

## RASYONEL KARAR ALAN EKONOMİK BİRİMİN RİSK ALTINDA VERDİĞİ KARARLARA DAVRANIŞSAL YAKLAŞIM: KAHNEMAN-TVERSKY BEKLENTİ TEORİSİ PERSPEKTİFİNDEN ELEŞTİREL BİR BAKIŞ

Fatih ŞENTÜRK\*  
Hakkı FINDIK\*\*

### Özet

Ekonomi literatüründe neo-klasik döneme kadar ekonomi ve psikoloji bilimleri arasındaki bağ göz ardı edilerek, insanın salt rasyonel kararlar alan bir varlık olduğu ifade edilmiştir. Ancak son otuz yıllık dönemde insanların, ekonomik kararlar alırken psikolojiye ilişkin çeşitli faktörlerden de etkilendiğini savunan “Davranışsal Yaklaşım”, farklı bir bakış ortaya koymuştur. Bu yaklaşımın öncüleri, D. Kahneman ve A. Tversky belirsizlik ortamında karar alan bireylerin davranışlarını incelemiş ve insanların, riskten kaçınma eğilimlerinin kazanma isteklerine galip geldiğini ve her zaman rasyonel davranışlar sergileyemediklerini ileri sürmüşlerdir. Yapmış oldukları birçok deneysel çalışma ile kayıpların verdiği acının, kazançların verdiği tatminden iki kat daha fazla olduğunu tespit etmişlerdir. Bu makalede insan psikolojisinin ekonomik tercihlere etkilerine değinilmiş ve özellikle risk altında karar verme konusunda bireyin irrasyonel davranışlar gösterdiği çeşitli örnekler ışığında açıklanmaya çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Rasyonel Seçim Teorisi, Davranışsal Yaklaşım, Beklenti Teorisi, Risk Altında Karar Verme

### BEHAVIORAL APPROACH TO THE RATIONAL ECONOMIC UNIT WHO MAKES DECISIONS UNDER RISK: A CRITICAL APPROACH FROM THE PERSPECTIVE OF KAHNEMAN-TVERSKY PROSPECT THEORY

#### Abstract

Ignoring the connection between the economics and psychological sciences until the neo-classical term in economics literature, it has been stated that human is a creature taking only rational decisions. However, in the last thirty years, a different approach named “Behavioural Approach” that argues that people are

---

\* Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik YO, Öğretim Üyesi

\*\* Kırklareli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Öğretim Görevlisi

influenced also by various factors related with psychology while taking decisions with economy has occurred. The pioneers of this approach, D. Kahneman and A. Tversky examined the behaviours of the individuals who make decision in an uncertainty environment and put forward that people's tendency of avoiding risks defeats their willing to win and that they cannot always behave rationally. With many experimental studies they carried out, they determined that the sadness caused by the losses are two times more than the satisfaction given by the gains. In this respect, the effects of human psychology on economic preferences have been handled and in particular the fact that an individual displays irrational behaviours while he is deciding under risk have been tried to be explained in the light of different examples.

**Keywords:** Rational Choice Theory, Behavioral Approach, Prospect Theory, Decisions Under Risk and Uncertainty

## I. Giriş

Ekonomik birim, devamlı olarak kendi çıkarlarının peşinde koşan rasyonel varlık olarak kabul edilmektedir. Rasyonel hareket eden birey kendi hatalarını sistematik olarak tekrar etmekten kaçınmaktadır. Ekonomi biliminde yer alan "Rasyonel Seçim Teorisi" belirsizlik altında akılcı karar verme ve ekonomik davranışları açıklama ile ilgili çalışmalarda betimleyici model olarak geniş kabul görmüş ve uygulama imkânı bulmuştur. Bu teori rasyonel bireyler olarak insanların, tercihlerini optimize etme çabası içerisinde olduğunu ileri sürmektedir.

Psikolojiyi kendine dayanak alan "Davranışsal Yaklaşım" (Beklenti Teorisi) ise bireylerin, irrasyonel davranış ve tekrarlanan yargı hataları gösterdiğine ilişkin birçok durumu deneysel olarak ispatlamıştır. Davranışsal yaklaşım, rasyonel karar verici modeline alternatif olarak, irrasyonelite ya da sınırlı rasyonellik yaklaşımını benimsemiştir. Dolayısıyla irrasyonel davranışların, geçici olmadığı aksine sistematik alınan kararları etkilediği ve düzenlilik gösterdiği de ifade edilmektedir. Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları bu anlamda öncü nitelikte olup, diğer çalışmaların da altyapısını teşkil etmiştir.

Bu çalışma ile örnekleme yönteminden yararlanılarak, rasyonel seçim teorisi ile irrasyonel (davranışsal) yaklaşım teorisi birbiriyle karşılaştırılmış ve ekonomik karar alıcının her zaman rasyonel olup olmadığı, risk ve belirsizlik altında ne tür davranışlar sergilediği konusuna açıklık getirilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda makalede öncelikle insan psikolojisinin verilen kararlara etkisi, ekonomi ve psikoloji ortaklığının kavramsal boyutu açıklanmış, ardından davranışsal yaklaşım teorisi ve rasyonel seçim teorisinin farklılıkları dile getirilmiştir. Son olarak risk ve belirsizlik ortamında bireyin aldığı kararlara yönelik her iki yaklaşımın birbirinden ayrıldığı noktalara ilişkin değerlendirilmelerle çalışma tamamlanmıştır.

## II. Bireyin Davranışlarına Psikolojinin Etkisi

Kaynakları bulunamayan bir takım psikolojik davranışların incelenmesi sırasında bilinçaltının (bilinçdışı) keşfedilmesi ile çıkış süreci başlayan Psikanaliz "Ruhsal Çözümleme" kuramı, zihinsel işleyiş ve bunun insandaki gelişimi ile ilgili bir takım varsayımlar topluluğunu ifade etmektedir

[1]. Bu kuram, insanın doğum evresinden itibaren davranışlarını anlamlandırmaya ve bunların bilinçaltı ipuçlarını bulmaya yönelik temel varsayımlardan oluşmaktadır. Bir tedavi yöntemi olarak kullanılan psikanaliz, insanın ruh dünyasını izah etmeye çalışan bir düşünce sistemi olarak psikolojide vazgeçilmez yerini almıştır [2]. Bireyin bilinçaltını keşfetmeye dönük geliştirilen bu kuram, sadece psikoloji alanını değil aynı zamanda sanat, politika, ekonomiyi etkileyerek toplumda önemli izler bırakmıştır.

Psikanalitik kuramın temelini oluşturan Nedensellik-Psişik Determinizm ilkesi hiçbir şey veya olayın rastgele oluşmadığını ruhsal ve zihinsel yaşamımızdaki olayların, ondan öncekiler tarafından belirlendiğini ve öncekilerle ilintili olduğu varsayımını esas almaktadır. Bu ilke ile günlük hayatımızda her yaptığımız işin ve söylediğimiz sözcüğün bir anlamı, bir geçmişi ve bir de geleceği olduğu kabul edilmektedir [3]. Diğer bir ilke olan Bilinçdışının Varlığı ise, insanın doğum evresinden itibaren davranışlarını anlamlandırmaya ve bunların bilinçaltı ipuçlarını bulmaya yöneliktir. Bu ilke, davranışların büyük bir kısmının bilinçaltındaki güçlerin etkisi altında ve zihnimizden geçen süreçlerin çoğunun bilinçaltıyla alakalı olduğunu iddia etmektedir [4].

İnsan davranışlarının kaynaklarını tespit etmeye çalışan psikoloji bilimi, bu davranışların altında yatan karmaşık süreci açıklayabilmesi yönüyle de önemli bir işleve sahiptir. Hepimizin kendi yaşantımızdan tecrübe ettiği gibi bazı anlarda kontrolümüzü kaybeder ve istesek de kontrollü ve mantıklı davranamayabiliriz. Bazı anlarda ise sadece isteyerek, olabileceğimizden daha mutlu, canlı ve neşeli oluruz. Tabi ki bu çeşitli ruhsal durumlar bireyin tercih ve kararlarına yön verecektir. Dolayısıyla insan davranışlarının temelinde var olan farklı duygu, düşünce, güdü ve deneyimler bu davranışların analiz edilmesinde etkin rol oynamaktadır [5].

### III. Ekonomik Kararlara Yönelik İnsan Psikolojisinin Rolü

Psikoloji, bize insanların istekleri, davranışları, eylemleri ve seçimlerinin altında çok çeşitli sebeplerin yer aldığını öğretmektedir. Çocukluk anıları, bilinçaltında yatan çeşitli istekler ve daha bunlar gibi birçok etmen insanların kararlarını şekillendirmektedir. İnsanların karakterlerini tercihlerine yansıtıklarını varsaydığımızda, bireyin aile içerisindeki konumunun dahi aldığı kararlarda etkisinin olduğunu söyleyebiliriz. Bütün bu etmenlerin alınacak ekonomik kararlara da etkileri söz konusudur. Bir ürünün başka bir ürüne göre tercih edilmesinde söz konusu ürünün sağlayacağı faydanın diğerine göre az ya da çok olmasının dışında birçok faktör bulunabilir. Bu ürünün sahip olduğu özellikler olan marka, fiyat, tanıtım, kalite ve benzeri gibi faktörler ekonomik birimin vereceği kararı etkileyecektir.

Diğer taraftan bireye ait sezgi ve hisler, sosyal çevrenin etkisi, anlık duygular, önyargılar, kazanç-kayıp ve risk karşısındaki tutum gibi faktörlerin rolünü de unutmamak gerekir. Örneğin, aynı niteliklere sahip iki ürün arasında tercih yapılırken bir ürün diğerine göre sadece markası yüzünden aşırı bir fiyata sahip olsa bile daha fazla talep görebilmektedir. Bunun nedeni kendisine toplum içerisinde üst katmanlarda statü edinmek isteyen bireyler aynı kalitede olsa bile bir ürünü yüksek fiyatı nedeniyle, ucuz olan diğer ürüne tercih edebileceklerdir. Kendini beğenmiş ve yüksek ego sahibi olarak nitelendirilebilecek bu tarz kişiler, daha pahalı olan ürünü tercih

ederek, dikkat çekip sosyal sınıf atlamak isteyebilirler. Bu sayede mali güçlerini toplum içerisinde sergileyerek kendilerini daha yukarıdaki bir sosyal sınıfa ait hissedeceklerdir [6].

İnsan psikolojisi ile insanların aldıkları kararlar etkileşim içerisinde. Karar verme sürecinde, psikolojik olguların etkisinin yanında çevresel faktörlerin de etkisi olabilmektedir. Bireyin imajla ilgili farklı algı durumlarına sahip olması vereceği kararı değiştirebilecektir. Örneğin bir hisse senedinin ait olduğu şirketin, yatırımcının zihnindeki imajı o yatırımcının ilgili hisse senedi üzerindeki kararını etkileyebilmektedir. Yatırımcıların bazen bir hisse senedine yatırım kararı almasında o şirketi sevip sevmemelerinin etkisi olabilmektedir [7].

Ayrıca insanlar dış dünyadan gelen birçok uyarıya da karşı karşıyadır. Bu uyarılar insan psikolojisine etki etmektedir. 1993 yılında New York Borsası üzerine yapılan deneye dayalı bir çalışmada hava durumuyla borsadaki hisse senedi fiyatları arasındaki ilişki ortaya konulmuştur. Bu deneysel çalışmanın sonuçlarına göre bulutlu günlerde New York Borsası'nda fiyatlar daha düşük seviyelerde seyretmektedir. Bunun sebebi olarak kapalı havaların bireylerin ruh halini negatif yönde etkilemesi ve bireylerin hislerinin de aynı şekilde verdikleri kararları etkilediği yönünde bir sonuca ulaşılmıştır. Bir başka örnekte, güzel bir lokantada yemek yeme ihtiyacı hisseden bir kişi, bu davranışa karnı acıktığı için, fiyatların ekonomik olmasından dolayı, burada arkadaşlarıyla buluşmak için veya sırf gösterişte bulunmak amacıyla yönelebilir. İşte insan ihtiyaçlarını belirleyen güdüler, birbirleriyle etkileşim içinde bulunarak bireyin davranışlarının oluşmasına katkı sağlar. Dolayısıyla belirli bir ihtiyacın arkasındaki güdüyü tam olarak tespit etmek her zaman mümkün olmayabilir [6].

#### **IV. Ekonomi ve Psikoloji Ortaklığının Kavramsal Boyutu**

Literatürde ekonomi ve psikoloji disiplinlerinin birlikteliği 19.yüzyıla kadar gitmesine karşın, bu ortaklık son yıllarda daha da güçlenmiştir. Bununla birlikte ne zaman ekonomi ve psikoloji bağlantısı ile ilgilenilse, uygun bir sıfat bulma konusu veya uygun bir tanım yapma konusu gündeme gelmektedir. Ekonomik psikoloji mi? yoksa psikolojik ekonomi mi? denilmelidir. Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği (IAREP) ilk birleşim olan “ekonomik psikoloji” kavramını seçmekle birlikte, uygulamada her iki birleşim de kullanılmaktadır [8].

Ekonomik psikoloji için IAREP şu ifadeleri dile getirmektedir. “Bir disiplin olarak ekonomik psikoloji, tüketim ve diğer ekonomik davranışları içeren psikolojik mekanizmalar ve süreçler üzerine çalışmaktadır. Diğer yandan ekonomik psikoloji, alınan kararlar ve bu kararları etkileyen faktörler ile ihtiyaçların tatmini konusunda değerlendirmeler yapmaktadır.” Bu bağlamda ekonomistler, sosyolojiden, antropolojiden ve diğer komşu alanlardan çok şey öğrenebileceklerini kabul etmektedirler. Fakat bugünlerde davranışsal yaklaşım olarak tanımlanan çalışmalar daha çok psikoloji tarafından etkilenmiştir. Günümüzde davranışsal yaklaşım, insanların iktisadi tutum ve davranışları hakkında deneysel ve günlük hayat tecrübelerine dayanan veriler ışığı altında analizler yapmaktadır. Göreceli olarak kısa sürede davranışsal yaklaşım, büyük oranda ekonominin ve benzer alanların alt konularını etkilemiştir. Bunlar arasında davranışsal hukuk ve ekonomi, davranışsal finans, davranışsal kamu finansmanı, davranışsal oyun teorisi ve davranışsal makroekonomi sayılabilir [9].

## V. Rasyonel Seçim Teorisi ve Prensipleri

Rasyonel bir biçimde davranan ekonomik karar biriminin içinde yaşadığı toplumun çıkarlarını da göz önünde bulundurarak kişisel hazzını maksimize edecek davranışta bulunması iktisadi davranış olarak tanımlanmaktadır. Bireyin karını maksimize etmesinde, zevk ve tercihleri önemli rol oynar. Birey, kısıtlı geliriyle kendi zevk ve tercihine göre kendisine en çok faydayı sağlayacak ya da karını maksimize edebilecek malı veya hizmeti almaya yönelecektir. Örneğin; elimizde var olan 1 Milyon \$ ile pek çok şey yapabiliriz. Ev, araba, dolaplar dolusu kıyafet vs. alabilir, imkânlar ölçüsünde yeni bir iş kurabilir veya bir hayır kurumuna bağışlayabiliriz. Bunların hepsi birer davranıştır. Ancak rasyonel insanın, iktisadi bir davranış sergilemesi öngörülerek kendini en fazla mutlu edecek, en yüksek hazzı sağlayacak davranışta bulunması beklenecektir [10].

Rasyonel Seçim Teorisine ilişkin geliştirilen bazı prensipler şu şekildedir;

**A) Beklenen Fayda Prensibi:** Bu prensipte, risk altında karar verme düşüncesi hakimdir. Prensip, rasyonel seçim modelini kabul eder. İnsan, akılcı davranan rasyonel bir varlıktır. Rasyonel birey ise kendi menfaati yönünde hareket eden, kararlarını alırken faydasını en üst düzeye taşıma amacı güden, duygularından arınmış hipotetik (varsayımsal) bir insanı ifade etmektedir. İnsanlar, riskli ya da belirsizlik taşıyan fırsatları onlardan beklenen yararları karşılaştırarak seçerler [11]. Bu prensip, insanların sağlayacakları sonuçları genel zenginliklerine entegre ettiklerini ve eğer girişecekleri iki teşebbüs, ortak bir faydaya dayalı ortak bir sonuç olasılığı içeriyorsa o zaman bu iki girişim arasında seçim yaparken faydanın da bir şekilde dengelendiğini savunur. Beklenen fayda prensibi; aktif değer fiyatlandırması, sigorta yaptırma, şirket yapısı ve eğitime yatırım yapmak gibi kişisel kararların alınmasında da şimdiye kadar temel teşkil etmiş bir teoridir. Beklenen fayda prensibi şu varsayımlara dayanmaktadır [12]:

- İnsanlar bir belirsizlik durumu ile karşılaştıklarında, bu durumun gerçekleşmesine ilişkin “objektif olasılığı” tespit ederler.
- Çok, azdan iyidir. Eğer A, B’den fazla fayda sağlıyorsa, karar verici A ile B arasından mutlaka A’yı seçecektir.
- Alınan kararlar tutarlıdır. A, B’den, B de C’den fazla fayda sağlıyorsa karar verici A ile C arasında bir tercih yapması durumunda A’yı tercih edecektir.
- Karar verici karşılaştığı belirsiz olaylara ilişkin olasılıkları tespit ettikten ve bu olasılıklara göre her olaya ilişkin beklenen faydasını hesapladıktan sonra bunları kendi fayda fonksiyonu içinde bir sıraya koyar. Karar verici önündeki seçenekler içinde bu amacı sağlayan tercihi seçer.

**B) Üssel İndirgeme Prensibi:** *İnsanların yaptıkları ekonomik tercihler genellikle farklı zamanlarda meydana gelen kazanç ve kayıplardan oluşur. Seçim yapabilmek için bireyin gelecekte oluşacak kar ve zararların faydasını bir şekilde ölçmesi gerekir. Gelecekteki sonuçların rasyonel olarak değerlendirilmesi, üssel indirgeme adı verilen ve gelecekteki faydaların belirli bir ölçüye göre indirgenildiği bir sistemi ortaya çıkarır. Üssel indirgemeye göre gelecekte alınacak iki farklı ödeme birbiriyle kıyaslanırken sadece bu iki ödeme arasındaki zaman farkı hesaba katılır. Örneğin, insanlar şimdi kazanacakları 100 doları bir hafta sonra kazanacakları 110 dolara tercih ederler,*

*ancak bununla beraber 10 hafta sonra kazanacakları 100 doları 11 hafta sonra kazanacakları 110 dolara tercih etmezler. Oysaki her ikisinde de ekstra bir 10 dolar kazanmak için 1 haftalık bekleme süresi mevcuttur [10].*

Pek çok iktisadi teori uygulamaları, bireylerin genel anlamda sadece kendi çıkarlarını düşündükleri ve başkalarına yardım etmek veya zarar vermek için özveride bulunmayacaklarını varsayar. Laboratuvar deneyleri ile iktisatta var olan söz konusu varsayımlar üzerindeki sır perdesi aralanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda alternatif yaklaşımlar insanların nasıl düşündüklerine dair normatif reçetelerden daha geçerli psikolojik kanıtlar sunmaktadır. Rasyonel prensiplerden davranışsal alternatiflere geçiş yaptığımızda insanların nasıl davranması gerektiği üzerine kuramlar oluşturmak yerine aslında nasıl davrandıkları üzerine eğilmiş olmaktadır. Bu sayede bazı ekonomistler de artık psikoloji bilimine yönelmektedir [13].

#### **VI. Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birime Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky'nin Beklenti Teorisi ile Getirilen Eleştiriler**

Nobel ödüllü psikoloji profesörü Kahneman'ın insan sezgileri ve karar alma süreçleri üzerine yaptığı çalışmalar sadece psikoloji için değil ekonomi ve finans bilimleri için de önemli kilometre taşlarını oluşturmuştur. Kahneman'ın, 1979 yılında ekonomi alanında en prestijli akademik yayınlardan olan *Econometrica* dergisinde Tversky ile ortak yayımlanan makalesi son dönemde en çok atıfta bulunulan yazılardan biri olmuştur. Kahneman'ın bir psikolog olarak ekonomi araştırmalarına katkıda bulunması iki bilim dalı arasında bir köprü kurulmasına öncülük etmiştir. Kahneman'ın açtığı bu yolda, ardından yürüyen birçok akademisyen ve yatırımcı da bugün "Davranışsal Yaklaşım" alanına katkıda bulunarak piyasalar ve akademi, teori ve pratik arasında bir bağ oluşmasını sağlamıştır.

Ekonomi bilimine yönelik psikolojik yaklaşımların çok sınırlı olduğu kanaatini taşıyan Kahneman bu durumu şu şekilde ifade etmiştir: "İktisat bilimine ait psikolojik yaklaşımlarla ilk tanışıklığım, Bruno Frey'in 1970'li yılların başında bu alanda yazdığı bir makaleye rastlar. Makalenin ilk ya da ikinci cümlesinde iktisat teorisinde adı geçen öznenin rasyonel nitelikte ve bencil olduğu ve tercihlerinin değişiklik gösteremeyeceği yazılıydı. Bu özellikleri oldukça ürkütücü bulmuştum. Çünkü gençliğimden bu yana bir psikolog olarak profesyonel anlamda eğitim almıştım ve yazılanların tek bir kelimesine bile inanmam mümkün değildi. Sahip olduğumuz disiplinlere ait yaklaşımlar arasındaki uçurum gerçekten de çok büyük görünmüştü. Kahneman, Tversky ile birlikte rasyonellik varsayımının kendisine doğrudan itiraz eden bir model ortaya koymuştur. Bu model, tercihlerin; karar problemleri baş gösterdiğinde öngörüsül olarak bu durumdan etkilendiği varsayımına ve tercihlerin ortaya çıkmasını sağlayan prosedürlerin kullanıldığı deneysel gösterilere dayanmaktaydı. Kahneman konu ile ilgili özetle şunu ifade etmiştir: "Tüm insanların rasyonel inançları olduğu ve her zaman rasyonel kararlar aldıkları aslında çoğu kimseye pek inandırıcı gelmemektedir" [14].

İktisat bilimine ilişkin Rasyonel Seçim Teorisinin temel varsayımı, her bir ekonomik karar biriminin değişmeyen, doğru tanımlanmış tercihlere sahip olduğunu ve akılcı davranarak bu tercihleri maksimize edeceği yönündedir. Ancak davranışsal yaklaşım; irrasyonelite ve

tercihlerin yön değiştirmesine ilişkin sayısız bulgu ortaya koymuş olup, psikolojik önyargılarla gerekçelendirmiştir. Üstelik irrasyonel davranışların geçici olmayıp, belirli bir düzenlilik arz ettiği de öne sürülmektedir. Bunun yanında bu önyargılar gerek eğitilmiş gerekse de eğitilmiş olmayan bireylere kadar toplumun bütün kesimlerini etkilediği saptanmıştır [15]. Davranışsal yaklaşımın, rasyonel tercih ve denge modellerinin oturduğu zemini daha geniş hale getirdiğini ve bu yaklaşımları reddetmekten ya da önemsiz görmekten çok bunları desteklediğini vurgulamak da gerekir. Dahası bu yaklaşım, rasyonaliteyi; sınırlı olarak algılamının önemini ifade ederken insana ilişkin psikolojik faktörlerinde etkisini bu görüşe katmaktadır [16].

Davranışsal yaklaşımın hedeflerinden biri, ekonomide şimdiye kadar yerleşmiş olan rasyonel varsayımlara karşı sağlam psikolojik temellere dayanan matematiksel alternatifler ortaya koymaktır. İyi bir alternatif prensibinin de kesin olması gerekir ki Albert Einstein'ın söylediği gibi "mümkün olduğunca basit ama daha basit değil". İdeal olan bu alternatiflerin matematiksel bir öznel durum teşkil edecek şekilde rasyonel bir prensip sunarak yeni varsayımın ne yenilikler getirdiğinin istatistiksel açıdan kolaylıkla ölçümüne izin verecek; diğer yandan da büyük fırsatlar ve öğrenim kolaylığı getirerek genel davranışın rasyonel yönde seyretmesini sağlayacak bir yapıda olmasıdır [17].

Akılcı karar vermeyi savunan Rasyonel Seçim Teorisine karşı yapılan bilimsel araştırmalar geleneksel rasyonel ekonomik davranış modellerinden sapmalar olduğunu ortaya koymaktadır. Rasyonellikten sapmaların olabileceğini savunan davranışsal yaklaşım bu anlamda Rasyonel Seçim Teorisine bir alternatiftir. Rasyonel Seçim Teorisi ile Davranışsal Yaklaşım-Kahneman ve Tversky (K-T) Beklenti Teorisi'nin karşılaştırılmasında Beklenti Teorisi, "beklenen risk" ten ziyade "algılanan risk" kavramını daha önemli kabul etmektedir [15].

Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları üç bölümden oluşmaktadır. Bu çalışmalar, Beklenti Teorisi (Prospect Theory), Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect) ve Kısa Yollar (Heuristics) ile Yanlılıklar/Sapma (Bias)'dır [9]. K-T Beklenti Teorisini geliştiren Sendhil Mullainathan ve Richard H. Thaler, psikoloji yaklaşımları içeren davranışsal iktisadın, geleneksel iktisattan üç konuda farklı olduğunu belirtmiştir: Bunlardan birincisi insanların tam rasyonalite yerine sınırlı rasyonalite (irrasyonel) 'ye sahip olmasıdır. İkincisi; bireylerin sınırlı iradelerinin olması, diğer bir ifadeyle herkesin her zaman uzun dönem çıkarlarına (fayda) uygun seçim yapacak iradelerinin olmamasıdır. Üçüncüsü; akılcı (rasyonel) ekonomik birim yerine sınırlı kendine odaklılıktır. İnsanlar kendi çıkarlarını, başkalarına yardım etmek için göz ardı edebilmektedirler [18].

Ekonomistlere göre ekonomik karar alıcı, muhtemel beklentiler oluşturup ve istatistiksel ilkelere göre eldeki verileri değerlendirerek tercihte bulunurlar. Bu yaklaşım beklenen faydayı maksimum seviyeye ulaştırma fikrine dayanmaktadır. Fakat davranışsal yaklaşımçılar, bazı faktörlerin bir kararı tamamen etkileyebileceği, etkileşime dayalı bir durumun gelişebileceği görüşünü savunurlar. Dolayısıyla sezgiler, inançlar ya da zihinsel modeller dikkate alınır. Karar alıcıların psikolojik durumu ve öne çıkan seçeneklere ilişkin bakış açıları gibi bir takım içsel güdüler karar verme sürecini etkileyebilecektir.

Davranışsal yaklaşım, rasyonelci yaklaşımın görmezden geldiği psiko-fiziksel bazı öğeleri işin içine katmaktadır. İnsanlar yaşadıkları deneyimlere adapte olurlar ve olasılıkları artık

doğrusal olmayan bir çizgide tartmaya başlarlar. Buradaki adaptasyondan kasıt faydaların genel zenginliğe olan katkısından ziyade bir referans noktasından hareketle kazançlar ve zararlar üzerinden belirlenmeye başlamasıdır. Buna ilaveten, bireyler para konusunu genel ekonomik bütünlük yerine zihinsel olarak farklı kategorilerde değerlendirirler. Örneğin, insanlar bir vergi indiriminden kar elde ettikleri zaman bu ekstra parayı daha kolay harcarken mesela sahip oldukları menkul ve gayrimenkul değerlerdeki artışlardan gelen parayı harcarken tereddüt edebilirler ki bu da standart teorinin dışladığı bir olgudur. Rasyonel Seçim Teorisinde insanlar muhtemel bir sonucu onun gerçekleşme olasılığına göre değerlendirirler. Buna karşılık Beklenti Teorisinde ise, insanların muhtemel bir sonucu bir “karar ölçüsü” ne göre ölçtükleri ifade edilir. İnsanların düşük olasılıklara gereğinden çok önem atfettiklerine dair birçok kanıtlanmış çalışma mevcuttur. Bu takdir abartısı da insanların çok düşük olasılıklı şans oyunlarına neden bu kadar çok kıymet verdiklerini ve gerçekleşmesi çok düşük olasılıklı felaketlere (örneğin; yıldırım düşmesi gibi) karşı sigorta poliçesi doldurduklarını açıklamaya yardımcı olabilir. Bu olguları Rasyonel Seçim Teorisi açıklayamamaktadır [10].

Davranışsal yaklaşımın temel çıkarımı bireylerin riskten kaçınma eğilimlerinin fazla olduğunu göstermektedir. Bu teorinin temel varsayımları [6];

a) Bireyler parasal konulardaki seçimleriyle ilgili sonuçları buldukları noktayı içeren bir referans noktaya göre değişimle değerlendirirler. Seçimlerin pozitif ve negatif sonuçlarına verilen değerler azalan getiri özelliği göstermektedir.

b) Değer fonksiyonu kayıplar için getirilere göre daha diktir. Bu durum kayıptan kaçınmayı açıklamaktadır. Eşit büyüklükteki kazançlar ve kayıplar bireylerin kararlarında simetrik etkiye sahip değildirler. Kayıpların verdiği acı kazançların verdiği tatminden daha fazladır. Birçok ampirik çalışma kayıpların verdiği acının kazançların verdiği zevkin iki katı olduğunu ortaya koymuştur.

c) Eğri, kazançlar için içbükey kayıplar için dış bükeydir. Bu durum karar vericilerin kazanç ve kayıplar arasında risk altında karar verirken riskten kaçınma eğiliminde olduklarını gösterir.

## VII. Risk Altında Karar Vermede Rasyonel Seçim Teorisi ile Beklenti Teorisi (K-T Teorisi) Arasında Oluşan Farklılıkların Değerlendirilmesi

Davranışsal yaklaşımın ilgi alanlarından biri de risk ile belirsizlik ortamında karar verme ve olasılık algısıdır. Merkez Bankası faizleri arttıracak mı? Krizde işimi kaybeder miyim? Hissesi elimde olan iki firma birleşirse karları artar mı? Tatilde yağmur yağar mı? Şu anda ev alayım mı yoksa fiyatlar daha çok düşer mi? ve benzeri sorular ihtimal algımıza bağlı olan risk ve belirsizlik durumunda bireylerin karar vermesini gerektiren sorulardır [16].

Kişiler, risk karşısında üç çeşit davranışta bulunmaktadır [10];

- **Riskten Kaçınma:** Riskten kaçınan veya minimum düzeye indirmek için çalışan kişilerin durumlarını gösterir.



- **Risk Tarafsızlığı:** Riskin dağılımını göz ardı edip, beklenen kazanç üzerinde yoğunlaşmayı ifade eder.
- **Risk Düşkünlüğü-Riski Sever:** Riski tercih etmeyi ifade eder. Parasal dönüşümleri aynı olan, daha riskli ve daha az riskli bir seçimle karşı karşıya kalındığı zaman riskten kaçınan kişi daha az riskli bir alternatifi tercih ederken, risk düşkün olan kimse daha fazla riskli olan bir alternatifi tercih eder. Bu durumda riske karşı tarafsız olan kimse iki alternatif arasında bir tercihte bulunmaz.

K-T Beklenti Teorisinin üzerinde durduğu diğer bir husus ise, karar vericilerin “risk eğilimi” dir. Genel olarak Rasyonel Seçim Teorisi, karar vericilerin riskten kaçındığını varsaymaktadır. K-T Beklenti Teorisine göre ise; insanların risk eğilimi alana göre değişmektedir. İnsanlar, referans noktası sonuçlarını kazanç alanında değerlendiriyorsa riskten kaçınan, kayıp bölgesinde değerlendiriyorsa riske açık tarafta olmaktadır. Kahneman ve Tversky, bu durumu yansıtma etkisi olarak adlandırmaktadır. Yansıtma etkisi, bireyin referans noktasından her iki yönden de (kazanç ya da kayıp) uzaklaştıkça varlıklardaki değişime olan duyarlılığın azalacağı anlamına gelmektedir [11]. Kahneman ve Tversky risk altında bireylerin davranışlarını incelemiş ve insanların riskten kaçınma eğilimlerinin kazanma isteklerine galip geldiğini savunmuşlardır. Teoriye göre; kayıpların insana verdiği acı kazancın verdiği tatminden çok fazladır. Bu varsayımlar altında bireylerin ekonomik alanda aldıkları kararları değerlendirirsek, riskten kaçınma eğiliminin ağır basmasıyla birlikte insanların irrasyonel kararlar verebileceğini düşünebiliriz. Bireylerin alacakları risk, sonuçta elde edecekleri kazancın çok altında olsa dahi riskten kaçınma eğiliminin ağır basmasıyla birlikte karar verici risk almaktan kaçınarak, büyük bir kazancı geri çevirebilecektir. Örneğin [15];

**A) Kişisel kazanç sağlayan iki seçenektan birinin tercih edilmesi durumu;**

*Seçenek 1: 3.000 \$ garantili kazanç,*

*Seçenek 2: %80 oranla 4.000 \$ kazanma ihtimali.*

A şıkkındaki seçenek grubuna bakıldığında insanların (deneklerin) %80'i, daha yüksek matematiksel beklentiye (%100) sahip olmasına rağmen 3.000 \$'lık garantili kazanç yerine,  $(\%80 \times 4.000 \$ + \%20 \times 0 \$ = 3.200 \$ > 3.000 \$)$  riskli ikinci seçeneğe tercih etmiştir.

**B) Kişisel kayba neden olan iki seçenektan birinin tercih edilmesi durumu;**

*Seçenek 1: 3.000 \$ garantili kayıp,*

*Seçenek 2: %80 oranla 4.000 \$ kaybetme ihtimali.*

B şıkkındaki tercih grubuna bakıldığında ise bireylerin %92'si parasal kaybın beklenen faydası 200 \$ daha fazla olmasına rağmen riskli seçeneği tercih etmiştir. Eğer insanlar tamamen rasyonel olsaydı, her iki tercih grubunda en az riskli olanı seçerek ya da en değerli olanı seçerek, A şıkkındaki tercih edilen seçenekte B şıkkındaki tercih durumu aynı yönde olurdu. Bireyler her iki seçenek grubunda da Rasyonel Seçim Teorisini ihlal ederek en düşük oranlı beklenen değere sahip olan alternatifi seçmiştir.

Genel olarak, garantili sonucu eşit ya da daha yüksek beklentiye sahip bahis tercih etme, riskten kaçınma olarak adlandırılırken, eşit ya da daha düşük beklentiye sahip bahisin lehinde olarak garantili sonucu reddetme ise, riski seven ya da riske açık olarak tanımlanmaktadır. Riskli seçimlerde insanlar elde edilmesi kesin olan sonuca, elde edilmesi sadece olası olan seçeneğe göre daha fazla ağırlık vermektedir. Kahneman ve Tversky, insanların bu eğilimini kesinlik etkisi olarak tanımlamaktadır. Kahneman ve Tversky'ye göre, kesinlik etkisi; insanları kazanç içeren seçimlerde riskten kaçınmaya, kesin kayıp içeren seçimlerde ise riske açık olmaya sevk etmektedir. Ancak riskten kaçınma ya da riske açık insanların, bir başka deyişle, garantili bir kayıptan kaçınmada ya da garantili kazancı muhafaza etmede, beklenen değerden tam olarak ne kadar feragat edeceği hususunda kesin bir deneysel bulgu mevcut değildir. Diğer bir örnekte; yatırımcı A'nın hisse başına 100\$'dan satın aldığı blok hisseye sahip olduğunu, Yatırımcı B'nin ise hisse başına 200\$'dan satın aldığı aynı blok hisseye sahip olduğunu varsayalım. Dün aynı hissenin değeri 160\$ iken bugün 150\$'a düşmüştür. Hangi yatırımcı kendini daha üzgün hissetmektedir. Yatırımcı B'nin, A'ya kıyasla daha üzgün olacağı açıktır. Yatırımcı A bu haberi muhtemelen kazançta azalma olarak değerlendirirken, Yatırımcı B aynı haberi kayıpta artış olarak değerlendirecektir. Değer fonksiyonu kazanç bölgesine kıyasla, kayıp alanında daha dik olduğu için, 10 \$'lık fark kayıp durumunda daha önemli olmaktadır [15].

İnsan bilişinin sınırlı olması nedeniyle özellikle belirsizlik altında karar verme durumunda psikolojik yargılar etkin rol oynamaktadır. Günlük hayatımızda birçok bilgiyle karşı karşıya kalırız. Fakat insan, kapasitesi sınırlı bir varlık olduğundan bu bilgilerin hepsini değerlendirmeye alamaz. Örneğin, X malını satın almak için piyasa araştırması yaptığımızı varsayalım. X malını satan yüzlerce satıcı olabilir. İnsanın rasyonel bir varlık olduğu varsayımından hareketle, bu durum karşısında bireyin mümkün olan tüm seçenekleri değerlendirerek en akılcı seçeneği tercih edeceğini düşünürsek yanılırız. X malını almak isteyen tüketici tek tek yüzlerce satıcının verdiği fiyatı araştıramayacaktır. Bu durumda, bireylerin karakterleri ön plana çıkmaktadır. Bir insan daha tutumlu iken başka bir insan daha savurgan olabilir. Tutumlu kimse daha çok seçeneği değerlendirerek en uygun kalite/fiyat bileşimini aramaya çalışırken diğer bir insan piyasa araştırması yapmakla uğraşmak istememekte ve fiyatını dikkate almadan istediği ürünü alabilmektedir. Bu durumun dışında insanların marka tercihleri vardır. Tüketici sadece istediği markanın ürünü olduğu için veya markanın kalitesine güvenerek fazla araştırma yapmadan ürünü alabilmektedir. Görüldüğü üzere insanların ekonomik kararları, sadece maksimum fayda peşinde koşan rasyonelci yaklaşıma ve maliyet-fayda analizine bağlı olmayıp çeşitli psikolojik faktörlerle de alakalıdır [6].

Ekonomik kararlar da dahil olmak üzere pek çok karar bünyesinde risk unsurunu taşır. Çünkü alternatif hareket tarzlarının sonuçları kesin olarak bilinemez. Böylece risk altında karar alma konusu ekonomi biliminde ağırlık merkezi haline gelmiştir. Rasyonel Seçim Teorisine göre bireyler alternatif hareket tarzları arasında bu her bir hareketin getireceği fayda veya cazibe arasında birbirlerine göre karşılaştırma yaparak ve doğrusal olarak faydaları gerçekleşme olasılıklarına göre tartarak karar verirler. Örneğin, 1 dolar kazanmanın vereceği mutluluk (fayda) ile 2 dolar kazanmanın vereceği mutluluk arasındaki farkın 101 dolar kazanmak ile 102 dolar kazanmanın vereceği mutluluk arasındaki farka mutlaka eşit olmak zorunda olmadığını (değer olarak aradaki fark eşit olmasına rağmen) varsayar. Ancak deneysel araştırmalar pek

çok davranışsal fenomenin bu temel aksiyomlar ile uyuşmadığını ve böylece Beklenen Fayda Prensibinin sağladığı öngörülerle çatıştığını ortaya koymuştur [19].

### **VIII. Sonuç**

İnsan her ne kadar tamamen rasyonel hareket eden, her zaman mümkün seçenekler arasında bireysel faydasını en üst seviyeye taşıyacak alternatifi tercih eden bir aktör olarak görülse de bu durum gerçeklikten uzaktır. Gerçek olan insanın çeşitli psikolojik algılara sahip ve sosyal çevresiyle son derece ilgili bir varlık olduğudur. Çünkü insan duyguları ve sezgileri olan, bilinçaltı dürtülere sahip, sosyal çevreden etkilenen ve etkileyebilen bir varlıktır. Dolayısıyla kendisine özgü yapısal ve karakteristik özellikleri karar aşamasında irrasyonel davranışlar sergilemesine neden olabilmektedir. Bilhassa belirsizlik ve risk ortamında hatta kriz dönemlerinde rasyonel olmayan bu tür davranışlarla sıklıkla karşılaştığını çeşitli çalışmalar somut bir şekilde tespit etmiştir.

Ekonomik karar biriminin, alternatif seçeneklerle sağlayacağı kazanç ve kayıpları değerlendirerek geliştireceği tutum ve davranışların, kendisine verilen yetenekler doğrultusunda nasıl şekilleneceğine ilişkin günümüze kadar birçok düşünce akademik yazına aktarılmıştır. Rasyonel Seçim Teorisi, bireyin karar verirken riskten kaçındığını varsaymaktadır. K-T Beklenti Teorisi ise, insanların risk eğiliminin alana göre değiştiğini ifade etmektedir. Bu durumu çeşitli deneysel çalışmalar ile inceleyen K-T Beklenti Teorisi, bireyin garanti getiri sağlayan durumlarda risk almayı yeğlemezken, olasılıklı kayıp durumlarında ise risk almayı tercih ettiği sonucuna ulaşmıştır. Bir başka ifade ile insanlar kazanç içeren seçimlerde riskten kaçınmayı, kesin kayıp içeren seçimlerde ise riske açık olmayı tercih etmektedir. Yapmış oldukları çalışmalarla; kayıpların verdiği acının, kazançların verdiği hazdan daha etkin olduğunu ortaya koyan Kahneman ve Tversky, bireyin sadece akılcı hareket ettiği görüşü üzerine yoğunlaşan bilim insanlarının da bu tecrübeyi dikkate almasının kaçınılmaz hale geldiğini açıkça ortaya koymaktadır.

### Yararlanılan Kaynaklar

- [1] Atkinson, R. L. & diğerleri. (1996). *Hilgard's Introduction to Psychology*. 12th Edition. California: Harcourt Brace College Publishers, s.423.
- [2] Baymur, F. (1994). *Genel Psikoloji*, 11.Baskı. İstanbul: İnkılap Yayınları, s.293.
- [3] Brenner, C. (1990). *An Elementary Textbook of Psychoanalysis*, Revised Edition. New York: Anchor Books, s.2.
- [4] Ellis, A., Abrams, M. & Abrams, L. D. (2009). *Personality Theories: Critical Perspectives*. California: Sage Publications Inc, s.85.
- [5] Öztürk, Ö., Eraslan, D. & Kayahan, B. (2005). *Emosyon ve Temel İnsan Davranışlarının Evrimsel Gelişimi*. Yeni Symposium: Psikiyatri, Nöroloji ve Davranış Bilimleri Dergisi, Cilt.43, Sayı.1, s.14.
- [6] Çalık, Ü. & Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji, Akademik Bakış Dergisi İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi, Sayı:18, s.3-9.
- [7] Brian, M. L. & Dowling, M. (2005). *The Role of Feelings in Investor Decision Making*, Journal of Economic Surveys, Cilt.19, Sayı.2, s.230.
- [8] Eser, R. & Toigonbaeva, D. (2011). "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak: Davranışsal İktisat", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt.6, Sayı.1, s.31.
- [9] Angner, E. & Loewenstein, G. Behavioral Economics, Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economic, Amsterdam: Elsevier, ss.641-690, <http://ssrn.com/abstract=957148>, [02 Şubat 2014]
- [10] Camerer, C. (1999). *Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics*, Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA, Vol.96, s.10575-10576.
- [11] Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, Econometrica: Journal of The Econometric Society, Vol.47, No.2, s.263-264.
- [12] Bailey, R. E. (2005). *The Economics of Finansal Markets*, First Edition, UK Cambridge University Press, s.91.
- [13] Thaler, R. H. & Camerer, C. (1995). *Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners*, The Journal of Economic Perspective, Vol.9, No.2, s.210.
- [14] Kahneman, D. (2003). *A Psychological Perspective on Economics*, The American Economic Review, Vol.93, No.2, s.162.
- [15] Döm, S. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi*, 1.Baskı, İstanbul: Değişim Yayınları, s.1-43.
- [16] Akın, Z. & Urhan, Ü. B. (2010). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı? Başlıyor, İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Cilt.25, Sayı.288, s.9-12.
- [17] Thaler, R. H. (1988). *Anomalies: The Winner's Curse*, The Journal of Economic Perspectives, Vol.2, No.1, s.192.
- [18] Mullainathan, S. & Thaler, R.H. *Behavioral Economics*, MIT Department of Economic: Working Paper Series 00-27, September 2000, s.3. [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=245828](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=245828), [09 Şubat 2014].
- [19] Rick, S. & Loewenstein, G. (2008). *The Role of Emotion in Economic Behavior*, Third Edition, New York: The Guilford Press, s.140.



**Fatih ŞENTÜRK** (fatihsenturk@ibu.edu.tr)

He is a Assistant of Professor in Abant İzzet Baysal University. He received a Ph.D. degree in Accounting and Finance from Marmara University in 2013. His fields of interest include; international financial reporting standards, cost and management accounting, financial analysis, audit accounting.



**Hakkı FİNDİK** (hakkifindik@klu.edu.tr)

He received his PhD degree from Marmara University. He worked as a research assistant at the Kırklareli University between 2011 and 2013. Since 2013 he has been working as a teaching asistant at the Department of Business at the same university. His research areas are energy accounting, electricity generation costing, derivatives market, auditing, and accounting standards.