A ve B formlarında şu şekilde sorulmuştur.

Soru 5 (A Grubu):

Şu anki mutluluk düzeyinizi 1-10 aralığında puanlayınız:

Covid 19 salgınından önceki mutluluk düzeyinizi 1-10 aralığında puanlayınız:

Soru 5 (B Grubu):

Covid 19 salgınından önceki mutluluk düzeyinizi 1-10 aralığında puanlayınız:

Şu anki mutluluk düzeyinizi 1-10 aralığında puanlayınız:

Hiperbolik indirgeme sorusu:

Hiperbolik indirgeme etkisi, daha erken gelen küçük bir ödül daha sonra gelen büyük bir ödüle tercih etme eğilimidir. Araştırmalar, gecikme süresi arttıkça ödülün değerini daha da düşüreceğimizi gösteriyor. Standart iktisadi görüşe göre ise bir ödülün değeri zamandan bağımsızdır ve ödülün değerini belirleyen şey zaman faktörü değil miktar faktörüdür. Bu varsayım doğrultusunda her zaman sayıca çok olan seçenek, sayıca az olana tercih edilecektir.

Bu soruda, bir getiride zamanlar arası iskontonun boyutuna yönelik bir inceleme yapılmak istenmiştir. Bu doğrultuda aynı sorular iki farklı gruba zaman farklılaştırılması yapılarak sorulmuş ve aradaki farklar ölçülmeye çalışılmıştır.

Hiperbolik (zamanlar arası) indirgeme soruları A ve B formlarında katılımcılara aşağıdaki gibi sorulmuştur.

Soru 6 (A Grubu):

Çalıştığınız şirket yılda bir defaya mahsus olmak üzere tüm personeline ikramiye dağıtmaktadır. Şirket, çalışanların bir aylık ücretine denk gelen bu ikramiye tutarı için iki seçenek sunuyor. Buna göre ikramiye tutarınızı hemen (sene başında) alabilirsiniz ya da sene sonunda almayı tercih ederek ikramiye tutarınızı %10 arttırabilirsiniz. Bu iki seçenekten hangisini tercih edersiniz?

(Not: Bu soruyu gelir üzerinde herhangi enflasyon etkisinin olmadığını düşünerek cevaplayınız.)

- ☐ 1 Aylık ücretine karşılık gelen ikramiye tutarını hemen (yılın başında) almayı tercih ederim.
- ☐ Yıl sonunun gelmesini bekleyip aylık ücretimin %10 fazlasına karşılık gelen ikramiye tutarını tercih ederim.

Soru 6 (B Grubu):

Çalıştığınız şirket yılda bir defaya mahsus olmak üzere tüm personeline ikramiye dağıtmaktadır. Şirket, çalışanların bir aylık ücretine denk gelen bu ikramiye tutarı için iki seçenek sunuyor. Buna göre ikramiye tutarınızı yılın ilk 6 ayı sonunda alabilirsiniz ya da yıl sonunda almayı tercih ederek ikramiye tutarınızı %10 arttırabilirsiniz. Bu iki seçenekten hangisini tercih edersiniz?

(Not: Bu soruyu gelir üzerinde herhangi enflasyon etkisinin olmadığını düşünerek cevaplayınız.)

- ☐ 1 Aylık ücretine karşılık gelen ikramiye tutarını yılın ilk yarısı sonunda almayı tercih ederim.
- ☐ Yıl sonunun gelmesini bekleyip aylık ücretimin %10 fazlasına karşılık gelen ikramiye tutarını tercih ederim.

Mülkiyet etkisi sorusu:

Mülkiyet etkisi, bireylerin sahip oldukları bir şeye, sahip olmadıkları bir şeyden daha fazla değer verme eğilimidir. İnsanlar takas amacı bulunmayan ve kullanım amacı olan herhangi bir mallarını satmak istediklerinde bu malın takas değeri üzerinde bir fiyat belirlerler. Bunun sebebi malın kullanımında edinilen alışkanlıktan kolay kolay

vazgeçilememesi ve mala kişisel bir artı değer katılmasıdır. Alıcı tarafında ise ilgili mala yönelik hiçbir geçmiş deneyim ve alışkanlık bulunmaz. Bu nedenle alıcı söz konusu malın noksanlıklarına dikkat eder ve takas fiyatının altında bir değer belirler (Baltaş, 2015, s. 138). Standart iktisadi kabule göre bir ürünün değeri yalnızca arz ve talebi üzerinden ve piyasa mekanizması tarafından belirlenir. Satıcı pozisyonundaki kişilerin sattıkları ürüne bir anlam yüklemesi ya da ürünle bir özdeşlik kurması söz konusu değildir. Piyasa fiyatı o anda neyse satıcılar da o fiyattan mallarını satışa sunacaklardır. Oysa gerçek hayatta durum bundan farklıdır. Satıcılar, satışa koydukları ürünler için nesnel bir piyasa dengesine bağlı kalmayabilir. Mülkiyet özelliği veya şahsiliği barındıran mal ve ürünlere öznel duygularını da katarak bunu fiyatlara yansıtabilirler. Knetsch (1989) ile Kahneman ve diğ. (1990) mülkiyet etkisini ortaya koyan deneysel çalışmalar yapmıştır.

Bu soruda duygulardan bağımsız rasyonel insan modelinin gerçek hayatta geçerli olup olmadığı sorgulanarak gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmek istenmiştir. Soru ilgili gruptaki iktisat öğrencilerine aşağıdaki gibi sorulmuştur.

Soru 7:

Sahip olduğunuz ev, araba gibi varlıklarınızı satmak istediğinizde, satış kanallarına vereceğiniz ilan için belirlediğiniz fiyat ne olur?

(Not: Satıştan gelecek gelirin herhangi bir aciliyeti olmadığını göz önüne alınız.)

- ☐ Piyasadaki ortalama fiyatın altında
- ☐ Piyasadaki ortalama fiyatta
- ☐ Piyasadaki ortalama fiyatın üzerinde

Birleşim yanılgısı sorusu 2:

İkinci sorudakine benzer şekilde sorulan bu soruda da birbirinden bağımsız iki olasılığın birlikte değerlendirildiği zaman, birleşim yanılgısına neden olup olmadığı test edilmek istenmektedir. Katılımcılara, gol kralına sahip olmayan bir futbol takımının şampiyon olma ihtimali ile gol kralına sahip olan bir futbol takımının şampiyon olma ihtimali verilmiştir. Bir futbolcunun gol kralı olup olmaması her ne kadar takım performansı ile ilişkili gibi görünse de gol krallığını belirleyen asıl faktör oyuncunun bireysel performansıdır. Doğal olarak bireysel performanslar ile takım

performansı her zaman örtüşmeyebilir. Bu iki farklı performans türünün başarı olasılığına verilen cevaplar, birbiriyle eşit bir şekilde değerlendirildiği takdirde birleşim yanılığı ortaya çıkmaktadır.

İngiltere Premier League’de son 29 yılda şampiyon olmuş takımlardan³ sadece 9 tanesi aynı zamanda gol kralına⁴ sahiptir. Türkiye Süper Lig’inde ise son 29 yılda şampiyon olmuş takımlardan⁵ yine benzer şekilde 10 tanesi aynı zamanda gol kralına⁶ sahip takımlardan oluşmaktadır. Bu istatistiklerde görüldüğü gibi bir futbol takımının hem şampiyon olması hem de gol kralı çıkartması olasılığının aynı anda gerçekleşmesi daha zayıf bir ihtimaldir.

Bu bilgiler doğrultusunda hazırlanmış soru, katılımcılara aşağıdaki gibi yöneltilmiş ve katılımcıların bu yanılığa düşüp düşmedikleri test edilmek istenmiştir.

Soru 8:

Aşağıdakilerden hangisinin gerçekleşme olasılığı daha fazladır:

(Türkiye Süper Ligi’nde 21 takım, İngiltere Premier Ligi’nde 20 takım bulunmaktadır.)

- ☐ Forvet oyuncusu gol kralı olan bir futbol takımının şampiyon olması
- ☐ Forvet oyuncusu gol kralı olmayan bir futbol takımının şampiyon olması

Statüko yanılığı (mevcut durum koruma eğilimi) sorusu:

Statüko yanılığı, statükoyu yani mevcut durumları koruyan kararları destekleme eğilimidir. Statüko durumundan etkilenenler, değiştirmeye zorlayıcı bir neden olmadıkça, yerleşik davranışlardan uzaklaşmamayı tercih ederler.

Bu soruda, çok büyük bir farklılığın oluşmadığı durumlarda, katılımcıların mevcut durumlarını devam ettirip ettirmedikleri test edilmek istenmiştir.

³ <https://www.worldfootball.net/winner/eng-premier-league/>

⁴ https://www.worldfootball.net/top_scorer/eng-premier-league/

⁵ <https://www.worldfootball.net/winner/tur-sueperlig/>

⁶ https://www.worldfootball.net/top_scorer/tur-sueperlig/

Soru katılımcılara aşağıdaki şekilde sorulmuştur.

Soru 9:

Cep telefonu operatörünüz yeni yılda uygulanacak tarife ücretlerini size bildiriyor. Tarifenizin önceki dönemdeki aylık ücreti 60 TL'dir. Operatörünüz yeni yılda taahhütsüz kullanıma uygulanacak aylık ücretin 85 TL, taahhütünüzü uzattığınız takdirde yeni yılda size uygulanacak aylık ücretin ise 65 TL olduğunu bildiriyor. Gelecek yıl için taahhütünüzü uzatmayı kabul eder miydiniz?

- ☐ Taahhütü uzatmayı kabul ederim
- ☐ Müşteri temsilcinin teklifini kabul etmem, diğer gsm operatörlerinin tarifelerini incelerim, daha uygun bir tarife bulursam operatörümü değiştiririm

Batık maliyet yanılıgısı sorusu:

Batık maliyet yanılıgısı, bir işi yapmaya karar verdikten sonra, ortaya çıkacak zararların görmezden gelindiği durumları ifade eder. Bir iş için ayrılan zaman ve harcanan çaba, o işin sonuçları ne kadar zararlı olsa da alınan kararları değiştirmeyi engeller. İnsanlar bir şeye harcadıkları zaman ölçüsünde değer verir. Ve zamanlarının boşa gitmesini istemedikleri için çok verimsiz görünmeye başlasa bile o işi sürdürmeye devam etme eğilimindedir. Kotler ve Keller'a (2011) ait Marketing Management isimli kitaptaki örneğe benzer bir soru aşağıdaki şekilde katılımcılara sorulmuştur.

Bu soruda, sinema biletinin kaybedildiği bir durum ile bilet parasının kaybedildiği diğer durum katılımcılara sorulmuştur. Katılımcıların kayıpları batık maliyet olarak değerlendirip değerlendirmedikleri test edilmek istenmiştir. Ayrıca fiziki para kaybetmek ile bilet kaybetmenin varsayıldığı durumlara nasıl bir yanıt verildiği, A ve B formlarında soru tipi farklılaştırılarak katılımcılara yöneltilmiştir.

Soru 10 (A Grubu):

Varsayalım ki sinemada bir filmi izlemek için bilet aldınız. Sinemaya geldiğinizde bileti kaybettiğinizi fark ettiniz. Bu durumda ne yaparsınız?

- ☐ Yeni bir bilet daha alıp filmi izlerim
- ☐ Film izlemeden eve dönerim

Soru 10 (B Grubu):

Varsayalım ki sinemada film izlemek için evden çıktınız ve sinemaya geldiğinizde bilet için ayırdığınız parayı yolda düşürmüş olduğunuzu fark ettiniz. Bu durumda ne yaparsınız?

- ☐ Cüzdanımdaki parayla bileti alıp filmi izlerim
- ☐ Film izlemeden eve dönerim

Tercihlerin rasyonel tutarlılığı 2 sorusu:

İlk soruya benzer şekilde sorulan bu soruda da iktisat öğrencileri arasında rasyonel bir tutarlılık olup olmadığını sorgulamaktadır. Soruda katılımcıların ihtiyaç, kampanya dönemi ve modadan oluşan üç seçeneği öncelik sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Buna göre katılımcılar rasyonel bir şekilde hareket ediyorsa öncelikle harcamalarını ihtiyaçlarına göre belirlemeli, daha sonra diğer faktörleri göz önüne almalıdır. Aksi durumda yine ortaya bir kaynak israfı ve yanlış tercih sorunu çıkacaktır.

Bu doğrultuda hazırlanan soru katılımcılara aşağıdaki şekilde yöneltilmiştir. Öğrenci grupları arasında soruya verilen cevaplarda bir farklılık olup oluşmadığı test edilecektir.

Soru 11:

Yapacağınız alışverişlerde satın alacağınız üründe aşağıdaki etkenlerden hangisi sizin için daha çok belirleyici olur? Öncelik sırasına göre 1’den 3’e kadar numaralandırınız.

- ☐ Kampanya Dönemi
- ☐ Moda
- ☐ Ürüne Duyulan Gereksinim

4.5. Araştırmada Elde Edilen Verilerin Analizi

4.5.1. Örneklemeye ait Demografik Bilgiler

Tablo 1: Örneklemenin Demografik Yapısına Ait Frekans Tablosu

	Gruplar	N	%
Yaş	17-20	49	38
	21-24	64	49.6
	25-28	11	8.5
	28 ve üzeri	5	3.9
Cinsiyet	Erkek	51	39.5
	Kadın	78	60.5
Sınıf	1.Sınıf	42	32.6
	2.Sınıf	11	8.5
	3.Sınıf	37	28.7
	4.Sınıf	30	23.3
	Yüksek Lisans	9	7

Tablo 1 -Devam

	Gruplar	N	%
İş Deneyimi	Deneyimli	83	64.3
	Deneyimsiz	46	35.7
Anne Eğitim Düzeyi	İlkokul	40	31
	Ortaokul	21	16.3
	Lise	43	33.3
	Üniversite	25	19.4
Baba Eğitim Düzeyi	İlkokul	28	21.7
	Ortaokul	21	16.3
	Lise	48	37.2
	Üniversite	32	24.8

Örneklemede değerlendirilen gruplara ait frekans tabloları Tablo 1 ve Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Örnekleme Değerlendirilen Grupların Frekans Tablosu

Gruplar	N	%
A Grubu Formuna Cevap Veren Katılımcılar	68	53
B Grubu Formuna Cevap Veren Katılımcılar	61	47
Davranışsal İktisat Dersi Almayan İktisat Öğrencileri	78	60.5
Davranışsal İktisat Dersi Almış İktisat Öğrencileri	51	39.5
N	129	100

4.5.2. Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı Sorusu

İlgili seçeneklerin sıralanmasında her iki grup da rasyonel olmayan bir tercih sıralamasında bulunmuştur. Davranışsal iktisat dersi almamış öğrencilerin ağırlıklı ortalaması sonucu 1) Marka 2) İndirim Oranı 3) Fiyat 4) Tasarım-Donanım şeklinde bir sıralama ortaya çıkarken; davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin ağırlıklı ortalaması sonucu 1) İndirim Oranı 2) Marka 3) Fiyat 4) Tasarım-Donanım şeklinde bir sıralama oluşmuştur. İndirim Oranı seçeneği için davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.49 olurken, davranışsal iktisat alan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.82 olmuştur. Fiyat seçeneği için davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.47, davranışsal iktisat alan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.41 olmuştur. Marka seçeneği için davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.82, davranışsal iktisat alan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.69 olmuştur. Tasarım-Donanım seçeneği için ise davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.22 olurken, davranışsal iktisat alan öğrencilerin ortalaması 4 üzerinden 2.08 olmuştur. Sonuçlara dair bilgiler Tablo 3'te verilmiştir. Tercihlerin rasyonel tutarlılığı sorusuna verilen cevaplara ait sayısal veriler tablo şeklinde sunulmuştur. Gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığını bulmak için her seçenek için istatistiksel test uygulanmış ve test sonuçları tablolar halinde sunulmuştur.

Tablo 3: Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı Sorusuna Verilen Cevapların Ortalamaları

	Tasarım-Donanım	Fiyat	Marka	İndirim Oranı
İktisat Öğrencileri	2.22	2.47	2.82	2.49
Davranışsal İktisat Öğrencileri	2.08	2.41	2.69	2.82

İndirim Oranı Seçeneğine Verilen Cevapların Normallik Testi

İndirim oranı seçeneğine verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4: İndirim Oranı Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayan Öğrenciler	Davranışsal İktisat Dersi Alan Öğrenciler
N	78	51
Ortalama	2.49	2.82
Standart Sapma	1.159	1.053
İstatistik	.184	.201
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 5'teki sonuçlara göre p değeri 0.05'ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 5: İndirim Oranı Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	2313.000
Wilcoxon W	3639.000
Z	-1.584
Asymp. Sig. (2-sided)	.106

Fiyat Seçeneğine Verilen Cevapların Normallik Testi

İndirim oranı seçeneğine verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Fiyat Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayan Öğrenciler	Davranışsal İktisat Dersi Alan Öğrenciler
N	78	51
Ortalama	2.47	2.41
Standart Sapma	1.113	1.134
İstatistik	.216	.188
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 7’deki sonuçlara göre p değeri 0.05’ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 7: Fiyat Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamaları için Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1925.500
Wilcoxon W	3251.500
Z	-.316
Asymp. Sig. (2-sided)	.752

Marka Seçeneğine Verilen Cevapların Normallik Testi

Marka seçeneğine verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8: Marka Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayan Öğrenciler	Davranışsal İktisat Dersi Alan Öğrenciler
N	78	51
Ortalama	2.82	2.69
Standart Sapma	.908	1.029
İstatistik	.202	.198
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

* $p > 0.05$

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 9’deki sonuçlara göre p değeri 0.05’ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 9: Marka Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamaları İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1851.500
Wilcoxon W	3177.500
Z	-.692
Asymp. Sig. (2-sided)	.489

Tasarım ya da Donanım Seçeneğine Verilen Cevapların Normallik Testi

Tasarım ya da Donanım seçeneğine verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10: Tasarım ya da Donanım Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayan Öğrenciler	Davranışsal İktisat Dersi Alan Öğrenciler
N	78	51
Ortalama	2.22	2.08
Standart Sapma	1.213	1.146
İstatistik	.265	.258
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 11’deki sonuçlara göre p değeri 0.05’ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 11: Fiyat Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamaları İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1880.500
Wilcoxon W	3206.500
Z	-.550
Asymp. Sig. (2-sided)	.582

4.5.3. Birleşim Yanılgısı-1 Sorusu

Davranışsal İktisat dersi almayan 78 öğrenciden 50 öğrenciye karşılık gelen %64.1’i birleşim yanılgısına düşerken; 28 öğrenciye karşılık gelen %35.9’u birleşim yanılgısına düşmemiştir. Davranışsal İktisat dersi alan gruptaki 51 öğrenciden 35’ine karşılık gelen %68.6’sı birleşim yanılgısına düşerken; 16 öğrenciye karşılık gelen %31.4’ü ise birleşim yanılgısına düşmemiştir. Tablo 12’deki bu sonuçlara göre her iki grupta da çoğunluk birleşim yanılgısına düşerek temel oran ihlali hatası yapmıştır. Gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığını incelemek üzere istatistiksel test uygulanmış ve sonuçlar tablolar halinde sunulmuştur.

Tablo 12: Birleşim Yanılgısı-1 Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu

Birleşim Yanılgısı	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar		Toplam	
	N	%	N	%	N	%
Yanılgıya Düşenler	50	64.1	35	68.6	85	65.9
Yanılgıya Düşmeyenler	28	35.9	16	31.4	44	34.1
Toplam	78	100	51	100	129	100

Birleşim Yanılgısı-1 Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi

Birleşim Yanılgısı-1 sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek üzere öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 13’de verilmiştir.

Tablo 13: Birleşim Yanılgısı-1 Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayan Öğrenciler	Davranışsal İktisat Dersi Alan Öğrenciler
N	78	51
Ortalama	1.3590	1.3137
Standart Sapma	.48280	.46862
İstatistik	.412	.435
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 14'deki sonuçlara göre p değeri 0.05'ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 14: Birleşim Yanılgısı-1 Sorusuna Verilen Cevap Ortalamaları İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1899.000
Wilcoxon W	3225.000
Z	-.528
Asymp. Sig. (2-sided)	.598

Birleşim yanılığısı-1 sorusu ile demografik veriler arasında anlamlı şekilde farklılaşan bir değişken olup olmadığını incelemek üzere Ki-Kare analizi yapılmış ve test istatistiğinin sonucu Tablo 15’de sunulmuştur.

Tablo 15: Birleşim Yanılığısı-1 ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizinin Sonuçları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	4.035	3	.258
Cinsiyet	.372	1	.542
Sınıf	9.139	4	.058
İş Deneyimi	.429	1	.512
Anne Eğitim Düzeyi	5.197	3	.158
Baba Eğitim Düzeyi	1.833	3	.608

4.5.4. Çevre Etkisi Sorusu

Salgınla mücadele amacıyla aşı uygulamasına katılımı ölçen bu soruda, çevresel etkenlerin karar alma sürecindeki rolü ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Örneklemin tamamını oluşturan 129 öğrenciden 67’sine denk gelen %51.9’u evet seçeneğini tercih ederken, 38 öğrenciye denk gelen %29.5’i yakın çevresine uyum sağlamak amacıyla evet seçeneğini tercih etmiş, 24 öğrenciye denk gelen %18.6’sı ise hayır seçeneğini tercih etmiştir. Davranışsal iktisat dersi almayan 78 öğrenciden 46’sına denk gelen %59’u evet seçeneğini tercih ederken, 26 öğrenciye denk gelen %33.3’ü yakın çevresine uyum sağlamak amacıyla evet seçeneğini tercih etmiş ve 6 öğrenciye denk gelen %7.7’si ise hayır seçeneğini tercih etmiştir. Davranışsal iktisat dersi alan 51 öğrenciden 21’ine denk gelen %41.2’si evet seçeneğini tercih ederken, 12 öğrenciye denk gelen %23.5’i yakın çevresine uyum sağlamak için evet seçeneğini tercih etmiş ve 18 öğrenciye denk gelen %35.3’ü hayır seçeneğini tercih etmiştir. Tablo 16 ve

Tablo 17’de gösterilen bu sonuçlara göre davranışsal iktisat dersi alan öğrenciler, diğer gruba kıyasla yakın çevrelerinin etkisi altında daha az kalmaktadır. Bu sonuçlar ışığında davranışsal iktisat dersi almanın sürü davranışından kaçınmaya yarar sağladığı söylenebilir. Ayrıca aşı uygulamasının ücretsiz ve ücretli olarak varsayıldığı iki durumu belirten A ve B formlarına ilişkin sayısal veriler de tablo halinde verilmiştir. Çevre etkisi sorusunun demografik değişkenlerden herhangi birinde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek üzere Ki-Kare testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 23’te sunulmuştur. İki grup arasında anlamlı bir fark olup olmadığını araştırmak üzere istatistiksel olarak test uygulanmıştır. Verilen cevapların normal dağılıma uymadığı gözlemlendiği için Mann-Whitney U testi uygulanmış ve test sonucunun p değeri 0.05’ten küçük olması nedeniyle iki grup arasında anlamlı bir fark olduğu sonucuna varılmıştır. Gruplara ait sayısal veriler ve test sonuçları tablolar halinde sunulmuştur.

Tablo 16: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1

Çevre Etkisi	N	%
Evet	67	51.9
Çevre Etkisi ile Evet	38	29.5
Hayır	24	18.6
Toplam	129	100

Bu soruda karar alma sürecinde etkili olan çevresel faktörlerin ilgili gruplar arasında etki düzeyi bakımından bir farklılık yaratıp yaratmadığı incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin %23.5’lik bir kısmında çevrelerindeki insanların kararlarında etkili olduğu görülürken; davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerde bu oran %33.3 düzeyindedir. Dolayısıyla bu soru özelinde davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin diğer öğrencilere göre çevrelerinden daha bağımsız karar aldıkları söylenebilir.

Tablo 17: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 2

Çevre Etkisi	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar	
	N	%	N	%
Evet	46	59	21	41.2
Çevre Etkisiyle Evet	26	33.3	12	23.5
Hayır	6	7.7	18	35.3
Toplam	78	100	51	100

Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi 1

Çevre etki sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 18’de verilmiştir.

Tablo 18: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi 1

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayan Öğrenciler	Davranışsal İktisat Dersi Alan Öğrenciler
N	78	51
Ortalama	1.4872	1.9412
Standart Sapma	.63947	.88118
İstatistik	.367	.269
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örnekleme doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 19'daki sonuçlara göre p değeri 0.05'ten küçük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 19: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	2541.000
Wilcoxon W	3867.000
Z	2.922
Asymp. Sig. (2-sided)	.003

Devletin salgınla mücadelesi için ücretsiz aşı politikasının varsayıldığı durumu yanıtlayan A grubu katılımcıları arasında aşı olmayı kabul edenlerin yüzdesi %55.9 iken, aşılamanın ücretli varsayıldığı B grubunda bu oran %47.5'dir. Dikkat çeken bir

diğer sonuç ise A grubunda %20.6 olan çevre etkisi, B grubunda neredeyse iki katı bir düzeye çıkarak %39.3 olmuştur. Aşı olmayı kabul etmeyenlerin oranı ise ücretsiz uygulamanın olduğu A grubunda %23.5 iken, ücretli uygulamanın olduğu B grubunda %13.1 düzeyindedir. Tablo 20’de bu soruya verilen cevapların frekans tablosu bulunmaktadır. Bu sonuçlara dayanarak ücretli uygulamalarda çevreye uyum sağlama eğilimi ile sürü davranışında bulunanların oranının arttığı söylenebilir.

Tablo 20: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu

Çevre Etkisi	A Grubu		B Grubu	
	N	%	N	%
Evet	38	55.9	29	47.5
Çevre Etkisiyle Evet	14	20.6	24	39.3
Hayır	16	23.5	8	13.1
Toplam	68	100	61	100

Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi 2

Çevre etki sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 21’de verilmiştir.

Tablo 21: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayan Öğrenciler	Davranışsal İktisat Dersi Alan Öğrenciler
N	68	61
Ortalama	1.6765	1.5246
Standart Sapma	.83650	.56588
İstatistik	.349	.331
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örnekleme doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 22’deki sonuçlara göre p değeri 0.05’ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 22: Çevre Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1969.000
Wilcoxon W	3860.000
Z	-.550
Asymp. Sig. (2-sided)	.582

Çevre etkisi sorusuna verilen cevaplar ile demografik yapı arasındaki ki-kare analizine ait sonuçlar Tablo 23’te sunulmuştur.

Tablo 23: Çevre Etkisi ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	10.248	6	.115
Cinsiyet	1.486	2	.476
Sınıf	8.114	8	.422
İş Deneyimi	4.643	2	.098
Anne Eğitim Düzeyi	4.201	6	.649
Baba Eğitim Düzeyi	9.136	6	.166

4.5.5. Çıpalama Sorusu

Bu soruda her iki gruba da referans noktasını öne çıkaran A ve B gruplarında farklılaşan 3 seçenekli sorular yöneltilmiş ve grupların referans noktasına olan duyarlılıkları arasında bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin, davranışsal iktisat dersi alan öğrencilere göre referans olarak verilen orta seçeneğe daha fazla çıpa attıkları gözlenmiştir. Davranışsal iktisat dersi almamış 78 öğrenciden referans noktası olan orta seçeneğe yönelen öğrenci sayısı 53 (%67.9) olurken; davranışsal iktisat dersi almış 51 öğrenci arasında bu seçeneğe yönelen öğrenci sayısı 25 (%49) olmuştur. Tablo 24’te verilen bu sonuçlara göre davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin, referans noktasının etkisi altında kalma olasılıklarının diğer iktisat öğrencilerine kıyasla daha düşük olduğu söylenebilir. Gruplara ait sayısal veriler tablolar şeklinde sunulmuştur.

Tablo 24: Çıpalama Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1

Çıpalama Etkisi	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar	
	N	%	N	%
Ortalama Altı Değer	15	19.2	19	37.3
Ortalama Değer	53	67.9	25	49
Ortalama Üzeri Değer	10	12.8	7	13.7
Toplam	78	100	51	100

Çıpalama etkisi sorusuna verilen cevaplara ait bir başka frekans tablosu Tablo 25’te sunulmuştur.

Tablo 25: Çıpalama Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 2

Çıpalama Etkisi	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar				Davranışsal İktisat Dersi Alanlar			
	A Grubu Düşük Çıpa		B Grubu Yüksek Çıpa		A Grubu Düşük Çıpa		B Grubu Yüksek Çıpa	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Ortalama Altı Değer	6	16.2	9	22	10	32.3	9	45
Ortalama Değer	26	70.3	27	65.9	16	51.6	9	45
Ortalama Üzeri Değer	5	13.5	5	12.2	5	16.1	2	10
Toplam	37	100	41	100	31	100	20	100

Çıpalama Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi

Çıpalama sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.10 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 26’da sunulmuştur.

Tablo 26: Çıpalama Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	1.9359	1.7649
Standart Sapma	.56614	.68083
İstatistik	.353	.263
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

* $p > 0.10$

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Sonuçlara göre p değeri 0.10’dan küçük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H_0 hipotezi reddedilmiştir. Çıpalama sorusuna verilen cevap ortalamalarına ait Mann-Whitney U testi Tablo 27’de sunulmuştur.

Tablo 27:Çıpalama Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1691.000
Wilcoxon W	3017.000
Z	-1.648
Asymp. Sig. (2-sided)	.099

Çıpalama etkisine verilen cevaplar ile demografik yapı arasındaki ki-kare analizine ait sonuçlar Tablo 28’de gösterilmiştir.

Tablo 28: Çıpalama Etkisi ile Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları

	A Grubu Düşük Çıpa			B Grubu Yüksek Çıpa		
Değişkenler	Pearson χ^2	df	P	Pearson χ^2	df	P
Yaş	9.390	6	.153	6.686	6	.351
Cinsiyet	5.824	2	.054	.969	2	.616
Sınıf	12.508	8	.130	15.718	8	.047
İş Deneyimi	4.426	2	.109	2.279	2	.320
Anne Eğitim Düzeyi	9.151	6	.165	4.432	6	.618
Baba Eğitim Düzeyi	5.083	6	.533	3.098	6	.796

B grubundaki çıpalama etkisi sorusuna verilen cevaplar ile sınıf değişkeni arasındaki çapraz tablola Tablo 29’da gösterilmiştir.

Tablo 29: Çıpalama Etkisi B Grubu ile Sınıf Değişkeni Arasındaki Çapraz Tablola

		B Grubu (Yüksek Çıpa)					
		Ortalamanın Altında		Ortalama		Ortalamanın Üzerinde	
		N	%	N	%	N	%
	1.Sınıf	2	12.5	18	56.3	3	23.1
	2.Sınıf	1	6.3	1	3.1	0	0
	3.Sınıf	7	43.8	6	18.8	2	15.4
	4.Sınıf	2	12.5	6	18.8	6	46.2
	Yüksek Lisans	4	25	1	3.1	2	15.4
	Toplam	16	100	32	100	13	100

4.5.6. Mutluluk Düzeyi Sorusu

Her iki grupta da puanlamaya Covid19 öncesi puanıyla yani daha yüksek bir mutluluk düzeyiyle başlayanlar, şimdiki duruma çok daha düşük puanlar vermişlerdir. Şimdiki durumla yani düşük puanlarla başlayan A grubundaki öğrencilerin, Covid19 öncesi puanlarının ortalaması daha düşük çıkmıştır. Davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerden şimdiki mutluluk düzeyiyle puanlamaya başlayanların ortalamalar arası puan farkı 1.97 olurken, Covid19 öncesi mutluluk düzeyi ile başlayanların ortalamalar arası puan farkı 3.76 olmuştur. Davranışsal iktisat öğrencilerinden şimdiki mutluluk düzeyiyle puanlamaya başlayanların ortalamalar arası puan farkı 2.42 olurken, Covid19 öncesi mutluluk düzeyi ile başlayanların ortalamalar arası puan farkı 3.75 olmuştur. Başlangıç değerindeki farklılık asimetric sonuçların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu durum referans noktasının ne denli etkili olduğunu ortaya koyması açısından örnek teşkil edebilir. Tablo 30’da gruplardaki katılımcı sayıları ile grupların ortalama değerleri gösterilmiştir.

Tablo 30: Mutluluk Düzeyi Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu

Mutluluk Düzeyi	Davranışsal İktisat Dersi Almayanların Mutluluk Düzeyi				Davranışsal İktisat Dersi Alanların Mutluluk Düzeyi			
	A Grubu		B Grubu		A Grubu		B Grubu	
	Şimdi	Önce	Önce	Şimdi	Şimdi	Önce	Önce	Şimdi
N	37	37	41	41	31	31	20	20
Ortalama	4.97	6.94	7.73	3.97	4.61	7.03	7.05	3.30
Ort. Arası Fark	1.97		3.76		2.42		3.75	

4.5.7. Hiperbolik İskonto Sorusu

Yüzdesel olarak her iki grupta da çoğunluğun hiperbolik iskonto hatasına düşmediği söylenebilir. Bununla birlikte davranışsal iktisat dersi alan 51 öğrenciden 24 yani %47.1'i hiperbolik iskonto hatası yaparken, davranışsal iktisat dersi almamış 78 öğrenciden 29'u yani %37.2'si hiperbolik iskonto hatası yapmıştır. Davranışsal iktisat öğrencileri diğer iktisat öğrencilerinden daha fazla hiperbolik iskonto hatasına düşmüştür. Bu sonuçlara ilişkin bilgiler Tablo 31'de sunulmuştur. Davranışsal iktisat dersi almayan öğrenciler, rasyonelliğe uymayacak bir şekilde aynı miktar için B formunda daha uzun bir zamanı (6 ay), A formundaki daha kısa zamana (1 ay) göre daha çok tercih etmiştir.

Tablo 31: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1

Hiperbolik İskonto	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar	
	N	%	N	%
Hiperbolik İskonto Yapanlar	29	37.2	24	47.1
Hiperbolik İskonto Yapmayanlar	49	62.8	27	52.9
Toplam	78	100	51	100

Tablo 32’de hiperbolik iskonto hatası yapan öğrencilerin gruplara göre dağılımı verilmiştir.

Tablo 32: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu

Hiperbolik İskonto	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar				Davranışsal İktisat Dersi Alanlar			
	A Grubu		B Grubu		A Grubu		B Grubu	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Hiperbolik İskonto Yapanlar	12	32.4	17	41.5	16	51.6	8	40
Hiperbolik İskonto Yapmayanlar	25	67.6	24	58.5	15	48.4	12	60
Toplam	37	100	41	100	31	100	20	100

Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi

Hiperbolik iskonto sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için

de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 33’de verilmiştir.

Tablo 33: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	1.6282	1.5294
Standart Sapma	.48641	.50410
İstatistik	.406	.354
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 34’teki bu sonuçlara göre p değeri 0.05’ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 34: Hiperbolik İskonto Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1792.500
Wilcoxon W	3118.500
Z	-1.111
Asymp. Sig. (2-sided)	.267

4.5.8. Mülkiyet Etkisi Sorusu

Davranışsal iktisat dersi almamış öğrenciler, sahip oldukları varlıklarla, davranışsal iktisat dersi alan öğrencilere göre daha çok bağ kurmaktadır. Davranışsal iktisat dersi almayan 78 öğrenciden 6'sına denk gelen %7.7'si piyasa fiyatının altındaki seçeneği, 24'üne denk gelen %30.8'i ortalama değeri, 48'ine denk gelen %61.5'i de piyasa fiyatının üzerindeki seçeneği tercih etmiştir. Davranışsal iktisat alan 51 öğrenciden 3'üne denk gelen %5.9'u piyasa fiyatının altındaki seçeneği, 28'ine denk gelen %54.9'u ortalama değeri ve 20'sine denk %39.2'si de piyasa fiyatının üzerindeki seçeneği tercih etmiştir. Her iki gruba ait yüzdesel dağılım Tablo 35'teki frekans tablosunda gösterilmiş ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığına yönelik yapılan Mann-Whitney U testinin sonuçları tablo halinde sunulmuştur.

Tablo 35:Mülkiyet Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplara Ait Frekans Tablosu

Mülkiyet Etkisi	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar	
	N	%	N	%
Piyasa Fiyatının Altında	6	7.7	3	5.9
Piyasa Ortalamasında	24	30.8	28	54.9
Piyasa Fiyatının Üzerinde	48	61.5	20	39.2
Toplam	78	100	51	100

Mülkiyet Etkisi Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi

Mülkiyet etkisi sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de

0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 36’da verilmiştir.

Tablo 36: Mülkiyet Etkisi Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	2.5385	2.3333
Standart Sapma	.63843	.58878
İstatistik	.381	.322
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 37’deki sonuçlara göre p değeri anlamlılık düzeyi olan 0.05’ten küçük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olduğu gözlemlenmiştir. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 37: Mülkiyet Etkisi Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1593.000
Wilcoxon W	2919.000
Z	-2.149
Asymp. Sig. (2-sided)	.032

Demografik bulguların mülkiyet etkisi ile olan ilişkisini incelemek için Ki-Kare testi uygulanmış ve teste ait sonuçlar Tablo 38’de sunulmuştur. Ki-Kare testi sonucunda yaş, sınıf ve iş değişkenlerinde grup içinde anlamlı farklılaşmalar olduğu görülmüştür.

Tablo 38: Mülkiyet Etkisi ile Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	16.549	6	.011
Cinsiyet	2.260	2	.323
Sınıf	31.114	8	.000
İş Deneyimi	5.994	2	.050
Anne Eğitim Düzeyi	7.078	6	.314
Baba Eğitim Düzeyi	7.219	6	.301

Mülkiyet etkisi sorusuna verilen cevaplar ile yaş değişkenine ait çapraz tablolama Tablo 39’da sunulmuştur.

Tablo 39:Mülkiyet Etkisi ve Yaş Değişkeni Arasındaki Çapraz Tablolama

		Mülkiyet Etkisi					
		Piyasa Ortalamasının Altında		Piyasa Ortalamasında		Piyasa Ortalamasının Üzerinde	
		N	%	N	%	N	%
Yaş	17-20 Yaş	3	33.3	13	25	33	48.5
	21-24 Yaş	3	33.3	33	63.5	28	41.2
	25-28 Yaş	1	11.1	5	9.6	5	7.4
	29 Yaş ve Üzeri	2	22.2	1	1.9	2	2.9
	Toplam	9	100	52	100	68	100

Sınıf değişkenine ait çapraz tablolama Tablo 40’da ve iş deneyimine değişkenine ait çapraz tablolama Tablo 41’de sunulmuştur.

Tablo 40: Mülkiyet Etkisi ve Sınıf Değişkeni Arasındaki Çapraz Tablolama

		Mülkiyet Etkisi					
		Piyasa Ortalamasının Altında		Piyasa Ortalamasında		Piyasa Ortalamasının Üzerinde	
		N	%	N	%	N	%
Sınıf	1.Sınıf	3	33.3	11	21.2	28	41.2
	2.Sınıf	0	0	2	3.8	9	13.2
	3.Sınıf	2	22.2	14	26.9	21	30.9
	4.Sınıf	1	11.1	22	42.3	7	10.3
	Yüksek Lisans	3	33.3	3	5.8	3	4.4
	Toplam	9	100	52	100	68	100

Tablo 41: Mülkiyet Etkisi ve İş Deneyimi Arasındaki Çapraz Tablolama

		Mülkiyet Etkisi					
		Piyasa Ortalamasının Altında		Piyasa Ortalamasında		Piyasa Ortalamasının Üzerinde	
		N	%	N	%	N	%
İş Deneyimi	Evet	9	100	30	57.7	44	64.7
	Hayır	0	0	22	42.3	24	35.3
	Toplam	9	100	52	100	68	100

4.5.9. Birleşim Yanılgısı-2 Sorusu

Davranışsal iktisat dersi almayan 78 öğrenciden 63'üne denk gelen %80.8'i bu soruda birleşim yanılgısına düşerken, davranışsal iktisat dersi almış 51 öğrenciden 36'sına denk gelen %70.6'sı birleşim yanılgısına düşmüştür. Genel olarak her iki grupta da büyük çoğunluğun birleşim yanılgısına düştüğü görülmekle birlikte davranışsal iktisat dersi alan öğrenciler bu yanılgıya oransal olarak daha az düşmüşlerdir. Birleşim yanılgısı-2 sorusuna verilen cevaplara ait sayısal veriler Tablo 42'de sunulmuştur. Gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığına dair test istatistiği verileri de ilgili tablolarda mevcuttur.

Tablo 42: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu

Birleşim Yanılgısı 2	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar	
	N	%	N	%
Yanılgıya Düşenler	63	80.8	36	70.6
Yanılgıya Düşmeyenler	15	19.2	15	29.4
Toplam	78	100	51	100

Birleşim Yanılgısı-2 Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi

Birleşim Yanılgısı-2 sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 43’de sunulmuştur.

Tablo 43: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	1.1923	1.2941
Standart Sapma	.39666	.46018
İstatistik	.494	.445
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 44’te sunulan sonuçlara göre p değeri 0.05’ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 44: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusuna Verilen Cevaplara Ait Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	2191.500
Wilcoxon W	3517.500
Z	1.333
Asymp. Sig. (2-sided)	.183

Birleşim yanılgısı-2 sorusu ile demografik verilerin etkileşimini incelemek üzere Ki-Kare analizi uygulanmış ve test sonuçları Tablo 45’te sunulmuştur. Elde edilen test sonucuna göre baba eğitim düzeyi değişkeninde anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Baba eğitim düzeyi üniversite olan grupta, yanılgıya düşen öğrenci sayısı çok daha azdır. Birleşim yanılgısı-2 ile baba eğitim düzeyi arasındaki çapraz tablolama Tablo 46’da sunulmuştur.

Tablo 45: Birleşim Yanılgısı-2 Sorusu ile Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	1.109	3	.775
Cinsiyet	.832	1	.362
Sınıf	5.920	4	.205
İş Deneyimi	.092	1	.761
Anne Eğitim Düzeyi	1.796	3	.616
Baba Eğitim Düzeyi	10.553	3	.014

Tablo 46: Birleşim Yanılgısı-2 ve Baba Eğitim Düzeyi Arasındaki Çapraz Tablolama

		Birleşim Yanılgısı-2			
		Yanılgıya Düşenler		Yanılgıya Düşmeyenler	
		N	%	N	%
Baba Eğitim Düzeyi	İlkokul	22	22.2	6	20
	Ortaokul	18	18.2	3	10
	Lise	41	41.4	7	23.3
	Üniversite	18	18.2	14	46.7
	Toplam	99	100	30	100

4.5.10. Statüko (Mevcut Durum) Sorusu

Davranışsal iktisat dersi almayan 78 öğrenciden 33'üne denk gelen %42.3'ü statükoyu koruma eğilimdeyken, 45 öğrenciye denk gelen %57.7'si statükodan vazgeçme eğilimindedir. Davranışsal iktisat dersi alan 51 öğrenciden 21'ine denk gelen %41.2'lik dilim statükoyu koruma eğilimindeyken, 30 öğrenciye denk gelen %58.8'i statükodan vazgeçme eğilimindedir. Verilen cevaplarda her iki grupta da birbirine çok yakın yüzdesel dağılımlar vardır. Gruplar arasında herhangi bir anlamlı farklılık bulunmamaktadır. Bu soruda her iki grupta da çoğunluğun statüko önyargısına düşmediği görülmüştür. Gruplara ait sayısal veriler Tablo 47'de sunulmuştur.

Tablo 47: Statüko (Mevcut Durum) Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu

Statüko (Mevcut Durum) Etkisi	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar	
	N	%	N	%
Statükoyu devam ettirenler	33	42.3	21	41.2
Statükodan vazgeçenler	45	57.7	30	58.8
Toplam	78	100	51	100

Statüko sorusu ile demografik veriler arasındaki ilişkiyi incelemek için Ki- Kare analizi yapılmış ve teste ait veriler Tablo 48’de sunulmuştur.

Tablo 48: Statüko Sorusu ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Sonuçları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	.090	3	.993
Cinsiyet	3.812	1	.051
Sınıf	9.482	4	.050
İş Deneyimi	.077	1	.782
Anne Eğitim Düzeyi	1.410	3	.703
Baba Eğitim Düzeyi	3.355	3	.340

4.5.11. Batık Maliyet Yanılgısı Sorusu

Her iki grupta da çoğunluk batık maliyet yanılgısına düşmüştür. Davranışsal iktisat dersi almayan grupta 78 öğrenciden 69'una denk gelen %88.5'i batık maliyet yanılgısına düşerken, diğer 9 öğrenciye denk gelen %11.5'i yanılgıya düşmemiştir. Davranışsal iktisat dersi alan gruptaki 51 öğrenciden 37'sine denk gelen %72.5'i batık maliyet yanılgısına düşerken, 14 öğrenciye denk gelen %27.5'i batık maliyet yanılgısına düşmemiştir. Davranışsal iktisat dersi alan iktisat öğrencileri, batık maliyet hatasına diğer gruba oranla daha az düşmüştür. Gruplara ait sayısal veriler Tablo 49 ve Tablo 52'de sunulmuştur. Gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığını inceleyen istatistiksel analizin sonuçları da aşağıdaki tablolarda sunulmuştur.

Tablo 49: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 1

Batık Maliyet Yanılgısı	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar		Davranışsal İktisat Dersi Alanlar	
	N	%	N	%
Yanılgıya Düşenler	69	88.5	37	72.5
Yanılgıya Düşmeyenler	9	11.5	14	27.5
Toplam	78	100	51	100

Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevapların Normallik Testi

Batık maliyet yanılgısı sorusuna verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 50'de sunulmuştur.

Tablo 50: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	1.1154	1.2745
Standart Sapma	.32155	.45071
İstatistik	.525	.454
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 51’de sonuçlara göre p değeri anlamlılık düzeyi olan 0.05’ten küçük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olduğu gözlemlenmiştir. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 51: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	2305.500
Wilcoxon W	3631.500
Z	-2.300
Asymp. Sig. (2-sided)	.021

Batık maliyet sorusuna ait bir diğer frekans tablosu Tablo 52’de gösterilmiştir.

Tablo 52: Batık Maliyet Yanılgısı Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Tablosu 2

Batık Maliyet Yanılgısı	A Grubu		B grubu	
	N	%	N	%
Yanılgıya Düşenler	55	80.9	51	83.6
Yanılgıya Düşmeyenler	13	19.1	10	16.4
Toplam	68	100	61	100

4.5.12. Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı-2 Sorusu

İlgili seçeneklerin sıralanmasında her iki grup arasında da bir farklılık oluşmamış ve her iki grup da rasyonel olmayan bir sıralama yapmıştır. Moda ve Ürüne Duyulan Gereksinim seçeneklerine verilen cevaplar, iki grup arasında anlamlı bir şekilde farklılaşmıştır. Bu soru özelinde, davranışsal iktisat dersi almayan iktisat öğrencilerinin diğer gruba göre görece daha rasyonel tercih yaptığı söylenebilir. Her iki grupta da öğrencilerin verdiği cevapların ortalaması sonucu 1) Moda 2) Kampanya 3) Ürüne Duyulan Gereksinim şeklinde bir sıralama ortaya çıkmıştır. Kampanya seçeneği için davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin ortalaması 3 üzerinden 1.97 olurken, davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin ortalaması 3 üzerinden 2.04 olmuştur. Moda seçeneği için davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin ortalaması 3 üzerinden 2.06 olurken, davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin ortalaması 3 üzerinden 2.39 olmuştur. Ürüne duyulan gereksinim seçeneği için davranışsal iktisat dersi almayan öğrencilerin ortalaması 3 üzerinden 1.96 olurken, davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin ortalaması 3 üzerinden 1.57 olmuştur. İlgili seçenekler göz önüne alındığında iki grup arasında anlamlı farkın olup oluşmadığına yönelik istatistiksel test sonuçları aşağıdaki tablolarda sunulmuştur. Her iki grubun soruya verdikleri cevap ortalamaları Tablo 53’de gösterilmiştir.

Tablo 53: Tercihlerin Rasyonel Tutarlılığı-2 Sorusuna Verilen Cevapların Ortalamaları

	Gereksinim	Moda	Kampanya
İktisat Öğrencileri	1.96	2.06	1.97
Davranışsal İktisat Öğrencileri	1.57	2.39	2.04

Kampanya Seçeneğine Verilen Cevapların Normallik Testi

Kampanya seçeneğine verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 54’te verilmiştir.

Tablo 54: Kampanya Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	1.9744	2.0392
Standart Sapma	.58051	.63121
İstatistik	.338	.309
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 55'teki sonuçlara göre p değeri 0.05'ten büyük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilememiştir.

Tablo 55: Kampanya Seçeneğine Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	2095.000
Wilcoxon W	3421.000
Z	.601
Asymp. Sig. (2-sided)	.548

Moda Seçeneğine Verilen Cevapların Normallik Testi

Moda seçeneğine verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 56'da verilmiştir.

Tablo 56: Moda Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	2.0641	2.3922
Standart Sapma	.90223	.77662
İstatistik	.286	.352
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

* $p > 0.05$

Örnekleme doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 57’deki sonuçlara göre p değeri anlamlılık düzeyi olan 0.05’ten küçük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olduğu gözlemlenmiştir. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H_0 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 57: Moda Seçeneğine Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	2374.000
Wilcoxon W	3700.000
Z	2.014
Asymp. Sig. (2-sided)	.044

Ürünü Duyulan Gereksinim Seçeneğine Verilen Cevapların Normallik Testi

Ürüne duyulan gereksinim seçeneğine verilen cevapların ortalamaları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını değerlendirmek için öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi uygulanmış ve normal dağılıma bakılmıştır. Anlamlılık düzeyi her iki grup için de 0.05 değerinden küçük olduğu için verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Sonuçlar Tablo 58’de verilmiştir.

Tablo 58: Ürüne Duyulan Gereksinim Seçeneğine Verilen Cevap Ortalamalarına Ait Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
	Davranışsal İktisat Dersi Almayanlar	Davranışsal İktisat Dersi Alanlar
N	78	51
Ortalama	1.9615	1.5686
Standart Sapma	.90223	.83078
İstatistik	.298	.400
Asymp. Sig. (2-sided)	.000	.000

*p>0.05

Örneklem doğrusal olmadığı için Mann-Whitney U testi yapılmış ve gruplar arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 59’daki sonuçlara göre p değeri anlamlılık düzeyi olan 0.05’ten küçük olduğu için iki grup arasında anlamlı bir fark olduğu gözlemlenmiştir. Gruplar arasındaki dağılımın aynı olduğunu söyleyen H0 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 59: Ürüne Duyulan Gereksinim Seçeneğine Verilen Cevaplar İçin Mann-Whitney U Testi

Mann-Whitney U	1543.000
Wilcoxon W	2869.000
Z	-2.382
Asymp. Sig. (2-sided)	.017



5. SONUÇ

İktisat bir disiplin olarak ortaya çıktığı ilk dönemden bu yana üretim, tüketim ve bölüşüm ilişkilerini açıklamaya çalışmıştır. Bu süreç boyunca üretim tekniklerindeki ve tüketim alışkanlıklarındaki değişmeler ile üretilen çıktının bölüşümüne dair tartışmalar, iktisadın gündemini ve seyrini belirlemiştir.

Erken dönem iktisatçılar sanayi devriminin başladığı yıllarda kapalı çevre içinde hareket eden toplum yapısını ve ekonomik ilişkileri açıklamaya çalışmıştır. Bu dönemde İngiltere’de İskoç felsefesinin önemli isimlerinden David Hume, Adam Ferguson ve Adam Smith’in görüşleri öne çıkıyordu. Empirist görüşe sahip olan İskoç okulu üyeleri, bireyin akıldan ziyade duygularıyla hareket ettiğini savunuyordu. Birey toplumdan bağımsız bir varlık değildi. Bilakis insan yalnızca toplumla beraber var olabilen, diğer insanlarla kurduğu etkileşim ile hayatını sürdürebilen bir varlıktı. Ekonomik faaliyete dayalı piyasa, karşılıklı çıkarın göz edildiği bir ortamdı. Bu karşılıklı çıkar yalnızca ekonomik gerekçelere dayanmıyordu. Aynı zamanda karşılıklı bilgi ve deneyimin paylaşılması ile sempatinin yaygınlaşmasına da aracılık ediyordu. Karşılıklı ilişkilerin temelinde birçok motif yer alıyordu ve çıkar motivasyonu bunlardan sadece biriydi. Birey ile toplum arasında formel ve enformel kurallar vardı. Bu kurallar çerçevesinde bireyin hareket özgürlüğü bulunmaktaydı. Ayrıca değer yargıları, gelenekler, alışkanlıklar ve birtakım kurumlar birey davranışında etkiliydi.

İktisadın temellerini oluşturan Adam Smith’in rasyonellik varsayımı, karşılıklı çıkarın göz edildiği bir toplum yapısını tarif etmişti. Doğal düzen metaforu ile birlikte piyasa mekanizmasına duyulan güven pekiştirilmişti. İskoç felsefesinin bir üyesi olarak Smith, toplumsal ve psikolojik konulara da dikkat çeken açıklamalar yapmıştı. Toplumsal zenginliği ve toplam çıktıyı arttırmak gibi makro konuları ele almıştı.

İlk dönemdeki önemli iktisatçılardan David Ricardo ise yeni şekillenen bu disiplinin soyut ve tümdengelimsel bir yapıya sahip olması gerektiğini öne sürmüştü. Aydınlanma felsefesinin bu dönemdeki en öne çıkan kavramı hiç kuşkusuz

rasyonaliteydi. Doğa bilimlerinde yaşanan ilerlemeler ve doğa bilimlerinin sahip olduğu genel geçer araçlar, iktisatçılarda da bu yönde bilim yapma isteği uyandırdı. Ricardo'nun öncülüğünü yaptığı sınırları ve yöntemleri belirli bir bilim olma hedefi, sonraki iktisatçılar tarafından da benimsendi. John Stuart Mill'in faydacı felsefeyi iktisadın temellerinden biri haline getirme çabası, Neoklasik yaklaşım tarafından benimsendi. Bu gelişmelerle birlikte Descartes'ın sağduyu ve makul olanı ifade eden rasyonalitesi, felsefi arka planından soyutlanarak iktisatta araçsal bir görünüm kazandı. Bu dönemden sonra Jeremy Bentham'ın hedonist psikoloji temelli faydacı felsefesi, iktisadın araçsal rasyonalitesinin bileşenlerinden biri oldu. Mümkün olan en az çabayla en çok faydayı elde etmek, iktisadi rasyonalitenin çerçevesini oluşturdu.

Neoklasik iktisadın birey tanımı, homo economicus kavramıyla bütünleşmiştir. İktisadi bireyi tanımlayan bu kavrama göre bireyler, kendi çıkarlarını maksimize eden tercihlere yönelirler ve sadece ekonomik çıkar motivasyonuna sahiptirler. Bu süreçte amaçların makul olup olmaması önemli değildir. Önemli olan araçların amaçlara uyumu ile çıktı ya da fayda düzeyinin en üst seviyeye çıkarılmasıdır. Bireyin davranışları toplumsal yapıdan bağımsız kabul edilmiştir. Milton Friedman'ın öncülük ettiği Monetarist Okul da rasyonelliğe atıf yapmıştır. Friedman'a göre bilimsel bir teoriden beklenen geleceğe dair hesaplama kabiliyetidir. Hiçbir teori gerçekte var olan durumu bire bir ifade etmez. Dolayısıyla alternatif teorilere üstünlük sağlayan ve en iyi açıklama gücüne sahip teori, gerçeklerle uyuşmasa bile bilimsel yöntemi belirlemelidir. Bu görüşlerinden dolayı Friedman'ın entrümantal bir yaklaşımı benimsediği söylenebilir. Neoklasik yaklaşımdan farklı olarak Friedman, bireylerin rasyonel bir motivasyonu olmadığını fakat piyasa mekanizmasında bulunan rasyonaliteden dolayı rasyonel davranmak zorunda kaldıklarını öne sürmüştür. Monetarist yaklaşımda piyasanın rasyonalitesi daha belirgindir. Yeni Klasik Okul ise neoklasik teoriye daha çok benzemektedir. Rasyonel beklentiler hipotezi, bu yaklaşımın temel kavramlarından biridir. Buna göre bireyler sistematik hata yapmazlar, anlık olarak piyasadaki her türlü bilgiyi değerlendirirler. Monetarist yaklaşımdaki geçmiş dönemi esas alan uyarlanabilir beklentilerin aksine, Yeni Klasiklere göre bireyler zaman gecikmesi yaşamadan geleceğe yönelik kararlarını oluştururlar. Bireyler nominal değişkenlere göre değil reel değişkenlere göre karar verirler.

İktisat alanında kusurlu rasyonalite görüşüne sahip olan okullardan biri, Avusturya İktisat Okulu'dur. Carl Menger, öznel değer kuramına yönelik açıklamalarıyla kişiden kişiye değişebilen bir değer anlayışının var olduğunu öne sürmüştür. Friedrich Hayek ise piyasalarda tam bilginin olmadığını ve bu sebeple bireylerin kısıtlı bir veri ile hareket ettiğini söylemiştir. Neoklasik teorinin rasyonalite vurgusuna en büyük eleştiriler ise J. M. Keynes'ten gelmiştir. Keynes, bireylerin rasyonellikten çok duygusal kararlar eşliğinde hareket ettiğini ifade etmiştir. Keynes'e göre bireyler, içgüdüleriyle, sezgileriyle ve alışkanlıklarını göz önüne alarak karar verirler. Keynes ayrıca ekonomik işleyişte beklentilerin önemli bir rol oynadığına da değinmiş ve Neoklasik genel denge yaklaşımının geçersiz olduğunu dile getirmiştir. Kurumcu İktisat da standart teorinin kusursuz rasyonalite anlayışına eleştirel yaklaşım sergilemiştir. Veblen gibi Kurumcu iktisatçılar, ekonomik sistemin evrimsel süreçte ortaya çıktığına dikkat çekmiştir. Kurumcu iktisatçılar bireylerin sınırlı rasyonel olduğu görüşündedir.

İktisadın temel çekirdeğini oluşturan rasyonalite yaklaşımına dair bu eleştiriler, yirminci yüzyılın ikinci yarısından sonra ortaya çıkan davranışsal iktisat disiplini ile kapsamlı bir şekilde ele alınmaya başlanmıştır. Davranışsal iktisadın gelişiminde psikoloji alanındaki bilişsel devrim etkili olmuştur. Bu dönemden sonra deneysel çalışmalarda görülen artış, karar alma sürecine dair elde tutulur bulguların ortaya çıkmasıyla sonuçlanmıştır. Herbert Simon gibi isimlerin, bireyi sınırlı rasyonel olarak tanımlayan açıklamaları, gözlemsel verilerle doğrulanmıştır. Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin beklenen fayda teorisinin yanlışlığını ortaya koyan beklenti teorisini (prospect theory) açıklamaları, iktisat alanında davranışsal iktisadın kabul görmeye başlamasına neden olmuştur. Davranışsal iktisat alanında birçok bilişsel önyargı türüne yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Ancak davranışsal iktisat alanındaki tüm gelişmelere rağmen Neoklasik teori, rasyonel birey gibi yanlışlanmış varsayımlarından vazgeçmemiştir.

Çalışmanın hipotezi, rasyonellik varsayımının geçersiz, davranışsal iktisadın sınırlı rasyonellik varsayımının ise geçerli olduğu önermesi üzerine kuruludur. Bununla birlikte, davranışsal iktisat eğitimi alanının bilişsel önyargılara kapılmayı önleme konusunda etkili olacağı düşünülmüştür. Bu varsayımlardan yola çıkarak varsayımsal sorulara dayalı bir anket çalışması yapılmıştır. Anket çalışması Google Forms isimli online platformda toplanan verilerin SPSS programı kullanılmasıyla istatistiksel

olarak analiz edilmiştir. Anket araştırmasının örneklemini 129 iktisat öğrencisi oluşturmaktadır. Bu öğrencilerden 78'i Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat Bölümü öğrencisidir. 51 öğrenciden 28'i Marmara Üniversitesi öğrencilerinden oluşurken, 23'ü ise Kırklareli Üniversitesi öğrencilerinden oluşmaktadır. Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencileri, örneklemin davranışsal iktisat dersi almayan grubunu oluşturur. Marmara ve Kırklareli Üniversitesi'nden katılım sağlayan öğrenciler ise, örneklemin davranışsal iktisat dersi alan grubunu oluşturur. Anket araştırmasındaki sorular iki kısımdan meydana gelmektedir. İlk bölümde katılımcıların yaş, cinsiyet, sınıf, iş deneyimi, anne eğitim düzeyi ve baba eğitim düzeyi gibi nitel kategorik değişkenlerden oluşan demografik sorular kısmı bulunur. İkinci bölümde ise bilişsel önyargı ve kısayolları araştırmak üzere tasarlanmış varsayımsal sorular bulunmaktadır. Bazı sorular çerçeveleme etkisini ölçmek amacıyla iki farklı şekilde sorulmuştur. Bu nedenle katılımcıların bir kısmına A formu verilirken bir kısmına B formu verilmiştir. A formunu yanıtlayan katılımcıların sayısı 68, B formunu yanıtlayan katılımcıların sayısı 61 olmuştur. Demografik bulgularla bilişsel yanlılık sorularına verilen cevaplar arasındaki etkileşimi incelemek amacıyla Ki-Kare analizi uygulanmıştır. İlgili sonuçlar tablolar halinde sunulmuştur. Bilişsel önyargı sorularında ise gruplar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını incelemek amacıyla öncelikle One-Sample Kolmogorov-Smirnov testi uygulanmış, verilerin normal dağılıma uymadığı görüldüğü için doğrusal olmayan verilere uygulanan Mann-Whitney U testi uygulanmıştır.

Birinci soru, tercihlerin rasyonel sıralanıp sıralanmadığını incelemeyi hedeflemektedir. Elde edilen sonuçlara göre her iki grup da rasyonel olmayan tercih sıralamasında bulunmuştur. İkinci soruda temel oran ihlalinin kaynaklanan birleşim yanılığına verilen cevaplar gözlemlenmiştir. Her iki grupta da çoğunluğun birleşim yanılığına düştüğü görülmüştür. Üçüncü soruda çevresel faktörlere uyum konusu incelenmiştir. Sonuçlara göre iki grup arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Davranışsal iktisat dersi alan öğrenciler, diğer öğrencilerden daha az çevre etkisi altında kalmıştır. Ücretsiz uygulamanın olduğu A grubundaki katılımcılar çevrelerinin etkisi altında daha az kalırken, ücretli uygulamanın varsayıldığı B grubundaki katılımcılarda çevrelerine uyum sağlama eğilimi artmıştır. Dördüncü soru çipalama etkisini ele almaktadır. Test istatistiği sonucuna göre iki grup arasında anlamlı bir farklılık gözlenmiştir. Davranışsal iktisat dersi alan öğrenciler, diğer öğrencilere

kıyasla çıpalama etkisi altında daha az kalmıştır. Beşinci soru referans noktası etkisini incelemek amacıyla iki farklı çerçevede sunulmuştur. Her iki grupta da başlangıç değerine bağlı olarak asimetrik bir farklılık gözlenmekle birlikte davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerde bu etki daha az görülmüştür. Altıncı soruda hiperbolik iskonto etkisini incelemek amacıyla sorulmuştur. Bu soruda hipotez ile uyumsuz şekilde her iki grubun da çoğunluğu yanılığa düşmemiştir. Yedinci soruda mülkiyet etkisi incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre iki grup arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisat dersi alan öğrencilerin çoğunluğu mülkiyet etkisi altında kalmamıştır. Diğer öğrenci grubunun ise çoğunluğu mülkiyet etkisi altında kalmıştır. Sekizinci soruda tekrar birleşim yanılığını içeren bir soru sorulmuştur. Sonuçlara göre her iki grubun da çoğunluğu birleşim yanılığına düşmüştür. Davranışsal iktisat dersi alan grup oransal olarak diğer gruptan daha az yanılığa düşmüştür. Dokuzuncu soru statüko (mevcut durum) eğilimi ele alınmıştır. Hipotezle uyumsuz olarak her iki grubun da çoğunluğu statükodan vazgeçmiştir. Onuncu soru batık maliyet yanılığını incelemektedir. Sonuçlara göre iki grup arasında anlamlı bir fark oluşmuştur. Her iki grupta da çoğunluk yanılığa düşerken, davranışsal iktisat dersi alan öğrenciler, diğer öğrencilerden daha az yanılığa düşmüştür. Son soruda ise katılımcılardan yine bir tercih sıralamasında bulunmaları istenmiştir. Sonuçlara göre beklentiyle uyumlu olarak her iki grup da rasyonel olmayan bir tercih sıralamasında bulunmuştur.

Anket araştırmasından elde edilen sonuçlara göre 11 sorunun 9'unda hipotezle uyumlu sonuçlar elde edilmiştir. İktisat öğrencilerinin çoğunluğu, bilişsel yanlılık türleriyle karşılaştıklarında rasyonel olmayan kararlar almıştır. Çalışmanın bir diğer sonucu ise davranışsal iktisat eğitiminin, bilişsel yanlılıklarla başa çıkma konusunda fark yaratması olmuştur. Davranışsal iktisat dersi alan öğrenciler her soruda olmasa da çoğunlukla diğer öğrencilerden daha rasyonel kararlar vermiştir. Standart teoremin varsayımları ise geçersizdir. İktisat eğitimi alan öğrenciler de çoğu birey gibi rasyonellikten uzak kararlar alabilmektedir. İktisat öğrencilerini bu konuda daha donanımlı kılmak ve iktisadi analizleri güçlendirmek adına davranışsal iktisat eğitiminin yaygınlaşması ve sürekli hale gelmesi yararlı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akdere, Çınla, Mürüvvet Büyükboyacı. 2015. Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**. ed. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben. Ankara: İmge Kitabevi: 105-137.
- Aksoy, Tolga, Işıl Şahin. 2015. Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. **Journal of Economic Policy Researches**. c. 2. s. 2:1-28.
- Alada, A. Dinç. 2012. Keynes'in İktisat Felsefesinde Belirsizlik Kavramının Yeri Üzerine Düşünceler. **Keynes'in Genel Teorisi Üzerine**. ed. Uğur Selçuk Akalın, Ahmet İncekara, Gülsüm Akalın. İstanbul: Kalkedon Yayınları: 151-184.
- Altunöz, Utku. 2014. **Post Otistik İktisat**. 1. bs. Ankara: Efil Yayınevi.
- Arkes, Hal R., Catherine Blumer. 1985. The Psychology of Sunk Cost. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**. c. 35. s. 1: 124-140.
- Baltaş, Acar. 2019. **Akılsız Duyguların Cezasını Kararlar Çeker**. 6. bs. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Buğra, Ayşe. 2008. **İktisatçılar ve İnsanlar**. 6. bs. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çetin, Tamer. 2012. Yeni Kurumsal İktisat. **İstanbul Journal of Sociological Studies**. s. 45: 43-73.
- Duman Kurt, Sümeyra. 2011. Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları ile Açıklanması ve Bir Uygulama. Doktora Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dumludağ, Devrim, Ester Ruben. 2015. İktisat ve Psikoloji. **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**. ed. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben. 1. bs. Ankara: İmge Kitabevi: 31-50.
- Eser, Rüya, Devletkan Toigonbaeva. 2011. Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**. c. 6. s. 1: 287-321.
- Fisunoglu, Mahir, Bilge Tan. 2009. Keynes Devrimi ve Keynesyen İktisat. **Ekonomik Yaklaşım**. c. 20. s. 70: 31-60.

- Gonzalez, Cleotilde, Jason Dana, Hideya Koshino, Marcel Just. 2005. The Framing Effect and Risky Decisions: Examining Cognitive Functions with fMRI. **Journal of Economic Psychology**. c. 26. s. 1: 1-20.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, Richard H. Thaler. 1990. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, **Journal of Political Economy** 98, 1325-1348. Journal of Political Economy, c. 98. s. 6: 1325-1348.
- Kahneman, Daniel, Amos Tversky. 2013. Choices, Values, and Frames. **Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making**. ed. Leonard C. MacLean, William T. Ziemba. 4 bs. Singapore: World Scientific Publishing: 269-278.
- Kahneman, Daniel. 2019. **Hızlı ve Yavaş Düşünme**. çev. Osman Çetin Deniztekin, Filiz Nayır Deniztekin. İstanbul: Varlık Yayınları.
- Kama, Özge. 2011. Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri. **Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. c. 13. s. 2: 183-204.
- _____. 2021. Kurumsal İktisat Okulu. **Kurumsal İktisat Kurallar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi**. ed. Coşkun Can Aktan. Ankara: Astana Yayınları: 41-76.
- Kamber Türk, Sibel Can. 2019. İktisadi Rasyonalitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesindeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması. Yüksek Lisans Tezi. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kamilçelebi, Hatime. **Davranışsal İktisat**. 1. bs. London: Ijopec Publication, 2019.
- Kırlı, Özlem. 2015. Sınırlı Bilgi, Sınırlı İktidar: İskoç Aydınlanması Düşünürleri ve Hayek Özelinde İnceleme. **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**. s. 42: 1-10.
- Knetsch, Jack L. 1989. The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves. **The American Economic Review**. c. 79 s. 5: 1277-1284.
- Koç Aytekin, Güner. 2013. Ekonomi Biliminde Avusturya İktisat Okulu ve Hayekçi Düşünce Üzerine. **Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. c.2. s.4: 145-164.
- Kotler, Philip T., Kevin Lane Keller. 2012. **Marketing Management** 14th Edition. New Jersey: Pearson.
- Lehrer, Jonah. 2014. **Karar Anı: Beynimiz Karar Vermemizi Nasıl Sağlıyor?** çev. Ferit Burak Aydar. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi.
- “List of Academy Award-Winning Films”
https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Academy_Award-winning_films [15.12.2021].
- Madenci, Can. 2009. Hayek’in “İktisat ve Bilgi”sini Takdim. **Liberal Düşünce Dergisi**. s. 54: 129-134.

McNeil, Barbara J., Stephen G. Pauker, Amos Tversky. 1988. On The Framing Of Medical Decisions. **Decision Making: Descriptive, Normative and Prescriptive Interactions**. ed. David E. Bell, Howard Raiffa, Amos Tversky. Cambridge: Cambridge University Press: 562-568.

Novemsky, Nathan, Daniel Kahneman. 2005. The Boundaries of Loss Aversion. **Journal of Marketing Research**. c.42 s. 2: 119-128.

Önder, İzzettin. 1991. İktisat Psikolojisi. **Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**. s. 34: 178-187.

Özerol, Hakan. 2016. **Davranışsal Finans: Bireysel Yatırımcıların Nasıl Davranacakları Belli Olmaz!** 6. bs. İstanbul: Elma Yayınevi.

Pinker, Steven. 2017. **Zihin Nasıl Çalışır**. çev. Sabri Gürses. İstanbul: Alfa Basım Yayım.

“Premier League Champions”

<https://www.worldfootball.net/winner/eng-premier-league/> [18.12.2021].

“Premier League Top Scorer”

https://www.worldfootball.net/top_scorer/eng-premier-league/ [18.12.2021].

“Top Lifetime Grosses”

https://www.boxofficemojo.com/chart/top_lifetime_gross/?area=XWW [20.12.2021].

“Türkiye Süper Lig Champions”

<https://www.worldfootball.net/winner/tur-sueperlig/> [18.12.2021].

“Türkiye Süper Lig Topscorer”

https://www.worldfootball.net/top_scorer/tur-sueperlig/ [18.12.2021].

Rationalism.

[29.12.2021].

https://www.philosophybasics.com/movements_rationalism.html

Rozin, Paul, Edward B. Royzman. 2001. Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion. **Personality and Social Psychology Review**. c. 5. s. 4: 296-320.

Ruben, Ester. 2013. **İktisadın Unuttuğu İnsan**. 2. bs. İstanbul: Bağlam Yayıncılık.

Samuelson, William, Richard Zeckhauser. 1988. Status Quo Bias In Decision Making. **Journal of Risk and Uncertainty**. c. 1. s. 1: 7-59.

Sarfati, Metin. 2005. Rasyonelite ve Neoklasik Kuram. **Ekonomik Yaklaşım**. c. 16. s. 57: 103-130.

_____. 2009. Ekonomi Politikinin İnsanı “Kim”dir? **Çalışma ve Toplum**. s. 22: 57-96.

- _____. 2012. Smith-Spinoza ve İktisat Teorisinin Kısa Bir Eleştirisi. **Ekonomi Bilimleri Dergisi**. c. 2. s. 10: 89-98.
- Schmidt, Ulrich, Horst Zank. 2005. What is Loss Aversion? **Journal of Risk and Uncertainty**. c. 30. s. 2: 157-167.
- Snowdon, Brian, Howard R. Vane. 2012. **Modern Makroekonomi**. 1. bs. Ankara: Efil Yayınevi.
- Soyer, Emre. 2015. Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**. 1. bs. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Thaler, Ricahrd H., Cass R. Sunstein. 2013. **Dürtme**. 1. bs. İstanbul: Pegasus Yayıncılık.
- Turan, Zübeyir, Yusuf Öztürk. 2016. Keynes Sistemi ve Bekleyişlerin Sisteme Katkısı. **Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. c. 9. s. 2: 259-269.
- Tversky, Amos, Daniel Kahneman. 1974. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in Judgments Reveal Some Heuristics of Thinking under Uncertainty. **Science**. c. 185 s. 4157: 1124-1131.
- _____. 1983. Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. **Psychological Review**. c. 90 s. 4: 293-315.
- Uyar, Tefvik. 2019. **Safsatalar**. 3. bs. İstanbul: Destek Yayınları.
- Vaish, Amrisha, Tobias Grossmann, Amanda Woodward. 2008. Not all emotions are created equal: The negativity bias in social-emotional development. **Psychological Bulletin**. c. 134 s. 3: 383-403.
- Veenhoven, Ruut, Devrim Dumludağ 2015. İktisat ve Mutluluk: Bugün Daha Mutlu muyuz? **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**. ed. Devrim Dumludağ, ÖzgeGökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben. 1. bs. Ankara: İmge Kitabevi: 201-229.
- What Is Availability Bias? (Cognitive Bias). [25.12.2021]. http://www.howtogetyourownway.com/biases/availability_bias.html
- What Is Negativity Bias? (Cognitive Bias). [11.12.2021]. http://www.howtogetyourownway.com/biases/negativity_bias.html
- Yılmaz, Feridun. 2009. **Rasyonalite: İktisat özelinde bir tartışma**. 1. bs. İstanbul: Paradigma Yayıncılık.