

## İktisadi Bilgi Sınırlı Rasyonelliği İyileştirmekte Avantaj Yararır Mı?\*

Sibel Can KAMBER<sup>1</sup>, Bora SÜSLÜ<sup>2</sup>

### Özet

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın tam bilgi ile idealize edilmiş rasyonellik varsayımının yerine sınırlı rasyonelliği koyarak, iktisadi kararların ardındaki psikolojik yasaları bulmaya çalışmaktadır. Bu çalışmanın amacı, karar birimlerinin sahip oldukları iktisadi bilginin rasyonel kararlar için avantaj sağlayıp sağlamadığını ortaya çıkarmaktır. Bu doğrultuda hipotezimiz, iktisadi bilgi sahibi olmanın sınırlı rasyoneliteyi düzeltmeyeceğidir. Çalışmada nicel yöntem kapsamında anket çalışması gerçekleştirilmiştir; bilişsel eğilim ve kısa yollar literatüründen rasyonellik varsayımına doğrudan karşıt olduğu düşünülen on sezgisel konu sınanmıştır. Araştırmanın evreni, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde öğrenim gören İİBF ve Eğitim Fakültesi öğrencilerinden oluşmaktadır. Yapılan çalışmada karar birimlerinin sınırlı rasyonel olduğu ve iktisadi bilginin tercihleri rasyonelleştirmede sonuçlarına ulaşılmıştır.

**Anahtar kelimeler:** Rasyonellik, geleneksel iktisat, davranışsal iktisat, sınırlı rasyonellik, bilişsel eğilim ve kısa yollar

**Jel Kodu:** D81, D83, D91

## Does Economic Knowledge Create Advantage in Improving Bounded Rationality?

### Abstract

Behavioral economics tries to find the psychological laws behind economic decisions by substituting bounded rationality for traditional economics' full assumption of idealized rationality. The aim of this study is to reveal whether the economic knowledge possessed by decision units provides advantages for rational decisions. Accordingly, our hypothesis is that having economic knowledge cannot correct the bounded rationality. In the study, a survey was carried out within the scope of the quantitative method, and ten intuitive topics that are thought to be directly opposed to the rationality assumption from the cognitive bias and heuristics literature. The universe of the research consists of the students of the Faculty of Economics and Administrative Sciences and Faculty of Education, studying at Muğla Sıtkı Koçman University. In the study, it has been concluded that the decision units are bounded rational and economic knowledge does not rationalize preferences.

**Keywords:** Rationality, traditional economics, behavioral economics, bounded rationality, cognitive bias and heuristics

**Jel Codes:** D81, D83, D91

## 1. GİRİŞ

İktisat, fizik yasalarına öykünerek, evrensel geçerlilik adına matematiksel formülasyonlara yaslanmış; yaşamı yorumlama amacı gütmeksizin, iktisadi düzeni modellemek üzere kurallarca tanımlanmış yargı yeteneğini idealize ederek, rasyonel eylem üzerinde

yükselmiştir (Schafer, 2018: 511-516). Yerleşik iktisadın rasyonel bireyi, araçsal rasyonellik çerçevesinde betimlenmiştir (Yılmaz, 2009: 27)<sup>3</sup>. Homo-economicus olarak isimlendirilen bu birimlerin, beklenen fayda teorisine uygun olarak seçim yaptıkları ve Bayesyen kurala göre olasılıkları

\* Bu çalışma "İktisadi Rasyonelitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'ndeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması" (2019) isimli yüksek lisans tezinden hazırlanmıştır.

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Kamber, S.C., Süslü, B. (2020). İktisadi Bilgi Sınırlı Rasyonelliği İyileştirmekte Avantaj Yararır Mı?. *İzmir İktisat Dergisi*. 35(2). 327-341. Doi: 10.24988/ije.202035209

<sup>1</sup> Doktora, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mentese / MUĞLA, sibel.can.kamber@gmail.com  
**ORCID:** 0000-0002-6851-1320

<sup>2</sup> Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Mentese / MUĞLA, sbora@mu.edu.tr  
**ORCID:** 0000-0001-8029-4018

<sup>3</sup> Her ne kadar ana akım iktisadın araçsal rasyonelliği benimsediğini söylemiş olsak da orijinal araçsal rasyonelliğin geçerliliği için ekonomik motivasyonlar ve geçişlilik ilkesi zorunluluk değildir. İktisattaki bu zorunlulukların aksine esasen araçsal rasyonellik, sosyalliği de içine almaktadır (Demeulenaere, 2014: 518).

değerlendirdikleri varsayılr. Rasyonel birimler, istikrarlı olarak kişisel çıkar maksimizasyonuna uygun davranan, maksimum fayda/kâr amacı için optimal yolu kullanan yani sadece optimal araç mevcudiyetinde ve bilinçli bir plan neticesinde eyleme geçendir (Hayek, 1994: 18-19; Demeulenaere, 2014: 519; Kırmızıaltın, 2017: 25; Stanovich, 1999: 24). Bu şartların sağlanması için amaç ve araçlara yönelik bilginin tam ve simetrik olması, seçimin bilinçli yapılması gereklidir (Knight, 1964: 76-77). Karar birimlerinin yaptıkları seçimler, geçişlilik ilkesince açıklanabiliyor olmalıdır ki bu anlamda tutarlı seçimler yaptıkları varsayılmaktadır (Demeulenaere, 2014: 518; Sen, 2004: 12). Rasyonel birey varsayımı öngörülebilir bir sisteme izin vermek üzere kurgulanmış; hem karar birimlerinin eylemlerinin hem de rasyonel kurumların uyguladığı politikaların sonuçlarının öngörülmesine izin veren bir dünya için tasarlanmış gözükmektedir. Bu anlamda beklenenler ve fiili gerçekleşenler ortalamada aynı olmalıdır.

Tüm bu varsayımlara bakıldığında bilgi, tam ve maliyetsiz iken homo economicus, analitik bilgi işleme yeteneği ve sınırsız bilgi yönetimi ile donatılmıştır (Mazur-Wierzbicka, 2018: 5). Ancak bilgi eksik ve asimetric, dolayısıyla maliyetlidir. Ayrıca tüm bilgiye sahip olabilecek ve bilgiyi kusursuz işleyerek optimal çözüme ulaşabilecek bir akıl da yoktur (Hayek, 1994: 24). Hızlı ve karmaşık bir dünyada tüm bilgiyi toplamak ve işlemek mümkün olmadığından, bireyler genellikle minimum çaba ve denetim ile otomatik ve sezgisel kararlar alır ki insanı homo economicustan ayırt eden sınırlı rasyonellik iddiası da budur (Knoll, 2010:7).

Yerleşik iktisat, bilgi eksikliği ile piyasa aksaklığını göz ardı etmiş ve karar birimlerinin rasyonellik aksiyomlarını sadece tek seferlik ihlal etmesine izin vermiştir. Ancak karar birimlerinin bu rasyonellik aksiyomlarını sistematik olarak ihlal ettiği davranışsal iktisat tarafından ortaya çıkarılmış; davranışsal

iktisadın bir uzantısı olan davranışsal finansın anomali dediği olgularla da piyasaların her zaman rasyonel beklentilerce açıklanabilir olmadığı desteklenmiştir. Davranışsal iktisat, Herbert Simon'ın sınırlı rasyonellik tezi üzerine kurulmuştur. Simon, hangi kararın verileceğini değil, nasıl karar verileceğini ele alır ve en iyi çözümleri değil, yeterince iyi çözümleri bulmak için gereken prosedürlere odaklanır (Miller, 2008: 935) ki sınırlı bilgi dahilinde bu akla uygun bir çabadır. Burada temel fikir, optimizasyon değil, yeterince tatmin olmaktır. Karar birimleri, birer bilgisayar değil, pratik varlıklardır: Kaynaklar yani bilgi, zaman, oto-kontrol ve deneyimler sınırlı; karar birimleri sezgiseldir. Bu anlamda karar birimi en iyisini aramak yerine, yeterince iyi olanı bulunca karar sürecini sonlandıracaktır çünkü karar birimlerinin pratikliğe ihtiyacı vardır (Simon, 1955; Simon, 1972). Simon, araçsal rasyonelitenin geçerliliğine karşı çıkmakla birlikte, teoriden farklılıkları tespit etmek amacıyla kullanışlı da olacağını ifade etmiştir. Bu anlamda sınırlı rasyonelliğin farkı, alınan kararın sonucundan ziyade karar sürecine yönelmiş olmasıdır (Maldonato ve Dell'orco, 2010: 108).

Sınırlı rasyonellik teorisinin temelinde bireyin, mantıksal kurallara uymaması fikri söz konusudur. Ancak bu kurallara uymamak tamamen irrasyonellik anlamına gelmez. Bahsedilen sınırlı koşullarla başa çıkmak için bilişsel eğilim ve kısa yolları kullandığını gösterir ki bu yöntemlerin kullanımı, rasyonelliği sınırlar. Çevresel etkiler ve bireyin doğuştan sahip olduğu kısıtlar, soyut bir mükemmel rasyonellik önermesinin geçersiz olduğunun ifadesi olarak değerlendirilebilir. Bireyin eksik bilgi, kısıtlı zaman ve hesaplama yeteneğinin sınırlarıyla başa çıkması gerektiği ifade edilmiştir.

Sınırlı rasyonellik davranışsal iktisadın temeli olmuş; bilişsel eğilim ve kısa yollar literatürü ile sezgisellerin, yerleşik iktisat teorisinden sistematik ihlallere neden olduğu belgelenmiştir. Davranışsal iktisat bireylerin mükemmel rasyonel birimler olmadığını,

sistematiik olarak teoriden saptıklarını öne sürer. Bu doğrultuda sistematiik sapmalardan da ziyade karar sürecini ve etkili olan psikolojik yasaları dikkate alır. Yeni bir disiplin olmasına karşı davranışsal iktisat içerisinde çeşitli bilişsel eğilim ve kısa yollar hakkında geniş bir literatür bulunmaktadır. Bu çalışmada ele alınanlar ise şunlardır: Beklenti teorisinin çıktısı olan riskten kaçınma, kayıptan kaçınma, yansıma etkisi ve tutarsız tercihlerdir. Diğer araştırma konuları ise çerçeveleme etkisi, para ödemenin sancısı, batık maliyet yanılığısı, sınırlı bencillik (ülmatom oyunu), zamanlararası faydanın hiperbolik indirgemesi ve çıpalama etkisidir. Davranışsal iktisadın bu konuları temelde, geleneksel iktisadın rasyonellik anlayışını besleyen bilinçli seçim, tutarlı seçim, kişisel çıkar maksimizasyonu gibi temel kriterlere karşı olarak sınırlı rasyoneliteyi savunmaya yarayan sezgisellerdir.

O halde iki hususu akılda tutarak ilerlemeliyiz: İlk olarak bilgi ve bilgiye bağılı deneyim, rasyonelliğı iyileştirmekte gereklidir örneğın finansal bilginin eksik olması, tasarrufların yetersiz olmasını açıklamaktadır (Knoll, 2010: 3). Ancak bilgi, rasyonel seçim için yeterli değildir. Nitekim bilgiye rağmen bile mükemmel rasyonellik sağlanamamakta, uzmanlık, bilişsel eğilim ve kısa yolların kararlara dahil olmasını önlememektedir. Örneğın çıpa değerden etkilenen yargıçlar ya da emlakçılar; batık maliyet hatasına düşen komutanlar, temel oranı ihlal eden istatistikçiler ve dahası, uzmanlığın sınırlı rasyonelliğın önüne geçmekte yetersiz olduğunu destekleyen kanıtlardır (Dobelli, 2013: 15-93; Kahneman, 2018: 146-174). Sonuç olarak sezgisel kısa yolların kullanımı ve bunun sonucu olan bilişsel eğilimler, doğru ve tam bilginin varlığında bile hatalı kararlara yol açabilmektedir (Knoll, 2010: 6). Buradan hareketle bu çalışmada hipotezimizi desteklemek üzere atılan her adım da nasıl ki

yerleşik iktisat rasyonel eylemi tam bilgi ile destekliyorsa, bizim de sınırlı rasyonelliğı, eksik ve dolayısıyla etkisiz bilgi ile desteklediğımız akılda tutulmalıdır.

Bu çalışmada iktisadi bilginin rasyonel karar alımı üzerindeki etkisini görmek aynı zamanda sınırlı rasyoneliteyi bilişsel eğilim ve kısa yollar ile test etmek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın temel hipotezi, iktisadi bilginin etkisiz olduğu yani sınırlı rasyonellikten korumak için yetersiz olduğudur. Çok geniş bir literatür söz konusu olduğundan bu çalışmada geleneksel iktisadın rasyonellik varsayımını şekillendiren kriterlere doğrudan karşıt olduğu düşünülen on bilişsel eğilim ve kısa yol seçilmiştir. Bu doğrultuda çalışmada izleyen bölümünde önce literatür özetlenecek, ardından da çalışmanın hipotezinin test edildiğı yöntem bölüme geçilerek elde edilen bulgular paylaşılacak ve sonuç kısmında bulgular değerlendirilerek çalışma tamamlanacaktır.

## 2. BİLİŞSEL EĞİLİM VE KISA YOLLAR: LİTERATÜR TARAMASI

Davranışsal iktisadın karar sürecine yönelik bulguları yargılama ve seçim başlıkları ile ayrılmaktadır. Yargılama, bireylerin olasılıklı durumlarda yapacakları tahminlerle ilgili süreci temsil ederken, seçim ise yargılar göz önünde bulundurularak, alternatifler arasında birinin seçim süreci ile ilgilidir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 9). Yerleşik iktisat teorilerinin rasyonel bireylerinin Bayesyen stratejileri kullanarak karar aldıkları varsayılır. Ancak davranışsal iktisat bunun aksini iddia etmiş; karar birimlerinin Bayesyen stratejilere aykırı davrandıklarını, varsayıldığı gibi rasyonel istatistikçiler olmadığını göstermiştir (Tversky ve Kahneman, 1974).<sup>4</sup>

Davranışsal iktisadın bulguları, Bayesyen stratejilerin ihlalinin yanı sıra beklenen fayda teorisinin de ihlal edildiğini göstermiştir. Öncelikle beklenen fayda teorisi, Neumann ve

<sup>4</sup> Bu iddiayı onaylayan sezgisellere bu çalışmada yer verilmemiştir. Ancak konuyu anlaşılır kılmak adına kısaca bahsetmek gereklidir. Bayesyen stratejilerin kullanımı, karar birimlerinin olası sonuçlar hakkında her ilave bilgi ile bir algoritma doğrultusunda olasılık

ağırlıklarını güncellediğini varsayan, rasyonel bir işlemdir. Ancak yapılan deneylerde katılımcıların, Bayesyen stratejileri ihlal ettiği görülmüştür. (Simon, 1976: 70-71).

Morgenstern'in 1947 yılındaki çalışmalarından doğmuştur. Bu teori karar birimlerinin risk altında aldığı kararları açıklamaya yöneliktir. Karar birimleri seçeneklerinin muhtemel sonucunu, olasılığına göre ağırlıklandırarak hesaplar ve elde edilen beklenen faydayı, her bir alternatif için tekrarlayarak, en yüksek beklenen faydaya sahip olan alternatifi seçer (Tversky ve Kahneman, 1981: 453). Bu anlamda beklenen fayda karar birimlerinin her alternatif ve sonucu bilmesini, bunlar doğrultusunda fayda-maliyet hesabını yapabilmelerini gerektirmektedir. Bu fayda-maliyet hesabında karar birimlerinin alternatif maliyetleri dikkate alması ve batık maliyetleri dikkate almaması da gerekmektedir (Aktan, 2018: 334-336). Ancak beklenen fayda teorisi bazı gerekçeler doğrultusunda eleştirilmiştir. Bu eleştirilerden ilki kararları, nihai varlık durumu ile açıklaması ve sonucun karar birimi için değerini belirleyen referans noktasını dikkate almamasıdır (Baker vd., 2012: 7). İkincisi rasyonel davranışa bağlı aksiyomların ihlal edilmesidir (Loomes ve Sugden, 1982). Üçüncü eleştiri ise bu teorinin kazanç ve kayba göre doğrusal olmayan, gerçek risk tutumlarını açıklayamamasıdır (Rabin, 2002: 664).

Kahneman ve Tversky beklenti teorisi (1979) ile beklenen fayda teorisinin ihlal edildiğini iddia etmiş; karar birimlerinin rasyonellik varsayımının ilkelerince değil, psikolojik eğilimleri ile tercihler yaptıklarını destekleyen bulgular ile teorilerini şekillendirmişlerdir. Beklenti teorisini açıklayan üç ilke mevcuttur. Bunlar sırasıyla, kayıp ya da kazancın referans noktasına göre değerlendirilmesi ve kaybın kazançtan daha çok önemsenmesi; azalan duyarlılık ilkesi gereği servet arttıkça, kazanmanın yarattığı hazzın azalması ve son olarak da riskten kaçınma eğilimidir ki kayıp ve kazanç durumlarında risk tutumu da değişmektedir (Kahneman, 2018: 325-326).

Beklenti teorisi, bu çalışmadaki dört sezgisel kapsamaktadır. Bunlar riskten kaçınma, kayıptan kaçınma, yansıma etkisi ve tutarsız tercihlerdir. Yine bu eğilimlerin desteklediği ve bu çalışmada araştırılan başka konu

çerçeveleme etkisidir. Çalışmada ilk olarak riskten kaçınma eğilimi ele alınmıştır. Riskten kaçınma eğilimi, beklenen fayda teorisinin ihlal edildiğini gösterir çünkü karar birimleri daha yüksek beklenen getiriye sahip alternatifi seçmez; riskli ve kesin kazanç arasında bir seçim yaparak, kazancın görece az ama kesin olduğu alternatife yönelirler (Kahneman ve Tversky, 1979; Tversky ve Kahneman, 1981; Kahneman ve Tversky, 1984). Dolayısıyla riskten kaçınmak maliyetli bir seçimdir (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018: 332). Riskten kaçınma eğilimi yatırım kararlarını etkileyerek yatırımların optimalin altında kalmasına (Gazel, 2015: 422), risk-getiri profilinin çarpıtılmasına ve uzun vadede başarı gösterecek kârlı yatırımlardan, kısa vadede dönüş alınan daha az kazançlı yatırımlara kaymaya yol açmaktadır (Commentary, 2014: 1; Pompian, 2006: 277).

Kayıptan kaçınma eğiliminin psikolojik temelinde kaybetmenin yarattığı acının, aynı birim kazancın yarattığı hazdan daha fazla olması vardır. Bu nedenle karar birimleri kayıptan kaçınarak kesin kazançla yönelir ki bu orantısız bir seçimdir (Commentary, 2014: 1; Kahneman ve Tversky, 1979); bu anlamda karar birimleri kötü Bayesyencilerdir (Ritter, 2003: 2). Yatırımcıların riskli aktif varlıklarında bir kez kayıp yaşadktan sonra belirsizlikten ve kayıptan kaçınma çabalarını arttırdıkları, bu nedenle portföy içerisinde riskli varlıklarını azaltarak, bu varlıkların fiyatlarının düşmesine sebep oldukları görülürken (Barberis, 2011); portföy çeşitlendirme stratejisine aykırı davrandıkları (Çitilci, 2015: 69) da ifade edilmiştir.

Beklenti teorisinde risk altında alınan kararlar için başka bir bulgu, yansıma etkisi olarak da ifade edilir. Bireylerin kesin kayıp söz konusu olduğunda risk almaya, kesin kazanç söz konusu olduğunda ise riskten kaçınmaya eğilimli olmasını ve bu iki durumun birbirinin yansıması olduğunu temsil eder (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018: 332). Yansıma etkisine göre pozitif olasılıklar yani kazançlar, negatif olarak yani kayıp olarak yansıtıldığında

tercihler tersine dönmekte, karar birimlerinin kazanç ve kayıpta farklı risk anlayışına sahip olduklarını göstermektedir. Kesin kazançta, riskten kaçınmanın yansıması, kesin kayıpta risk alma davranışdır (Kahneman ve Tversky, 1979: 268). Referans noktası ise risk tutumunun kayıp ve kazançta göre yansımasıdır; kırılma referans noktasında gerçekleşir (Camerer, 1999: 10576).

Katılımcıların kazanç ve kayıplar ile kesin ve olası sonuçlar için ayrı ayrı yaptıkları seçimlerde tercih edilen ve edilmeyen alternatiflerin birleştirilerek yeni bir karar problemi olarak sunulmasının sonucunda, önceki popüler yanıtların tersine döndüğü görülmüştür. Gerçek hayatta karar birimlerinin de hayatın karmaşası içerisinde eş zamanlı olarak karar almak durumunda olmaları, kararların tersine dönen tercih problemine maruz kalarak rasyonelliğin ihlal edilebileceğini göstermektedir. Bireyler, seçeneklerin ayrı ayrı ya da birleştirildiği durumda hangisinin rasyonel seçim olabileceğini hesaplamadan, sezgisel olarak davrandığında tutarsız tercihlerde bulunmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1981: 455).

Bir karar çerçevesi, karar biriminin belirli bir seçim ile ilgili eylemler, sonuçlar ve beklenmedik durumlar hakkındaki öznel anlayışdır. Bir karar biriminin benimsediği çerçeve, kısmen seçimin ifade edilmesine kısmen de karar biriminin normları, alışkanlıkları ve kişisel özelliklerine bağlıdır. Dolayısıyla çerçeve, kazanç ya da kayıp olarak değiştiğinde risk tutumu ve tercihler de değişir (Tversky ve Kahneman, 1981; Pompian, 2006: 239). Karar birimleri için hedonik deneyimin alternatiflerin özelliklerine göre eşleştirme yapılmasına imkân tanınması, hesaplama ve bilişsel baskıyı minimize ederek kolay karar almaya yarar (Tversky ve Kahneman, 1981: 457). Bu anlamda çerçeveleme bir pazarlama stratejisi olarak da kullanılmakta (Hill ve Myatt, 2017: 51); topluluk ya da borsa etiketleri ile işbirliği motivasyonlarını yönlendirmekte etkili bir araç haline gelmektedir (Ellingsen vd., 2012).

Karar birimlerinin nakit ve kredili alışverişleri, ayrı zihinsel hesaplarda tuttuğu ifade edilmiştir (Kahneman, 2018: 408). Prelec ve Simester (2001) tarafından farklı ödeme yönteminin harcama davranışlarını değiştirdiği görülmüş; kredi kartının daha cömert tekliflere neden olmasına para ödemenin sancısı ismi verilmiştir. Bu durumda nakit ile kıyaslanınca kredi kartı, para ödemenin acısını minimum, hazzını ise maksimum yapmaktadır. Bu sonuç, neden kredi kartı borçlularının, ödeme sorunuyla karşı karşıya olduğuna dair de bir bakış açısı sunmaktadır. Ayrıca nakit ve kredi kartı ile ödeme istekliliğinin olası bir farklılık göstermesi de ürüne ilişkin değer, ödeme yönteminin çıpa alınması suretiyle de açıklanmaya çalışılmıştır ki bu da haklı bir ifade olabilir. Şöyle ki nakit ile belirlenecek bir değer söz konusu olduğunda cüzdanda mevcut olan paraya göre karar verilirken, kredi kartıyla bir ödeme yapılacağı zaman kartta limit olup olmaması karar aşamasında göz önünde bulundurulur (Altunöz ve Altunöz, 2017: 115).

Batık maliyet yanılığsı, karar birimlerinin daha önce katlandıkları bir maliyete -bu maliyet, para, zaman veya çaba şeklinde olabilir- dayanarak verimsiz kararları sürdürdüklerini iddia eder (Freedman ve Fraser, 1966; Northcraft ve Wolf, 1984; Roth vd., 2015). Batık maliyetin sürdürülmesinde savurgan görülmeme isteği (Arkes ve Blumer, 1985); önceki harcamaları gerekçelendirerek kaybetmiş görünmeme çabası (Brockner vd., 1979); kişisel sorumluluk nedeni ile başarısız kararlarına bağlılıklarının artması gibi açıklamaların etkili olduğu görülmüştür (Thaler, 1980: 49-50; Staw, 1976).

Standart iktisadın rasyonalite varsayımını tamamlayan bencillik ve kişisel çıkar maksimizasyon varsayımları, davranışsal oyun teorisince çürütülmüş; iktisadi kararlarda varsayılanın aksine, duygusal motivasyonların etkili olduğu görülmüştür (Camerer, 1999: 10576). Adil olmayan tekliflerde cezalandırma isteği, fedakârlıktan büyük olmakta, ayrıca sonuç kadar süreç de tercihlere etki etmektedir (Rabin, 2002: 665-667). İktisadi kararlarda

güven ve karşılıklılık etkilidir çünkü tekrarlı oyunlarda devreye giren itibar önemsenir ve teklifler yükselir (Berg vd., 1995; Stanovich, 1999: 24). Davranışsal iktisada göre adalet belirleyicidir çünkü kazançtan vazgeçme pahasına ultimatoma oyununda eşite yakın olmayan teklifler reddedilirken (Akın ve Urhan, 2015: 265-266; Charness ve Gneezy, 2000); adalet, çalışan verimliliğini de yükseltmekte, adil-yüksek ücret, verimlilik-çaba artışına neden olmaktadır (Fehr vd, 1993). Ayrıca sosyal çevre, iktisadi kararlarda etkili olmaktadır. Örneğin Carpenter ve diğerleri (2005) tarafından işçilerin, öğrencilere kıyasla daha cömert tekliflerde buldukları görülmüştür.

Bir diğer sezgisel eğilim olan zamanlararası seçim ise karar birimlerinin yakın zaman ve uzak zaman tercihlerinin farklı olduğunu, yani tutarsız olduğunu temsil etmektedir. Standart iktisada göre bireyler, geleceği bugüne indirgerken üssel olarak ve sabit bir oranda bunu gerçekleştirirler (Camerer ve Loewenstein, 2004: 3). Bugünkü aşırı tüketim ve yarın başlayamayan tasarruflar, karar birimlerinin doğrusal değil, hiperbolik indirgeme oranı kullandığını gösterir (Rabin, 2002: 659). Zamanlararası ikame esnekliği varsayılanın aksine pozitif olmadığından hiperbolik indirgeme, zamanlararası tercihlerin miyopik olmasına (Camerer vd., 1997); kısa dönemli kazanımlara (Frederick vd., 2002: 361); gecikmeye olan duyarlılığa ve referans noktasındaki tüketime (Loewenstein ve Prelec; 1992) bağlıdır.

Sayısal bir çıkarım yapmak gerekli olduğunda, bir değer veri alınarak bu değere göre bir tahmin ayarlamasına gidilir. Farkında olunmaksızın bu tahmine yarayan değere, çıpa denir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1128). Çıpalama, bilgilendirici başlangıç noktaları aşırı derecede etkili olduğunda veya bilgisiz başlangıç noktaları etkili olduğunda meydana gelir (Chapman ve Johnson, 1994: 223-224). Katılımcılar, rasyonel değerlendirmenin aksine ilgisiz verileri kullanmakta (Tversky ve Kahneman, 1974; Ariely vd., 2003; Wilson vd.,

1996); bu değere bağlı olarak yetersiz ayarlama yapmakta ve yanılmaktadırlar (Epley ve Gilovich, 2006: 311; Northcraft ve Neale, 1987: 85). Çıpa, konu hakkında görece daha düşük bilgi sahibi olan katılımcılar için daha güçlü etki gösterirken, aşırı derecede yüksek ve konu ile ilgisiz çıpalar tahminlerde daha düşük etki göstermektedir (Chapman ve Johnson, 1994; Wilson vd., 1996). Yargılayıcı olarak çıpanın etkisinin bir haftadan fazla sürdürdüğü (Mussweiler, 2001); uzmanlığın ise çıpa yanlısı hatalı yargıları önlemediği görülmüştür (Northcraft ve Neale; 1987).

### 3. ARAŞTIRMA

#### 3.1. Araştırmanın Amacı, Yöntemi ve Kapsamı

İkinci bölümde bahsedilen bilişsel eğilimler, yerleşik iktisadın rasyonellik varsayımını sorguladır ve bu çalışmada ele alınan sınırlı rasyonellik iddiasını temellendirir. Bu noktadan hareketle bu araştırmanın amacı, iktisadi birimlerin sahip oldukları iktisadi bilginin rasyonel tercihler için bir avantaj unsuru olup olmadığını test etmektir. Bu doğrultuda çalışmanın temel hipotezi, iktisadi bilginin sınırlı rasyonelliği iyileştirmedir. Hipotezi test etmek üzere bilişsel eğilimleri kullanan, varsayımsal seçim soruları ile hazırlanan bir anket araştırması gerçekleştirilmiştir. Toplanan tüm veriler IBM SPSS Statistics 22 paket programı kullanılarak işlenmiştir. Tüm sorular için Ki-Kare Analizi yapılmış; ayrıca sürekli değişkenlerin elde edildiği para ödeme sancısı ve çıpa etkisi sorularından elde edilen verilere, normallik testi yapılmış; normal dağılıma uygun olmadıkları görüldüğünden Mann-Whitney U Testi kullanılmıştır. Araştırma Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) ile Eğitim Fakültesinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın evreni 5967 İİBF ve 1559 Eğitim Fakültesi öğrencisinden oluşmaktadır. Araştırmada kullanılacak analizler belirlendikten sonra buna uygun olarak belirlenen örneklem büyüklüğü, R Programı'nda, PWR ANOVA testi komutu ile hesaplanmış olup, toplam minimum sayı 280

olarak elde edilmiştir. Örneklem büyüklüğü, fakültelerin öğrenci sayılarına oranlanmış; bu oranlar, İİBF’nde 224 ve Eğitim Fakültesi’nde ise minimum 56 kişi olarak bulunmuştur. Bu sayıya analizde uygulanacak en karmaşık test belirlenerek ulaşılmıştır. 280 kişiden oluşan örneklem büyüklüğünün güç değeri %95 ve güven düzeyi de %95 olarak bulunmuştur. Bu sayı dikkate alınarak kullanılabilir 353 anket formunun, 242’si İİBF ve 111’i Eğitim Fakültesi öğrencilerinden elde edilmiştir. Bunların 187’si A grubu ve 166’sı B grubu formunu yanıtlamıştır.

### 3.2. Araştırmanın Tasarımı

Fakülte değişkeninin etkisini araştıran çalışmalar literatürde mevcuttur. Bunları finansal okuryazarlığı araştırmış oldukları görülmüştür. Bayram (2014), İİBF ve Meslek Yüksek Okulu öğrencilerinin yanıtlarını karşılaştırmış ve İİBF öğrencilerinin finansal farkındalık ve okuryazarlıklarının daha yüksek olduğunu yani öğrencilerin öğrenim gördükleri fakülte ile para yönetimi başarıları arasında pozitif bir ilişki olduğunu saptamıştır. İİBF öğrencilerini Mühendislik Fakültesi öğrencileri ile karşılaştıran Er ve diğerleri (2014) öğrenim görülen fakülte ile finansal okuryazarlık arasında anlamlı bir ilişki olduğunu görmüş; fakülteler arası farklı sonuçlar elde edilmesini ise daha yüksek performans sergileyen İİBF öğrencilerinin aldıkları derslerle ilgili olarak yorumlamışlardır. Söz konusu çalışmaların bu çalışma için önemi, kararlardaki yetkinliği fakülte değişkenine göre karşılaştırmış olmalarıdır ki bu çalışmada da fakülte değişkeni, bilginin etkisini değerlendirmek üzere aynı amaçla kullanılmıştır.

Çalışmada araştırılan bilişsel eğilim ve kısa yolların ya da kısaca sezgisellerin seçilmesinin sebebi, rasyonellik varsayımını tamamlayan bilinçli tercihler, tutarlı tercihler, kişisel çıkar maksimizasyonu, zamanlararası faydanın üssel indirgenmesi gibi alt kriterlerin ihlallerini göstermede daha uygun olmalarıdır.

Çalışmada kullanılan soruların hazırlanmasına kaynaklık eden çalışmalar şunlardır: Riskten kaçınma, kayıptan kaçınma, yansıma etkisi ve

tutarsız tercihler soruları, Kahneman ve Tversky (1979: 265-266) ile Kahneman’ın (2018: 328; 2018: 387-388) eserinden düzenlenmiş; para ödeme sancısı sorusu Prelec ve Simester’in (2001) çalışmalarından uyarlanmış; batık maliyet sorusu ilgili literatürden hareketle yazarlarca oluşturulmuş; çerçeveleme etkisi sorusu Kahneman ve Tversky’nin (1984) çalışmalarından hareketle oluşturulmuş; ultimatoyunu sorusu, Akın ve Urhan’dan (2015: 267-268) düzenlenmiş; zamanlararası faydanın hiperbolik iskontosu sorusu, önceki bölümde ilgili başlıktaki isimlerin çalışmaları referans alınarak düzenlenmiş ve çıpalama etkisi sorusu için önceki bölümde ilgili literatürden hareketle anket sorusu oluşturulmuştur.

### 3.3. Araştırmanın Bulguları

#### Bulgu 1: Riskten Kaçınma Eğilimi

Katılımcılar, %50 ihtimalle 500 TL kazanabilecekleri bir bahse girmeyi kabul etmek için 500 TL’den az, çok ya da eşit kazanç bekleyebilmektedir. Tablo 1’den de görülebileceği üzere katılımcıların %78,2’si riskten kaçınma eğilimini doğrulamış; Tablo 2’den görüleceği üzere Ki-Kare analizi sonucunda fakülte değişkeninin risk tutumunda anlamlı bir fark yaratmadığı görülmüştür.

**Tablo 1:** Riskten Kaçınma Tercihi Frekans Tablosu

Risk Tutumu	N	%
Risk Alan (500 TL’den az)	17	4,8
Riskten Kaçınan (500 TL’den fazla)	276	78,2
Riske Nötr (500 TL)	60	17
N	353	100

**Tablo 2:** Riskten Kaçınma Tercihi Ki-Kare Analizi

Değişken	Pearson $\chi^2$	df	P
Fakülte	5.776	2	0.056

\*Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

**Bulgu 2: Kayıptan Kaçınma Eğilimi**

Beklenti teorisinde bireylerin beklenen fayda teorisini ihlal ettikleri, kesin kazanç ve görece daha yüksek getiriye sahip olası kazanç arasında yapılan tercihlerde bireylerin görece daha az getiriye sahip kesin kazancı seçtikleri gözlenmiştir. Bu çalışmada da Tablo 3'ten görüleceği üzere katılımcıların %76,8'idaha az kesin kazancı seçerek, beklenen fayda teorisini ihlal etmiş; Tablo 4'ten görüleceği üzere iktisadi bilgi sahibi olmak kayıptan kaçınma tercihinde fark yaratmamıştır.

**Tablo 3: Kayıptan Kaçınma Tercihi Frekans Tablosu**

Kazanç Alternatifleri	N	%
2.400 TL Kesin Kazanç	271	76,8
%25 Olasılıkla 10.000 TL Kazanç ve %75 Olasılıkla 0 Kazanç	82	23,2
N	353	100

**Tablo 4: Kayıptan Kaçınma Eğilimi Ki-Kare Analizi**

Değişken	Pearson $\chi^2$	df	P
Fakülte	1.056	1	0.187

\*Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

**Bulgu 3: Yansıma Etkisi**

Yansıma etkisi, bireylerin kesin kazanç ve kesin kayıp senaryolarında risk tutumlarının tersine döndüğünü ifade etmektedir. Bu çalışmada katılımcıların önceki soruda kesin kazanç eğiliminin tersine, Tablo 5'ten görüleceği üzere katılımcıların %81,6'sının alternatiflerin beklenen maliyetleri aynı olmasına rağmen olası ve görece daha yüksek kaybı seçtikleri görülmüş; Tablo 6'dan görüleceği üzere iktisadi bilginin kesin kayıpta risk yanlısı olma tercihinde anlamlı bir farka yol açmadığı görülmüştür.

**Tablo 5: Risk Yanlısı Olma Tercihi (Kesin Kayıp Durumunda) Frekans Tablosu**

Kesin Kayıptan Kaçınma Eğilimi	N	%
7.500 TL Kesin Kayıp	65	18,4
%75 Olasılıkla 10.000 TL ve %25 Olasılıkla 0 Kayıp	288	81,6
N	353	100

**Tablo 6: Kesin Kayıplarda Risk Yanlısı Olma Tercihi Ki-Kare Analizi**

Değişkenler	Pearson $\chi^2$	df	p
Fakülte	2.588	1	0.070

\*Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

**Bulgu 4: Tutarsız Tercihler**

Bu soruda risk altında alınan kararların tutarlılığını test etmek üzere kendinden önceki iki sorunun bileşiminden türetilen alternatifler kullanılmıştır. Bu alternatifler, iki soruda da katılımcıların daha önce seçtikleri ve seçmedikleri alternatiflerin birleşimidir. Yapılan seçimler tutarlı olursa neo-klasik iktisat geleneğinin rasyonellik anlayışını onaylayan tutarlılık kriteri sağlanmış, aksi durumda ise beklenti teorisi yani davranışsal iktisat onaylanmış olacaktır. Ancak Tablo 7'den de görüleceği üzere katılımcılar önceki tercihlerini sürdürmeyerek tutarsız tercihlerde bulunmuş; Tablo 8'den de görüleceği üzere iktisadi bilgi tutarsız tercihler açısından anlamlı bir fark yaratmamıştır.

**Tablo 7: Tutarsız Tercihler Frekans Tablosu**

Tutarsız Tercihler	N	%
Seçilenlerin Birleşimi	44	12,5
Kaçınılanların Birleşimi	309	87,5
N	353	100

**Tablo 8: Tutarsız Tercihler Ki-Kare Analizi**

Değişken	Pearson $\chi^2$	df	P
Fakülte	0.406	1	0.326

\*Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

**Bulgu 5: Para Ödemenin Sancısı**

Zihinsel muhasebe konusu, bireylerin nakit ya da kredi kartı işlemlerini farklı zihinsel hesaplarda tuttuklarını ileri sürer. Bu doğrultuda varsayımsal soru için kredi kartı ve nakit ile ödeme yapabilecek iki grubun ödeme teklifleri karşılaştırılmıştır. Tablo 9'dan görüleceği üzere grupların verdikleri tekliflerin ortalamasında 104 TL'lik medyan değerlerinde 50 TL'lik fark görülmüş; bu farkın anlamlılığı önce One Sample Kolmogorov-Smirnov Testi ile normalliği test edilmiş; Tablo 10'dan görüleceği üzere normal dağılmadığı anlaşılmış



ve bu yüzden Mann-Whitney U Testi kullanılmış; Tablo 11'den görüleceği üzere analiz sonucunda grupların verdikleri teklifler arasındaki farkın, anlamlı olmadığı görülmüş; literatür onaylanamamıştır. Aynı zamanda Tablo 12'den görüleceği üzere para ödemenin sancısı sorusuna verilen tekliflerin iktisadi bilgi için karşılaştırıldığı durumda da anlamlı bir fark görülmemiş; iktisadi bilgi tercihlerde etkisiz görülmüştür.

**Tablo 9:** Para Ödeme Sancısının Ödeme Yöntemine Göre Frekans Tablosu

	Ödeme İstekliliği	
	Kredi Kartı	Nakit
Ortalama	343 TL	239.31 TL
Medyan	150 TL	100 TL
Mod	100 TL	100 TL
Toplam	64.231 TL	39.725 TL
N	187	166

**Tablo 10:** Para Ödeme Sancısı Verilerinin Normallik Testi

One-SampleKolmogorov-Smirnov Test			
		Kredi Kartı	Nakit
N		187	166
Normal Parametreler	Ortalama	343.48	239.31
	Std. Sapma	864.355	441.988
İstatistik		.346	.294
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.000

\* Eğer  $p > 0.05$  ise veriler normal dağılıma uyar.

**Tablo 11:** Para Ödeme Sancısı Verilerinin Ödeme Yöntemine Göre Ortalamalarının Anlamlılığının Test Edilmesi

	Teklif
Mann-Whitney U	14013.000
Wilcoxon W	27874.000
Z	-1.584
Asymp. Sig. (2-tailed)	.113

\* Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

**Tablo 12:** Para Ödemenin Sancısı Ki-Kare Analizi Bulguları

	Kredi Kartı			Nakit		
	P. $\chi^2$	df	p	P. $\chi^2$	df	P
Fak.	30.597	30	0.435	29.465	28	0.389

\* Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

### Bulgu 6: Batık Maliyet Yanılgısı

Rasyonel bireylerin tercih yaparken hesap ettikleri fayda-maliyet analizinde batık maliyetlerin dikkate alınmayacağı varsayılır. Davranışsal iktisatta ise bireylerin batık maliyetleri dikkate aldıkları iddia edilir. Katılımcıların bu soruya verdikleri yanıtlar dikkate alındığında Tablo 13'ten de görüleceği üzere katılımcıların %60,6'sının rasyonel tercih yaparak, batık maliyetleri önemsemediği görülmüş; bu tercihlerin Tablo 14'ten de görüleceği üzere Ki-Kare Analizine göre iktisadi bilgi açısından fark yaratmadığı görülmüştür.

**Tablo 13:** Batık Maliyet Tercihleri Frekans Tablosu

Batık Maliyet Hatası	N	%
Yapanlar	139	39.4
Yapmayanlar	214	60.6
N	353	100.0

**Tablo 14:** Batık Maliyet Yanılgısı Ki-Kare Analizi

Değişkenler	Pearson $\chi^2$	df	P
Yaş	5.434	3	0.143

\* Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

### Bulgu 7: Çerçeveleme Etkisi

Çerçeveleme etkisi önceki bulgularımızla paralel olarak değerlendirilebilir. Karar birimlerinin sorunun içeriğinden ziyade alternatiflerin kazanç ya da kayıp olarak çerçeveleyerek farklı risk tutumları ile karar aldıklarını ifade etmektedir. Bu çalışmada katılımcılara verilen soru aynı ve alternatiflerin beklenen fayda ve maliyetleri aynı olmasına rağmen, çerçevenin değişmesinin tercihleri değiştirdiği Tablo 15'ten de görülebilir. Buna göre kazanç çerçevesine maruz kalan katılımcıların %58,3'ünün kesin kazanç alternatifini seçerek riskten kaçındıkları ve kayıp çerçevesine maruz kalan katılımcıların %56,6'sının olası kaybı seçerek risk yanlısı oldukları gözlenmiştir. Bu tercihler iktisadi bilgi açısından Ki-Kare Analizine tabi tutulduğunda Tablo 16'dan da görüleceği üzere iktisadi bilgi anlamlı bir fark yaratmamıştır.

**Tablo 15:** Çerçeveleme Etkisi Frekans Tablosu

	A Grubu- Kazanç Çerçevesi		B Grubu- Kayıp Çerçevesi	
	N	%	N	%
Kesin Kazanç- Kayıp	109	58,3	72	43,4
Olası Kazanç- Kayıp	78	41,7	94	56,6
N	187	100	166	100

**Tablo 16:** Çerçeveleme Etkisi Ki-Kare Analizi

Değ.	Kazanç Çerçevesi A Grubu			Kayıp Çerçevesi B Grubu		
	P. $\chi^2$	df	P	P. $\chi^2$	df	P
Fak.	0.415	1	0.315	0.145	1	0.418

\* Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

### Bulgu 8: Kişisel Çıkar Maksimizasyonu İhlali (Ülmatom Oyunu)

Neo-klasik geleneğin rasyonellik anlayışı, kişisel çıkarı öne çıkarır. Bu anlamda bireyler 100 TL'lik bir para üzerinden paylaşım yaptıklarında rasyonel katılımcılardan paylaşım karar veren kendisine 99 TL ayırırken diğer oyuncuya 1 TL verecek ve diğer oyuncuda rasyonel olduğundan her pozitif teklifi kabul ederek kazanacaktır. Ancak ülmatom oyunu çalışmaları bunun aksini belgelemiş; katılımcılar eşite yakın teklifler önermiş; bunun altındaki teklifler, kayıp pahasına ikinci oyuncular tarafından reddedilmiştir. Bu çalışmada Tablo 17 ve Tablo 18'den de görüleceği üzere literatür onaylanmış; katılımcılar rasyonel olmayan şekilde kişisel çıkar maksimizasyonunu ihlal etmiştir. Bu tercihler Tablo 19'dan da görüleceği üzere Ki-Kare Analizine tabi tutulmuş; iktisadi bilgi anlamlı bir farka yol açmamıştır.

**Tablo 17:** Ülmatom Oyunu Tekliflerinin Birinci Oyuncular İçin Frekans Tablosu

	Paylaşım Teklifleri
Ortalama	46,65 TL
Medyan	50 TL
Mod	50 TL
Toplam	8.723 TL
N	187

**Tablo 18:** Ülmatom Oyunu Tekliflerinin İkinci Oyuncular İçin Frekans Tablosu

Birinci Oyuncunun Teklifine Karşı;	N	%
Eşite Yakın Dağıtımdan Yana	121	72,9
Rasyonel-Her Pozitif Teklifi Kabul Eder	27	16,3
Her Teklifi Reddeder	18	10,8
N	166	100

**Tablo 19:** Ülmatom Oyunu Ki-Kare Analizi

Değişken	Pearson $\chi^2$	df	P
Fakülte (Ülmatom Oyuncu)	19.594	18	0.356
Fakülte (Diğer Oyuncu)	1.118	2	0.572

\* Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

### Bulgu 9: Zamanlararası Faydanın Üssel İndirgemesi

Neo-klasik gelenekli rasyonellik anlayışına göre rasyonel bireyler zamanlararası faydayı indirgemedede üssel bir oran kullanacaklardır. Davranışsal iktisadın bulgularına göre ise bireyler, hiperbolik indirgeme yapmaktadırlar. Bu çalışmada ise Tablo 20'den de görüleceği üzere bugün ve yarın arasında tercih yapan katılımcıların %72,2'si ve 30 ile 31 gün arasında tercih yapan katılımcıların %89,8'inin gelecekteki daha yüksek ödülü seçtikleri görülmüş; yani katılımcıların zamanlararası tercihlerinin hiperbolik değil, üssel olduğu görülmüştür. Bu anlamda davranışsal iktisadın bulguları onaylanamamıştır. Bu tercihlerden, Tablo 21'den de görüleceği üzere, iktisadi bilginin anlamlı bir fark yaratmadığı anlaşılmıştır.

**Tablo 20:** Zamanlararası Fayda İndirgemesi Tercihleri Frekans Tablosu

	A Grubu- Bugün ve Yarın Arasındaki Tercihler		B Grubu- 30 ve 31 Gün Arasında Tercihler	
	N	%	N	%
Bugün=30. Gün	52	27,8	17	10,2
Yarın=31. Gün	135	72,2	149	89,8
N	187	100	166	100

**Tablo 21:** Zamalararası Faydanın Hiperbolik İndirgemesi Ki-Kare Analizi

Değ.	Bugün ve Yarın Tercihi A Grubu			30 ve 31 Gün Tercihi B Grubu		
	P. $\chi^2$	df	p	P. $\chi^2$	df	p
Fak.	0.057	1	0.478	0.015	1	0.572

\* Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

#### Bulgu 10: Çıpalama Etkisi

Davranışsal iktisada göre bireyler, bilgi sahibi olmadıkları konularda bir tahmin mekanizması için ilgili-ilsiz çıpalara tutunurlar ve buna göre tahminlerini ayarlarlar. Ancak bu tahmin çoğunlukla yetersizdir. Bu çalışmada katılımcıların çıpaya göre tercih yaptıkları ve bu çıpanın verilen teklifleri etkilediği görülmüş; Tablo 22'den görüleceği üzere düşük çıpa verilen (100 TL) katılımcıların ödeme istekliliğinin ortalaması 250 TL ve medyanı ve modu ise 150 TL olarak bulunmuştur. Diğer yandan yüksek çıpa verilen katılımcıların ödeme istekliliğinin ortalamasının 452 TL, medyanı ve modunun ise 500 TL olduğu görülmüştür. Bu tekliflerin çıpadan etkisini test etmek amacıyla önce verilere normallik testi yapılmış; Tablo 23'den de görüleceği üzere veriler normal dağılmadığından Mann-Whitney U Testi kullanılmış; Tablo 24'den de görüleceği üzere ortalamalar arasındaki farkı anlamlı olduğu anlaşılmış yani teklifler, düşük ve yüksek çıpadan etkilenmiştir. Yapılan Ki-Kare Analizi sonucunda Tablo 25'den de görüleceği üzere bu tercihlerin iktisadi bilgi açısından farklılaşmadığı anlaşılmıştır.

**Tablo 22:** Çıpaya Bağlı Tekliflerin Frekans Tablosu

	Ödeme İstekliliği	
	Düşük Çıpa=100 TL	Yüksek Çıpa=1.000 TL
Ortalama	250.64 TL	452.62 TL
Medyan	150 TL	500 TL
Mod	150 TL	500 TL
Toplam	46870 TL	75135 TL
N	187	166

**Tablo 23:** Çıpaya Bağlı Tekliflerin Normallik Testi

One-SampleKolmogorov-Smirnov Test			
	Ortalama	Düşük Çıpa	Yüksek Çıpa
		Normal Parametreler	Std. Sapma
İstatistik		.378	.124
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.000

\* Eğer  $p > 0.05$  ise veriler normal dağılıma uyar.

**Tablo 24:** Çıpaya Bağlı Tekliflerin Anlamlılık Testi

	BES Teklifleri
Mann-Whitney U	8771,000
Wilcoxon W	26349,000
Z	-7,075
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000*

\* Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

**Tablo 25:** Çıpa Etkisi Ki-Kare Analizi

Değ.	Düşük Çıpa-A Grubu			Yüksek Çıpa-B Grubu		
	P. $\chi^2$	df	p	P. $\chi^2$	df	p
Fak.	24,244	24	0.448	11,266	22	0.971

\*Eğer  $p < 0.05$  ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

#### 4. SONUÇ

Önce felsefede kullanılan daha sonra iktisadın en önemli varsayımı haline gelen rasyonellik, davranışsal iktisat içerisinde de önemli bir konumdadır. Davranışsal iktisat, yerleşik iktisadi modellerin, gerçek kararları anlamak ve çözüm üretmek konusunda yetersiz olduğunu öne sürerken, iktisadi modellerin gerçeğe uygun olarak revize edilmesini önermiş; revizyon için öncelikle kusursuz rasyonellik anlayışının değişmesi gerektiğini öne sürmüştür. Kusursuz rasyonellik yerine Simon'ın sınırlı rasyonellik anlayışını benimsemiş olan davranışsal iktisat, karar birimlerinin rasyonelliğe uygun kararlar alacağını varsaymak yerine, gerçek karar alma süreçlerini anlamayı amaçlamıştır. Kahneman ve Tversky, beklenti teorisi ile beklenen fayda modelinin ihlal edildiğini göstermiş; karar birimlerinin bilişsel eğilim ve kısa yollar doğrultusunda rasyonellikten sapan kararlar aldığını kanıtlamıştır. Davranışsal iktisat

literatüründe yapılan pek çok çalışma ile sezgisel karar alımının rasyonelliğin istisnası olmadığı, sistematik eğilimler olduğu görülmüştür.

Bu çalışmada iktisadi bilginin rasyonel karar alımı üzerindeki etkisini ve sınırlı rasyoneliteyi bilişsel eğilim ve kısa yollar ile test etmek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın temel hipotezi, iktisadi bilginin etkisiz olduğu yani sınırlı rasyonellikten korunmak için yetersiz olduğudur. Çalışmada davranışsal iktisat literatüründeki on bilişsel eğilim ve kısa yol konu olarak seçilmiştir. Bunların seçilme nedeni, karar birimlerinin beklenen fayda teorisine dayanan mükemmel rasyonellik varsayımına aykırı davrandıkları iddiasını desteklemekte daha uygun olduklarının düşünülmesidir. Anket çalışmasında riskten kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, yansıma etkisi ve tutarsız tercihler doğrulanmış; katılımcıların yanıtlarının Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisine paralel olduğu görülmüştür. Bir başka araştırma konusu, çerçeveleme etkisidir. Edinilen verilere göre çerçeveleme etkisi doğrulanmış; soru ve seçenekler içerik olarak aynı olsa da kesin kazanç ve kesin kayıp çerçeveleri, risk tutumunun ve tercihlerin farklılaşmasına neden olmuştur. Araştırma kapsamında ultimatom oyunu da gerçekleştirilmiş; elde edilen yanıtlara göre A grubu yani ultimatom oyuncular, daha eşite yakın teklifler önermiş ve B grubu yani kabul ve ret kararı verenler ise sadece eşite yakın teklifleri kabul etmeyi seçmişlerdir. Buna göre katılımcılar, kişisel çıkar maksimizasyonu anlamında rasyonelliği ihlal etmiş; davranışsal iktisat literatürünü doğrulamışlardır. Anket çalışmasında ele alınan bir başka konu da çıpalama etkisidir. Düşük ve yüksek çıpa gruplarının verdikleri tekliflerin ortalamaları arasındaki fark, istatistiki olarak da anlamlı bulunmuş; çıpalama etkisi doğrulanmıştır.

Çalışmada davranışsal iktisat literatürünü doğrulamayan sezgiseller de vardır. İlki para ödemenin sancısı konusudur. Kredi kartı ya da nakit ile ödeme yapabilecek iki grubun

verdikleri teklifler arasında anlamlı bir fark görülememiştir. İkinci konu batık maliyet yanılığısıdır. Toplanan verilere göre katılımcılar, batık maliyet yanılığısına düşmemiş, rasyonel tercih teorisine uygun karar vermişlerdir. Üçüncü konu da zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesidir. İki grubun verdikleri yanıtlar karşılaştırılarak elde edilen sonuca göre katılımcılar, standart teoriye uygun olarak zamanlararası fayda iskontosunda doğrusal ağırlıklandırma yapmışlardır.

Sonuçta, yukarıda da ifade edildiği gibi, her ne kadar üç konu için davranışsal iktisat literatürüyle uyumsuz bulgulara ulaşılmış olsa da, diğer yedi konu için davranışsal iktisat literatürü ile paralel sonuçlar elde edilmiş; bilişsel eğilim ve kısa yollar nedeni ile rasyonel seçim teorisinin ihlal edildiği görülmüştür. Dolayısıyla Bayes kuralı, beklenen fayda maksimizasyonu ve rasyonel seçim aksiyomlarının ihlal edildiği anlaşılabilir sınırlı rasyonellik hipotezi doğrulanmıştır.

Ayrıca bu çalışmanın temel amacı da olan iktisadi bilginin etkisini görmek üzere her soruda katılımcıların yanıtları fakülte değişkenine göre Ki-Kare Analizine tabi tutulmuş; hiçbir soruda anlamlı bir farka rastlanmamıştır. Bunun anlamı iktisadi bilgi sahibi olmanın rasyonel tercihlere yol açmadığı; İİBF öğrencilerinin Eğitim Fakültesi öğrencileri kadar sınırlı rasyonel olduklarıdır. İİBF öğrencileri gerçek piyasalardaki sezgisel tuzaklara karşı Eğitim Fakültesi'ndeki öğrenciler kadar hazırlıksızdır.

Bu sonuçlar dikkate alındığında kendi kendini düzeltmenin insani ve ekonomik maliyetinin, teorinin öngördüğünden daha yüksek oluşu nedeniyle çalışma için öne sürülen hipotez doğrulanmıştır. Oysa yerleşik iktisadın rasyonellik anlayışında bilgi fark yaratan bir unsurdur. Her ne kadar yerleşik iktisat içerisinde zamanla tam bilgi varsayımından, eksik bilginin olduğu iktisadi ortamların kabulüne doğru bir değişim yaşansa da, öğrenerek ve deneyimleyerek edinilen gelişime açık ve sürekli artan bilgi sayesinde karar

birimlerinin, sistematik hata ve sezgisel yanlılıkları tekrarlamayacakları iddiası korunur. Bu sonuçlar hem politika tasarımı hem de eğitim müfredatında davranışsal iktisada yer açılmasının sezgisel tuzaklarla dolu piyasalarda karar almak adına önemli ve

gerekli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla yerleşik iktisadi teorileri sistematik olarak ihlal eden karar birimleri için böyle bir ortamda farklı bir hazırlık gerekmektedir. Bu çalışmanın da bu konuda yardımcı olması umulmaktadır.

#### KAYNAKÇA

Akın, Z., & Urhan, Ü. B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (1. b., s. 257-318). Ankara: İmge.

Aktan, C. C. (2018). *Yeni İktisat Okulları ve İktisadi Düşünce* (Gözden geçirilmiş ve Yenilenmiş 3. b.). Ankara: Seçkin.

Altunöz, U., & Altunöz, H. (2017). *Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)* (Güncellenmiş 2. b.). Ankara: Seçkin.

Ariely, D., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2003). Coherent Arbitrariness": Stable Demand Curves without Stable Preferences. *The Quarterly Journal of Economics* , 118 (1), 73-105.

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 35, 124-140.

Baker, M., Pan, X., & Wurgler, J. (2012). The Effect of Reference Point Prices on Mergers and Acquisitions. *Journal of Financial Economics* , 106 (1), 49-71.

Barberis, N. (2011). Psychology and the Financial Crisis of 2007- 2008. *Yale University* .

Bayram, S. S. (2014). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Yönetim ve İşletme Dergisi* , 2 (2), 105-135.

Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior* , 10 (1), 122-142.

Brockner, J., Shaw, M. C., & Rubin, J. Z. (1979). Factors Affecting withdrawal from an Escalating Conflict: Quitting Before It's too Late.

*Journal of Experimental Social Psychology* , 15 (5), 492-503.

Camerer, C. F. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences* , 96, 10575-10577.

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin içinde, *Advances in Behavioral Economics* (s. 3-53). New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.

Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G., & Thaler, R. (1997). Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time. *The Quarterly Journal of Economics* , 112 (2), 407-441.

Carpenter, J. P., Burks, S., & Verhoogen, E. (2005). Comparing Students to Workers: The Effects of Social Framing on Behavior in Distribution Games. *Research in Experimental Economics* , 10, 261-290.

Chapman, G. B., & Johnson, E. J. (1994). The Limits of Anchoring. *Journal of Behavioral Decision Making* , 7 (4), 223-242.

Charness, G., & Gneezy, U. (2000). What Is a Name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Games. *Journal of Economic Behavior & Organization* , 68 (1), 29-35.

Commentary. (2014). *Behavioral Finance: Loss and Regret Aversion*. 22 07, 2019 tarihinde SEI: <https://seic.com/sites/default/files/inline-files/Behavioral%20Finance%20Loss%20and%20Regret%20Aversion.pdf> adresinden alındı

- Çitilci, T. (2015). *Para & Psikoloji* ( 2. b.). İstanbul: Beta.
- Demeulenaere, P. (2014). Are there many types of rationality? *Papers - Revista de Sociologia* , 99 (4), 515-528.
- Dobelli, R. (2013). *Hatasız Düşünme Sanatı*. İstanbul: NTV Yayınları.
- Ellingsen, T., Johannesson, M., Mollerstrom, J., & Munkhammar, S. (2012). Social Framing Effects: Preferences or Beliefs? *Games and Economic Behavior* , 76 (1), 117-130.
- Epley, N., & Gilovich, T. (2006). The Anchoring-and-Adjustment: Why the Adjustments Are Insufficient. *Psychological Science: Research Article* , 17 (4), 311-318.
- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A., & Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 14 (4), 113-126.
- Fehr, E. (2009). Social Preferences and the Brain. P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack içinde, *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain* (1.Baskı b., s. 215-230). Academic Press-Elseiver.
- Fehr, E., Kirchsteiger, G., & Riedl, A. (1993). Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation. *The Quarterly Journal of Economics* , 108 (2), 437-459.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature* , 40 (2), 351-401.
- Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without Pressure: The Foot-in-the-Door Technique. *Journal of Personality and Social Psychology* , 4 (2), 195-202.
- Gazel, S. (2015). The Regret Aversion as an Investor Bias. *International Journal of Business and Management Studies* , 4 (2), 419-424.
- Hayek, F. A. (1994). *Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük (Kurallar ve Düzen)* (Cilt 1). (A. Yayla, Çev.) Ankara: Türkiye İş Bankası.
- Hill, R., & Myatt, T. (2017). *İktisat: Eleştirel Ders Kitabı* (1. b.). (H. Bilir, Çev.) Ankara: Heretik.
- Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve Yavaş Düşünme* (8. b.). (O. Ç. Deniztekin, & F. N. Deniztekin, Çev.) İstanbul: Varlık.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist* , 39 (4), 341-350.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica* , 47 (2), 263-291.
- Kırmızıaltın, E. (2017). *İktisat ve Rasyonalite: K.Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen'de Rasyonalite, İnsan, Teori* (1. b.). Ankara: Heretik.
- Knight, F. H. (1964). *Risk, Uncertainty and Profit* (5. b.). New York: Augustus M. Kelley / Sentry Press.
- Knoll, M. A. (2010). The Role of Behavioral Economics and Behavioral Decision Making in Americans' Retirement Savings Decisions. *Social Security Bulletin* , 70 (4), 1-23.
- Loewenstein, G., & Prelec, D. (1992). Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *Quarterly Journal of Economics* , 107 (2), 573-597.
- Loomes, G., & Sugden, R. (1982). An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty. *The Economic Journal* , 92 (368), 805-824.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2009). Financial Literacy among the Young: Evidence and Implications for Consumer Policy. *NBER Working Paper Series* (15352 ), 1-34.
- Maldonato, M., & Dell'orco, S. (2010). Toward an Evolutionary Theory of Rationality. *World Futures* , 66 (2), 103-123.
- Mazur-Wierzbicka, E. (2018). Mainstream Economics Versus Behavioral Economics—A Contribution to Reflection. K. Nermend, & M. Łatuszyńska içinde, *Problems, Methods and Tools in Experimental and Behavioral Economics* (s. 3-21). Switzerland, Switzerland: Springer .

- Miller, K. D. (2008). Simon and Polanyi on Rationality and Knowledge. *Organization Studies* , 29 (7), 933-955.
- Mussweiler, T. (2001). The Durability of Anchoring Effects. *European Journal of Social Psychology* , 31 (4), 431-442.
- Nagaj, R., & Žuromskaitė, B. (2018). The Role of Behavioral Methods Used in Research on Tourism Development. Kesra Nermend, & Małgorzata Łatuszyńska içinde, *Problems, Methods and Tools in Experimental and Behavioral Economics* (s. 331-342). Switzerland: Springer.
- Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 39, 84-97.
- Northcraft, G. B., & Wolf, G. (1984). Dollars, Sense, and Sunk Costs:A Life Cycle Model of Resource Allocation Decisions. *Academy of Management Review* , 9 (2), 225-234.
- Pompian, M. M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Prelec, D., & Simester, D. (2001). Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay. *Marketing Letters* , 12 (1), 5-12.
- Rabin, M. (2002). A Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review* , 46, 657-685.
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral Finance. *Pacific-Basin Finance Journal* , 11 (4), 429-437.
- Roth, S., Robbert, T., & Straus, L. (2015). On the sunk-cost effect in economic decision-making: a meta-analytic review. *Business Research* , 8, 99-138.
- Schafer, K. (2018). A Brief History of Rationality: Reason, Reasonableness, Rationality, and Reasons. *Manuscripto* , 41 (4), 501-529.
- Sen, A. (2004). *On Ethics and Economics* (Gözden Geçirilmiş 1. b.). USA/UK/Australia: Blackwell .
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics* , 69 (1), 99-118.
- Simon, H. A. (1976). From Substantive to Procedural Rationality. T. J. Kastelein, S. K. Kuipers, W. A. Nijenhuis, & G. R. Wagenaar içinde, *25 Years of Economic Theory* (s. 65-86). Boston: Springer.
- Simon, H. A. (1972). Theories of Bounded Rationality. C. B. McGuire, & R. R. (eds.) içinde, *Decision and Organization* (s. 161-176). North-Holland Publishing Company.
- Stanovich, K. E. (1999). *Who is Rational?* New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Staw, B. M. (1976). Knee-Deep in the Big Muddy: A Study of Escalating Commitment. *Organizational Behavior and Human Performance* , 16, 27-44.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science New Series* , 185 (4157), 1124-1131.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science* , 211 (4481), 453-458.
- Wilson, T. D., Houston, C. E., Etling, K. M., & Brekke, N. (1996). A New Look at Anchoring Effects: Basic Anchoring and Its Antecedents. *Journal of Experimental Psychology* , 125 (4), 387-402.
- Yılmaz, F. (2009). *Rasyonalite/ İktisat Özeline Bir Tartışma*. İstanbul: Paradigma.