

Düşünce Sisteminin İktisadi Kararlar Üzerine Etkisinin Davranışsal İktisatla Analizi

TUĞBA DEMİRTAŞ¹

Başvuru: 20.03.2023

Düzeltilme: 21.05.2023

Kabul: 10.08.2023

Toplumu oluşturan her bir ferdin matematik modellerden uzak; sosyolojik, psikolojik, kültürel ya da antropolojik bir dizi etkenin etkisi altında var olduğu düşünüldüğünde; iktisadın dinamiğini oluşturan bireylerin karar alma süreci ve oluşturduğu dengeler de son derece önemli bir hale gelmektedir. İktisadi olanın toplumdan, toplumun bireysel karar alma mekanizmasından ayrıştırılamayacağı bir düzlemde bireysel düşünce sisteminin kestirme yolları öne çıkmaktadır. Ana akım iktisadın her koşulda “homoeconomicus” ya da “rasyonel birey” olarak tasvir ettiği ve rasyonel kararlar alan bireylerin var olduğunu savunduğu bir düzlemde, sıklaşan krizler sonrasında sınırlı rasyonalite kavramı gündeme gelmiştir. İktisadın sadece modellerle uyarladığı eksiksiz karar alan bireylerin aslında öyle olmadığı açığa çıkmıştır. Bu çalışmada davranışsal iktisadın öne çıkardığı psikolojik karar alma yöntemleri incelenirken, iktisadi kararlar üzerindeki etkileri tartışılmaya çalışılacaktır.

JEL kodları: G4, G40, G41

Anahtar kelimeler: Davranışsal iktisat, düşünce sistemi ve karar alma mekanizması, kamu politikası, harcama etkisi, risk algısı.

¹ Dr., tugbademirtas.tdm@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8052-6082

1. Giriş

İktisadın matematiğin bir alt disiplini gibi görülmeye başlaması ile birlikte uygulanan matematiksel modellere ve kalıplara sığdırılması, sınırlandırıcı varsayımları ve sonuçları da beraberinde getirmiştir. Böyle bir yapılanma ise sadece tarihsel süreci ve kurumsal yapılanma farklılıklarını göz ardı etmekle kalmamış, iktisadın temel taşı olan karar alıcıları yani bireyleri de tek tip insan modeline indirgemıştır. Bu durum tüm kararlarını rasyonel olarak alan bireylerin, rasyonel varlıklar olarak görülmesine yol açmış; insan davranışını inceleyen birçok bilimin görmezden gelinmesine sebep olmuştur. Gerçek hayatta ise psikoloji, sosyoloji, antropoloji, toplumsal değişkenler, tarih içerisinde gün ve gün değişen olaylar zinciri; insanın iktisadi modeller ile gösterilen varsayımlardan çok farklı olduğunu ve farklı davranış biçimleri sergileyebileceğini göstermektedir. Bu sebeple klasik iktisat bilimi, bireylerin ekonomik tercihlerini ve seçimlerini irdelerken, davranışların arkasında yatan psikolojik, sosyolojik bir dizi nedeni göz ardı etmiştir. Günümüzde geline nokta ise bu alanın yetersizliği fark edilmiş; iktisat, finans ve hatta maliye literatüründeki davranışların arkasındaki insanı etkileyen nedenleri, düşünce yapısını irdelleyen “davranışsal iktisat” çalışmaları doğmuştur.

Davranışsal iktisadın çıkış noktası özünde “economic man”, “homoeconomicus” ya da bir diğer ifade ile “rasyonel birey” olarak kabul edilen, kendi çıkarı peşinde koşan ekonomik bireylerin faydalarını her koşulda maksimize edecek kararlar alamadığıdır. Özellikle küreselleşmenin ve liberalizasyonun etkisi ile sıklaşan krizler, 2008 krizi ve sonrası gerçekleşen finansallaşma krizi gibi birçok olumsuz gelişme, ana akım iktisadın açıklayıcı

değişkenlerinin yetersizliğini göstermiş; iktisadın rasyonel birey yaklaşımının gerçekleri yansıtmadığını açığa çıkarmıştır. Bu sebeple sınırlı rasyonelite kavramı gündeme gelmiş, belirsizlik ve risk altındaki bireylerin karar mekanizması da öne çıkarılarak tam rasyonaliteden uzaklaşmıştır. Özellikle serbest piyasa ortamına indirildiğinde, fiyatların dahi belirsiz olduğu bir düzlemde rasyonel olarak kurgulanan bireylerin, gerçek karar alma sürecini yansıtmadığı görülmüştür. Böyle bir yapılanmada, bireylerin sınırlı hesaplama yetenekleri, karar sürecinde kısa yollara başvurma, algılama kapasitesi, sınırlı bilgi erişimi, kısa vadeli bakış açısı gibi birçok sebep rasyonel bireye dair varsayımları çürütmüştür. Yapılan ampirik çalışmalar da rasyonel olanın değil rasyonel olandan sapmaların nasıl gerçekleştiğini açığa çıkarmış; davranışların arkasında yatan temel sebepleri irdelenmiştir.

Tarihi süreçte iktisadın evrimi incelendiğinde, günümüz gelişmelerinde karar mekanizmasını ve toplumları oluşturan bireylerin etkilerinin arkasında yatan sebeplerin davranışsal boyutta irdelenmesinin öneminin kavrandığı görülmektedir. Bu sebeple, serbest piyasa koşulları ve finans piyasalarının işleyişinde, tüketici ve üretici davranışlarının irdelenmesinde, iktisadi politikaların uygulanmasında hem karar alıcıların hem de genel seyir hakkında değerlendirme yapmak isteyen iktisatçı ve analistlerin dikkate alması gereken davranışsal faktörlerin incelenmesi gerektiği değerlendirilmektedir.

Bu çalışma kapsamında bireylerin başvurduğu farklı düşünce sistemlerine yeni davranışsal iktisatçıların çalışmaları üzerinden yer verilirken, düşünce sistemlerinin iktisadi

kararlar üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılacaktır.

2. Davranışsal İktisadın Genel Yaklaşımı ve Tarihi Süreçte Gelişimi

Davranışsal iktisat en özet tanımıyla; ana akım iktisadın betimlediği çıkarıcı, duygusuz, maksimum fayda peşinde koşan ekonomik aktörlerin bilişsel yeteneklerinin sınırlı olduğunu vurgulayarak, psikoloji ve ekonomiyi birleştiren bir ana akımdır. Rasyonel aktörlerin oluşturduğu alım-satım süreçlerinde, fiyat mekanizması kendiliğinden dengeye ulaşan “Walras Dengesi” çözümünü, bireysel rasyonaliteyi süreçsel olarak irdeleyerek akıl yürütme, inanç gibi birçok mekanizmayı da devreye koymaktadır. Bununla birlikte bireyleri çevresinden bağımsız düşünmeyerek, iletişim ve organizasyon sürecini birbiri ile etkileşimli olarak incelemektedir. Böyle bir değerlendirmedeki bireyler, iletişim ağı içerisinde olan, aldığı bilgiler ve çevrenin etkisi ile karar veren birer aktör haline gelmektedir. Bu koşullar altında ise psikoloji ve ekonominin birleştiği alanda, piyasadaki ekonomik ajanların gayet insani olan kısıt, karmaşa ve birçok faktör altında nasıl hareket ettikleri de açığa çıkmaktadır. Burada tam bilgi kavramı da eleştiri konusu olarak gündeme gelmektedir. Çünkü bireysel rasyonalitenin süreçten bağımsız olarak düşünülemediği bir sistemde, evrimsel bir yapılanmada ilerleyen bilginin tam ve mükemmel olup tüm bireylerin kullanımına açık olması da imkânsızdır. Bu durum finansal spekülasyonlarda ve hatta fiyat pazarlığında da birbirini gösterir ki aktörler bu etkileşimde birbirinden bağımsız düşünülemezken, bilgi ise tam değildir. Bilginin tamamına ulaşmanın imkânsızlığı “sınırlı rasyonalite” kavramını H. Simon ve

sonrasında birçok isim gündeme getirmiştir. Özetle davranışsal iktisadın araştırmaları; gerçekte insanların nasıl davrandıkları, gözlemlenen çıktılar ve tahminler ile deneysel sonuçları içermektedir. Tüm bu deneyler ile elde edilmek istenen ise ekonomik karar verme sürecinin nedenlerini belirleyerek, değişken koşulların karar verme süreci ile beraber nihai çıktılar üzerindeki etkileridir.

Ana akım iktisadın tanımladığı “homo economicus” ya da “rasyonel birey” şu özellikleri ile tanımlanmaktadır ([Mill, 1824](#); [Jevons, 1879](#); [Smith, 1986](#); [Elahi, 2014](#); [Kluver vd., 2014](#); [Nanayakkara, 2022](#))

- Rasyonel birey, sınırları belirlenmiş, iyi tanımlanmış ve durağan tercihlere sahiptir.
- İndirgenmiş fayda teorisine göre, gelecek zamanda üssel azalan faydaya sahiptir.
- Çıktı düzeyine göre tercihlerini belirlerken, değişimi göz ardı eder.
- Maksimum beklenen fayda, kararlarının itici gücüdür.
- Başkalarını düşünmeyen, kendi çıkarına düşkün ve bencil bir karaktere sahiptir.
- İnançları ve bilgileri araçsal bir deneyimdir.
- Bayes kurallarına göre bilgiyi işler ve olasılık hesaplar.

Davranışsal İktisat ise rasyonel bireyi ampirik verilerle çürütmekte ve anomalileri gözlemleyerek, hesapçı ve akılcı bireyin sınırsız rasyonalitesini sınırlı rasyonalite ile çürütmektedir ([Thaler, 2000](#)) Sınırlı sorun çözme kapasitesi olarak da ifade edilebilen bu yeni birey tanımı, bireyi bilişsel kısa yollar kullanan, sistemik hatalar yapan, eksik bilgi ile



belirsizlik altında karar vermeye çalışan bir aktör olarak açığa çıkarmaktadır. Özellikle Davranışsal İktisatçıların üzerinde durduğu belirsizlik ve güvensizlik altındaki bireylerin tam bilgiye de ulaşamadıkları bir düzlemde, içsel-psikolojik etkenlerle karar aldıkları düşünüldüğünde rasyonel birey kavramının gerçekçi olmadığı da görülmektedir.

Tüm bu çalışmaların açığa çıkardığı gerçekliğin nihai etkisi ise birçok alanda kendini göstermektedir. Finans piyasalarında yaşanan kriz dalgaları, ani hareketler, tüketici ve yatırım alışkanlıkları, kredi kartı kullanımı, aşırı güven hissi, beklentilerin alım-satım davranışlarına etkisi gibi birçok beklenmedik hareketlerin de rasyonel birey kavramı ile açıklanamayacağı da açığa çıkmıştır. Örneğin, finans piyasalarında kendine aşırı güvenen birey, hisleriyle hareket ederek yüksek yatırımlarla risk almakta ve kaybedebilmektedir. Bunun gibi finans piyasalarındaki yatırımlarda “rasgele yürüyüşü” bilse dahi artış ve azalışlara uzun dönemli değer atfedebilmektedir. Çünkü yatırımcılar birkaç kez pozitif ivme ile artan bir kazancın, karamsar bir haberden sonra düşmesine ihtimal vermezken, iyimser bir gelişmeden sonra ise fazla yükseleceğine de olasılık vermemektedir. Bunun gibi yatırımcıların inançları da son derece etkili olmaktadır. Aşırı getirisine inandığı hisselerin fiyatlarını şişirebilmekte, yüksek risk alınmasına da sebep olabilmektedir. Özetle, davranışsal iktisadın konusu olan bu ve benzeri örnekler birçok alanda karar süreçlerinde bilişsel çıkarsama ve kısa yol kararların rasyonellikten nasıl uzaklaştığını da göstermektedir.

Ampirik veriler ve bahsedilecek olan birçok deney ışığında aslında rasyonel birey kavramının gerçekçi olmadığı ortaya çıkmıştır.

Bu sebeple ana akım iktisadın ortaya attığı varsayımları anomalileri açığa çıkararak yeniden açıklamaya çalışan davranışsal iktisat rasyonel düşünce sistemini etkileyen birçok faktörü de açıklamaya çalışmaktadır. Özetle, davranışsal iktisat çalışmalarında bireylerin sosyal bir varlık olarak bilişsel kısa yolların da etkisi ile karar sürecinde sistemik hatalar yapabileceği, hesaplamaların da her zaman maksimum olana ulaşamayacağı gözlemlenmektedir.

Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde iktisadi düzlemde psikolojinin dışlanması ile başlayan süreçten 1950'lere kadar gelinen periyotta neo klasik iktisatçıların bilinçli karar mekanizmasını dikkate almış ve içe bakış açısını reddetmişlerdir. Bu süreçte bireyler matematik modellerin içerisindeki ultra rasyonel bireyler olarak tanımlanmış ve tüm problemlerin üstesinden gelebilecek maksimizasyon peşindeki karar alıcılar olarak betimlenmiştir. 20. Yüzyılın başlarında Kurumsal İktisatçılar ve Keynesyen İktisat, Neo Klasik İktisada bir tepki olarak ortaya çıkmaya başladığında ekonomiye psikolojik ve sosyo psikolojik bir anlam da getirerek rasyonel birey mantığını eleştirmiştir. Kurumsal iktisatçıların “içgüdü” kavramını kullanmaya başladığı bu dönemde görülmektedir. Thorstein V. Veblen, Wesley C Mitchell, Carleton Parker'ın bu alanda bilimsel araştırmalar yaptığı bilinmektedir. Veblen 1899'da yayınlanan “Aylak Sınıfın Teorisi” adlı eserinde insan içgüdülerini üretim ve yağmacı içgüdü, çalışma ve mülkiyet içgüdü gibi ayrımlarla farklılaştırmıştır. Ayrıca gösterişli tüketim alışkanlığının ve üretimden uzak yapılanmanın toplumsal yapı kadar içgüdülerden de bağımsız olamayacağını vurgulamıştır (Veblen, 2015). Erken Kurumsal İktisatçılar ise 1890'larda destekledikleri kurumsalcı çalışmaları,

1920'lerde eleştirerek anti-içgüdü kavramını türetmişlerdir. Tüm bu çalışmalar iktisatta “insan” unsurunun dikkate alındığının bir göstergesidir. Keynes, 1936'da “Genel Teori” kitabını yazdığında “hayvani içgüdü” kavramını kullanmış, para kazanma hırsı ile şekillenen yatırımcıları ve girişimcileri bu kategoriye koymuştur. Kamu görevlilerinin davranışlarının yanında, nominal ücrete dair işçinin vereceği tepkiyi de Keynes psikolojik temellerle irdelemiş ve açıklamaya çalışmıştır. Bununla birlikte, 1930'lardan 1980'lere kadar olan periyotta iktisadi çalışmaların matematiksel modellemelere sıkıştırıldığı bir mikro rasyonel beklentiler literatürüne ağırlık verildiği görülmektedir.

İktisadi çalışmalar kapsamında ilk “davranışsal iktisat” kavramının 1958 yılında gündeme geldiği söylenebilir. Birinci nesil davranışsal iktisatçılar da neo klasik iktisadın teorilerini birey ve psikoloji etkisi üzerinden eleştirmiş, Amerika ve İngiltere'deki okullarda çalışma alanları bulmuştur. Bunlardan Carnegie Mellon Üniversitesi, Michigan Üniversitesi ABD'de faaliyet gösterirken; Oxford ve Stirling Üniversiteleri de İngiltere'de çalışmalarını sürdürmüştür. Üniversitelerin çalışma alanları bu dönemde farklılaşsa da ana eksen psikolojik temellendirme üzerine oturmuştur. Simülasyon, firma davranışları, tüketici davranışları, belirsizlik, sınırlı rasyonelite gibi kavramlara ağırlık verildiği görülmektedir. Vergi ve insan psikolojisi üzerine araştırmalar yapan Alman iktisatçılardan Günter Schmolders (1903-1991) de davranışsal kamu finansmanı alanında katkı sağlayan iktisatçılardandır. Simon'un 1955'deki çalışmaları ise “sınırlı rasyonelite” kavramını gündeme getirmiş, optimizasyonun olanaksız olduğu ve insan

kapasitesinin bu karmaşık problemleri çözemeyeceği üzerinde durmuştur. Simon, Freud'un 1911'de yazdığı “Zihinsel İşleyişin İki İlkesi Üzerine Formülasyonlar” “gerçeklik ve haz ilkesini” “tatminler kuramı” ile birleştirmiş, rasyonelite kavramını çürütmüştür (Eser ve Toigonbaeva, 2011). Bu ve benzeri birçok çalışma, davranışları tüm gerçekliği ile incelemeye yönelmiş, davranışların arkasında yatan sebepleri ampirik bulgularla genellemeye çalışmıştır.

Davranışsal iktisada yeni yüzünü kazandıran araştırmalar ise 1970'lerde bilişsel psikoloji ve karar verme mekanizmaları üzerinedir. Bu araştırmalarda bilişsel psikoloji ile karar verme süreçlerinin arkasında yatan tüm zihinsel süreçler incelenmekte; doğrudan gözlemlenemeyen fakat davranış olarak gün yüzüne çıkan dış dünyaya dair algı mekanizmasının etkileri çalışılmaktadır. İkinci nesil davranışsal iktisatçılar ya da yeni davranışsal iktisatçılar dediğimiz bu grup bu alanda yapılan çalışmalara yeni bir yön kazandırmıştır. Yeni Davranışsal İktisadın öncüleri Amos Tversky (1937-1996) ve Daniel Kahneman'dır (1934-...). Her ikisi de bilişsel psikolog olmakla birlikte, bu alanda çalışmaları mevcuttur. Yine çalışmaları ile katkı sağlayan Paul Solvic (1938-...) ve Richard Thaler (1945-...) da yeni davranışsal iktisatçılardan sayılmaktadır. David Laibson, George Lowenstein, Sendhill Mullanaithan, Matthew Rabin, Colin Camerer da bu alanda çalışan iktisatçılardandır.

Yeni davranışsal iktisadın öncülerinden Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları çok yönlü olmakla birlikte, belirsizlik altında karar alma süreçlerine dair yaptıkları sübjektif kısa yollar denilen “heuristic” araştırmaları ve bilişsel yanlılık olarak tanımlanan “cognitive



biases” bunlardan bazılarıdır. Bilişsel yanlılıklar çeşitlenmektedir. Burada aşırı güven ya da iyimserlik, pişmanlıktan ya da belirsizlikten kaçınma, kısa yola başvurma, optimizasyon ve öz kontrol problemleri gibi birçok farklı şekilde bilişsel yanlılık kendini gösterebilmektedir. Yapılan bir diğer çalışma ise zevk ve tercihlerin risk altında şimdiki zamanın koşullarına ve referans noktalarına bağlı olduğuna yöneliktir. İkilinin araştırdığı konulardan bir diğeri ise çerçeveleme etkisidir. Yaptıkları deneylerde buldukları sonuçlar ilginçtir, çünkü sorunun soruluşunda belirlenen çerçeve, cevapları değiştirmektedir. İkilinin birlikte yaptığı çalışmalarda düşünce sistemi üzerine yoğunlaştığı ve insan beynini iki sistemli bir mekanizma olarak tasvir ettiği görülmektedir. Çalışmanın devamında da bahsedilecek olan bu yapılanma belirlenen düşünce sistemlerinin etkisindeki bireylerin karar alma süreçlerinde rasyonellikten nasıl uzaklaştıklarını da göstermektedir ([Kahneman 2002](#); [Kahneman 2003](#); [Kahneman, Bottom vd., 2004](#); [Kahneman ve Novemsky, 2005](#); [Kahneman ve Morewedge, 2010](#); [Kahneman 2011](#)). Thaler ise araştırmalarında iktisadi süreçleri daha geniş bir perspektifte aydınlatmaya çalışarak psikolojinin iktisat üzerindeki etkisinin daha da derinden fark edilmesini sağlamıştır. Kamu politikasından, harcama etkisi ve tasarruflara, vergi indirimlerinden zaman tutarsızlığına, piyasadaki alım-satım sürecinden hisse senedi fiyatlamasına kadar birçok alanda çalışmalar yapmış ve bireylerin davranışları arkasındaki nedenleri açıklamaya çalışmıştır ([Thaler, Kahneman vd., 1991](#); [Thaler vd., 1995](#); [Thaler, 2015](#)).

3. Düşünce Sisteminin Temel Belirleyicilerinin Değerlendirilmesi

Davranışsal iktisadın kazandırdığı en temel bakış açılarından birisi insan düşünce sisteminin tahmin edildiği gibi her durumda mantıklı, tutarlı ve rasyonel olmamasıdır. Kahneman ve Tversky’nin 2011 yılında kaleme aldığı kitabı bu konuda kapsamlı araştırmalara yer verirken, bireysel davranışların arkasındakini gerçekliği daha iyi görmemizi sağlamaktadır. Bu sebeple bu kısımda düşünce sisteminin temel belirleyicileri öne çıkarılacaktır.

Kahneman ve Tversky, düşünce sisteminin iki aşamalı çalıştığını ve insan davranışlarında bu iki sistemin belirleyici olduğunu söylemektedir. Bu sistemler sistem 1 ve sistem 2 olarak tanımlanmaktadır. Bu iki sistemin karar verme süreçleri belirleyicilerine şekil 1’de yer verilmiştir. Sistem 1; hızlı ve otomatik olarak çalışmaktadır ve çok fazla çaba ve kontrol gerektirmemektedir. Sistem 2 ise zihinsel aktivite gerektirir ve kompleks hesaplamaları da içermektedir. Sistem 2 bilinçli, sebeplendirilmiş inançlar, kararlar ve düşünceler üzerinden ne yapılacağına ve nasıl yapılacağına karar veriyor olsa da Sistem 1’in karar mekanizmasında Sistem 2’ye göre çok daha ön planda olduğu tespit edilmiştir. Sistem 1 düşünce sisteminin karmaşık yapıları konulara daha hızlı yansıdığı, Sistem 2’nin ise düşünceleri inşa ederken birçok ciddi adımdan geçmesi gerektiği gözlemlenmektedir. Bu iki sistem aslında bireysel yetenek, limit ve fonksiyonlarının da açık bir yansımasıdır ([Kahneman, 2011; 22](#)). Kahneman ve Tversky’nin araştırmaları bir şeyi çok net göstermektedir. İktisadi alanda da fazlasıyla hissedilen insan davranışlarının arkasında rasyonel düşünen birey kavramından çok algı

ve sezgilerin hâkimiyetindeki Sistem 1'in etkisi vardır.

Şekil 1: Düşünce Sisteminin Çalışma Şekli

	Algılama	Sezgiler Sistem 1	Mantıksal Düşünme Sistem 2
Süreç	Hızlı, Otomatik, Bağlantılı, Yavaş-Öğrenme Süreci, Kolay/Çabasız		Yavaş Kontrollü Çaba Gerektiren Esnek Kurallara Dayalı
İçerik	Şimdiki uyarı algılar Uyarıcıya-Bağımlı	Kavramsal Temsil Geçmiş, Bugün ve Gelecek kelimelerin kullanım şekli ile anımsanabilmesi	

Kaynak: Kahneman, 2002, 451.

Sistem 1'i şu şekilde özetlemek mümkündür. Daha çok otomatik işleyen bir süreçtir ve çok da çaba gerektirmez. Örneğin; daha uzak mesafedeki bir obje kolaylıkla fark edilebilir, duyulan yüksek bir sese uyum sağlanabilir, bilinen bir söz öbeği tamamlanabilir (süt ve ekmek gibi), korkunç bir resim görüldüğünde yüz ifadesi ürkütücü bir hal alabilir, bir ses tonundaki düşmanlık tespit edilebilir, 2+2 sorusuna hızlıca cevap verilebilir, büyük billboardlardaki yazılar kolaylıkla okunabilir, boş bir yolda rahatlıkla araba sürülebilir, basit cümleler anlaşılabilir gibi. Tüm bu Sistem 1'in getirdiği faaliyetler tıpkı hayvanların sahip olduğu gibi aslında insanoğlunun doğuştan getirdiği yeteneklerdir. Bunlara zamanla öğrenilmiş algılar da eklenmektedir. Her insan zamanla, çevresindeki dünyayı, cisimleri fark etmeye başlar ve kayıplardan kaçınırken, dikkatini de uyumlaştırmaya çalışır. Örneğin bir örümcekten korkmak doğaldır. Yine okuyarak ve sosyal durumlar neticesinde öğrenilmiş

bilgiler de ilişkilendirilebilir. Kültür ve öğrenilen dilin de getirdiği tüm bu bilgiler hafızada kaydedilir ve herhangi bir çaba ya da niyet gerektirmeden kendiliğinden ortaya çıkar. Hiç kimse 2+2 kaç eder ya da Türkiye'nin başkenti neresidir sorusuna herhangi bir kontrole ihtiyaç duyarak cevap vermez.

Sistem 2 de ise tamamen dikkat gerekir ve bu dikkat kesildiğinde sistem çalışmaz. Örneğin; kalabalık ve gürültülü bir mekânda belirli bir kişinin sesini duymaya çalışmak, beyaz saçlı bir kadın aramak, ilginç bir ses duyulduğunda bunu tanımlamak için hafızayı yoklamak, normal yürüme temposundan daha hızlı bir tempoda yürümeye çalışmak ve sürdürmek, bir metin içerisindeki "a" harflerini saymaya çalışmak, dar bir alana park etmeye uğraşmak, iki bulaşık makinesini tüm değerleri ile kıyaslamaya uğraşmak, karışık bir argümanın geçerliliğini kontrol etmek gibi tüm örnekler özellikle dikkat gerektiren süreçlerdir. Sistem 2 bunu yaparken Sistem 1'in çalışma şeklini programlayarak dikkat ve hafızayı



başka bir alana yönlendirmektedir. Örneğin, bir tren istasyonunda beyaz saçlı bir bayan ya da beyaz sakallı bir beye odaklanan kişinin bu özellikteki bireyleri uzak mesafeden tespit etmesi mümkündür. Bunun gibi baş harfi N ile başlayan başkentlerin sayılması istense bunun için hafızanın yeniden programlanması gerekecektir. Tüm bu aktiviteler bize dikkat gerektiren faaliyetlerin tıpkı bir bütçe kısıtı altında yapılabilecek sınırlı harcamalar gibi, bir kapasite dâhilinde gerçekleştiğini de göstermektedir. Örneğin; yoğun bir trafik altında araç süren bir insandan aynı zamanda 17x24 işlemini hesaplamasını istenildiğinde, büyük olasılıkla cevabın alınamaması da yine bu sistemin bir sonucudur. Bunun gibi trafik altında sohbet etmek de benzer bir durumdur. Bu sebeple karar mekanizması da tıpkı bu örneklerdeki gibi sınırlı kapasite altında çalışmakta ve kestirme yollara başvurmaktadır. Aslında Kahneman ve Tversky'nin özellikle tüm çalışmasında Sistem 1'in karar sürecindeki ağırlığına vurgu yapmasındaki temel etkenlerden biri de insanın yapısı gereği hızlı ve kısa yolda karar vermesidir ([Kahneman, 2011; 23](#)).

Kahneman ve Tversky'nin 2011 yılındaki çalışmasında Sistem 1 ve Sistem 2 düşünce sisteminin nasıl işlediğine dair birçok deneye ve sonuçlara yer verilmiştir. Örneğin görünmez goril (the invisible gorilla) deneyinde aşağıdaki gibi bariz olana karşı kör olabiliriz ve aynı zamanda kendi körlüğümüze karşı da körüz ifadesi kullanılarak sonuçlar özetlenmiştir.

"We can be blind to the obvious, and we are also blind to our blindness."

Görünmez goril örneğinde bir grup katılımcıdan, siyah ve beyaz formalı iki basketbol takımının oyununu izlemeleri istenmiştir. Fakat burada yapmaları gereken

siyah oyuncuların göz ardı ederek, beyaz oyuncuların oyun boyunca hareketlerini saymaktır. Bu esnada sahadan goril kıyafeti giymiş bir figüran göğsüne vurarak geçer ve toplam 9 saniye sahada kalır. Fakat saymakla şartlandırılan katılımcıların hiçbir gorili fark etmez. Burada sayma görevinin katılımcıları körleştirdiğini görmekteyiz. Görmek eylemi ve bir konuya adapte olma durumu tamamen Sistem 1'in fonksiyonudur. Tespit edilen şey ise şartlandırılan hiçbir katılımcının gorilin varlığını bilmiyor olmasıdır.

Sistem 1'in genellikle Sistem 2 için; izlenim, sezgi, niyet ve duygular ürettiği; Sistem 2 tarafından onaylanan bu etkilerin ise düşüncelere ve daha sonra da gönüllü hareketlere dönüştüğü gözlemlenmiştir. Tüm bu süreç yavaş bir şekilde ilerlediğinde Sistem 2, Sistem 1'in önerilerini herhangi bir değişimden geçirmeden ya da çok az bir değişimle kabul etmektedir. Bu durum genellikle izlenimlere güvenildiğini, istekler doğrultusunda hareket edildiğini ve sonunda da davranışa yansıdığını göstermektedir.

Sistem 2'nin bir diğer fonksiyonu ise Sistem 1 tarafından üretilen düşüncelerin ve davranışların; gözlemlenmesi ve kontrol edilmesidir. Kahneman ve Tversky bunu şöyle bir örnekle açıklamıştır. Yapılan deneyde kişilere ifadenin belirtildiği gibi mi olduğu sorulmuştur;

"Bütün güller çiçektir,

Bazı çiçekler çabuk solar,

Sonuç olarak bazı güller çabuk solar."

Bu ifadeyi yorumlayan öğrencilerin büyük bir kısmı ifadenin geçerli olduğunu savunmuştur. Burada evet bu ifade doğru diye ısrar eden tembel bir beynin, mantığı sorgulaması daha çok çalışmayı gerektirir. Birçok insan da sorunu fark ederek problem

üzerine düşünmemekte ve kestirme yolu seçmektedir. Fakat bu ifade de çabuk solan çiçekler arasında güller olmayabilir de. Bu sebeplendirme ilişkisi birçok gündelik uygulamada da geçerlidir. Bu durum şunu ispatlar; insanlar eğer bir sonucun doğruluğuna kendilerini inandırdıysa, ne kadar saçma olursa olsun bunu destekleyecek her türlü argümana da inanmaya meyillidirler. Eğer burada Sistem 1 öncelikli dâhil oluyorsa sonuç önden gelmektedir, destekleyicileri ise arkadan takip etmektedir. Kahneman ve Tversky'e göre bu tür ilişkilendirilmiş sonuçları analiz ederek doğru yorumlayan bireyler; zihni olarak daha aktif, daha alarm halinde, yüzeysel ve çekici görünen cevaplarla daha az memnun olan, sezgilerine ise daha şüpheli yaklaşan bireylerdir ([Kahneman, 2011; 45-46](#)).

Sistem 1 ve Sistem 2'nin karşılaştırıldığı bir başka deneyde zihinsel olarak yoğun olan bireylerin yanlış seçimler yapmaya daha meyilli olduğu, sosyal durumlarla ilgili yüzeysel yargılarda bulunduğu tespit edilmiştir. Örneğin; bir grup bireyden yedi sayıdan oluşan rakamları akılda tutması istenmiştir. Önceliği bu olan bireyler kolaylıkla bu rakamları hatırlamıştır. Fakat aynı anda kişilere çikolatalı bir kek ve meyveli salata arasında bir seçim sunulduğunda, daha sağlıklı olan salata seçeneği yerine, çikolatalı kek tercih ettikleri gözlemlenmiştir. Bunun temel sebebi Sistem 2'nin yoğun çalıştığı durumlarda Sistem 1'in davranışlar üzerinde daha çok etkili olmasıdır. Hafızada tutmaya çalışmak ya da tekrar etmek gibi aktivitelerin Sistem 2'yi meşgul etmesi sonucu bu sistemin davranışlar üzerindeki etkisinin azaldığı tespit edilmiştir. Benzer durum uykusuzluk ya da aşırı kaygı hallerinde de açığa çıkmıştır. Bir işin yapılması için duyulan kaygı düzeyi de yine doğru davranışın

önüne geçmektedir. Bireysel kontrol ise özel gayret ve dikkat gerektirmektedir. Bu sebeple düşünceleri ve davranışları kontrol edebilen sistem aslında Sistem 2'dir ([Kahneman, 2011; 41](#)).

Davranışların belirsizlik durumunda da Sistem 1 düşünce sistemi ile şekillendiği tespit edilmiştir. Bu gibi durumlarda sonuca kestirme yoldan karar veren bireyler, yeterli bilgi toplamamakta ve sezgisel karar almaktadır. Örneğin aşağıdaki deneyde şekil 2'deki resmin ne olduğu bireylere sorulmuş ve belirsizliğe rağmen kestirme cevaplar alındığı gözlemlenmiştir.

Bu üç resmin ortak özelliği belirsizliktir. Okuyan kişilerin büyük çoğunluğu öncelikle A B C olarak soldaki resmi ve 12 13 14 olarak sağdaki resmi değerlendirmiştir. Bu resmin A 13 B ve 12 B 14 olarak okunması da mümkündür ama uygulamada öyle olmamıştır. Konseptin tamamı yorum yapmak için yeterli görülmüş ve direk sonuca varılmıştır. Oysaki resim belirsizdir. Burada ortadaki ifade ise belirsizlik içermesine rağmen Ann isimli kişinin bankaya gittiği şeklinde yorumlanmıştır. Fakat ifadenin başı “onlar nehir boyunca sakın bir şekilde yürüyorlar” şeklinde tamamlanmış olsaydı, o zaman “bank” ifadesi para ile ilişkilendirilmeyecek ve nehir kıyısı olarak yorumlanabilecekti. Burada gözlemlenen açık ifadelerin eksikliğinde Sistem 1'in devreye girip sonuca gittiği görülmektedir. Belirsizlik durumunda Sistem 1 ortaya bir iddia atmaktadır ve bu iddia genellikle tecrübenin de yansıması kabul edilmektedir. Burada son yaşanan olaylar ve mevcut içerik değerlendirilirken, bu ağırlığa göre de yorum yapılmaktadır. Eğer bir olay akla gelmiyorsa, hafızada çok daha eski bir olayla ilişkilendirmeye gidilmektedir. Bu örnekte de



en çok hafızada tekrar edilen ve söylenen ABC ifadesinin öncelikli akla gelmesi bu sebeptendir. Sistem 1 tıpkı burada olduğu gibi alternatifler olduğu halde o alternatif sonuçlara gitmemekte ve kestirme sonuçlara varmaktadır. Sistem 2 ise belirsizliğin ve şüphenin merkezidir (Kahneman, 2011: 80). Belirsizlik altında karar süreçlerinde ön yargıların, sezgilerin öne çıkması; sınırlı zaman ve beyin gücüne sahip olması ile açıklanmaktadır. Sistem 1'in aktif olduğu bu durumu açıklayan deneylere bireylerin kestirme yollara başvurduğunu gözlemleyen Thaler da yer vermiştir. Örneğin kişilere

herhangi bir isim verildiğinde ve bu ismin kullanılma sıklığı sorulduğunda verilen cevap bireylerin yaşadığı ülke ya da şehirde ismin kullanım sıklığı ile orantılı olmaktadır. Oysaki verilen bu kestirme cevap bir ismin kullanım yaygınlığını göstermemektedir (Thaler, 2015: 22). Bu durum tahminlerdeki hatayı da beraberinde getirmektedir. Thaler'ın çalışmaları da Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları ile belirsizlik altındaki karar mekanizmasının durumuna dair benzer deneyimsel sonuçlar içermektedir.

Şekil 2: Belirsizlik Altında Karar Testi



İki düşünce sisteminin farklı işleyişinin gözlemlendiği bir diğer durum ise çevre etkisi ve gösterilen verinin önceliklendiği koşullardır. Burada bireylerin bilinmeye bir değer ya da durum hakkında karar verirken, bilinen bir değer ya da duruma nasıl bağlı kaldıkları gözlemlenmektedir. Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarında bu durumu "çapa etkisi" (anchoring effect) olarak tanımlamıştır. Örneğin; soru Gandhi öldüğünde yaşı 114'den daha mı fazlaydı şeklinde sorulduğunda verilen cevap, yaşı 35'den daha mı fazlaydı sorusuna verilen cevaptan daha yüksek olmaktadır. Bunun gibi alınmak istenen evin ilan edilen

fiyatı, ödenmek istenen ya da ödenmeye razı olunan fiyatta etken olmaktadır. Bu ve bunun gibi birçok örnekte karşımıza çıkan çapalama etkisi aslında Sistem 1'in otomatik bir yansımasıdır. Sistem 1 burada gördüğü değerleri doğrulamaya çalışmaktadır ve bunun gibi sistematik bir hataya götüren birçok destekleyici gerekçe de üretmektedir. Çapalama etkisinin piyasadaki tüm pazarlık sürecinde de etkili olduğu görülmektedir. Alıcı ve satıcıların bir arada olduğu bir piyasada öncelikle söylenen fiyat çapa olarak kabul edilmektedir ve genellikle de bu fiyat etrafında bir sonuca ulaşılmaktadır. Böyle bir durumda

farklı bir sonuca çıkmak için Sistem 2'nin devreye girmesi gerekmektedir. Kahneman'ın bu gibi durumlarda getirdiği önerilerden biri çapanın tamamen tersini düşünmek olmuştur. Bu araştırmanın vardığı temel sonuç aslında düşüncelerin ve davranışların, kişilerin tamamen dikkat etmediği, hatta farkında dahi olmadığı uyarıcıların etkisi altında olduğudur. Tüm bu sonuçlar aslında bilinen ya da istenenden çok kararların mevcut durumdaki çevreye bağımlı olduğunu göstermektedir. Kişiler her ne kadar çapayı görse ya da bilse de karar verme süreçlerinde ne kadar etkin olduğunun farkında olmamaktadır. Çünkü böyle bir karar alma sürecinde çapa daha farklı olsa nasıl bir tepki vereceklerini de bilememektedirler ve aslında farklı olması durumu da akıllarına gelmemektedir. Ancak çıta yüksek ise bireyler çapa etkisine karşı savaş vermektedir ve Sistem 2 devreye girmektedir ([Kahneman, 2011; 119-128](#)). Karar sisteminin bu kestirme yolu verilen taban değerlerde de kendini göstermektedir. Örneğin; çimenlik çok güzel kırılmış, resepsiyonist iyi giyimli, mobilyalar çekici olsa da bu işletmenin çok iyi işletildiği anlamına gelmeyebilmektedir (Kahneman, 2011; 145-155). Genel sorun ise bireylerin olasılığı düşük olan ama inandırıcılığı yüksek olanı seçerek hata yapmaya meyilli olmasıdır ([Kahneman, 2011; 158](#)).

Olasılık tahminlerinde Bayesyen hesaplamaya başvurmak yerine, karmaşık gelmesi nedeniyle başvurulmuş bir başka bilişsel kısa yolda, "temsil edilebilirlik" tir. Temelinde, fiziksel nitelikleri örnek alan ya da uzaklık gibi nitelikleri değerlendirirken kullandığımız bilişsel kısa yollar, olasılık tahmininde de kendini göstermektedir. Bir obje, bize daha net görünüyorsa, diğerlerinden daha yakın

olduğunu düşünürüz. Fakat bu değerlendirme nedeniyle obje bulanık görünmediğinde, olduğundan fazla uzakta olduğunu düşünürüz. Netliğe bağlı olan bu hesaplama, geleceğe yönelik olasılık tahminlerinde de etkili olmaktadır ([Kahneman ve Tversky, 2002: 459](#)). Olasılık tahmini sadece, olayın ulaşabilirliğinden değil aynı zamanda, içinde bulunduğu popülasyonun temel özelliklerine ne kadar benzediğinden ve olayı ne kadar temsil edebildiğinden de etkilenmektedir. Fazla çaba sarf etmeden, kolaylıkla başvurulmuş bu kısa yol, ciddi hataya neden olmakta, benzerlik ilişkisini olasılık olarak değerlendirmeye yol açmaktadır. Kahneman ve Tversky'nin, temsil edilebilirlik şu örnekle araştırılmaktadır ([Kahneman, 2011: 6-8](#)).

"Steve, utangaç ve çekingen biridir. Yardım etmekten çekinirse de insanlarla ve diğer dünya gerçekleriyle pek ilgilenmez. Bu fazla mütevazı ve kendi halinde tavrına karşılık, onun biraz detaylarla ilgili düzene ve tutkuya ihtiyacı var." diyerek ifade ediliyor.

İnsanlar Steve' in pilot, çiftçi, satıcı, kütüphaneci ya da fizikçi olma ihtimallerini nasıl değerlendirir? Nasıl bir sıralamayı uygun görür?' sorularının yanıtı, temsil edilebilirlik ile ilgilidir. Steve' in kütüphaneci olma ihtimali, bu gruba ne kadar ait olduğu ya da ne kadar bu gruba benzediği düşünülerek değerlendirilmektedir. Temsiliyet ya da benzerlikle, olasılık değerlendirmesinin değişkenleri farklı olsa da burada da görüldüğü gibi birlikte değerlendirilmektedir.

Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarından bir diğeri ise ulaşılabilirlik bilişinin testine yöneliktir. Katılımcılara İngilizcede ilk harfi K olan sözcükler mi yoksa üçüncü harfi K olan sözcükler mi daha fazladır? sorusu sorulur.



Katılımcılar, K harfi ile başlayan sözcüklerin, üçüncü harfi K olan sözcüklerden daha fazla olduğunu belirtir. Gerçekte ise üçüncü harfi K olan kelimelerin sayısı, daha fazladır. Kahneman katılımcıların, K harfi ile başlayan sözcükleri daha kolay türetebildiklerinden bu yanıtı verdikleri yönünde değerlendirmeye varmıştır, hatanın kaynağı da bu sebeptir ([Kahneman, 2011: 6-8](#)).

Tüm bu çalışmalar rasyonel bireyin detaylı düşünerek optimizasyonu yakaladığı savını çürütmekle kalmamakta, aynı zamanda insan düşünce sistemini de gerçekliği ile analiz ederek karar mekanizmasını nelerin etkilediğini de açığa çıkarmaktadır. Bireyler ya da ekonomik ajanlar sadece kendi düşünce sınırları ile kendilerini sınırlamakla kalmamakta, aynı zamanda çerçeveleme etkisi gibi sorunun geliş şekli ya da çapa etkisi gibi gösterilen değerlerle de kararlarına yön verirken farkında olmadan kestirme kararlarla davranışlarını şekillendirmektedir. Özetle; bu kısımda düşünce sistemini belirleyen temeller üzerine örnekler verilirken, Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları ile bireylerin düşünce sisteminin rasyonel temellerden nasıl saptığı açıklanmaya çalışılmıştır.

5. İktisadi Kararlarda Düşünce Sisteminin Etkisi

Düşünce sisteminin rasyonel bireylerden beklendiği gibi işlemediğine dair Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları iktisadi karar süreçlerini de açıklamaktadır. Bireysel davranışları şekillendiren temel belirleyicilerin sistem 1'in etkisi ile iktisadi karar süreçlerinde de aktif olduğu gözlemlenmektedir. Bu sebeple bu bölümde de iktisadi karar süreçlerini irdeleyen Thaler'in çalışmalarına ağırlık verilerek davranışsal etkilerin yansımaları farklı açılardan incelenmiştir.

5.1. Bireylerin Kamu Politikaları İçin Harcama Davranışı

Kamu politikaları gereği yapılan harcamalarda toplumun ödemeye razı olduğu bedelde sayısal veriler ne kadar çok olursa olsun, spesifik ve gözle görünen olayların daha etkili olduğu tespit edilmiştir. Örneğin, bireylerin bilinen ve tanımlanan bir hayatı kurtarmak için daha gönüllü olduğu; fakat söz konusu olan istatistiki sayısal hayatlırsa bu konuda daha duyarsız davrandıkları gözlemlenmiştir. Söz konusu olan fakir küçük bir kız çocuğunun hayatıysa insanlar rahatlıkla yardımda bulunabiliyorken; bir hastanenin vergilerini ödeyememesi durumunda kapanması ihtimali ile zarar görecektir birçok hasta söz konusu olsa bile aynı oranda harcama isteği uyandırmadığı gözlemlenmiştir. Benzer bir örneği otoyol yapımında da kullanmak mümkündür. Bir otoyol yapımında 42 milyon dolar fazla harcama ile yılda 1,4 ölümcül kazanın önüne geçileceği ve bu durumun 30 yıl gibi uzun bir süreyi kapsayacağı açıklandığında kazaya uğraması ihtimal kişilerin kimlikleri belirsiz görülmektedir. Böyle bir durumda ortaya çıkan şey ise kamuda bu durumun istatistiki veriden ibaret olması sebebiyle çok da etki uyandırmayacağı ve harcama isteği doğurmayacağıdır. Bu sebeple, yurtiçi kamu politikası kararlarının duygusal etkiden yoksun oluşu, istatistiki verilere bakan toplumun harcama isteğini de sınırlamaktadır. Rasyonel bireylerden oluşan bir toplumda bu durumun daha gerçekçi değerlendirilmesi ve istatistiki verilere göre çoğunluğun hayatı için daha fazla ödeme yapabilmesi beklenmektedir. Gerçekte ise toplumu oluşturan bireyler sanıldığı gibi rasyonel değildir ([Thaler, 2015: 12-20](#)).

Normal şartlarda rasyonel bireylerin kamu malı tüketiminde masrafa ortak olması beklenir. Çünkü toplam bireysel ödeme arttıkça kamu harcamalarının da aynı oranda artması ve hizmetin herkes için daha iyi olması söz konusudur. Fakat davranışsal iktisatçılar kamu malları üzerine yapılan on kişilik bir deneyde bireylerin ne kadar bencilce hareket ettiğini ayrıca gözlemlemiştir. Kişilere ortak bir havuza ellerine verilen paradan konması istenmiş ve havuzda toplanan paranın daha sonra iki katının bireylere dağıtılacağı söylenmiştir. Fakat bireylerin bencil ekonomik adamlar olması sebebiyle para koymadığı ve para koyanın diğerleri için de harcama yaptığı bir tablo ortaya çıkmıştır. Eğer herhangi biri para koyarsa dağılan para diğerlerini memnun etmiş fakat isimsiz bir katılımcının aktarımı olarak düşünülmüştür. Sonuç olarak hepsinin uzlaşmacı katılımı ile elde edecekleri iki misli paranın bireyler arası dağılımı çok daha kazançlı olacakken, ekonomik ve bencil bireyler para koymayarak daha azına razı olmuştur. Bedava binicilik problemi ve kamu malı sorunsalı da bu deneyle açığa çıkmış görünmektedir. Bir diğer dikkat çeken nokta ise deneyimin önemine atıfta bulunmasıdır. Bir grup denegin düzenli olarak ortak havuza para yatırdığını fakat birkaç denemeden sonra kaybettiklerinden bencil olmanın daha doğru olacağını düşündükleri de belirtilmiştir. Bazı denekler ise katılımcı bireylerle oynadıklarında tekrar aynı bireyler ile oynamayı tercih ettiklerini söylemiştir. Ernst Fehr tarafından yapılan çalışma ise bireylerin duruma göre katılımcı olduğunu göstermiştir. Eğer diğerleri yeterince katılımcı ise bireyler de katılımcı olmayı tercih etmiş, katılım oranı düştüğünde her biri bedava biniciler haline gelmiştir. Burada katılımın katılmayanların

cezalandırılması ile arttırılabileceği üzerine durulmuştur. Ceza oyununda da gösterildiği gibi bireyler paralarının bir kısmını adil davranmayanları cezalandırmak için kullanması durumunda, potansiyel bedava binicilere de bir ders verilebileceği düşünülmektedir. Böyle bir durumda katılım da sağlanabilir denilmektedir ([Fehr ve Gaechter, 1999](#); [Thaler, 2015: 144-147](#)).

5.2. Kredi Kartı Davranışlarının Arkasındaki Sebep

Davranışsal iktisatçılar bireylerin sahip oldukları parayı henüz ellerinde olmayan paradan daha fazla değerli bulduklarını tespit etmiştir. Bu sebeple kredi kartı ile yapılan harcamalardaki artışın arkasında bu rasyonel olmayan bakış açının yattığı gözlemlenmiştir. Yapılan deneyde bireylere para ve ölme riski arasında kalınması halinde istedikleri para ve riskten kaçınmak için verebilecekleri tutar sorulmuştur. Deney sonucunda risk almak için istedikleri tutar 500.000 Dolara çıkarken, riskten kaçınmak için verecekleri tutar maksimum 2.000 Dolarla sınırlı kalmıştır. Burada dikkat çeken nokta ise insanların alternatifler arasında değerlendirme yaparken yapacakları ödemeyi daha da büyük bir fiyatlama olarak görmesidir. Kredi kartı kullanımının yaygın olması da henüz elde bulunmayan paranın tıpkı riskten kaçınma davranışında olduğu gibi daha değerli görülmesi ile açıklanmaktadır. Bu davranışın arkasında da beklentinin aksine rasyonel olmayan bireysel davranışın olduğu gözlemlenmektedir ([Thaler, 1999](#); [Thaler, 2015: 15-18](#)).



5.3. Vergi İndirimlerinin Harcama Davranışlarına Etkisi

Davranış bilimi hane halkının tüketim alışkanlıklarını irdelerken rasyonel bireyleri değil, rasyonel davranmayan bireyleri incelemek gerektiğini savunmaktadır. Özellikle resesyon dönemlerinde hükümetlerin vergi indirimi yaparak ekonomiyi canlandırmak istediği dönemler olmaktadır. Tüketicinin nereye kayacağı konusuna ise davranış biliminin dışında farklı yaklaşımlarla değişik yorumlar getirilmiştir. Örneğin Keynes vergi indirimlerinin gelir durumuna göre harcama konusu olabileceğini savunmuştur. Fakir bir aile indirimin tamamını, orta gelirli bir kısmını harcıyorken, zengin bir aile ise neredeyse hiç harcama yapmamaktadır. Friedman ise elde edilen ekstra gelirin yüzde 5'inin tasarruf edildiğini, kalanının ise üç yıl periyoda bölünerek harcadığını söylemiştir. Daha farklı olarak Franco Modigliani yaşam çevrimi ile bireylerin tüketim alışkanlığının şekillendiğini öne sürmektedir. Buna göre ise bireyin 40 yıl daha yaşayacağını varsayması ve miras bırakmaması durumunda eline geçen vergi indirimine 40 yıla bölerek her yıl o payı harcadığını kabul etmiştir. Robert Barro ise bu tartışmalara bireylerin çocuklarını da düşünceğini öne sürerek mirasa ayrılan payı da eklemiştir. Ona göre eğer gelen para kumar gibi bir şans eseri geldiyse aynı şekilde hızla tüketilecektir. Fakat tam tersi devlet bonolarında vergi indirimi söz konusu ise ve gelir elde edildiyse bu para harcanmayacak ve miras olarak biriktirilecektir ([Friedman, 1957](#); [Modigliani, 1970](#); [Modigliani, 1975](#); [Barro, 1974](#); [Thaler, 2015; 94-97](#)). Fakat gerçek hayatta optimal planı uygulayacak bireysel bir kontrol mekanizmasına sahip olduğunu düşünmek, özünde bireyleri fazlasıyla rasyonel saymak anlamına gelmektedir. Thaler ise

çalışmasında yaşam döngüsünün değil davranışsal yaşam döngüsünün dikkate alınması gerektiğini savunmaktadır. Burada da zihinsel hesaplama devreye girmektedir. Çünkü bireyler piyangodan çıkan bir parayı anında harcamaya meyilli iken emeklilik birikimine eklenen bir tutarı harcamaktan çok tasarruflarını daha da arttırmayı düşünmektedir. Davranış bilimi şokların, gözlemlerin ve tutkuların da tüketim alışkanlığını belirlediğini savunmaktadır ([Thaler, 1990](#); [Thaler, 2015; 98](#)).

5.4. Kar ve Maliyet Hesaplarında Davranışsal Eğilim

Temel yaklaşımda insanların kompleks problemleri çözebilecek kapasiteye sahip olduğu kabul edilmektedir. Bunu ekonomik ajanların optimize davranması ve nihai de piyasanın dengeye gelmesi varsayımında görmek mümkündür. Bir firmanın karı ya da hisse fiyatlarını maksimize ettiği düşüncesi, aslında gerçek hayattaki yöneticilerin bu problemi çözemeyeceği fikri ile modern ekonomistlerce eleştirilmektedir. Örneğin fiyatların marjinal karın marjinal maliyete eşit olduğu noktada belirlenmesi ya da bir işçinin üretiminin getirisi en son alınan işçinin maliyetine eşit olana kadar işçi alınması gerektiğine dair marjinal analizlerin; gerçek hayattaki yöneticilerce yapılmadığı düşünülmektedir. Bu süreçte yapılan çalışmalar ise işverenlerin işçi sayısını belirlerken marjinal analize göre hareket etmediğini, çıktı miktarı ya da ücretleri o kadar da dikkate almadığını göstermiştir. Aksine mümkün olabilecek en fazla üretimi yapmayı hedefledikleri ve talep durumuna göre de işçi sayısını arttırdıkları ya da azalttıkları tespit edilmiştir. Bu durumdaki karar süreci Fritz Machlup'a göre iki yönlü uzun bir yolda bir kamyonu ne zaman geçeceğine karar veren

şoförün durumuna benzemektedir. Tıpkı onun gibi yöneticiler de detaylı bir hesaplama yapmadan hislerine ve sezgilerine güvenerek uzun ve belirsiz bir yolda işçi alıp almayacağına karar vermektedir. Burada söylenmek istenen ise rasyonel sonuçlara çıkan uzman bireylerin değil, normal yaşantısını sürdüren sıradan bireylerin karar mekanizmasının nasıl işlediğinin doğru analiz edilmesinin gerekliliğidir ([Machlup, 1946](#); [Thaler, 2015: 43-54](#)).

5.5. Algılanan Fiyat ve Kalitenin Tüketim Davranışlarına Etkisi

Temel ekonomik teoremlerde karar sürecinde bireylerce fırsat maliyetinin önemli olduğu söylenir ve kişilerin kararlarını verirken yapamadıkları ya da yapmadıkları şeylerin maliyetini de kararlarında dikkate aldığı düşünülür. Oysaki yapılan araştırmalarda sürecin tam da böyle olmadığı gözlemlenmiş ve bu kadar ince hesabı nakit sıkıntısı yaşayan kesimin daha detaylı yaptığı tespit edilmiştir. Normal bireylerin ise daha çok kazanç faydası (acquisition utility) ve değişim faydası (transaction utility) olmak üzere iki faydanın etkisi altında kaldığı söylenmiştir. Kazanç faydası olarak değerlendirilen fayda müşteri fazlası olarak da adlandırılabilir bir fayda olmakta ve aslında müşterinin ürünü elde etmesi ile vazgeçtiği şey arasındaki fark olarak değerlendirilmektedir ([Thaler, 2015: 59](#)). Burada ürünün değerinden çok müşterinin ürüne verdiği değer önem kazanmaktadır, çünkü ürünün piyasa değeri ne kadar olursa olsun eğer bir ürüne müşteri daha fazla değer atfediyorsa kazandığını düşündüğü miktar da daha fazla olmaktadır. Bireylerin önem verdiği bir diğer nokta ise değişim faydası olarak atfedilen taraftır ki, burada da kişilerin algıladıkları kalite devreye girmektedir. Bir

kişinin bir ürün için vermeye razı olduğu fiyat yani referans fiyatı ne kadar yüksekse aslında o kadar ödemeye razıdır. Kişilerin vermeye razı olduğunun üzerinde belirlenen fiyatlar aşırı yüksek olarak algılanırken, tersi durumda ise kazançlı olunduğu hissiyatı oluşmaktadır. Değişim faydasını belirleyen bu alışverişte beklentilerin ne kadar önemli olduğunu da söylemek mümkündür. Örneğin lüks bir otelden sağlanan bir içkinin fiyatının herhangi bir mekândan alınan bir içki fiyatı ile kıyaslandığında daha yüksek olması, alınan aynı ürün dahi olsa, beklenti dahilindedir. Normal bireyler ise bu beklentilerine göre hareket ederek daha yüksek para ödemeye razı olmaktadır. Dolayısıyla her ne kadar yüksek fiyat ödenirse ödensin bireyler, mutlu birer hafızayı sağlayacak olan daha konforlu mekanlarda yapılan yüksek fiyatlamayı kolaylıkla göz ardı etmektedir. Bu sebeple satıcılar da algılanan fiyat üzerine oynayarak, adeta bir illüzyona sebep olarak bu şekilde kar elde etmektedir. Özellikle çok sık alınmayan ve kalite ölçümünün kolay olmadığı ürünlerin satımında (halı, minder gibi) kalitenin yüksek olarak algılanması sağlanarak müşterinin değişim faydasını yüksek görmesi hedeflenmekte, diğer taraftan çok sık satış yapılmadığı için kazanç faydasını da müşteri fazla görerek alımı gerçekleştirmektedir ([Thaler, 1983](#); [Thaler, 2015: 61-62](#)).

5.6. İlk Harcamanın Davranışlara Etkisi

Harcanan paranın geri getirilmesi mümkün olmadığında batık maliyet olarak adlandırılmaktadır. “Dökülen süt için ağlama” ya da “Bırak geçmişe mazi diyelim” gibi ifadelerle batık maliyetin göz ardı edilmesi gerektiği de söylenir fakat uygulamada bireylerin o kadar da rasyonel olmadığı gözlemlenmektedir. Örneğin; kapalı tenis



kortunda sezon boyunca haftada bir kere oynamaya karşılık 1.000\$ ödeyen bir kişi iki ay sonra sakatlandığı halde ısrarla oynamaya devam ettiğinde dikkate aldığı tek şey ödediği bedel olmaktadır. Fakat ancak sakatlığın verdiği acı şiddetlendiğinde oynamayı kesmektedir. Bu durumdaki bir kişiye sakatlığına rağmen başka bir tenis kortunda misafir olarak oynaması konusunda teklif götürülse, oynamayı reddedeceği kesindir fakat para ödediği korta sakatlığına rağmen gitmeyi ısrarla sürdürmektedir. Ekonomik bir birey için batık maliyetin bu kadar dikkate alınmaması gerektiği eleştirilmekle birlikte aslında birçok uygulamada da geçerliliğini koruduğu söylenmektedir. Örneğin Amerika'nın Vietnam ile olan savaşının boş olduğunun herkes için bilindiği fakat daha önce çok fazla harcama yapıldığı için devam edildiği belirtilmektedir. Bu tıpkı bir oyuna para verildiği için fırtınalı bir havada dahi izlemeye gidilmesi gibi bir durum olarak değerlendirilmektedir. Bunun gibi insanların bir şeye ne kadar çok para verirlerse o kadar çok o şeyi kullanmaya meyilli olduklarını da vurgulamaktadır. Burada çok para verilen şey ayağı fazlasıyla sıkı bir ayakkabı dahi olsa ısrarla kullanılmaya devam edildiği de örnek olarak verilmektedir. Rasyonel bireylerin olduğu bir dünyada gelecekteki kaybın büyük olması halinde batık maliyetin göz ardı edileceği ve dikkate alınmayacağı kabul edilmektedir. Fakat uygulamada görünen ise birçok insanın sadece başlangıçta yaptığı harcamanın büyüklüğünü dikkate alarak ısrarla zararlı olanı sürdürmekte devam ettiğidir ([Thaler, 1999](#); [Thaler, 2015; 64-73](#)).

5.7. Bütçeleme ve Tasarruf Davranışları

Davranışsal iktisatta organizasyonların ve bireylerin bütçeleme ve harcama şekilleri de ayrıca incelenmiştir. Rasyonel bireylerin

bütçeleme yapıldıktan sonra organizasyonların harcama konularını belirlemesi, ihtiyaçlar değiştiğinde ise esnek düşünerek farklı bir harcama kalemine de yönelebilmesi beklenmektedir. Diğer taraftan bütçede fazla olursa para bir sonraki dönem başka bir ihtiyaca aktarılabilir. Fakat bütçenin kullanımında gözlemlenen şey organizasyonlarda harcama kalemlerinin takip edildiği ve sıkı tutulduğudur. Özellikle acil ya da değişen harcamalarda gerek hane halkı için gerekse organizasyonlar için daha önce belirlenmiş konuların değiştirilmesi beklenir, yani rasyonel bireylerden beklenen budur fakat genellikle böyle olmadığı gözlemlenmiştir. Örneğin; Amerika'da benzinin kalite bakımından üç kategoride satıldığı ve 2008 yılı sonrasında en düşük kalite benzinde fiyatların yarı yarıya indiği bir dönemde, bireylerin daha iyi kalitede benzin alıp almayacağı üzerine bir çalışma yapılmıştır. Rasyonel bir bireyden beklenen ise ya daha fazla seyahat yapması ya da tasarruf edilen bu parayı faydasını maksimize edecek başka bir ürüne kaydırmasıdır. Rasyonel bireylerden oluşan ailelerden beklenen en fazla orta derecede benzin alınarak, paranın diğer harcamalara yönlendirilmesidir. Özellikle 2007 ve sonrası kriz döneminde yapılan bu çalışma bir şeyi göstermiştir. Bireyler aldıkları sıradan gıda ürünlerinde bile bu dönemde kaliteyi arttırmayı düşünmemiş, yani bütçelemeye esnek bir davranış sergilemek yerine benzin fiyatlarının düşmesi ile üst kalitede benzine para vermeye ve savurgan bir tutum izlemeye daha çok meyilli davranmıştır ([Thaler, 1999](#)).

Diğer bir çalışmada, bireylerin biriktirme alışkanlığının rasyonellikten uzak olduğu, tasarruf kalemine aşırı önem verilirken bu tasarrufun nasıl elde edildiğine dikkat edilmediği gözlemlenmiştir. Bir tarafta faizsiz

para tutan bireylerin diğer tarafta kredi kartına yılda yüzde 20 faiz ödediği; borcun ise birikmiş para ile ödenmesinin bireylerce olumsuz karşılandığı belirtilmiştir. Uzun dönemli emeklilik ve çocuk bakımı gibi birikim planlarının ise borçla yapılması eleştirilmektedir. Özellikle iş değişikliği yapan kişilerin birikmiş paralarını her seferinde yüzde 10 kesinti ile alması ve emeklilik yatırımında kullanmak yerine git gide değeri düşen bir para haline gelmesi de kişilerin yaptığı diğer hatalardan görülmektedir.

Burada vurgulanan, zihinsel hesaplama yaparken belirli etiketlere ya da konulara bağlı kalınarak yapılan bütçeleme her koşulda faydalı olmayacağı; durum ve şartlara göre pozisyon alınmasının gerekliliğidir. Gerek bireylerin gerekse firmaların bütçeleme konusunda ve bütçeyi harcarken doğru pozisyonu seçmeleri gerektiği ve esnek olmalarının daha ekonomik olduğu vurgulanmaktadır. Bunun için ise daha karmaşık ve detaylı bir planın gerektiği de kabul edilmektedir. Örneğin benzin fiyatları çalışmasında olduğu gibi bütçesinin bir kısmını benzine ayıran bir hane halkının benzin fiyatları düştüğünde, daha kaliteli benzin alarak harcama kalemini bu alana sabitlemesi rasyonel bir davranış olarak tasvir edilmemektedir. Özetle bütçelemeye de rasyonel birey davranışından sapılmakta ve zaman zaman hem firmaların hem de hane halkının bu tarz hatalar yaptığı gözlemlenmektedir (Thaler, 2015; 74-79).

5.8. Finansal Balonlar ve Kazanç, Kayıp Yanılgısı Davranışı

Davranışsal iktisatta tespit edilen bir diğer nokta ise bireylerin kazançlarını daha az kayıplarını ise daha fazla değerlendirmeye

meyilli olmasıdır. Aynı oranda kayıp ise kazancın getirdiği mutluluktan daha fazla acıya sebep olmaktadır. Getirilen yorum ise bireylerin ek bir birim kazanç için riske karşı olduğu, fakat daha fazla kayba uğramamak için ise risk alabilir olduğudur (Thaler ve Benartzi, 1995; Kahneman ve Novemsky, 2005; Thaler, 2015: 34).

Thaler'ın bireylerin kazanma ve kaybetme söz konusu olduğunda tercihleri üzerinde bir değerlendirme yaptığı çalışmaları bulunmaktadır. Bu çalışmalarda bireylerin kayıplar söz konusu olduğunda risk alabildiği fakat kazanç durumunda aynı tepkiyi göstermediği gözlemlenmiştir. Deneklere 100\$'ı kesin olarak kaybettikleri bir durumda; yüzde 50 şans ile 200\$ kayıp, yüzde 50 şans ile 100\$ kazancın olduğu bir iddiaya girip girmeyecekleri sorulmuştur. Bu durumda kaybeden bireylerin risk alır olduğu ve iddiaya girdikleri gözlemlenmiştir. Diğer taraftan 100\$ garantisi olan bir seçenekte yüzde 50 şans ile 0\$ ve yüzde 50 şans ile 200\$ kazanç ise diğer seçenekte iken bir kumara girmeyi reddetmişler; garanti olanı tercih etmişlerdir. Dikkat çeken bir diğer nokta ise kumarda kazandıkları paranın kişiler tarafından gerçek bir para olarak algılanmadığı ve daha sonra elde ettikleri parayı bir cebe, kendi öz sermayelerini ise diğer cebe koyarak da bunu davranışsal olarak da teyit ettikleridir. Kumarda kazanılan parayı da daha kolay riske attıkları ve kolay gelen kolay gider mantığı ile hareket ettikleri tespit edilmiştir.

Yapılan bu deneylerde bireylerin başlama noktasının, yani kayıp ve kazanç durumlarının kararlarında etken olduğu görülmektedir. Özellikle elde edilmiş paranın ya da kaybı telafi edecek başa baş düzeyinde bir kazancın yön verici olduğu gözlemlenmiştir. Finansal



balonların olduğu 1990 ve sonrasında bireysel yatırımcılar daha önceki yıllarda da fazlasıyla birikim yaptıklarını düşünerek, emeklilik fonu yatırımlarını bonolardan hisse senetlerine kaydırmıştır. Çünkü olası bir kayıp durumunda tıpkı kumarda sonradan elde edilen para gibi en fazla daha önceki fazla kazançlarını kaybedeceklerini düşünmektedirler. Spekülatif amaçlı yatırım yapanlar da aynı düşünce ile kolaylıkla riske girmiştir. En büyük olasılıkla sonradan kazanılan kazanç kaybedilir gözüyle bakılmış, aksi durumda zaten kazançlı çıkılacağı düşünülmüştür. Fakat piyasalar birden tepetaklak olduğunda yatırılandan da fazlasını kaybetmişlerdir. Günümüzde profesyonel yatırımcı davranışları da incelendiğinde birçoğunun kayıp karşısında başa baş kaybı telafi etmek adına risk aldığı ve kaybın daha da büyümesi ile büyük kayıplara da sebep olduğu görülmektedir. Burada önemle görülmesi gereken şey büyük kayıplara maruz kalan bireylerin kayıpları telafi için risk karşıtı bir duruş sergiliyor olsalar bile risk almaya eğilimli olduklarıdır. Kaybın başa baş telafisine dair en ufak bir şans bile bu karar da etken olmaktadır (Thaler, 2015: 80-84).

5.9. Bireysel Kontrol Mekanizmaları ve Asil-Vekil Davranışı

Rasyonel bireylerin uzun vadeli, planlı ve bütüncül düşünmesi beklenir. Fakat davranışsal iktisatçılar bu konunun da beklenildiği gibi olmadığını gözlemlemiştir. Örneğin, Thaler kitabında iki kutuptan söz etmektedir. Her bireyde geleceği önemseyen “planlayıcının” bir tarafta, sadece bugünü yaşayan “uygulayıcının” ise diğer tarafta olduğunu söylemektedir (Thaler, 2015: 104). Thaler, değerlendirme yapılırken bilinçli ve rasyonel düşünen beynin ön korteksi planlayıcı, limpik sistem ise uygulayıcı olarak

tasvir etmiştir. Buradaki düşünce sistemini Kahneman’ın kitabındaki Sistem 1 ve Sistem 2 ile ilişkilendirmek mümkündür. Planlayıcıyı tıpkı Sistem 2’nin işleyişi gibi yavaş, düşünceli, uzun düşünen bir yapıda hareket ederken, uygulayıcı Sistem 1 gibi hızlı, sezgisel ve refleks ile hareket etmektedir (Thaler, 2015: 109). Hangisinin galip geleceği konusu ise tıpkı bir yarışmadaki rakiplerin konumu gibi düşünülmektedir. Buradaki uygulayıcının pasif bir karakter olduğu, sadece bugün için yaşadığı, önüne geleni tükettiği ve doyana kadar yediği kabul edilmektedir. Planlayan ve uygulayan karakterleri ise organizasyonlar açısından düşündüğümüzde asil-vekil ilişkisine çıkmaktayız. Buradaki asillerin ya da yöneticilerin planlayıcılar olduğu kontrolünde çalışanların yani vekillerin ise uygulayıcılar olduğu örneklendirilmiştir. Vekiller kısa vade için yaşamakta, sadece kendilerini düşünmekte ve firmanın geleceği için kaygı duymamaktadırlar. Planlayıcılar ise asiller yani yöneticiler olarak tasvir edilmektedir. Burada yazar yöneticileri kadın olarak tanımlarken, planlayıcıyı diğer uygulayıcıları da düşünen iyi niyetli bir yönetici olarak tasvir etmiştir. Burada yöneticinin yani planlayıcının amacı bütünün mutluluğunu sağlamak olsa da uygulayıcıları kontrol aşamasında sınırlı olduğu söylenmektedir. Planlayıcının kontrol edebilmek için ödül ve ceza sistemini kullanması bir opsiyon olabildiği gibi kurallar ve sınırlamalarla da uygulayıcıları takip etmesi mümkün görünmektedir. Sınırlı kaynakların olduğu bir ortamda uygulayıcıların her birine eşit dağıtım yapmayı planlayan bir planlayıcının her birinin ekstre bir birim fazla tüketiminin marjinal faydayı azalttığını düşünmesi ile her birine sadece günlük bir birim kaynak aktarımı yaptığı düşünülebilir. Burada planlayıcı her bir uygulayıcıyı ekonomik bireyler olarak görür ve bir birim

tüketim ile hepsine eşit faydayı sağlamayı hedefler. Fakat eğer uygulayıcılardan birisi bu kaynağın tamamına ulaşırsa ve tüketmeye başlarsa planlayıcının elinde suçluluk duygusu ile durdurma opsiyonu olabilir. Diğerlerinin tüketmesi gerekeni tükettiği için aile, toplum ya da planlayıcı tarafından bir suçluluk oluşturulması gerekir fakat bu durum maliyetlidir. Çünkü uygulayıcı bir birim tükettiğinde hissettiği suçluluk duygusu maksimum iken, eğer tüketmeye devam ederse elde ettiği fayda artmakta ve daha az suçluluk duymaktadır. Bu durum son birimi tükettiğinde sıfırlanır ve suçluluk duygusu kaybolur. Bunu durdurmanın yolu ise uygulayıcının her bir birimi tüketişini daha az eğlenceli hale getirmekle olabilir denmektedir.

Kuralları uygulamak ise aslında o kadar da kolay değildir. Her akşam evinde sağlıklı yemekler olan birinin akşam yemeğine pizza sipariş etmesi için bir engel yoktur. Bir birey on iki aylık periyotlarla aldığı bir parayı daha kısa bir dönemde alırsa o parayı harcaması da muhtemeldir. Burada kuralların esnek olması halinde de ihlalinin kolay olduğu da söylenmiştir. Bireyleri ve organizasyonları takip etmenin bir diğer yolunun ise harcama kalemleri ile olacağı söylenmektedir. Fakat burada da öne çıkan konu bireylerin zihinsel hesaplama yöntemlerinin değişkenlik göstermesi ve rasyonel birer bireyden oluşmaması sonucu takibinin zor olmasıdır (Thaler, 2015: 109).

Tüm bu çalışmalar bireylerin bireysel kontrol mekanizmasında ne kadar zayıf olduklarını ve bugün odaklı yaşamaları sebebiyle de toy birer ajan olarak hareket ettiklerini vurgulamaktadır. Bu sebeple planlayıcılara ve kurallara gerek olduğu savunulmaktadır. Bireysel kontrolün bu

derece zayıf olması ise toplumun temel sorunlarından biri olarak kabul edilmektedir.

5.10. Adil Olan Algısının, Üretici ve Tüketici Davranışlarına Etkisi

Davranışsal iktisat çalışmalarında ücret, fiyat ve maliyetlere yaklaşımda adil olan algısının davranışlarda belirleyici olduğu açığa çıkmıştır. Adil olanın ne olduğuna dair algıları belirleyen şeyin ise “endowment effect” ile yani alışılmış olanla ne kadar orantılı olduğuna göre değiştiği gözlemlenmiştir. Eğer uygulanan fiyatlama normal satış fiyatları ile ve statik durumdaki referans noktası ile uyumlu ise adil algılanmış, tersi durumda ise kabul edilemez görülmüştür. Firmaların makul düzeyde kar elde etmesi ve artan maliyetleri karşılamak için fiyatlarını yükseltmesi de müşterilerce normal karşılanmıştır (Thaler, Kahneman vd, 1991; Thaler, 2015: 131). Neyin adil karşılandığına dair yapılan bazı çalışmalar şöyledir.

MBA öğrencileri ve sıradan vatandaşa bir mağazada kar kürekleri 15\$’a satılıyorken kar fırtınası sonrası fiyatların 20\$’a çıkmasının nasıl değerlendirildiği sorulmuştur. MBA öğrencileri rasyonel bir birey gibi davranarak yüzde 76 oranında bunun kabul edilebilir olduğunu söylerken; sıradan vatandaş bunu aşırı fiyatlama yöntemi olarak görmüş ve adil değil demiştir. Bir diğer deney sadece yılbaşından bir hafta önce çıkan ve satılan oyuncak bir bebekle ilgilidir. Bu dönemde bebekler hızla tükenmektedir ve elinde bir tek bebek kalan mağazanın da bu bebeği açık artırma ile sattığı söylenmiştir. Sorulan deneklerden yüzde 76’sı adil değil derken sadece yüzde 26’sı bu duruma kabul edilebilir bulmuştur. Bu paranın UNICEF kanalıyla hayırsever kurumlara gideceği söylendiğinde



ise kabul oranı yüzde 76'ya çıkmıştır (Thaler, 2015: 130).

Resesyon dönemlerinde adil olana dair algıların, maaşlar üzerinde de söz konusu olduğu gözlemlenmiştir. Ekonomik bireylerin olduğu bir dünyada resesyon olduğunda taleplerin düşmesi ile birlikte yapılması gereken hem fiyatları hem de işçi ücretlerini düşürmektir. Fakat gerçek hayatta gözlemlenen şey ücretlerin ve maaşların yapışkan olduğudur. Durum böyle olunca ücretler mevcut işçinin şikayetini arttırmamak için değiştirilmez fakat işçi fazlası işten çıkarılır. Bir diğer yöntem ise enflasyonun olduğu ortamda ücretlerin enflasyonun altında artırılması sureti ile alınan reel ücret indirimidir. Örneğin, karın düşmesi sebebiyle enflasyonun olmadığı bir ortamda ücretlerin yüzde 7 oranında düşürülmesi halinde yüzde 62 oranında katılımcı bu durumu adil değil olarak tanımlamıştır. Fakat aynı senaryo yüzde 12 enflasyon altında yüzde 5 ücret artışı şeklinde yapıldığında (yüzde 7 ücret indirimi) yüzde 78 katılımcı bu durumu kabul edilebilir bulmuştur. Reel ücretler düşse bile nominal ücret artmış görülmektedir (Thaler, 2015: 132). Birçok firma uygulaması örneklendirildiğinde de gözlemlenen firmaların adil fiyatlama algısı üzerine yaptığı her yanlış uygulamanın müşteri ve itibar kaybını da beraberinde getirdiğidir (Thaler, 2015: 132-139). Deneyler insanların adaletsiz uygulamaları sevmediğini ve bu şekilde hareket edenleri de finansal olarak cezalandırmak istediğini göstermektedir (Thaler, 2015: 140-142). Özetle, üretici ve tüketici davranışlarında rasyonel bireylerden çok adil olan algısının belirleyici olduğu birçok çalışmada kendini göstermiştir.

5.11. Kısa ve Uzun Vadeli Bakış Açısının Varlık Alımlarına Etkisi

Bireylerin daha fazla getiri elde edebilecekleri halde neden hisse senetlerini değil de bonoları tercih ettikleri üzerine yapılan araştırmada ortaya çıkan sonucun, kısa ve uzun vadeli bakış açısının etkisi olarak değerlendirildiği görülmektedir. Buna göre, anomali olarak değerlendirilen “equity premium puzzle” denilen hisse senetleri ve risksiz sayılan devlet tahvillerinin getirileri arasındaki farkın karşımıza çıkardığı çelişki önemlidir. Burada hisse senetlerinin getirisinin fazla olmasının, bu varlıkların riskli olması sebebiyle çok da şaşırtıcı olmadığı vurgulamak gerekir. Fakat sorulması gereken soru, kişilerin hisse senetlerinden yüzde 6 daha fazla getiri beklemelerine rağmen neden ellerinde daha çok bono tutmak istedikleridir. Thaler, buradaki temel sebebin kısa vadeli bakış açısı olduğunu söylemektedir. Çünkü uzun vadede bir bakış açısı ile değerlendirildiğinde, 20 ya da 30 yıl içerisinde hisse senedi getirileri bono getirisine yaklaşmaktadır. Buna rağmen büyük bir çoğunluk bonoyu hisse senedine tercih etmektedir. Yapılan deneylerde bireylerin portföylerine bakma sıklığına göre karar verdiği gözlemlenmiştir. Kısa vadeli periyotlarla bakan bireylerin riskli varlıkları elinde bulundurması halinde daha fazla kayıp gördüğünden riski sevmedikleri ortaya çıkmıştır. Riskli varlık uzun vadeli net getiri tablosu gösterildiğinde ise riskli varlıkları tercih ettikleri görülmüştür. Yılda bir kez getirilerine bakanların yüzde 70 oranında hisse senedi aldığı, daha sık bakanların ise – yılda 8 kez gibi yüzde 41 oranında hisse senedi aldığı görülmüştür. Sık bakmak daha az risk almak anlamına gelmektedir ve deney şunu göstermiştir; bireyler ne kadar sık getiriye takip etme davranışı sergiliyorsa o kadar kısa vadeli

düşünmektedir ve dolayısıyla varlık alım davranışları da bu süreçten etkilenmektedir ([Thaler ve Siegal, 1997](#); [Thaler, 2015: 195-197](#)).

5.12. Piyasa Hareketlerinde Davranış Etkisi

Davranışsal iktisadın değerlendirmelerinde rasyonel birey düşüncesinin özellikle piyasa davranışlarında bozulduğuna yer verilmektedir. Bununla ilgili birçok çalışma ve gözlem mevcuttur.

Menkul kıymetler borsasındaki yüksek ticaret hacmi rasyonel bir dünyada sorgulanması gereken bir konu olmuştur. Ekonomistler buna “Groucho Marx Teoremi” demektedir. Groucho hiçbir kulübün kendisini üye yapmasını istememektedir. Bu şaka bir tarafa düşünüldüğünde hiçbir rasyonel ajanın bir diğer rasyonel ajanın elinden çıkarmak istediği varlığı satın alması düşünülemez. Örneğin, elinde Apple’a ait 100 hisse bulunan birisi, satın almak isteyen bir diğerine aracısız bu hisseleri sattığında, iki tarafında birbiri için sorması gereken soru neden birinin bu hisseleri sattığı, diğerinin ise neden satın almak istediği olmalıdır. Eğer herkes piyasada bu hisselerin doğru fiyatlandırıldığını biliyorsa da ticaret için gerek kalmayacaktır ve kimse piyasayı yenmeye de çalışmayacaktır. Bu sebeple ekonomik bireylerin olduğu bir dünyada niye hisselerin aylık yüzde 5 el değiştirdiği bir sorudur. Bireylerin aşırı özgüveninden kaynaklı bir ticaret söz konusu da olabilir denmektedir fakat bu da açıklamada yeterli görülmemektedir. Buradaki sorunun finansal piyasalardaki gelişmelere az bilgi ile aşırı tepki verilmesinden ve yanlış değerlendirmeden kaynaklandığı düşünülmektedir. Kahneman ve Tversky’e ait

çalışmada bu konuyu araştırmak için, bir grup öğrenciye bir deney yapılmıştır. Çalışmada uydurma verilerle öğrencilerden tahminde bulunmaları istenir. Esprili olma düzeyine göre öğrencilerin diğer öğrencilere 10’luk derecede puan vermesi, aynı zamanda bu bireylerin ortalama notlarının da 10’luk düzeyde tahmini değerlendirilmesi beklenmiştir. Yapılan çalışmada oluşan iki grafiğin seyri de şaşırtıcı bir sonuç getirmiştir. Çünkü öğrenciler neşe düzeyine göre öğrencilerin notlarını da tahmin etmiştir, üstelik bu iki değişken birbiriyle bu derece bağlantılı değildir. Buradan çıkan en net sonuç ise; öğrencilerin bir öğrencinin neşe düzeyine dönük bilgiye aşırı tepki gösterdiğidir. Benzer bir durumun yatırımcılar için de geçerli olduğu söylenmektedir ve Keynes de yatırımcıların da gün ve gün ortaya çıkan yerli yersiz, belirsiz bilgilere aşırı tepki gösterdiğini söylemiştir ([Thaler, 2015: 218-220](#)).

Piyasada alım satımlar üzerinden kar elde etmek isteyen bireyler için etkin piyasa hipotezinin iki bileşeninden bahsedilmektedir. Bunlardan bir tanesi fiyatlardaki rasyonellik, diğeri ise piyasayı yenmenin mümkün olup olmadığıdır. Fiyatların doğru olduğu varsayımına göre herhangi bir varlık “gerçek değerinde-intrinsic value” satılır. Örneğin bir firmanın değeri 100 milyon dolarsa, firma hisse değerleri toplamının da aynı olması beklenir. Fiyatın doğru olduğu tezi firma hisse değerlerinin doğruluğu ile sorgulanmıştır. Çünkü bir Apple’ın ya da General Electric’in gerçek değerini söylemek çok da kolay değildir. İkinci bileşene göre bedava yemek yoktur “no free lunch” prensibine göre piyasayı yenmenin bir yolu yoktur. Kamusal olarak ulaşılabilen tüm bilgiler güncel hisse fiyatlarına yansıdığından gelecek fiyatları ve karı tahmin etmek imkânsızdır. Buradaki olay şudur; bir



hissenin 35 dolara satılacağını bilen kişi bu fiyatın altındaki hisseyi almaya niyet edecektir, fakat bilgi kamuya açık olduğundan herkes bu hisseye yöneldiğinde 35 doların altına hisse satılmayacaktır. Dolayısıyla elde edilmesi muhtemel kar, kar olmaktan çıkmaktadır.

Keynes'e göre yatırımları etkileyen insan davranışlarının arkasında "duygular" vardır. Keynes bunu "animal spirits" olarak ifade eder, yani bireylerin piyasaların işleyişi hakkındaki olumlu ya da olumsuz duygusu belirleyicidir. Keynes profesyonel para yöneticilerinin karmaşık bir tahmin oyunu oynadıklarını söylemiştir. Bu konuyla ilgili yapılan deney ise şu şekildedir; 1930'larda Londra'da erkek ağırlıklı bir gruba yüzlerce güzel yüzden altı en güzel yüzü seçmeleri istenir. Ödülün ise ortalamada en çok beğenilen yüzü seçene verileceği bir yarışma düzenlenir. Bu sebeple yarışmacılar en çok beğendikleri yüzü değil, diğer yarışmacıların da hem fikir olduğu en güzel yüzü seçmek zorunda kalır. Burada asıl olan nadir olarak en güzel seçilen ya da ortalama olarak en güzel seçilen yüzleri seçmek değildir. Aksine üçüncü bir dereceye çıkarak, ortalamanın en güzel seçiminde ortalama neyin seçileceği hakkındaki fikrinin tespit edilmesidir. Elbette dördüncü, beşinci ve altıncı derecede de tahminler yürütülebilir. Bu örneğin verilmesinin sebebi aslında finansal piyasaların da bu şekilde işlediğinin gösterilmesi içindir ([Thaler, 2015: 210-213](#); [Keynes, 2016](#)).

Keynes'in güzellik yarışması analojisinin paranın patronlarının ne yaptığını yansıttığı bilinmektedir. Birçok yönetici kendisini "değer yöneticisi" olarak tarif eder, onlar için hedef ucuz olan hisseleri almaktır. Diğerleri ise kendilerini "büyümenin yöneticisi" olarak tarif eder ve hızla büyüyecek hisseleri bulmaya çalışırlar. Fakat kimse batacak bir hisseyi ya

da çok pahalı bir hisseyi satın almak istemez. Dolayısıyla daha sonra değeri artacak olan hisseleri almaya çalışırlar. Bu aslında şu demektir; alınacak hisseler diğerlerinin henüz görmediği ve değerinin daha sonra artması ile almaya başladığı hisselerdir. Yani yatırımcılar diğer yatırımcıların gelecek değerlendirmesi üzerine bir bahis oynarlar. Bu sebeple piyasanın tamamı yatırımcının gördüğünü hemen görmeyip, bir hisseye yüklenmediği sürece; piyasanın henüz yüksek değer vermediği bir hisseyi almak karlıdır ([Keynes, 2008: 140](#); [Thaler, 2015: 214-215](#)).

Etkin piyasa hipotezine göre hisse fiyatlarında ortalamadan ani sapmaların olması ve tespiti mümkün değildir. Hisse fiyatları gerçek fiyatını geçemez ve bedava yemek yoktur, çünkü tüm bilgi piyasa tarafından yakalanır. Bu sebeple fiyat/değer oranı net bir şekilde biliniyordur. Ortalamadan ani sapma olması ise etkin piyasa hipotezine göre imkânsızdır. Yine aynı hipoteze göre geçmiş geleceği tahmin edemez. Kahneman ve Tversky'nin çalışmasının bireylerin olaylara aşırı tepki verdiği bulgusu ile fiyatlamayı etkiledikleri söylenmişti. Burada Thaler ise etkin piyasa hipotezine aykırı olarak farklı bir açıdan olaya baktığı görülmektedir, çünkü Thaler "genellenmiş aşırı tepkinin" uzun zaman zarfında olabileceğini deneylemektedir. Burada yatırımcıların üç ya da beş yıl içerisinde "kazanan" ve "kaybeden" olarak tanımladıkları firmalar sıralanmıştır. Bu süre zarfında değerlendirildikleri için de daha sonraki dönemlerde bu firmalara yatırımın şekillendiği görülmüştür. Belirli hisselerdeki fiyatların uzun dönemli indirilmesi veya çıkarılması halinde bu hisselerin en iyi kazanan ya da en çok kaybeden haline getirilmesi halinde, yatırımcılar yüksek olasılıkla aşırı tepki göstererek, hisselerin gelecek değerini de

belirlemektedir. Dolayısıyla etkin piyasa hipotezinin geçmiş fiyatlardan gelecek fiyatları tespit edilemez savını da bu çalışma çürütmektedir (Thaler, 2015: 222-224). Fark edilen bir diğer nokta uzun dönemli -beş yıl gibi - kaybeden portföyler değerlendirildiğinde bunların kazanan görünen portföylere göre piyasa ortalamasından daha fazla kazandığıdır. Kaybeden portföylerin piyasanın yüzde 30 üzerine, kazanan portföylerin ise piyasanın yüzde 10 altında olduğu tespit edilmiştir (Thaler, 2015: 223).

6. Genel Değerlendirme

Günümüzde ana akım iktisadın tanımladığı rasyonel birey kavramı geçerliliğini yitirmiş ve onun yerini sınırlı rasyonalite kavramı almıştır. Özellikle, gerçekleşen ekonomik krizler sonrasında, tüm kararlarını akılcı bir şekilde alan bireylerin söz konusu olmadığı, asimetrik bilginin, psikolojik, sosyolojik ve çevresel faktörlerin etkisiyle tespit edilmiştir. Burada dikkat çeken husus artık matematiksel iktisattan çok davranışsal iktisadın içinde insan olan her süreci açıklamakta öncü olacaktır. Davranışsal iktisadın tarihi süreçte gelişimi de bu farkındalık ile başlamış ve yeni davranışsal iktisatçıların çalışmalarıyla da daha farklı bir boyut kazanmıştır.

Kahneman ve Tversky'nin gerek birlikte gerekse ayrı ayrı yaptığı çalışmaları; Sistem 1 olarak tanımlanan; sezgi, algı, deneyim, çevresel faktörlerin etkisindeki kestirme karar alma sürecinin aslında tüm kararlarda ne kadar etken olduğunu da ispatlanmıştır. Burada; çapa etkisi, referans değerleri, şartlanmalar, sübjektif olasılıklı kısa yollar, bilişsel yanlılıklar ve sapmalar, çerçeveleme etkisi, ilişkilendirmeler gibi birçok faktörün karar mekanizmasında belirleyici olduğu

görülmektedir. Söylenen ya da beklenenin aksine bireyler ne rasyonel bakış açısındaki homoeconomicustur, ne de görünenin ötesine geçecek kadar aktif bir zihin yapısına sahiptir. Kahneman çalışmalarında bir taraftan düşünce sisteminde Sistem 1 ve Sistem 2 ayrıştırmasına giderken, diğer taraftan tuzak düşünce yapılarına da değinmiş ve Sistem 2'yi aktif hale getirme konusunda öneriler de sunmuştur. Bu iki sistemin kullanılışında ise ancak bilgiyi olduğu gibi özümsemeyen, eleştirel yaklaşan, detaylandıran bireylerin daha doğru kararlar verebileceğini de vurgulamıştır. Thaler'in çalışmaları da Kahneman ve Tversky'yi hemen hemen destekler niteliktedir. Çünkü bireyler sanılanın aksine kararlarında iktisadi ya da rasyonel denilebilecek düşünce yapısından farklı bir yol çizmektedir. Thaler, kamu politikalarının ve bireylerin harcama tutumlarının neye göre şekillendiğini araştırırken, bireylerin değerlendirme kriterinin gerçeklikten çok, oluşan gerçekliğin nasıl sunulduğuna göre şekillendiğini açıklamış ve bu esnada Kahneman ve Tversky'nin Sistem 1'ini de desteklemiştir. Bunun gibi kredi kartı davranışlarında gözlemlenen ve söz konusu kredi kartı ile ödeme olunca daha fazla ödemeye razı olan birey davranışı, ya da belirsizlik altındaki kestirme cevaplara başvuran bireylerin karar süreci gibi birçok çalışmada Thaler, Kahneman ve Tversky düşünce sisteminin işleyişini de desteklemektedir. Bireylerin uygulanan kamu politikalarına karşı harcama davranışlarının temel sebepleri, kredi kartı kullanımının tercih edilmesi, vergi indirimlerinin her durumda tüketime gitmemesi, kar ve maliyet hesaplarındaki yanlışlıklar, algılanan fiyat ve kalitenin tüketici davranışlarına etkisi, üretici



ve tüketici kararları, bütçeleme davranışları, piyasa hareketleri gibi birçok iktisadi karar sürecinde bireylerin davranışsal eğiliminde rasyonel bireyden beklenenin aksine sistem 1'in devreye girdiği gözlemlenmektedir. Bu sebeple Thaler'ın çalışmaları; sadece gündelik hayatı değil, iktisadi, siyasi, politik, reel ve finansal işleyişin temel öznesi olan bireylerin davranışlarının karar vericiler ve piyasa aktörlerinin irdelemesi açısından ne kadar önemli olduğunu da gözler önüne sermektedir.

Düşünce sisteminin temel belirleyicilerinin insanı merkeze alarak araştırılması, iktisadi karar süreçlerinde rol alan bireysel davranışların da daha iyi anlaşılmasına zemin hazırlamıştır. Bu sebeple bu çalışmanın üçüncü bölümünde bireylerin beklendiği gibi yavaş, kontrollü, planlı, kurala dayalı ve koşullara göre daha esnek düşünebileceğini kabul eden mantıklı düşünce sisteminden sapmalarına dair çalışmalara yer verilmiştir. Birçok örnek araştırmada da gözlemlendiği gibi bireyler sanılanın aksine daha hızlı, otomatik, kolay ve birçok çevresel faktörün etkisi altında karar verirken; detayları kaçırmakta ve rasyonel kararlar verememektedir. Dördüncü bölümde iktisadi kararlarda düşünce

sisteminin etkisine yer verilerek; iki sistemli düşünce sisteminde sezgi, algı, deneyim, çevresel faktörler gibi daha kestirme yolların nasıl devrede olduğu gösterilmek istenmiş ve sistem 1'in etkisindeki karar süreçlerine örnekler verilmiştir.

Özetle, bu çalışmada belirtilen ve belirtilemeyen daha birçok örnekte de davranışların arkasında yatan sebeplerin görüntünün çok ötesinde Sistem 1'in etkisi altında olduğu açıkça görülmektedir. Bireylerden oluşan toplumların davranışlarına yön veren bir düşünce sisteminin ise kestirme yollarını gözlemleyebilmek günümüzde oldukça önemlidir. Bu sebeple, Thaler, Kahneman ve Tversky'nin de çalışmalarında yer verdiği analizlerin sonuçları; uygulanan politikaların, iktisadi, reel, siyasi, finansal, toplumsal düzeydeki etkilerini irdeleyebilmek ve bu çerçevede kararlar almak açısından incelenmiştir. Bu kapsamda davranışsal iktisadın çalışma alanı ve insanı, insan psikolojisi ile ele alması açısından iktisada yeni ve kalıcı bir perspektif getirdiği söylenebilir. Belki de krizlerin arkasında yatan nedenlerin doğru tespiti ve çözümü de bu bilim dalı ile beraber açıklığa kavuşabilecektir.

Kaynakça

- Barro, R. J., (1974), "Are government bonds net wealth?", *Journal of Political Economy*. 82 (6). ss. 1095-1117, doi:10.1086/260266
- Elahi, K., (2014), "Behavioural Controversy Concerning Homo Economicus: A Human Perspective", *The Journal of Philosophical Economics*. 7: 2-29., doi: 10.46298/jpe.10660
- Fehr E., Gächter S., (1999) "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments", *CESifo Working Paper Series 183*, doi: 10.2139/ssrn.203194
- Friedman, M. (1957), *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton

- Eser R., Toigonbaeva D., (2011), "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*.
- Kahneman D., (2002), "Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice", *Princeton University*
- Kahneman D., (2003), "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", *American Economic Review* 93(5):1449-1475, doi: 10.1257/000282803322655392
- Kahneman D., Bottom W.P., Gilovich T., Griffin D., (2004), "Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment", *The*

- Academy of Management Review 29(4):695, doi: 10.2307/20159081
- Kahneman D., Novemsky N., (2005), "The Boundaries of Loss Aversion", *Journal of Marketing Research* 42(2):119-128, doi: 10.1509/jmkr.42.2.119.62292
- Kahneman D., Morewedge C.K., (2010), "Associative Processes in Intuitive Judgment", *Trends in Cognitive Sciences* 14(10):435-40, doi: 10.1016/j.tics.2010.07.004
- Kahneman D., (2011), *Thinking Fast and Slow*, 2011, Penguin Books
- Keynes, J.M., (2008), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Atlantic Publishers, Introduction by R.N.Ghost.
- Keynes, J. M., (2016), *General Theory of Employment, Interest and Money*, Atlantic Publishers, p. 144, ISBN 978-81-269-0591-1.
- Kluver, J., Frazier, R., Haidt, J. (2014). "Behavioral Ethics for Homo Economicus, Homo Heuristicus, and Homo Duplex", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 123 (2): 150-158, doi:10.1016/j.obhdp.2013.12.004
- Jevons, W. S., (1879), *The Theory of Political Economy*, Macmillan and Company
- Machlup F., (1946), "Marjinal Analysis and Emprical Research", *The American Economic Review*, Vol. 36, No. 4, <https://www.jstor.org/stable/1801722>
- Mill, J.S. (1824), "The Collected Works of John Stuart Mill, Volume IV- Essays on Economics and Society Part I." Online Library of Liberty
- Modigliani, F., (1970), "The Life-Cycle Hypothesis and Intercountry Differences in The Saving Ratio," Oxford University Press, pp 197-225.
- Modigliani, F., (1975), "The Life-Cycle Hypothesis of Saving Twenty Years Later," *Contemporary Issues in Economics*, Manchester University Press, pp 2-35.
- Nanayakkara N.S., (2022), "Behavioural Finance: Challenging "Homo Economicus", *Financial Explorer*, 10th Edition (7-9) May, The Students' Association of Finance, FMSC, USJ
- Smith, A., (1986), "On the Division of Labour", *The Wealth of Nations*, Books I-III. New York: Penguin Classics, pp. 119.
- Thaler, R., (1983), "Transaction Utility Theory", *Advances in Consumer Research*, Volume 10, Association for Consumer Research, pp: 229-232.
- Thaler, R.H., (1990), "Anomalies: Saving, Fungibility and Mental Accounts", *Journal of Economic Perspective*, Vol:4, No:1, pp.193-205, doi: 10.1257/jep.4.1.193
- Thaler, R.H., Kahneman, D., Knetsch, J.L., (1991), "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias", *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp. 193-206, doi: 10.1257/jep.5.1.193
- Thaler, R.H, Benartzi, S., (1995), "Myopic Loss Aversion and the Equity", *Premium Puzzle, Quarterly Journal of Economics*, 110 (1), pp. 73-92, <https://doi.org/10.2307/2118511>
- Thaler R.H., Siegal J.J., (1997); "Anomalies: The Equity Premium Puzzle", *Journal of Economic Perspective*, Vol:11, No:1, pp.191-200, doi: 10.1257/jep.11.1.191
- Thaler, R.H., (1999), "Mental accounting Matters", *Journal of Behavioral Decision Making*, 12: 183-206, [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)
- Thaler, R.H., (2000), "From Homo Economicus to Homo Sapiens", *Journal of Economic Perspectives—Volume 14, Number 1—Winter 2000—Pages 133-141*, doi: 10.1257/jep.14.1.133
- Thaler R., (2015), *Misbehaving: How Economics Became Behavioral*, Allen Lane
- Veblen T. B., (2015), *Aylak Sınıfın Teorisi*, Heretik Yayıncılık



Analysis of the Effect of Thought System on Economic Decisions with Behavioral Economics

TUĞBA DEMİRTAŞ²

Başvuru: 20.03.2023

Düzeltilme: 21.05.2023

Kabul: 10.08.2023

Each individual forming the society is far from mathematical models; Considering that it exists under the influence of a number of sociological, psychological, cultural or anthropological factors; The decision-making process of the individuals who make up the dynamics of the economy and the balances they create are also becoming extremely important. On a plane where the economic cannot be separated from the society and the society's individual decision-making mechanism, the shortcuts of the individual thought system come to the fore. The concept of limited rationality has come to the fore after the more frequent crises, on a plane that the mainstream economics describes as "homoeconomicus" or "rational individual" under all circumstances and argues that there are individuals who make rational decisions. It has been revealed that individuals who make complete decisions, which the economy adapts only with models, are not actually like that. In this study, while examining the psychological decision-making methods highlighted by behavioral economics, their effects on economic decisions will be discussed.

JEL classification: G4, G40, G41

Keywords: Behavioral economics, Thinking systems and Decision making process, Public policy, Expenditure effect, Perception of risk

² Dr., tugbademirtas.tdm@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8052-6082

Extended Abstract

As economics began to be seen as a sub-discipline of mathematics, it's fitting into applied mathematical models and patterns brought about limiting assumptions and results. Such a structuring not only ignored the historical process and institutional structuring differences, but also reduced the decision makers, namely individuals, who are the cornerstones of economics, to a uniform human model. This situation has led to the fact that individuals who make all their decisions rationally are seen as rational beings, and it has caused many sciences that examine human behavior to be ignored. In real life, psychology, sociology, anthropology, social variables, and the chain of events that change day by day in history show that human beings are very different from the assumptions shown by economic models and can exhibit different behavior patterns. For this reason, classical economics ignored a series of psychological and sociological reasons behind the behaviors while examining the economic preferences and choices of individuals. At the point reached today, the inadequacy of this field has been noticed, and "behavioral economics" studies have emerged that examine the reasons behind the behaviors in the economics, finance and even public finance literature, and the structure of thought. It has been revealed that individuals who make complete decisions, which the economy adapts only with models, are not actually like that. In this study, while examining the psychological decision-making methods highlighted by behavioral economics, their effects on economic decisions will be discussed.

The starting point of behavioral economics is that economic individuals who are accepted as "economic man", "homoeconomicus" or in other words "rational individual" and who pursue their own interests cannot make decisions that will maximize their benefits under all circumstances. Many negative events, especially the crises that became more frequent with the effect of globalization, the 2008 crisis and the financialization crisis that took place after it, showed the inadequacy of the explanatory variables of the mainstream economics and revealed that the rational individual approach of economics does not reflect the facts. For this reason, the concept of limited rationality has come to the fore, and the decision mechanism of individuals under uncertainty and risk has been emphasized. Especially when it is reduced to the free market environment, it has been seen that individuals who are rationally fictionalized on a plane where even prices are uncertain, do not reflect the real decision-making process. In such a structure, many reasons such as individuals' limited computational abilities, taking short cuts in the decision process, perception capacity, limited information access, and short-term perspective have refuted the assumptions about the rational individual.

Within the scope of this study, while the different thought systems applied by individuals are included through the studies of new behavioral economists, the effect of thought systems on economic decisions will be examined.

The works of Kahneman and Tversky both together and separately; defined as System 1; it has also been proven that the short-cut decision-making process under the influence of intuition, perception, experience and

environmental factors is actually a factor in all decisions. Here; it is seen that many factors such as anchor effect, reference values, conditionings, subjective probabilistic shortcuts, cognitive biases, framing effect etc. are determinant in the decision mechanism. Contrary to what is said or expected, individuals are neither homoeconomical with a rational point of view, nor do they have an active mindset to go beyond the obvious. In his studies, Kahneman, on the one hand, went to the separation of System 1 and System 2 in the thought system, on the other hand, he also touched on the trap mindsets and offered suggestions on activating System 2. He also emphasized that in the use of these two systems, only individuals who do not assimilate the information as it is, approach it critically and elaborate it can make more accurate decisions. Thaler's work also almost supports Kahneman and Tversky. Because, contrary to popular belief, individuals draw a different path in their decisions from the structure of thought that can be called economic or rational. While investigating how public policies and spending attitudes of individuals are shaped, Thaler explained that the evaluation criteria of individuals are shaped by how the resulting reality is presented rather than reality, while also supporting Kahneman and Tversky's System 1. Thaler, Kahneman and Tversky also support the functioning of the thought system in many studies such as the behavior of individuals who are willing to pay more when it comes to payment by credit card, or the decision process of individuals who resort to shorthand answers under uncertainty. For this reason, Thaler's work also reveals how important the behavior of individuals, who are the main subject of economic, political, political, real and financial functioning, is important for decision makers

and market actors to examine not only daily life.

Researching the main determinants of the thought system by putting the human being at the center has laid the groundwork for a better understanding of the individual behaviors involved in the economic decision processes. For this reason, in this article studies on the deviations of individuals from the logical thinking system and the effect of the thought system on economic decisions is given. It is aimed to show how shorter ways such as intuition, perception, experience and environmental factors are active in the two-system thinking way, and examples of decision processes under the influence of system 1.

In summary, it is clearly seen that the reasons behind the behaviors are under the influence of System 1, far beyond appearance, in many other examples mentioned and not specified in this study. It is very important today to be able to observe the shortcuts of a thought system that directs the behavior of societies consisting of individuals. For this reason, the results of the analyzes that Thaler, Kahneman and Tversky included in their studies were examined in terms of analyzing the effects of the policies applied at the economic, real, political, financial and social level and making decisions in this context. It can be said that behavioral economics brings a new and permanent perspective to economics in terms of its field of study and its handling of human with human psychology. Perhaps the correct determination and solution of the causes behind the crises and many other behaviour will be clarified with this branch of science.