

## İktisadi Beklentiler ve Karar Almada Deneyimsel ve Bilişsel Süreçler\*

### Cognitive and Experiential Processes in Economic Expectations and Decision-Making

Eren Yıldırım<sup>1</sup> , Meral Uzunöz<sup>2</sup> 

#### Öz

Bireyin beklenti oluşturma ve karar alma sürecinde beyin içsel ve dışsal bilgi ve tecrübeleri nasıl işlediği ve hangi faktörlerin bu süreçleri etkilediği önemli bir tartışmadır. Bu bağlamda bireyin duygular ve rasyonel muhakeme yetisi ile beklenti oluşturma ve karar alma süreci arasındaki ilişki önemlidir. Ana akım iktisat yazınında beklenti oluşturma ve karar alma sürecinin bilişsel yönü değerlendirilerek yerleşik teoriler oluşturulmuştur fakat bu tip bir yaklaşım duyguların ve duyguların sezgisel ve deneyimsel sistemlerle ilişkisini ortaya koymamaktadır. Bu açıdan psikoloji, bilişsel sinirbilim ve davranışsal iktisat yazınında akıl ve duygu metaforları ile ifade edilen deneyimsel sistem ile rasyonel sistem arasındaki ilişkinin analiz edilmesi ve iktisat yazınına daha yoğun bir şekilde dahil edilmesi gereklidir. Psikoloji yazınında uygulanan ikili süreç teorileri, bireyin, bilgi işleme ve düşünme sistemleri üzerine çalışmaktadır. Beyindeki rasyonel muhakeme yetisi ile bilgi işlemenin deneyimsel süreci arasındaki ayırım ve bağlantının ikili süreç teorileri tarafından ortaya konan doğası gösteriyor ki iktisadi yazında ele alınan yerleşik beklenti ve karar alma teorileri bu süreçlerin doğasını anlama ve analiz etmeye yeterli değildir. Bu çalışmada iktisadi yazındaki bahsedilen bu önemli eksikliği giderebilmek için, duyguların, doğası gereği, beklenti oluşturma ve karar alma sürecinde, deneyimsel sürecin rasyonel sistem ile birlikte çalıştığı sonucuna ilgili literatürden yararlanılarak varılmıştır.

#### Anahtar Kelimeler

Beklentiler, İkili Süreç Teorileri, Akıldışlılık, Duygu, Duygulanım

#### Abstract

In the process of forming expectations and decision-making, how brain processes internal and external information and experiences and the factors are affecting these processes are an important discussion. In this context, the relationship between an agent's emotions and rational reasoning ability and that between expectation formation and decision-making process are important. In the mainstream economic literature, expectation and decision-making theories are formed by perspectives reliant on the cognitive aspects of these processes. However, such perspectives do not explain the relationship of emotions and affect with intuitive and experiential systems. In this respect, the relationship between the experiential system and the rational system must be analyzed. They are expressed in metaphors of mind and emotion in psychology, cognitive neuroscience, and behavioral economics literature, which should be included more intensively in economic methodology. The dual-process theories applied in the field of psychology work on the information processing and thinking systems of an individual. The distinction and interdependence between the rational reasoning of the brain and the experiential process of information processing, especially those of the dual-process theories, show that the framework of economic expectations and established theories of decision-making is insufficient to understand the process of forming those processes. To overcome this important deficiency in economic literature, it is concluded with the help of related literature that emotions affect the expectation and decision-making formation and that the experiential process in the brain works in a manner that works together collaboration with the rational system.

#### Keywords

Expectations, Dual-Process Theories, Irrationality, Emotions, Affect

1 Sorumlu Yazar: Eren Yıldırım (Arş. Gör.), İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Anabilim Dalı, İstanbul, Türkiye. E-posta: eren.yildirim@izu.edu.tr ORCID: 0000-0002-3705-2424

2 Meral Uzunöz (Prof. Dr.), Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Teorisi Anabilim Dalı, İstanbul, Türkiye. E-posta: muzunoz@yildiz.edu.tr ORCID: 0000-0002-6626-7045

\* İktisadi Beklentiler ve Karar Almada Deneyimsel ve Bilişsel Süreçler” başlıklı çalışmamız, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat yüksek lisans programında Arş. Gör. Eren YILDIRIM tarafından yazılan ve Prof. Dr. Meral UZUNÖZ danışmanlığında gerçekleştirilen “İktisatta Umud Kavramı Üzerine Bir İnceleme” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

Atf: Yıldırım, E. ve Uzunöz, M. (2021). İktisadi Beklentiler ve Karar Almada Deneyimsel ve Bilişsel Süreçler. *SİYASAL: Journal of Political Sciences*, 30(1), 169–191. <http://doi.org/10.26650/siyasal.2021.30.1.0019>

### *Extended Summary*

As behavioral economics expanded its research area, the number and content of the research on economic expectations and decision-making becomes wider. The research agenda of the behavioral economics literature mostly focuses on the inclusion of irrational behaviors of economic agents and attempts to explain and examine irrational behavior to implement new methods. In addition to behavioral sciences, neuroscience and thus neuroeconomic methods focus on exploring the nature of expectations and decision anomalies.

Approaches studying emotions regarding the economic phenomena aim to reveal the process in which feelings arise in different complex situations, the prediction of the possible emotions felt by decision-maker, and the effect of the predicted emotions on decision-making process (Bandelj et al., 2017). The economic research in emotions also has a direction that focuses on revealing the effect of immediate feelings on the rational decision-making process. Happiness economics research agenda includes various research considering anticipatory emotions that may bring happiness to the life of an individual.

Understanding how human reasoning and decision-making work and what factors affect them has become important in a complex and uncertain world. Evidently, a purely rational information processing and decision-making process are not valid in an agent's reasoning and decision-making process.

The metaphor of the mind (consciousness) is identified and associated with rational reasoning that relies on probabilistic calculations. The heart metaphor (emotions) is associated with ordinary feelings and emotions in daily life. Scientists working in the fields of psychology, philosophy, and cognitive science do not agree on a universal definition and nature of emotions but it is necessary to define not only the notion of emotion but also the definitions of mood, affect, affective state and emotion.

Dual-process theories categorize the factors that affect mental processes into two classes. These two separate categories make a distinction according to whether social reasoning and behavior occur automatically or in a controlled order for an agent.

Dual-process theories developed in the social psychology discipline have firstly focused on domain-specific approach. Subsequently, they mostly focused on generalized models that divide the cognitive process into two basic categories (Gawronski & Creighton, 2013). In this work, generalized dual-process models are seen to be more useful in exploring economic expectations and decision-making processes and explaining emotions evaluated according to that framework.

In this work, different generalized dual-process models such as Cognitive–Experiential Self-Theory developed by Epstein (1994) and Intuitive and Deliberate Thinking Systems developed by Kahneman (2003) explained with their relationship w related to behavioral economics.

According to Cognitive–Experiential Self-Theory, an individual feels emotions not according to objective occurrence of outer things or events, but according to his/her perception of those. Cognitive–Experiential Self-Theory proposes that emotions are processed in an experiential system, whereas rational thinking and judgment are processed in the rational system, which has relatively

less affective components than experiential system. The experiential system has evolved adaptively, and thus, an individual may have biases.

Kahneman's (ibid.) Intuitive and Deliberate Thinking Systems approach separates a person's reasoning in two systems, namely, intuitive and deliberate systems that help explain the concepts such as heuristics and biases in behavioral economics literature. Hence, when an individual makes a decision or forms an expectation, both the deliberate and intuitive system works. Therefore, people do not always have to make rational economic decisions and cannot form expectations rationally.

In this study, different approaches and models study the aforementioned affect and emotions. The somatic marker hypothesis developed by Bechara and Damasio (1994) addresses the impact of emotions in the decision-making process. According to this hypothesis, the decision-making process is affected by somatic markers, which manifests as feelings and emotions that can arise consciously or unconsciously. In a situation in which an individual must make a fast choice, emotions are an important source of information and aid a better decision.

Affect Heuristic approach developed by Slovic et al. (2002) claims that feelings arising from positive or negative affect impacts the decision-making process and guide the judgment. Affect-as-Information (Gasper & Clore, 2002) and Risk-as-feelings (Loewenstein et al., 2001) approaches address different impacts of affect and emotions in the decision-making process.

Through these models and approaches, we can conclude that rational information processing and the experiential system work together and contrary to common belief, experiential system is necessary in forming a decision beneficial for an individual. The relationship between the two systems shows that economic agents are not only cognitive machines but emotional creatures that adaptively learn from their emotional and affective states to behave for their best interest. However, emotions and fast choices or decisions may cause some behavioral anomalies. Concepts such as fear, desire and hope contain both cognitive and affective factors. Therefore, studies on economic expectations and decision-making processes need to obtain a broader understanding regarding those phenomena.

## İktisadi Beklentiler ve Karar Almada Deneysel ve Bilişsel Süreçler

İktisat disiplininin bağımsız bir alan olarak ortaya çıktığı 18. Yüzyılın sonları ve 19. yüzyılda diğer sosyal disiplinlerin yöntem ve yaklaşımlarını da içeren iktisat anlayışı, özellikle marjinalist devrim ve neoklasik yaklaşımın yerleşmesi ile diğer sosyal disiplinlerden ayrışması hızlanan bir alan olmuştur. Öncelikle felsefi ve bu felsefi kavramlarla bağlantılı birçok kavram araştırma konusu açısından geri plana geçerken, iktisat literatüründe fizik disiplininin yöntem ve yaklaşımları ile matematiksel yöntemlerin kullanım sıklığı ve ağırlığı artmıştır. Bu tip bir iktisat bilimi bireysel açıdan rasyonalite ve homojenlik kavramlarına önem vererek evrensel ve tartışılmaz sonuçlara ulaşmayı hedeflemiştir. Bu hedefin bir diğer önemli getirisi ise iktisadi modellemenin, politik ekonominin daha geniş kapsama ve karmaşık teorilerine dayanan ve diğer disiplinlerden unsurlar içeren belirsizliklerden kurtulabilmesi ve bu sayede de daha kolay bir modellemeye imkan sağlamasıdır.

İktisat biliminin yöntemsel ve felsefi temelleri açısından karmaşık ve kapsamlı bir tartışmayı gerektiren bu durum birçok farklı iktisadi okul açısından da farklı pozisyon alımına sebep olmuştur. Tüm bu tarihsel gelişim sürecinin nasıl gerçekleştiği ve hangi faktörler açısından bir ayrışma sebep olduğu konusu çok tartışmalı olsa da bu gelişim sürecinin günümüzdeki yerleşik iktisat bilimi açısından sonucu daha az tartışmalıdır. Yerleşik iktisat yaklaşımlarında insanın düşüncesinin gelişimi ve beklenti ile karar alma sürecine etki eden faktörlerin ağırlığı konusunda yapılan çalışmalar davranışsal iktisadın araştırma alanını genişletmesi ile daha fazla yer bulmaya başlamıştır. İrrasyonel süreçlerin iktisadi teori ve modellere içsel olarak yer alması yönünde yapılan çalışmaların genel eğilim olarak, ana akım iktisat yöntemlerine çeşitli diğer disiplinlerin yaklaşımlarını yerleştirmek ve test etmek yöntemini belirlemesi davranışsal iktisadın ana akım iktisat yazını içinde değerlendirilmesini gerektirmektedir. Davranışsal bilimlerin yanına sinirbilim ve dolayısıyla nöro iktisat yöntemleri de beklenti ve karar anomalilerinin doğasını çözebilmeye odaklanmıştır. Bu açıdan bakıldığında hem birey ile birey arasındaki ilişki ile hem de birey ile toplum ve kamusal alan arasındaki ilişkilerin, bireyin rasyonel düşünceden sapmasına neden olan anomaliler üzerinden analiz etmek ve bu anomaliler çerçevesinde çeşitli paternalist ve müdahaleci yaklaşımlar dizayn etmek de bir diğer önemli araştırma alanını oluşturmaktadır. Bireyin algısı ve düşüncesini yönlendiren ve manipüle eden *nöro pazarlama* ve *dürtme* (nudge) gibi yaklaşımlar bireyi zihinsel hatalar ve irrasyonel kararlardan uzaklaştırma potansiyeline sahipken aynı zamanda kötü bir dizayn veya piyasada kar odaklı yaklaşımlar, oy ve rant kollama gibi durumların getirdiği sonuçlarla birlikte hem bireysel hem de toplumsal olarak daha az etkin iktisadi olaylara da yol açabilirler.

İnsanın muhakeme ve karar alma yetilerinin nasıl işlediği ve hangi faktörlerden etkilendiğini anlayabilmek karmaşık ve belirsiz dünyada önemli bir hale gelmiştir. Bu hedeften hareketle bireyin muhakeme ve karar alma sürecinde salt rasyonel bir bilgi işleme ve karar alma sürecinin geçerli olmadığı ortadadır. Özellikle 1970 ve sonrasında sosyal psikoloji, bilişsel bilim gibi iktisat dışındaki disiplinlerin gelişmesi ve bu diğer disiplinlerin daha önce iktisat disiplininin araştırma alanı içinde değerlendirilen iktisadi muhakeme ve karar almaya yönelik çalışmalarda bulunması, insanlık tarihi açısından eski fakat iktisat literatürü açısından yeni ve karmaşık bazı konuların ele alınmasına neden

olmuştur. Bu iktisat literatürü açısından yeni olarak değerlendirilebilecek konulardan biri de bu çalışmanın da konusunu oluşturan duygular ve ilgili kavramların bireyin muhakeme ve düşünce sürecini etkileyip etkilemediği sorusudur. Bu soruya cevap bulabilmek ve eğer duygular ve ilgili kavramlar ile rasyonel düşünce arasında bir ilişki varsa bu ilişkinin yönü ve doğasını ortaya koyabilmek gereklidir. Bilişsel bilim, sosyal ve klinik psikolojinin yöntem ve teorilerinden destek sağlamak sorunun çözümü için zorunludur.

Duygular ekonomik davranış araştırmacıları tarafından gittikçe daha fazla ele alınmaya başlamıştır. Karar alıcıların beklenti sürecinde ileride alacakları kararın potansiyel sonucunun nasıl hissedeceklerini göz önüne alarak değerlendirildiği artık çok fazla tartışma konusu değildir. Bu açıdan duyguların iktisadi açıdan sonuçlarını araştıran yaklaşımlar, karar alma sürecinde farklı sonuçların gerçekleşmesi durumunda hangi hislerin ortaya çıktığı, karar alıcının hangi duyguları hissedeceğini tahmin etmesi ve bu tahmin edilen duyguların karar alma sürecinde ne kadar etkili olduğunu ortaya koymaya çalışır (Bandelji ve diğ. 2017). İktisadi açıdan duygu araştırmaları anlık duyguların bireyi rasyonel karar alma sürecinden uzaklaştıran etkisini ortaya koymaya odaklanan bir yöne de sahiptir. Uzun vadeli duygular açısından ise mutluluk iktisadi araştırmaları, mutluluk kavramına bireyi ulaştıran diğer duyguları da göz önüne alarak çeşitli araştırmaları içermektedir.

Bu çalışma temel olarak, psikoloji, sinirbilim gibi farklı disiplinler ile davranışsal bilimler ve iktisat yazını kapsamında ortaya konan ve bireyin karar alma sürecinde rasyonel bilgi işleme sürecinden farklı süreç ve sonuç doğuran kavram ve yaklaşımların iktisadi teori ve modelleme açısından değerlendirilmesini amaçlamaktadır. Bu sayede farklı disiplinlerde farklı kavram ve modeller ile alınan duygu, duygulanım, duygulanımsal kısayollar, akıldışı bilgi işleme ve karar alma gibi süreçlerin iktisadi yazındaki konumu özetlenerek davranışsal iktisat yazınına katkı sağlanması hedeflenmektedir. Buradan hareketle ilk bölümde öncelikle duyguların genel yapısına dair bir değerlendirme yapılmıştır. İkinci bölümde iktisat yazını ile doğrudan ilişkilendirilebilecek olan ikili süreç teorileri farklı disiplinlerden benzer kavram ve konseptler açıklanarak paylaşılmıştır. Daha sonra duygulanım kavramı ve bu kavramla bağlantılı olarak geliştirilen iktisadi örnekler ele alınmıştır. Sonuç bölümünde ikili süreç teorileri ile duygu ve duygulanıma dayalı davranışsal yaklaşımların iktisadi yazın açısından yeni yapılacak bilimsel çalışmalarda daha belirli ve birleştirilmiş bir yaklaşım ile ele alınması önerilmiştir. Ana akım iktisat yazınında fayda kavramı ve ölçülmesi özellikle bireysel beklenti oluşturma ve karar alma süreci açısından önemli bir analiz aracıdır. Fayda kavramı ve kökeni ile fayda kavramının ölçülebilirliği hem felsefi hem de matematiksel açıdan iktisat bilminde tartışma konusudur fakat bu tartışmalar bu çalışmanın kapsamını aştığından burada ele alınmamıştır.

Beklenen fayda teorisi risk ve belirsizlik karşısında karar almanın nasıl gerçekleştiği sorunu ile ilgilenir. Birden fazla seçenek ile yüzyüze olan karar alıcı, tüm olasılıkları ve sonuçlarının sağladığı faydaları değerlendirerek beklenen faydası en yüksek olan seçeneği tercih eder (Schmeidler, Wakker, 1987). Beklenen fayda teorisinin uygulamadaki basitliği ve birçok farklı türde olaya uygulanabilme kapasitesi çok hızlı bir şekilde ve geniş bir kabul görmesini sağlamıştır. Beklenen fayda teorisinin matematiksel olarak türetilmesini Cramer (1728) ve Daniel Bernoulli (1738)'e kadar götürmek mümkündür (Shoemaker, 1982; Machina, 2008).

Beklenen fayda teorisinin iki temel ayrım ile değerlendirilmesi mümkündür; bu yaklaşımlardan ilki belirsizlik koşulları altında beklenen fayda teorisini inceleyen Savage'ın yaklaşımı, ikincisi ise risk ile yüzleşme durumunda uygulanan ve Von Neumann-Morgenstern tarafından geliştirilen beklenen fayda teorisini yaklaşımdır. Beklenen Fayda teorisine getirilen ilk eleştiriler teorisinin aksiyomlarının ve ampirik uygulanabilirliğinin sorgulanması üzerine olmuştur ve bu tip eleştirel çalışmalara; Markowitz (1952), Allais (1953) ve Ellsberg (1961) örnek olarak verilebilir (Nagatsu, 2014).

Beklenti teorisi (prospect theory), risk içeren tercihlerde, beklenen fayda teorisinin önermelerinin geçerli olmadığı durumları analiz eden bir yaklaşımdır. Beklenti teorisi modeli her ne kadar modeldeki tüm kavramları ve durumları açıklamayamasa da beklenen fayda teorisine alternatif teorilerin geliştirilmesinde ve psikolojik faktörlerin karar alma sürecine dahil edilmesinde önemli bir basamak olmuştur (Loomes, 2008). Kahneman ve Tversky tarafından geliştirilen Beklenti Teorisi (Prospect Theory), beklenen fayda teorisine eleştiri içermektedir. Beklenti teorisinin beklenen fayda teorisine eleştirisi temelde BFT'nin önermelerinin aksine, bireylerin riskli tercihlerle karşılaştığı durumlarda yaptıkları tercihlerin kesin bir durumda yaptığı tercihlerden farklı olarak çeşitli sapmalar içermesidir. Buna göre bireyler kesin olan olaylar ile daha az kesin olaylar arasında karşılaştırma yaparken daha az kesin olayları olduğundan düşük seviyede ağırlıklandırır (Kahneman & Tversky, 1979). Bu eğilim kesinlik etkisi (certainty effect) olarak adlandırılır ve riskten kaçınma (risk aversion) veya risk kollama (risk seeking) gibi durumları içerir. Buna ek olarak insanlar tüm seçenekleri değerlendirirken bazı içerikleri göz ardı eder. Bu eğilime tecrit etkisi (isolation effect) denir. Tecrit etkisinin geçerli olduğu durumlarda bireye sunulan aynı seçenekle ilgili istikrarsız seçimler gerçekleşebilir. Genel olarak bu tip etkileri analize dahil eden beklenti teorisi insanların tercihleri ve karar alma sürecine dair daha tutarlı sonuçlar elde etmeyi hedeflemektedir.

Beklenti Teorisi hem davranışsal iktisat alanının gelişmesi hem de genel olarak iktisat yazının kapsamının genişlemesini sağlaması açısından önemlidir. Ayrıca beklenti teorisinin psikolojik etkenleri iktisadi karar alma modellerine dahil etme girişimi, beklentilerin oluşması ve karar alma süreci üzerine yapılan çalışmalar için bir basamak noktası oluşturmuştur.

### **Duyguların Doğası: Kalp ve Akıl**

Rasyonel temellere ve nedenselliğe dayanan analiz yetisi insanı diğer varlıklardan ayıran önemli unsurlardandır. İnsanlığın entelektüel birikim sağlamaya başladığı tarihten günümüze duyguların insan düşüncesine ve eylemlerine yansıyan etkisi de rasyonel düşünme ve nedenselliğe dayanan analiz yetisini etkileme açısından tartışma konusu olmuştur. Bireyin karar alırken aklını kullanması ve nedenlere dayanan çıkarımlar yaparak doğru olanı tercih etmesi beklenir. Fakat bireyin çevresel faktörlerden etkilenmesi, içsel olarak geçmişten miras kalan olumlu ve olumsuz tecrübeleri, kişiliğine paralel olarak geliştirdiği zevk ve tercihleri gibi değişkenlerin rasyonel muhakeme yeteneği üzerinde çeşitli etkileri olduğu da tartışmalı bir konudur. Bireyin günlük hayatta, duyguların etkisi altında kalan tarafı kalp metaforu (duygular) ile nedene dayalı, olasılıksal hesaplamaları yapan rasyonel muhakeme gücü ise akıl metaforu (bilinç) ile özdeşleşmiştir. Peki birey muhakemede bulunurken ve karar alırken salt rasyonel ve diğer faktörlerden etkilenmeyen

bir zihinsel yapıya mı sahiptir? Yoksa muhakeme ve karar alma sürecinde bireyin duyguları devreye girdiğinde ve ağır bastığında, duygular, nedene dayanan rasyonel muhakeme gücünü bireyin elinden alarak onu irrasyonel ve kendi çıkarımı gözetmeyen kararlar almaya mı sürükler? Birey karar alırken kalp yani duygular, akla karşı ve akıldan bağımsız bir pozisyonda mı çalışır?

Bu üç soru insanlığın entelektüel tartışmalar yürütmeye başladığı zamandan günümüze çeşitli farklı yaklaşımlarla yanıtlanmaya çalışılmıştır. Tüm bu yaklaşımları ve getirdiği tartışmaları özetlemek gerçekçi bir hedef olmasa da duygular (emotions) ve duygulanım (affect) üzerine yapılan modern çalışmaların geldiği noktayı görmek gereklidir.

Psikoloji, felsefe, bilişsel bilim gibi alanlarda çalışan bilim insanları duygunun tanımı ve doğası konusunda hemfikir değillerdir. Duyguların doğası gereği hem karmaşık bir yapıya sahip olması hem de bireyin beyninde nasıl bir mekanizma ile işlerlik kazandığının tam olarak belirlenememesi nedeniyle bu tartışmalar hala geçerliliğini korumaktadır. Fakat *ruh hali* (mood), *duygulanım* (affect), *duygulanımsal hal* (affective state) ve *duygu* (emotion) kavramlarının gelen kabul görmüş içeriklerini ifade etmek kavramların doğası üzerine fikir yürütebilmek için faydalı olacaktır. Ruh hali, dağınık ve herhangi bir amaca dayanmayan durumdur (Clore & Huntsinger, 2007) ve belirli bir olaya dayanmayan subjektif his durumudur (Lempert & Phelps, 2014). Duygulanım kişisel değerlerin simgesel olarak temsilidir ve bu temsiller nörolojik, psikolojik, deneysel, bilişsel veya davranışsal olabilir (Clore & Huntsinger, 2007). Duygulanımsal hal birden fazla duygulanımın birleşimi sonucu ortaya çıkan durumdur (Clore & Huntsinger, 2007). Duygu ise mevcut bir durumun değerlendirilmesini yansıtan amaçsal duygulanım halleridir (Clore & Huntsinger, 2007) ya da içsel ve dışsal bir olaya karşı oluşan belirli bir tepkidir. Duygusal bir reaksiyon psikolojik tepkilere yol açarak otonomik sinir sisteminde ve subjektif his durumunda değişikliklere neden olur (Lempert & Phelps, 2014).

Duyguların teorik çerçevesinin kavranmasında önemli yaklaşımlardan biri de William James'in (1890) psikolojinin ilkeleri adlı eserinde ortaya koyduğu yaklaşımdır. William James'in duygu teorisi yaklaşımı modern ikili süreç teorileri (dual process theories) ve duygulanımsal sinirbilim (affective neuroscience) ile bilişsel süreçler, duygusal hisler ve bedensel tepkiler arasındaki bağlantı kurması açısından uyumluluk göstermektedir (Lacasse, 2015). James'e göre bedensel tepkiler ve değişiklikler önce gerçekleşir ve daha sonra bunu duyguların bilinçli şekilde hissedilmesi takip eder. Eğer bedensel tepkiler olmazsa duygunun hissedilmesi de mümkün değildir. Ayrıca bilişsel süreçler duygularla eş zamanlı olarak gerçekleşir fakat duyguların hissedilmesinin doğrudan parçası değildir (Lacasse, 2015).

William James'in (1890) duygu teorisinin bu çalışmada ele alınmasının en önemli nedenlerinden biri de James'in duyguların işlevsel bir tarafı olduğunu iddia etmesidir. Bu önerme akıl ve kalp metaforu ile temsil edilen ve rasyonel muhakeme ile duyguların zıt yönlü işlediğini öne süren yaklaşımdan farklıdır. James ayrıca duyguların adaptif bir gelişim süreci sonrası oluştuğunu belirtir. Beklenen duygulara dair hislerin o duygu henüz gerçekleşmeden dahi birey üzerinde etkisi olabileceğini söyler çünkü birey geçmişte tecrübe ettiği duygular ile bağlantı kurabilir. James duyguların yaşanmasında ve duygulara verilen tepkilerde bireysel farklılıkların rol oynadığını belirtir. Örneğin iki farklı birey aynı duyguyu hissettiğini söyleyebilir fakat bu bireyler aynı duygu hali

başka tepkilere yol açabilir. James'in duygu teorisi kendinden sonra gerçekleştirilen psikoloji araştırmalarında tartışma ve eleştiri konusu olsa da özellikle 1970 ve sonrasında geliştirilen ikili süreç teorilerine kaynaklık etmiştir.

18. ve 19. yüzyılda gelişen fizyolojinin, insan vücudunu bir makine olarak değerlendiren görüşü erken dönem iktisatçılar tarafından benimsenmiştir. Daha sonra psikolojinin bağımsız bir disiplin olarak gelişmesi ve fizyolojinin insan vücudunu bir makine gibi değerlendiren görüşünün psikologlar tarafından insan beynine uyarlanması ile iktisatçılar da duyumsama, uyarıcılar ve tepkileri kabul eden bir çerçeve içerisinde teorilerini geliştirmişlerdir (Sent, 2004). 19. yüzyılın sonu ile 20. yüzyılın başında psikolojide gerçekleşen Freudyen dönüşüm ile fizyoloji temelli mekanik görüş psikoloji alanında terk edilmiş ve bilinçaltı ve geçmiş tecrübelerin etkisinin önemi artmıştır. Bu duyumsama, uyarıcılar ve tepkileri kabul eden çerçevenin mekanik görüşünün terk edilmesi iktisatçıların psikolojiyi daha az değerli görmesine veya gözardı etmesine neden olmuştur (Sent, 2004).

Standart iktisadi yaklaşım insan davranışını incelerken üç temel gerçekçi olmayan varsayıma dayanır. Bunlar; sınırsız rasyonellik, sınırsız irade ve sınırsız bencillik varsayımlarıdır (Mulailathan & Thaler, 2000). İktisat ayrıca insanların hesaplama odaklı, duygusal olmayan maksimize hedefiyle hareket eden bir canlı (homo economicus) olduğunu varsayar. Böyle bir varsayımlar dizinine göre dizayn edilen iktisat teorisi ise davranışçı olmayan bir teoridir ve bu yüzden psikoloji ve bilişsel bilim gibi alanların insan davranışına dair yaptığı çalışmalar, neoklasik temelli iktisat yazınında gözardı edilir.

### **İkili Süreç Teorileri (Dual Process Theories)**

İkili süreç teorileri zihinsel süreçlere etki eden faktörleri genel olarak iki sınıfta kategorize eden modellere verilen isimdir. Bu iki ayrı kategori temel olarak sosyal muhakeme ve davranışların bireyde otomatik bir şekilde veya kontrollü bir düzen içerisinde gerçekleşmesine göre ayırım oluşturmaktadır. Moors ve De Houwer (2006) otomatik sistem ile kontrollü sistem üzerine yaptıkları çalışmada, bu konuda yapılmış çalışmalara ait geçmiş literatürden de destek olarak otomatik ve kontrollü süreçleri açıklamışlardır. Bu açıklamaya göre otomatik süreçler; hızlı bir şekilde işleyen, bilişsel kaynakları daha az kullanan, bireyin istemi dışında işleyen ve bilinçdışı farkındalık olmadan gerçekleşen bir düzendir. Kontrollü süreçler ise bireyin iradesi dahilinde işleyen, otomatik süreçlere göre daha yavaş, bilişsel kaynakların yoğun kullanımını gerektiren, bireyin bilinçli farkındalığı olan ve istenmesi halinde durdurulabilen bir süreçtir. Fakat bu tip bir kategorizasyona itiraz olarak temel otomatiklik özelliklerinden hepsinin bir arada bulunması değil herhangi birinin bulunması durumunda yeterli olacağını iddia eden bir yaklaşım da mevcuttur (Bargh, 1994). Burada şunu belirtmek gerekir ki farklı ikili süreç teorileri farklı otomatik ve kontrollü süreç varsayımlarına sahiptir. Barrett ve diğ. (2004) ise otomatik ve kontrollü süreçlerin insan davranışlarını açıklanmasında, bireysel farklılıkları ve işler bellek kapasitesinin ikili sürece etkisini incelemiştir.

Sosyal psikoloji alanında geliştirilen ikili süreç teorilerini ilk olarak alana özgü (domain-specific) ikna, tutum-davranış ilişkileri, önyargı ve stereotipler, izlenim oluşumu ve ruhsal yüklenme gibi kavramlar çerçevesinde izleyen bir yaklaşıma odaklanmıştır. Daha sonra ikili süreç teorileri birleştirici bir yaklaşımla zihinsel süreçleri ikili şekilde



açıklamaya çalışan geliştirilmiş modellere daha fazla odaklanmaya başlamıştır (Gawronski & Creighton, 2013). Bu çalışmada iktisadi beklentiler ve karar alma sürecine etki eden duygulanımsal durumlar ve duyguların açıklanması açısından geliştirilmiş ikili süreç modelleri daha isabetli görülmektedir.

### Bilişsel-Deneysel Öz Teori (Cognitive-Experiential Self-Theory)

Genelleştirilmiş ikili süreç modellerinden ilki *bilişsel-deneysel öz teori* (BDÖT) yaklaşımıdır (Epstein, 1994). Bu modele göre insanlar rasyonel ve deneysel olmak üzere iki temel bilgi işleme şekline sahiptir. Bu iki sistem bireyin kendine ve dünyaya dair bilgileri içerir.

Tablo 1  
*Deneysel ve Rasyonel Sistemlerin Özellikleri*

Deneysel Sistem	Rasyonel Sistem
· Bütüncül	· Analitik
· Duygulanımsal: Haz-Acı odaklı	· Mantıksal: Neden odaklı
· Çağırışımçı bağlantılar	· Mantıksal bağlantılar
· Geçmiş tecrübelerde oluşan hislerle bağlantılı davranış	· Olayların bilinçli değerlendirmesiyle oluşan davranış
· Gerçeklik somut imge, metafor ve anlatıya bağlıdır.	· Gerçeklik simgeler, kelimeler ve sayılarla ifade edilir.
· Daha hızlı değerlendirme ve eylemler.	· Daha yavaş değerlendirme ve süreç gerektiren eylemler.
· Kendi içinde tutarlı ve geçerli.	· Mantık ve delil ile ispatlanması gerekli.

Epstein, Seymour. 1994. Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious. *American Psychologist*. c. 49, s. 8: 709-724.

Epstein'a göre insanlar, dış dünyada objektif olarak oluşan şeylere göre değil kendileri bu olay veya durumların nasıl gerçekleştiğini algılamalarına göre duygular hissederler. Epstein'ın BDÖT yaklaşımına göre, duygular deneysel sistemin içerisinde işlenir. Rasyonel düşünce ise rasyonel sistem içerisinde işlenen ve görelilik olarak daha az duygulanım içeren bir yapıdadır. Epstein'ın bu tip bir ayrımaya dayanak olarak gösterdiği delil ise bilginin, entelektüel bilgi ile deneysel bilgi olarak kategorize edilmesine dair genel kabuldür. Entelektüel veya soyut bilgi daha çok okuma, yazma vb. tecrübeye dayanmayan bilgi edinimini içerdiğinden, bir olay veya durumu tecrübe ederek öğrenilen bilgiden farklıdır. Temelde iki farklı bilgi türü olması iki farklı bilgi işlenmesine dair sistemi de gerekli kılmaktadır. Epstein (1994) irrasyonel korkuları, rasyonel olmayan bilgi işleme yöntemlerinin mevcut olduğuna örnek olarak gösterir:

“İnsanlar kendilerini strese sokan, gerçekçi olmayan düşüncelerini, irrasyonel olduklarını fark etmelerine ve yüksek kişisel maliyetine rağmen devam ettirirler. Uçakta uçmaktan korkanlar, korkularının irrasyonel olduğunu bilirler. Buna rağmen birçok kişi, uçmaktan kaçınmak için çok uzak mesafeleri karayoluyla gitmeye eğilimlidir. Çelişkili olarak, daha tehlikeli olduğunu bildikleri bir durumda kendilerini daha güvende hissederler.”

Epstein rasyonel olmayan düşünce tiplerine günlük hayattan örnek olarak, hikayelerin etkisi, irrasyonel korkular, görsellerin cezbediciliği, batıl inançlar ve dinlerinin etkisini sayar.

Epstein'a göre deneyimsel sistem evrimsel olarak gelişmiştir çünkü üst seviye organizmalar, içgüdüleri, geçmiş tecrübeleri temel alarak davranışları düzenleyen ve bilişsel olarak etkin bir sistemle yer değiştirecek şekilde evrilmiştir. Bu yüzden deneyimsel sistem çok daha sonra gelişen ve evrilen rasyonel sistemden farklı olarak çalışmaktadır. Rasyonel sistem deneyimsel sistemin aksine çok daha kısa bir evrimsel geçmişe sahiptir ve anlık olaylara verilen tepkiler açısından oldukça başarılıdır.

BDÖT yaklaşımına göre tüm davranışlar deneyimsel ve rasyonel sistemin ortaklaşa çalışması ile ortaya çıkar. Bu sistemlerden hangisinin belirli olay ve durumlarda daha baskın olduğu ise durumunun getirdiği değişkenler ile bireysel olarak düşünmedeki farklılıklara göre belirlenir. Duygusal uyarılma ve o uyarılma ile ilgili geçmiş tecrübeler deneyimsel sistemin daha baskın hale gelmesini sağlar. Epstein'a göre deneyimsel sistem ayrıca duygulanım ile yakından ilgilidir. Epstein (1994) duygulanımın deneyimsel süreç aracılığıyla düşünceye etkisini şu şekilde açıklar:

“Bir insan duygusal olarak önemli bir olaya tepki verdiğinde takip eden şekilde bir reaksiyonlar sekansı oluşur: Deneyimsel sistem otomatik olarak hafızasındaki ilgili olayları bağlantılı oldukları duygularla birlikte araştırır. Anımsanan hisler, insansı hayvanlarda eylemlerin insanlarda ise bilinçli ve bilinçsiz düşüncelerin ve eylemlerin, ek işlemler veya reaksiyonlar aracılığıyla düzenini etkiler. Eğer aktive edilen hisler tatmin edici ise aynı hisleri tekrar sağlamak için eylemleri ve düşünceleri motive eder. Eğer hisler tatmin edici değil ise o histen kaçınmak için gerekli eylemleri ve beklenen düşünceleri motive eder.”

BDÖT yaklaşımı duygulanım kısayolu, somatik işaretçiler teorisi gibi yaklaşımlarla uyuşan şekilde, birey farkında olmadan işleyen otomatik bilgi işleme sürecinin bilinçli işleyen süreci etkilediğini öne sürer. Genel olarak deneyimsel sistem rasyonel sisteme göre daha baskın olarak kullanılır çünkü deneyimsel sistem rasyonel sisteme göre daha az çaba gerektirir ve daha etkindir. Deneyimsel sistem genellikle bireyin farkındalığı olmadan işlediği için rasyonel sistem deneyimsel sistemi kontrol edemez. Deneyimsel sistemin hızlı ve kontrolsüz şekilde çalışması kısayol olarak tanımlanır ve bu kısayollar aracılığıyla birçok durumda rasyonel sisteme göre daha etkin sonuçlar verir. Deneyimsel sistem ile rasyonel analize dayanan zihinsel sürecin bir arada işlemesi sonucu salt deneyimsel sistem tarafından geliştirilen ve rasyonel sistem tarafından analiz edilmemiş tepkilere göre daha etkin işleyen bir düşünsel süreç işleyebilir. Deneyimsel sistemin özellikleri ve doğası gereği bireyin yanlılıklara sahip olmasına da neden olmaktadır çünkü bireyler adaptif olarak tecrübe ettiği ve kişisel hedefleri ile uyumlu veya uyumsuz olan hisleri ayrıştırırlar. Bu şekilde ortaya çıkan yanlılıklar ve önyargılar bireye açıklanan süreç nedeniyle doğal gelebilir.

Deneyimsel sistem ile rasyonel sistemin birbiri ile ilişkisi insanın yaratıcı tarafını ve kişisel iyiliğini artırması için gereklidir. Ayrıca bu iki sistemin nasıl işlediğini öğrenebilmek daha uyumlu bir düşünce ve davranışı getireceğinden önemlidir.

### **Sezgisel ve Planlı Düşünce Sistemleri**

Sezgisel (intuitive) ve planlı (deliberate) düşünce sistemleri yaklaşımı Daniel Kahneman (2003) tarafından nobel iktisat ödülü konuşmasında, ikili süreç teorileri üzerine sosyal psikoloji ve bilişsel bilim alanlarında yapılan geçmişteki çalışmalardan da yararlanılarak açıklanmıştır. Kahneman bahse konu çalışmasında ilk olarak Herbert Simon tarafından ortaya konan sınırlı rasyonellik hipotezi çerçevesine atıf yaparak, davranışsal iktisat

yazınında ele alınan kısayollar ve yanlılıkların açıklamasında sezgisel ve istemli düşünce şeklinde ayrılan ikili düşünce sistemini ortaya koymuştur. Kahneman'ın yaklaşımı da Epstein'in bilişsel deneysel öz-teori yaklaşımı gibi genelleştirilmiş bir ikili süreç teoridir. Kahneman, bilişsel fonksiyon açısından sezgisel mod ile planlı mod olmak üzere iki farklı mod olduğunu iddia eder. Kahneman, Tversky ile yaptığı diğer çalışmaların katkıları ile birlikte sezgisel muhakemenin evrimsel olarak geliştiğini ve algının otomatik işlemleri ile nedenselliğin planlı işlemleri arasındaki ilişkide önemli bir yer tuttuğunu belirtir. Kahneman bu iki tip sistemi, Stanovich ve West'in (2002) adlandırdığı şekilde sistem 1 ve sistem 2 olarak kabul eder. Sistem 1 kapsamındaki zihinsel işlemler; hızlı, otomatik, çabasız, çağrışımsal, içseldir. Genellikle duygular tarafından etkilenir ve ayrıca alışkanlıklarla düzenlendiğinden düzeltilmesi veya değiştirilmesi zordur. Sistem 2'nin işlemleri ise daha yavaş, sıralı, çaba gerektiren işlemlerdir. Sistem 2'nin işlemleri genellikle zihinsel olarak takip edilir ve planlı olarak sürdürülür. Bu nedenle sistem 2'ye ait işlemler daha esnek ve nedene bağlı olarak işlemektedir. Zihnin mental kapasitesinin sınırlı olması nedeniyle yoğun çaba gerektiren zihinsel eylemler birbirini olumsuz etkileme potansiyeline sahiptir. Bu durum nedeniyle ortaya çıkan hatalar ve sezgisel sistemin neden olduğu diğer hataların bir bölümü kısayollar konsepti ile açıklanmaktadır. Kahneman'ın ikili bilişsel sistemini aşağıdaki şekil yardımıyla özetlemek mümkündür:



**Şekil 1.** Kahneman'ın İkili Bilişsel Süreç Yaklaşımı

Kahneman, Daniel. 2003. A Perspective on Judgment and Choice: Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*. c. 58, s. 9: 697-720

Sistem 1, algı ve sezgilerden kaynağını alarak ve duyguların da etkisini içeren bir süreçtir. Sistem 2 ise mantıksal düşünme ve nedenselliğe bağlı olarak, analitik biçimde yürütülen bir zihinsel süreçtir. Kahneman'ın ikili bilişsel sistem yaklaşımı bu yüzden Epstein'in BDÖT yaklaşımı ile büyük ölçüde benzerlik taşımaktadır (Şekil 1).

Kahneman ayrıca bazı düşüncelerin neden daha az çaba gerektiren ve kendiliğinden insan aklına geldiği ve bazı diğer düşüncelerin ise neden daha zor ve yavaş işlendiği sorusunu cevaplamak üzere *erişilebilirlik* (accessibility) kavramını ortaya atar.

Erişilebilirlik kavramı bazı zihinsel içeriklerin akla gelmesi sürecindeki kolaylığı veya zorluğu olarak tanımlanır. Bir düşüncenin erişilebilirlik düzeyi, o düşünceyi üreten bilişsel mekanizmaların karakteristik özellikleri, uyarıcının özellikleri ve bu düşünceyi uyandıran olayların birlikte değerlendirilmesi ile tespit edilir. Erişilebilirlik kavramından çıkarılacak en önemli sonuç ise bazı zihinsel süreçlerin diğerlerinden daha fazla çaba gerektirmesidir.

Farklı iki alternatifini içeren bir seçim durumunda aynı bilgiyi içeren iki alternatiften birinin daha az erişilebilir zihinsel sürece sahip olması karar alıcı açısından rasyonel seçimden bir sapmaya yol açar. İktisadi açıdan rasyonellik, alternatiflere dair ilgisiz bilgilerin iktisadi seçimi etkilemeyeceğini varsayar. Kahneman bu tip durumu Tversky ve Kahneman'a (1986) atıfla değişmezlik (invariance) kavramı ve benzer olarak Kenneth Arrow'a (1982) atıfla genişletirlik (extensionality) kavramının iktisadi rasyonalite açısından önemini vurgulayarak açıklar. Değişmezlik kavramına aykırı olarak ise çerçeveleme (framing) etkisi görülen iktisadi olay ve durumlar vardır ve bu durumlar yerleşik iktisadi rasyonaliteden uzaklaşan seçim ve kararları doğurur. Burada şunu belirtmek gerekir Kahneman'ın yaklaşımı bireyin irrasyonel hataları sürekli gerçekleştirdiği bir yaklaşım değildir. Sistem 2 yani planlı düşünce sistem 1'in çalışmasını devamlı bir şekilde gözlemler. İrrasyonel hatalar ise her iki sistemin de hatalı şekilde çalışması anlamına gelir çünkü sistem 1'in ürettiği bir hata sistem 2 tarafından düzeltilmemiş ve nihai olarak irrasyonel ve hatalı bir davranış ortaya çıkmış olur. Özellikle zaman baskısı altında karar alma durumlarında sistem 2'nin sistem 1 üzerindeki düzeltici etkisi azalmaktadır.

Kahneman yaklaşımına göre muhakeme ve seçimin 5 farklı seçenek ile yapılabileceğini öne sürer:

1. Sezgisel bir muhakeme başlatılır ve, a) sistem 2 tarafından onaylanır; b) ilgili olduğu düşünülen diğer özelliklerine göre uyarlanır; c) açıkça tanınabilen bir yanlılığa göre düzeltilir; d) subjektif olarak geçerli bir kuralı ihlal ettiği şeklinde tanımlanır ve açıkça dışavurumu engellenir;

2. Sezgisel bir tepki zihinde oluşmaz ve muhakeme sistem 2 tarafından gerçekleştirilir.

Kahneman'ın ikili süreç yaklaşımı ve bu süreçten doğan sezgisel ve planlı düşünce sistemleri ayrımı davranışsal iktisat araştırmalarında odaklanılan birçok davranış anomalisinin temelinde yatan mekanizmayı açıklamaktadır. Buradan hareketle sezgisel ve planlı düşünce sistemlerinin arasındaki etkileşimden doğan irrasyonel muhakeme süreçleri ve karar ile davranışlar üzerine yapılacak çalışmalar, bireysel ve toplumsal bazda daha etkin iktisadi mekanizmaların oluşturulmasına olanak sağlayabilir.

### **Beklenti ve Karar Almanın Bilinçdışı Yönü: Duygulanım ve İktisat**

Mowrer (1960) duygulanımın motivasyonel yönünü ortaya koyan ve beklenen kayıp ve kazançlardan kaynağını alan şartlı duyguların yapısını değerlendirmiştir. Beklentilerin salt bilişsel değişkenlerle analiz edilmesine karşı çıkan Mowrer, beklentilerin umut ve korku gibi duygulardan etkilenen dinamik bir süreçle oluştuğunu ve bu sayede karar alıcıyı bir eyleme yönlendirdiğini belirtir. Bu yaklaşımdan yola çıktığımızda, iktisat yazınındaki standart rasyonalite anlayışının önerdiği adeta insanüstü ve soğuk bilince ve olasılıksal

hesaba dayanan istikrarlı beklenti oluşturma ve karar alma süreçlerinin aslında gerçek hayatta geçerli olamayacağı görülebilmektedir. Bu nedenle insanlar her zaman rasyonel iktisadi kararlar ve beklentiler oluşturmazlar çünkü karar alma ve beklenti oluşturma sürecinde devreye giren umut, korku gibi faktörlerin duygular ve kişilik ile bağlantılı yönü, bu karar alma ve beklenti oluşturma sürecini bilinçli ve ya bilinçsiz bir şekilde etkiler. İktisat yazınında günden güne daha fazla yer etmeye başlayan ve duygulanım ve benzeri konseptleri içeren teorileri incelemek bu açıdan gereklidir.

### **Bedensel (Somatik) İşaretçiler Hipotezi**

İktisadi beklentilerin oluşumunda ve karar alma sürecinde duyguların rolü ana akım iktisat literatüründe genellikle göz ardı edilen bir faktördür. İktisatın bağımsız bir disiplin olarak ortaya çıktığı dönemden itibaren iktisadi insan (homo economicus) gibi kavramsal bir çerçeveye oturtulan bireylerin, beklentilerini oluştururken ve alternatifler arasında seçim yaparken bilince dayanan rasyonel seçimler yaptıkları varsayılır. Bu varsayım beklenti oluşumu ve karar alma sürecinde beklenen fayda teorisi ve bu teorinin aksiyonları ile desteklenmiştir. Bireyin subjektif faydasını haz ve acı ekseninde ele alan bu teorilerin bireye dair duyguları değerlendirme dışında tutması önemli bir eksik olarak görülmektedir. Bechara ve Damasio (1994) tarafından geliştirilen *bedensel işaretçiler hipotezi* (BİH) iktisadi karar alma sürecinde duyguların etkin bir rolü olduğunu iddia etmektedir. Özellikle modern sinirbilimin gelişmesi ile birlikte yapılan çalışmalarda rasyonel bir karar alma sürecinde bile duyguların yer alması gerektiği ortaya konulmuştur. Buradan yola çıkan bedensel işaretçiler hipotezi, nöro anatomik ve bilişsel bir çerçevede karar almayı modellerken bu sisteme duyguların etkisini ortaya koymaya çalışmıştır (Bechara & Damasio, 1994). BİH'e göre karar alma süreci biyolojik bazı işaretçiler tarafından etkilenir ve işaretçiler his ve duygu olarak kendini gösterir. Karar alma sürecinde ortaya çıkan bu his ve duyguların bazıları bilinçli olarak oluşurken bazıları ise bilinçsiz bir şekilde oluşabilir. Hızlı ve diğer alternatiflere göre daha avantajlı bir karar alma amacıyla hareket eden birey için duygular, önemli bir bilgi kaynağıdır. Bechara ve Damasio, karar alma sürecinde özellikle çevresel faktörlerle iletişimde bulunan birey için sinirsel (neural) bir model oluşturmuşlardır.

Duygular üzerine yapılan çalışmaların psikoloji ve sinirbilimde birbiri ile çelişen bulgulara ulaşması veya tanımlar ve çerçeve açısından farklı ve belirsiz yönler içermesi sebebiyle, bu çalışmaların iktisat literatürüne kazandırılması da zor ve kapsamlı bir çalışmayı gerektirmektedir. Ayrıca bilincin duygulardan tamamen bağımsız olarak işleyen bir süreç olduğunu iddia etmek ve buna göre iktisadi hesaplamalar ve varsayımlar yapmanın daha kolay olduğunu söylemek gerekir. Tüm bu sebeplerle Bechara ve Damasio (2005) iktisat ile sinirbilimin birbirine katkı sağlaması gereken üç önemli problemi ortaya koymuşlardır:

1. Bilgi ve mantıksal süreç avantajlı bir karar alabilmek için yeterli değildir ve duyguların bu süreçteki önemi olduğundan daha düşük değerlendirilmiştir,
2. Duygular eğer bir karar alma süreci görevi ile ilgili ise bu süreçle alakalı faydalı olurken eğer karar alma görevi ile ilgili değilse olumsuz katkı vermektedir,
3. Belirlilik altında karar alma ile belirsizlik altında karar alma durumları arasında farklı sinirsel döngü işlemektedir.

Psikoloji ve sinirbilim alanında yapılan bazı çalışmalar, insan beyninin ön lobunda meydana gelen bir hasarın, sosyal ve bireysel karar alma sürecinde olumsuz etkilere neden olduğu bulgusuna varmıştır. Bu tip hasara maruz kalan bireyler, günlük işlerini yaparken, arkadaş seçimi gibi basit görevlerde bile zorluk yaşamaktadır (Damasio, 1994; Ledoux, 1996). Bu kişilerin hastalık öncesi durumdan çok daha farklı ve kendileri için dezavantajlı seçimlerde bulunduğu ve geçmiş hatalarından ders çıkararak öğrenme mekanizmasının da işlerliğini yitirdiği gözlemlenir. Bu durumda olan hastalar laboratuvar ortamında gerçekleştirilen testlerde ise duyu içermeyen standart bilgilerini kullanarak normal bir performans sergilerler. Bu çelişki sonucu BİH, Bechara ve Damasio tarafından öne sürülmüştür. Duygusal sinyallerden yoksun olan birey mantıklı bir fayda – maliyet analizi yaparak karar almaya çalışırken karar anı ile gelecekteki getiri arasındaki değerlendirme sürecinde ortaya çıkan çelişkileri değerlendirmeye çalışır. Bechara ve Damasio, bu değerlendirme sürecinde ise duygusal sinyalleri olmayan bireyin, duygusal sinyalleri normal şekilde çalışan birine göre göre çok daha uzun bir karar alma süresini kullandığı ve daha az avantajlı seçeneği seçtiğini gözlemlerler. Bu tip karar alma süreçlerinde iyimser veya kötümser davranışların karar alıcının performansına zaman zaman olumlu zaman zaman da olumsuz yansır.

### **Bedensel İşaretçilerin Yapısı ve Karar Alma Sürecine Etkisi**

Beklenti teorisi, sınırlı rasyonellik gibi çeşitli yaklaşımlar beklenen fayda teorisinin varsayımlarının ötesine geçerek daha iyi tutarlı ve isabetli sonuçlara varmış olsa da beklentilerin oluşması ve karar alma sürecine etkilerinin nörobiyolojik arkaplanına yönelik çalışmalar sınırlı düzeydedir. Bu sınırlılığı ortadan kaldırmak üzere Bechara ve Damasio (2005) BİH üzerine çalışırken piyasada oluşan davranışlara açıklama getirmeye odaklanmışlardır. BİH' göre piyasa davranışlarını açıklarken, piyasadaki bilgiler ve bir sonraki aşamada neler yapılacağına dair düşünceler bedensel halleri (somatic states) tetikler. Piyasadaki bilgiler birincil tetikleyiciler (primary inducers), bir sonraki aşamada neler yapılacağına dair düşünceler ise ikincil tetikleyicilerdir (secondary inducers) ve daha önceden mevcut olan bedensel durumlar ise hisleri etkiler ve sonradan gelecek hislerin ortaya çıkmasını da katkı sağlar. Bu nedenle önceki duygusal olaylar iktisadi kararları etkiler (Bechara & Damasio, 2005).

BİH'e göre karar alma sürecinde ayrık düşünceler olumlu veya olumsuz bedensel halleri tetikleyebilir. Bu olumlu veya olumsuz bedensel hallerden hangisinin şiddeti ve yoğunluğu fazla ise o durum baskın çıkarak bir sonuç bedensel hali ortaya çıkar. İnsan beyni olumlu ve olumsuz bedensel hallere dair sinyalleri birbirinden ayırır ve bu da karar alma sürecini etkiler.

Bechara ve Damasio'nun çalışmalarında ulaştıkları çok ilginç bir diğer sonuç ise Kahneman ve Tversky'nin (1979) riskten kaçınan davranış bulgusu ile uyumaktadır. Buna göre bir kayıp kazanç oyununda oyuncunun üstüste kayıp yaşaması durumu sinir taşıyıcıları (neurotransmitter) etkilemektedir. Dopamin ve benzeri sinir taşıyıcılar nöronların işlevi aracılığıyla beyin bedensel halleri etkileyen kısımlardaki aktiviteyi etkileyerek olumsuz bedensel tepkiyi artırır. Tüm bu sürecin sonunda ise bir daha kayıp yaşanacağına dair düşünce daha acı verici bir hale dönüşür ve daha güçlü bir bedensel hali tetikler. Bu mekanizma ile beklenti teorisinin kayıp kazanç oyunu ile ortaya koyduğu

riskten kaçınma konsepti birbirini desteklemektedir. Piyasadaki kriz veya genişleme dönemlerinde insanların iyimser veya kötümser davranışlarını etkileyen unsurlardan biridir. Yine beklenti teorisinin ortaya koyduğu kavramlardan biri olan risk kollama davranışı da kesin kayıp durumuyla karşılaşan karar alıcının bu kayıp durumunda kurtulmak için daha riskli alternatifleri tercih etmesi davranışını ifade eder ve Bechara ve Damasio'nun bedensel işaretçiler hipotezi ile uyusmaktadır.

### **Duygulanım Kısayolu (Affect Heuristic)**

Karar alma sürecine etki eden faktörler ve bu faktörlerin yapısı hakkında iktisat ve diğer ilgili disiplinlerde yapılan çalışmaların büyük kısmının bilinç ve rasyonel düşünmeye odaklandığı sorunundan yola çıkan Slovic ve diğ. (2002) duygulanım kısayolu yaklaşımını ortaya koymuşlardır. Duygulanım hakkında birçok alanda ve özellikle psikoloji disiplininde daha önce de çeşitli çalışmalar ve yaklaşımlar olmasına rağmen duygulanım konseptine teorik bir çerçeve oluşturması açısından duygulanım kısayolu yaklaşımı önemlidir.

Karar alıcının değerlendirmelerine ve kararlarına duygulanımın etkisini vurgulayan Slovic ve diğ. (2002), duygulanım kavramını; i) bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde tecrübe edilen bir his durumu ve ii) bir uyarıcının olumlu veya olumsuz yönünü ayırtmaktan doğan özel bir iyilik veya kötülük olarak tanımlamışlardır. Duygulanım süreci bireyde çok hızlı ve otomatik bir şekilde gerçekleştiğinden bu tip hislerin karar alma sürecine etkisi de bir kısayol oluşturmaktadır. Duygulanım kısayolu yaklaşımı Bechara ve Damasio'nun bedensel işaretçiler hipotezi ve Loewenstein'in his olarak risk hipoteziyle benzer yaklaşıma sahiptir. Slovic ve diğ. (2002) çalışmalarında özellikle Damasio'nun (1994) duygularla ilgili teorilerini temel alarak hipotezlerini geliştirmişlerdir. Duygulanım kısayolu yaklaşımı ise temelde olumlu veya olumsuz duygulanımdan ortaya çıkan hisler bireyin değerlendirmesini yönlendirir ve karar almaya etki eder (Slovic ve diğ., 2002). Nesne ve olayların insan beynindeki temsilleri farklı seviyedeki duygulanımlarla etiketlenir. Değerlendirme ve karar alma sürecinde birey daha önceden beyninde etiketlenen bu temsillerden oluşan bir duygulanım havuzuna bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde başvurur. Burada nesne veya olayın hayal edilebilirlik seviyesi, hatırlanma yoğunluğu ve daha önce tecrübe edilmiş diğer nesne veya olaylarla olan bağlantıları olasılık değerlendirilmesi sürecinde bir tür ipucu gibi destek sağlar. Özellikle karar alınan olaya dair bilgi kısıtlıysa veya karmaşık ve belirsiz bir süreç hakkında karar verilmesi zorunlu ise duygulanım durumunun kısayoldan kullanılması, hafızada olayın veya durumun tüm artı ve eksi yönleriyle değerlendirilmesinden daha faydalı olabilir. Bu tip bir süreç sonucu ortaya çıkan duygulanım etkisindeki zihinsel kısayola duygulanım kısayolu denir (Slovic ve diğ., 2002).

Duygulanım üzerine yapılan daha önceki çalışmalara atıf yapan Slovic ve diğ. (2002) bu çalışmaların insan tercihlerinde duygulanımın yoğun etkisi olduğu sonucunu vurgulamışlardır. Duygulanım ayrıca bilinçten bağımsız olarak işlevselliği olan bir kavram olarak bilişsel olarak bir değerlendirme süzgecinden geçmek zorunda da değildir. Duygulanıma dayanan hızlı bir tepki bilinçli değerlendirme sürecinin kısıtlarından kurtulduğundan adaptif bir tarafa da sahiptir. Duygulanım kısayolunun evrimsel kökenleri üzerine deneysel bir çalışma yapan Kralik ve diğ. (2012), bu konseptin sadece

insanlarda değil diğer primatlarda da geçerli olabileceğini ispatlamışlardır. Deneylerini makak maymunları üzerinde gerçekleştirilen bu çalışmaya göre maymunlar, insanların yüksek kalitede daha az mal içeren bir sepeti aynı sepete daha düşük kalitede mallar eklenmesi ile oluşan yeni sepete tercih etmelerine dair yapılan testlerle benzer bir sonuca ulaşmışlardır. Bu durum da duygulanım kısayolunun evrimsel ve adaptif kökenine dair teorileri destekleyici yöndedir.

Duygulanım kısayolunun karar alma sürecinde etkili olduğu bir başka durum ise Slovic ve diğ. Chris Hsee ile ortak olarak adlandırdıkları olasılık baskınlığı (probability dominance) durumudur. Olasılık baskınlığı durumunda, kayıp kazanç içeren bir oyunda, karar alıcı tercihini yaparken seçtiği alternatifin parasal getirisinden çok daha fazla ağırlıklı şekilde bahse konu alternatifin gerçekleşme olasılığına göre tercihini şekillendirmesi geçerlidir. Ayrıca ilginç bir şekilde bu tip bir oyunda kayıp içermeyen seçeneğe küçük bir kayıp eklemek o alternatifin çekiciliğini artırmaktadır. Bu tip durumlar Slovic ve diğ. (2002) hipotezleri ile uyum göstermektedir. Olasılık hesaplamasının baskın olduğu durumların aksine yapılan tercihin keskin ve güçlü sonuçlara sahip olduğu durumlarda karar alıcılar olasılık hesabına duyarsız olabilirler. Bu duruma piyango bileti alan bir bireyin çok düşük bir olasılığın gerçekleşme ihtimalini bilmesine rağmen yine de satın alım işlemini gerçekleştirilmesi örnek verilebilir. Eğer karar alıcı yaptığı tercihin sonucunu duygusal olarak güçlü bir sonuç olarak değerlendirirse olasılık dağılımına duyarlılığı çok düşük seviyeye inebilir.

Alhakami ve Slovic (1994) bir eylem ile ilgili algılanan risk ve getirinin karar alıcı tarafından o eylemle ilişkilendirilen olumlu veya olumsuz duygulanım ile bağlantılı olduğuna dair bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Buna göre karar alıcı bir olay veya durumla ilgili sadece ne düşündüğüne göre değil nasıl hissettiğini de göz ederek karar almaktadır. Eğer bir birey bir aktiviteyi seviyorsa o aktivitenin getirdiği riskleri olduğundan daha düşük, getirisini ise olduğundan daha yüksek bir seviyede değerlendirme eğilimindedir. Eğer birey bir aktiviteyi sevmiyorsa o aktivitenin getirdiği riskleri olduğundan daha yüksek, getirisini ise olduğundan daha düşük seviyede değerlendirebilir. Funicane ve diğ. (2000) bu varsayımı nükleer gücün getirdiği riskler ve sağladığı faydalar açısından test etmiş ve varsayımın duygulanım açısından geçerli olduğu sonucuna varmışlardır.

Bu çalışmaya göre nükleer gücün getirdiği riskler ve sağladığı yararlar açısından test edilen bireylerde nükleer gücün getirisinin yüksek (düşük) olduğuna dair bilgi pozitif (negatif) bir duygulanıma yol açmış ve bunun sonucunda da risk düşük (yüksek) olarak değerlendirilmiştir. Düşük (yüksek) riske dair bilgi ise pozitif (negatif) bir duygulanımla getirinin olduğundan yüksek (düşük) değerlendirilmesine sebep olmuştur.

Funicane ve diğ. (2000) ayrıca analitik bir değerlendirme sürecine izin vermeyen bir zaman kısıtı olması durumunda algılanan risk ve getiri açısından ters yönlü ilişkinin daha güçlü şekilde gerçekleştiği bulgusuna varmışlardır. Bu da zaman faktörünün karar alma sürecindeki önemine vurgu yapması açısından önemlidir. Le ve Nguyen (2018) ise bilgi asimetrisi koşulları altında sebze piyasasını incelemişlerdir. Buna göre alıcı ve satıcı arasındaki bilgi paylaşımı sürecinin güvenilirlik seviyesini artıracak bir düzenleme, hem talep hem de arz edenlerin çıkarına olacaktır. Ayrıca sosyal getiriyi de artıran bir katkı sağlayacaktır. Akay ve diğ. (2015) çalışmalarında dini bir bayramın işbirliği açısından kamu malları deneyi üzerinden nasıl gerçekleştiğini gözlemlemişlerdir. Bahsi



geçen çalışmanın ortaya koyduğu sonuçlara göre dini ve daha az dini görülen aktiviteler arasından bir ikame ilişkisi bulunmaktadır ve daha az dindar olan bireyler dini bayram dönemi dışında daha fazla işbirliği içerisinde girmeye eğilimindedir.

### **Duygulanımın Olumsuz Yönü**

Duygulanımın genele olarak bilinçli veya bilinçsiz şekilde karar alma sürecine olan etkisi duygulanım kısayolu ile açıklanırken bu kısayolların iktisadi karar alma sürecinde ve dolayısıyla hem bireyin hem de diğer iktisadi ajanların günlük yaşamına olumsuz etkileri olabileceğini de belirtmek gerekir. Duygulanımın iktisadi karar almayı olumsuz yönde etkileyen tarafı Slovic ve diğ. (2002) tarafından iki ana başlık altında özetlenmiştir. Bunlardan ilki insan davranışlarındaki duygulanımsal tarafları manipüle ederek kontrol altına almaya çalışıp bu kontrolden kendine çıkar sağlamayı deneyen iktisadi ajanlar mevcuttur. Dilin veya görsel hafızanın manipüle edici tarafı bu tip kontrol girişimlerinde sık sık kullanılmaktadır. Özellikle ürün pazarlama alanında kullanılan müzikler, reklam dili, çeşitli algoritmalarla benzer ürünlerin tüketiciye önerilmesi vb. unsurlar bu tip manipülasyonlara örnek olarak sayılabilir.

Duygulanımın iktisadi karar alma sürecini olumsuz etkileyebilecek bir diğer tarafı ise deneysel sistemin sınırlı oluşu ve başarısızlıklarıdır. Bu tip sınırlılıklar çeşitli yanlılıklardan kaynaklandığı gibi hedonik ihtiyaçlara hitap eden sonuçları değerlendirme sürecinde karar alıcı olumsuz bir duygulanım etkisi altında karar alabilir. Özellikle zararlı alışkanlıklar bireye sağladığı haz ve irrasyonel unsurlar içermesinden dolayı bu tip duygulanımın karar almaya olumsuz etkisine örnek gösterilebilir.

Duygulanım kısayolu ana akım iktisatın rasyonel ve bilince dayalı karar alan iktisadi insan (homo economicus) varsayımına temelde meydan okuması ve bu meydan okumayı da hem oyunlara dayanan hem de laboratuvar ortamında yapılan testlerle delillendirmesi davranışsal iktisat alanında daha fazla çalışma yapılmasını olanaklı kılmıştır. Slovic ve diğ. (2002) duygulanım kısayolu yaklaşımı ile duyguların bireyi optimal bir karar almaktan uzaklaştırması tezinin tam aksine birçok durumda bilincin rasyonel ve analitik değerlendirme mekanizması ile birlikte, duygulanımın optimal karar almayı destekleyici tarafını öne çıkarır. Duyguların bilinç ile iktisadi karar alma açısından ne kadar örtüştüğü veya çatıştığı ile bu iki tartışmalı olgunun insan beyninde nasıl işlediğine dair birçok soru hala yanıt beklemektedir.

### **Bilgi Olarak Duygulanım Yaklaşımı (Affect-as-Information Approach)**

Bilgi olarak duygulanım (BOD) yaklaşımı ilk olarak Schwarz ve Clore (1983, 1988, 1996, 2003) tarafından geliştirilen bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım duygulanım ve duygulanımın değerlendirme, yargıya varma ve karar alma sürecine etkilerini incelemektedir. BOD yaklaşımı duygulanımsal hisleri, bilinçsiz değerlendirmelerden kaynağını alan fakat bilinçli bir bilgiye ulaşma mekanizması sağlayabilen bir kavram olarak tanımlar (Gasper & Clore, 2002). BOD yaklaşımına göre insanlar değerlendirme sürecinde genellikle kendilerine içsel olarak ‘bu olay veya durumla ilgili nasıl hissediyorum?’ sorusunu sorarlar (Schwarz & Clore, 1988). Yaklaşım ayrıca duyguların bilginin işlenmesi, karar alma ve muhakeme süreçlerinde duygulanımsal bir geribesleme etkisine sahip olduğunu varsayar (Clore ve diğ., 2001). BOD yaklaşımının bu varsayımı Damasio’nun (1994) duygulara yaklaşımı ve Bechara ve Damasio’nun (2005) somatik işaretleyici hipotezi ile uyumlu bir varsayımdır.

Ayrıca BOD yaklaşımı duygulanımı bir deneysel (experiential) bir iyilik veya kötülük hali olarak değerlendirdiği için hem Epstein (1994)'ın deneysel süreçler yaklaşımı hem de duygulanım kısayolu yaklaşımları ile uyumludur.

BOD yaklaşımı bilinç ile duygulanım arasındaki ilişkinin doğasını incelerken on temel varsayımdan yola çıkar (Clore ve diğ., 2001). Bu varsayımları yaklaşımın ilkeleri olarak özetlemek mümkündür. Bu ilkelerden *tecrübe ilkesine* göre duygulanımsal durumların bilişsel sonuçları, duygulanımın sübjektif olarak tecrübe edilmesi ile sağlanır. *Bilgi ilkesine* göre ise duygusal hisler bilinçsiz değerlendirme süreçlerinin sonucu olarak ortaya çıkar ve değerlendirmeye konu nesneye dair bilinçli bir bilgi sağlarlar. *Bağlama ilkesine* göre duygulanımın bilgi verici özelliği ve bu bilgi verici özelliğin bilişsel sonuçları duygulanım tecrübesinin nasıl bağdaştırıldığı ile ilgilidir. *Yakınlık ilkesi* duygulanımın mevcut zihinsel içerikle ilgili bir tepki olarak tecrübe edildiğini öne sürer. Duygusal sistemin değerli fırsatları optimal değerlendirmek veya tehlikeli durumlarla başa çıkmak için evrildiği varsayımına dayanan bu ilke, karar alıcının anlık eylemde bulunabilmesi için duygulanımın o anki algılar ve zihinsel içerikle bağlantılı olması gerektiğini varsayar. *Episodik kısıt ilkesi*, belirli konsept ve hislerin aynı bilgi ve bağdaşma yöntemi ile düzenlendiğini önerir. Bu durumun sonucunda bir bilgiye dair duygulanım süreci nihai olarak duygulanımın yaşandığı bilişsel bağlama bağlıdır. Bir kişinin bir nesneyi değerlendirmesine, iyi performans gösterme hedefi olan bir görevi gerçekleştirmesine veya yapılan eylemden haz alma hedefine göre etkiler ve sonuçlar değişiklik gösterebilir. *Duygulanımsal muhakeme ilkesine* göre eğer karar alıcı bir nesne odaklı ise duygulanımsal tepkiler sevmeye veya sevmeme şeklinde ortaya çıkabilir ve bu durumda da karar alıcı değerlendirdiği nesneyi olduğundan daha yüksek veya daha düşük bir değerle muhakeme edebilir. *Duygulanımsal işleme ilkesine* göre eğer karar alıcı bir görevi gerçekleştirmeye odaklı bir sürece sahipse duygulanımı, kendinin bu görevi gerçekleştirme yetisi ile bağdaştırabilir ve bunun sonucu olarak o göreve dair inançlarına ve beklentilerine daha bağımlı hale gelebilir. Bu tip bir durumda mutlu durumda olan bireylerin beklentiler ve stereotipler gibi bilişsel kavramlara ve teknik uzmanlık bilgileri ve ulaşılabilir bilgilere, mutsuz olan bireylere göre daha fazla başvurdukları gözlemlenir. Ayrıca olumlu duygulanım, bireyin bilişsel süreçle ulaşılabilir bilgilere içsel olarak odaklanmasını sağlarken olumsuz duygulanım karar alıcıyı yeni dışsal bilgi arayışına yöneltebilir (Schwarz & Clore, 1983). *Odaklanma seviyesi ilkesine* göre karar alıcının amaca yönelik çabalarında yerel ve global olmak üzere iki tip bilgi işleme süreci söz konusudur. Olumlu duygulanım karar alıcının uyarıcının global etkilerine odaklanmasını sağlarken olumsuz duygulanım ise karar alıcının aynı uyarıcıya dair yerel etkilere odaklanmasını sağlar. *Haz alma ilkesi* ise bireyin haz alma hedefine sahip olduğu muhakeme süreçlerinde duygulanımın etkisini açıklar. Buna göre olumlu veya olumsuz bir duygulanım, karar alıcı tarafından eyleme dair haz alma veya haz alamama açısından değerlendirilip eyleme dair daha düşük veya yüksek bir eylemlilik seviyesine yol açarak hissedilebilir. Clore ve diğ. (2001) duygulanımın, bilinci, hafıza ve dikkat üzerindeki etkileri yoluyla dolaylı olarak etkilemesi varsayımını reddeder. *Hafıza ilkesine* göre duygulanımsal hisler birey tarafından anlaşılabilirlikleri için belirli konseptleri aktive ederler. Fakat duygulanım bildirimsel bellekte depolanmaz ve benzer anlamsal konseptlere (semantic concepts) ve bildirimsel bilgiye (declarative knowledge) otomatik olarak erişimi sağlamazlar.

Bilgi olarak duygulanım veya diğer adıyla bilgi olarak his yaklaşımı (Schwarz, 2010) duyguların ve hislerin bireyin muhakeme yetisi, beklentileri ve karar alma sürecinde duygulanımın rolünü yukarıdaki on temel ilke çerçevesinde açıklar. Bu ilkelerin her

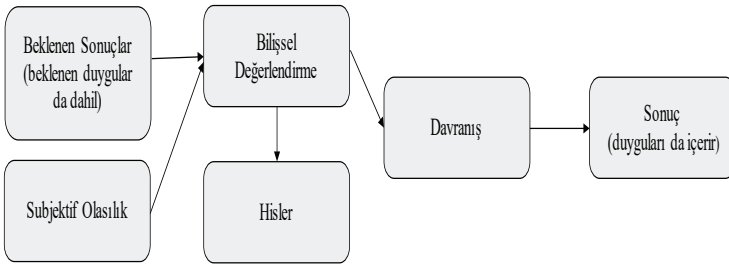
birinin farklı bilişsel ve duygulanımsal süreçleri ve sonuçları ifade etmesinden dolayı, duygulanım alanında birçok deneysel çalışma yapılması ve bu çalışmaların iktisat literatürü açısından getirdiği çıkarımlar üzerine odaklanılması gelecekte yapılacak çalışmalar açısından önemlidir.

### His Olarak Risk Hipotezi (Risk-as-Feelings Hypothesis)

İktisat literatüründe, beklentilerin oluşması ve karar alma sürecine dair teorilerin bilincin ve rasyonalitenin temel unsur olduğu varsayılarak geliştirildiği bir gerçektir. Risk ve belirsizlik koşulları altında insan bilincinin tam fonksiyonu ile çalışıp tüm faktörleri rasyonel bir süreçten geçirerek karar almadıkları önermesini öne süren birçok hipotez geliştirilmiştir. Loewenstein ve diğ. (2001) tarafından geliştirilen his olarak risk hipotezi (risk as feelings) de bu tip önermelerden birini içermektedir. Temelde duygulanım kısayolu hipotezi ile benzer bir yaklaşım içeren bu hipotez özellikle davranışsal iktisat literatürü açısından önemli bir yaklaşımdır.

Beklentiler ve karar almaya dair yapılan diğer çalışmalarda olduğu gibi his olarak risk hipotezi de standart beklenen fayda teorisini hareket noktası olarak alır. Risk koşulları altında beklenen fayda teorisine göre karar alıcılar çeşitli alternatifler arasında beklentilerini olasılık hesabı ile oluşturarak bir seçim yaparlar ve duyguların veya hislerin bu beklentilerin oluşması ve hesaplama sürecinde herhangi bir etkisinin olup olmadığı önemsenmez. Karar alma sürecindeki psikolojik faktörleri göz önüne alan araştırmacıların bir kısmı da bu sürecin insan bilinci ile olan ilişkisini inceler (Loewenstein ve diğ., 2001).

Loewenstein ve diğ. (2001) *beklentisel duygular* (anticipatory emotions) ve *beklenen duygular* (anticipated emotions) arasında ayırım yapar. Bu ayırma göre beklentisel duygular korku, endişe gibi anlık içgüdüsel tepkileri (visceral reactions) içerir. Beklenen duygular ise anlık olarak hissedilmeyen fakat gelecekte hissedilmesi öngörülen duygulardır. İktisadi karar alma süreci üzerine yapılan çalışmaların birçoğu beklenen duyguları ele alarak çerçevesini oluşturmaktadır. Karar alma sürecinde birey alternatifler arasında karşılaştırma yaparak seçiminin gelecekte oluşturacağı duyguya göre bir beklenti oluşturur yani karar almayla ilgili duygu sonuç gerçekleştiğinde oluşacaktır. Duygulara ve karar almaya etkisi üzerine bu tip sonuççu (consequentialist) yaklaşımların eksik olduğunu belirtmek gerekir.

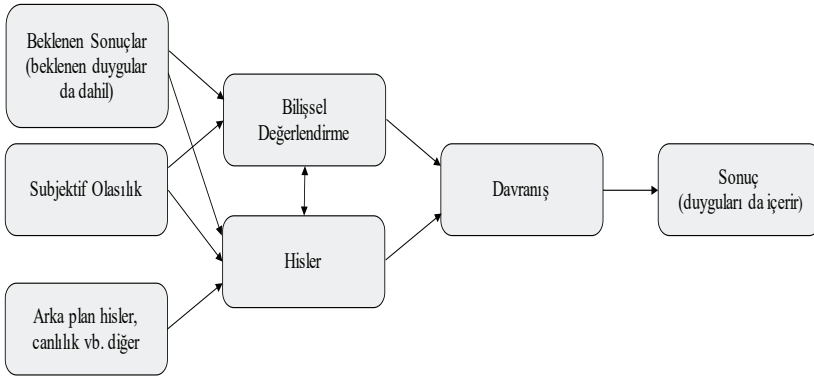


Şekil 2. Beklenen Duyguları İçeren Sonuççu Yaklaşım

Loewenstein, George F., Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, Ned Welch. 2001. Risk as Feelings. *Psychological Bulletin*. c. 127, s. 2: 267–286

Sonuççu yaklaşıma göre arka plan hisler karar alma sürecinde yer almazken karar alma anında oluşan hisler ile bilişsel değerlendirme arasında da tek yönlü bir ilişki vardır. Yani hisler bilişsel değerlendirme sürecini etkilemez. Sadece karar alınan alternatifin sonucunun getireceği beklenen duygular mekanizmaya dahildir.

Loewenstein ve diğ. (2001) hipotezlerinde risk koşulları altında karar alma sürecinde duyguların etkisini açıklarken iktisat ve psikoloji literatüründe yer alan iki farklı yaklaşımı entegre etmeye çalışmışlardır. Bu yaklaşımlardan ilki duyguların karar alma sürecinde bir bilgi kaynağı olarak etkisi diğeri ise beklentisel duyguların riskli karar alma durumlarında bilinçten ayrılan etkisidir. Bedensel işaretçiler hipotezi, duygulanım kısayolu, bilgi olarak duygulanım gibi yaklaşımların ortaya koyduğu üzere karar alma sürecinde duygular ve bilinç eşgüdümlü veya birlikte çalışarak karar almayı sağlar. Loewenstein ve diğ. (2001) ise beklentisel duyguların zaman zaman davranış üzerinde baskın bir etkisi olarak bilişsel değerlendirmeden ayrıştığını öne sürer.



**Şekil 3.** His Olarak Risk Yaklaşımı

Loewenstein, George F., Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, Ned Welch. 2001. Risk as Feelings. *Psychological Bulletin*. c. 127, s. 2: 267–286

Şekil 4'teki düzen his olarak risk yaklaşımının anahtarlarını ortaya koymaktadır. Buna göre bireyler riskli alternatifleri bilişsel düzeyde değerlendirirler. Bu tür bilişsel değerlendirmeler duygulanımsal (affective) sonuçlara neden olur ayrıca bireyin hissel durumu da bilişsel değerlendirme sürecine etki eder. Hisler ve bilişsel değerlendirme arasındaki karşılıklı ve genellikle zıt yönlü ilişki ise davranışın şekillenmesini sağlar. Risk hissi genellikle olasılık hesabını açısından etkisiz olsa da bilişsel değerlendirme sürecinde hesaba katılır. Dolayısıyla riske dair hisler ile bilişsel risk algısı genellikle birbirinden ayrışır. His olarak risk hipotezine göre duygular, kararın zaman faktörü (karar zamanı ile kararın gerçekleşeceği an arasındaki süre), kararın sonuca bağlı olmayan faktörleri (kararın uyandırdığı canlılık hissi vb.) ve bazı duygusal tepkilere karşı bireyin evrimsel hazır oluş halinden etkilenir (Loewenstein ve diğ., 2001).

His olarak risk hipotezine göre hisler bilinç aracılığıyla türetilmek zorunda değildir yani riskli durumla karşılaşan bir birey bilinçli bir değerlendirme olmadan direkt olarak bir his durumuna sahip olabilir. Diğer taraftan bilişsel değerlendirme süreci bireyin davranışını etkileyen hislerin ortaya çıkmasına sebep olabilir.

## Sonuç

Duyguların, bireyi rasyonel beklenti oluşturma ve karar alma sürecinden uzaklaştıran etkileri davranışsal kısayollar ve yanlışlık ile davranışsal iktisat yazınında birçok araştırmaya konu olsa da duyguların ve duygulanımsal hallerin rasyonel muhakeme sürecindeki destekleyici ve yardımcı rolü iktisadi yöntem açısından çok sık başvurulan ve kabul edilen bir önerme değildir. İktisadi karar alma ve beklentilerin oluşturulması sürecindeki davranışsal anomalilerin yapısını ve birey ve grupların iktisadi davranışlarını nasıl yönlendirdiğini inceleyen çalışmalar değerli görülmekle birlikte, iktisat dışındaki disiplinlerin çalışmalarının da katkılarıyla, bu anomalilerin sadece bireyi rasyonel iktisadi davranıştan sapmaları inceleyen bir alt araştırma alanı olarak gören yaklaşımın değiştirilmesi ve duygusal ve duygulanımsal kavram ve konseptlerin doğalarının analiz edilerek anlaşılabilmesi daha kapsamlı bir davranışsal kavrayışa katkı sağlayacaktır. Duyguların, bireyi rasyonel karar almaktan uzaklaştıran çeşitli etkileri olmakla birlikte standart bir duygulanım sürecine sahip olmayan insanların risk ve belirsizlik koşulları altında beklenti oluşturma ve bu beklentilere göre karar alma konusunda başarısız olmaları, duygular ve karar almaya etkileri açısından bakıldığında insanlık tarihi boyunca tartışma konusu olmuş akıl mı duygu mu sorusunun keskin bir ayırım ile cevaplanamayacağı anlamına gelir. Bu yüzden ikili süreç teorilerinin önerdiği rasyonel bilgi işleme ile duygulara dayanan deneysel bilgi işleyen sistem arasındaki çift yönlü etkileşim, karar alma ve beklenti oluşturma sürecinde bireyin içsel değerlendirme mekanizmasının işleyişini ortaya koyabilmek ve test edebilmek için gereklidir.

Loewenstein ve diğ. (2001) ile Bechara ve Damasio'nun (2005) çalışmalarında ulaştıkları sonuçlar bir arada değerlendirildiğinde duyguların, bilişsel değerlendirme süreci sonrası rasyonel karar almaktan bireyi uzaklaştıran bir unsur değil karar alma süreci için gerekli bir unsur olduğu ifade edilebilir.

Beynin bilgi işleme, karar alma ve bedensel tepkilerle ilişkisindeki karmaşıklık ve henüz bilimsel olarak kanıtlanmamış yönler vardır. Bireyin geçmiş bilgi ve tecrübelerinin anlık karar alma ve geleceğe yönelik beklenti oluşturma sürecindeki etkisi, kişilik ve zevk ve tercihlerden kaynaklanan sübjektif farklılıklar, Herbert A. Simon (1955) tarafından çerçevesi oluşturulmuş bireyin sahip olduğu bilişsel ve çevresel kısıtlılıklar ile zaman ve bilgiye sahip olabilmek faktörlerinin oluşturduğu sapmaların tamamı göz önüne alınmalıdır. Birey açısından sadece bu çalışmada özetlenen ikili süreç teorilerindeki gibi içsel ikili bir bilgi işleme süreci değil daha karmaşık ve ikiden fazla boyutlu bir sürecin geçerli olduğu önermesi de iddia edilebilir. Bu tip önermeyi test edebilmek için belirsizlik ve risk koşulları altında hem bireysel boyutta karmaşıklık içeren hem de makro iktisadi açıdan bütüncül olgu ve durumların bireyin davranışı üzerindeki etkisini analiz eden bir yaklaşım gereklidir.

Deneysel sistem ile bilişsel sistemin nasıl işlediği ve birbiri ile olan ilişkilerinin bireyin anlık ve uzun vadeli beklenti oluşturma ve karar alma süreçlerinde nasıl bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymak üzere korku, endişe, arzu, umut gibi kavramları, içerisinde hem bilişsel hem de duygulanımsal unsurlar içeren kavramlar olarak kategorize edip bu çerçevede iktisadi beklentilere etkilerini analiz eden çalışmalara ihtiyaç duyulduğu açıktır. Bu nedenle, davranışsal konseptlerin, farklı disiplinlerdeki benzer örnekler ve uygulamalar ile iktisadi yazına aktarılırken, bu çalışmada özetlenen yaklaşımlar çerçevesinde toplulaştırılmış ve daha belirgin bir kavramsal yapı ve modellenmenin uygulanması önerilmektedir.

**Hakem Değerlendirmesi:** Dış bağımsız.

**Çıkar Çatışması:** Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

**Finansal Destek:** Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

**Peer-review:** Externally peer-reviewed.

**Conflict of Interest:** The authors have no conflict of interest to declare.

**Grant Support:** The authors declared that this study has received no financial support.

## Kaynakça/References

- Alhakami, A. S., & Slovic, P. (1994). A Psychological Study of the Inverse Relationship Between Perceived Risk and Perceived Benefit. *Risk Analysis*, 14(6), 1085-1096. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.1994.tb00080.x>
- Akay, A., Karabulut, G., & Martinsson, P. (2015). Cooperation and Punishment: The effect of Religiosity and Religious Festival. *Economic Letters*, 130(C), 43-46. [10.1016/j.econlet.2015.01.018](https://doi.org/10.1016/j.econlet.2015.01.018)
- Arrow, Kenneth J. (1982). Risk Perception in Psychology and Economics. *Economic Inquiry*, 20, 1-9.
- Bandelj, N., Kim, J., & Tufail, Z. (2017). Emotions in Economy. ed. Roger Frantz, Shu-Heng Chen, Kurt Dopfer. Routledge Handbook of Behavioral Economics. New York, NY: Routledge: 320-336.
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. Ed. R. Wyer, T. Srull. Handbook of Social Cognition. Lawrence Erlbaum.
- Barrett, L. F., Tugade, M. M., & Engle, R. W. (2004). Individual Differences in Working Memory Capacity and Dual-Process Theories of the Mind. *Psychological Bulletin*, 130(4), 553-573. [10.1037/0033-2909.130.4.553](https://doi.org/10.1037/0033-2909.130.4.553)
- Bechara, A., Damasio, A. R. (2005). The somatic marker hypothesis: a neural theory of economic decision. *Games and Economic Behaviour*, 52(2), 336-372. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2004.06.010>
- Clore, G. L., & Huntsinger, J. R. (2007). How Emotions Inform Judgment and Regulate Thought. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 11(9), 393-399. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2007.08.005>
- Damasio, A. R. (1994). Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain. Grosset/Putnam, New York.
- Epstein, S. (1994). Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709-724. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.49.8.709>
- Finucane, M. L., Alhakami, A., Slovic, P., & Johnson, S. M. (2000). The Affect Heuristic in Judgments of Risks and Benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13(1), 1-17. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(200001/03\)13:1<1::AID-BDM333>3.0.CO;2-S](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(200001/03)13:1<1::AID-BDM333>3.0.CO;2-S)
- Gasper, K., & Clore, G. L. (2002). Attending to the Big Picture: Mood and Global Versus Local Processing of Visual Information. *Psychological Science*, 13(1), 34-40. [10.1111/1467-9280.00406](https://doi.org/10.1111/1467-9280.00406)
- Gawronski, B., & Creighton, L. A. (2013). Dual Process Theories. The Oxford Handbook of Social Cognition. New York, NY: Oxford University Press: 282-312. [10.1093/oxfordhb/9780199730018.013.0014](https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199730018.013.0014)
- James, W. (1890). The Principles of Psychology. 2 cilt. New York: Henry Holt.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D. (2003). A Perspective on Judgment and Choice: Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.58.9.697>
- Kralik, J. D., Xu, E. R., Knight, E. J., Khan, S. A., & Levine, W. J. (2012). When Less Is More: Evolutionary Origins of the Affect Heuristic. *PLoS ONE*, 7(10), e46240. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0046240>
- Lacasse, K. (2015). Going with Your Gut: How William James' Theory of Emotions Brings Insights to Risk Perception and Decision Making Research. *New Ideas in Psychology*, 46, 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2015.09.002>
- Le, H. Q., & Nguyen, T. M. (2018). Behaviors in the market for safe vegetables under information asymmetry: modelling approach. *Eurasian Economic Review*, 8(3), 381-392. <https://doi.org/10.1007/s40822-018-0093-5>
- LeDoux, J. (1996). The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life. Simon and Schuster, New York.
- Lempert, Karolina M., & Phelps, E. A. (2014). Neuroeconomics of Emotion and Decision Making. Neuroeconomics: Decision Making and the Brain Book. 2. bs. ed. Paul W. Glimcher, Ernst Fehr. Academic Press: 219-236. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-416008-8.00012-7>
- Loewenstein, George F., Elke U. Weber, Christopher K. Hsee, Ned Welch. (2001). Risk as Feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267-286. [doi: 10.1037/0033-2909.127.2.267](https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.267)
- Loomes, G. (2008). Prospect Theory. In: Palgrave Macmillan (eds) The New Palgrave Dictionary of Economics. Palgrave Macmillan, London. [https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5\\_2793-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_2793-1)
- Machina, M. J. (2008). Expected Utility Hypothesis. In: Palgrave Macmillan (eds) The New Palgrave Dictionary of Economics. Palgrave Macmillan, London. [https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5\\_127-2](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_127-2)

- Moors, A., & Houwer, J. D. (2006). Automaticity: A Theoretical and Conceptual Analysis. *Psychological Bulletin*, 132(2), 297–326. 10.1037/0033-2909.132.2.297
- Mowrer, H. O. (1960). *Learning Theory and Behavior*. New York: Wiley.
- Mulainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). Behavioral Economics. Nber Working Paper Series. Working Paper: 7948. 10.3386/w7948
- Nagatsu, M. (2014). Behavioral Economics, History of. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. 2. bs. Elsevier: 443–449.
- Schmeidler, D., & Wakker, P. (1987). Expected Utility and Mathematical Expectation. In: Palgrave Macmillan (eds) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan, London. [https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5\\_493-1](https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_493-1)
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, Misattribution, and Judgments of Well-being: Informative and Directive Functions of Affective States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513–523.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1988). How do I feel about it? Informative Functions of Affective States. Ed. K. Fiedler, J. Forgas. *Affect, Cognition, and Social Behavior*. Toronto, Ontario, Canada. Hogrefe International: 44–62.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1996). Feelings and Phenomenal Experiences. ed. ET Higgins, AW Kruglanski. *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*. New York: Guilford Press: 433–465.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (2003). Mood as Information: 20 Years Later. *Psychological Inquiry*, 14, 296–303.
- Schwarz, Norbert. (2010). Feelings-as-Information Theory. ed. P. Van Lange, A. Kruglanski, E. T. Higgins. *Handbook of Theories of Social Psychology*. Sage.
- Schoemaker, P. J. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations. *Journal of Economic Literature*. c. 20. s. 2: 529–563.
- Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made its (limited) Way back into Economics. *History of Political Economy*, 36, 735–760.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99–118.
- Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2002). Rational Actors or Rational Fools: Implications of the Affect Heuristic for Behavioral Economics. *Journal of Socio-Economics*, 31, 329–342.
- Stanovich, K., & West, R. (2002). Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate?. ed. T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge: Cambridge University Press: 421–440.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, 59(4), 251–278.

