

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN TÜKETİM VE TASARRUF
EĞİLİMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ:
DENİZLİ İLİ TEKSTİL SEKTÖRÜ FİRMA ÖRNEĞİ**

**Pamukkale Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Yüksek Lisans Tezi
İktisat Ana Bilim Dalı
İktisat Programı**

Halil Ertuğrul GÖKÇE

Danışman: Prof. Dr. Nihat BATMAZ

Haziran 2024

DENİZLİ

ETİK SAYFASI

Bu tezin tasarımı, hazırlanması, yürütülmesi, araştırmalarının yapılması ve bulgularının analizlerinde bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini; bu çalışmanın doğrudan birincil ürünü olmayan bulguların, verilerin ve materyallerin bilimsel etiğe uygun olarak kaynak gösterildiğini ve alıntı yapılan çalışmalara atıfta bulunulduğunu beyan ederim.

Halil Ertuğrul Gökçe

ÖN SÖZ

Çalışmalarımnda bana sürekli destek olan, bilgi ve deneyimleri ile yol gösteren, değerli danışman hocam Sayın Prof. Dr. Nihat Batmaz'a, tüm süreçlerde benim yanımda istisnasız destek sağlayan babam Prof. Dr. Ramazan Gökçe'ye teşekkürlerimi sunarım.

Bu süreçlerde desteğini esirgemeyen aileme ve anket çalışmasında bana tereddütsüz destek olan Kukuroğlu Tekstil sahibi ve çalışanlarına yürekten teşekkür ederim.

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN TÜKETİM VE TASARRUF EĞİLİMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: DENİZLİ İLİ TEKSTİL SEKTÖRÜ FİRMA ÖRNEĞİ

GÖKÇE, Halil Ertuğrul

Yüksek Lisans Tezi

İktisat ABD

İktisat Yüksek Lisans Programı

Tez Yöneticisi: Prof. Dr. Nihat BATMAZ

Haziran 2024, xi + 111 sayfa

Tasarruf ve tüketim olgusu geçmişten günümüze ekonomide büyük bir öneme sahip olmuş ve üzerinde çeşitli çalışmalar yapılmıştır. İktisat bilimi, insanların sınırlı kaynaklarla sonsuz ihtiyaç ve isteklerini nasıl karşılayacaklarını açıklamayı amaçlar. Bireylerin doğumdan ölüme kadar sürekli tüketim içerisinde olmaları, sonsuz ihtiyaçlarının mal ve hizmet tüketimi yoluyla gerçekleştiği anlamına gelir. Bugüne kadar yapılan çalışmalarda tasarruf fonksiyonuyla ilgili çok sayıda model kurulmuş ve analizler gerçekleştirilmiştir. Ancak tasarruf olgusu ile ilgili çalışmalara bakıldığında ana akım iktisadın hâkim olduğu ve bireylerin rasyonel insan olarak ele alındığı görülmüştür. Bu çalışmada toplamda dört bölümde tasarruf olgusuna bireylerin içinde bulunduğu toplumdaki etkilediği başka bir deyişle bireylerin davranışlarında duygusal, bilişsel ve sosyal etkilerin de bulunduğunu ifade eden davranışsal iktisat perspektifinde bakılmıştır. Tasarruf kavramı ekonomik büyümenin sağlanması ve gelişmesi için dünya ekonomilerinin de üzerinde durduğu konulardan biridir. Türkiye açısından bakıldığında ise, yüksek tüketim eğilimi ve düşük tasarruf eğilimi dikkat çekmiştir. Uzun yıllardır hâkim olan düşük tasarruf sorunu beraberinde ciddi ekonomik sorunları da getirmiştir. Bireyin zaman içerisinde değişen tüketim ve tasarruf davranışının temelinde yatan psikolojik temelli yaklaşımları açıklamayı amaçlayan davranışsal iktisat ise birçok açıklayıcı kavramları ile bireyin karar verme aşamalarını göstermektedir. Bu tez çalışmasında; davranışsal iktisat kavramının tarihsel gelişim süreci, davranışsal iktisadın tasarruf ve tüketim kavramlarına bakış açısı incelenerek, tüketim ve tasarruf eğilimleri verilen bilgilerle analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, tüketim davranışları, tasarruf davranışları, Denizli, tekstil sektörü

ABSTRACT**EVALUATION OF CONSUMPTION AND SAVING TENDENCIES IN
TERMS OF BEHAVIORAL ECONOMICS:
DENİZLİ PROVINCE TEXTILE INDUSTRY COMPANY EXAMPLE**

GÖKÇE, Halil Ertuğrul

Master Thesis

Economics Department

Economics Programme

Adviser of Thesis: Prof. Dr. Nihat BATMAZ

June 2024, xi + 111 pages

The phenomenon of saving and consumption has had a great importance in the economy from past to present and various studies have been carried out on it. Economics aims to explain how people can meet their infinite needs and desires with limited resources. The fact that individuals are in constant consumption from birth to death means that their endless needs are realized through the consumption of goods and services. In the studies carried out so far, many models regarding the savings function have been established and analyzes have been carried out. However, when studies on the phenomenon of savings are examined, it is seen that mainstream economics dominates and individuals are considered as rational people. In this study, in four chapters in total, the phenomenon of savings is examined from the perspective of behavioral economics, which states that individuals are affected by the society they live in, in other words, there are emotional, cognitive and social effects on the behavior of individuals. The concept of savings is one of the issues that world economies focus on in order to achieve economic growth and development. From Türkiye's perspective, high consumption tendency and low saving tendency attracted attention. The low savings problem, which has been dominant for many years, has brought with it serious economic problems. Behavioral economics, which aims to explain the psychologically based approaches underlying the individual's changing consumption and savings behavior over time, shows the individual's decision-making stages with many explanatory concepts. In this thesis study; The historical development process of the concept of behavioral economics, the perspective of behavioral economics on the concepts of savings and consumption were examined, and consumption and savings trends were analyzed with the information given.

Key Words: Behavioral Economics, consumption behavior, saving behavior, Denizli, textile industry

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT	iii
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ.....	viii
ŞEKİLLER DİZİNİ	ix
TABLolar DİZİNİ	x
GRAFİKLER DİZİNİ	xi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT NEDİR VE NASIL ORTAYA ÇIKMIŞTIR? İKTİSAT İLE PSİKOLOJİ ARASINDAKİ İLİŞKİ.....	3
1.1. Davranışsal İktisadın Tanımı ve Ortaya Çıkışı	3
1.2. İktisat ile Psikoloji Arasındaki İlişki.....	7
1.3. Davranışsal İktisadın Gelişim Süreçleri	13
1.3.1. Erken Dönem Davranışsal İktisat	14
1.3.2. Yeni Dönem Davranışsal İktisat.....	15
1.4. Davranışsal İktisatta Başlıca Yaklaşımlar	17
1.4.1. Beklenti Teorisi	17
1.4.2. Çıpalama Etkisi.....	19
1.4.3. Çerçeveleme Etkisi.....	20
1.4.4. Sınırlı Rasyonellik Kavramı	22
1.4.5. Sahiplik Statüko Etkisi.....	23
1.4.6. Zihinsel Muhasebe	24
1.4.7. Donanım Etkisi.....	25
1.4.8. Riskli Seçim ve Plesebo Etkisi	26
1.4.9. Zarardan Kaçınma ve Referansa Bağlılık.....	29
1.5. Davranışsal İktisatta Karar Alma Mekanizmaları	30
1.5.1. Geleneksel İktisatta Karar Alma Beklenen Fayda Teorisi	30
1.5.2. Modern Yaklaşımlarda Karar Alma Beklenti Teorisi	32

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSATTA BİR KAVRAM OLARAK TASARRUF.....	34
2.1. Davranışsal İktisat ve Tasarruf.....	34
2.1.1. Tasarruf ve Sınırlı Rasyonalite.....	34
2.1.2. İsteğe Bağlı Tasarruf ve Beklentiler	34
2.1.3. Bilgi ve Tasarruf İlişkisi.....	36
2.1.4. Zamanlar Arası Tasarruf Tercihleri	37
2.2. Gelire Bağlı Tasarruf Tercihleri	38
2.2.1. Nispi Gelir Hipotezi	38
2.2.2. Mutlak Gelir Hipotezi	39
2.2.3. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi	41
2.2.4. Sürekli Gelir Hipotezi.....	42
2.3. Gelir Dışında Tasarrufu Etkileyen Unsurlar	42
2.3.1. Gelir Dağılımı.....	42
2.3.2. Fiyat Beklentileri	43
2.3.3. Faiz Oranındaki Değişmeler	44
2.3.4. Para Yanlılığı.....	45

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TASARRUF İLE TÜKETİCİ DAVRANIŞLARINA ETKİ EDEN UNSURLAR..	46
3.1. Tasarrufa Etki Eden Unsurlar	46
3.1.1. Gelir ve Gelir Dağılımı	46
3.1.2. Ekonomik Büyüme	47
3.1.3. Finansal Faktörler, Finansal Gelişme.....	48
3.1.4. Reel Faiz Oranları	49
3.1.5. Nüfus Yapısı	50
3.1.6. Bağımlılık Oranı ve Şehirleşme Oranı.....	51
3.2. Tüketici Davranışını Etkileyen Unsurlar	52
3.2.1. Sosyal ve Kültürel Faktörler,.....	52
Kültür.....	52
Alt Kültür.....	53
Sosyal Sınıf.....	53
Sosyal Faktörler.....	53
Aile	54
Referans grupları	54

Rol ve Durum	55
3.2.2. Kişisel Faktörler.....	55
Yaş ve Yaşam Beklentisi	55
Çalışma	56
Maddi Durum	56
Yaşam Tarzı.....	56
Kişilik	57
3.2.3. Psikolojik Faktörler.....	57
Öğrenme	57
Motivasyon.....	58
İnançlar ve Tutumlar.....	58

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN TÜKETİM VE TASARRUF EĞİLİMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: DENİZLİ İLİ TEKSTİL SEKTÖRÜ FİRMA ÖRNEĞİ	59
4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	59
4.2. Araştırmanın Kısıtları.....	60
4.3. Anket ve Örneklem Tanıtımı.....	60
4.4. Verilerin Analizi.....	61
4.4.1. Demografik Verilerin Analizi	61
4.4.2. Bireylerin Tasarruf Eğilim Durumlarını İfade Etmek İçin Tanımlayıcı İstatistikler	69
4.4.3. Bireylerin Yaptıkları Tasarrufların Öncelik Sıralaması İçin Tanımlayıcı İstatistikler	74
4.4.4. Bireylerin Tasarruf Yapmalarını Engelleyen Durumlar İçin Tanımlayıcı İstatistikler	79
4.4.5. Davranışsal İktisat Yaklaşımı Yanılgısı İçin Tanımlayıcı Likert Ölçekli İstatistikler	81
4.5. Analizin Bulguları.....	89
4.5.1. Araştırmanın Hipotezleri	89
4.5.2. Hipotezlerin Analizi ve Yorumlanması	90
GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	101
KAYNAKÇA	105
EKLER.....	108
Ek: Anket Formu	109

ÖZ GEÇMİŞ.....111

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

n	Ankete Katılan Birey Sayısı
N	Evren Birim Sayısı
p	Evrendeki X 'in gözlemlenme sayısı
TL	Türk Lirası (Para Birimi)

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Beklenti teorisinde yatırımcının değer fonksiyonu.....	18
Kaynak: Kahneman ve Tversky,1979:279.....	18
Şekil 2. Beklenti Teorisi (kurumsal) Değer Fonksiyonu	32
Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979, 280.....	32

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1: Bireylerin Yaşadığı Yere Göre Dağılımı	61
Tablo 2: Bireylerin Yaşa Göre Dağılımı	62
Tablo 3: Bireylerin Cinsiyete Göre Dağılımı	63
Tablo 4: Bireylerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı	64
Tablo 5: Bireylerin Gelir Durumuna Göre Dağılımı	65
Tablo 6: Bireylerin Medeni Durumuna Göre Dağılımı	66
Tablo 7: Bireylerin Meslek Durumuna Göre Dağılımı	67
Tablo 8: Bireylerin Çocuk Sayısına Göre Dağılımı	68
Tablo 9: "Tasarruf Yapmak Gerekli Midir?" Sorusunun Dağılımı	69
Tablo 10: "Gelirinizden Tasarruf Yapıyor musunuz?" Sorusunun Dağılımı	70
Tablo 11: "Tasarruf Planı Yapıyor Musunuz?" Sorusunun Dağılımı	71
Tablo 12: "Tasarruf Yapma Alışkanlığınız Var Mı?" Sorusunun Dağılımı	72
Tablo 13: "Tasarruf Yapabiliyor Musunuz?" Sorusunun Dağılımı	73
Tablo 14: "Alışverişte Gereksiz Ürün Almam." Sorusunun Dağılımı	74
Tablo 15: "İhtiyaç Fazlası Ürün Almam." Sorusunun Dağılımı	75
Tablo 16: "Uygun Fiyatlı Ürün Alırım." Sorusunun Dağılımı	76
Tablo 17: "Birikim Yapıyor Musunuz?" Sorusunun Dağılımı	77
Tablo 18: "Önceki soruya cevabınız evet ise birikimlerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?" Sorusunun Dağılımı	78
Tablo 19: Bireylerin Tasarruf Yapmalarını Engelleyen "Yeterli Gelirim Olmaması" Durumu	79
Tablo 20: Bireylerin "Emeklilik Döneminde Emeklilik Maaşı ile Ailesi ve Kendi Geçimini Sağlayabilme" Durumu	81
Tablo 21: Bireylerin "Harcama Yaparken Kendilerine Hâkim Olabilme" Durumu	82
Tablo 22: Bireylerin "Elde Ettikleri Geliri Bugün Harcamayı Tercih Etme" Durumu	83
Tablo 23: Bireylerin "Tasarruf Ettikleri Gelirin %90'ını Aile İçin Harcama" Durumu	84
Tablo 24: Bireylerin "Maaşlarını Almadan Önce Harcama Planı Yapması" Durumu	85
Tablo 25: Bireylerin "Belli Bir Amaç İçin Tasarruflarını Başka Amaçlar İçin Harcamaması" Durumu	86
Tablo 26: Bireylerin "Çok İstedikleri Bir Şey İçin Gelirlerinin %90'ını Harcaması" Durumu	87
Tablo 27: Bireylerin Meslek Düzeyi ile Eğitim Düzeyi Arasındaki İlişki	90
Tablo 28: Bireylerin Cinsiyet Durumu ile Medeni Durumu Arasındaki İlişki	91
Tablo 29: Bireylerin Harcama Yaparken Kendine Hâkim Olabilme	92
Tablo 30: Amaçları Olan Bireylerin Tasarruf Eğilimleri ile Gelir Düzeyi Arasındaki İlişki	93
Tablo 31: Tasarruf Planı Yapma Durumu ile Eğitim Düzeyleri Arasındaki İlişki	94
Tablo 32: Emeklilik Maaşı ile Geçinme Durumu ile Gelir Düzeyi Arasındaki İlişki	96
Tablo 33: Tasarruf Yapmak Yerine Bugün Harcamayı Tercih Etme Durumu ile Gelir Düzeyi Arasındaki İlişki	97
Tablo 34: Tasarruf Yapmak Yerine Bugün Harcamayı Tercih Etme Durumu ile Medeni Durum Arasındaki İlişki	98
Tablo 35: Bireylerin Maaşlarını Almadan Önce Yapacağı Harcama Planı ile Eğitim Düzeyi Arasındaki İlişki	99
Tablo 36: Bireylerin Maaşlarını Almadan Önce Yapacağı Harcama Planı ile Cinsiyet Düzeyi Arasındaki İlişki	100

GRAFİKLER DİZİNİ

Grafik 1: Bireylerin Yaşadığı Yere Göre Dağılımı.....	61
Grafik 2: Bireylerin Yaşa Göre Dağılımı.....	62
Grafik 4: Bireylerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı.....	64
Grafik 5: Bireylerin Gelir Durumuna Göre Dağılımı	66
Grafik 6: Bireylerin Medeni Durumuna Göre Dağılımı	67
Grafik 7: Bireylerin Meslek Durumuna Göre Dağılımı	68
Grafik 8: Bireylerin Çocuk Sayısına Göre Dağılımı.....	69
Grafik 9: ‘‘Tasarruf Yapmak Gerekli Midir?’’ Sorusunun Dağılımı.....	70
Grafik 10: ‘‘Gelirinizden Tasarruf Yapıyor musunuz?’’ Sorusunun Dağılımı.....	71
Grafik 11: ‘‘Tasarruf Planı Yapıyor Musunuz?’’ Sorusunun Dağılımı	72
Grafik 12: ‘‘Tasarruf Yapma Alışkanlığınız Var Mı?’’ Sorusunun Dağılımı	73
Grafik 13: ‘‘Tasarruf Yapabiliyor Musunuz?’’ Sorusunun Dağılımı	74
Grafik 14: ‘‘Alışverişte Gereksiz Ürün Almam.’’ Sorusunun Dağılımı.....	75
Grafik 15: ‘‘İhtiyaç Fazlası Ürün Almam.’’ Sorusunun Dağılımı	76
Grafik 16: ‘‘Uygun Fiyatlı Ürün Alırım.’’ Sorusunun Dağılımı	77
Grafik 17: ‘‘Birikim Yapıyor Musunuz?’’ Sorusunun Dağılımı	78
Grafik 18: ‘‘Önceki soruya cevabınız evet ise birikimlerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?’’ Sorusunun Dağılımı	79
Grafik 19: Bireylerin Tasarruf Yapmalarını Engelleyen ‘‘Yeterli Gelirim Olmaması’’ Durumu	80
Grafik 20: Bireylerin ‘‘Emeklilik Döneminde Emeklilik Maaşı ile Ailesi ve Kendi Geçimini Sağlayabilme’’ Durumu	82
Grafik 21: Bireylerin ‘‘Harcama Yaparken Kendilerine Hâkim Olabilme’’ Durumu....	83
Grafik 22: Bireylerin ‘‘Elde Ettikleri Geliri Bugün Harcamayı Tercih Etme’’ Durumu	84
Grafik 23: Bireylerin ‘‘Tasarruf Ettikleri Gelirin %90’ını Aile İçin Harcama’’ Durumu	85
Grafik 24: Bireylerin ‘‘Maaşlarını Almadan Önce Harcama Planı Yapması’’ Durumu	86
Grafik 25: Bireylerin ‘‘Belli Bir Amaç İçin Tasarruflarını Başka Amaçlar İçin Harcamaması’’ Durumu.....	87
Grafik 26: Bireylerin ‘‘Çok İstedikleri Bir Şey İçin Gelirlerinin %90’ını Harcaması’’ Durumu	88

GİRİŞ

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadi teorilerin temel varsayımlarını sorgulayan ve insan davranışlarını daha gerçekçi bir şekilde anlamaya çalışan göreceli yeni bir yaklaşımdır. Tasarruf eğilimlerini anlamak için geleneksel iktisadi teorilere alternatif bir bakış sunar. Geleneksel iktisadi düşünce, insanların tasarruf yapma kararlarını genellikle rasyonel tercihlerine dayandırdığını ve gelecek beklentilerine göre optimize ettiklerini varsayar. Ancak, davranışsal iktisat, insanların tasarruf eğilimlerini daha derinlemesine anlamak için psikolojik faktörlerin etkisini vurgular. Örneğin, zaman tercihi kavramı, insanların anlık tatminler ile gelecekte daha büyük ödüller arasında tercih yapma eğilimlerini açıklar. Bazı insanlar, anlık tatminleri tercih ederken; diğerleri ise gelecekteki faydaları gözeterek daha uzun vadeli tasarruf planları yapabilir. Ayrıca, davranışsal iktisat, insanların sosyal çevreleri ve grup baskıları gibi faktörlerin de tasarruf kararlarını etkileyebileceğini öne sürer. Bu bağlamda, kişinin çevresindeki diğer insanların tasarruf davranışları ve algıları, kendi tasarruf eğilimlerini şekillendirebilir. Dolayısıyla, davranışsal iktisat; tasarruf eğilimlerini daha kapsamlı bir şekilde anlamak için bireysel psikoloji, sosyal etkileşimler ve çevresel faktörleri göz önünde bulundurarak ekonomik karar alma süreçlerini analiz eder.

Tüketim eğilimleri açısından ise davranışsal iktisat; insanların tüketim kararlarını daha iyi anlamak için geleneksel iktisadi yaklaşımlara başka bir alternatif sunar. Geleneksel iktisadi teoriler genellikle insanların tüketim kararlarını rasyonel tercihlere dayandırdığını ve maksimum fayda elde etmek amacıyla gelirlerini optimize ettiklerini varsayar. Ancak; davranışsal iktisat, insanların tüketim davranışlarını daha karmaşık psikolojik faktörlerle açıklamaya çalışır.

Davranışsal iktisat, tüketim eğilimlerini etkileyen bir dizi psikolojik yanıltıcı unsurun varlığını öne sürer. Örneğin; anlık zevk, tüketicuyu uzun vadeli çıkarları göz ardı ederek anlık tatminlere yönlendirebilir. Bununla birlikte, tüketici kararlarını etkileyen bir diğer faktör de sosyal etkileşimlerdir. İnsanlar sıklıkla çevrelerindeki diğer insanların tüketim alışkanlıklarını göz önünde bulundurarak kendi tüketim davranışlarını şekillendirir. Bu, tüketicuyu belirli ürünleri satın almaya veya belirli bir yaşam tarzını benimsemeye yönlendirebilir.

Ayrıca, davranışsal iktisat, karar alma süreçlerindeki kısıtlı rasyonellik kavramını da vurgular. İnsanlar sıklıkla bilgi eksikliği, zaman kısıtlamaları veya karmaşıklık gibi

faktörler nedeniyle tam olarak rasyonel kararlar almazlar. Bu durumda, insanlar genellikle kararlarını sezgiye, alışkanlıklara veya basit kural setlerine dayandırabilir.

Bu çalışma toplamda dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişim süreçleriyle başlayan çalışma, davranışsal iktisat teorilerinin anlatımı ile devam etmiştir. İkinci bölümde, davranışsal iktisat ile tasarruf ilişkisinden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde ise tasarruflar ile tüketim tercihleri arasında ilişki ele alınmıştır. Dördüncü ve son bölümde tüm bu konuların ışığında, Denizli ilinde faaliyet gösteren bir tekstil firmasının 133 çalışanı üzerinde yapılan anketle tüketim ve tasarruf eğilimleri ölçülmeye çalışılmıştır. Araştırmalar neticesinde; tüm veriler incelenerek analiz bulgularına göre çalışanların tasarruf ve yatırım kararlarında psikolojinin, duygu ve düşüncelerin hâkim olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT NEDİR VE NASIL ORTAYA ÇIKMIŞTIR? İKTİSAT İLE PSİKOLOJİ ARASINDAKİ İLİŞKİ

1.1. Davranışsal İktisadın Tanımı ve Ortaya Çıkışı

Kökeni 18. yüzyıla dayanan iktisat kavramı; ahlak felsefesinin bütünleyici ögesi olarak görülürken; 19. yüzyıl itibarıyla insan vücudunu bir makineye benzeten fizyolojiye reaksiyon gösteren bir kavram olarak gelişmiştir. 19. yüzyılın bitimine doğru ve 20. yüzyılın ilk dönemlerinde Sigmund Freud'un etkisiyle bireyin bilinç ve bilinçaltı alanlarında önemli ilerleme kaydedilmiştir. Bu görüş; bireyi makine olarak gören birçok görüşün tersi bir görüşü kapsamaktaydı. Birçok iktisatçı, iktisadi analizlerine dâhil ettikleri psikoloji faktörünü söz konusu hususa tepki olarak analizlerine dâhil etmemişlerdir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında psikologların araştırma alanı, bilinç, bilinçaltı gibi hususlardan bireyin davranışlarına yönelmiş bu durum iktisatçılar ve psikologlar arasında bir bağ oluşmasına imkân sağlamıştır. Yaşanan gelişmelere göre, davranışsal iktisat araştırmacılarının psikolojik faktörleri iktisadi analizlerine dâhil etmeleri yirminci yüzyılın ikinci yarısına denk gelmektedir (Sent, 2004, 736-737).

Davranışsal ekonomi alanında ilk öncü araştırmayı George Katona yapmıştır. 1951'de yayımlanmış olduğu "Psychological Economics" adlı kitabında, ekonomistlere ekonomik analizlerin veya problemlerin gerçekleştirilmesinde psikolojiden yararlanmalarının önemli olduğunu belirtmiştir. George Katona ve Herbert Simon'dan sonra üçüncü öncü olan Harvey Leibenstein, 1966'da firmaların, tüketicilerin ve çalışanların karını veya faydasını maksimize etme konusundaki başarısızlıklarına atıfta bulunan bir terim olan x-etkinsizlik kavramını literatüre kazandırmıştır. Bununla beraber, birçok bilim insanı x-etkinsizliğinin etkilerini incelemeye başlamıştır (Hattwick,1989: 142). X- etkinsizliğinin geleneksel teori arasındaki farkı, geleneksel iktisatta firma en küçük karar alma birimi olarak varsayılırken; X-etkinsizlik teorisinde analizin merkezinde firma çalışanları yer almaktadır (Yiğit, 2018:174)

Davranışsal ekonominin ortaya çıkışında en önemli katkı Herbert Simon tarafından (1955) gerçekleştirilmiştir. Bu aynı zamanda davranışsal ekonominin temelini

oluşturmaktadır. Herbert Simon 1956 yılında “Rational Choice and The Structure of The Environment” adlı eseriyle “Sınırlı Rasyonellik” (bounded rationality) kavramını ortaya atmıştır. Bilişsel önyargılardan biri olan bu kavram; bireylerin karmaşık problemlerinin veya seçimlerinin çözümlenmesinde, yetersiz zihni kapasiteye sahip olduklarını ifade etmektedir. Simon’a göre bireyler belirli ölçüde rasyoneldir. Başka bir deyişle, tatmin edici davranışı optimize etmenin yetersiz olduğunu bunun yanı sıra optimizasyonun maliyetine katlanmak istemeyen karar vericilerin, uygun bir alternatif yerine kendilerini daha çok tatmin eden alternatifi seçmeleri olarak tanımlanmaktadır (Toıgonbaeva ve Eser, 2011:296). 1980’li yıllara kadar egemen olan neoklasik iktisadi ekolün varsayımlarına özellikle de ekonomik insan varsayımının eleştirilmesi “Davranışsal Ekonomi ”gibi bir alt disiplini literatüre kazandırmıştır. Davranışsal ekonomi, bireylerin ekonomik davranışları incelenirken ekonomik faktörlerin yanı sıra psikolojik faktörlerin de dikkate alınması gerektiğini savunur. Davranışsal ekonominin ortaya çıkışı genel olarak rasyonel insan modelindeki psikolojik faktörlerin eksikliklerden kaynaklandırılır. Bilindiği üzere rasyonel insan modeli insanların hiçbir zaman hata yapmayacağını, kendi fayda ve kârlarını en üst seviyeye çıkaracağını söylemektedir. Fakat insanoğlu makine veya robot olmadığı için birtakım sebeplerden etkilenerek faydalarını ve kârlarını en üst seviyeye çıkaramayabilir. Örneğin insanlar asimetric bilgi, belirsizlik, risk korkusu, kayıptan kaçınma ve statü gibi nedenlerden etkilenerek rasyonel insan davranışlarını yansıtmadığını göstermiştir (Can, 2012: 94).

Söz konusu yıllarda kullanılmış olan ‘davranışsal iktisat’ terimi, psikoloji, antropoloji, sosyoloji ve birçok sosyal bilimlerden faydalanılarak ortaya çıkarılmış fakat iktisadi teorileri açıklama noktasında psikoloji biliminden daha fazla yararlanılmıştır.

Davranışsal iktisat kavramının ortaya çıkış noktası Neo-klasik iktisada dayanmaktadır. Bireyin davranışlarını rasyonellik çerçevesinde araştırmak davranışsal iktisat alanının temel amacıdır. İlerleyen süreçlerde gerçekçiliği yüksek psikolojik davranışlar çalışmalara dâhil edilmeye başlanmış olup yeni teoriler geliştirilmiştir. ‘Davranışsal iktisat’ sınırlı irade, sınırlı rasyonellik, sınırlı bireysel çıkarını düşünen insan psikolojisine yönelik psikolojik temelli yaklaşımları ile hakiki insan davranışlarını incelemektedir (Eren, 2011, 41).

Davranış ekonomisindeki fikirlerin çoğu yeni olmamakla birlikte; gerçekten de bir asırlık dolambaçlı yoldan neo-klasik ekonominin köklerine geri dönen fikirlerdir.

Ekonomi ilk kez ayrı bir çalışma alanı olarak tanımlandığında, psikoloji bir disiplin olarak mevcut değildi. Pek çok iktisatçı, zamanlarının psikologları olarak ek iş yapmışlardır. En çok “Görünmez El” ve “Ulusların Zenginliği” kavramıyla tanınan Adam Smith, daha az bilinen bir kitap olan “Ahlaki Duyguların Teorisi’ni” yazmıştır. Kitap, çoğu davranış ekonomisindeki güncel gelişmeleri haber veren insan psikolojisi hakkında içgörülerle dolup taşmıştır. Örneğin Adam Smith “daha iyiden daha kötü duruma düştüğümüzde, daha kötüden daha iyiye yükseldiğimizde zevk aldığımızdan daha fazla acı çekeriz” yorumunu yapmıştır. Neoklasik iktisadın temelini oluşturan fayda kavramı olan Jeremy Bentham, fayda kavramının psikolojik temelleri hakkında kapsamlı bir şekilde yazmış ve faydanın belirleyicilerine dair bazı öngörülerini bulunduğu dönemde takdir edilmeye başlanmıştır (Loewenstein, 1999, 26-27).

İktisatçılar tarafından akademik psikolojinin reddedilmesi, belki de biraz paradoksal olarak, homo-ekonomikus’un doğası hakkındaki varsayımlardan oluşturulmuş ekonomik davranışın bir açıklamasını oluşturan neoklasik devrimle başlamıştır. İktisatçılar, 20. yüzyılın başında disiplinlerinin bir doğa bilimi olabileceğini umut etmiştir. Psikoloji kavramı ise o sırada yeni ortaya çıkıyordu ve çok bilimsel değildi. Ekonomistler bunun ekonomi için çok istikrarsız bir temel sağladığını düşünmüşlerdir. Kendi dönemlerinin psikolojisine duydukları hoşnutsuzluk ve Benthamcı hizmet anlayışının hazzı varsayımlarından duydukları memnuniyetsizlik, psikolojiyi ekonomiden çıkarma hareketine yol açmıştır. Psikolojiyi ekonomiden çıkarmak yavaş olmuştur. 20. yüzyılın başlarında, Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçıların yazıları, insanların ekonomik seçimler hakkında nasıl hissettiği ve düşündüğü hakkında hala zengin spekülasyonlar içermekteydi. Daha sonra John Maynard Keynes psikolojik öngörülere çok başvurmuştur ancak; yüzyılın ortalarında psikoloji tartışmaları büyük ölçüde ortadan kalkmıştır. Yüzyılın ikinci yarısı boyunca, hem ekonomide hem de psikolojide pozitivist perspektife yönelik birçok eleştiri yer almıştır. İktisat alanında, George Katona, Harvey, Leinbenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi araştırmacılar, psikolojik önlemlerin ve rasyonalite sınırlarının önemini öne süren kitaplar ve makaleler yazmışlardır. Bu yorumcular dikkat çekmiş, ancak ekonominin temel yönünü değiştirememişlerdir (Lewin, 1976, 1295-1296).

Onların 1974 Science makalesi ve sezgisel kısa yolların istatistiksel ilkelere sapan olasılık yargıları yarattığı savunulan 1979 tarihli makaleleri “Beklenti teorisi, risk altında karar verme” beklenen fayda ihlallerini belgelemiş ve ihlalleri açıklamak için

psikofiziksel ilkelere dayanan aksiyometrik bir teori önermiştir. *Econometrica* teknik dergisinde yer almış ve en çok alıntı yapılan makalelerden biri olarak adını duyurmuştur. Geleneksel iktisadın müdafaa ettiği rasyonalitenin zaman içerisinde önemini kaybetmesi ile sınırlı rasyonalite üzerine olan araştırma ve çalışmaların gerekliliğini gün yüzüne çıkarmıştır. İrrasyonelite kavramının ekonomi içerisindeki varlığını savunan davranışsal iktisat, iktisat bilimine bir alternatif model olarak kazandırılmıştır.

George Loewentein ve Colin F. Camerer'a göre davranışsal iktisat; iktisadi analizlere ve psikolojik temellere dayanan gerçeklik oranı yüksek olan, bireyi daha iyi düşündüren alan olaylarından faydalanmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2002, 2).

Davranışsal iktisat Weber ve Camerer'a göre alan olaylarının desteğiyle ulaşılan sonuçlar ve teorik durumları mukayese etmekte ve ana akım olan iktisadın kabullendiği temel fikirlere karşın yeni yöntem ve varsayımlar getirmektedir. Camerer ve Weber deneyler ve laboratuvar araştırmaları vasıtasıyla bireyin karar verme sürecinin arka planında olan nedenleri incelemekte ve bu inceleme yolları ile hangi ekonomik durumların bireyin iktisadi kararlarını oluşturan aşamaları ve sonuçları üstünde tesirli olduğunu araştırmışlardır (Camerer ve Weber, 2006, 1-3).

Geleneksel iktisat teorilerinde sosyal psikoloji ve zihin ya da akıl üzerine yapılan bilimsel çalışmalar olan bu çalışmalarda bilişsel davranışa önem verilmemiştir. Geleneksel iktisatçıların aksine davranışsal iktisatçılar psikoloji faktörünü iktisadi analizlere katmışlardır. Davranışsal iktisat, iktisadi olayların açıklanma gücünü analizlerine psikoloji faktörünü ekleyerek arttırmayı hedeflemiş ve açıklık gücü getirmiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004,3). Geleneksel İktisat teorilerinde bireylerin içinde buldukları duygu durumlarına göre davranan, bireysel çıkarlarının peşinde koşan varlıklar olarak tanımlandığı görülmektedir. Geleneksel iktisatçılar, rasyonel şekilde hareket eden, duygularından arındırılmış bireylere geleneksel iktisat teorilerinde yer verilmesiyle ele alınan bu teoriyi anlaşılabilir ve teorinin açıklanmasında yardımcı olacağını düşünmektedirler (Mullainathan ve Thaler, 2000, 3-4). Davranışsal iktisat, rasyonel insan varsayımı ile açıklanamayan olguları ele almakta, klasik iktisat teorilerine yeni açılımlar getirmekte ve klasik iktisattaki rasyonel insan varsayımının zaman zaman geçersiz ve uygulanamaz olduğunu göstermektedir. İnsan tek bir faktöre indirilemeyecek kadar çok yönlü bir varlık olup, psikolojik ve sosyal yönleri de araştırmalara dâhil edilmelidir. Bireyin ne kadar çok bilgiye erişebildiği,

donanımlı olup olmadığı, sosyo-ekonomik durumu, yaşadığı toplum kararlarını etkileyen faktörlerdir.

Davranışsal iktisadın esas konusu insan davranışlarını sosyal bir bilim çerçevesinde incelemektir. Bu durumda insan davranışları araştırılırken; psikolojik etmenlerin de dikkate alınması, insanların karar alma süreçlerini çözümlemede önemli bir faktördür. Davranışsal iktisat bireyin davranışlarını rasyonellik çerçevesinde ele almış ve çalışmalarda bireyin psikolojisine etki eden faktörleri iktisadi analizlere katmıştır. İktisadi analizlere bireyin psikolojisine etki eden faktörlerin katılmasıyla daha gerçekçi tutumlar ve sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

İktisat bilimi bireyin ekonomik tercihleri ve tercihlerinin sonucu olan kararlarının sonuçları ile ilgilenirken; psikoloji bilimi bireyin davranış biçimlerinin altında yatan sebepler ile ilgilenir. Davranışsal iktisat ise bireyin tercihlerini, karar alma aşamalarını inceler. Esasen davranışsal iktisat bireyin tüketim ve diğer iktisadi karar alma aşamalarının altında yatan psikolojik etmenleri ve süreçleri inceler. Davranışsal iktisat; bireyin iktisadi karar verme sürecindeki davranışında duyuşsal, sosyal ve bilişsel etmenlerin karar sürecini ne oranda etkilediği konusunda çalışır. Bireylerin ne düşündüğü nasıl kararlar aldığı, kendilerine sunulan alternatifler arasında yapacağı seçimlerde kararlarını etkileyen faktörlerin neler olduğuna dair araştırmalar yapar. Bireylerin kendilerine sunulan alternatiflerden seçim yaparken çok fazla etmeden etkilendikleri, alternatiflerin sunuluş biçimine göre kararlarının değişebildiği gözlemlenmiştir (Camerer ve Weber, 2006, 1-3).

1.2. İktisat ile Psikoloji Arasındaki İlişki

Psikoloji ve ekonominin birleşimi ile gündeme gelen ve yeni bir çalışma alanı olan davranışsal iktisat alanında, Adam Smith 1723-1790 ve Jeremy Bentham 1748-1833 yılları arasında iktisadi kararların özünü inceleyen bireyin psikolojisi ile ilgilenen iktisatçılar olmuşlardır. 1940'lı yıllar sonrası iktisatçılar psikoloji kavramından uzaklaşmış fakat 1960 ve 1970'ler sonrası bireylerin iktisadi kararlarının birbirinden farklı olduğunun bu farklılıklarında temelinde psikolojik etmenlerin yer aldığına anlaşılması ile yeni bir araştırma alanı olan davranışsal iktisat alanı gün yüzüne çıkmıştır. Herbert Simon 1978, Daniel Kahneman – Vernon Smith 2002, Richard Thaler 2017 yılında davranışsal iktisat yaklaşımını eleştirmekte ve kendi faydasını

arttırmayı amaçlayan bencil ve rasyonel insanı sınırlı rasyonel ve sosyal bir varlık olarak tanımlayarak gerçek yaşamdaki iktisadi davranışlarını, kararlarını psikoloji yardımıyla açıklamayı amaçlamışlardır.

İktisat ve psikoloji ilişkisi doğrultusunda ortaya çıkan davranışsal iktisadın, gelişim sürecinde birçok isim etkili olmakla birlikte, çalışmalarında insan faktörünün incelendiği isimlere aşağıda değinilmiştir,

Adam Smith'in insanın duygu, düşünce ve davranışlarını ortaya koyan "The Theory of Moral Sentiments" (Ahlaki Duygular Teorisi) adlı çalışması 1759 yılında yayımlanmıştır. Smith eserinde bireyin sadece kişisel fayda dürtüsüyle davranan bir varlık olmadığını, aynı zamanda, insanlarla etkileşim içinde bulunarak istek ve arzularına ulaşan varlıklar olarak açıklamıştır. Smith bu eserinde toplumdaki var olan doğal düzenin bireyin davranışlarına olan etkilerini araştırmıştır (Barut, 2019, 25-26). Smith için bireylerin toplumdaki diğer bireyler tarafından beğenilmek, kabul görmek, önemsenmek gibi bir çabaları vardır. Smith, bu perspektifte bireyin içinde bulunduğu psikolojiyi varsayımda bulunarak davranışsal iktisadın zeminini oluşturmuştur. Smith, bireylerin var olan iyi durumlarından kendilerine zarar verecek bir duruma düştüklerinde yaşadıkları üzüntü ve acılı durumdan tekrar iyi duruma geçtiklerinde mutlu olduklarını belirtmiştir. Bu durumda davranışsal iktisadın araştırma alanı olan "zarardan ve riskten kaçınma" eğiliminin ilk tasvirini yapmıştır (Cornicello, 2004, 23). Ahlak felsefecisi olan Smith, bireylerin içinde bulunduğu bazı duyguların diğer bireylerin mutluluğuna hizmet edeceğini söylemektedir. İnsan davranışlarının temel göstergesinin Smith'e göre belirleyici etkeni 'sempati' dir. Bireylerin kendi keder ve sevinçlerine diğer bireyleri dâhil etme, kendisi de diğer bireylerin kederli ve sevinçli anlarına dâhil olmaya meyillidir. Smith bireylerin diğer bireylerin gözünde nasıl bir izlenim bıraktıklarına önem verdiklerinden bahseder ve başka insanların gözünde sempatik olma isteğinin arka planında olan şey, övülme, beğenilme, onaylanma gibi duygular olarak açıklamıştır. "Sempati ve kendini sevme" prensibini iktisadi etkinliklerin beyan edilmesinde de kullanmıştır. Smith bireyin iyi bir konuma gelmek, ihtiyaçlarından daha fazlasına sahip olmak hedefiyle çalıştığı ve uğraş verdiği durumları araştırmıştır. Smith'e göre, Zenginliklerimizi sergileyip yoksulluğumuzu saklamamız, insanlığın acımızdan çok sevincimize sempati duyma eğilimi taşımasındandır. Dünyadaki bütün bu çabaların başka ne amacı olabilir? Zengin kişi zenginlikleriyle gururlanır, çünkü onların doğal olarak dünyanın ilgisini üzerine

çektğini düşünür. Yoksul kişi ise yoksulluğundan utanır. Yoksulluğun onu ya diğer insanların bakışlarından gizlediğini ya da kendisine bakan olursa, bakanların çektiği sefalet ve üzüntü karşısında kardeşçe duygular beslemeyeceklerini düşünür (Buğra, 1995, 98). Buradan anlaşıldığı üzere Smith; “Ahlaki Duygular Kuramı” adlı eserinde bireylerin kendi faydalarını gözetken, bencillik gibi dürtülerinin var olduğunu benimsemekle birlikte bu bencilliklerinin ortaya koyduğu toplumsal sorunların sonuçlarının pozitif durumlar yarattığı savını kabul etmiştir. Bireylerin karşı karşıya kalmış olduğu durumlarda diğer bireylerin hissetmiş olduğu duyguların bilinmeyeceğini fakat belli bir ölçüde de olsa bireylerin empati yaparak davranış sergilemeleri gerektiğini söylemektedir. Zenginleşmek amacıyla çok çalışan bireyin bu çalışma düzeyinden toplumda faydalanmış olacaktır. Buna bağlı olarak oluşan bu zenginlikle toplumsal refah da sağlanmış olur. Adam Smith’in 1759 yılında bireyin duygu, düşünce ve davranışlarını açıklayan “Ahlaki Duygular Teorisi” adlı çalışmasının yayınlanışından 17 yıl sonra 1776 yılında “Ulusların Zenginliği” adlı çalışmasıyla dünya iktisat alanında damga vurduğu ve bu eserinde önceki çalışmalarında dayandırdığı sempati kavramından söz etmediği görülmektedir. Bireyin yalnızca çıkarları uğruna koşan varlık olmadığını ve diğer bireylerle takas vb. için çabalayan bir varlık olduğunu belirtmiştir. Ve özellikle her açıdan adil olan bir piyasada bireylerin birbirlerinden bağımsız bir şekilde rekabet etmeleri durumunda ekonomik ve sosyal koşulların daha iyiye gideceği üzerinde durmuştur.

Smith’in 17 yıl aradan sonra yazdığı iki eserinde değindiği insan faktörünün asıl hususu arasındaki temel farklar görülmektedir. İnsanın zamanla fikirleri, düşünceleri, tecrübeleri, değişmektedir. Dolayısıyla insanlar hakkındaki fikirlerinin değişmesi Smith’in kendisinin zaman içerisinde değişime uğramasıyla da ilgili olabilir. Ayrıca mühim olan bir diğer olasılık ise, “Ahlaki Duygular Kuramı”ndaki hedefi ya da hedeflerinden birisi bireyin içinde bulunduğu durumlarda oluşan davranışlarının altında yatan hususlara, dürtülere açıklık getirmekteydi. ‘Ahlaki duygular bireye has’ fikriyle bu eserde insanı öne çıkaran, temel esası insan yönelimlerini açıklamak olmuştur. Fakat “Ulusların Zenginliği”nde temel kriteri insanı açıklamaktan ziyade artan kapitalist ilişkilerin kurumsallaştığı ortamda, var olan düzen içerisinde, ulusların hangi yollarla zenginliğe ulaşabileceğini açıklamaktır. Dolayısıyla bireyi bu düzene dâhil ve içinde bulunduğu bu düzenin bir parçası olarak ele almıştır (Ruben, 2013, 33).

Smith, iki eserinde değindiği insan tanımlarında bir çelişki olduğunu

düşünmediğini ve iki çalışmasını birbirini tamamlayıcı çalışmalar olarak gördüğünü belirtmektedir. Smith'in inancına göre bütün insanların diğer insanlar tarafından kabul görmek gibi temel bir isteği bulunmaktadır. Bu kabul görme isteğine ulaşabilmek için insanlar çevreden hayranlık ve saygınlık kazanacak şekilde davranırlar. Smith bu durumu ekonomik hayatta alıcı ve satıcı olan her iki tarafında içinde buldukları işlemde karşılıklı olacak şekilde fayda sağladığı kişisel çıkar olarak açıklamaktadır. Smith; zenginliğin, ekonomik gelişimin ve ilerlemenin, sempati ve hayırseverliğin ilk şartı olduğunu iddia etmiştir (Skoussen, 2003,24).

Smith'in sempati ilkesi Mandeville'in "Arılar Masalı" isimli eserinde bireylerin övülme ve onaylanma duygularına olan ihtiyaçlarından etkilendiği söylenebilir. Mandeville bireylerin övgü ve güzel sözden etkilendiği ve hoşnut olduğunu aynı zamanda onaylanmak istediğini söyler ve bir ahlaki erdemi bireylere kabul ettirmek için övgü ve onaydan faydalanılabileceğini belirtmiştir. Smith de bireyin davranışlarının arkasındaki temel faktörün sempati olduğunu, bireylerin diğerleri tarafından nasıl görüldüklerine çok önem verdiklerini vurgulamaktadır. Başkaları tarafından sempatik görünme arzusunun arkasında övgüye değer olma, onaylanma istekleri vardır. Toplum olarak hemen hemen herkes övgüye değer olma, onaylanma, beğenilme duygularını önemser insanların bize saygı duymasını, övgüye, onaylanmaya değer bulmasını isteriz. Bu perspektifte onaylanma ve övgüye değer olma hissinden alınan hazzın sempati ilkesiyle doğrudan paralel olduğu görülmektedir.

Bu açıklamalardan anlaşıldığı üzere Mandeville'in "Arılar Masalı" ile Smith'in "Ahlaki Duygular Kuramı" eserlerinde değinilen düşüncelerin temel farkı; öncelikli olan durumun ne olduğu ile ilgilidir. Smith'e göre "Ahlaki Duygular Kuramı"nda birey davranışlarının arkasında olan temel etkenin sempati yani bireyin diğerleri tarafından nasıl görüldüğüdür. Mandeville'e göre bencil davranışlar doğaldır, erdemli bir durumdur, hatta bireyler bu konuya meyilli yaklaşarak topluma fayda sağlamalıdır. Mandeville, bireyin davranışında yatan birincil temel dürtüyü egoizm ve bencillik olarak açıklamıştır (Ruben, 2013, 31). Aslında temel etken bireylerin başkalarının gözünde nasıl görüldüğünü merak etmesiyle doğrudan ilintilidir.

Jeremy Bentham'ın 1789 yılında yayımlanan "Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş" eserinde, geleneksel iktisat teorisi çerçevesinde bireysel fayda/çıkart dürtüsüyle davranan insan modeli, faydacılık felsefesiyle açıklanmıştır. Geleneksel iktisadın köşe taşlarından biri olan faydacı felsefenin temelleri psikolojik hedonizme (hazcılık)

dayanmaktadır. Bireyin bütün davranışlarında danişabileceği tek ölçütün keder ve acıdan uzaklaşp hazza varmayı hedeflemek olduğunu iddia eden psikolojik hazcılık kavramı bu dönemde önem arz etmeye başlamıştır. Bu fikre göre bireyler haz peşine düşüp, aldıkları hazzı çok yüksek bir orana taşımayı amaçlamaktadır. Bu noktada Bentham'ın, doğa insanının egemen iki tutumun, acı ve hazzın, hükmü altına aldığı savıyla çıkarımlarında psikolojik hazcılığı, tüm güdülenimin mevcutluğu ya da muhtemel haz arzusuna dayandığını savunmaktadır (Ulaş, 2002, 646-648). Jeremy Bentham insanı, doğal hakları ve hukuksal yapı haricinde “haz arayan ve elemnden kaçan bir varlık” (homo economicus) olarak açıklamaktadır (Akyıldız, 2006, 8). Bu görüşünü ‘devlete itaatın nedeni faydadır.’ savıyla desteklemektedir.

Jeremy Bentham teorisinde kullandığı haz hesabı (hedonic calculus) kavramı şimdilerin faydacılık kavramının temelini oluşturan bir kavramdır. Günümüzde faydacılığın temel taşıını oluşturan Bentham'a göre fayda psikolojik bir büyüklüğü göstermektedir (Lewin, 1996, 1297-1298). Benhtam'a göre temel kullanımında fayda kavramı hazza varabilmek amacıyla kederden kaçmaktır ve bu durumda fayda teorisi bireyi yapmamız gerekene yönlendirecek ve yapılması gerekeni vurgulayacaktır. Haz ve acı bireyin düşüncelerini, davranışlarını yönetmektedir. Aslında fayda kelimesiyle insanın ait olduğu topluma mutluluk sağlama, zarar ve acının önlenmesi eğilimiyle ait olduğu topluma bağlılığı kast edilmektedir. Bentham'a göre birey muhakkak kendi hazzına ulaşmak isteyecek ve hareketlerinin temel faktörü kendi haz duygusunu arttırmak olacaktır.

II. Dünya Savaşı sonrası, teknoloji ve bilimdeki gelişimin etkisiyle davranışlara ait analizlerde yeni yöntemlerin kullanılmasına, bilişsel yöntemlerin bireyin psikolojik süreçlerinde etki kazanmasına yol açmıştır. Zihinsel süreçlerin ayrıntılı araştırılması, incelenmesi anlamına gelen Bilişsel Devrim kavramına Herbert Simon'un büyük katkı sağladığı görülmektedir. Bilişsel aşamalarla alakalı bilgi sahibi olunmasıyla doğrudan gözlemlenemeyen zihinsel süreçlerle ilgili çıkarımlar yapılabilir. Bu husus ekonomik davranışları ve bu davranışları etkileyen aşamaların araştırılmasına ve incelenmesine imkân sağlamıştır (Sent, 2004, 740-742). 1947 yılında Herbert Simon'un yayınladığı “Yönetmel Davranış” adlı eserinde geleneksel iktisadın temele döndürerek incelediği iktisadi teorilerin almış olduğu karar ve buna yönelik davranışlarıyla yararını en üst düzeye getiren birey kavramına karşılık olarak, karar alım süreçlerinde etkin olan değişkenlere dikkat çekerek bu seyirde fikir ortaya koymuştur.

Simon; bahsedilen kitabında toplumdaki birey davranışlarını analiz etmiş ve bu araştırmasının kökenine bireyin karar alma aşamasını yerleştirmiştir. Aynı zamanda bireyin içinde bulunduğu fiziksel şartların ve bireyin karakter özelliklerinin davranışlarına etkisi olduğunu savunmaktadır. Bireyin bazı durumlarda rasyonellikten saptığını söyleyen Simon, bireylerin örgütsel amaçlar ön planda olduğunda birey gruba katıldığında kendi hedef ve isteklerini değil dâhil olduğu gruba hedef ve istekleri ile hareket ettiği fikrindedir (Barut, 2019, 29-30). Davranışçılık yaklaşımının özü; geleneksel ekonomik görüşün faydalarını maksimize etmekten ziyade, karşılaşılan problemlerde riski en aza indirerek ve ekonomik değişkenleri kullanarak kabul edilebilir fayda elde etmeyi amaçlayan tatmin edici davranış biçimi oluşturmaktır.

Simon, 1955 yılında yayımlanmış “A Behavioral Model of Rational Choice” adlı makalesinde, geleneksel iktisatta “ekonomik insan” varsayımında esaslı bir iyileştirmenin gerekliliğini belirtmiştir. Simon’a göre bireyin kendi deneyim ve kabiliyeti rasyonel hareket etmeyi engelleyeceğinden evrensel rasyonellik pek mümkün değildir. İnsan davranışının büyük bir bölümü içinde bulunduğu duygular tarafından belirlenmektedir. İnsanlar belirli bir ölçüye kadar rasyoneldir ve duygular bireyin davranışını etkilemektedir. Bireyin beyni, sınırlı hesaplama kabiliyetine sahip olduğu için tercih ve karar sürecinde bilgi eksikliği ve belirsizlik söz konusu olmuştur (Simon, 1955, 112-113). Simon’un söylediği “sınırlı rasyonellik” kavramı bireylerin “bilişsel sınırlarından” dolayı oluşmaktadır. Buna göre bireyin çevresindeki yaşananlarının tam olarak farkında olmaması nedeniyle davranışlarındaki tüm seçenekleri göremeyip zarar, kar analizini çok iyi yapamamasına sebep olmaktadır. Bu sebeple rasyonellik bireyin içinde bulunduğu dünyanın karmaşık olması nedeniyle sınırlanmış olacaktır (Frantz ve Lesson, 2013, 15).

Davranışsal iktisat alanında araştırmalar yapan George Katona’ya göre ekonomik sorunların analizinde psikolojik etmenler dikkate alınmalıdır. Ana akım iktisadın getirdiği matematiksel metotları reddederek, matematiğin sunduğu soyutluğu ve sayısal kavramları somut bir şekilde cevaplamayı amaçlamıştır. Bunun için tutum, davranış, alışkanlık, özlem, beklenti, iyimserlik, karamsarlık gibi değişkenlerin bulunduğu anket düzeneğine dayalı bir metot kullanılmıştır. Ekonomik problemlerin analiz sürecinde psikolojik fikirler önemsenmeli ve araştırmalara dâhil edilmesi gerektiğini savunmuştur. Katona’nın esas fikirleri ekonomik süreçlerin bireyin davranışları ve psikolojisi ile ortaya çıktığı yönündedir (Tomer, 2007, 470).

George Katona 1951 yılında yayımladığı “Psychological Foundations of Economic Behavior” isimli çalışmasında davranışsal iktisat alanında kendisinin vakıf olacağını şu sözlerle ifade etmiştir: “İktisadi süreç doğrudan insan davranışı ile ilişkilidir. Bu basit ama önemli gerçek, modern iktisadî analizde haklı yerini hala elde edememiştir. Bu kitabın yazarı (Katona) iktisadî analize psikolojik yaklaşımı oluşturmayı ve iktisadî davranış alanında çalışmalar yapmayı kendine görev saymıştır.” Katona’ya göre iktisat ve psikoloji, iktisat için ayrılmaz iki esas bilimdir, ikisi bir arada değilken meydana gelen teoriler yarım kalacaktır. Katona psikoloji alanında eğitim alması sebebiyle bireyin psikolojisinin ekonomik davranışlarını biçimlendirdiği bu durumun da göz ardı edilmesinin iktisadi süreçleri anlamaya özgü analizlerin muhtemel olmadığı fikrindedir (Katona, 1951, 54).

Psikolog olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky psikoloji temelli olan bakış açısıyla iktisadi kararlara yönelik çalışmalar yapmışlardır. Temelinde bireyin psikolojisi, karar alma süreci, tercihleri özetle bilişsel psikolojiye olan bakış açısıyla psikoloji iktisadi birleştiren ilk çalışmaları ortaya koyarak davranışsal iktisadın gelişimine büyük katkı sağlayan çalışmalar meydana getirmişlerdir. Öyle ki Daniel Kahneman 2002 yılında Nobel Ekonomi ödülüne layık görülmüş, bu durum davranışsal iktisadın, iktisat alanında son dönemlerde önemli bir konuma geldiğinin de bir kanıtıdır. Davranışsal iktisat, psikoloji ve iktisadın birlikte kullanılması ile ortaya çıkan bir alandır. İktisat psikolojisine ve psikolojik iktisada değinirken aslında psikoloji ve iktisat ilişkisine değinilmiştir. İktisat ve psikoloji bağının davranışsal psikoloji ile olan bağına değinirken de temelinde yatan davranışsal iktisada da değinilmiştir.

1.3. Davranışsal İktisadın Gelişim Süreçleri

Davranışsal iktisadın eski ve yeni davranışsal iktisat olarak ele alındığı bu bölümde eski davranışsal iktisat erken dönem davranışsal iktisat olarak nitelendirilecektir. İktisadi eski ve yeni davranışsal iktisat olarak incelenmesi davranışsal iktisadın ana akım iktisadın temel hipotezlerine karşı nasıl bir yaklaşım sergilediklerini görmek için faydalı olacaktır. Erken dönem ile yeni dönem davranışsal iktisat arasındaki esas fark; bilişsel devrim ve teknolojik gelişmelerin, savunulan görüşlere dâhil edilmesiyle daha kapsamlı yeni bir davranışsal iktisat modelinin ortaya çıkması ve geliştirilmesidir.

1.3.1. Erken Dönem Davranışsal İktisat

Eski davranışsal iktisat, 20. yüzyılda ortaya çıkmış olan ve iktisadın ileri sürdüğü varsayımları tamamen reddeden iktisadın alt dalı olarak meydana gelmiştir. Temelinde psikolojik yaklaşımların yer aldığı ve ileriye sürdükleri teoriler ile bireylerin davranışlarını baz alarak hareket eden eski davranışsal iktisatçılar bu yaklaşımlardan faydalanarak araştırmalar yapmışlardır. Bireylerin rasyonel varlıklar olmadığını ve davranışların üzerinde mantığın üstünlüğünü yok sayarak, mantıktan ziyade psikolojinin büyük bir etkisi olduğunu savunmaktadırlar. Böylelikle iktisat ana bilim dalının teorilerine karşı olarak varsaydıkları psikoloji bazlı teorilerini literatüre kazandırmışlardır.

Bazı kaynaklar, Herbert Simon'un "A Study of Decision-Making Processes in Administration Organizations" adlı eserini davranışsal iktisadın başlangıç noktası olarak kabul etmiştir. Geleneksel iktisadın ele aldığı, bilgi ve sonsuz rasyonelite teorisi eleştirilmiştir. Tam bilgiye erişmeleri mümkün olmayan iktisadi karar verme birimlerinin rasyonel davranamayacakları ileri sürülmüş ve bu fikrin yerine sınırlı rasyonelite modeli vasıtasıyla eksik bilgi varsayımı altında en iyi faydayı sağlayacak kararlar almak olmuştur.

Simon'un (1957) ekonomik insan eleştirisi neoklasik teoriye davranışsal bir boyut kazandırmış olup alternatif bir anlayışın ana hatlarını 3 maddeyle özetlemiştir. Birincisi; davranışsal ekonomi, insan davranışına ilişkin neoklasik varsayımların ampirik geçerliliğiyle varsayımların geçersizliği kanıtlandığında, davranışları mümkün olduğu kadar doğru tanımlayan ampirik yasaların keşfedilmesiyle ilgilidir. İkinci bir madde olarak, davranışsal iktisat, ekonomik sistemin ve kurumların işletilmesi ve kamu politikası için, fiili davranışların neoklasik varsayımlardan ayrılmasının etkilerini ortaya koymasıyla ilgilenmektedir. Üçüncüsü, ekonomik insan davranışıyla ilgili öngörülerini güçlendirmek için, fayda fonksiyonunun içeriği ve şekli (ya da herhangi bir kurgunun, ampirik olarak geçerli başka bir davranışsal teori ile değiştireceği) hakkında ampirik kanıt sağlamaktır (Simon 1987, 221).

Easterlin (1974), araştırmasında mutluluk ve ekonomi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. "Easterlin Paradoksu" olarak da bilinen ekonomik büyüme, temel ihtiyaçları karşılanana kadar insanların mutluluğunu etkiler. Bu çizgiyi aştığınız andan

itibaren gelir ve mutluluk arasında olumlu bir etki olmadığı gözlemlenmiştir. (Easterlin, 1974, 118). Katona ise psikoloji alanında doktora yapmış fakat 1923'te Almanya'da yüksek enflasyon probleminin yaşanması sonucu olarak, iktisadi davranışın psikolojik temellerine ilgi duymaya başlamıştır. Katona, 1951 yılında "Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi" adında bir kitap yayımlamış, insanın davranışlarının altında yatan psikolojik temellerin önemine vurgu yapmış ve rasyonalite kavramını sert bir biçimde eleştirmiştir. Katona'ya göre neoklasik iktisatçıların "ekonomik ortamdaki benzer gelişmelere her zaman benzer tepkiler gösterdiklerini" farz ederek suçlu olduklarını dile getirmiştir. Psikolojik analiz yapabilmek için ara değişkenlerin önemini vurgulamış; değişkenler olmadan ekonomik davranış tasvirimizin eksik, davranışsal tahmin ve davranışsal algımızın yanlış olacağını belirtmiştir (Katona, 1951, 31).

Eski davranışsal iktisatçılar insan davranışlarını anlayabilmek için ampirik yasaları bulmaya odaklanmışlar ve ana akım iktisadın fayda fonksiyonu temelli yaklaşımından farklı bir perspektife yönelmişlerdir. Neoklasik eğilim; insan davranışının ve davranış modellerinin karmaşıklığından dolayı rasyonalite ve fayda maksimizasyonunu vurguladığında, eski davranışsal iktisat ise varsayımlardan kurtulmuş ve davranış analizinde bilgisayar simülasyonları ve ampirik bulgular yoluyla argümanlarını güçlendirmeyi amaçlamıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015, 42).

1.3.2. Yeni Dönem Davranışsal İktisat

1970'li yıllar davranışsal iktisat hakkında önemli gelişmelerin meydana geldiği bir dönem olarak ifade edilmektedir. Bu dönemde iki önemli isim karşımıza çıkar. Daniel Kahneman ve Amos Tversky, eski dönem davranışsal iktisat temsilcilerinin rasyonel bireyi kabul etmeyişi daha farklı bir biçimde incelemişlerdir. Daha farklı bir biçimde yorumlamaları nedeniyle eski ve yeni davranışsal iktisat olmak üzere iki gruba ayrılmaktadırlar. Eski davranışsal iktisadın temsilcileri geleneksel iktisadın teorilerini tamamen reddederken; tam aksine yeni davranışsal iktisadın temsilcileri ise geleneksel iktisadın teorilerinin ışığında yeni iktisat ekolü oluşturma çabasına girmişlerdir. Yeni davranışsal iktisatçılar geleneksel iktisattan tamamen kopmadıkları için çalışmalarını entegre ederek yürütmüşlerdir. 1990'lı yılların ortalarına doğru Kahneman ve Tversky'nin yapmış olduğu çalışmalarla birlikte davranışsal iktisat alanına katkıları çok fazla sayıda olmuştur. Katkılarının önemli olmasının olumlu bir sonucu olarak da yeni

davranışsal iktisat anlayışı güç kazanıp iktisattaki yeri kalıcı hale gelmiştir. Kazandırmış oldukları en önemli kavramlar ise; beklenti teorisi, sezgiler ve önyargılar, çerçeveleme etkisi olarak tanımlanabilmektedir.

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisada olan katkıları; beklenti teorisi, çerçeveleme etkisi, önyargılar ve bilişsel kısa yollar gibi üç başlıkta incelemek gerekmektedir. Çalışmalarında önceliği bireyin belirsizlik durumunda verdiği kararlarda önyargı ve bilişsel kısa yolların önemine dikkat çekmişlerdir. Daha sonra, ters seçim, çevre etkisi gibi olguların bireyin karar yapısından kaynaklı problemlerde ne gibi etkileri olduğu yönünde çalışmışlardır. Son olarak ise yaptıkları incelemeler sonucunda oluşan fikirlerini formülleştirek modern yaklaşım olan beklenti teorisi ile açıklamaya çalışmışlardır. Thaler, Kahneman ve Tversky davranışsal iktisada yön veren tasarruf, tüketici tercihleri, finans gibi konuların içerisinde bulunduğu birden fazla projede yer almışlar ve görüşleri Richard Thaler tarafından da tamamen benimsenmiştir. Bu süreçte, Thaler ise Colin Camerer, Matthew Rabin, George Loewenstein, Linda Babcock gibi yeni dönem davranışsal iktisatçıları da etkilemiştir (Tepeler, 2017, 30-31). Kahneman ve Tversky davranışsal iktisat alanında çağır açmış bilim adamlarıdır. Kahneman 2003 yılında yayınlamış olduğu "A Psychological Perspective on Economics" adlı çalışmasında, ekonomik kuramlardaki temsilcilerin bencil ve rasyonel olduğunu ve zevklerinin değişiklik göstermeyeceğini 1970'li yılların başlarında Bruno Frey'in raporuyla anladığından bahsetmektedir. Rasyonalite varsayımını ürkütücü bulan Kahneman aldığı psikolojik etiğimin, ekonomik kuramların razı olduğu "rasyonel insan" ile alakalı olmadığını, aynı zamanda disiplinler arası var olan büyük eksikliğin tamamlanması gerektiğini düşünmektedir (Kahneman, 2003, 1).

Kahneman ve Tversky tarafından önerilen beklenen teorisi, beklenen fayda teorisinin eksiklikleri incelenmiş ve bu durumda alternatif model sistematik bir biçimde geliştirilmiştir. Bazı insanlar beklenen fayda teorisinin normatif bir rasyonel seçim modeli ve açıklayıcı bir ekonomik davranış modeli olarak kabul edildiğine inandığı belirtilmektedir. Risk altında karar alma durumunda yeni davranışlar gün yüzüne çıkacağı için alternatif modellere ihtiyaç vardır. Beklenti teorisine göre, bir kayıp ve kazanç durumunda olan insanların tercihleri farklıdır. Aynı sorunu farklı şekillerde ifade etmek, soruna bağlı olarak insanların tercihlerinde değişikliklere yol açar ve bu da risk kabulüne veya riskten kaçınmaya yol açabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974, 3). Kahneman ve Tversky psikolog olmalarına ek olarak, iktisat alanına

sağladıkları katkılarıyla bilinmektedirler. Risk altında karar verme ve yargılama alanında geliştirmiş oldukları psikoloji ve iktisadı birleştirme uğraşları sebebiyle 2002 Nobel Ödülü Kahnemana verilmiş ve yeni dönemle, yeni çalışma alanı açılmıştır (Başaran, 2019, 39).

1.4. Davranışsal İktisatta Başlıca Yaklaşımlar

1.4.1. Beklenti Teorisi

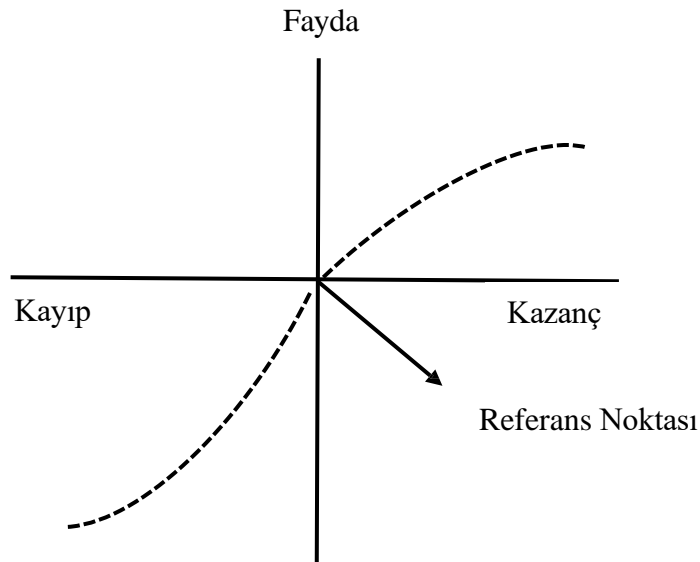
Davranışsal ekonomi, geleneksel paradigmanın yaşadığı güçlüklerle cevap olarak ortaya çıkan finansal piyasalara yeni bir yaklaşım kazandırmıştır. Bir başka ifadeyle, bazı finansal olayların ve ajanların tamamen rasyonel olmadığı modeller kullanılarak daha iyi anlaşılabilceğini savunmaktadır (Barberis ve Thaler, 2003, 1053). Belirsizlik ortamında alınan kararlar sonucunda elde edilmesi beklenen olası faydanın, gerçekleşecek olayın olasılığı ile çarpımına beklenen fayda denilmektedir (Tekin, 2016:89). Bu kavrama göre, kazançtan elde edilen fayda iki varlık durumunun faydasının kıyaslanmasıyla gerçekleşmektedir.

Örneğin, bireyin varlığının 1 milyon dolar olduğu düşünülüğünde; fazladan 500 dolar elde etmenin faydası, 1.000.500 doların faydasıyla 1 milyon doların faydası arasındaki farka eşittir. Tersten bakılacak olursa, 500 dolar kaybetmenin zararı, yine iki varlık arasındaki fark kadardır. Sözü geçen bu teori, kazanç ve kayıpların faydalarının ancak işaretleri açısından (müspet ve ya menfi) bakılmasına imkân tanımaktadır. 500 dolar kaybetmenin zararının, aynı miktar kazanmanın faydasından daha büyük olabileceği gerçeğini temsil etmenin başka bir yolu yoktur. Çünkü fayda teorisinde kazançlar ve kayıplar arasındaki ayrımın önemli olmadığı varsayılmıştır (Kahneman, 2017:322). Beklenen fayda teorisi 1950’li yıllardan sonra eleştirilmeye başlamış ve yapılan deneysel çalışmalarda hata ve eksik yönlerinin olduğu tespit edilmiştir (Aksoy ve Şahin, 2009:9). Buradan hareketle iktisadi rasyonellik, sosyal bilimlerdeki diğer alanları içten dışa etkilerken, Becker ve Chicago Okulu aracılığıyla psikologlar, ekonomik düşünceye hâkim olmak amacıyla yeni bir kavram geliştirmiştir. Özellikle Amos Tversky ve Daniel Kahneman ana akım iktisadın sahip olduğu insan doğası hakkındaki fikirleri eleştiren birçok makale yayınlamışlardır. Bu makalelerden biri, beklenen fayda teorisinin başarısızlığını gidermek için geliştirilen “Beklenti Teorisi”dir

(Loewenstein ve Samson, 2014:2). Beklenti teorisi, beklenen yarar kuramının psikolojik bir varlık olan insanda her zaman çalışmadığı amacıyla geliştirilmiş teori olup; bireylerin riskten kaçma eğilimlerini analiz etmektedir (Altunöz, 2017: 63). Beklenti teorisinin ortaya çıkmasıyla beraber davranışsal ekonomi alanında birçok çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar, finansal piyasalarda verilen sistematik hata ağırlıklı kararları minimuma indirecek düzeyde çalışmalardır. Beklenti teorisinin önemli sonuçlarından biri de bireylerin ekonomik karar almalarında kazanç getirecek seçimlerde riskten kaçınırken; kayıp söz konusuysa risk arayışına girdikleridir. Dolayısıyla beklenti teori ile birlikte bireylerin ekonomik davranışları incelenmeye başlanmış aynı zamanda davranışsal ekonominin de temeli oluşturulmuştur.

Beklenti teorisi değer fonksiyonu, kayıpların kazançlardan daha dik olduğu eğridir. Bu aynı zamanda “kayıptan kaçınma” özelliği göstergesidir. Risk altındaki karar bağlamında, kayıptan kaçınma, karışık (kazanç-kayıp) kumarlar olduğunda bireyler riskten kaçınmayı tercih ederler. Örneğin, insanlar genellikle %50 şansla 100 dolar kazanma ve 100 dolar kaybetme imkânı sunulan kumarları reddederler (Trepel, Fox ve Poldrack, 2005: 37).

Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu



Şekil 1. Beklenti teorisinde yatırımcının değer fonksiyonu
Kaynak: Kahneman ve Tversky,1979:279.

Beklenti teorisinde yatırımcının değer fonksiyonu, Grafik:1’de gösterilen “S” şeklinde orijinden geçen bir eğridir. Grafiğe bakıldığında kazançların artmasıyla, fayda da bir azalma olduğu görülmektedir. Eğer kayıplar artarsa, kayıplar giderek daha çok azalacaktır. Dikkat edilmesi gereken diğer bir nokta ise, kayıp eğrisinin kazanç eğrisine göre daha dik olmasıdır. Grafikten çıkarılacak sonuç, kayıpların kazançlara oranla daha çok önem attığıdır. Bu durumda bireyler, fayda fonksiyonundan daha çok etkilenecektir.

1.4.2. Çıpalama Etkisi

Herhangi bir konu hakkında karar alma sürecinde çıpalama etkisini iktisat literatürüne dâhil eden ilk isim Slovic olmasının yanı sıra davranışsal iktisat ile ilişkilendirerek çalışmalarına dâhil eden isimler Kahneman ve Tversky olmuştur. Bireylerin günlük hayatlarında tahminde bulunulması gereken bir durum karşısında daha öncesinde belirtilen sayıyı dikkate alarak kendilerine uygun bir şekilde tahminde bulunmalarına çıpalama etkisi adı verilmektedir (Kahneman, Tversky, 1974: 1128). Günlük yaşamda da sık sık yapılan bu tahmin konuyla tamamen bağlantılı olduğu gibi aynı zamanda tesadüfi ve herhangi bir bilgiye sahip olmadan referans noktasından hareket ederek de yapılabilmektedir. Çıpalama etkisi adı verilmesinin nedeni ise; bireylerin kendilerine uygun oranda değerleri baz alarak, baz alınan değere yakın bir şekilde tahminler gerçekleştirmiş olmasıdır (Muharrem, 2021: 38). Çıpalama etkisinde bireylerin duymuş oldukları ilk fiyatlar genel olarak rastlantısal şekilde gerçekleşmektedir. Ve bireylere yöneltilen sorular bu fiyatlara göre değişiklik gösterip bir ürün için gözden çıkarılan değer yanında benzer ürünler için de fiyat skalasını şekillendirmektedir (Ariely, 2008: 52).

Bu alanda yapılan çalışmalara Kahneman ve Tversky tarafından gerçekleştirilmiştir. Kahneman ve Tversky lise öğrencilerini A Grubu ve B Grubu olmak üzere iki gruba ayırarak bir deney yapmışlardır. Bu deneyde A Grubu’na 1’den 8’e kadar yazılı olan bir kâğıt göstererek bu rakamları 5 saniye içerisinde çarpmaları istenmiştir. B Grubu’na ise tam tersine 8’den 1’e kadar yazılı olan bir kâğıt göstererek bu gruptan da 5 saniye içerisinde çarpmaları istenmiştir. İki grubun vermiş olduğu yanıtlar kıyaslandığında ise; A Grubu’nun verdiği yanıtların medyanı 512 şeklinde iken, B Grubu’nun verdiği yanıtların medyanı 2250 şeklinde gerçekleşmiştir. Fakat doğru yanıt 40320’dir. A

Grubu'na verilen kâğıttaki rakamların küçükten büyüğe şeklinde sıralanması nedeniyle tahmin edilen sayıların küçük olduğu, B Grubu'na verilen kâğıttaki rakamların büyükten küçüğe şeklinde sıralanması nedeniyle tahmin edilen sayıların büyük olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Yapılan bu deneyde hem çıpalama etkisi hem de çerçeveleme etkisinin olduğu görülmüştür (Kahneman, 2018: 497). Bu konuda bir diğer çalışma D. Ariely, D. Prelec ve G. Loewenstein tarafından yapılmıştır. Üniversitede yüksek lisans öğrencileri üzerine yapılan deneyde sosyal güvenlik rakamlarının son iki hanesini not almaları istenmiştir. Bu not ettikleri rakamlar ile gösterilen ürünler için herhangi bir ödeme yapıp yapmayacakları sorusu yöneltilmiştir. Bunun nedeni ise; herhangi bir etkisi bulunmayan sosyal güvenlik rakamlarının çıpa etkisi yaratıp yaratmayacağı üzerinedir. Bu amaç doğrultusunda yüksek lisans öğrencilerine bazı ürünlerin yazılı olduğu kâğıt gösterilip, kâğıdın üst kısmına son iki hanenin para değeri cinsinden yazılması istenmiştir. Ve yazdıkları değer doğrultusunda kâğıtta yazılı ürünlere bu parayı verip vermeyecekleri sorusuna evet ya da hayır şeklinde cevap vermeleri istenmiştir. Daha sonra öğrenciler cevap verdiklerinde ise bu ürünler için verecekleri minimum parayı yazmaları istenmiştir. Yazılan sayılardan hareketle değerlendirme sonucunda son iki rakamı yüksek olan öğrencilerin en yüksek fiyatı yazdıkları, düşük olan öğrencilerin ise en düşük fiyatı yazdıkları gözlemlenmiştir. Sosyal güvenlik rakamlarının büyük ya da küçük olmasından hareketle anlaşılacağı üzere çıpalama etkisi burada da gerçekleşmiştir (Ariely, 2017: 49-52).

Verilen örneklerden de görüldüğü üzere, bireylerin görmüş ya da duymuş oldukları bilgilerden hareket ederek rasyonel olmayan bir şekilde karar verme olasılıkları oldukça yüksektir. Piyasadaki üreticilerin bireylere sunduğu ürün ve fiyat doğrultusunda bireylerin verecekleri kararı oldukça kolay bir şekilde etkileyebilmektedirler. Bu etkilenme sonucunda ise; bireylerin kendi iradesiyle mantıklı bir karar vermelerini beklemek doğru olmayacaktır (Güler, 2020: 18).

1.4.3. Çerçeveleme Etkisi

Bireylerin karar vermelerinin gerekli olduğu koşullarda seçim yaparken aynı sorunun farklı şekillerde sorulup cevaplanması durumuna çerçeveleme etkisi denmektedir. Karar verme çerçevesi, bireylerin seçenekler karşısında sergilemiş olduğu hareketleri, bu hareketlerin meydana getirdiği sonuçları ve herkesin kendine özgü

düşünce tarzını belirlemektedir. Her ne kadar bireyler farklı algı ve düşünce tarzlarına sahip olsalar da karar çerçevesi sadece bireylere göre değil aynı zamanda sorulma şekillerine göre de farklılık göstermektedir. D. Kahneman ve A. Tversky çerçeveleme etkisini 1981 yılında Asya Hastalığı Problemi araştırmaları kapsamında incelemiştir (Kurt, 2019: 16). Bu araştırma büyük bir etkiye sahip olan çerçeveleme etkisinin bireylerin herhangi bir konuda seçim yaparken tutarsız davranmalarına yol açtığını ve aynı zamanda bireylerin de bu şekilde yönlendirmelere müsait durumda olduklarını ortaya koymuştur. Yapılan incelemeler sonucunda Asya Hastalığı olarak bilinmesine rağmen Asya'ya özgü olmayan ve tehlikeli bir boyutta olmasıyla birlikte Amerika'da da yaygınlaşması üzerine 600 kişinin ölümüne neden olacağı tahmin edilmektedir. Bu nedenle Asya Hastalığı Problemi'ne çözüm sağlamak amacıyla iki program ve bu programlar kapsamında bireylere iki tercih hakkı sunulmaktadır.

İlk olarak;

1. Program: 200 bireyin hayatı kurtarılacaktır.
2. Program: 1/3 ihtimalle 600 bireyin hayatı kurtarılacak ya da 2/3 ihtimalle hiçbir bireyin hayatı kurtarılmayacaktır.

İkinci olarak ise;

1. Program: 400 bireyin hayatı son bulacaktır.
2. Program: 1/3 ihtimalle hiçbir bireyin hayatı son bulmayacak ya da 2/3 ihtimalle 600 bireyin hayatı son bulacaktır.

Araştırmaya katılan bireylere hangi programı seçtikleri sorusu yöneltildiğinde ise, 1. ve 2. program arasından seçim yapan bireyler 1. programda daha az risk mevcut olduğu için daha fazla tercih etmişlerdir. 3. ve 4. programlar arasından ise bireylerin risk almayı tercih etmesi nedeniyle 4. program daha fazla tercih edilmiştir. Bu seçimlerden hareketle; bireylerin herhangi bir durumda kazançlı çıkma ihtimali meydana geldiğinde riskten uzak kalmayı tercih ederken, zararlı çıkma ihtimali meydana geldiğinde ise riskten uzak kalmamayı tercih ettikleri görülmüştür (Kahneman ve Tversky, 1981: 453)

D. Kahneman ve A. Tversky yapmış oldukları bu çalışmada bireylerin tercih sorunlarını formülize ederek dışarıdan bakıldığında önem arz etmeyen değişkenlerin aslında tercihler üzerinde önemli etkileri olduğu sonucunu çıkarmışlardır (Güler, 2020:53).

1.4.4. Sınırlı Rasyonellik Kavramı

Rasyonellik kavramı, iktisat literatürünün genel olarak ileri sürdüğü temel teorilerden biridir. Bireylerin iktisadi açıdan tercih yapma sürelerinde fikirlerinin nasıl şekil aldığı ifade etmektedir. Fakat iktisat literatürü, insanı duygu ve düşüncelerden uzak tek bir kalıba indirmediği için her zaman mantıklı sonuçlar ortaya çıkmamaktadır. Bu nedenle rasyonellik kavramı bu açıdan yeterli değildir. Buradan hareketle; 1978 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülen Herbert Simon, bireylerin tamamen rasyonel olmasının mümkün olmadığını ve bu düşüncenin yerine Sınırlı Rasyonel Kavramı'nı ileri sürerek iktisat literatürüne büyük bir katkı sağlamıştır. Herbert Simon ve çoğu davranışsal iktisat temsilcileri, her bireyin farklı duygu ve düşüncelere sahip olması nedeniyle her hareketi kapsayan rasyonelliğin mümkün olmadığını savunmuştur. Bireylerin çoğu zaman kendileri hakkında en iyi ve doğru kararı veremeyerek yanlış tercih yapma ihtimalleri oldukça yüksektir. Bunun nedeni ise; her bireyin farklı duygu ve düşünceye sahip olması, farklı yaşam kalitesine ve gelir düzeyine sahip olması gibi çok fazla neden sıralanabilmektedir. 1955 yılında ise bu durum Herbert Simon tarafından ileri sürülerek Sınırlı Rasyonel Kavramı iktisat literatürüne kazandırılmıştır (Simon, 1955: 112-113). Bireyler belli ekonomik koşullar altında tercihlerini gerçekleştirirken piyasadaki alıcı ve satıcıların tam olarak aynı bilgiye sahip olmaması olarak adlandırılan bilgi asimetrisi durumunun varlığının söz konusu olması nedeniyle kısıtlı bir şekilde rasyonel davranmaktadırlar. Tam olarak bilgiye sahip olamama durumu ise aynı zamanda mevcut bilgileri de kullanamama, duygu ve düşüncelerde de sınırlamalara neden olmaktadır (Karaca, 2017:4).

Sınırlı Rasyonellik Kavramı, yetersiz bilgiye sahip olma durumundan kaynaklı olarak irrasyonel olarak kabul görmektedir. Fakat sınırlı rasyonelliğin irrasyonellik olarak kabul edilmesi doğru bir yaklaşım değildir. Tam olarak sınırlı bilgiler koşulu altında bireylerin faydalarını en uygun seviyede tutması olarak ifade edilmesi gerekmektedir. Bireyler herkes için en iyi ve en faydalı olanı seçmek yerine, sınırlı rasyonellik kavramına göre kendisi için yeterli düzeyde iyi olanı seçmektedir. Herbert Simon'a göre, bireyler geleneksel iktisat anlayışının savunduğu gibi rasyonel değildirler. Bireylerin rasyonellikleri yaptıkları seçimlere göre, diğer seçenekler hakkında yeterli ve tam düzeyde bilgiye ulaşabile durumlarına göre, ulaşabildikleri bilgiyi verimli bir şekilde kullanabilme durumlarına göre, aynı zamanda kendi duygu

düşüncelerine göre ve çevrelerindeki diğer bireylerin etkisinde kalıp kalmama durumlarına göre seçimlerinde değişim yaşanabilmektedir. Daha çok fazla neden sıralanabileceği gibi herhangi bir karar alırlarken kendileri için yeterince uygun ve tatmin edici düzeyde olana yönelmektedirler. Sonuç olarak bireylerin her konuda yeterli düzeyde tatmin olması da sınırlı rasyonellik kavramının özeti niteliğindedir (Erman, 2019:14).

1.4.5. Sahiplik Statüko Etkisi

Sahiplik etkisi, bireylerin elde etmiş oldukları unsurlara olması gerekenden daha fazla değer vermesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Bireyler bir ürünü alım-satım işlemi gerçekleştirirken oluşan değerler birbirinden farklılık göstermektedir. Aynı ürünü satın alırken daha ucuz, satarken ise daha pahalıya satma eğilimi ortaya çıkmaktadır. Sahiplik etkisini incelemek amacıyla örnek olarak Dan Ariely ve Ziv Carmon üniversite öğrencileri üzerinde bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Üniversitede sınırlı sayıda kapasiteli bir salonda gerçekleşecek olan basketbol maçı için kura çekilişi ile öğrencilere bilet dağıtılmaktadır. Çekiliş sonrası kazanan ve kazanmayan öğrenciler olmak üzere listelenen öğrencilere telefonla geri dönüş yapılmaktadır. Bu geri dönüşte kazanan öğrencilere biletlerini satmaları durumunda kaç paraya satacakları, kazanmayanlara da bilet almak için ne kadar ödeme yapabilecekleri sorusu yöneltilmektedir. Kazanamayan öğrenciler yaklaşık 170\$ ödeyeceklerini belirtirken, kazanan öğrenciler ise yaklaşık 2400\$'a biletlerini satabileceklerini ifade etmektedir. Alış ve satış arasındaki bu fark yaklaşık 14 kat şeklindedir. Oluşan bu büyük farktan bireylerin sahip oldukları ve sahip olmak istedikleri unsur için verdikleri önem ortaya çıkmaktadır. Genel olarak bu durum rasyonel olarak incelendiğinde olması gereken, kazanan ve kazanmayan öğrenciler aynı davranışı sergilemelidir. Fakat sahiplik etkisiyle birlikte kura çekilişinden önce bütün öğrenciler aynı hevese sahipken; çekilişten sonra bileti kazanan ve kazanmayan öğrenciler farklı davranışlar sergilemektedir (Erman, 2017: 21).

Sahiplik etkisi günlük yaşamda pazarlama alanlarında da sıklıkla kullanılmaktadır. Deneme amacıyla verilen bazı ürünleri bireyler incelerken sahiplik etkisinin oluşmasıyla birlikte bireylerin ürünü satın almaları bu duruma örnek gösterilmektedir. Adam Smith sahiplik etkisini hastalık şeklinde tanımlamaktadır. Bireyler daha kaliteli bir yaşam sürdürmek amacıyla daha lüks ürünlere sahip olmak

istemektedir. Bu durumdan hareketle bireylerin rasyonel hareket etmemelerine rağmen çoğunlukla daha kaliteli bir yaşam adına bu hataya düşebilmektedir. Statüko eğilimi ise bireylerin içinde buldukları durum hakkında tepkisiz davranmaları ya da daha önceki almış oldukları kararlarını sürdürmeleri anlamına gelmektedir. Statüko eğiliminden kaynaklı bir şekilde bireyler rasyonel davranmaktan uzaklaşmalarına neden olmaktadır. Bireylerin sahip oldukları herhangi bir üründen vazgeçmeyi kendi için kayıp olarak nitelendirip mevcut olan durumu devam ettirmesi ve diğer oluşan farklı alternatifleri dikkate almama durumu olarak da ifade edilmektedir. Genel olarak bireyler günlük yaşantılarında statüko eğilimini deneyimlemektedir (Güler, 2020: 61).

1.4.6. Zihinsel Muhasebe

Zihinsel muhasebe kavramı 1980 yılında Richard Thaler tarafından ortaya konmuştur. Ve bu kavramı “bireyler ve hane halkı tarafından finansal olayları şifreleme, kategorize etme ve değerlendirme amacıyla kullanılan bilişsel işlemler seti” olarak tanımlamıştır (Thaler, 1999: 183). Bireylerin günlük yaşamındaki olası kazançlarını ve harcamalarını kontrolleri altında tutarak düzenleyebilmek amacıyla zihinlerinde yapmış oldukları hesaplamalar anlamına gelmektedir. Bireyler genel olarak zihinlerinde belirlemiş oldukları hesaplamaları aşmamaya çalışmaktadır ve herhangi bir şekilde beklenmeyen para elde etmeleri durumunda emeğin söz konusu olmaması nedeniyle bu parayı havadan para olarak değerlendirmektedir. Bireyler elde ettikleri bu parayı emeksiz para olarak görmeleri nedeniyle daha rahat bir şekilde harcayabilmektedirler. Richard Thaler, bu kavramı daha iyi bir şekilde açıklamak amacıyla aşağıdaki örneği vermiştir;

Kuzeybatıya balık avlamak maksadıyla gitmiş olan aile, belli miktarda balık yakalamıştır. Ve yakaladıkları balıkları paketler haline getirip havayolu aracılığıyla evlerine ulaştırmayı talep etmiştir. Fakat paketler haline getirmiş oldukları balıklar evlerine ulaştırmak için taşınırken kaybolmuştur. Aile, yaşanan bu durumdan dolayı havayolu şirketini suçlu bulması nedeniyle, bu havayolu şirketine tazminat davası açarak dava sonucunda 300\$ kazanmıştır. Kazanmış oldukları parayla kaliteli bir restoranda akşam yemeği yiyerek karşılığında 225\$ ödemiştir. Normal zamanlarda herhangi bir yemek için bu kadar para harcamayı tercih etmemeleri nedeniyle tam olarak bu paraya havadan paragözüyle baktıkları için rahat bir şekilde harcamıştır.

Richard Thaler de böyle bir örnekle zihinsel muhasebe kavramına açıklık getirmeye çalışmıştır (Karaca, 2017: 18).

Zihinsel muhasebe konusunda D. Kahneman ve A. Tversky de çalışmalar gerçekleştirmişlerdir. İki grup belirleyip, bu gruplara sorular sorarak zihinsel muhasebe kavramını açıklamak istemişlerdir.

- İlk olarak 183 bireyden meydana gelen 1. Gruba;

-Bireyler tiyatro oyununa karşılığında 10\$ olan bir bilet satın alarak gitme kararı aldıklarında sıraya geçtikleri zaman paralarını kaybettiklerini anlamaktadırlar. Bu durumu fark ettiklerinde tekrardan bir bilet almayı tercih eder misiniz? Sorusu yöneltildiğinde; %88 oranında “Evet” cevabı ve %12 oranında “Hayır” cevabı vermişlerdir.

- 200 bireyden oluşan diğer 2. Gruba ise;

- Oyun için satın almış olduğunuz bileti tam oyun salonuna girecekken kaybettiğinizi anladığınız zaman tekrardan bilet almayı tercih eder misiniz? Sorusu yöneltildiğinde; %46 oranında “Evet” cevabı ve %54 oranında ise “Hayır” cevabı vermişlerdir.

İki grubun da birbirinden farklı cevaplar vermesinin nedeni zihinsel muhasebe ile açıklanmaktadır. Bireylerin zihinlerinde gerçekleştirmiş oldukları hesaplamalar nedeniyle bireyler 10\$ olarak gerçekleşen parasal kaybı farklı tarzda yorumlamışlardır. İlk durumda bireyler bileti satın almadan önce paralarını kaybettikleri için bu durumu sadece parasal kayıp olarak görmeleri nedeniyle tiyatro için yapılan bir harcama olarak kabul etmemişlerdir. İkinci durumda ise; bireyler tiyatro biletini satın aldıkları için bunu parasal kayıp yerine tiyatro için yapılan harcama olarak kabul etmektedirler (Kahneman ve Tversky, 1981: 457). Bu nedenle yaşamış oldukları parasal kaybı yeni bir bilet daha almaları nedeniyle 10\$ yerine 20\$ olarak görmektedirler. Buradan hareketle çıkarılan sonuç ise; bireylerin zihinlerinde gerçekleştirmiş olduğu para anlayışı yapmış oldukları hesaplamalara göre değişiklik göstererek bireylerin tutum ve davranışlarına yansımaktadır (Erman, 2019: 17).

1.4.7. Donanım Etkisi

Donanım etkisine göre; bireyler elde etmiş olduğu herhangi bir unsura, elde etmemiş olduğu aynı unsura kıyasla daha çok değer vermesi olarak kabul edilmektedir. Klasik iktisatta bir unsura sahip olmanın o unsura paha biçilen değeri değiştirmeyeceği

kabul edilmesine rağmen, bireylerin sahip olduğu nesneyi kaybetmenin üzüntüsü yine aynı nesneyi elde etmenin sağladığı mutluluktan daha çoktur. Sahip olduktan sonra geçen süre ile verilen tepkiler doğru orantılıdır. Thaler'in 1980 yılında yazmış olduğu makalesinde donanım etkisini "bireylerin satın aldığı mal ve hizmetlere vermiş oldukları değer ile satın almadıklarına vermiş oldukları değer in aynı ölçüde olmaması" şeklinde tanımlamıştır. Örnek olarak; 1984 yılında Knetsch ve Sinden tarafından yapılan incelemede donanım etkisinin öneminin gösterilmesi amaçlanmıştır. Yapılan çalışmada bireylere bir piyango bileti veya 2\$ verilmiştir. Daha sonrasında bireylere para karşılığında bileti ve bilet ile de parayı takas yapmaları teklif edilmiştir. Sonucunda ise; Az sayıda bireylerin takası kabul ettiği görülmüştür. Bu değişimde, piyango bileti verilen bireylerin para verilenlere kıyasla daha anlayışlı olduğu kanıtlanmıştır. İktisat derslerinde genel olarak bazı koşullarda çoğu maliyet fırsat maliyeti olarak kabul edilmektedir. Fırsat maliyeti ise; ekonomik birimler tarafından yapılan harcamalar şeklinde tanımlanmaktadır. Bu kayıp doğrultusunda Kahneman ve Tversky kazanç ve zarar durumlarını dikkate alarak, zarar fonksiyonunun kazanç fonksiyonuna göre daha dik olduğunu incelemelerine eklemiştir. Fırsat maliyetinin zarar olarak kabul edilmesi ise genel anlamda donanım etkisi ile açıklanmaktadır (Muharrem, 2021: 42).

Kahneman, Knetsch ve Thaler tarafından 1991 yılında gerçekleştirilen diğer bir deneyde; belli bir sayıda bireylere kahve fincanı hediye edilmiştir. Ve bu fincanı 0,5\$ ve 9,5\$ aralığında satmak isterlerse hangi fiyattan satacakları sorulmuştur. Diğer bireylere ise kahve fincanı hediye edilmeyip, daha sonra tercihe göre kahve fincanı ya da para teklif edilmiştir. İlk gruptaki bireyler kahve fincanını satacakları zaman, bireyler tarafından zarar olarak görülmüştür. Fakat ikinci gruptaki bireylere ise henüz kahve fincanı verilmemesi nedeniyle bu durum kazanç olarak görülmüştür. İlk gruptaki bireyler kahve fincanına yaklaşık 7,12\$ değer biçmişlerken, ikinci grup yaklaşık 3,12\$ olarak değer biçmiştir. Bu durum ise donanım etkisine bir örnek niteliğindedir (Kurt, 2011: 20).

1.4.8. Riskli Seçim ve Plesebo Etkisi

Plesebo etkisi; bireylerin vücuduna ilaç ya da herhangi bir maddenin enjekte edilip bireyler üzerinde herhangi bir iyileştirici etkisi bulunmamasına rağmen olumlu yönde sonuçlar doğurması ve bireylerin kendini daha iyi hissetmelerine neden olması

olarak ifade edilmektedir. Tamamen psikolojik olan bu durum bireylerin ilaç vb. unsurlara yüklediği anlam ve beklentiden kaynaklanmaktadır. Plasebo etkisinin daha çok etkili olması ilaçların rengi, paketlenme şekli ve bireylere sunulma şekli gibi farklı etkenlere bağlı olmaktadır. 1981 yılında yapılmış olan incelemede baş ağrısı tedavisi için 835 kadına aspirin verilerek plasebo etkisi test edilmiştir. Bireyler dört farklı gruba ayrılmıştır. İlk gruba üstünde yazı bulunmayan şeker tablet, ikinci gruba üstünde yazı bulunan ve güzel bir ambalaja sahip olan şeker tablet, üçüncü gruba üstünde yazı bulunmayan aspirin ve son olarak dördüncü gruba ise üstünde yazılı bulunan ve dikkat çekici bir ambalaja sahip olan aspirin tablet verilmiştir. Üstünde yazı bulunan ve güzel ambalaja sahip olan ilacı kullanan hastalar, yazı bulunmayana kıyasla kendilerine daha iyi hissettiklerini ifade etmiştir. Bu çalışmaya benzer çoğu çalışmadan hareketle bireylere verilen ilaç vb. ürünler çok iyi özelliklere sahip olduğu sürece plasebo etkisinin de doğru orantılı bir şekilde gerçekleştiği sonucunu çıkartmak doğru olmaktadır.

Seçenek 1: Aşağıdaki şıklardan yalnızca bir tanesi seçilecektir.

- A. 240 TL kazanç
- B. %25 olasılıkla 1000 TL kazanç ve %75 olasılıkla herhangi bir şey kazanmama

Seçenek 2: Aşağıdaki şıklardan yalnızca bir tanesi seçilecektir.

- C. 7500 TL kayıp
- D. %75 olasılıkla 1000 TL zarar ve %25 ihtimalle herhangi bir şey kaybetmeme

D. Kahneman yukarıda belirtilen seçenekleri bireylerin risk politikalarını ölçmek amacıyla oluşturmuştur. Bu seçenekler bireylerin rasyonel davranıp davranmaması hakkında önemli bulgular ortaya koymuştur. Kahneman ve Tversky'in uyguladığı deneyde sonuçlar; cevap veren bireylerin %73 oranındaki kısmı seçenek 1'de A şikkını seçerken, seçenek 2'de ise D şikkını seçmiştir. Bireylerden yalnızca 3'ü B ile C seçeneklerinin birleşimini tercih etmişlerdir. Bu tercihlerin nedeni; bireylerin kazançlı çıkma olasılıklarının olduğu durumda riskten kaçınmayı tercih ettikleri, herhangi bir kayıp yaşama olasılıklarının olduğu durumda ise risk almayı tercih etmesi olarak görülmüştür. Bireylerin çoğunluk kısmı kendilerine yöneltilmiş olduğu seçeneklere aynı şekilde yanıt vermişlerdir. Fakat 4 seçeneğin birleşiminden oluşan seçenekleri incelememişlerdir.

AD: %25 olasılıkla 240 TL kazanç ve %75 olasılıkla 760 TL zarar

BC: %25 olasılıkla 250 TL kazanç ve %75 olasılıkla 750 TL zarar

Verilen seçeneklerin bu şekilde birleştirilmiş olması durumunda kararlar çok daha kolay bir hal alacaktır. Kıyaslandığında ise; BC seçeneğinin, AD seçeneğine göre daha kârlı olduğu görülmektedir. Bireyler tarafından tercih edilen seçenekler, bireylerin rasyonel davranıp davranmadığı hakkında bilgi vermektedir. Bireylerin kârlı ya da zararlı çıkmalarına sebep olan kararlar çeşitli seçeneklerin birleşiminden ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle bireylerin kazançlı çıkma durumunda riskten kaçınmayı istemesi ve zararlı çıkma durumunda ise risk almayı istemesi bireylere pahalıya mal olmaktadır. İlk ve sonraki seçeneklerde bireylerin seçimlerinin oluşmasında dar çerçevelenme ve geniş çerçevelenme şeklinde olmak üzere iki etken vardır. Bireylerin ayrı seçenekleri inceleyip seçmiş oldukları basit tercih dizimi dar çerçevelenme şeklinde iken, dört seçeneği de inceleyip sadece bir tercihi kapsaması geniş çerçevelenmedir. Rasyonel olan bireylerden geniş çerçevelenme düşüncesi ile hareket etmesi beklenirken, bireyler yapılarından dolayı dar çerçevelenme düşüncesi ile hareket etmektedirler (Kurt, 2019: 19).

Davranışsal iktisat açısından plasebo etkisi incelendiğinde bu alanda yapılan önemli çalışmalardan birisi Dan Ariely'e aittir. İlaç broşüründe Veladone-Rx adlı bir ilacın 2,5\$ olduğu ve yapılan çalışmalarda bu ilacı kullananların yaklaşık %92'lik kısmının 15 dakika içinde ağrılarının geçeceği ve bu durumun ortalama 8 saat sorunsuz bir şekilde durumunu koruyacağı belirtilmiştir. Araştırmaya katılan bireylere elektro şok verilerek yaşadıkları acı hissini bilgisayara kaydetmeleri istenmiştir. Elektro şok işleminden sonra bireylerden Veladone-Rx isimli ilacı içmeleri ve 15 dakika beklemeleri istenmiştir. Bekleme süresi bittiğinde ise bireylere tekrar elektro şok uygulanarak hissettikleri acıyı bilgisayara yazmaları istenmiştir. Bireylerin çoğunluk kısmı kendilerine verilen ilacı içtikten sonra hissettikleri acının azaldığını ifade etmiştir. Fakat Veladone-Rx isimli ilaç ağrı kesici değil, yalnızca C vitaminidir. Ağrı kesici herhangi bir etkiye sahip olmayan ilacın etkili olmasının tek nedeni broşürde anlatılma şeklindedir. Fakat ilk başta 2,5\$'a satılan ilacın belli bir süre sonra 10 sente düşürülmesiyle birlikte bireylerin ilaca karşı tepkilerinde değişiklik yaşanmıştır. Bireylere göre fiyatın azalışı ile etkinin azalışı doğru orantılı şekilde gerçekleşmiştir. Yapılan incelemelerden hareketle plasebo etkisinin psikolojik bir etki olduğu ve bireylerin herhangi bir ürüne karşı düşünce ve tutumlarını çok fazla şekilde etkilediği sonucunu çıkarmak yanlış

olmamaktadır (Erman, 2019: 25).

1.4.9. Zarardan Kaçınma ve Referansa Bağlılık

Beklenti Teorisi zarardan kaçınma ve referansa bağlılık noktasında iktisat literatürüne önemli bir katkı sağlayarak, ekonomik birimlerin herhangi bir kayıp durumunda pişmanlık yaşamaları ihtimalini de göz önünde bulundurarak eğilimlerini inceleme konusu haline getirmiştir. Bireyler, yaşadıkları süre zarfında tercihlerini gerçekleştirirken kazançlı çıkma ve kayıp yaşama olasılıkları ile karşılaşmaktadır. Bu olasılıklar da bireyler üzerinde büyük ölçüde psikolojik etkiler yaratmaktadır. D. Kahneman ve Tversky Beklenti Teorisi'nde bireylerin yaşamış olduğu kayıpların, kazançlı çıktığı durumlardaki mutluluklardan daha çok etki meydana getirdiği ve bu nedenle bireyler için kazanmaktan daha çok kaybetmenin önemli olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bunun nedenini ise; bireylerin yaşadıkları kayıplara, kazançlara verdiklerinden daha fazla tepki göstermesi olarak açıklamaktadırlar. Buradan hareketle bireyler zarardan kaçınma eğilimi göstermektedir (Kurt, 2011: 18).

Bireyler riskli olasılıkların meydana geldiği koşullarda zarardan kaçınmak için kesin bir şekilde kazançlı çıkacakları durumlara yönelmesiyle orantılı bir şekilde hareket etmeyerek, kaybetme olasılığını kazançlı çıkma olasılığından daha fazla hesaplamaktadır. Riskten kaçınmaları nedeniyle, uzun dönemde daha çok kazançlı çıkacakları durumları değerlendirmemektedirler. Yatırımcılar ve ekonomik birimlerin varlıklarında bir kere dahi olsa herhangi bir kayıp yaşamaları durumunda zarardan ve belirsiz koşullardan uzak durma ihtimalleri artış göstermektedir. Bu uzak durma durumu, portföyleri içindeki risk yaratan kaynaklarını azaltarak kaynakların değerlerinin azalmasına neden olmaktadır. Genel olarak risk almayı ve zararı sevmeyen ekonomik birimler fikir sahibi olmadıkları piyasaya girmeyerek yatırım yapmayı kendilerini koruma altına almaktadır (Kamber, 2019: 98). Klasik iktisatta değer fonksiyonunun temel bir unsuru olan referansa bağlılık, referans noktasında bireylerin elde ettikleri kazançlarının marjinal faydasının elde ettikleri marjinal faydasızlığa oranının 1 olduğu kabul edilmesine rağmen davranışsal iktisatta bu durumun istisna niteliğinde olduğunu yaptıkları incelemeler sonucunda kabul etmektedir. Bireyler herhangi bir kayıp yaşamamaları adına mevcut maddi varlıklarını optimal seviyenin altında yatırım yaparak olası kazançlarını azaltmaktadır. Buradan da bireylerin Beklenti

Fayda Teorisi'ni dikkate almayarak, referans noktasına bağılı kalarak hareket ettikleri sonucu çıkarılmaktadır. Zarardan kaçınma eğilimini dikkate alarak bireyler uzun dönemde daha çok kazanç sağlayabilecekken kısa dönemde kazançsız bir şekilde uzaklaşmayı tercih etmektedir. Fakat zarardan kaçınmanın bireyler üzerindeki yarattığı etki aynı şekilde gerçekleşmemektedir. Bazı bireyler diğer bireylere kıyasla zarar yaşamaktan daha çok uzak durmaktadır. Zarardan kaçınma oranının genel olarak 1,5- 2,5 arasında gerçekleştiği ampirik deneylerle test edilmiştir. Klasik iktisatta kazanılan 300 TL ile kaybedilen 300 TL arasında bir fark olmamasına rağmen gerçek hayatta bu durum bu şekilde gerçekleşmemektedir. Bireyler üzerinde zararın yaratacağı üzüntü ile kazancın yaratacağı mutluluk aynı seviyede değildir (Erman, 2019: 13).

1.5. Davranışsal İktisatta Karar Alma Mekanizmaları

Bireysel karar alma süreçleri, iktisat biliminin üzerinde durduğu temel konuların başında yer almaktadır. Neoklasik iktisat teorisine göre, bireyler kendi çıkarları için rasyonalite varsayımı çerçevesinde hareket ederler. Rasyonalite ise karar vericilerin birkaç alternatiften birini tercih etmesidir. Bu bağlamda bir karar verme süreci, bir problemin tanımı ve alternatif çözümleri arasında yapılacak seçimle ilgilidir (Şeniğne, 2011, 42). Bireylerin her zaman rasyonel olamayacakları, her zaman en mantıklı seçeneği seçemeyecekleri yapılan birçok araştırma ile görülmüştür.

1.5.1. Geleneksel İktisatta Karar Alma Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen fayda teorisi veya öznel beklenen fayda teorisi olarak bilinen bu teori, ilk olarak 1738'de Daniel Bernoulli tarafından önerilmiştir. Von Neumann ve Morgenstein tarafından 1944'te geliştirilmiştir. Beklenen fayda teorisine göre, tüm ekonomik sistemlerdeki ve piyasalardaki bireyler kapsamlı bilgiye sahiptir, bilgiye erişebilen ve bilgiyi tam olarak işleyebilen rasyonel kişilerdir. İlgili kişiler, kararları ve ekonomik tercihleri için çeşitli ihtimalleri gözden geçirdikten sonra kendileri için en avantajlı alternatifi seçeceklerdir (Güngör, 2019, 19). 1970'lere kadar klasik rasyonalite kavramı, ekonomik teorilere hâkim olan ana teori olarak karar problemine rasyonel çözümler sunma temeline dayanıyordu. Bu süre zarfında, beklenen fayda teorisi,

rasyonel seçim teorisi olarak kabul edilmiştir.

Beklenen fayda kavramı, “*belirsizlik altında verilen kararlar sonucu elde edilmesi beklenen olası faydanın, olayın gerçekleşme olasılığı ile çarpılmasıyla elde edilen sonuç*” olarak ifade edilmektedir (Bostancı, 2003, 3).

Beklenen fayda teorisi, insanların karar verirken hangi özellikleri kullanması gerektiğini belirleyen ve tahmin eden rasyonel bir karar verme modeli olmasından dolayı rasyonel karar verme sürecini açıklayan 6 temel özelliği vardır. Bu özellikler (Kökdemir, 2003, 7-8),

1. Alternatiflerin tanımlanması: Seçenekler birbirine eşit değilse birey tarafından önem derecesine göre tercih sırası oluşturulmalıdır.

2. Baskınlık: Karar veren bireyler, en baskın ve etkili alternatif stratejiyi seçmeli, bir strateji yasaya diğerinden daha yakınsa, seçilecek strateji de bu olmalıdır.

3. İptal: Süreç içerisinde aldıkları riskler aynı ise alternatifler değerlendirilirken sonuçlar dikkate alınmamalı ve karar verilirken alternatifler arasındaki benzerlikler değerlendirmeye dâhil edilmemelidir.

4. Geçişlilik kavramı: Karar verici konumundaki birey V’yi Y’ye, Y şikkını da Z’ye tercih ediyorsa V’yi de Z’ye tercih etmelidir. Bütün tercihler geçiş hakkına sahiptir.

5. Devamlılık durumu: Bir oyunda en yüksek ödüle sahip seçeneğin kazanma olasılığı yüksekse, bu seçenek tanımlanmış ancak orta düzeyde bir sonuca tercih edilmelidir.

6. Değişmezlik: Alternatiflerin sunuluş biçimlerinin bireyin karar süreci üzerinde bir etkisi olmamalıdır.

Von Neuman ve Morgenstern, yukarıda açıklanan özelliklere uyum sağlanmazsa; verilen kararlar sonucunda kazanılacak faydanın en yüksek seviyeye ulaşamayacağını dolayısıyla da rasyonel olmanın mümkün olmayacağını ifade etmişlerdir (Kökdemir, 2003, 8). Beklenen fayda teorisinde, aktörler riskli kararlar sonrasında sahip olacakları karı hesaplar, hesaplamada olasılık değerlerini kullanarak, çıktı değerlerinin toplam servet üzerindeki etkisini incelemektedirler (Neyse, 2011, 27).

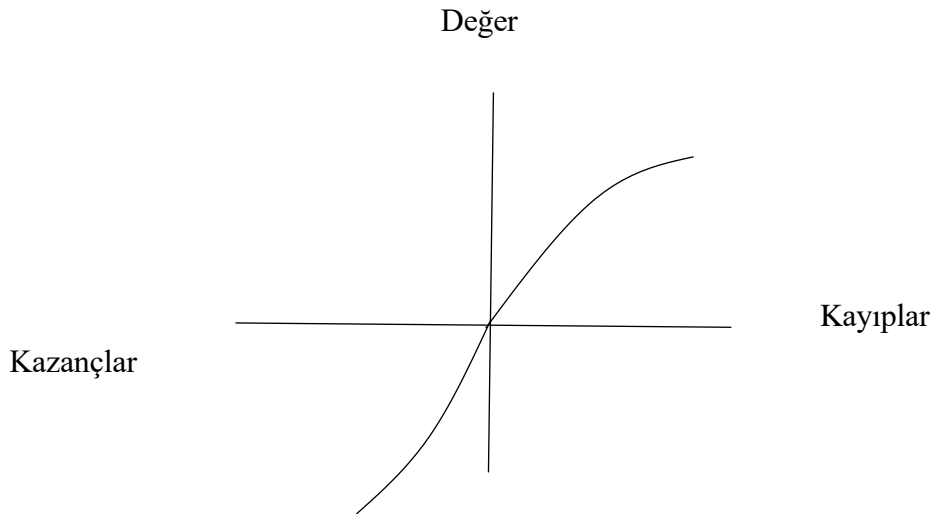
Beklenen fayda teorisi, belirsizlik koşulları altında bir karar mekanizması oluşturmak için önerilen bir teoridir. Belirsiz koşullarda karar verme, sadece teoriyi uygulayarak kolaylaşmıştır. Fakat beklenen fayda teorisinin varsayımları, gerçeklikle

tutarsız olduğu için eleştirilmiştir. (Argun, 2016, 23).

1.5.2. Modern Yaklaşımlarda Karar Alma Beklenti Teorisi

Beklenti teorisi, beklenen fayda teorisine bir alternatif olarak ortaya çıkmış ve bireylerin belirsizlik içinde karar verme süreçlerinde sezgisel ve duygusal olarak hareket edebileceklerini vurgulamıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015, 44).

Beklenti teorisinin varsayımlarına göre, bireylerin davranış kalıpları iki şekilde ortaya çıkar. Birincisi, insanların duyguları kararlarını olumsuz etkileyebilir, diğeri ise bilişsel önyargılardır. Bilişsel önyargı, akılcı kararlar verse de bir sonuca ulaşmayı zorlaştırmaktadır. Beklenti teorisi, karar verme sürecindeki kişilerin, kararların sonuçlarını değil, potansiyel kazanç ve kayıplara atfettiği değerleri hesaba katarak ifade etmektedir. Dolayısıyla değer işlevi kazançlar için içbükey, kayıplar için dışbükey ve kazançlardan ziyade kayıplar için daha diktir (Tekin, 2016, 92-93).



Şekil 2. Beklenti Teorisi (kurumsal) Değer Fonksiyonu
Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979, 280.

Görülebileceği gibi, Kahneman ve Tversky'nin değer fonksiyonu, beklenen fayda fonksiyonundan birçok yönden farklılık göstermiş. Teorideki farklılıklardan biri değer fonksiyonu "v" ile ilgilidir. Bu ölçüt genellikle kişinin mevcut servetidir. Bununla birlikte, referans değeri istenen herhangi bir başka seviyede de olabilir. Örneğin, bireyin mevcut servetini ve beklentilerini gösterirken, aynı zamanda elde etmeye çalıştıkları bir varlık da olabilir. Bu işlev yalnızca hizmetteki değişiklikler açısından ifade edilmekle kalmaz, aynı zamanda "S" biçimindedir, yani kazançlar için içbükey ve kayıplar için dışbükeydir. Bu bağlamda her iki yönde de azalan bir duyarlılığı yansıtır. Ek olarak, 0

noktasında, küçük kayıplar için küçük kazançlardan daha belirgindir, bunun aksine, beklenen fayda teorisindeki fayda fonksiyonu her noktada daha düz ve daha içbükeydir (Şeniğne, 2011, 54).

Beklenti teorisine göre karar verme durumlarında bilişsel ve duygusal önyargıları açıklamaya yönelik çalışmalar yapılmıştır. Kahneman ve Tversky, karar verme çalışmalarından elde edilen gelişmeler davranışsal iktisadın gelişmesine katkıda bulunmuştur (Tekin, 2016, 93).

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSATTA BİR KAVRAM OLARAK TASARRUF

2.1. Davranışsal İktisat ve Tasarruf

Davranışsal ekonomi, ekonomik davranış hakkında önceden belirlenmiş kavramlarla çalışmaz, ancak durumlar ve koşullar için belirli davranış kalıplarını belirlemeye çalışır. İnsan davranışının psikolojik, bilişsel ve sosyal faktörlerine odaklanır ve bu faktörlerin olası ekonomik sonuçlarını araştırır. Genellikle yetersiz ekonomik davranışa yol açan bu etkileri vurgulayarak, ekonomi politikasının nasıl tasarlanması gerektiğine dair önemli bilgiler sunar. Ekonomik davranışın başlangıcında önemli içgörüler sunarken, bu çalışmanın merkezinde tasarruf yer almaktadır. Bu perspektiften, tasarruf davranışı, sınırlı rasyonellik, gelecek algıları veya tutumları, bir karar probleminin bağlamı ve tasarruf davranışını şekillendiren sosyal etkiler gibi fenomenleri inceleyerek davranışsal ekonomiden okunabilir.

2.1.1. Tasarruf ve Sınırlı Rasyonelite

Sınırlı rasyonelite bir kavram olarak, Herbert Simon tarafından geliştirilmiştir. Bu kapsamda; sınırlı rasyonellik, insanların seçimlerinin rasyonel olduğunu, ancak bilgi ve bilişsel yeteneklerin sınırlı olduğunu ileri sürer. Sınırlı rasyonellik varsayımı, karar verme sürecinin kendisi tarafından nihai kararların oluşturulmasıyla ilgilidir. Bu nedenle, sınırlı akılcılıkta, bireyler ancak bir dereceye kadar akılcıdır. Simon, insanların bilgi toplamak için sınırlı bir yeteneğe sahip olduğu fikrini önerdi. Ona göre insanlar, mevcut bilgilere sahip oldukları ölçüde rasyoneldirler ve bu bilgilere göre karar verirler. Çözümleri genellikle yeterince iyi kabul edilir, ancak mükemmel değildir (Aydoğdu, 2019, 125).

2.1.2. İsteğe Bağlı Tasarruf ve Beklentiler

Tasarruf davranışının ilk psikolojik temellerinin erken dönem davranışsal iktisadın temsilcilerinden G. Katona tarafından atıldığı görülmektedir. Bu temelde,

tümdengelimli ekonomi eleştirilmiş ve daha iyi bir tanımlayıcı teori geliştirmeyi amaçlamıştır. Bu anlayışa göre, ekonomik teorinin mikro düzeydeki ekonomik davranışla ilgili yaptığı varsayımlar yanlış olduğu için, bu varsayımlara dayalı olarak makro düzeyde tüketim davranışı veya tasarruf öngörülleri de yanlıştır.

Katona, John M. Keynes'in tüketim/tasarruf analizi mutlak gelire odaklandığından, iktisat disiplininin yalnızca satın alma/tasarruf gücüne odaklandığını savunarak, satın alma isteğinin/tasarruf etme isteğinin de eşit derecede önemli olduğunu vurgulamıştır. Katunoy'un tasarruf analizinde isteklilik kavramı özel bir yere sahiptir. Çünkü teşvike dayalı tüketim/tasarruf modelindeki anahtar ara değişkenler, ara değişkenler ve tepki değişkenleri istekliliği etkiler. Bu, önemli makroekonomik etkileri olan isteğe bağlı tüketim/tasarrufların tahmin edilmesine olanak tanır (Aydoğdu, 2019, 12).

Tasarruf tanımına ek olarak akdi tasarruf ve ihtiyari tasarruf olmak üzere iki farklı tanım eklenebilir. Bu çeşitliliğin altında koruma motivasyonları ve karar verme süreçleri yatmaktadır. Sözleşmeye bağlı tasarruflar, hayat sigortası veya bireysel emeklilik ödemeleri gibi önceden alınmış kararlar sonucunda sabit ve önceden belirlenmiş tasarrufları içerir. İsteğe bağlı tasarruf, cari dönemde temel ihtiyaçların karşılanmasından sonra kalan gelirin tüketim veya tasarruf arasında nasıl paylaşılacağına dair aktif bir kararı ifade eder. Özellikle refah toplumlarında, insanların dayanıklı tüketim malı satın almak veya tatil için para biriktirmek gibi çeşitli seçeneklere yönelik tercihlerini yakalar. Kalan tasarruf ise, aktif bir tasarruf kararı olmaksızın ilgili dönem sonunda elde edilen gelirin harcanmamış kısmıdır.

Katona, tasarruf etme isteğinin ve farklı tasarruf biçimlerinin etkisinin ayrı analizlerinin eklenmesi gerektiğini belirtmiştir. Örneğin, Mutlak Gelir Hipotezi modelinde, bir durgunluk sırasında düşük gelir nedeniyle tasarrufların azalacağı argümanı doğruyken, Catone'a göre, insanların durgunluk beklentisi, tasarruf isteklerini artırmaktadır. Dolayısıyla biriktirme isteği ve biriktirme yeteneği ters yönde hareket edebilir. Net etki, farklı tasarruf biçimleri arasında ayırım yapan bireysel çalışmalarda belirlenebilir. Tüm bunlara dayanarak, tasarruf davranışı birkaç aşamada özetlenebilir. Bunlar; (Aydoğdu, 2019, 13).

- Sadece tasarruf yeteneğine odaklanan iktisat literatürünün analizinden uzaklaşmak, tasarruf etme isteği gibi psikolojik faktörleri incelemek ve bu analizin neden ve ne zaman önemli olduğunu belirlemek,

- Sübjektif ve psikolojik ara değişkenleri kavramsallaştırarak makro tasarruf davranışını tahmin etmek ve ölçmek,
- Kullanım alışkanlıklarının yanı sıra yeni teşvikler ve beklentiler doğrultusunda tercihlerdeki değişikliklerle tasarruf davranışını açıklamak,
- Tasarruf davranışının açıklamasında duruma ve koşullara göre değişen kalıpların aranması,
- Tasarrufu sadece gelir olarak değil, aktif bir karar alma süreci olarak görme ihtiyacından hareketle farklı tasarruf tanımları yapmak.

2.1.3. Bilgi ve Tasarruf İlişkisi

İnsanların kendileri için en iyi kararları vermelerini sağlayan faktörlerden biri de konu hakkındaki bilgilerinin kalitesidir. Bilginin kalitesi aynı zamanda miktarına, kaynağına ve biçimine de bağlıdır. Buna paralel olarak, bilgi edinme ve tasarruf üzerine davranışsal ekonomi araştırması, eksik veya yanlış bilgi edinmenin insanları optimal tasarruf tercihlerinden nasıl uzaklaştırdığını inceler. Bilgi miktarı veya daha doğrusu eksikliği veya fazlalığı, saklama kararlarını etkiler. Tasarruflar hakkında bilgi eksikliği genellikle düşük finansal okuryazarlığa bağlanır. Genel olarak, düşük finansal okuryazarlık ile tasarruf planına sahip olmak arasında negatif bir ilişki vardır (Lusardi ve Mitchell, 2011).

Zayıf finansal okuryazarlık, insanların kendilerini yetersiz hissettikleri konularda karar vermekten kaçınma eğiliminde olduklarını belirten belirsizlikten kaçınma davranışına yol açabilir. Bu açıdan, tasarruf gibi finansal bilgi gerektiren konular karmaşık olan kişiler, belirsizlikten kaçınma davranışları doğrultusunda bir tasarruf planı yapmaya dahi çalışmazlar (Knoll, 2010, 4).

Öte yandan konuyla ilgili çok fazla bilgi de benzer sonuçlara yol açabilir. Daha önce de belirtildiği gibi, davranışsal iktisat literatüründe opsiyon aşırı yüklemesi olarak bilinen bu durum, özellikle emeklilik planlarında sunulan fon seçeneklerine yönelik tercihlerde görülmektedir. Daha fazla fon seçeneği içeren bireysel emeklilik planlarına katılım oranlarının düşük olduğu bilinmektedir (Iyengar vd., 2003, 10).

İnsanlar bilgi eksikliği veya fazlalığı nedeniyle tasarruf kararı vermekten kaçındıklarında, kendilerinden daha bilgili olduğunu düşündükleri kişilere danışabilir veya çeşitli medyalardan aldıkları bilgilere güvenebilir. Ancak bu bilgilerin bir

uzmandan alınmaması durumunda yanlış yönlendirmeye yol açabilir. Kalıcı kanıt olarak tanımlanan bu durum, insanların istatistiklerden çok hikayelere veya kişisel referanslara karşı daha duyarlı olmalarıdır. Çünkü insanlar belirli bir gerçek kişiyle kolayca özdeşleşebilirken; onları istatistiklerle temsil edilen soyut ortalama kişiyle uzlaştırmayı zor bulmaktadırlar. Bu nedenle, aile, arkadaşlar veya medya aracılığıyla bilgi edinmek daha kolay ve daha olasıdır, ancak bu bilgi kaynakları, insanların kendileri için en iyi tasarruf kararını vermelerini engelleyebilir. Son olarak, mali müşavirlik hizmetlerinin maliyeti göz önüne alındığında, özellikle düşük gelirli gruplar için güncel verilere neden bu kadar çok güvenildiği ortaya çıkmaktadır (Benarzi ve Thaler, 2007, 20).

Finansal okuryazarlık eğitiminin, bilginin doğasına veya karar probleminin bağlamına bağlı olarak, insanların karşılaştıkları durumlar sonucunda aldıkları optimal olmayan kararları ne ölçüde önleyebileceği sorusu ortaya çıkmaktadır. Finansal okuryazarlık eğitimleri bilgilendirme açısından etkili olsa da etkisinin ağırlıklı olarak davranışa yansıma açısından sınırlı olduğu ve bu eğitimlerin oldukça pahalı olduğu bilinmektedir. Bu nedenle, bu önyargıları yansıtmak için standart finansal okuryazarlık eğitiminin yeniden gözden geçirilmesi önerilir. Bu tavsiyeler, eğitim programının içeriğinin sadeliği ve kısalığına, belirli davranışlara sürekli dikkat gösterilmesine ve ayrıntılı olmayan, ancak gerektiği kadar sık bilgi verilmesine dayanmaktadır (Karlan ve ark. 2014, 50).

2.1.4. Zamanlar Arası Tasarruf Tercihleri

Muhtemel sonuçları farklı zaman dilimlerinde görülebilen kararlar, zamanlar arası tercihe tabidir. İnsanların bugün aldıkları kararların olumlu ya da olumsuz sonuçları yarın, gelecek hafta ya da önümüzdeki on yılda kendini gösterir, bu kararların alınmasında zaman belirleyici faktör olur. Zamanlar arası tercihte, mevcut faydalar/maliyetler ile gelecekteki faydalar/maliyetler arasında bir seçim yapılır. Bir görevi ertelemek gibi kararlar, mevcut faydaların gecikmiş maliyetlere göre önceliklendirilmesi anlamına gelirken, tasarruf gibi diğer kararlar, gelecekteki faydaların tüketim zevkinden vazgeçme maliyetine tercih edildiğini göstermektedir. Tasarruf kararı verilirken hem mevcut ekonomik durum hem de gelecekteki ekonomik

durum dikkate alındığından, insanların geleceği yani zamanı nasıl değerlendirdiği önemlidir. Gelecekte olacakların bugün olanlar kadar faydalı olmadığı gerçeği, geleceğin veya zamanın daraldığı anlamına geliyor. Zamanın ne kadar kısaltıldığı veya küçümsendiği, kişiden kişiye değişen zaman tercihi kavramı ile açıklanmaktadır (Angner, 2012, 151).

Bu nedenle, zamanlar arası tercihin analizi, zaman minimizasyonu ve zaman tercihi kavramlarının incelenmesini içerir. Zaman eksikliği, belirsizlik veya değişen zevk ve tercihler gibi nedenlerle gelecekteki faydaların daha az önemli olması gerektiğini beyan ederken; pek çok psikolojik özellik tarafından desteklenen zaman tercihi, insanların mevcut alımlarını ne kadar artırma eğiliminde olduklarını veya mevcut alımlarını azaltmaya ne kadar direndiklerini gösterir (Serim, 2019, 74).

2.2. Gelire Bağlı Tasarruf Tercihleri

2.2.1. Nispi Gelir Hipotezi

1949 yılında J. Duesenberry tarafından geliştirilen bu teori, tasarruf davranışı ile ilgili olarak nispi gelir yerine geçmiş gelire odaklanarak görelî gelir hipotezini ortaya koymaktadır. Teori aslında Keynes'in teorisindeki eksiklikleri daha açık bir şekilde ortaya koymayı amaçlamış, hane halklarının tasarruf davranışlarının sadece nispi gelirden değil, diğer faktörlerden de etkilendiğini iddia etmiş ve buradaki tüketim fonksiyonuna dayalı yeni bir tasarruf teorisi ortaya koymuştur. Tercihler birbiriyle ilişkilidir. Bireylerin teori ve tercihlerinin birbirinden etkilendiği gerçeğine dayanan tasarruf teorisi, tasarruf davranışını Keynes'ten daha iyi açıklamaktadır. Hane halkı sorununun tüketim harcamalarını artırmak ile tasarruf arasında bir çelişki olduğu düşünüldüğünde, hane halkının tasarruf etmesinin önündeki en önemli neden tüketim tercihlerinin birbirine bağımlı olmasıdır. Bunu anlamak için öncelikle tüketici davranışının arkasındaki etkileri analiz etmek gerekir. Tüketici davranışını anlamanın yolu, tüketim kalıplarının sosyal doğasının farkında olmaktır. Bu sosyal karakter, yaşam standardıdır. Herhangi biri tarafından başarılı bir şekilde bir kenara bırakılabilecek tasarruf miktarı, mevcut yaşam standardını iyileştirmek veya tasarruf yoluyla gelecekteki refahı elde etmek arasındaki çelişki tarafından belirlenir. Bu çatışma sürecini anlamak için yüksek maliyetlere yol açan güdüleri anlamak gerekir. Bir kişinin

belirli bir gelir düzeyinde yaşam standardını ancak tasarruf düzeyini azaltarak artırabileceğini anlamak önemlidir. Bu durumda yüksek tüketim harcamalarına yol açan etki, bireylerin yüksek tüketiminin ve içinde yaşadıkları toplumun tüketim kültürünün temel kaynağıdır. Başka bir deyişle, toplumun temel amaçlarından biri yaşam standardını yükseltmek olduğundan, kamu politikasından gelir eşitlenmesine kadar tüm sosyal uygulamalar, yaşam standardının yükseltilmesini teşvik eder. Bu açıdan bakıldığında, gelir düzeyi yükseldiğinde tüketimin artması beklenen bir olgudur. Ancak insanlar belirli bir gelir düzeyinde tüketimlerini artırırlar (Duesenberry, 1949, 22).

İnsanlar aslında belirli bir malla değil, bu malla belirli hedeflere ulaşmak isterler, bu nedenle daha kaliteli ürünleri tüketmenin önemli olduğuna inanırlar. İnsanlar alışkanlıklarına göre belirli ürünleri kullanırken; kendilerine daha iyi ürünler sunulduğunda tatmin olmazlar. Sadece daha kaliteli mallar olduğunu bilmek değil, onlarla temas halinde olmak da çoğu zaman insanların tüketim alışkanlıklarını değiştirir. Ancak bu durum vitrin etkisi olarak teoride yerini bulmuştur. Kibir etkisinin arkasında sosyal ve psikolojik temeller vardır. Bazı hedefler kabul edilebilir bir sosyal hedef olduğunda, bu hedefe ulaşmanın önemi, sosyalleşme süreci ile birlikte bireylerin bilincinde köklenir ve hedefe ulaşmadaki herhangi bir başarı, asıl amaç haline gelir. Benlik saygısını korumak ve sürdürmek, her insandaki en temel dürtülerden biridir. Yaşam standardını yükseltmek, daha kaliteli ürünler tüketmekle eş anlamlı olduğundan, yaşam standardını yükseltmenin amaç olduğu bir toplumda, benlik saygısını koruma dürtüsü, daha kaliteli ürünleri tüketme dürtüsü haline gelir. Bu nedenle, öz sermaye etkisi, mevcut veya gelecekteki tüketim arasındaki kararı etkileme açısından tasarrufları dolaylı olarak etkiler (Duesenberry, 1949, 33)

2.2.2. Mutlak Gelir Hipotezi

Bu teorinin temelleri 1936 yılında J.M. Keynes tarafından atılmış olup; temelde istihdam düzeyini neyin belirlediğini sorarak toplam talep fonksiyonuna odaklanarak genel bir para, faiz ve istihdam teorisi sunmuş olup, böylece ekonominin makro kavramını ortaya çıkarmıştır. Keynes'e göre ekonomik faaliyetin aracı ve tek amacı tüketim faaliyetidir. Bu nedenle, Keynes makro düzeyde ekonomide toplam harcamayı neyin oluşturduğunun ayrıntılı bir tanımını verir ve daha sonra analizine odaklandığı ve tüketme eğilimini temel olarak adlandırdığı şey açısından kavramsallaştırdığı bir

toplam tüketim teorisi oluşturur. Bu bakış açısıyla tüketim işlevine ulaşır. Tüketim fonksiyonunun şeklini belirleyen tüketim eğiliminin büyüklüğünü etkileyen faktörleri genel ve öznel faktörler olmak üzere iki başlık altında incelenebilir. Bu incelemeler aynı zamanda tasarruf eğilimi ve toplam tasarrufların analizleri için önemli çıkarımlar önermektedir. Gelir, tüketimin ana belirleyicisi olsa da tek belirleyici değildir. Zenginliğin gerçek değerindeki değişiklikler, gelir beklentileri veya maliye politikası gibi ekonomideki genel koşulların, tüketim eğilimini etkilemesi ve tüketim hacmini değiştirmesi mümkündür. Ancak bu koşullar öngörülemez, beklenmedik ve dışsal olduğu için mevcut ekonomik koşullara dayalı bir analizde ihmal edilir. Öte yandan toplumu oluşturan bireylerin psikolojik ve sosyal uygulamalarından kaynaklanan subjektif koşullar da tüketme eğilimini etkiler, ancak kısa vadede çok yavaş değiştikleri için hala istikrarlı kabul edilirler (Aydoğdu, 2019, 50).

İnsanların karar vermede psikolojik zaman tercihi olarak adlandırdığı iki farklı karar verme sürecine tabi olduğunu iddia edilmektedir. İlk psikolojik zaman tercihi, daha önce bahsedilen genel ve subjektif faktörlere göre belirlenen ve insanların gelirin ne kadarını tükettiğini/tasarruf ettiğini gösteren tüketme eğilimidir. İkinci kez tercih, insanların birinci tercihin bir sonucu olarak bir kenara koymaya istekli oldukları tasarruf biçimiyle ilgilidir. Likidite tercihi olarak adlandırılan bu karar, kişilerin çeşitli durumlar için birikimlerini ne kadar likit halde tutmak istediklerini gösterir. Likidite tercihi, işlem nedenleri, riskten korunma ve spekülasyon ile ilgili olarak belirlenir. İşlem güdüsü, günlük ihtiyaçlar için işlem yapma yeteneği; ihtiyati güdü, beklenmedik durumlarda güvenlik duygusuyla, spekülatif güdü ise gelecekteki kar fırsatlarının kullanımıyla ilişkilidir. Bu üç güdü, tasarruf etme güdüsüyle doğrudan ilişkili olmasa da belirli bir tasarruf türünün güdülerini açıklamak açısından önemlidir. Teorinin temellerini atan Keynes'in bakış açısına göre toplam tasarruf ve toplam yatırım eşittir. Bireysel tüketicilerin kolektif davranışlarından kaynaklanan toplam tasarruf, bireysel girişimcilerin kolektif davranışları sonucunda yapılan yatırımların toplamına da eşittir. Çünkü üretilen ürünler tüketiciye veya girişimciye satılmaktadır. Bu nedenle, tüketiciler tarafından gerçekleştirilmeyen herhangi bir tüketim, sermaye ekipmanına ek bir yatırımı temsil eder. Ancak yatırım harcaması kararı makroekonomik denklemde toplam gelirin elde edilmesi açısından önemlidir. Biriken tasarruflar, nesiller arası servet transferi yoluyla gelecekteki tüketimi finanse edebilir, ancak bu tüketim, kimin tasarruf etmeye karar verdiğinden bağımsız olarak sınırsız bir miktar ve sürede

gerçekleşir. Girişimcilerin yatırım harcama isteği, tasarruf yoluyla duran varlıklarını artırmalarından değil, yatırımlar sonucunda beklenen sonuçtan kaynaklanmaktadır. Beklenen üretim hacmi, tamamen gelecekte beklenen etkin talebe bağlıdır. Bu nedenle girişimciler mevcut tasarruf davranışını gelecekteki tüketimi teşvik eden bir davranış olarak görmemekte, aksine tasarruflardaki artış girişimcilere mevcut tüketimlerinin düşük olduğu mesajını vermektedir. Bu durum, mevcut tüketime bakarak gelecekteki tüketim trendini tahmin etmeye çalışan girişimcilerin tüketim talebine ilişkin beklentilerini düşürmektedir. Sonuç olarak, işletmenin tasarruf etme eğilimindeki bir artış, mevcut yatırım maliyetlerini azaltır (Serim, 2019, 16)

Durumu özetlemek gerekirse; tasarrufun şimdiki zamanda gelecekteki tüketimin yerini almadığını söyleyebiliriz; Tasarrufun makroekonomik rolü, gelecekte belirsiz mallara ve belirsiz miktarlarda belirsiz bir zamanda harcamak için servet biriktirme arzusunda daha belirgindir.

2.2.3. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi

Yaşam boyu gelir teorisi, 1954 yılında Brumberg ve Nobel ödüllü Modigliani'nin ortak çabasıyla birlikte ileriye sürülmüştür. 1963 yılında ise Ando ve Modigliani tarafından yapılan çalışmalarla birlikte geliştirilmiştir. Bu teori mutlak gelir teorisi ve nispi gelir teorisinden hareket edilerek ortaya atılmıştır. Diğer teorilerden farklı olarak makro iktisadi çalışmalar yerine daha çok mikro iktisadi temelli çalışmalar yapılmıştır. Bu teorinin amacı; temel olarak bireylerin tüketim ve tasarruflarının cari dönemde elde ettikleri gelire bağlı olmamasına ve bunun yanı sıra düz bir tüketim anlayışı benimsemelerini istemeleridir. Düz bir tüketim anlayışı tüketimin sabit olması değil, gelir seviyelerinin farklı düzeyde olacağı için bireylerin yaşam koşullarının olumsuz derecede etkilenmemesi açısından tasarrufların dönemler arası aktarılması aracılığıyla tüketimin olumsuz derecede etkilenmemesi amaçlanmaktadır. Bu teoride bireyin cari dönem içinde değil yaşam boyunca elde edeceği optimal fayda maksimizasyonu hedeflenmektedir.

Yaşam boyu gelir teorisine göre; bireyler tasarruf ve tüketim kararları alırken mevcut dönemde elde ettikleri gelire göre değil, bunun aksine geçmişte elde etmiş olduğu ve gelecekte elde etmeyi umduğu gelire göre tüketim ve tasarruf kararlarını şekillendirmektedirler. Bu teoride ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde sabit bir

şekilde devam ettiği savunulmaktadır. Bireyler tüketim ve tasarruf kararları alırken yaşamlarını 3 farklı döneme ayırıp, bu dönemlere uygun bir şekilde kararlarını almaktadırlar.

2.2.4. Sürekli Gelir Hipotezi

1957 yılında M. Friedman tarafından ortaya atılan bu hipotez, sabit gelir kavramsallaştırması ile tasarruf davranışı çalışmasında gelir analizine katkı sağlamaktadır. İnsanlar gelirlerini farklı dönemlerde aldıkları için, bekledikleri gelire göre uzun vadeli bir tüketim planı yaparlar. Bu nedenle, hipotez, insanların davranışlarını ayarladığı cari gelir ve sabit gelir arasında ayırım yapar. Benzer şekilde, tüketimi sabit ve cari tüketime böler ve cari tüketimi sabit gelirin bir fonksiyonu olarak görmektedir.

Hane gelirini etkileyen faktörler birçok farklı zaman parametresine bağlıdır, Bazı faktörler geliri bir günde, bazıları bir haftada, bazıları ise yıllarda etkiler. Hipoteze göre bu dönem iki gruba ayrılır. Belirli bir süreden daha kısa süren bileşenler geçici, belirtilen süreden daha uzun süren bileşenler ise kalıcı olarak kabul edilir. Bu sürenin uzunluğu, hane halkının zaman ufku cinsinden ifade edilir. Yukarıda belirtilen ufku aşmayan sonuçları olan geçici gelir bileşenleri tüketimi etkilemez. Geçici gelir, öncelikle hane halkının varlık ve yükümlülüklerinde, yani tasarruflarında bir değişikliğe neden olmaktadır.

Sabit gelir hipotezinin temel taşları olan sabit gelir ve sabit tüketim, doğrudan gözlemlenen veriler değil, hane halkı davranışından türetilen bileşenlerdir, çünkü dikkate alınan teorik kavramlar öngörücüdür ve gözlenen veriler sonraki artışları temsil etmektedir.

2.3. Gelir Dışında Tasarrufu Etkileyen Unsurlar

2.3.1. Gelir Dağılımı

Bir ülkenin ekonomisinde gerçekleşen gelir dağılımı, var olan gelirin ülkede yaşayan ekonomik kesimler arasındaki dağılımı ifade etmektedir. Ülkelerin ne kadar gelişmiş olduğunu öğrenmek için GSMH oranına bakılmasına rağmen aslında gelir

dağılımına bakılması daha doğru bir sonuç vermektedir. GSMH oranı hesaplanırken hane halkı, aile gibi küçük olan kesimlerin gelir dağılımları dikkate alınmamaktadır. Gelir dağılımı daha çok ülkedeki milli gelir seviyesi ve dağılımı ile ilişkilendirilmektedir. Genel olarak ülkelerdeki gelir dağılımının araştırılmasının temel nedeni, ülkedeki milli gelirin ekonomik birimler arasındaki farklı dağılım şekillerinin neyle ilgili olduğu ve bu dağılım şekillerinin ortaya çıkardığı sonuçları incelemektir. Farklı şekilde gerçekleşene gelir dağılımının kesimler arasında yaratmış olduğu farklılıklar bir ülkedeki sosyal ve ekonomik anlamda fazlasıyla önemlidir. Ayrıca gelirler tasarrufları, tasarruflar da yatırımlar aracılığıyla ekonomik büyümeyi arttırması nedeniyle önem taşımaktadır. Fakat diğer açıdan adaletsiz bir şekilde gerçekleşen gelir dağılımları bireylerin yapmak istediği tasarrufları azaltabilmektedir. Bu adaletsizlik bireyler arasındaki çatışmalara, ülkelerin siyasal açıdan istikrarsız olmalarına neden olmaktadır. Olumsuzluklar sonucunda da tasarrufların azalması nedeniyle ülkelerin ekonomik büyümesi de azalma gösterebilmektedir. Gelir dağılımı genel olarak kişisel, fonksiyonel, bölgesel ve sektörel olarak 4 farklı grupta araştırılmaktadır. Türkiye’de gelir dağılımı konusunun önemli bir niteliğe sahip olması nedeniyle çok sayıda araştırmaya konu olmuştur. Eski bir tarihe dayanması ile birlikte 1963 yılından itibaren günümüze kadar çalışmalar devam etmektedir. Bu çalışmalar TÜİK, DPT, DİE gibi resmi kurumlar tarafından yapılmaktadır.

2.3.2. Fiyat Beklentileri

Ekonomide fiyatlar genel seviyesindeki sürekli artış olarak bilinen enflasyon oranının tasarruf üzerindeki etkisi oldukça büyüktür. Enflasyon oranı ve tasarruf oranı arasında oluşan ilişki incelendiğinde birbirinden farklı iki yaklaşım karşımıza çıkmaktadır. Enflasyonun bireylerin gelirlerine göre gerçekleştireceği tasarruf üzerindeki etkisi kişiden kişiye farklılık göstermektedir. Bu iki etkiden söz edecek olursak; enflasyonun tasarruf üzerindeki ilk etkisi; ekonomide gerçekleşen enflasyon oranının belirsizliği üzerine bir etki olarak karşımıza çıkmaktadır. Belirsizliği artması durumunda tüketicinin piyasaya olan güveni azalacak ve geleceğe karşı olan bakış açısı da değişecektir. Bireyler kendilerini korumak amacıyla ihtiyatlı davranarak tasarruf yaparak para biriktirmek isteyebilirler. Fiyatların yükselmesi reel geliri de olumsuz yönde etkileyerek azalmasına neden olmaktadır. Bireylerin yaşamlarının ilerleyen

dönemlerinde reel gelirleri hakkında beklentilerinin olumsuz olması durumunda bireyler huzursuzluk yaşayacak ve bu huzursuzluğu gidermek amacıyla yaşamlarının olumsuz etkilenmemesi adına tasarruf yapmaya yönelmektedirler.

Enflasyonun yaratmış olduğu diğer etki ise; piyasada var olan menkul kıymetlerin değerini yansıtan nominal varlıkların değerleri üzerine bir etkidir. Fiyatların artması durumunda menkul kıymetlerin nominal değerlerinde azalış yaşanacaktır. Bireyler enflasyonun var olduğu piyasa koşullarında menkul kıymetlere sahip olmayı tercih etmek yerine, menkul kıymetlerini reel varlığa dönüştürerek tasarruf yapmamayı tercih etmektedirler. Bu nedenle enflasyonun tasarruf üzerinde olumsuz bir etkisi ortaya çıkmaktadır. Bireylerin fiyatlardaki artışın uzun süre devam edeceği beklentilerinde olmaları durumunda tüketimlerini kısıtlamamak adına mevcut dönemde tasarruf yapmaya yöneleceklerdir.

Fiyatlardaki meydana gelen yükselmenin etkisi her birey üzerinde aynı seviyede olmamaktadır. Gelir durumuna göre değişiklik gösteren bu durumda düşük ve orta seviyeli gelir gruplarındaki bireyler enflasyon seviyesindeki değişikliğin faizler üzerinde çok etkili olmayacağını düşünerek tasarruf yapıp faiz kazancı elde etmek yerine tüketim yapmaya yönelmektedirler. Bireylerin tüketimi arttığı için tüketim mallarının fiyatları artmaktadır. Dolayısıyla harcamaların artmasıyla bireylerin gelirleri tasarruf yapmaya yetmemektedir. Yüksek seviyeli gelir gruplarında ise enflasyonun geçerli olduğu piyasa koşullarında bireylerin daha çok zenginleşmesi nedeniyle tasarruflarını menkul kıymetler üzerinde değerlendirmek istemektedirler (Biçer, 2019:8).

2.3.3. Faiz Oranındaki Değişmeler

Literatürde tasarruf ile faiz arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bireyler tasarruf kararı alırken gelir etkisi ve ikame etkisinin önemi oldukça fazladır. Faiz oranlarının yükselmesiyle birlikte bireyler ileriki dönemlerde daha fazla tüketim yapabilmek için mevcut dönemde tüketim yapmaktan vazgeçerler. Bu durumda mevcut dönemde tasarruflar artış gösterir. İçinde bulunulan dönemde faiz oranlarının etkisiyle gerçekleştirilen tasarrufun tüketim üzerine etkisi oldukça fazla olacaktır. Sonuç olarak mevcut dönemde tüketim azalırken tasarruflar artış gösterir. Bu duruma ise ikame etkisi adı verilmektedir. Faiz oranları yüksek olduğunda bireyler genel olarak yatırım

yapmaktan vazgeçerler. Faiz oranları düşük olduğunda ise bireyler daha fazla yatırım yapmaya yönelmektedirler. Bu durumdan yatırım ve tasarruf arasında ters yönlü bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Faiz oranları yükseldiğinde bireyler faiz geliri elde etmek için tasarruf yapmaya yönelirken faiz oranları düştüğünde ise tasarruflar da azalış göstermektedir. Piyasada geçerli olan faiz oranları Merkez Bankası tarafından ayarlanmaktadır. Ayarlanan faiz oranları tarafından bireyler tasarruf ve yatırım arasında seçim yapmaktadır (Bayraktar, 2019:66).

Piyasadaki faiz oranlarının tasarrufları nasıl etkilediğine dair çok fazla çalışma yapılmıştır. Yapılan bu çalışmalar öncülüğünde farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Tasarruf üzerine yapılan çalışmalar ülkelerin durumlarına göre farklılık göstermektedir. Faiz oranlarının bireylerin tasarruf yapma kararları üzerindeki etkisinin çok olmasına rağmen aynı zamanda bu etkinin hangi yönde olduğuna karar vermek zor bir durumdur. Gelişmekte olan ülkelerdeki faiz oranlarının, bireylerin yapmış olduğu tasarruflar üzerinde olumlu bir etkisi vardır. Fakat olumlu etkilerinin yanında gelişmekte olan ülkelerinin ekonomisinin kötü durumda olması, devletin gücünün zayıf olması, düzenlenen faiz oranlarının diğer ülkelere kıyasla piyasada belirlenen seviyeden daha düşük olması gibi olumsuz yönler de yer almaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde bireylerin elde ettiği gelir az olduğu için tasarruf üzerinde de çok fazla etkisi görülmemektedir.

2.3.4. Para Yanılgısı

Fiyatlardaki artışların satın alım gücü üzerindeki etkisini tam olarak anlamayan bireyler reel gelirdeki artış ile nominal gelirdeki artışı karıştırabilirler. Bu yanlış anlama sonucunda bireyler kendilerini oldukları durumdan daha farklı hissederek kendilerini daha zengin gibi düşünebilirler. Dolayısıyla kendilerini böyle hisseden bireyler daha fazla tüketim yaparak birikim yapmayacaklardır. Fakat bazı bireyler gelir seviyelerinde gerçekleşen artışa odaklanmaktadır. Bu durumda gelir seviyelerindeki artışın devam etmesini istemeleri sonucu tüketimi azaltarak tasarrufa yönelmektedirler. Bu iki farklı durumu kapsayan ve fiyatlar genel seviyesindeki yükselmenin bireyler üzerindeki bu etkisine “para yanılgısı” adı verilmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TASARRUF İLE TÜKETİCİ DAVRANIŞLARINA ETKİ EDEN UNSURLAR

3.1. Tasarrufa Etki Eden Unsurlar

Özel sektör ve kamu sektörünün tasarruf yapma alışkanlığının düşük olmasında olumsuz sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan tasarrufları belirleyen faktörleri incelemek ülkelerin ekonomik büyümesi ve kalkınması açısından önemlidir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere tasarruf seviyesinin düşük olması sonucu yatırımlar finanse edilememekte ve ülkenin refah seviyesi gittikçe azalmaktadır. Düşük tasarruf oranlarının sonucunda tasarrufları belirleyen faktörler makroekonomik değişkenler, finansal değişkenler, demografik değişkenler olmak üzere üç grup altında incelenmiştir.

3.1.1. Gelir ve Gelir Dağılımı

Tasarruf genel tanım itibarıyla gelirin tüketilmeyen kısmı olarak ifade edildiği için gelir ile tasarruf arasındaki ilişki incelenirken önemli olan bir değişken de tüketimdir. Dolayısıyla oluşan bu önemli ilişki tüketim teorileri bağlamında açıklanmaktadır (Acar, 2018: 16).

Mutlak gelir hipotezine göre, tasarruflar gelirin düzenli bir şekilde artan fonksiyonudur. Dolayısıyla gelir arttıkça gelire bağlı olarak tasarruf oranı da artış göstermektedir. Mutlak gelir hipotezi gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha çok gelişmiş ülkelerdeki tasarruf oranı artışını açıklamaktadır. Nispi gelir hipotezi, tasarrufların yalnızca elde edilen mutlak gelire göre belirlenmediğini savunmaktadır. Bu hipoteze göre hane halklarının tasarruf yapma kararı alırken sadece sahip olduğu mutlak gelire göre değil, aynı zamanda eski dönemlerde kazanmış oldukları en yüksek gelir seviyesine göre bu kararın alınması gerektiğini öne sürmektedirler. Gelişmekte olan ülkeler açısından bu hipotez büyük bir öneme sahip değildir.

Yaşam boyu gelir hipotezinde, bireylerin tasarruf yapma kararı alırken hayatları boyunca kazanacağı geliri tahmin ederek karar aldıkları gözlemlenmektedir. Bu tür hipotezlerde gelir ve tasarruf arasındaki ilişki pozitif yönlü olduğundan, gelir

düzeyindeki bir artış özel tasarrufları da pozitif yönde etkilemektedir. Sürekli gelir hipotezinde ise toplam gelir, geçici ve sürekli gelir olmak üzere iki bölüme ayrılmaktadır. Bu hipotezde geçici gelir ve geçici tüketim arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Bireyler kazanmış oldukları geçici gelirlerini tüketmeyerek tasarruf yapma eğilimindedirler (Friedman, 1957). Kısa dönemde bireylerin sahip olduğu gelir artışlarıyla birlikte tüketim eğilimlerinin düşük olup, tasarruf eğilimlerinin yüksek olması beklenmektedir. Uzun dönemde ise kazanılan gelirlerin sürekli unsurlardan kaynaklanması nedeniyle tüketim ve tasarruf eğilimi düşük olacaktır (Mankiw, 2007: 535).

Gelir dağılımında ortaya çıkan değişiklikler ve eşitsizlikler tasarruf oranları üzerinde doğrudan büyük bir etkiye sahiptir. Kazanılan gelir türüne göre tasarruf yapan bireylerin kararları da değişmektedir. Toprak sahipleri ve ücretli çalışan kesimin aksine gelirlerini elde ettikleri karlardan sağlayan kesim daha fazla tasarruf yapma eğilimine sahiptir. Kaldor (1957), Kelly ve Williamson (1968) da aynı görüşteyken bunların aksine Venieris ve Gupta (1986) bu çalışmaların dışında tasarrufların büyük bir kısmını orta gelirli bireylerin oluşturduğunu öne sürmüşlerdir. Fakat bu konuda yapılan çalışmaların aksine daha farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Doğu Asya ülkelerinde yapılan çalışmalar düşük gelirli bireylerin daha fazla tasarruf yaptığını ortaya koymaktadır (Furman and Stiglitz, 1998; 227). Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan gelir eşitsizliği tasarrufları azaltmaktadır. Gelirin eşit dağıtılmadığı ülkelerde siyasi istikrarsızlık ve sosyal çatışma ortaya çıkacaktır ve devlet transfer harcaması yaparak tasarruf oranlarını düşürmektedir (Schmidt-Hebbel and Serven, 2000; 422).

3.1.2. Ekonomik Büyüme

Tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki kuramsal görüşlerin açık olmaması nedeniyle temel tartışma konuları arasında önemli bir yere sahiptir. Yaşam boyu gelir hipotezinde bireylerin sahip olduğu gelirin artmasıyla birlikte yapacakları tasarruflarda da bir artış meydana geleceği savunulmaktadır. Bu hipoteze göre ekonomik büyüme ve kalkınma sağlandıkça işçilerin yapacak olduğu tasarruf, emeklilerin yapacak olduğu tasarrufların aksine artış gösterecektir. Carroll ve Weil (1994) de yapmış oldukları çalışmalarda bireylerin sahip oldukları gelirin büyüme ve

tasarruf oranı arasındaki ilişkiyi pozitif yönde etkilediğini kanıtlar nitelikte sonuçlar sunmuşlardır. Bu hipotez ile ilgili yapılan daha birçok çalışma da aynı sonuçları ortaya koymaktadır.

Sürekli gelir hipotezi ise yaşam boyu gelir hipotezinin tam tersine bireylerin gelecekteki gelirlerinin artması beklentisiyle tasarruflarını azaltacaklarını savunmaktadır. Yapılmış olan çalışmalar ekonomik büyüme ve tasarruf oranı arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olmasını göstermesine rağmen, büyüme ve tasarruf oranı arasındaki ilişkinin yönü net bir şekilde ortaya konmamıştır (Barış, 2014: 65).

3.1.3. Finansal Faktörler, Finansal Gelişme

Her ülkedeki tasarruf oranlarının değişiklik göstermesinin nedenlerinden biri de finansal faktörlerdir. Bu değişkenler; reel faiz oranları, finansal derinleşme ve finansal gelişme olarak sınıflandırılmaktadır.

Çoğu yapılan çalışmalarda finansal gelişme ve finansal derinleşme aynı anlamda kullanılmaktadır. Fakat bu doğru bir tabir olmamakla birlikte; finansal gelişme, bir ülkenin ekonomi piyasasında kullanılan finansal araç türlerinin etkinliğinin ve sayısının artması anlamına gelmektedir. Finansal gelişme, finansal piyasaların büyüklük ve yapı itibarıyla kendini geliştirmesi anlamına da gelmektedir (Erim ve Türk, 2005, 23). Bir ülkenin sahip olduğu finansal kurumların ve ülkedeki kişi başına düşen finansal hizmetlerin sayısının artması ise finansal derinleşme anlamına gelmektedir. Finansal derinleşme aynı zamanda sahip olunan toplam finansal varlıkların gelire bölünmesi sonucu çıkan oranın artmasını da ifade etmektedir (Aslan ve Korap, 2006: 2). Bir ülkenin ekonomisinde var olan mevcut tasarrufların yatırımlara dönüştürülmesinin artması finansal derinleşmenin bir ölçütü olarak kabul edilmektedir. Finansal derinleşmenin sağlanmadığı bir ekonomide yapılan tasarruflar reel sektöre aktarılmayacak ve ülkenin ekonomik büyümesine herhangi bir katkı sağlamayacaktır.

Finansal gelişmenin, ülkelerin ekonomik büyümesi ve tasarrufları arasındaki ilişkiyi nasıl etkilediğine dair literatürde farklı hipotezler yer almaktadır. McKinnon-Shaw (1973) hipotezi; ülkede mevcut olan finansal baskının, faiz oranlarını etkileyerek piyasada olması gereken oranlardan düşük oranda oluşmasına neden olmaktadır. Finansal sistemde serbestleşme gerçekleştiği takdirde kullanılan araçlarda ve

kurumlarda bir artış meydana gelecektir. Bu artış da bir süreç gibi işleyerek finansal derinleşmeyi de sağlayacaktır. Finansal gelişmenin nasıl etkilediğine dair diğer bir görüş ise yapısalcılara aittir. Yapısalcılar sağlanan finansal gelişmenin, tasarrufların içinde yer alan finansal varlıkların sayısında bir artış sağlayacağını ve bu artışın ülkenin sermayesine olumlu bir yönde katkı sağlayarak ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı başaracağını savunmaktadırlar (Ahmed ve Ansari, 1998: 505).

Özel kesim ve kamu kesiminin tasarruf kararlarını belirleyen faktörlerden bir diğeri de demografik faktörlerdir. Tasarruf yapma kararlarını alan bireylerin yaşam beklentisi ve şehirleşme oranı, bağımlılık oranları ve nüfusun yapısı en önemli değişkenler arasında yer almaktadır. Yaşam boyu gelir hipotezi tasarruflarla demografik değişkenlerin ters yönlü bir ilişki olduğunu savunmaktadır.

3.1.4. Reel Faiz Oranları

Reel faiz oranlarının tasarruf oranları üzerindeki etkisi literatürde net bir şekilde açıklığa kavuşmamıştır. Reel faiz oranlarında meydana gelen değişimler ikame ve gelir etkisi olmak üzere iki şekilde karşımıza çıkmaktadır. Faiz oranlarında meydana gelen artış kısa dönemde tüketimi etkileyecek ve bireyler tüketim yapmak yerine gelecek bir dönemde tüketim yapmayı tercih edeceklerdir. Tasarruf oranlarını arttıran bu etkiye ‘‘ikame etkisi’’ adı verilmektedir. Faiz oranlarında bir artış söz konusu olduğunda, bu artış bireylerin yaşam boyu gelirini yükselterek, tasarruf yapmalarını engelleyecek ve tüketim yapmaya itecektir. Ortaya çıkan bu etkiye ise ‘‘gelir etkisi’’ adı verilmektedir (Athukorala ve Sen, 2004: 494).

Gelecek dönemler açısından ikame ve gelir etkilerinin yönü aynı olmakta ve tüketimi artırmaktadır. Gelir etkisinin ikamet etkisinden büyük olması durumunda faiz oranları artacak dolayısıyla tüketim de artacaktır. Fakat gelir etkisinin ikame etkisinden küçük olması durumunda ise tüketimi azaltıp tasarrufları artıracaktır.

Reel faiz oranlarının tasarruf oranları üzerinde yaratmış olduğu etkiyi ölçmek fazlasıyla güç bir durumdur. Az gelişmiş ülkelerin ekonomilerinin gelişmiş ülkelere kıyasla kötü durumda olması ve faiz oranlarının piyasa faiz oranlarının altında ya da üstünde olması bu ülkeler açısından büyük bir problemdir. Gelişmekte olan ülkelerdeki faizlerin tasarruf oranları üzerindeki etkisi gelir düzeyinin tasarruf yapmaya elverişli olmaması nedeniyle etkisiz ve yok denecek kadar azdır. Reel faiz oranları üzerinde

yapılan çalışmaların bir kısmı gelişmekte olan ÷lkelerde faiz oranlarının tasarruf oranları üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ifade ederken, diğer bir kısmı da negatif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

3.1.5. N÷fus Yapısı

N÷fusun yař yapısının tasarruf oranına etkisi incelenirken yaşam boyu gelir hipotezi dikkate alınmaktadır. Yařam boyu gelir hipotezi, n÷fusun ve kiři başına dūřen gelirin arttığı bir ÷lkede tasarrufların da bu artıştan pozitif etkilendiğini ve n÷fusun yař yapısına g÷re tasarruf oranlarının belirlendiğini ileri s÷rmektedir. B÷yle bir artış s÷z konusu olduğunda çalışan n÷fus emekli n÷fustan fazla olmaktadır. N÷fus oranındaki artışlar bağımlılık oranı, n÷fusun yař dağılımı oranı gibi oranları da etkileyerek tasarruf düzeyinde değişiklikler yaratmaktadır. Bir toplumda n÷fusta herhangi bir artış meydana geldiğinde genç n÷fus sayısının artması nedeniyle bağımlılık oranı da etkilenerek tasarruflar azalış göstermektedir. Diđer bir yandan n÷fus oranındaki meydana gelen değişiklik ile genç n÷fusun artması nedeniyle çalışan n÷fusun sayısı da artacağından tasarruf oranlarında bir artış meydana gelecektir.

Modigliani (1970)'e g÷re, bireyler gençlik dönemlerinde kazançlarının çok az olması nedeniyle dūřük oranda tasarruf gerçekleştirmektedirler. Orta yař dönemlerinde ise verimli bir şekilde çalıştıklarından dolayı gelirlerinin artması nedeniyle yüksek oranda tasarruf gerçekleştirmektedirler. Bireyler emeklilik sürecine girdiklerinde ise gelirlerinin az olması nedeniyle tekrar dūřük tasarruf gerçekleştirmektedirler. Bireyler gençlik dönemlerinde gelecekte kazanç elde edeceklerinin farkında oldukları için tasarruf gerçekleştirmezlerken, yaşlılar ise daha önceki dönemlerde yapmış oldukları birikimler nedeniyle tasarruf gerçekleştirmemektedirler. Bireylerin bu davranışları göz önünde bulundurulduğunda bu sürece "tüketim düzleştirmesi" adı verilmektedir (Acar, 2018; 21).

Yaşam boyu gelir hipotezine g÷re, ÷lkelerdeki n÷fusun büyük bir kısmının yaşlı n÷fus tarafından oluşturulduğu durumda negatif tasarruf gerçekleşmektedir. Fakat n÷fusun büyük bir kısmının genç n÷fus tarafından oluşturulduğu durumda ise pozitif tasarruf gerçekleşmektedir. Bu kapsamda ÷lkedeki n÷fusun yaş aralığının tasarruf oranları üzerinde etkisi çok büyüktür. N÷fusun yaş yapısının tasarruf oranlarıyla ters yönlü bir ilişkisi vardır (Barış, 2014; 69).

3.1.6. Bağımlılık Oranı ve Şehirleşme Oranı

Tasarrufu belirleyen faktörler içinde yer alan demografik değişkenlerden bir diğeri de bağımlılık oranıdır. Bağımlılık oranı; “genel bağımlılık oranı”, “genç bağımlılık oranı” ve “yaşlı bağımlılık oranı” olarak üç gruba ayrılmaktadır. Bağımlılık oranı olarak da adlandırılan genel bağımlılık oranı, bir toplumda gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlere katılmayan 0-14 yaş arası nüfusun ve 65 ve daha üstü yaş arası nüfusun toplamının faal nüfus olarak adlandırılan 15-64 yaş arası çalışan nüfusa oranı şeklinde tanımlanmaktadır. 0-14 yaş arası nüfusun faal nüfusa oranı “genç bağımlılık oranı” olarak, 65 ve daha üstü yaş arası nüfusun faal nüfusa oranına ise “yaşlı bağımlılık oranı” adı verilmektedir.

Bir ülkede bağımlılık oranının artması faal nüfusun bakmakla sorumlu olduğu birey sayısının artması anlamına gelmektedir. Bağımlılık oranındaki artışlar sadece hane halkının tüketim harcamalarını ve beşerî sermayeyi etkilemekle kalmaz, aynı zamanda hükümetin gerçekleştirmiş olduğu transfer harcamalarını da artırmaktadır. (Hussain and Brookins, 2001, 152). Bağımlılık oranının tasarruf kapsamında etkilerini inceleyen ve çalışmasını sunan ilk kişi Leff (1969)'tir. Leff, 74 ülkeden toplamış olduğu verileriyle çoklu regresyon modeli ile çalışarak, bağımlılık oranının tasarruf oranları üzerinde büyük bir etki gerçekleştirdiğini göstermiştir. Yaşam boyu gelir hipotezinin çıkardığı sonuç ise; nüfusun artması durumunda düşük tasarruf yapan kişilerinin artacağını da belirterek, ülkelerin sahip olduğu toplam tasarruf oranlarının da düşeceği şeklindedir.

Toplumda yer alan bireylerin yaşam beklentilerindeki artış tasarruf yapma kararlarını da etkilemektedir. Yaşam sürelerine dair beklentilerinin artması bireylerin daha uzun süre yaşayacağı ve emeklilik sürelerinin daha fazla olacağı anlamına gelmektedir. Toplumdaki bireylerin hayatlarının uzun bir süresince çalışmadan geçirmekte olduğu emeklilik süreci artacağı için, çalıştıkları dönemde daha fazla birikim yaparak tasarruflarını artıracaklardır. Dolayısıyla bireylerin yaşam beklentisi ne kadar artarsa tasarruf oranı da o kadar artmaktadır. Yaşam beklentisinin artmasıyla az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin tasarruf oranları pozitif bir şekilde etkilenmektedir.

Bireylerin tasarruf yapma kararlarında etkili olan bir diğer demografik değişken ise şehirleşme oranıdır. Şehirlerde yaşayan bireylerin toplamının nüfusun toplamına oranlamasıyla şehirleşme oranı hesaplanmaktadır. Ülkelerin kırsal bölgelerinde yaşamakta olan nüfusun azalıp şehirleşme oranının artmasıyla bireylerin tasarruf yapma

oranı negatif etkilenmektedir. Kırsal bölgelerde yaşayan bireylerin kazandıkları gelir, şehirlerde yaşayan bireylerin kazandıkları gelire kıyasla belirsizdir. Belirsiz olması nedeniyle gelecekte ne kadar kazanç elde edeceklerini bilmedikleri için daha fazla tasarruf gerçekleştirmektedirler. Şehirleşme oranının artmasıyla bireylerin kazançlarının belirsizlik durumu ortadan kalkacaktır. Dolayısıyla belirsizlik durumunun ortadan kalkmasıyla bireylerin yaptıkları tasarruf azalarak negatif tasarruf gerçekleşecektir.

3.2. Tüketici Davranışını Etkileyen Unsurlar

Tüketiciler satın alma kararları verirken farklı davranışlar sergilemektedir. Bunun en önemli nedeni, tüketicinin satın alma kararı verirken kişisel ve sosyal açıdan birçok faktörden etkilenmesidir. Bu faktörler tüketicileri farklı şekillerde etkilemekte, bazen onları çıkmaza sokmakta, bazen de kolaylık ve kısa yollar sağlamaktadır. Tüketici satın alma davranışını etkileyen bu faktörler kültürel, sosyal, kişisel ve psikolojik faktörler olmak üzere dört ana alanda ele alınmaktadır (Ünlüönen ve Tayfun, 2003, 3).

3.2.1. Sosyal ve Kültürel Faktörler

Kültürel Faktörler başlığı altında kültürel, alt kültür ve sosyal sınıf faktörlerinin tüketici satın alma davranışı üzerindeki etkisi tartışılmaktadır. Kültürel Faktörler başlığı altında kültürel, alt kültür ve sosyal sınıf faktörlerinin tüketici satın alma davranışı üzerindeki etkisi tartışılmaktadır.

Kültür

Kültür, en genel tanımıyla toplum tarafından kabul edilen maddi ve manevi değerler bütünü olarak ifade edilmektedir. Bu bağlamda toplumun davranışları, dini inançları, gelenekleri, sanat anlayışı, tecrübesi ve daha birçok değer kültürü oluşturmaktadır. İnsan bir kültürün içinde doğar ve içinde bulunduğu kültürün değerlerini kabul ederek büyür. Dolayısıyla kültür, insanların davranışlarını, alışkanlıklarını ve tercihlerini şekillendirmede oldukça etkilidir. Başka bir deyişle,

insanlar içinde büyüdüğü kültürün bir ürünü olarak ortaya çıkarlar (Aktan ve Tutar, 2007, 2).

Her kültürün kendine has değerleri vardır. Tüm insanların davranışlarını etkileyen bu değerlerin satın alma kararlarında da büyük etkisi vardır. Öyle ki insanlar satın alma kararlarını ait oldukları kültürün örf ve adetlerine göre verme eğilimindedirler. Örneğin, İslam kültürüne mensup bir kişinin domuz eti ve domuz ürünleri tüketmesi pek olası değildir. Çünkü İslam kültürünün dini inanışlarına göre domuz eti haram kabul edilmektedir. Dolayısıyla bu tür şirketlerde domuz eti tüketme ve satın alma olasılığı çok düşüktür (Odabaşı ve Barış, 2015, 317).

Alt Kültür

En genel anlamda, bir alt kültür, egemen kültür içinde kendi benzersiz davranış kalıplarını sergileyen küçük gruplar olarak kendini gösterir. Bunlar dini, ırksal ve bölgesel çizgide benzerlikler gösteren gruplar olabileceği gibi belirli bir değer yönelimi içinde gruplanmış olarak da tanımlanabilir. Her toplumda farklı alt kültürler vardır ve bu alt kültürler insanların davranışlarını ve satın alma kararlarını etkiler (Barış, 2012, 145).

Sosyal Sınıf

Sosyal statü, gelir düzeyi, eğitim düzeyi, yaşam alanı, meslek, aile vb. birçok faktör açısından birbirine benzeyen insan grupları olarak tanımlanabilir. Örneğin sosyal sınıflar genellikle üç farklı sınıf olarak görülür, alt sınıf, orta sınıf ve üst sınıf. Sınıflar arasında belirli bir kısıtlama olmamakla birlikte, insanlar harcama alışkanlıklarındaki değişikliklere bağlı olarak bir üst sınıfa ya da tam tersine geçebilir (Mucuk, 2014, 77).

Sosyal Faktörler

Tüketici davranışını etkileyen sosyal faktörler; Aile, referans grupları, rol ve durum olmak üzere üç başlık altında ele alınabilir.

Aile

Tüketici davranışları açısından bakıldığında aile bireylerinin satın alma davranışları, aile özellikleri, tutum ve değerlendirmeleri gibi kriterler aile satın alma faaliyetlerinde etkilidir. Öte yandan, günümüzde işgücü piyasasında daha fazla kadının istihdam edilmesi, ailenin satın alma davranışında bazı değişikliklere yol açmıştır. Bu bağlamda kadınların satın almadaki rolünden alışverişte geçirdikleri zamana kadar birçok değişikliğe yol açmıştır. Dolayısıyla satın alma davranışı, ailedeki güç yapısı, işlevleri, yaşanan yer, yaşam tarzı, kadının çalışıp çalışmadığı gibi birçok faktöre ve aile yaşam döngüsünün evrelerine bağlıdır (Sürücü, 1998, 21).

Referans grupları

Referans grupları, bir bireyin düşüncelerini, tutumlarını ve değerlerini doğrudan veya dolaylı olarak etkileme yeteneğine sahip bir grup insan olarak tanımlanır. Tüketici davranışları açısından referans gruplarının tüketiciler üzerinde üç önemli etkisi vardır. Bunlar; (Odabaşı ve Barış, 2015, 238)

- Kişi, üyesi olduğu grubun üyeleriyle yaptığı günlük konuşmalardan belirli bilgiler alır. Örneğin, hangi ürünlerin seçileceği, hangi markalara hitap ettiği veya bunları satın almak için hangi kriterlerin önemli olduğu hakkında bilgiler. Kişinin aldığı bu bilgi onun satın alma davranışında etkilidir.
- Grubun üyeleri, bireyin grubun normlarına uygun davranmasını bekler. Örneğin, bir marka veya ürün seçmek için grup kriterleri, grup değerlerinin kabulü. Bireyin benimsediği bu normların satın alma davranışını etkileyeceği açıktır.
- Grup üyeleriyle olan ilişkiler, kişinin sosyal benliğini ortaya çıkarması ve geliştirmesi açısından önemlidir. Başka bir deyişle, “ben”imiz sadece kendimizi nasıl gördüğümüz değil, aynı zamanda toplumun bizi nasıl gördüğü ve toplumda hangi rolleri oynadığımızdır. Bu nedenle gruplar, sosyal kimliğimizi yansıtmak için önemli bir ortamdır.

Tüketiciler bir ürün veya hizmet hakkında yeterli bilgiye sahip değilse, referans gruplarını örnek alma ve davranışlarını benimseme eğilimindedirler. Hatta bazen tüketiciler, referans gruplarının çekiciliği nedeniyle istenmeyen durumlarla

karşılaşarak olumsuz davranışlara yönelebilmekte ve bu durum tüketici satın alma davranışını olumsuz etkilemektedir.

Rol ve Durum

Bireylerin içinde yaşadıkları toplumlardaki yeri veya ekonomik ve sosyal konumu sınıf kavramı ile açıklanmaktadır. Rol ise bir kişinin toplumdaki konumu nedeniyle kendisinden beklenen davranıştır (Erdoğan, 2016, 62).

İnsan sınıfı satın alma açısından ikiye ayrılır. Bunlar atanan ve kazanılan statülerdir. Verilen statüler, cinsiyet, soy gibi insanlar doğduğunda ortaya çıkan statülerdir. Edinilmiş statüler ise insanların daha sonra çok çalışarak kazandıkları statülerdir. Bunun örnekleri anneler, babalar, öğretmenler ve öğrenciler olabilir (Tunçbilek, 2022, 60).

3.2.2. Kişisel Faktörler

Tüketici davranışını etkileyen kişisel faktörler kendi içlerinde; Yaş ve yaşam beklentisi, çalışma, maddi durum, yaşam tarzı ve kişilik olmak üzere beş başlık altında değerlendirilmektedir.

Yaş ve Yaşam Beklentisi

Yaş ve yaşam süreleri, tüketici satın alma davranışını etkileyen önemli faktörlerdir ve kendilerine özgü ihtiyaç ve arzuları vardır. İnsanlar, yaşamları boyunca yeni bilgiler edinen ve yeni deneyimler edinen varlıklardır. Böylece yaşlandıkça yeni ihtiyaç ve isteklerini keşfedecek ve ona göre alışveriş yapacaklardır. Ayrıca yaş faktörü de kişinin tercih edeceği ürünü ve bu ürünün nasıl kullanıldığını etkiler (Demir ve Kozak, 2013, 75).

Genç tüketiciler genellikle başkalarını memnun etme arzusuyla alışveriş yaparlar. Başka bir deyişle, görünüşe önem verirler. Bununla birlikte, yaşlı tüketicilerin harcamaları esas olarak sağlık ve sigorta gibi hizmet sektörlerine yönlendirilmektedir. Çünkü yaşlı insanlar gençlerden daha fazla konfor ve güvenliğe ihtiyaç duyarlar. Ayrıca yaşlı tüketiciler, satın alma sahtekârlığı gibi durumlara karşı genç tüketicilere göre daha

savunmasız oldukları için önceki satın alma davranışlarını sürdürme eğilimindedirler (Köseoğlu, 2002, 99).

Çalışma

İstihdam faktörü, insanların yaşam biçimini ve tercihlerini doğrudan etkileyen bir unsurdur. Çünkü kişilerin meslek ve mesleğe uygun olarak elde ettikleri gelir, dâhil edilecekleri sosyal statüyü belirlemektedir. Bu nedenle tüketiciler mesleklerine ve sosyal statülerine uygun davranışlar sergilemektedirler. Dolayısıyla her meslek ve sosyal sınıf grubunun satın alma davranışı birbirinden farklılık göstermektedir (Çekiç, 2016, 41).

Maddi Durum

Maddi durum, mal ve hizmetlere yönelik tüketici talebini belirlediği için satın alma faaliyetinde son derece önemli bir faktördür. İnsanların farklı ekonomik durumlarının bir sonucu olarak tüketicilerin satın alma davranışları veya satın alma alışkanlıkları da birbirinden farklılık göstermektedir. Maddi durumu iyi olan insanlar, gelir düzeylerine göre lüks ve sembollere yönelirken, düşük gelirliler insanlar harcamalarını temel ihtiyaçlara harcama eğilimindedir. Öte yandan, tüketicilerin gelirleri arttıkça davranışlarında ve satın alma alışkanlıklarında da bazı değişiklikler olmaktadır. Bu bağlamda tüketici, satın alınacak ürün veya hizmetin markasına, prestijine ve sembolik değerine dikkat ederek gösterişçi tüketime yönelecektir. Geliri artanların davranış değişikliği hızlı gerçekleşirken, geliri azalanların alışkanlıkları daha yavaş değişir. Çünkü kişisel statü ve çevresel baskı gibi faktörlerden dolayı bu durumu hemen kabullenemez. Ancak tüketici sonunda bu duruma alışacak ve satın alma davranışını değiştirmek zorunda kalacaktır (Demir ve Kozak, 2013, 85).

Yaşam Tarzı

Tüketicinin kendine özgü bir yaşam tarzına öncülük ettiğini söyleyebiliriz. Tüketicilerin yaşam tarzlarına uygun ürün ve markalara yönelmesi, yaşam tarzı faktörünün satın alma davranışını etkilediğini göstermektedir. Örneğin sağlığına önem

veren ve yaşam tarzını bu doğrultuda kuran kişiler, yemek harcamalarında sebze ve meyvelere daha fazla önem verebilirler. Boş zamanlarını spor salonunda veya doğada yürüyüş yaparak geçirebilir. Öte yandan, yaşam tarzı uğruna araştırma yapan ve okuyan kişiler, harcamalarının büyük bir kısmını kitap satın alarak ya da çeşitli eğitimler alarak karşılayabilirler. Bu kişiler boş zamanlarını kültür merkezlerini, kütüphaneleri ziyaret ederek veya çeşitli seminerlere katılarak geçirebilirler (İslamoğlu ve Altunışık, 2010, 189).

Kişilik

Kişilikteki çeşitli özelliklere göre farklılık, bireyin kendi davranışlarına ve yaşam tarzına yansır. Sonuç olarak, farklı kişilik özelliklerine sahip insanlar farklı satın alma davranışları sergilemektedir. Bu nedenle insanlar, özelliklerine daha yakın olan bir ürün veya markaya yönelme eğilimindedir. Örneğin, klasik giyim ve spor giyim gibi insanların tercih ettiği markalar veya mağazalar birbirinden farklı olma eğilimindedir.

Bu açıdan kişilik tiplerinin doğru sınıflandırılması üreticiler için de faydalı olacaktır (Demir ve Kozak, 2013, 28).

3.2.3. Psikolojik Faktörler

Tüketici davranışlarını etkileyen önemli faktörlerden biri olan psikolojik faktörler kendi içlerinde; öğrenme, motivasyon, kişilik, inançlar ve tutumlar.

Öğrenme

Tüketici davranışı açısından öğrenme, tüketicilerin bir ürün veya hizmet hakkında bilgi aldıktan veya hizmeti kullandıktan sonra satın alma davranışında meydana gelen değişiklikler olarak ifade edilebilir. Öte yandan, öğrenme sadece satın aldığımız ürünü değil, genel olarak nasıl tükettiğimizi de etkiler. Bir mal veya hizmetle ilgili daha az deneyimi olan tüketicilerin, genellikle o ürünle daha fazla deneyimi olan kişilerden daha fazlasını öğrenmesi gerekir (Tunçbilek, 2022, 63).

Motivasyon

Tüketici davranışı açısından bakıldığında, tüketicileri mal satın almaya motive eden ve tüketim amacını ortaya koyan, onları eyleme dönüştüren güce motivasyon denir. Bu tanıma dayanarak, motiflerin dört ana özelliği ayırt edilebilir. Bunlar; (Odabaşı ve Barış, 2015, 112)

- GÜDÜ, ihtiyaçların bir sonucu olarak yaratılır.
- GÜDÜ, bir tüketicinin ihtiyaçlarını karşılamak için yapacağı eylemlere rehberlik eder.
- GÜDÜ, tüketiciler arasında bir ihtiyacın ortaya çıkmasıyla başlayan gerilimi azaltır.
- Tüketicilerin içinde yaşadıkları çevre, motivasyonları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Başka bir deyişle, motifler belirli bir ortamda yaratılır.

Bu bilgilerden hareketle tüketiciyi satın almaya iten en önemli faktörlerden birinin tüketicinin motivasyonu olduğu söylenebilir. Diğer bir deyişle, güdüler tüketici satın alma davranışında en güçlü faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

İnançlar ve Tutumlar

Tutum, insanlara, nesnelere, kurumlara veya olaylara karşı olumlu veya olumsuz duygu, düşünce ve hatta insan davranışlarını düzenleyen bir eğilim olarak tanımlanmaktadır (Aydın, 2004, 281). İnsanların oluşturduğu tutumun, satın alma davranışlarıyla doğrudan ilişkili olduğu genel olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla insanlar satın alma yaptıktan sonra kullandıkları mal veya hizmetlere karşı olumlu ya da olumsuz bir tutum geliştirmekte ve bu tutum kişinin satın alma davranışını etkilemektedir (Erman, 2019, 63).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN TÜKETİM VE TASARRUF EĞİLİMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: DENİZLİ İLİ TEKSTİL SEKTÖRÜ FİRMA ÖRNEĞİ

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Davranışsal İktisat açısından tüketim ve tasarruf eğilimlerinin incelendiği çalışmamızda Denizli ilinde faaliyet gösteren bir tekstil firmasında çalışan bireylerin gerçekleştirdiği tasarrufları hangi alanlarda nasıl ve ne şekilde değerlendirdiği konusunda incelemeler yapılmıştır. Bu kapsamda verilen cevapların inceleme alanları içerisindeki eğilimleri yüzdelik oranlar hesap edilerek yorumlanmaya çalışılmıştır. Çalışmamıza başladığımız 2023 yılı başı itibari ile asgari ücretin 8.506 TL olduğu dönemde katılımcılar anketi cevaplamış olup tüm cevaplarını bu minvalde vermişlerdir. Klasik iktisada göre bireylerin, her olay karşısında rasyonel davranışlar sergileyen varlıklar olarak nitelendirilmesi kabul edilmiştir. Bu düşüncenin aksine bireyler, cinsiyetlerine, yaş gruplarına, eğitim düzeylerine bağlı olarak değişik duygusal ve psikolojik yönlerde tüketim ve tasarruf davranışlarında bulunmaktadır. Bireylerin tükenmeyen ihtiyaçlarını tüm bu duygusal ve psikolojik etmenlere göre şekillendirmesi davranışsal iktisadın çalışma alanını oluşturmuştur. Bu çalışmada bireylerin tükenmeyen ihtiyaçları karşılamak amacıyla kıt kaynakları optimum seviyede kullanarak almış oldukları tasarruf kararları incelenmektedir. Bunun yanı sıra bu çalışmada bireylerin elde ettiği gelirlerin tasarruf üzerine etkisine dikkat edilmiştir.

Davranışsal iktisat, iktisat literatüründe yeni sayılan alan olmasının yanı sıra hızlı bir şekilde gelişim yaşamıştır. Klasik iktisat literatürüne göre her koşulda mantıklı bir şekilde hareket ettiği kabul görülen bireylerin, davranışsal iktisada göre çoğu zaman duygu ve düşünceleriyle, inanç ve çevrelerine göre hareket ettikleri de kabul görmüştür. Günlük yaşantılarında bireylerin gerçekleştirdiği tasarruflar incelendiğinde psikoloji, gelir seviyesi, kültürel vb. faktörlerin tasarrufları etkilediği görülmektedir. Tasarruf davranışlarını etkileyen bu faktörler, bireyleri karar verirken daha çok duygularıyla hareket etmeye itmektedir. Bu çalışma; bireylerin her zaman rasyonel olmamaları, tasarruf kararları alırken genel anlamda davranışları ve tasarrufları etkileyen faktörleri açıklamaktadır. Yapılan çalışmanın amacı doğrultusunda literatür taraması ve anket

yöntemi uygulanmıştır. İlk bölümde tasarrufları etkileyen faktörler ele alınırken, ikinci bölümde Keynesyen paradigma öncesi ve sonrasının etkisi altında tasarruf teorileri incelenmektedir. Son bölümde ise; davranışsal iktisadın tanımı, nasıl ortaya çıktığı ve gelişim gösterme sürecinden bahsedilmiştir. Davranışsal iktisadın yaklaşımları da dikkate alınarak bu zamana kadar yapılan çalışmalar incelenmiştir.

4.2. Araştırmanın Kısıtları

Literatür taramasında üzerinde durulan konularla bağlantılı bir şekilde anket soruları tez çalışmasına uygun bir şekilde oluşturulmuştur. Çalışmada ana hedef; davranışsal iktisat açısından tüketim ve tasarruf eğilimlerini tüm tekstil sektörü çalışanları açısından incelemektir. Ancak tüm tekstil sektöründe anketi uygulayabilmek etkinlik açısından mümkün olmamıştır. Bu sebeple örneklem büyüklüğü; daha hızlı ve etkin sonuçlar alabileceğimiz Denizli ilinde faaliyet gösteren önde gelen kurumsal bir tekstil firması ölçeğine indirgenmiştir. Anket çalışmasından elde edilen verilerle Denizli ilinde faaliyet gösteren kurumsal bir tekstil firması çalışanlarının tüketim ve tasarruf davranışları incelenerek davranışsal iktisat kapsamında değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda bireylerin ekonomik tutum ve davranışları, elde ettikleri gelir seviyesi, çevresel faktörler, içinde buldukları toplumun cinsiyet, yaş ve eğitim seviyeleri gibi faktörlerin üzerinde durulmuştur.

4.3. Anket ve Örneklem Tanıtımı

Araştırma yönteminde katılımcılarla yüz yüze anket uygulanmıştır. Uygulanan anket toplamda 3 bölüm, 2 sayfadan meydana gelmektedir. İlk bölüm, katılımcıların demografik özelliklerinin incelenmesi üzerine 8 sorudan oluşmaktadır. İkinci bölüm ise davranışsal iktisat ve tasarruf arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla 11 sorudan oluşmaktadır. Üçüncü bölüm ise davranışsal tasarruf yaklaşımını ölçecek likert ölçeğinde 7 sorudan oluşmaktadır. Örneklem alının tekstil firmasının 133 çalışanında yüz yüze uygulanan anket, 2023 yılı başı itibari ile başlatılmıştır. Dolayısı ile gelir seviyesinin başlangıcı olarak 8.506 TL alınmıştır. Anket uygulaması tasarruf ve tüketim tercihlerini bağımsız bir şekilde gerçekleştirilme yetisine sahip olan 18 yaş ve üstü katılımcılara yapılmıştır. Anket sorularının cevapları SPSS programı ile yorumlatılmıştır.

4.4. Verilerin Analizi

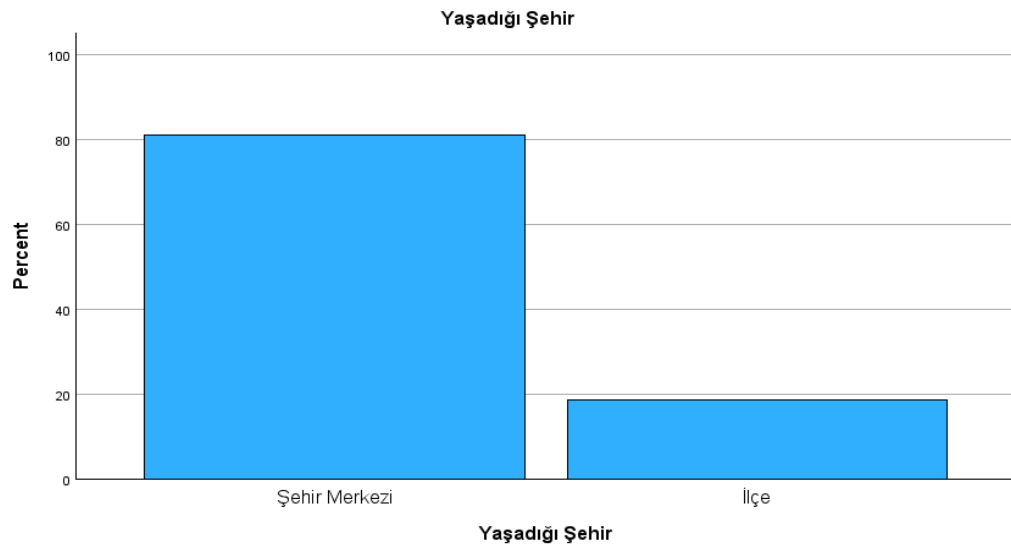
4.4.1. Demografik Verilerin Analizi

Tablo 1: Bireylerin Yaşadığı Yere Göre Dağılımı

Yaşadığı Şehir			
Yaşanan Yer	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Şehir Merkezi	108	81,2	81,2
İlçe	25	18,8	100,0
Toplam	133	100,0	

Yukarıda yer alan Tablo 1’de; anketteki katılımcıların %81,2’sinin şehir merkezinde yaşadığı, %18,8’inin ise ilçede yaşadığı ifade edilmektedir.

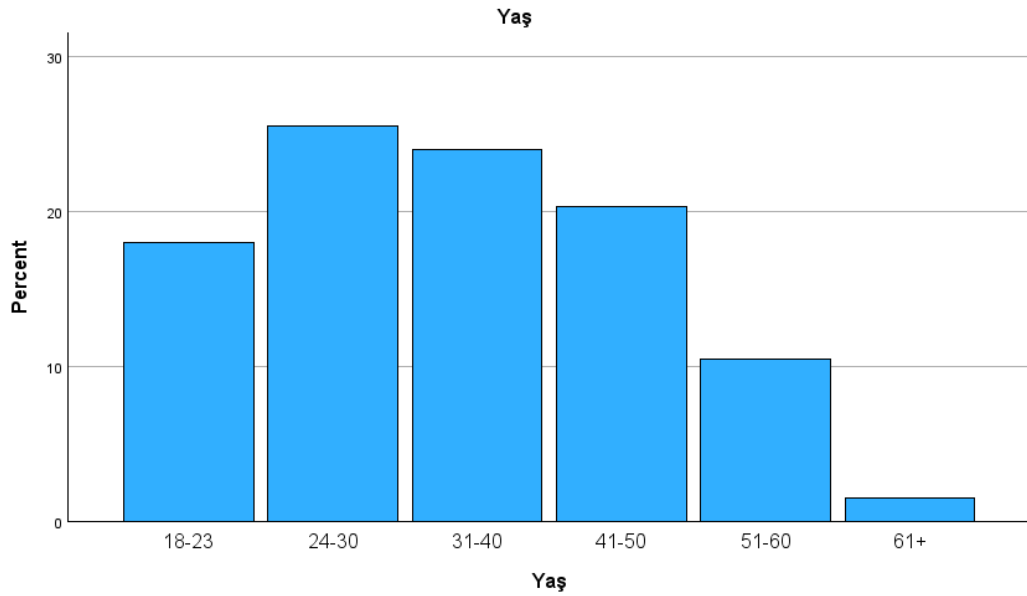
Grafik 1: Bireylerin Yaşadığı Yere Göre Dağılımı



Tablo 2: Bireylerin Yaşa Göre Dağılımı

Yaş			
Yaş	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
18-23	24	18,0	18,0
24-30	34	25,6	43,6
31-40	32	24,1	67,7
41-50	27	20,3	88,0
51-60	14	10,5	98,5
61+	2	1,5	100,0
Toplam	133	100,0	

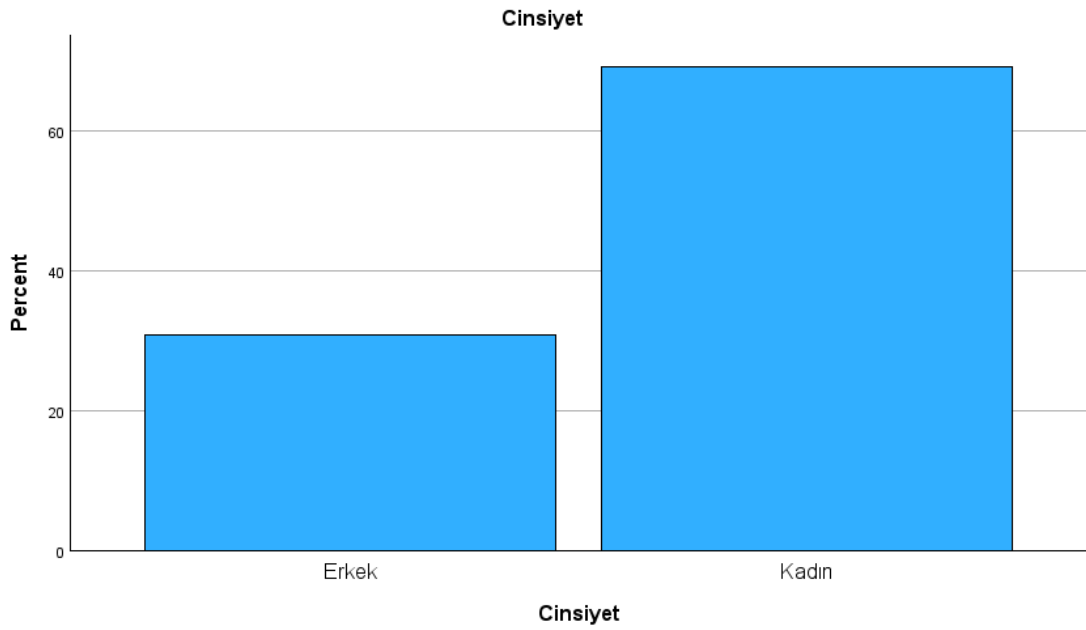
Tablo 2’de bireylerin %18’i 18-23, %25,6’sı 24-30, %24,1’i 31-40, %20,3’ü 41-50, %10,5’i 51-60, %1,5’i ise 61 ve üzeri yaş aralığında dağılım göstermiştir.

Grafik 2: Bireylerin Yaşa Göre Dağılımı

Tablo 3: Bireylerin Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet			
Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Erkek	41	30,8	30,8
Kadın	92	69,2	100,0
Toplam	133	100,0	

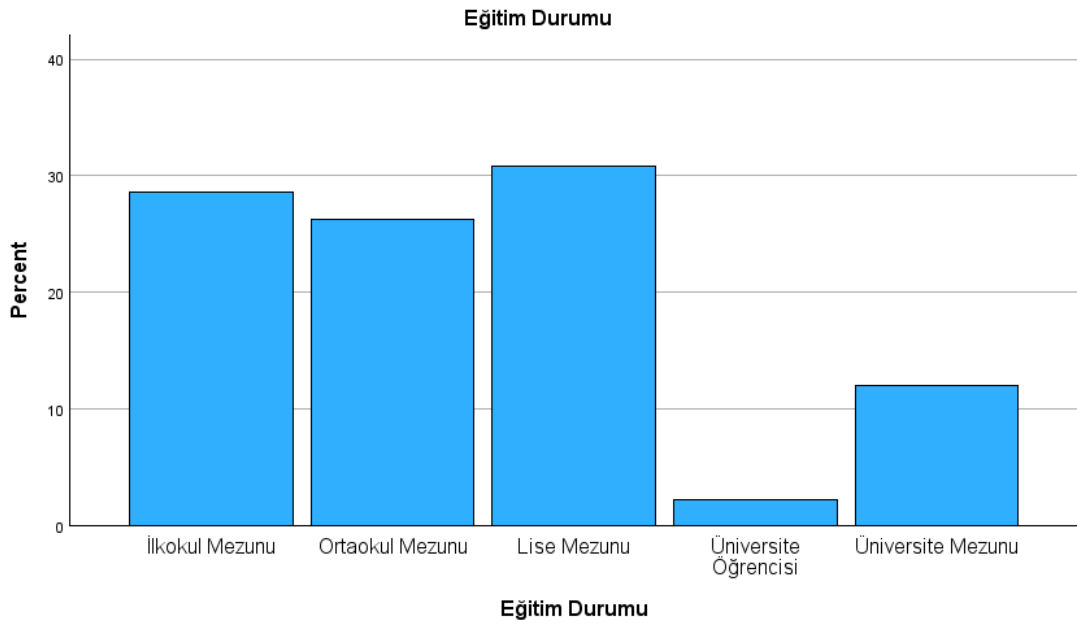
Anket katılımcılarının %30,8'inin cinsiyeti erkek, %69,2'sinin ise kadındır.

Grafik 3: Bireylerin Cinsiyete Göre Dağılımı

Tablo 4: Bireylerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı

Eğitim Durumu			
Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
İlkokul Mezunu	38	28,6	28,6
Ortaokul Mezunu	35	26,3	54,9
Lise Mezunu	41	30,8	85,7
Üniversite Öğrencisi	3	2,3	88,0
Üniversite Mezunu	16	12,0	100,0
Toplam	133	100,0	

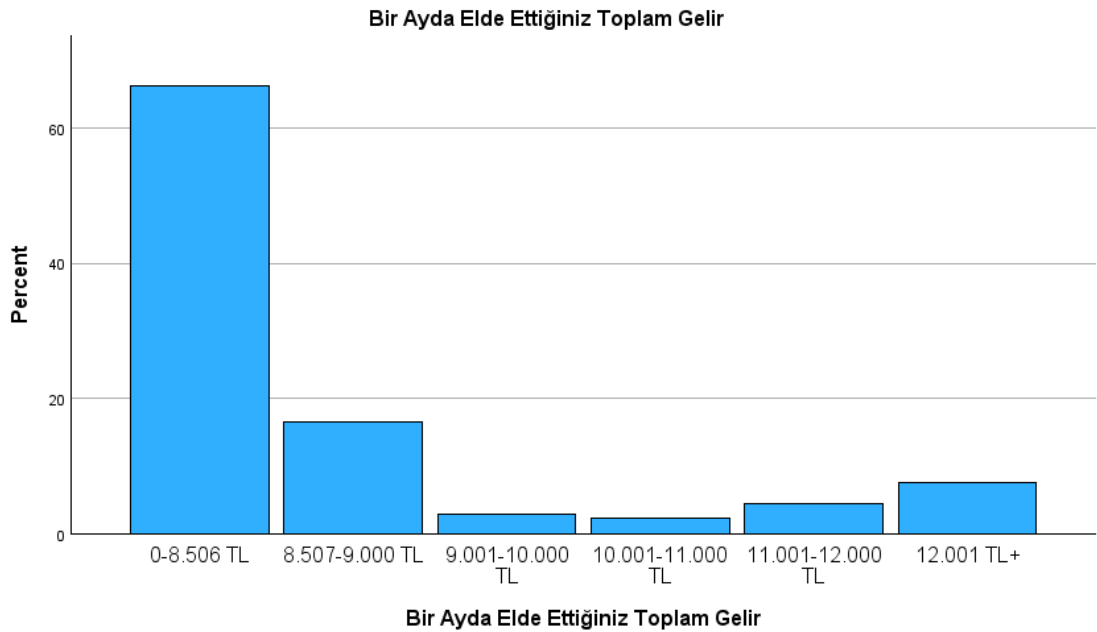
Yukarıdaki tabloda ankette yer alan katılımcıların eğitim durumlarının dağılımı gösterilmektedir. Tabloya göre katılımcılardan okuma yazma bilmeyen bulunmamaktadır. Diğer katılımcıların ise %28,6'sı ilkokul mezunu, %26,3'ü ortaokul mezunu, %30,8'i lise mezunu, %2,3'ü üniversite öğrencisi, %12'si üniversite mezunudur. Bu dağılımlardan anlaşılacağı üzere, örneklemdeki eğitim seviyesi yoğunluğu lise mezunu eğitim seviyesindedir.

Grafik 4: Bireylerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı

Tablo 5: Bireylerin Gelir Durumuna Göre Dağılımı

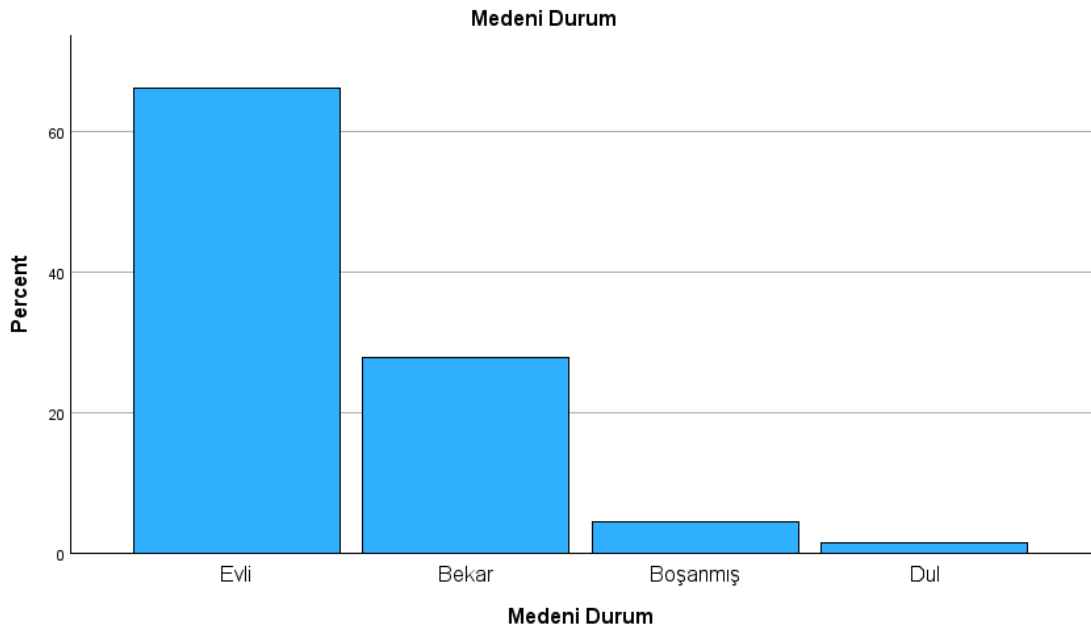
Gelir Durumu Dağılımı			
Gelir Durumu	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
0-8.506 TL	88	66,2	66,2
8.507-9.000 TL	22	16,5	82,7
9.001-10.000 TL	4	3,0	85,7
10.001-11.000 TL	3	2,3	88,0
11.001-12.000 TL	6	4,5	92,5
12.001 TL+	10	7,5	100,0
Toplam	133	100,0	

Tablo 5'te katılımcıların bir ayda elde etmiş olduğu gelir seviyesi dağılımı gösterilmektedir. Bireylerin %66,2'sinin sahip olduğu gelir, asgari ücret seviyesi ve altında gerçekleşmektedir. Bu durumun nedenleri arasında bireylerin eğitim düzeylerinin lise ve ilkokul düzeylerinde olması yer almaktadır. Bireylerin %66,2'si 0-8.506 TL, diğer %16,5'lik kesim 8.507-9.000 TL, %3'ü 9.001-10.000 TL, %2,3'ü 10.001-11.000 TL, %4,5'i 11.001-12.000 TL, %7,5'i ise 12.001 TL ve üzeri kesimde yer almaktadır. Yapılan analiz ile birlikte ortaya çıkan sonuçlar; Denizli ili için örneklem aldığımız tekstil firmasında, bireylerin büyük bir kısmının asgari ücret seviyesinde olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda gelir kategorilerinin 2023 yılında hazırlanması ve anketin o dönemde uygulanması nedeniyle asgari ücret seviyesinin yükselmesi göz ardı edilmek zorunda kalmıştır.

Grafik 5: Bireylerin Gelir Durumuna Göre Dağılımı**Tablo 6: Bireylerin Medeni Durumuna Göre Dağılımı**

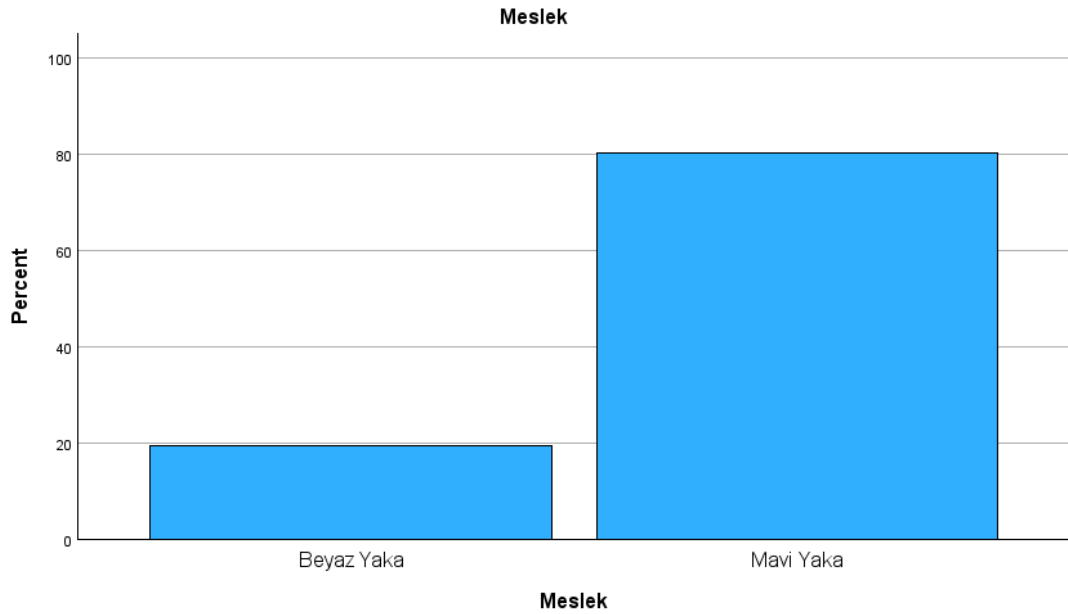
Medeni Durum			
Medeni Durum	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Evli	88	66,2	66,2
Bekar	37	27,8	94,0
Boşanmış	6	4,5	98,5
Dul	2	1,5	100,0
Toplam	133	100,0	

Katılımcıların %66,2'sinin evli, %27,8'inin bekâr, %4,5'inin eşinden boşanmış, %1,5'inin ise dul olduğu görülmektedir.

Grafik 6: Bireylerin Medeni Durumuna Göre Dağılımı**Tablo 7: Bireylerin Meslek Durumuna Göre Dağılımı**

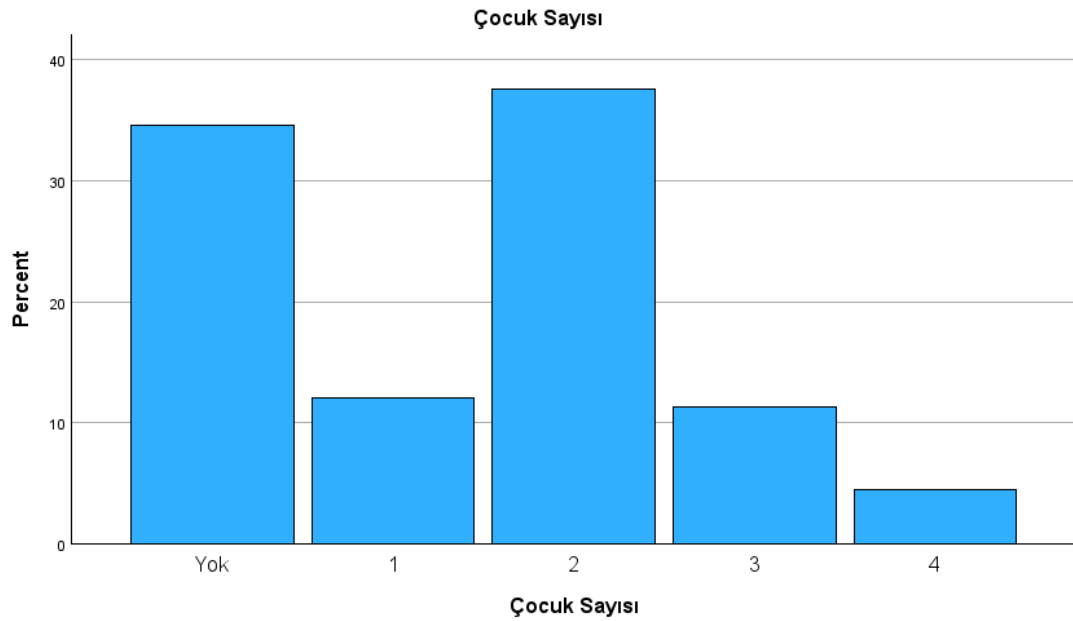
Meslek			
Meslek	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Beyaz Yaka	26	19,5	19,5
Mavi Yaka	107	80,5	100,0
Toplam	133	100,0	

Katılımcıların tekstil sanayisi içerisindeki çalışmalarının meslek değerlendirilmesi, mavi yaka ve beyaz yaka çalışan olarak göz önüne alınmıştır. Çalışanların beyaz yaka ve mavi yaka olarak değerlendirildiği çalışmamızdaki bireylerin % 80,5'i mavi yaka, %19,5'i beyaz yaka olarak çalışmaktadır. Dolayısı ile tekstil sektörü gibi emek yoğun işlerde mavi yaka çalışan sayısının fazla olduğunu buradan ifade edilmektedir.

Grafik 7: Bireylerin Meslek Durumuna Göre Dağılımı**Tablo 8: Bireylerin Çocuk Sayısına Göre Dağılımı**

Çocuk Sayısı			
Çocuk Sayısı	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Yok	46	34,6	34,6
1	16	12,0	46,6
2	50	37,6	84,2
3	15	11,3	95,5
4	6	4,5	100,0
Toplam	133	100,0	

Ankette yer alan katılımcıların %34,6'sının çocuğu yokken, %12'sinin 1 çocuğa, %37,6'sının 2 çocuğa, %11,3'ünün 3 çocuğa, %4,5'inin 4 çocuğa sahip olduğu görülmektedir. Denizli ilindeki örneklem tekstil firmamızda çalışan bireylerin ağırlıklı olarak 2 çocuğa sahip olduğu ifade edilmektedir. Aynı şekilde çocuk sahibi olmayan kesimin de %34,6 oran ile bu sıralamada fazla oranda olduğu görülmektedir.

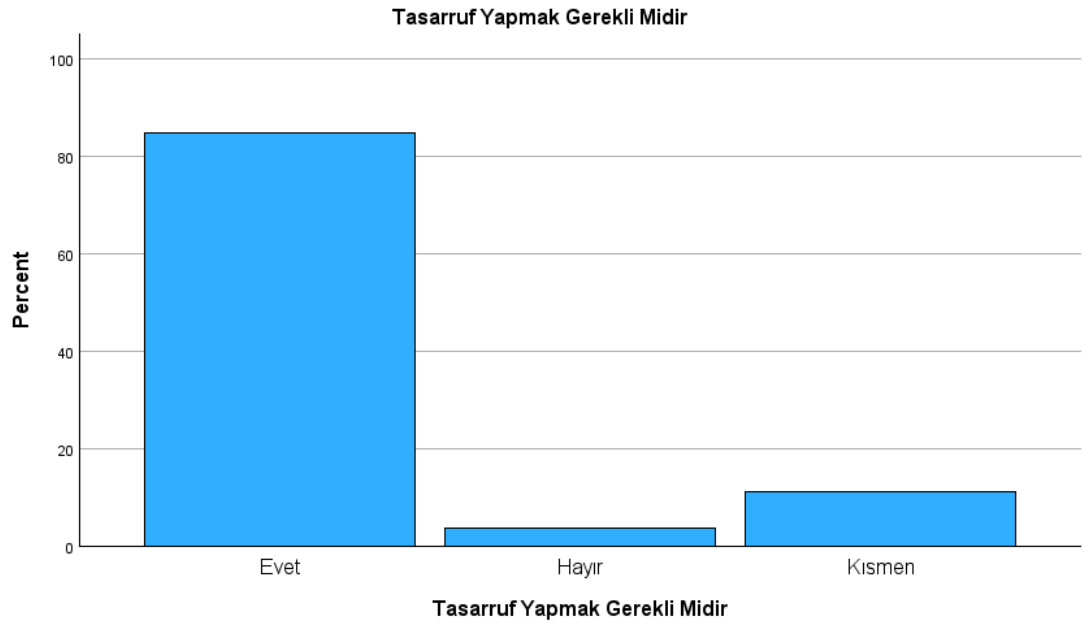
Grafik 8: Bireylerin Çocuk Sayısına Göre Dağılımı

4.4.2. Bireylerin Tasarruf Eğilim Durumlarını İfade Etmek İçin Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 9: “Tasarruf Yapmak Gerekli Midir?” Sorusunun Dağılımı

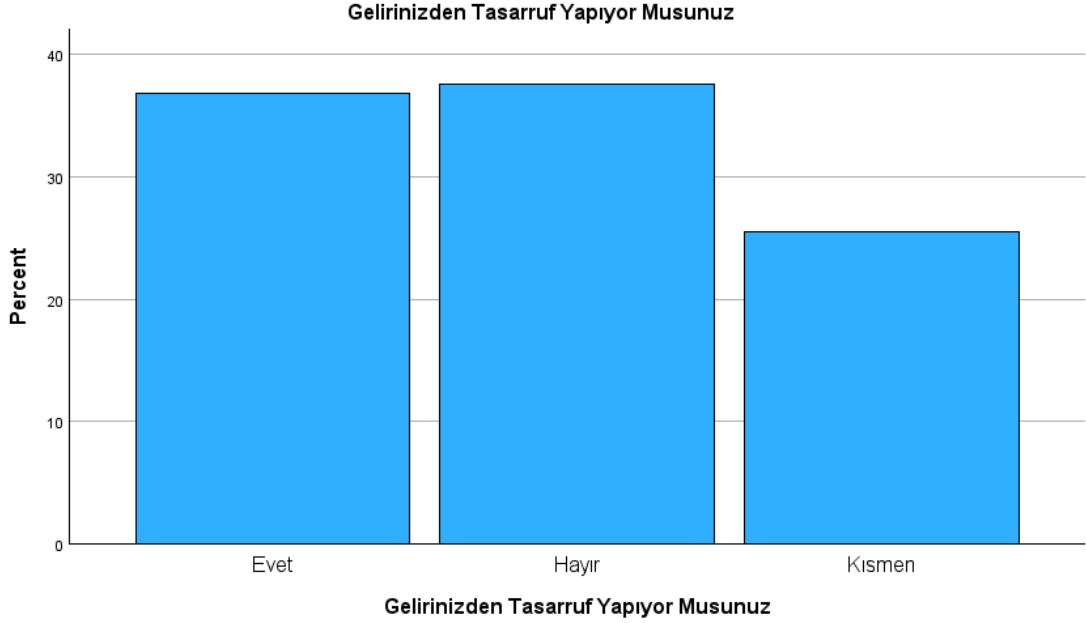
Tasarruf Yapmak Gerekli Midir?			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Evet	113	85,0	85,0
Hayır	5	3,8	88,7
Kısmen	15	11,3	100,0
Toplam	133	100,0	

Katılımcıların %85,0’i tasarruf yapmanın gerekli olduğunu savunurken, %3,8’lik kesim tasarruf yapmanın gerekli olmadığını, %11,3’lük kesim ise kısmen gerekli olduğunu ifade etmektedir.

Grafik 9: “Tasarruf Yapmak Gerekli Midir?” Sorusunun Dağılımı**Tablo 10: “Gelirinizden Tasarruf Yapıyor musunuz?” Sorusunun Dağılımı**

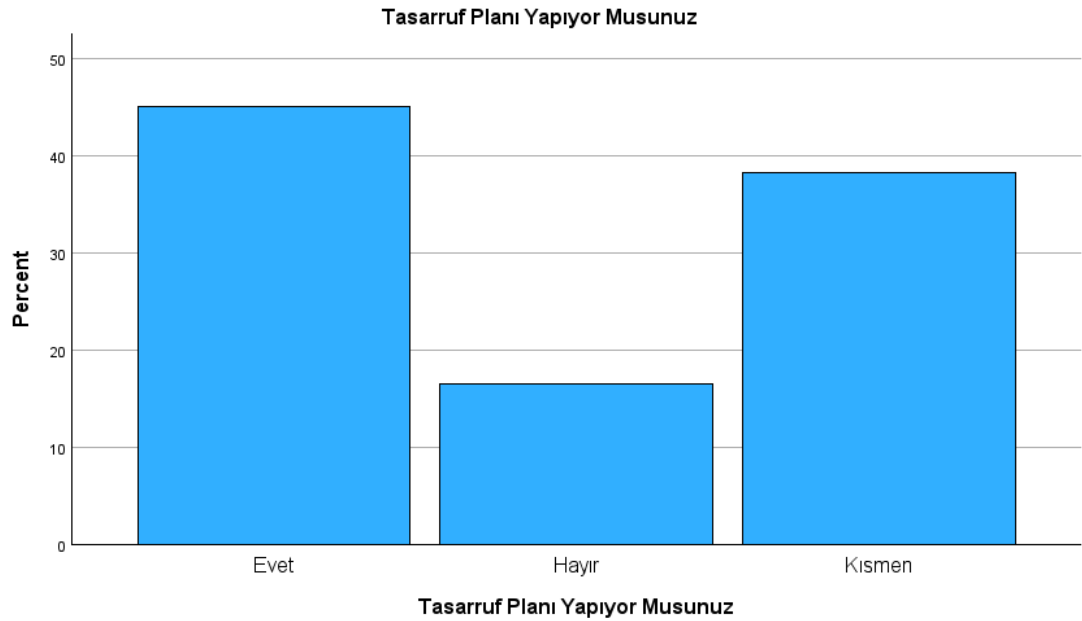
Gelirinizden Tasarruf Yapıyor Musunuz?			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Evet	49	36,8	36,8
Hayır	50	37,6	74,4
Kısmen	34	25,6	100,0
Toplam	133	100,0	

Bireylerin %36,8’inin tasarruf yaptığını, %37,6’sının yapmadığını, geriye kalan %25,6’lık kesimin ise kısmen tasarruf yaptığı yukarıdaki tablodan görülmektedir. Bu tabloya göre tasarruf yapanlar ile yapmayanların oranının yakın olduğu gözlemlenmektedir.

Grafik 10: “Gelirinizden Tasarruf Yapıyor musunuz?” Sorusunun Dağılımı**Tablo 11: “Tasarruf Planı Yapıyor Musunuz?” Sorusunun Dağılımı**

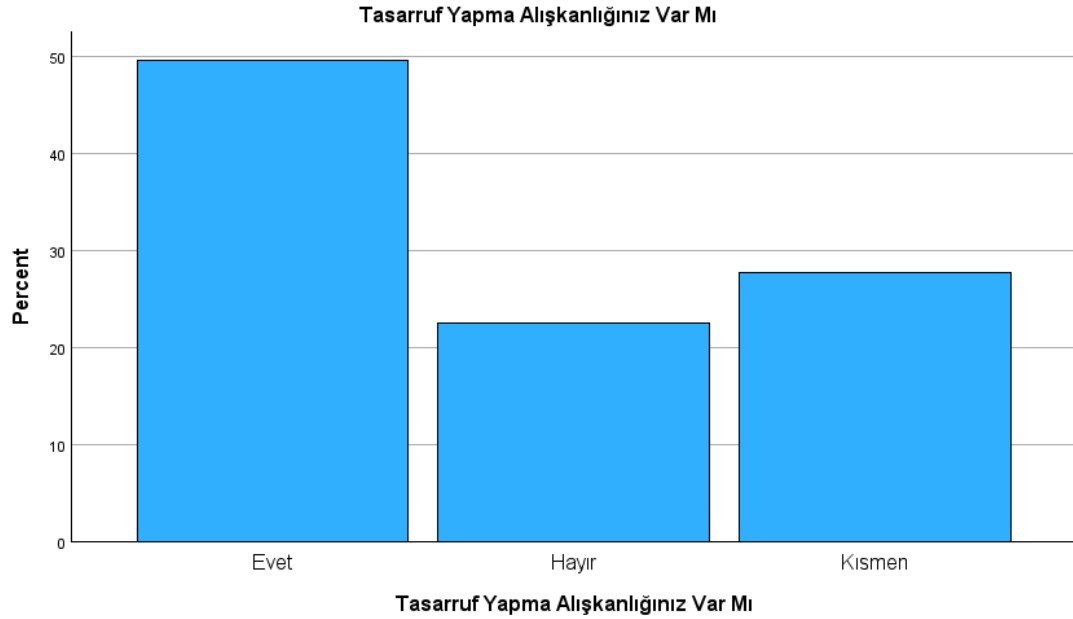
Tasarruf Planı Yapıyor Musunuz?			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Evet	60	45,1	45,1
Hayır	22	16,5	61,7
Kismen	51	38,3	100,0
Toplam	133	100,0	

Katılımcıların %45,1'i tasarruf planı yaptığını, %16,5'i ise yapmadığını, diğer %38,3'lük kesim ise bazı durumlarda plan yaptığını ifade etmektedir.

Grafik 11: “Tasarruf Planı Yapıyor Musunuz?” Sorusunun Dağılımı**Tablo 12: “Tasarruf Yapma Alışkanlığınız Var Mı?” Sorusunun Dağılımı**

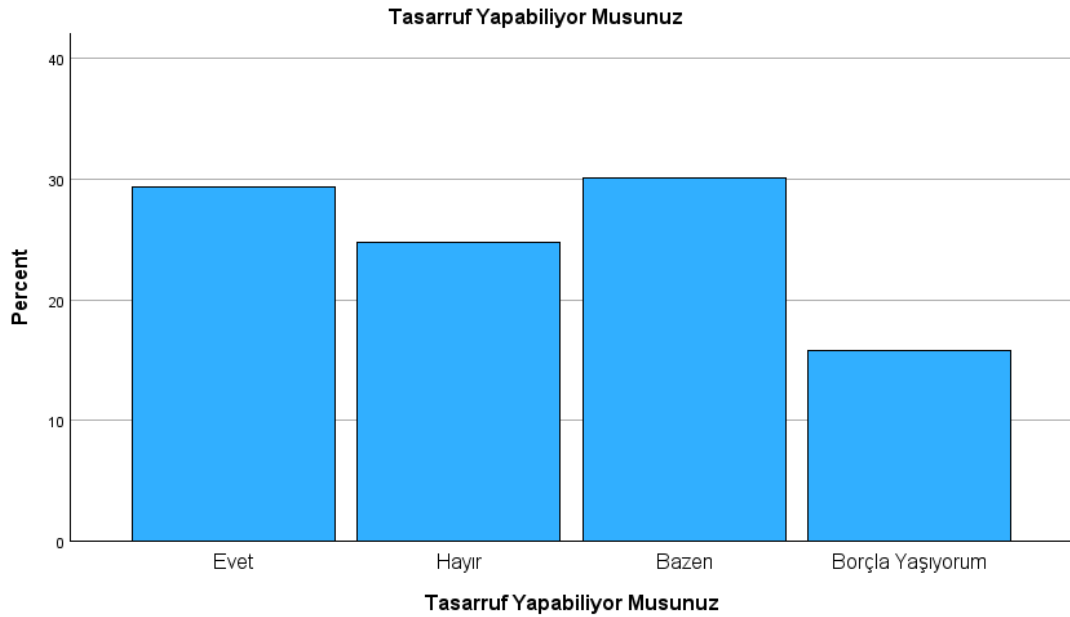
Tasarruf Yapma Alışkanlığınız Var Mı?			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Evet	66	49,6	49,6
Hayır	30	22,6	72,2
Kismen	37	27,8	100,0
Toplam	133	100,0	

Tablo 12’den de görüleceği üzere %49,6’lık kesim tasarruf yapma alışkanlıkları olduğunu kabul ederken, %22,6’sı alışkanlıkları olmadığını, diğer %27,8’lik kesim ise kısmen alışkanlıkları olduğunu belirtmektedir.

Grafik 12: “Tasarruf Yapma Alışkanlığınız Var Mı?” Sorusunun Dağılımı**Tablo 13: “Tasarruf Yapabiliyor Musunuz?” Sorusunun Dağılımı**

Tasarruf Yapabiliyor Musunuz?			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Evet	39	29,3	29,3
Hayır	33	24,8	54,1
Bazen	40	30,1	84,2
Borçla Yaşıyorum	21	15,8	100,0
Toplam	133	100,0	

Katılımcıların %29,3’ü tasarruf yapabildiğini, %24,8’i yapamadığını, %30,1’i bazı durumlarda yapabildiğini, geriye kalan %15,8’lik kesim ise borçla yaşadığını ifade etmektedir.

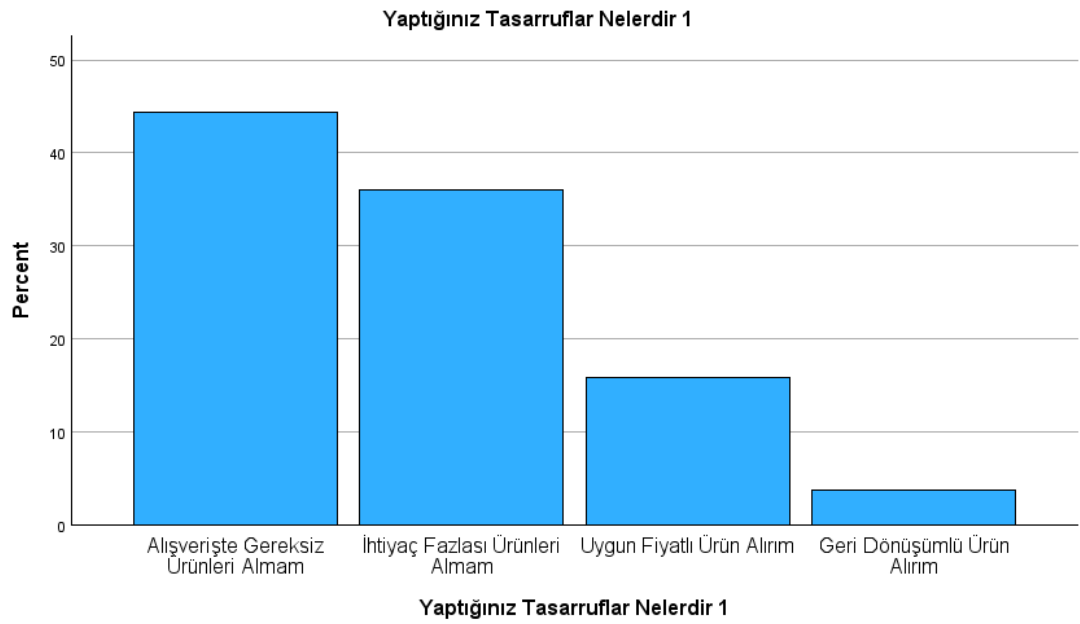
Grafik 13: “Tasarruf Yapabiliyor Musunuz?” Sorusunun Dağılımı

4.4.3. Bireylerin Yaptıkları Tasarrufların Öncelik Sıralaması İçin Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 14: “Alışverişte Gereksiz Ürün Almam.” Sorusunun Dağılımı

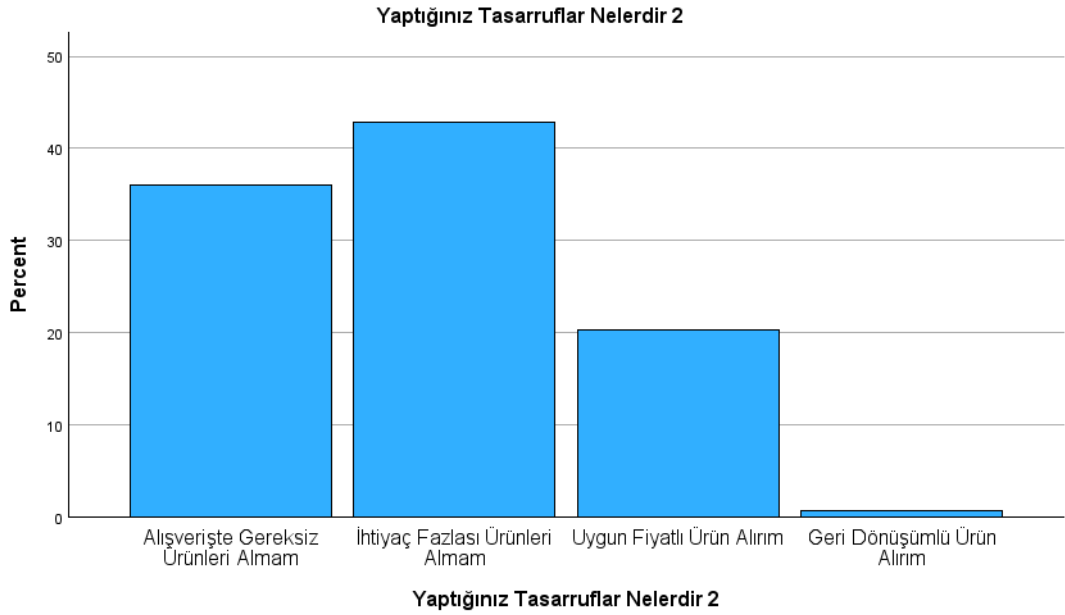
“Alışverişte Gereksiz Ürün Almam.” Sorusunun Dağılımı			
Puanlar	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
1 (Katılıyorum)	59	44,4	44,4
2 (Kısmen katılıyorum)	48	36,1	80,5
3 (Katılmıyorum)	21	15,8	96,2
4 (Hiç katılmıyorum)	5	3,8	100,0
Toplam	133	100,0	

Ankete katılan bireylere yaptıkları tasarruflar sorulmuş ve bu tasarrufların önceliklerine göre rakamsal değer vererek sıralamaları istenmiştir. Buradan hareketle ortaya çıkan sonuçlara göre; katılımcıların “Alışverişte gereksiz ürün almam.” cümlesine %44,4’ü bir, %36,1’i iki, %15,8’si üç, geriye kalan %3,8’lik kesimin dört şeklinde rakam vererek cevap verildiği görülmektedir. Bu duruma göre bireylerin ağırlıklı olarak gereksiz ürün almadığı sonucu ortaya çıkmaktadır.

Grafik 14: “Alışverişte Gereksiz Ürün Almam.” Sorusunun Dağılımı**Tablo 15: “İhtiyaç Fazlası Ürün Almam.” Sorusunun Dağılımı**

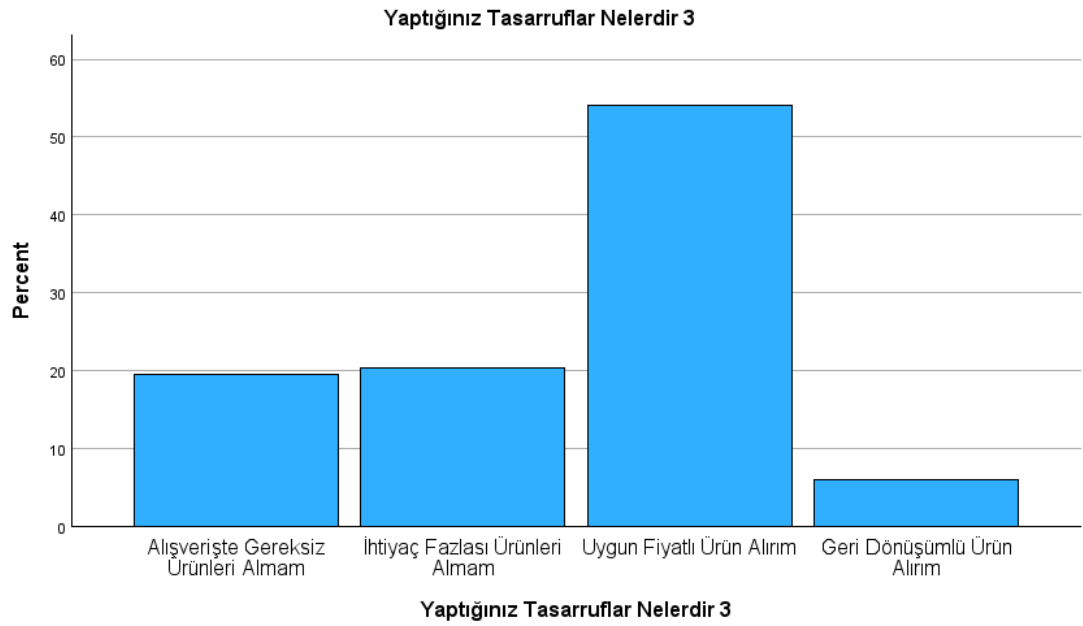
“İhtiyaç Fazlası Ürün Almam.” Sorusunun Dağılımı			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
1 (Katılıyorum)	48	36,1	36,1
2 (Kısmen katılıyorum)	57	42,9	78,9
3 (Katılmıyorum)	27	20,3	99,2
4 (Hiç katılmıyorum)	1	0,8	100,0
Toplam	133	100,0	

“İhtiyaç Fazlası Ürün Almam.” cümlesine katılımcıların %36,1’i bir, %42,9’u iki, %20,3’ü üç ve %0,8’lik kısım ise dört şeklinde değer vermiştir.

Grafik 15: “İhtiyaç Fazlası Ürün Almam.” Sorusunun Dağılımı**Tablo 16: “Uygun Fiyatlı Ürün Alırım.” Sorusunun Dağılımı**

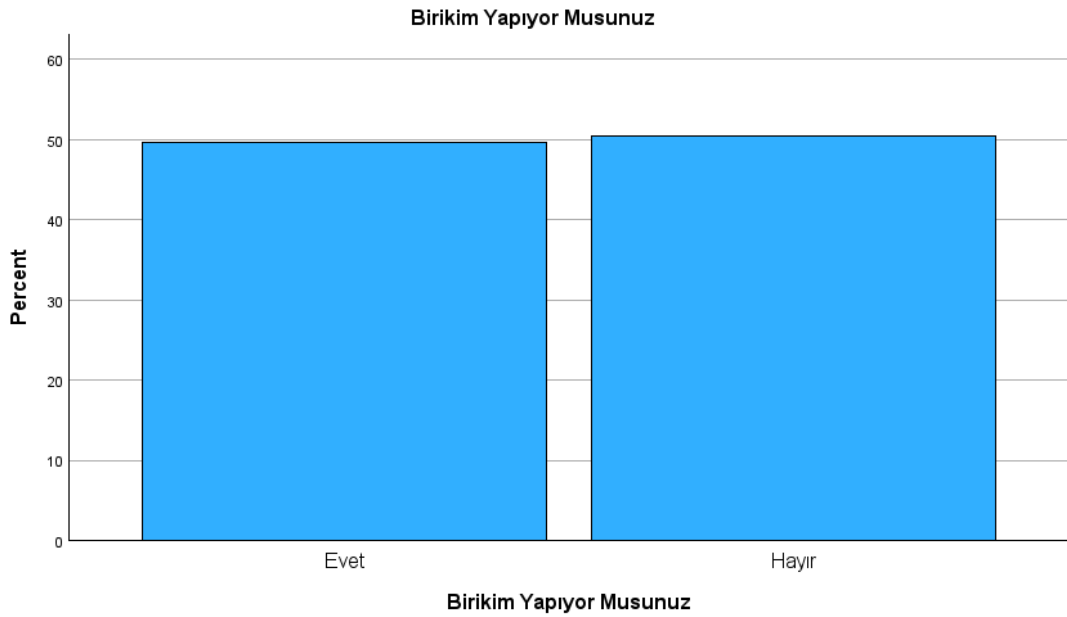
“Uygun Fiyatlı Ürün Alırım.” Sorusunun Dağılımı			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
1 (Katılıyorum)	72	54,1	94,0
2 (Kısmen katılıyorum)	27	20,3	39,8
3 (Katılmıyorum)	26	19,5	19,5
4 (Hiç katılmıyorum)	8	6,0	100,0
Toplam	133	100,0	

Ankette yapılan tasarruf alanı içerisinde “Uygun Fiyatlı Ürün Alırım” ifadesine çalışanların %54,1’i katılıyorum ifadesi anlamında birinci öncelik olarak işaretleme yapmıştır. %20,3 oranında çalışan ise bu düşünceye kısmen katılarak 2. öncelik olarak işaretleme yapmıştır. Devamında bu soruya katılımcıların %19,5’inin üç ve son olarak %6’sının ise dört puan verdiği görülmektedir. Buradan hareketle firmada çalışan bireylerin çoğunluk olarak uygun fiyatlı ürün almaya özen gösterdiği yorumu yapılabilmektedir.

Grafik 16: “Uygun Fiyatlı Ürün Alırım.” Sorusunun Dağılımı**Tablo 17: “Birikim Yapıyor Musunuz?” Sorusunun Dağılımı****Birikim Yapıyor Musunuz?**

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Evet	66	49,6	49,6
Hayır	67	50,4	100,0
Toplam	133	100,0	

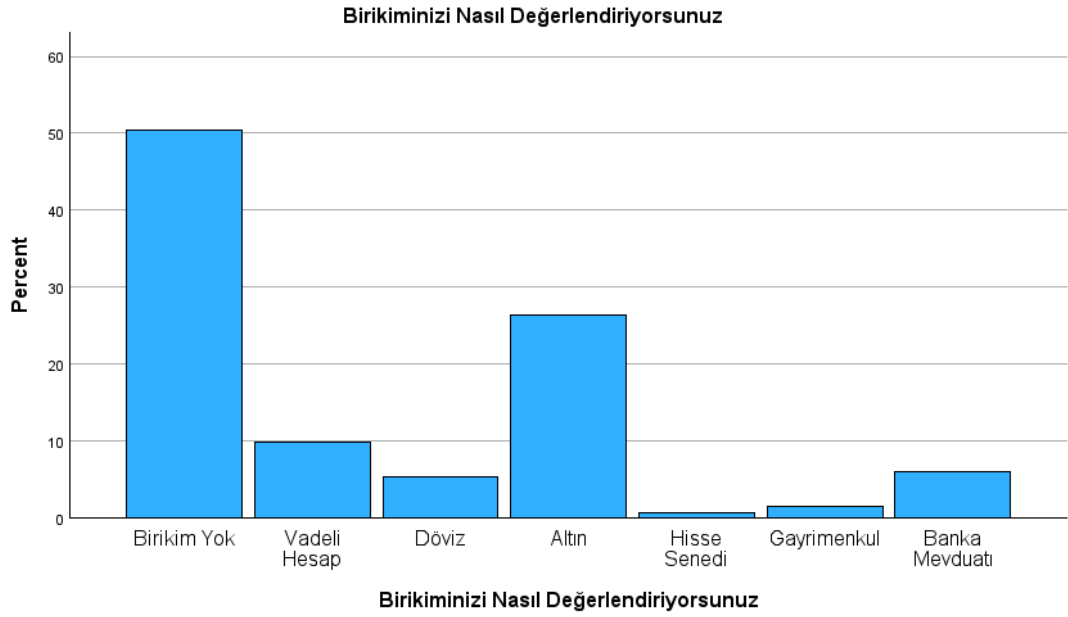
Firmadaki bireylerin %49,6’sı birikim yapmaya özen gösterirken, %50,4’ünün ise birikim yapmadığı görülmektedir.

Grafik 17: “Birikim Yapıyor Musunuz?” Sorusunun Dağılımı**Tablo 18: “Önceki soruya cevabınız evet ise birikimlerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?” Sorusunun Dağılımı**

Birikiminizi Nasıl Değerlendiriyorsunuz?			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Birikim Yok	67	50,4	50,4
Vadeli Hesap	13	9,8	60,2
Döviz	7	5,3	65,4
Altın	35	26,3	91,7
Hisse Senedi	1	0,8	92,5
Gayrimenkul	2	1,5	94,0
Banka Mevduatı	8	6,0	100,0
Toplam	133	100,0	

Bireylerin %9,8’inin vadeli hesap, %5,3’ünün döviz, %26,3’ünün altın, %0,8’inin hisse senedi, %1,5’inin gayrimenkul yatırımı, geriye kalan %6’lık kısım ise birikimlerini banka mevduatı şeklinde değerlendirmeyi seçtiği belirlenmektedir. Katılımcılar tarafından altın seçeneğinin çok fazla tercih edilmesi, altından daha çok kazanç elde edeceklerini düşünmeleridir. Bunun yanında vadeli hesap yatırımının fazla olmasından da bireylere güven veren yatırım şekli olduğu söylenebilmektedir. Aynı zamanda bazı bireylerin dövizini tercih etmesinden, tasarruf sahiplerinin riskli durumları değerlendirmede zayıf kaldığını söylemek mümkündür.

Grafik 18: “Önceki soruya cevabınız evet ise birikimlerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?” Sorusunun Dağılımı



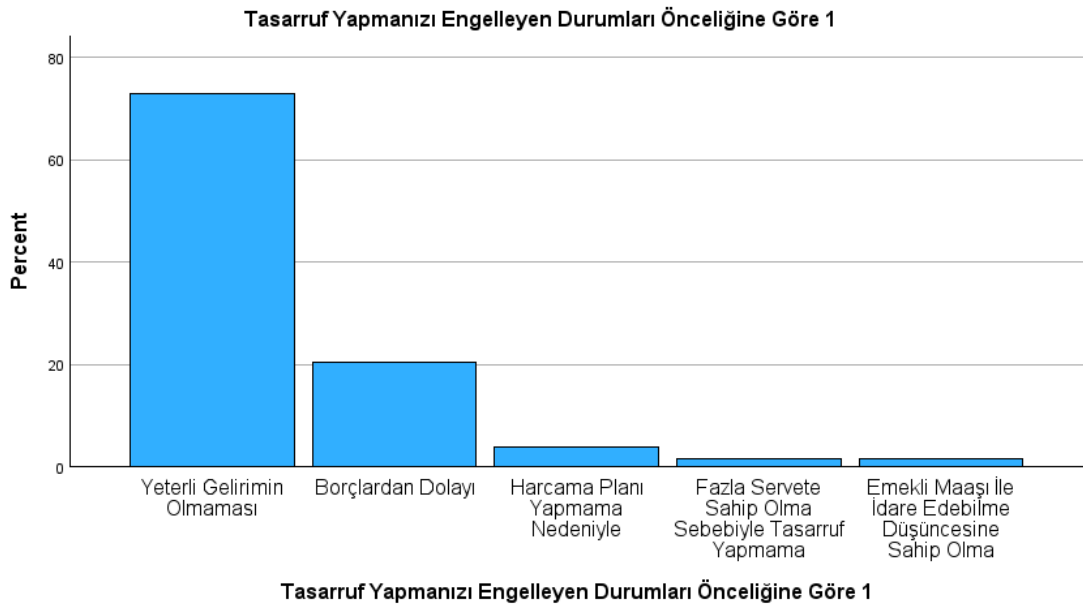
4.4.4. Bireylerin Tasarruf Yapmalarını Engelleyen Durumlar İçin Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 19: Bireylerin Tasarruf Yapmalarını Engelleyen “Yeterli Gelirimin Olmaması” Durumu

Tasarruf Yapmanızı Engelleyen Durumlar			
	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Yeterli Gelirimin Olmaması	97	72,9	72,9
Borçlardan Dolayı	27	20,3	93,2
Harcama Planı Yapmama Nedeniyle	5	3,8	97,0
Fazla Servete Sahip Olma Sebebiyle Tasarruf Yapmama	2	1,5	98,5
Emekli Maaşı İle İdare Edebilme Düşüncesine Sahip Olma	2	1,5	100,0
Toplam	133	100,0	

Bireylere tasarruf yapmalarını engelleyen durumları ifade etmeleri istendiğinde, katılımcıların %72,9'u yeterli gelirlerinin olmaması durumu sebebi tasarruf edemediğini birinci öncelikte belirtmiştir. Yine aynı katılımcılardan %20,3'ü borçlarından dolayı tasarruf edemediğini ikinci öncelik olarak bildirmiştir. Bu sonuçlardan anlaşılacağı üzere asgari ücret düzeyinde yoğunluk olarak bir çalışan profili olan firmalarda yeterli gelir olmaması dolayısıyla tasarruf edilememektedir.

Grafik 19: Bireylerin Tasarruf Yapmalarını Engelleyen “Yeterli Gelirimin Olmaması” Durumu



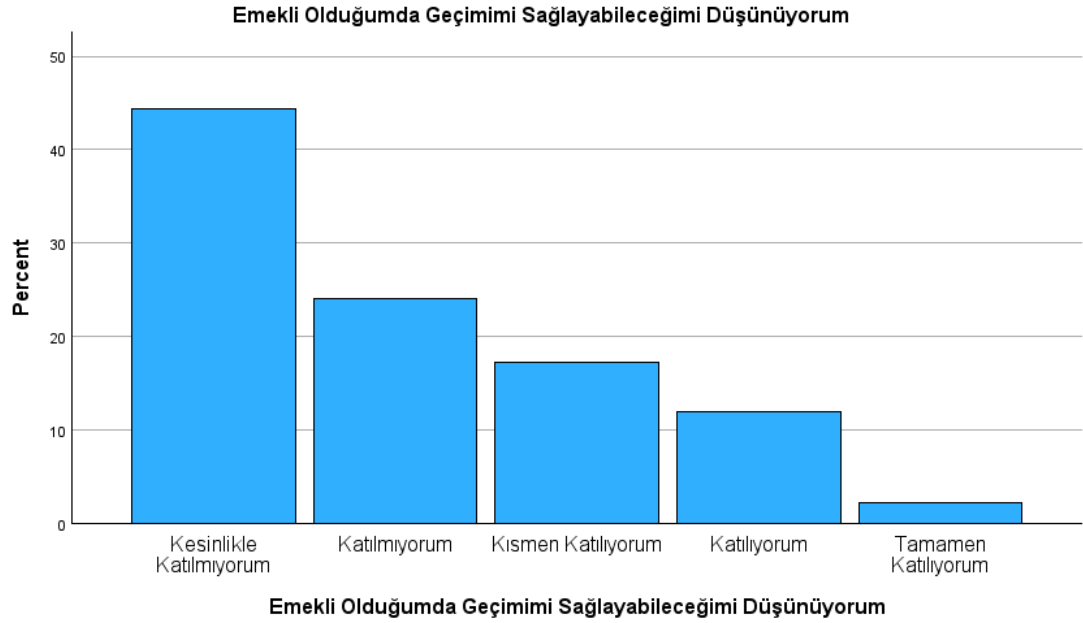
4.4.5. Davranışsal İktisat Yaklaşımı Yanılgısı İçin Tanımlayıcı Likert Ölçekli İstatistikler

Tablo 20: Bireylerin “Emeklilik Döneminde Emeklilik Maaşı ile Ailesi ve Kendi Geçimini Sağlayabilme” Durumu

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	59	44,4	44,4
Katılmıyorum	32	24,1	68,4
Kısmen Katılıyorum	23	17,3	85,7
Katılıyorum	16	12,0	97,7
Tamamen Katılıyorum	3	2,3	100,0
Toplam	133	100,0	

Denizli ilinde faaliyette olan örnekleme konu olan tekstil firmasında şehir merkezi ve ilçelerde ikamet eden bireylere emeklilik döneminde emeklilik maaşı ile kendisinin ve aynı zamanda ailesinin geçimini sağlayabilme hakkında düşünceleri sorulmuştur. Bireylerin %44,4’ü bu duruma kesinlikle katılmadığını, %24,1’i katılmadığını, %17,3’ü kısmen katıldığını, %12’si katıldığını, %2,3’ü ise tamamen katıldığını belirtmektedir. Bu sonuçlardan iki farklı sonucun ortaya çıkma ihtimali vardır. İlk olarak firma çalışanlarının harcamalarının yüksek olduğunu ve emekli maaşının bu tür yaşama yetmediğini, ikinci olarak ise emekli maaşının ortalama bir geçim koşullarını sağlamayacağı yorumlarını yapmak mümkün olmaktadır.

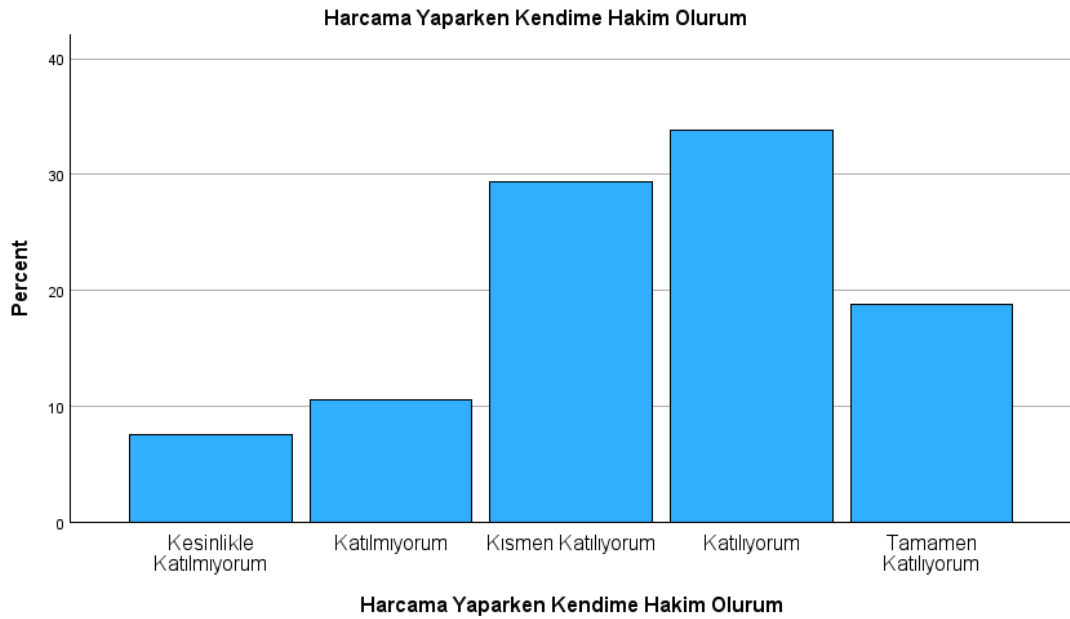
Grafik 20: Bireylerin “Emeklilik Döneminde Emeklilik Maaşı ile Ailesi ve Kendi Geçimini Sağlayabilme” Durumu



Tablo 21: Bireylerin “Harcama Yaparken Kendilerine Hâkim Olabilme” Durumu

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	10	7,5	7,5
Katılmıyorum	14	10,5	18,0
Kısmen Katılıyorum	39	29,3	47,4
Katılıyorum	45	33,8	81,2
Tamamen Katılıyorum	25	18,8	100,0
Toplam	133	100,0	

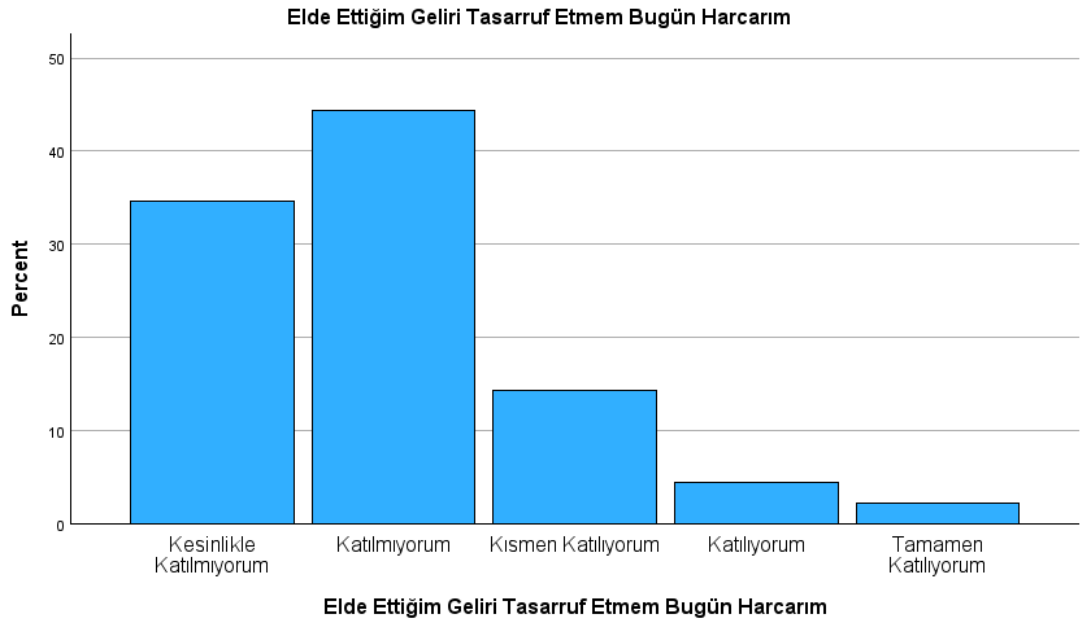
Bireylere gelirlerini harcarken kendilerine hâkim olabilme sorusu yöneltildiğinde %7,5'i kesinlikle katılmadığını, %10,5'i katılmadığını, %29,3'ü kısmen katıldığını, %33,8'i katıldığını, %18,8'i ise tamamen katıldığını ifade etmektedir

Grafik 21: Bireylerin “Harcama Yaparken Kendilerine Hâkim Olabilme” Durumu**Tablo 22: Bireylerin “Elde Ettikleri Geliri Bugün Harcamayı Tercih Etme” Durumu**

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	46	34,6	34,6
Katılmıyorum	59	44,4	78,9
Kısmen Katılıyorum	19	14,3	93,2
Katılıyorum	6	4,5	97,7
Tamamen Katılıyorum	3	2,3	100,0
Toplam	133	100,0	

Bireylerin %34,6’sı kesinlikle katılmadığını, %44,4’ü katılmadığını, %14,3’ünün bazı durumlarda katıldığını, %4,5’i katıldığını, %2,3’ü ise tamamen katıldığını seçerek elde ettikleri geliri tasarruf yapmak yerine bugün harcama düşüncelerini ifade etmektedir. Buradan hareketle örneklem alınan Denizli’de faaliyet gösteren tekstil firmasında çalışan bireylerin tasarrufa önem verdiklerini ve böylelikle elde ettikleri geliri harcamayıp birikim yaptıkları sonucunu çıkartmak mümkündür.

Grafik 22: Bireylerin “Elde Ettikleri Geliri Bugün Harcamayı Tercih Etme” Durumu

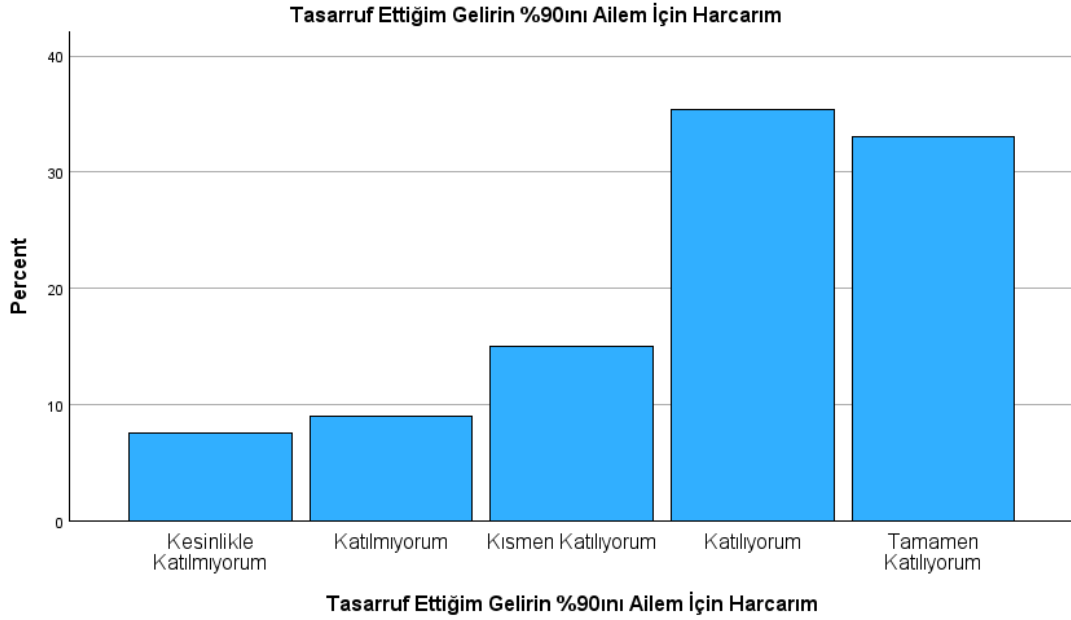


Tablo 23: Bireylerin “Tasarruf Ettikleri Gelirin %90’ını Aile İçin Harcama” Durumu

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	10	7,5	7,5
Katılmıyorum	12	9,0	16,5
Kısmen Katılıyorum	20	15,0	31,6
Katılıyorum	47	35,3	66,9
Tamamen Katılıyorum	44	33,1	100,0
Toplam	133	100,0	

Bireylerin, tasarruf ettikleri gelirin çoğunluğunu ailesi için harcaması gerektiği düşüncesine %7,5’i kesinlikle katılmadığını, %9’i katılmadığını, %15’i kısmen katıldığını, %35,3’ü katıldığını, %33,1’i ise tamamen katıldığını ifade etmiştir. Buradan hareketle çalışanların tasarruf ettikleri birikimlerinin çoğunu ailesi ve aile bireyleri için harcama eğiliminde olduğu büyük oranla ortadadır. Ailesinin geleceğini düşünerek tasarruflarını harcayan bireylerin oranı görece fazladır.

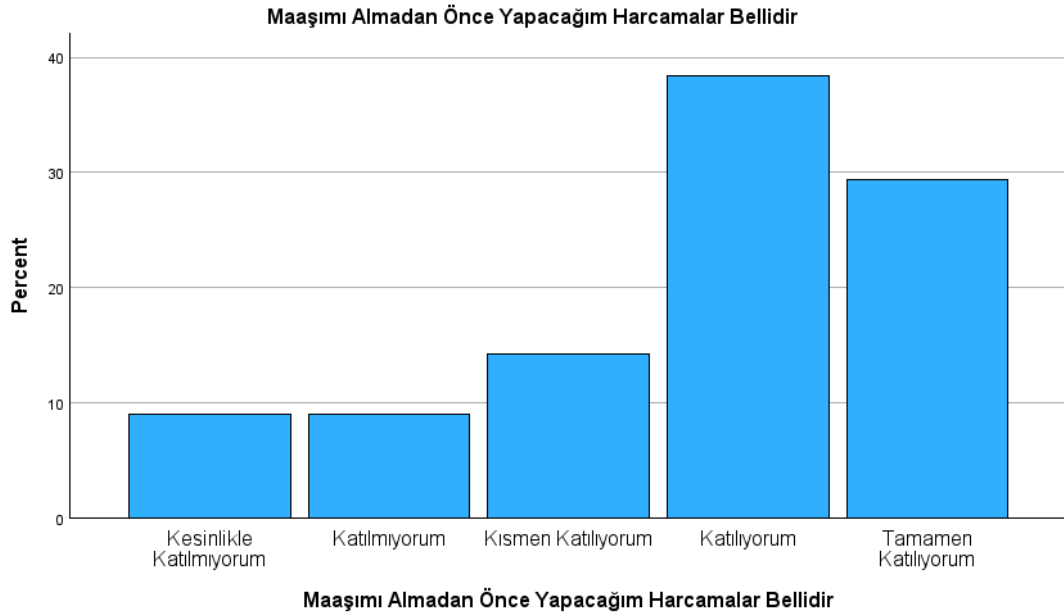
Grafik 23: Bireylerin “Tasarruf Ettikleri Gelirin %90’ını Aile İçin Harcama” Durumu



Tablo 24: Bireylerin “Maaşlarını Almadan Önce Harcama Planı Yapması” Durumu

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	12	9,0	9,0
Katılmıyorum	12	9,0	18,0
Kısmen Katılıyorum	19	14,3	32,3
Katılıyorum	51	38,3	70,7
Tamamen Katılıyorum	39	29,3	100,0
Toplam	133	100,0	

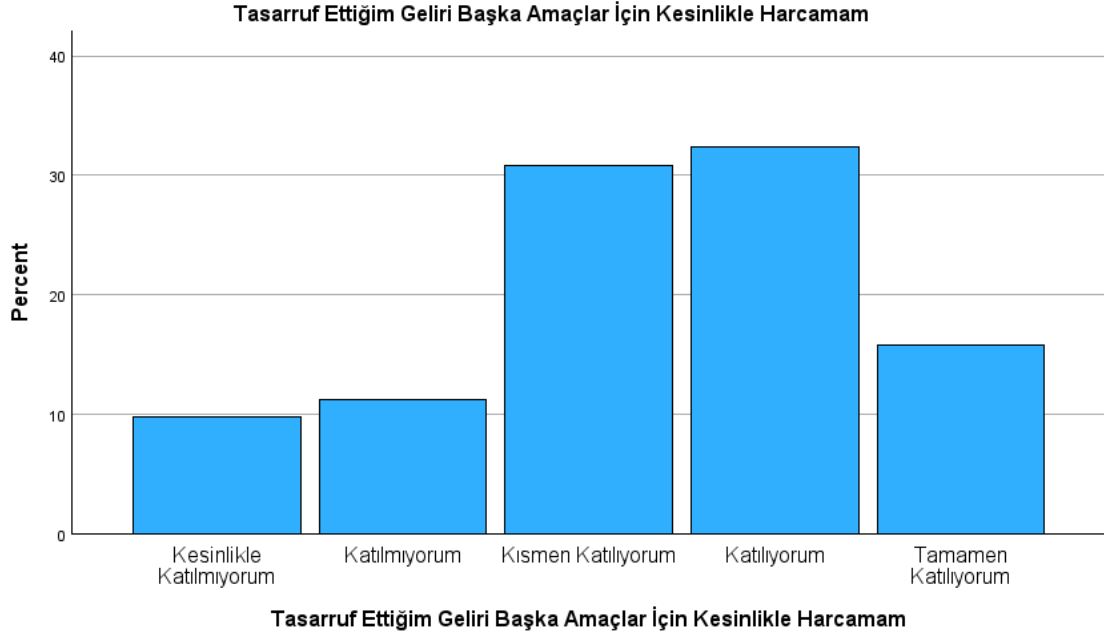
Ankete katılan bireylere maaşlarını almadan önce harcama planı yapıp yapmadıkları sorulduğunda ise %9’u kesinlikle yapmadığını, %9’u yapmadığını, %14,3’ü bazen yaptığını, %38,3’ü yaptığını, %29,3’lük dilim ise kesinlikle harcama planı yaptığını belirtmektedir. Sonuçlara bakıldığında ise bireylerin çoğunlukla plan yapmaya dikkat ettikleri sonucunu ortaya koymak mümkün olmaktadır.

Grafik 24: Bireylerin “Maaşlarını Almadan Önce Harcama Planı Yapması” Durumu**Tablo 25: Bireylerin “Belli Bir Amaç İçin Tasarruflarını Başka Amaçlar İçin Harcamaması” Durumu**

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	13	9,8	9,8
Katılmıyorum	15	11,3	21,1
Kısmen Katılıyorum	41	30,8	51,9
Katılıyorum	43	32,3	84,2
Tamamen Katılıyorum	21	15,8	100,0
Toplam	133	100,0	

Bireyler belli bir amaç için birikim yaptıkları gelirlerini başka amaçlar için harcıyıp harcamama durumuna ise %9,8'i böyle bir duruma kesinlikle katılmadığını, %11,3'ü katılmadığını, %30,8'i kısmen katıldığını, %32,3'ü katıldığını, %15,8'i ise böyle durumların tamamen olabileceğini ifade etmektedir. Dolayısı ile örnekleme bulunan çalışanlar, belli bir amaç için ayırdıkları tasarrufları büyük bir oranda katılımı başka amaçlar için harcanmaması gerektiğini düşünmektedir.

Grafik 25: Bireylerin “Belli Bir Amaç İçin Tasarruflarını Başka Amaçlar İçin Harcamaması” Durumu

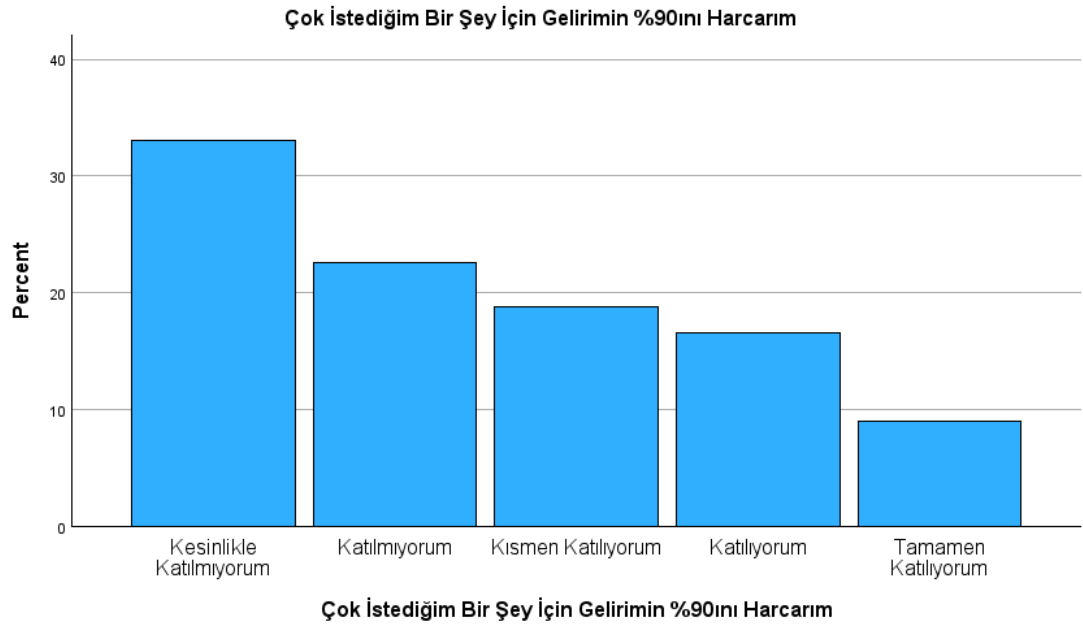


Tablo 26: Bireylerin “Çok İstedikleri Bir Şey İçin Gelirlerinin %90’ını Harcaması” Durumu

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	44	33,1	33,1
Katılmıyorum	30	22,6	55,6
Kısmen Katılıyorum	25	18,8	74,4
Katılıyorum	22	16,5	91,0
Tamamen Katılıyorum	12	9,0	100,0
Toplam	133	100,0	

Bireyler çok istedikleri herhangi bir şey için elde ettikleri gelirlerinin tamamına yakın bir kısmını harcama konusundaki düşünceye; %9’u kesinlikle katıldığını, %16,5’i katıldığını, %18,8’i kısmen katıldığını, %22,6’sını katılmadığını, %33,1’i ise kesinlikle katılmadığını belirtmektedir. Böylelikle kişiler ihtiyaçları kapsamında çok istedikleri bir şey karşılına çıksa bile gelirlerinden %90’ını verip o ürünü satın almak istememektedir.

Grafik 26: Bireylerin “Çok İstedikleri Bir Şey İçin Gelirlerinin %90’ını Harcaması” Durumu



4.5. Analizin Bulguları

4.5.1. Araştırmanın Hipotezleri

H1,1: Bireylerin meslek düzeyi ile eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,2: Bireylerin cinsiyet durumu ile medeni durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,3: Bireylerin harcama yaparken kendine hâkim olabilme durumu ile gelir durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,4: Amaçları olan bireylerin tasarruf eğilimleri ile gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,5: Bireylerin tasarruf planı yapma durumu ile eğitim düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,6: Bireylerin emeklilik maaşı ile geçinme durumu ile gelir durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,7: Bireylerin gelirlerini tasarruf yapmak yerine bugün harcamayı tercih etmesiyle gelir durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,8: Bireylerin gelirlerini tasarruf yapmak yerine bugün harcamayı tercih etmesiyle medeni durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,9: Bireylerin maaşlarını almadan önce yapacağı harcama planı ile eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1,10: Bireylerin maaşlarını almadan önce yapacağı harcama planı ile cinsiyet düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided) p değeri
Pearson Ki-Kare	34,140 ^a	0,000

Bireylerin meslek düzeyi ile eğitim düzeyi arasındaki ilişkinin analizi için Fisher's Exact testi kullanılmıştır. Elde edilen değere göre p değeri "0,000" şeklinde gerçekleşmiştir. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağlaması nedeniyle analiz sonucunda meslek düzeyi ile eğitim düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. İlişkinin sebebi için gözlemler incelendiğinde beyaz yaka çalışanların çoğunun üniversite öğrencisi veya üniversite mezunu olduğu, mavi yaka çalışanların ise ortaokul mezunu ve ilkokul mezunu olduğu tespit edilmiştir.

Hipotez 2:

H1,2: Bireylerin cinsiyet durumu ile medeni durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 28: Bireylerin Cinsiyet Durumu ile Medeni Durumu Arasındaki İlişki

Medeni Durum * Cinsiyet Bireylerin Cinsiyet Durumu ile Medeni Durumu Arasındaki İlişki					
			Cinsiyet		Toplam
			Erkek	Kadın	
Medeni Durum	Evli	n	21	67	88
		%	27,1	60,9	88,0
		% Cinsiyet	51,2%	72,8%	66,2%
	Bekar	n	19	18	37
		%	11,4	25,6	37,0
		% Cinsiyet	46,3%	19,6%	27,8%
	Boşanmış	n	1	5	6
		%	1,8	4,2	6,0
		% Cinsiyet	2,4%	5,4%	4,5%
	Dul	n	0	2	2
		%	0,6	1,4	2,0
		% Cinsiyet	0,0%	2,2%	1,5%
Toplam		n	41	92	133
		%	41,0	92,0	133,0
		% Cinsiyet	100,0%	100,0%	100,0%

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Ki-Kare	23,341 ^a	0,272

Araştırmaya katılan kişilerin gelir durumları ile davranışsal tasarruf yaklaşımı yanlıgılarına ilişkin sorulara verdikleri yanıtlar arasındaki ilişkinin analizi için Fisher's Exact analizi kullanılmıştır. Elde edilen değere göre p değeri "0,272" şeklinde gerçekleşmiştir. "Belli bir amaç için tasarruf ettiğim geliri, başka amaçlar için kesinlikle harcamam" sorusuna verilen yanıtlar ile gelir durum arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. ($p>0,05$).

Hipotez 5:

H1,5: Bireylerin tasarruf planı yapma durumu ile eğitim düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 31: Tasarruf Planı Yapma Durumu ile Eğitim Düzeyleri Arasındaki İlişki

Eğitim Durumu * Tasarruf Planı Yapıyor Musunuz?						
		Tasarruf Planı Yapıyor Musunuz			Toplam	
		Evet	Hayır	Kısmen		
Eğitim Durumu	İlkokul Mezunu	n	19	3	16	38
		%	17,1	6,3	14,6	38,0
		% Soru	31,7%	13,6%	31,4%	28,6%
	Ortaokul Mezunu	n	8	11	16	35
		%	15,8	5,8	13,4	35,0
		% Soru	13,3%	50,0%	31,4%	26,3%
	Lise Mezunu	n	23	5	13	41
		%	18,5	6,8	15,7	41,0
		% Soru	38,3%	22,7%	25,5%	30,8%
	Üniversite Öğrencisi	n	0	1	2	3
		%	1,4	0,5	1,2	3,0
		% Soru	0,0%	4,5%	3,9%	2,3%
Üniversite Mezunu	n	10	2	4	16	
	%	7,2	2,6	6,1	16,0	
	% Soru	16,7%	9,1%	7,8%	12,0%	
Toplam	n	60	22	51	133	
	%	60,0	22,0	51,0	133,0	
	% Soru	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Ki-Kare	17,588 ^a	0,025

Bireylerin tasarruf yapma durumu ile eğitim düzeyi arasındaki ilişkinin analizi için Pearson Ki Kare analizi uygulanmıştır. Elde edilen değere göre p değeri “0,025” şeklinde gerçekleşmiştir. Analiz sonucunda tasarruf planı yapma durumu ile eğitim durumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır ($p < 0,05$).

Bu durum 1980 yılında Richard Thaler tarafından ileri sürülen “Zihinsel Muhasebe” kavramına bir örnek niteliğindedir. Davranışsal iktisada göre rasyonel davranmak isteyen bireyler kazançlarını ve zararlarını kontrol altında tutmak istemektedirler. Ve bu doğrultuda zihinlerinde bir hesaplama gerçekleştirip, bu hesaplamayı aşmak istememektedirler. Sonuçlardan hareketle çoğunlukla üniversite mezunlarının tasarruf planı yaptığı ve bu durumun eğitim seviyesi yükseldikçe arttığı görülmektedir. Bireylerin eğitim seviyeleri yükseldikçe zihinlerinde yaptıkları hesaplamalara göre ise tutum ve davranışları değişiklik yaşamaktadır. Yaptıkları hesaplamayı aşmayı risk almamaları ise “Zihinsel Muhasebe” kavramına bir örnek niteliğindedir.

Aynı zamanda davranışsal iktisadın bir diğer kavramı olan “Zarardan Kaçınma ve Referansa Bağlılık” ile yukarıda verilen durum arasında ilişki kurulabilmektedir. Bireylerin eğitim seviyeleri arttıkça farkındalıklarında da artış yaşanmaktadır. Yaşadıkları üzüntülere, mutluluklarından daha fazla tepki verdiklerinin farkında oldukları için zarardan kaçınma eğiliminde bulunmaktadırlar. Amaçlarının dışında herhangi bir harcama gerçekleştirmeleri durumunda üzüntü duyacaklarını bilmeleri nedeniyle zarardan kaçınma eğilimindedirler.

Hipotez 6:

H1,6: Bireylerin emeklilik maaşı ile geçinme durumu ile gelir durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 32: Emeklilik Maaşı ile Geçinme Durumu ile Gelir Düzeyi Arasındaki İlişki

Emekli Olduğumda Geçimimi Sağlayabileceğimi Düşünüyorum * Bir Ayda Elde Ettiğiniz Toplam Gelir									
			Bir Ayda Elde Ettiğiniz Toplam Gelir						Toplam
			0-8.506 TL	8.507-9.000 TL	9.001-10.000 TL	10.001-11.000 TL	11.001-12.000 TL	12.001 TL+	
Emekli Olduğumda Geçimimi Sağlayabileceğimi Düşünüyorum	Kesinlikle Katılmıyorum	n	46	5	2	0	1	5	59
		%	39,0	9,8	1,8	1,3	2,7	4,4	59,0
		% Gelir	52,3%	22,7%	50,0%	0,0%	16,7%	50,0%	44,4%
	Katılmıyorum	n	20	5	2	1	1	3	32
		%	21,2	5,3	1,0	0,7	1,4	2,4	32,0
		% Gelir	22,7%	22,7%	50,0%	33,3%	16,7%	30,0%	24,1%
	Kısmen Katılıyorum	n	10	9	0	1	2	1	23
		%	15,2	3,8	0,7	0,5	1,0	1,7	23,0
		% Gelir	11,4%	40,9%	0,0%	33,3%	33,3%	10,0%	17,3%
	Katılıyorum	n	9	3	0	1	2	1	16
		%	10,6	2,6	0,5	0,4	0,7	1,2	16,0
		% Gelir	10,2%	13,6%	0,0%	33,3%	33,3%	10,0%	12,0%
Tamamen Katılıyorum	n	3	0	0	0	0	0	3	
	%	2,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,2	3,0	
	% Gelir	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	
Toplam		n	88	22	4	3	6	10	133
		%	88,0	22,0	4,0	3,0	6,0	10,0	133,0
		% Gelir	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Ki-Kare	24,574 ^a	0,218

Araştırmaya katılan kişilerin gelir düzeyi ile “Emeklilik döneminde emeklilik maaşım ile ailemi ve kendime geçim sağlayabileceğimi düşünüyorum” sorusuna verdikleri yanıtlar arasındaki ilişkinin analizi için Fisher’s Exact analizi kullanılmıştır. Elde edilen değere göre p değeri “0,218” şeklinde gerçekleşmiştir. “Emeklilik döneminde emeklilik maaşım ile ailemi ve kendime geçim sağlayabileceğimi düşünüyorum” sorusuna verilen yanıtlar ile gelir düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir ($p > 0,05$).

Hipotez 7:

H1,7: Bireylerin gelirlerini tasarruf yapmak yerine bugün harcamayı tercih etmesiyle gelir durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 33: Tasarruf Yapmak Yerine Bugün Harcamayı Tercih Etme Durumu ile Gelir Düzeyi Arasındaki İlişki

Elde Ettiğim Geliri Tasarruf Etmem Bugün Harcarım * Bir Ayda Elde Ettiğiniz Toplam Gelir			Bir Ayda Elde Ettiğiniz Toplam Gelir						Toplam
			0-8.506 TL	8.507-9.000 TL	9.001-10.000 TL	10.001-11.000 TL	11.001-12.000 TL	12.001 TL+	
Elde Ettiğim Geliri	Kesinlikle Katılmıyorum	n	30	6	1	2	0	7	46
		%	30,4	7,6	1,4	1,0	2,1	3,5	46,0
	% Gelir	34,1%	27,3%	25,0%	66,7%	0,0%	70,0%	34,6%	
Tasarruf Etmem Bugün Harcarım	Katılmıyorum	n	37	12	2	1	5	2	59
		%	39,0	9,8	1,8	1,3	2,7	4,4	59,0
	% Gelir	42,0%	54,5%	50,0%	33,3%	83,3%	20,0%	44,4%	
Kısmen Katılıyorum	Kısmen Katılıyorum	n	15	2	0	0	1	1	19
		%	12,6	3,1	0,6	0,4	0,9	1,4	19,0
	% Gelir	17,0%	9,1%	0,0%	0,0%	16,7%	10,0%	14,3%	
	Katılıyorum	n	3	2	1	0	0	0	6
		%	4,0	1,0	0,2	0,1	0,3	0,5	6,0
		% Gelir	3,4%	9,1%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,5%
Tamamen Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum	n	3	0	0	0	0	0	3
		%	2,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,2	3,0
	% Gelir	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	
Toplam		n	88	22	4	3	6	10	133
		%	88,0	22,0	4,0	3,0	6,0	10,0	133,0
		% Gelir	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Ki-Kare	20,581 ^a	0,422

Araştırmaya katılan kişilerin gelir düzeyi ile “Elde ettiğim geliri tasarruf yapmak yerine, bugün harcama yapmayı tercih ederim” sorusuna verdikleri yanıtlar arasındaki ilişkinin analizi için Fisher’s Exact analizi kullanılmıştır. Elde edilen değere göre p değeri “0,422” şeklinde gerçekleşmiştir. “Elde ettiğim geliri tasarruf yapmak yerine, bugün harcama yapmayı tercih ederim” sorusuna verilen yanıtlar ile gelir düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir ($p>0,05$).

Hipotez 8:

H1,8: Bireylerin gelirlerini tasarruf yapmak yerine bugün harcamayı tercih etmesiyle medeni durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 34: Tasarruf Yapmak Yerine Bugün Harcamayı Tercih Etme Durumu ile Medeni Durum Arasındaki İlişki

Elde Ettiğim Geliri Tasarruf Etmem Bugün Harcarım * Medeni Durum							
			Medeni Durum				Toplam
			Evli	Bekar	Boşanmış	Dul	
Elde Ettiğim Geliri Tasarruf Etmem Bugün Harcarım	Kesinlikle Katılmıyorum	n	31	12	2	1	46
		%	30,4	12,8	2,1	0,7	46,0
		% Medeni Durum	35,2%	32,4%	33,3%	50,0%	34,6%
	Kısmen Katılıyorum	n	41	14	3	1	59
		%	39,0	16,4	2,7	0,9	59,0
		% Medeni Durum	46,6%	37,8%	50,0%	50,0%	44,4%
	Katılıyorum	n	10	8	1	0	19
		%	12,6	5,3	0,9	0,3	19,0
		% Medeni Durum	11,4%	21,6%	16,7%	0,0%	14,3%
	Tamamen Katılıyorum	n	4	2	0	0	6
		%	4,0	1,7	0,3	0,1	6,0
		% Medeni Durum	4,5%	5,4%	0,0%	0,0%	4,5%
	Toplam	n	88	37	6	2	133
		%	88,0	37,0	6,0	2,0	133,0
		% Medeni Durum	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Ki-Kare	3,580 ^a	0,990

Bireylerin medeni durumu ile “Elde ettiğim geliri tasarruf yapmak yerine, bugün harcama yapmayı tercih ederim” sorusuna verdikleri yanıtlar arasındaki ilişkinin analizi için Fisher’s Exact analizi kullanılmıştır. Elde edilen değere göre p değeri “0,990” şeklinde gerçekleşmiştir. Analiz sonucunda “Elde ettiğim geliri tasarruf yapmak yerine, bugün harcama yapmayı tercih ederim.” sorularına verilen yanıtlar ile medeni durum arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir ($p>0,05$).

Hipotez 9:

H1,9: Bireylerin maaşlarını almadan önce yapacağı harcama planı ile eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 35: Bireylerin Maaşlarını Almadan Önce Yapacağı Harcama Planı ile Eğitim Düzeyi Arasındaki İlişki

			Eğitim Durumu					Toplam
			İlkokul Mezunu	Ortaokul Mezunu	Lise Mezunu	Üniversite Öğrencisi	Üniversite Mezunu	
Maaşımı Almadan Önce Yapacağım Harcamalar Bellidir	Kesinlikle Katılmıyorum	n	3	4	4	0	1	12
		%	3,4	3,2	3,7	0,3	1,4	12,0
		% Eğitim	7,9%	11,4%	9,8%	0,0%	6,3%	9,0%
	Katılmıyorum	n	3	4	1	0	4	12
		%	3,4	3,2	3,7	0,3	1,4	12,0
		% Eğitim	7,9%	11,4%	2,4%	0,0%	25,0%	9,0%
	Kısmen Katılıyorum	n	5	4	6	2	2	19
		%	5,4	5,0	5,9	0,4	2,3	19,0
		% Eğitim	13,2%	11,4%	14,6%	66,7%	12,5%	14,3%
	Katılıyorum	n	16	13	16	1	5	51
		%	14,6	13,4	15,7	1,2	6,1	51,0
		% Eğitim	42,1%	37,1%	39,0%	33,3%	31,3%	38,3%
	Tamamen Katılıyorum	n	11	10	14	0	4	39
		%	11,1	10,3	12,0	0,9	4,7	39,0
		% Eğitim	28,9%	28,6%	34,1%	0,0%	25,0%	29,3%
Toplam		n	38	35	41	3	16	133
		%	38,0	35,0	41,0	3,0	16,0	133,0
		% Eğitim	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided) p değeri
Pearson Ki-Kare	15,493 ^a	0,489

Araştırmaya katılan bireylerin eğitim düzeyi ile “Maaşımı almadan önce, yapacağım harcamaları planlarım.” sorusuna verdikleri yanıtlar arasındaki ilişkinin analizi için Fisher’s Exact analizi kullanılmıştır. Elde edilen değere göre p değeri “0,489” şeklinde gerçekleşmiştir. Analiz sonucunda “Maaşımı almadan önce, yapacağım harcamaları planlarım.” sorusuna verilen yanıtlar ile eğitim düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilememiştir ($p>0,05$).

Hipotez 10:

H1,10: Bireylerin maaşlarını almadan önce yapacağı harcama planı ile cinsiyet düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 36: Bireylerin Maaşlarını Almadan Önce Yapacağı Harcama Planı ile Cinsiyet Düzeyi Arasındaki İlişki

			Cinsiyet		Toplam
			Erkek	Kadın	
Maaşımı Almadan Önce Yapacağım Harcamalar Bellidir	Kesinlikle Katılmıyorum	n	6	6	12
		%	3,7	8,3	12,0
		% Cinsiyet	14,6%	6,5%	9,0%
	Katılmıyorum	n	7	5	12
		%	3,7	8,3	12,0
		% Cinsiyet	17,1%	5,4%	9,0%
	Kısmen Katılıyorum	n	6	13	19
		%	5,9	13,1	19,0
		% Cinsiyet	14,6%	14,1%	14,3%
	Katılıyorum	n	15	36	51
		%	15,7	35,3	51,0
		% Cinsiyet	36,6%	39,1%	38,3%
Tamamen Katılıyorum	n	7	32	39	
	%	12,0	27,0	39,0	
	% Cinsiyet	17,1%	34,8%	29,3%	
Toplam		n	41	92	133
		%	41,0	92,0	133,0
		% Cinsiyet	100,0%	100,0%	100,0%

Ki-Kare Test Sonucu		
	Değer	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Ki-Kare	9,413 ^a	0,052

Bireylerin cinsiyet düzeyi ile “Maaşımı almadan önce, yapacağım harcamaları planlarım.” sorusuna verdikleri yanıtlar arasındaki ilişkinin analizi için Pearson Ki Kare testleri gerçekleştirilmiştir. Elde edilen değere göre p değeri “0,052” şeklinde gerçekleşmiştir. Analiz sonucunda “Maaşımı almadan önce, yapacağım harcamaları planlarım.” sorusuna verilen yanıtlar ile cinsiyet düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki elde edilmiştir ($p>0,05$).

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

İktisat literatüründe oldukça önemli bir yere sahip Adam Smith; 1776 yılında Ulusların Zenginliği kitabında bireylerin kendilerini çok fazla düşünmesini dile getirmektedir. “Ahlaki Duygular Kuramı” kitabında davranışsal iktisada, ekonomi ve bireylerin psikolojisi arasındaki ilişkiden bahsetmektedir. Böylece bu iki kitap arasında köprü kurarak ekonomi literatürüne davranışsal iktisadı yavaş yavaş kabul ettirmeye başlamıştır. Herbert Simon, Daniel Kahneman ve Amos Tversky gibi iktisatçılar bireylerin rasyonel varlıklar olduğu üzerine çalışmalar yapmışlardır. Bu çalışmaların neticesinde bireylerin aslında kabul edilmiş bir şekilde rasyonel olmadıklarını deney sonuçlarının ve davranış şekillerinin birbirleriyle farklı sonuçlar ortaya çıkardıkları görülmektedir. Davranışsal iktisadın temel olarak önemle üzerinde durduğu konu bireylerin herhangi bir durumda karar alırken her zaman mantıklı davranma imkânının olmadığı üzerinedir. Bunun nedenini de bilgilerin tam ve doğru bir şekilde bireylere aktarılmaması olarak görmektedirler. İktisatçılar Daniel Kahneman ve Amos Tversky’nin birlikte ileri sürdüğü “Beklenti Teorisi” ne göre, beklenen fayda kuramının her koşulda rasyonel kararlar alamayan bireyler için geçerli olmayacağını bunun yerine değer fonksiyonu kullanılmasının daha doğru olduğunu ifade etmektedir. Beklenti Teorisi’nin bir diğer önemli sonucu ise bireylerin herhangi bir ekonomik karar alırken kazanç sağlayacakları konularda riskten kaçınırken, kayıp yaşama ihtimallerinin olduğu durumda riskli hareket etmeleri şeklindedir. Bu sebeple belirsizliğin mevcut olduğu konularda, bireylerin kararları kayıp veya kazanç yaşama ihtimallerine göre değişiklik göstermektedir.

Bu bilgiler ışığında belirlenen amaçlar doğrultusunda Denizli ilinde faaliyet gösteren tekstil firması çalışanlarının tasarruf davranışlarının davranışsal iktisat ile ilişki kurulması, incelenmesi üzerine çalışmamız yapılmıştır. Bu doğrultuda bireylerin ekonomik tasarruf ve davranışları, elde ettikleri gelir seviyesi, içinde buldukları çevresel faktörler ve eğitim seviyesi gibi faktörlerin üzerinde durulmuştur. Denizli ilinde faaliyet gösteren tekstil firmasında uygulanan çalışmada verilen tanımlayıcı istatistikler, sayı ve yüzde şeklinde verilmiştir. Kategorik değişkenlerin aralarındaki ilişkilerin incelenmesinde örneklem boyutu varsayımı karşılandığı koşullarda ($n > 5$) veya 5’in altında değer alan hücrelerin sayısı bütün hücrelerin sayısının %25 değerinin altında ise

parametrik olmayan ve çoğunlukla sosyal bilimlerde kullanılan Pearson Ki-Kare testi, varsayımın karşılanmadığı koşullarda ise ($n < 5$) ise Fisher's Exact analizi kullanılmıştır. Pearson Ki-Kare testinin ileri sürdüğü varsayımlarına göre kategori/hücre sayısının %80 değerini alması gerekmektedir. Aynı zamanda tüm hücrelerin beklenen değerinin 5'ten büyük bir değer olmalıdır. Fakat 5'ten büyük bir değer almadığı ve 5'in altında değer olan hücre/kategori sayısı, bütün hücre sayılarının %25 değerinin üzerinde olduğu durumlarda Fisher's Exact analizi kullanılmaktadır. Hipotezlerin analizi için α anlamlılık düzeyi 0,05 şeklinde uygulanmıştır.

Denizli ilinde faaliyet gösteren tekstil firması çalışanlarının tasarruf davranışlarına yönelik olarak bireylerin elde ettikleri gelirin ne kadarlık kısmını rasyonel hareket ederek tasarrufa ayırdıklarını ilişkilendirmek için zihinsel muhasebe, sınırlı rasyonellik, çerçeveleme etkisi, zarardan kaçınma, referansa bağlılık, çıpalama etkisi, çift süreç teorisi ve beklenti teorisi gibi davranışsal iktisat teorileri kullanılmıştır. Buradan hareketle Denizli ilinde faaliyet gösteren tekstil firmasında çalışan toplamda 133 katılımcıya ulaşılarak, araştırmanın amacı doğrultusunda hazırlanan anket uygulanmıştır.

Ankete katılan bireylerin demografik özellikleri incelendiğinde bireylerin ilkökul, ortaokul ve lise düzeyinde olduğu görülmektedir. Anket beyaz yaka ve mavi yaka kesimlerine uygulanmıştır. Gelir düzeylerine bakıldığında ise bireyler çoğunlukla asgari ücret düzeyinde gelir grubuna sahiptir. Yapılan bu çalışmada, öncelikle demografik özelliklerin belirlenip yorumlanması, daha sonra tasarruf ve bireylerin davranışları üzerindeki etkilerini test etmek amacıyla hipotezler oluşturulmuştur. Hipotezler genel olarak; meslek düzeyi/eğitim, cinsiyet durumu/medeni durum, gelir düzeyi/tasarruf yapabilme durumu, tasarruf yapabilme/eğitim düzeyi vb. şeklindedir.

Yapılan hipotez sonuçlarından hareketle katılımcıların eğitim seviyesi ilkökul, ortaokul ve lise düzeydedir. Eğitim seviyesi yükseldikçe beyaz yaka personel niteliğinde işe sahip olduğu, daha iyi kariyerlere sahip oldukları görülmüştür. Fakat eğitim seviyesi arttıkça gelirleri de artış göstermiş ve amaçları dışında hareket ettikleri gözlemlenmiştir. Bu durumu davranışsal iktisat yaklaşımlarından Sınırlı Rasyonellik Teorisi'ne göre incelendiğinde; mantık çerçevesinde eğitim seviyesinin yükselmesiyle katılımcıların daha rasyonel hareket ederek amacının dışına çıkmaması gerekmektedir. Fakat teoriden hareketle katılımcılar üzerinde psikolojik etkilere sahip olan çevresel faktörler, yaşam kalitesi, duygu ve düşünceler, gelir düzeyi gibi faktörler katılımcıların mantıklı hareket etmesini engellemektedir. Aynı zamanda yanlış ya da eksik bilgi olarak adlandırılan

“bilgi asimetrisi” gibi durumların da etkili olması nedeniyle bireyler o an kendileri için daha faydalı olan seçeneği tercih ederek sınırlı rasyonel hareket etmektedirler.

Aynı zamanda eğitim seviyesi arttıkça daha çok tasarruf planı yapıp daha çok mantıklı davrandıkları da görülmüştür. ‘Zihinsel Muhasebe Teorisi’ne göre rasyonel davranmak isteyen katılımcıların kazançlarını ve harcamalarını kontrol altında tutmak istedikleri görülmektedir. Bu durumda zihinlerinde yaptıkları tasarruf planlarını aşmak istemeyip rasyonel bir şekilde hareket etmişlerdir. Buradan da Denizli ilinde faaliyet gösteren tekstil firmasında çalışanların bu konuda daha bilinçli oldukları görülmüştür.

Katılımcıların çoğunluğunun asgari ücret düzeyinde gelire sahip olduğu görülmektedir. Fakat yüksek gelir seviyesine sahip olan bireylerin tasarruf yaparken kendilerine hâkim olmakta zorlandığı ve tasarruf yapmadığı, daha çok tüketime yöneldiği görülmüştür. Bu durum “Sınırlı Rasyonellik Teorisi” açısından incelendiğinde katılımcıların gelirleri arttıkça kendilerine daha fazla hâkim olup, tasarruflara aktarmayı tercih etmeleri daha mantıklı olacaktır. Teoriye göre bireylerin rasyonel hareket etmelerini engelleyen faktörlerin ve bilgi asimetrisi durumunun olması nedeniyle o an kendileri için en faydalı seçeneği seçmektedirler. Dolayısıyla sınırlı rasyonel bir şekilde hareket ederek gelirlerini tasarruf etmemektedirler. ‘Beklenti Teorisine’ göre ise; gelir durumları artış gösterdiğinde katılımcıların kendine hâkim olmamaları riskli bir durumdur. İçinde buldukları koşullardan dolayı mantıklı karar alamayıp harcama yapma eğilimleri artış göstermiştir. Bu durumun çözümü için tasarrufların önemi ve değerlendirilmesi açısından gelir seviyesi yüksek olanlar daha fazla tasarruf yapmayı tercih edebilirler. Hem eğitim hem de gelir seviyesinin daha iyi koşullarda olması için daha çok çalışma yapılması gerekmektedir. Tüm bunlardan hareketle gelir kategorilerinin yaklaşık 1 yıl önce hazırlanması ve anketin 2023 yılında uygulanması nedeniyle asgari ücret seviyesinin yükselmesi göz ardı edilmek zorunda kalmıştır.

Tasarruflar açısından cinsiyet arası kıyaslama yapıldığında; hem erkek hem de kadın katılımcıların tasarruflara önem verdikleri fakat kadınların daha çok önem verdikleri görülmüştür. Bu durum davranışsal iktisadın ileri sürdüğü “Zihinsel Muhasebe”, “Zarardan Kaçınma ve Referansa Bağlılık” ve “Çerçeveleme Etkisi” ile açıklanabilmektedir. İlk olarak “Zihinsel Muhasebe” kavramına göre erkek katılımcılara kıyasla kadın katılımcıların kazançlarını ve harcamalarını daha çok kontrol altında tutmak istedikleri görülmüştür. Bu durumda zihinlerinde yaptıkları hesaplamaları aşmak istemeyip rasyonel bir şekilde hareket ettikleri görülmüştür.

“Zarardan Kaçınma ve Referansa Bağlılık” kavramına göre ise; kadın katılımcılar daha yüksek seviyede olmak üzere hem erkek hem de kadın katılımcılar elde ettikleri geliri olumsuz durumlarda yaşayacakları üzüntünün olumlu durumlarda yaşayacakları sevinçten daha fazla olacağını bilmeleri nedeniyle riskli durumdan uzak durmayı tercih etmişlerdir. “Çerçeveleme Etkisi” açısından ise; erkek ve kadın katılımcıların rasyonel davranarak kazançlı çıkacakları durumlarda risk almamayı tercih ederek tüketim ve tasarruflarını gerçekleştirdikleri sonucunu çıkartmak mümkündür.

Katılımcıların medeni durumları arasında bir kıyaslama yapılması durumunda ise; evli bireylerin harcama planı yapmadığı ve bekârların ise harcama planı yaptığı görülmüştür. Evli bireylerin çoğunlukla plan yapmama durumu davranışsal iktisadın “Sınırlı Rasyonellik”, “Beklenti Teorisi” ne örnek niteliğindedir. “Sınırlı Rasyonellik” açısından evli bireylerin maaşlarını almadan önce harcama planı yapmaması mantıklı bir durum olarak görülmemektedir. Teoriye göre de bireyler her zaman rasyonel varlıklar değildir. Buradan hareketle bireylerin içinde buldukları çevresel faktörler, yaşam tarzları, eksik veya yanlış bilgiye sahip olma gibi nedenlerden dolayı bireyler sınırlı rasyonel davranmaktadırlar. Ve kendileri için o an mantıklı ya da mantıksız fark etmeksizin en faydalı olanı seçmeleri gibi davranışlardan hareketle evli olan bireylerin rasyonel hareket etmedikleri görülmüştür.

Sonuç olarak Denizli ilinde faaliyet gösteren tekstil firmasında çalışanların üzerinde gerçekleştirilen bu çalışmamız şunu ortaya koymuştur ki örnekleme konu çalışanların eğitim düzeyi mutlak surette kişilerin tasarruf planı yapma oranını etkilemektedir. Davranışsal iktisat öncülüğünde kategorik değişkenlerin rasyonel bireylerin tasarrufları üzerindeki etkileri ile bireylerin tasarruf davranışları incelendiğinde rasyonel ve irrasyonel davranışları ile ilgili kesin bir yargıya varmak doğru olmamaktadır. Bunun nedeni ise bireylerin bazı durumlarda rasyonel davranıp, bazı durumlarda irrasyonel davrandıkları görülmektedir. Fakat bireylerin ekonomik davranışlarının nedenleri tam olarak bilinmese de üzerine bazı tahminler yapılabilmektedir. Bu nedenle iktisat ve psikoloji arasında doğru bir ilişki kurularak bireyleri daha doğru tercihlere yönlendirilebilmektedir. Davranışsal iktisat yaklaşımları arasında yer alan özellikle “Sınırlı Rasyonellik”, “Beklenti Teorisi”, “Çerçeveleme Etkisi”, “Zihinsel Muhasebe”, “Zarardan Kaçınma ve Referansa Bağlılık”, “Donanım Etkisi” ve “Çıpalama Etkisi” gibi teorilerin üzerinde durularak bireylerin rasyonel davranıp davranmamalarının sonuçları, yapılan analizler eşliğinde ortaya konulmaktadır.

KAYNAKÇA

- Acar, S. (2018). *Tasarruflar ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülke Grupları Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ahmed, M, Ansari, M. (1998). Financial Sector Development and Economic Growth: the South Asian Experience. *Journal of Asian Economics*. 9(3): 503-517.
- Akdere, Ç., Büyükboyacı, M. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar (ss.105-138). Ankara: İmge Kitabevi.
- Angner, E, Loewenstein, G. (2012). *Handbook of The Philosophy of Science: Philosophy of Economic*. US, Elsevier.
- Ariely, D. (2017). *Akıldışı Ama Öngörülebilir*. (Çev. Asiye Hekimoğlu). İstanbul: Optimist Yayın Dağıtım.
- Aslan, Ö, Korap, H. (2006). Türkiye’de Finansal Gelişme Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 17(1): 1-20.
- Athukorala, P, Sen, K. (2004). The Determinants of Private Saving in India. *World Development*. 32(3): 491-503.
- Ayçalar, M. (2014). *Türkiye’nin Düşük Tasarruf Sorununa Davranışsal Yaklaşım*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aydoğdu, D. (2019). *Bireylerin Tasarruf Kararlarını Etkileyen Faktörlere Davranışsal Bir Yaklaşım*. (Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bakır, Y. (2020). *Yükseköğrenim Kredisi Kullanımının Davranışsal İktisat Perspektifinden İncelenmesi: İnönü Üniversitesi İİBF Üzerine Bir Çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi). Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Barış, S. (2014). *Yurtiçi Tasarruflar ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Teori ve Türkiye Örneği*. (Doktora Tezi). Kayseri: Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bayraktar, T. (2019). *Türkiye’de Tasarruf Açığı ve Tasarruf Açığının Giderilmesine Yönelik Politikalar*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Biçer, N. (2019). *Türkiye’de Mikro Tasarruf Eğilimleri: Çorum Hane Halkı Tasarruf Eğilimi Üzerine Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Çorum: Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çakmak, H. (2006). *Türk Kamu Yönetiminde Tasarruf Tedbirleri Uygulamaları ve Sonuçları*. (Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çekiç, S. (2016). *Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Bartın: Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çelik, D. (2019). *İktisat Teorisinde Rasyonalite: Davranışsal İktisat Bağlamında Bir Değerlendirme*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çetin, B, Barış, S, Saroğlu, S. (2011). Türkiye’de Karayollarının Gelişimine Tarihsel Bir Bakış. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 1(1): 121-150.
- Çetin, M. (2004). *Türkiye’nin Tasarruf Sorunu*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Erman, S. (2019). *Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Çevre Dostu Tüketim Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Furman, J, Stiglitz, J. (1998). "Economic Consequences of Income Inequality". <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/1998/S98stiglitz.pdf>, (12.06.2012).

Güler, S. (2020). *Örgüt Yanlısı Yaklaşımların Davranışsal İktisat Varsayımları Açısından İncelenmesi ve Bir Ölçek Geliştirme Çalışması*. (Doktora Tezi). Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Han, E., Kaya, A. A. (2006). *Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Hepaktan, C. E., Çınar, S. (2011). *Mali Krizler ve Son Mali Krizin (2008) Reel Sektöre Etkileri*. 30: 155-168.

Hussain, M, Brookins, T. (2001). On The Determinants of National Saving: an Extreme-Bounds Analysis. *Review of World Economics*. 137(1): 150-174.

Kahneman, D, Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*. 211(4481). 453-458.

Kahneman, D, Tversky, A. (1981).

Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*. 93(5): 1449-1475.

Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. (Çev. Filiz Deniztekin). İstanbul: Varlık Yayınları.

Kamber, S. (2019). *İktisadi Rasyonalitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesindeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması*. (Yüksek Lisans Tezi). Muğla: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi.

Karaca, Ö. (2017). *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Bireylerin Tüketim Davranış Eğilimleri: Kamu Çalışanları Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kesbiç, C, Tandoğan, A. (2016). Büyükşehir Manisa İli Hanehalklarının Tüketim Harcamaları ve Gelir-Harcama Analizi: Manisa İli Tüketici Profili. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*. 53(616).

Keynes, J. M. (1991). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: A Harvest Book.

Kurt, M. (2019). *Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Açısından Açıklanması: Batman Üniversitesi Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Batman: Batman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kurt, S. (2011). (Doktora Tezi). *Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları ile Açıklanması ve Bir Uygulama*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Lanteri, A, Carabelli, A. (2007). What is Behavioural Economics. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1027950, (04.03.2021).

Mankiw, G., (2007). *Principles of Economics*. India: Thomson Press. Minibaş, T. (1992). *Az gelişmiş Ülkelerde Kalkınmanın Finansman Politikaları ve Türkiye*. İstanbul: Der Yayınları.

Muharrem, Ş. (2021). *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Manisa Ekonomisi Analizi*. (Yüksek Lisans Tezi). Manisa: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özer, M. (2012). *Türkiye'de Sermaye Hareketlerinin Gelişimi ve Tasarruf-*

Yatırım Üzerine Etkileri. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Öztopçu, D. (2016). *Bireysel Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ruben, E, Dumludağ, D. (2015a). Davranışsal İktisadın Gelişim. *İktisat ve Toplum*. 5(58): 4-9.

Schmidt-Hebbel K, Serven, L. (2000). Does Income Inequality Raise Aggregate Saving?. *Journal of Development Economics*. 61: 417-446.

Serim, H. (2019). Davranışsal İktisatta Tasarruf Davranışı: *Ön tanımlı Seçenekler ve Bireysel Emeklilik Sistemi Özelinde Bir Analiz*. (Doktora Tezi). Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Choice. *The Quarterly Journal of Economics*. 69(1). 99-118.

Soyer, E. (2015). Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar. (ss. 73-103). Ankara: İmge Kitabevi.

Şengür, M. (2015). *Gelir Dağılımı Tasarruf İlişkisi: Türkiye’de Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri*. (Doktora Tezi). Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şengür, M, Taban, S. (2016). Türkiye’de Hane halkı Tasarruflarının Gelir Dışındaki Belirleyicileri. *Optimum: Journal of Economics & Management Sciences/Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*. 3(1): 32.

Şenveli, Ç. (2019). *Davranışsal İktisat Perspektifinde Medeni Durumun Rasyonel Modern Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkileri (Kocaeli İli Örneği)*. (Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tapşın, G. (2011). *İç Tasarruflar, Büyüme ve İstihdam İlişkisi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Taşdemir, G. (2018). *Hane Halkı Tasarruflarının Belirleyicileri ve Tasarruf Motivasyonu: Eskişehir Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Eskişehir: Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Thaler, R. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. 12(3): 183-206.

Tomer, J. (2007). What is Behavioral Economics?. *The Journal of Socio-Economics*. 36(3): 463-479.

Tversky, A, Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 185(4157): 1124-1131.

Önder, İ. (2015). İktisat ve Psikoloji. *İktisat ve Toplum*. 5(1): 34-40.

Yentürk, N. (2006). İktisat Üzerine Yazılar II: İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar. *Birikimin Kaynakları* (ss. 477-479). İstanbul: İletişim Yayınları.

EKLER

Ek: Anket Formu

Değerli Katılımcı; Bu anket, Pamukkale Üniversitesi SBE İktisat Anabilim Dalında Prof. Dr. Nihat BATMAZ danışmanlığı kapsamında yürütülen ve Halil Ertuğrul GÖKÇE tarafından yazılacak “Davranışsal İktisat Açısından Tasarruf Eğilimi Analizi” isimli tezde kullanılmak amacıyla yapılacaktır. Ankete katılanlardan elde edilen bilgiler sadece bilimsel çalışma için kullanılacaktır. Ankete katılım tamamen gönüllülük esasına dayanacak ve hiçbir şekilde anket katılımcısının adı veya soyadı talep edilmeyecektir. Zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz.

4.1.A. Demografik Sorular

1. Yaşadığınız yeri belirtiniz.
Şehir Merkezi İlçe
2. Yaşınızı belirtiniz.
18-23 24-30 31-40 41-50 51-60 61+
3. Cinsiyetinizi belirtiniz. Erkek Kadın
4. Eğitim durumunuzu belirtiniz. Okuma yazması yok İlkokul mezunu Ortaokul mezunu Lise mezunu Üniversite Öğrencisi Üniversite mezunu Lisansüstü (Yüksek lisans/Doktora)
5. Bir ayda elde ettiğiniz toplam geliri (kazancı) belirtiniz.
0-4000TL 4001-5000 TL 5001-6000 TL 6001-7000TL 7001-8000 TL 8001 TL+
6. Medeni durumunuzu belirtiniz.
Evlili Bekar Boşanmış Dul Eşi vefat etmiş
7. Mesleğinizi belirtiniz.
Mavi Yaka Personel Mavi Yaka Personel
8. Çocuk sayınızı belirtiniz. Yok 1 2 3 4 5+

4.1.B. Tasarruf Eğilimine Yönelik Sorular

1. Sizde tasarruf yapmak gerekli midir? Evet Hayır Kısmen
2. Gelirinizden tasarruf yapıyor musunuz? Evet Hayır Kısmen
3. Tasarruf planı yapıyor musunuz? Evet Hayır Kısmen
4. Tasarruf yapma alışkanlığınız var mı? Evet Hayır Kısmen
5. Tasarruf yapabiliyor musunuz? Evet Hayır Bazen Borçla yaşıyorum
6. Yaptığınız tasarruflar nelerdir? Önceliğinize göre size uygun olanları rakam vererek işaretleyiniz?
Alışverişte gereksiz ürünleri almam İhtiyaç fazlası ürün almam Uygun fiyatlı ürün alırım Geri dönüşümlü ürün alırım
7. Tasarruf yapma amaçlarınızı önem düzeyine göre rakam vererek sıralayınız?
8. Tasarruf yapma amaçlarınızı önceliğinize göre size uygun olanları rakam vererek sıralayınız.
Ev almak Araba alma Gelecek kaygısı Yatırım yapmak Sağlık Tatil Bir amacım yok
9. Birikim yapıyor musunuz? Evet Hayır
10. Önceki soruya cevabınız evet ise birikimlerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?
Vadeli Hesap Döviz Altın Hisse senedi Gayrimenkul Devlet Tahvili Repo Hazine Bonosu Banka Mevduatı
11. Tasarruf yapmanızı engelleyen durumları önceliğinize göre rakam vererek sıralayınız.
Yeterli gelirim olmaması Borçlardan dolayı Harcama planı yapmama nedeniyle Fazla servete sahip olma nedeniyle tasarruf yapmama Emekli maaşı ile idare edebilme düşüncesine sahip olma Diğer

4.1.C. Likert Ölçekli Sorular

Davranışsal tasarruf yaklaşımı yanılıklarına ilişkin Likert soruları	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
1.Emekli olduğumda emeklilik maaşım ile ailemin ve kendimin geçimini sağlayabileceğimi düşünüyorum					
2.Harcama yaparken kendime hâkim olurum					
3.Elde ettiğim geliri tasarruf etmem, bugün harcamayı tercih ederim					
4.Tasarruf ettiğim gelirin %90'ını ailem için harcarım					
5.Maaşımı almadan önce, yapacağım harcamalar bellidir					
6. Tasarruf ettiğim geliri, başka amaçlar için kesinlikle harcamam					
7.Çok istediğim bir şey için gelirim %90'ını harcarım					

- Ankete katılımınız ve çalışmaya destek olduğunuz için teşekkür ederim.