


Davranışsal iktisat perspektifinden güven ve karşılıklılık oyunu: Aksaray Üniversitesi İktisat Bölümü örneği¹

Trust and reciprocity from behavioural economics perspective system: Example of Aksaray University Department of Economics

Bedrettin Bozoğlan² 

Vildan Gülpınar Demirci³ 

Öz

¹ Bu çalışma, Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında hazırlanan "Bireyin psikolojik durumunun iktisadi karar verme sürecinde güven, statüko yanlılığı ve sürü davranışına etkisi" adlı yüksek lisans tezinin genişletilmiş ve güncellenmiş versiyonudur.

² Bilim Uzmanı, Türkiye,
bedrettinbozoglan@gmail.com

ORCID: 0000-0002-2672-1186

³ Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, İ.İ.B.F.,
İktisat Bölümü, Aksaray, Türkiye,
vildangulpinar@aksaray.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8824-5154

Güven ve karşılıklılık, bir yatırım oyunu ile davranışsal iktisat literatüründe sıklıkla ele alınan kavramlar haline gelmiştir. Güven oyunu, ekonomik çıkarların ön planda tutulmasının beklendiği bir ortamda, kişilerarası etkileşimlerde bireysel güvenme ve karşılıklılık davranışlarını araştırmak için kullanılır. Güven, yol gösteren davranışsal bir içgüdü olarak ele alınırken karşılıklılık, dostça eylemlere yanıt olarak, insanların genellikle kişisel çıkar modelinin öngördüğünden çok daha iyi ve iş birliği içinde olmaları anlamına gelir. Bu çalışmada, güven oyunu deneyi, Aksaray Üniversitesi İktisat bölümünden 60 öğrencinin katılımıyla tekrarlanmış ve sonuçlar En Küçük Kareler (EKK) yöntemiyle değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda kişisel çıkar öngörüsünden ziyade, güven ve karşılıklılık prensibinin geçerli olduğu görülmüştür. Sonuçlar literatürün büyük bölümünde elde edilen sonuçlarla paralellik göstermektedir. Araştırma kapsamında bireylerin psikolojik durumlarının güven tutumlarını etkilediği yönündeki literatür dikkate alınarak, katılımcıların depresyon ve anksiyete düzeyleri de incelenmiştir. Sonuçta güven düzeyini temsil etmek üzere gönderilen tutar ile anksiyete arasında %14,8, depresyon arasında ise %18,8'lik negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Araştırmanın, bireylerin ekonomik davranışlarında psikolojik durumlarının da dikkate alınması açısından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Güven ve Karşılıklılık, En Küçük Kareler Yöntemi, Depresyon, Anksiyete

JeI Kodları: D91, C65

Sorumlu Yazar/Corresponding Author:

Bedrettin Bozoğlan

Konya, Türkiye,

bedrettinbozoglan@gmail.com

Başvuru/Submitted: 2/06/2022

1. Revizyon/1st Revised: 10/07/2022

Kabul/Accepted: 18/07/2022

Yayın/Online Published: 25/09/2022

Atıf/Citation: Bozoğlan, B., & Gülpınar Demirci, V., Davranışsal iktisat perspektifinden güven ve karşılıklılık oyunu: Aksaray Üniversitesi İktisat Bölümü örneği, bmij (2022) 10 (3): 866-884, doi: <https://doi.org/10.15295/bmij.v10i3.2079>

Abstract

Trust and reciprocity have become concepts frequently discussed in behavioural economics literature after an investment game. The trust game is used to research individual trust and reciprocity behaviours in interpersonal interactions in an environment where economic interests are expected to be prioritized. Trust is considered a guiding behavioural instinct, while reciprocity means that people act in cooperation and are much better than the individual interest model predicted in response to social actions. This research repeated the trust game with the participation of 60 students from the Department of Economics at Aksaray University, and the results were assessed with the Least Squares Method (LSM). The research result suggests that the principle of trust and reciprocity is valid rather than the individual interest prediction. The results seem to be in parallel with the results from most of the literature studies. Considering the literature that suggests that the psychological states of individuals affect their trust attitudes in the research scope, the depression and anxiety levels of the participants were also analyzed. Consequently, a negative association of 14,8% was found between the value representing the trust level and anxiety and a negative association of 18,8% between the said value and depression. This research is expected to contribute to the literature since it also considers the psychological states of individuals in economic behaviours.

Keywords: Behavioural Economics, Trust and Reciprocity, Least Squares Method, Depression, Anxiety

JeI Codes: D91, C65

Extended Abstract

Literature

Most behavioural economics researchers tested how individuals made decisions under certain psychological situations (Kahneman and Tversky, 1974; 1979; Thaler, 1980; 1985; Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1991; Camerer and Lovo, 1999). In addition, in recent years, many researchers conducted research on trust and reciprocity (Berg, Dickhaut, McCabe, 1995; Camerer and Thaler, 1995; Cox, 2004).

Research purpose and importance

One of the main objectives of the trust game developed by Berg et al. (1995), testing the concepts of trust and reciprocity among the respective individuals, was to reveal how trust worked in case of an economic decision. This work focused on the reflections on the relationship between the concepts of trust and reciprocity in economics students, analyzed these behavioural patterns and discussed to what extent the psychological situations of these students affected the level of trust. Psychological research proves that there is a relationship between trust and depression. This work analyzed whether this principle that applies to daily relationships affects economic behaviours. Those who proposed an offer under traditional economic presumptions such as personal interest preferred to send some money while it was estimated that they would "send nothing". Those who participated in this research rewarded the trust that was placed upon them. This research is essential due to this contribution to the literature.

Design and method

The research population was all undergraduate students from the department of economics. The sample group comprised 60 active undergraduate students from the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Aksaray University between 2019 and 2020. The research used the convenience sampling method, one of the sampling techniques. Sixty students were equally and randomly divided into two groups and matched. The first group was also defined as the proposing group being given a certain amount of money and asked how much of this money they would send to the persons they were matched with them. The second group was subjected to similar procedures. The Least Squares Method (LSM) assessed the results of this experimental study.

Research hypotheses

In the relationship between Trust and Reciprocity researched hereunder, the amount sent significantly affects the amount received. This hypothesis was tested.

Findings and discussion

This research analyzed the levels of depression and anxiety as an indication of the psychological situations of individuals. For the students in room A, the relationship between the amount sent, depression and anxiety were analyzed, resulting in a negative relationship. On the other hand, the findings concerning the amounts sent and received by the students in rooms A and B, who were unaware of those matched within the other room, showed that 30 students in room A sent an average amount of TL 5,40. On the other hand, the students in room B sent an average amount of TL 7,75, considering the money sent by the students in room A. These results are similar to those of the other works in the literature.

Findings as a result of the analysis

The results from the LSM analysis suggested that there is a significant and positive relationship between the amount sent (Y) and the amount received (X) ($p=0,000 < p=0,05$). An increase of 1% in the amount received had a positive effect of 0,10 on the amount sent. Therefore, it may be concluded that the amount sent significantly affects the amount received.

Discussing the findings with the literature

Many research works suggest that reciprocity is valid, i.e. the amount sent significantly affects the amount received (Berg et al., 1995; McCabe, Stephen, Vernon, 1996; Johnson and Mislin, 2011). This work supported the common opinion available in the literature. In addition, those who proposed an offer under traditional economic presumptions such as personal interest preferred to send some money while it was estimated that they would "send nothing". Those who participated in this research rewarded the trust that was placed upon them.

Suggestions based on results

Considering that there is an insufficient number of works carried out in this area. However, individuals' basic psychological situations and characteristics may be determinants of economic decisions. Therefore, it is recommended that individuals' characteristics and emotional states, such as depression and anxiety, be included in the model when analyzing such factors, which are known in the behavioural economics literature to affect economic behaviours, in future works.

Giriş

İnsan davranışlarını yönlendiren güdüler sosyal bilimlerde farklı alanlarda incelenmiştir. Geleneksel modellerde insan davranışlarının fayda temelli olduğu ve insan davranışlarının rasyonel olduğu kabul edilmektedir. Son yıllarda davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar insanların her zaman rasyonel davranış sergilemediğini ve her zaman fayda odaklı hareket etmediğini göstermektedir. Davranışsal iktisat içerisinde incelenen ve son yıllarda gittikçe dikkatleri üzerine çeken "risk ve güven" veya "güven ve karşılıklılık" adı altında yapılan çalışmalar insanların her zaman rasyonel davranmayabildiğini ve risk alabildiğini göstermektedir.

Güven ve karşılıklılık kavramına ilişkin, modern anlamda, ilk çalışmalardan biri John Maynard Keynes (1936) tarafından yapılmıştır. Keynes (1936) genel teoride bekleyişleri mukayese etmek için güzellik oyunu fikrinden faydalanmıştır (Altıok, 2009:80). O yıllarda gazetelerde güzellik yarışması olarak adlandırılan bir bölüm yayımlanmaktadır. Bu yarışmada okuyuculara bazı görseller sunularak bunlar arasından birinin seçilmesi istenmektedir. En çok seçilen görsel birinci gelmekte ve bu görseli seçenler bir ödül kazanmaktadır. Burada önemli bir problem vardır: Kazanan görseli seçenler gerçekten görselin güzel olduğunu düşündüğünden mi yoksa oy veren diğer kişilerin güzel olarak tanımladığı, kazanması muhtemel olan kişiye oy verip, ödülü kazanmak için mi tercih ettiler? Kazanmak için doğru seçeneği bulmaktan ziyade diğerlerinin ne düşündüğünü tahmin etmektir (Berg, Dickhaut, McCabe; 1995, s. 570'den aktaran Altıok). Keynes'in bahsettiği güzellik oyunundan ilham alan Kocher ve Sutter (2005) çalışmalarında insanların karar verme sürecinde bireysel ve grupsal farklılıklarını araştırmak için güzellik yarışması oyunu düzenlemişlerdir. Keynes tarafından popülerlik kazanan güzellik oyunu sayesinde son yıllarda davranışsal iktisatçılar tarafından ekonomik faaliyetlerdeki rasyonel olmayan güdülerden sıkça bahsedilmiş ve geleneksel modellerdeki rasyonel kavramı bu çerçevede değerlendirilmiştir.

Berg vd. (1995) tarafından geliştirilen ve katılımcılar arasındaki güven ve karşılıklılık kavramlarını test eden güven oyununun temel amaçlarından biri, ekonomik kararlardaki güven kavramının nasıl işlediğini ortaya çıkarmaktır. Oyun kısaca şu şekildedir:

İki gruba ayrılan katılımcılardan birine belirli bir miktar para tanımlanmış ve bunun bir kısmını ya da tamamını diğer gruptan eşleştirildiği bir katılımcıya gönderip göndermeyeceği sorulmuştur. Eğer katılımcı gönderme kararı verirse karşı odadan da kendisine para gönderilme ihtimali vardır. Katılımcı para göndermeye karar verirse güven ortamı oluşturmak için karşı tarafa teklif sunmuş olur. Eşleştirildiği kişi de para gönderimine karşılık verirse oluşturulan bu güven ortamına bir karşılık bulmuş olacaktır. Nitekim araştırmadan elde edilen bulgulara göre güven ortamını oluşturmaya istekli olan ilk grup, kendilerine verilen tutarın yarısından fazlasını (5,16 dolar) göndermiş ve diğer grup da bu duruma olumlu karşılık göstererek onlarda yaklaşık 4,66 dolar gibi bir rakam göndermişlerdir. Bu yönde yapılan benzer çalışmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır (Fehr, Gächter, Kirchsteiger, 1996; Berg vd., 1995; McCabe, Stephen, Vernon, 1996; Fehr ve Gächter, 2000).

Güven ve karşılıklılık ilişkisi farklı alanlarda ve çok sayıda araştırmada ele alınmıştır. Özellikle davranışsal iktisatta tartışmaların odağında yer almaktadır (Berg vd., 1995; Camerer ve Thaler, 1995; Cox, 2004; Fehr ve Gächter, 2000). Buna ek olarak son yıllarda bireylerin psikolojik durumlarının ve psikolojik özelliklerinin ekonomik davranışlara nasıl etki ettiği de araştırılmaktadır. Bozoğlan ve Gülpınar Demirci (2020) çalışmalarında bireylerin iktisadi karar verme süreçlerinin statükodan bağımsız olup olmadığını araştırmışlar ve deneyime açık kişilik özelliği gösteren kişiler ile statüko arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bireylerin deneyime açıklık düzeyleri arttıkça statükodan uzaklaştıkları gösterilmiştir. Fehr ve Gächter (2000) karşılıklılığın birçok ekonomik alanlarda güçlü etkileri olduğunu göstermişlerdir. Müller ve Schwieren (2020) güven oyununda dürüstlük ve alçakgönüllülük boyutundan yüksek puan alan katılımcıların daha güvenilir bir şekilde hareket ettiğine dair bulgular sunmuştur.

İlgili literatür incelendiğinde depresyon düzeyinin genellikle kapsam dışı bırakıldığı görülmüştür (Boyce, Czajkowski, Hanley, 2019). Buna rağmen bazı çalışmalarda depresyon (Gambetti ve Giusberti, 2019) kişiliğin bir boyutu olarak ele alınmıştır. Kim, Chung, Perry, Kawachi ve Subramanian (2012) kişiler arası güven düzeyiyle depresyon arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada kişiler arası güvenin hem uzun süreli depresyonla hem de kısa süreli depresyonla ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Tüm popülasyonda düşük kişilerarası güvene sahip katılımcıların uzun süreli depresyon geliştirme olasılığı yüzde 23 daha yüksek olarak elde edilmiştir. Fahmi, Panjaitan, Habibie, Siregar, Amarullah ve Sunjaya (2019) de bireylerin çevrelerine yönelik güven algısı ile temsil edilen sosyal güvenin, depresyon belirtileri ile olumsuz yönde ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır. Görüldüğü gibi bireylerin kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete düzeyleri davranışsal anomalileri ve güven düzeyini

etkileyebilmektedir. Bu alışmada Berg vd. (1995) tarafından geliştirilen güven ve karşılıklılık ilişkisinin iktisat öğrencileri üzerindeki yansımalarına odaklanılmış ve bu davranış biçimleri incelenirken katılımcıların psikolojik durumlarının güven düzeyine ne düzeyde etki ettiği de ele alınmıştır. Psikolojik araştırmalar güven ve depresyon arasında ilişki olduğunu kanıtlamaktadır. Bu çalışmada ise gündelik ilişkilerde geçerli olan bu prensibin ekonomik davranışlarda da etkili olup olmadığı incelenmiştir.

İktisadi kararları etkileyen faktörler

Karar verme, geçmiş bir davranışın gelecek ile ilgili sonuçları yansıttığı bir süreçtir. Karar verme sürecinin çeşitli aşamalardan oluştuğu bilinmektedir. Karar verme, seçenekler arasından rasyonel bir seçim yapma süreci olarak değerlendirilse dahi bu süreci mantıksal düzenlemelerin dışında birtakım faktörler etkilemektedir. Bu faktörlerin en önemli görülenleri aşağıda sıralanmıştır.

İktisadi kararları etkileyen faktörler

Karar verme, geçmiş bir davranışın gelecek ile ilgili sonuçları yansıttığı bir süreçtir. Karar verme sürecinin çeşitli aşamalardan oluştuğu bilinmektedir. Karar verme, seçenekler arasından rasyonel bir seçim yapma süreci olarak değerlendirilse dahi bu süreci mantıksal düzenlemelerin dışında birtakım faktörler etkilemektedir. Bu faktörlerin en önemli görülenleri aşağıda sıralanmıştır.

Hevristikler

Hevristik (Heuristics), Yunanca bir kelime olan, "heuristic" kelimesinden gelmektedir. 1950 ve 60'lı yıllarda yapay zekâ ve bilişsel psikolojinin öncülerinden sayılan Herbert Simon ve Allen Newell bu terimi, karşılaşılan problemlere verilen çözüm yöntemlerini tanımlamak için kullanmışlardır (Hoffrage ve Reimer, 2004:441). Kimi çalışmalarda hevristikler, kısa yollar, olarak da tanımlanmaktadır (Tekin, 2018:136).

Bireylerin bir problemle karşılaşma durumunda, bu problemin çözümüne yönelik, hızlı ve sezgisel bir cevap aramaya başlamaktadır. Bu durum için bireyler cevapları basitleştirmeye çalışmaktadır. Bazı problemlerin üzerinde fazla düşünülmeden ve basit bir çözümle sonuca ulaşılabilir olduğunu ifade etmektedir. Bu çözümler esnasında bazı mantık hataları oluşması da muhtemeldir (Fuller, 2000:13). Bu sebeplerle, hevristik için bireylerin karşılaştığı problemlerle başa çıkma şekli tanısı koyulabilir. Hevristiklerin kullanımı genelde kolay ve pratiktir. Pratik çözümlenelerde mevcut bilginin tamamı kullanılamamaktadır. Bu sebeple rasyonel sayılmayan karar verme sürecini ifade etmektedir (Tomak, 2015:153). Bireylerin bir kararı kısa yoldan sonuçlandırma sürecini ifade eden hevristikler üç temel kısımda incelenebilir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir: mevcudiyet hevristiki, temsililik hevristiki, düzeltme ve dayanak hevristiki (Hayta, 2014:333).

Temsililik Hevristiki: Bireylerin karşılara çıkan herhangi bir olgu ya da olayları, önceki tecrübelerine atfederek, sınıflandırma eğiliminde oldukları görülmüştür. Kahneman ve Tversky, bu durumu şu şekilde örneklendirmiştir:

"...Steve çok utangaç ve ayrıca içine kapanıktır, her zaman yardım severdir ama insanlara veya gerçek dünyaya çok az ilgi gösterir. O mütevazı ve saf bir ruha sahiptir, düzene ve bir yapıya ihtiyaç duyar, detaylara önem verir" (Kahneman ve Tversky, 1974:1124).

Steve bir çiftçi, kütüphaneci, memur ya da doktor mu? Bireyler bunun kararını neye göre vermektedir? Kahneman ve Tversky (1974) bireylerin, sunulan bilgiyi (yani Steve'in özelliklerini) bir meslek grubuyla ilişkilendirmeye çalıştığı iddiasındadır. Kişiler tecrübelerinden hareketle -mevcut bilgilerini kullanarak- bir sonuca varmaya çalışmaktadır. İşte bu durum temsililik hevristiki olarak literatürde yerini almıştır. İsmi de buradan gelmektedir.

Bu durumun bireylerin yatırım kararlarını etkileyebilmesi açısından önem arz etmektedir. Yatırımcıların kendilerince tanımladıkları bir sınıfı ifade eden hisse senetlerine yatırım yapabilirler ya da alışlagelmiş ve bilinen hisse senetlerine yatırım yaparak başarılarına etki sağlayabilirler (Gazel, 2013:99).

Mevcudiyet Hevristiki: Kişilerin, mevcut bilgilere dayanarak, bir şeylerin olasılığı hakkında çıkarımlarda bulunması ve kestirme yolları araması olarak tanımlanmaktadır. Bireyin, çalıştığı firmanın hisse senetlerine yatırım yapmasının daha kolay olması, bu duruma örneklendirebilmektedir (Öncü ve Özevin, 2017:590).

Orta yaştaki insanlar arasındaki kalp krizi risklerini analiz eden bir kişi tanıdığı insanlardan yola çıkarak yorumlaması mevcudiyet hevristikine işaret eder. Bu hevristik aynı zamanda yargısal hevristik olarak da adlandırılmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1974:1127).

Düzeltme ve Dayanak Hevristik:

Trk literatürde demirleme veya çıpalama hevristik olarak isimlendirilmektedir. Düzeltme ve dayanak hevristik, bireylerin kararlarını kesin bir cevaba ulaştırmak maksadıyla başlangıç bir değerinden ya da referans aldıkları bir noktadan hareketle başladıkları ve kendince bazı düzenlemeler yaptıktan sonraki tahminlerini veya analizlerini ifade eder (Pech ve Milan, 2009:895). Bu hevristik karar verme süreci içerisindeki en güçlü fenomenler arasında gösterilebilir (Kahneman, 2003:716).

Kahneman ve Tversky (1974:1128) bireylerin bir olay durumunda bir tahminde bulunurken veya kesin bir karar verirken başlangıç değerini referans olarak kullandıklarını ifade etmektedir. Dayanak (anchoring) olarak adlandırdıkları bu fenomeni test etmek için lise öğrencilerini iki gruba ayırmışlar ve onlara verilen çarpma işleminin sonucunu beş saniye içinde tahmin etmelerini istemişlerdir. Birinci gruba aşağıdaki çarpma işleminin cevabı soruldu:

8 * 7 * 6 * 5 * 4 * 3 * 2 * 1

İkinci gruba bu çarpma işlemi tersten verildi:

1 * 2 * 3 * 4 * 5 * 6 * 7 * 8

Beş saniye içerisinde cevap hakkında tahminde bulunması gereken öğrenciler, birkaç işlemden sonra çarpma işlemini bırakıp kendilerince dayanak olarak belirledikleri bir noktadan hareketle tahminde bulunmuşlardır. Azalan dizilime sahip çarpma işlemine verilen cevabın ortalaması 2 250 iken artan dizilime sahip çarpma işlemine ortalama olarak 512 cevabını almışlardır. Dayanak noktasını düşük seçen öğrencilerin tahmini düşük iken dayanak noktasını yüksek seçen öğrencilerin tahmininin ise yüksek olduğu tespit edilmiştir. Verilen arpma işleminin doğru cevabı ise 40 320'dir.

Literatürde genel olarak kullanılan üç hevristik Shaver ve Scott (1991:33) şu şekilde örneklemiştir:

Sabah gazetesinde bir restoranın kapatılması hakkında haber okuyan bir kişi, uzun zamandır böyle bir haberle ilgilenmemiş birine kıyasla iflas olaylarının daha yüksek olduğu yönünde bir tahminde bulunacaktır (mevcudiyet hevristik). X restoranını başarılı bir kuruluş olarak gören bir kişi iflas hakkında daha düşük tahminlerde bulunacaktır (temsillik hevristik). Son olarak 3 yerel restoranı başarısız olarak algılayan birisi 10 000 restoranı başarısız olarak algılayan birisinden iflas oranlarını daha düşük tahmin edecektir (dayanak hevristik).

Shaver ve Scott (1991), insanların iyi birer sezgisel istatistikçiler olmadığını, en az üç bilişsel yaklaşımla (mevcudiyet, temsillik ve dayanak Hevristik) belirsizlik altında karar vermeye eğilimli oldukları iddiasındadırlar.

Anomaliler

Empirik bir bulgunun teorik çerçevede rasyonelize edilmesi zor ve g ise ya da söz konusu bulguyu tasvir etmek için makul olmayan varsayımlar yapılması gerekli ise bu bulgu anomali (Anomalies) erevesinde değerendirilebilir (Tufan ve Sarıecek, 2013:173). Literatürde ise genel kabul görmüş kurallardan sapmalar olarak tanımlanmaktadır. Neoklasik iktisat ile rasyonalite kavramlarını çevreleyen tartışmaların birçok anomalilere yol açtığı söylenebilir (Brzezicka ve Wisniewski, 2014:357). 1970 yılından bu yana psikoloji ve davranışsal iktisat alanlarındaki birçok araştırmacı anomaliler olarak tanımlanan ve rasyonel teoriye aykırı olduğu düşünülen sonuçlar bildirmektedirler (Smith, 2005:144). Anomalilerin doğasında standart ve alışılagelmiş teorilerin ihlali vardır (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1991:205). Anomali tanımı geleneksel ekonomide görülen düzensizliklerin açıklanmasında yardımcı olması için davranışsal iktisat literatüründe sıklıkla kullanıldığı görülmektedir.

Anomalilere yönelik literatür incelendiğinde genellikle fiyat anomalileri ve mevsimsel anomalilerin daha yaygın kullanıldığı tespit edilmiştir (Sümer ve Aybar, 2016:76). Piyasa etkinliğinden sapma olması durumu "fiyat anomalisi" olarak tanımlanmaktadır. Bu tür anomalilerde yatırımcılar, firmaların karlarının kalıcı olacağını düşünüp mevcut kar durumuna aşırı ya da düşük tepki gösterir. Aynı durum firmalar için de geçerli olabilmektedir. Piyasada herhangi bir hisse senedi hakkında 3 ile 5 yıl arasında çıkan olumlu haberlerin sayısının artması ile orantılı olarak, söz konusu hisse senedinin fiyatının aşırı tepki görmesi muhtemeldir. Bu durum "aşırı tepki anomalisi" olarak adlandırılmaktadır. Düşük tepki anomalisinde ise genellikle bir ayla bir yıl arasında hisse senedi hakkında çıkan kötü haberlerden etkilenme söz konusudur (Barberis, Shleifer, Vishny, 1998:307-308). Görüldüğü gibi sermaye piyasalarında davranışsal anomaliler sıklıkla çalışılmaktadır. Bilindiği gibi sermaye piyasalarının asıl amaçlarından biri alış-veriş işleminin verimli bir şekilde geerleşmesine izin ve alan vermektir (Obamuyi, 2013:142). Yatırımcı duygularının, oluşan bilgiye aşırı tepki vermesi ve aşırı iyimser

duygular sergilemesi ve kendine güvenin, bu tür piyasalarda, oldukça yaygın olduğu tespit edilmiştir. Bu faktörlerin piyasalardaki yatırımcı davranışlarını şekillendirmede önemli olduğu düşünülmektedir (Cheng, 2007:61).

Aşırı güven

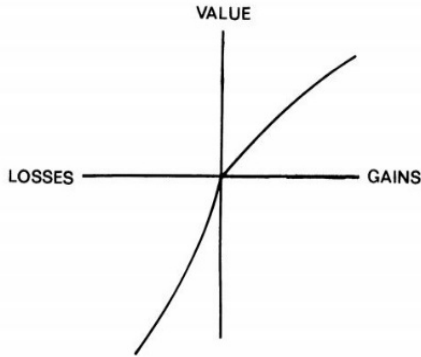
Aşırı Güven (Overconfidence) kısaca tanımlamak gerekirse, bireylerin zihinsel muhakemelerine, yargılarına ve bilişsel yeteneklerine nedensizce duydukları inançtır (Otluoğlu, 2009: 44). Bireyler, kendi inandıklarına ve tahminlerine diğer kişilerle kıyaslanınca daha çok değer verme eğilimindedirler. Aşırı güven durumunda bireyler kendi bilgilerinin doğruluğunu abartmaktadırlar. Aşırı güven kavramı ortalamadan daha iyi etkisi olarak da bilinmektedir (Cheng, 2007:59-62). Bu sebeple aşırı güven durumunda olan bireylerin piyasada oluşan risklere karşı nispeten daha duyarsız olacağı muhtemeldir. Ayrıca aşırı güven durumundaki bireyler riskli anlaşmaları tercih edebilir zira onlar olasılıkları yenebilecekleri düşüncesi içinde olmaktadır (Camerer ve Lovallo, 1999:316).

Svenson (1981:143-147) modern toplumdaki en yaygın bilinen riskli faaliyetlerden birinin otomobil kullanmak olduğu iddiasındadır. Svenson, sürücülerin sürüş kabiliyetlerini ve risk alma davranışlarını gözlemek için bir araştırma yürütmüştür. Araştırmada sürücülerin kendi sürüş yeteneklerinin nüfusa oranla nasıl olduğu sorulmuştur. Birçok sürücü kendi sürüş yeteneklerini ortalama olarak nüfusun ortalamasının üstünde olduklarına inandıklarını belirtmişlerdir. Bu soruların yöneltildiği sürücülerin (50 sürücü) daha önce kaza yapan sürücülerden oluşması araştırmanın ilginç olan kısmıdır.

Kayıptan kaçınma

Kayıptan kaçınma (*loss aversion*), oluşan bir kaybın aynı değerdeki kazanca kıyasla daha dayanılmaz olduğunu ifade etmek için tanımlanmaktadır (Cao, Li, Zhou, X. ve Zhou, C., 2018:1). Başka bir ifade ile bireylerin ellerinde bulunan bir şeyden vazgeçmesi için o şeyi ilk elde ederken katlandıkları bedelden daha fazlasını talep etmesidir (Aksoy ve Şahin, 2015:12).

Şekil 1'deki S şekline benzeyen değer fonksiyonu kayıptan kaçınma konusunu grafik yardımı ile özetlemektedir (Kahneman ve Tversky, 1979:279).



Şekil 1: Değer Fonksiyonu

Kaynak: (Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979:279)

Kayıptan kaçınma etkisi kendi içinde riskten ve belirsizlikten kaçınma olarak iki ana grupta incelenebilir. Yatırımcıların daha önceden yaptığı bir yatırımın zarar etmesi ile yatırımcının daha sonraki yatırımlarını daha az risk barındıran portföylere yöneltmesi riskten kaçınma etkisi (risk aversion) olarak adlandırılır. Yatırımcıların belirsiz ortamlarda çekimser davranmaları, belirsizlikten kaçınma etkisi (ambiguity aversion) olarak adlandırılır ve yatırımcılar bu durumlarda daha az riskli yatırımlara yönelebilmektedir.

Sürü davranışı

Sürü davranışı (Herd behaviour) literatürde lider olarak tanımlanan kişilerin, piyasa ya da olay hakkında bilgi sahibi olduğuna inanılan, belirli bir hareket tarzı benimsediğinde diğer yatırımcıların da aynı hareket tarzını benimseyerek, benzer yönde hareket etmesi olarak tanımlanabilir (Şişman, 2006: 23). Bireylerde sürü davranışına eğilim varsa piyasadaki varlık fiyatları gerçek ekonomik değerinden sapmalar göstermektedir (Chiang ve Zheng, 2010: 1911).

Bireyler karar alırken sosyal çevresinden etkilendiği bilinmektedir. Bu durum da sürü davranışı konusu içerisinde incelenebilmektedir. Sosyal çevrenin kararlarının kişiler üzerindeki etkisini inceleyen en

bilinen deneylerden biri Asch (1955) tarafından yapılmıştır. Deney, grup baskısı altında bireylerin nasıl karar verdiğini analiz etmeye yöneliktir. Araştırmada merak edilen konu; bir grupta seçim yapılırken azınlıkta kalan insanlar diğerlerinin seçimini yanlış olsa dahi seçerler mi? Deney kısaca aşağıdaki şekilde tasarlanmıştır:

Bir grup öğrenciye iki adet görsel sunulmuştur. Bu görsellerin birinde siyah bir çizgi vardır. Diğerinde ise uzunlukları farklı üç adet çizgi vardır. Katılımcılardan istenen ise ilk görselde bulunan çizginin diğer görselde hangisine denk olduğunu belirtmesidir. Sınıfta bulunan kişilerden biri hariç geri kalanı Asch'in seçtiği kişilerden oluşmaktadır ve verecekleri cevap daha önceden belirlenmiştir. Denek en son cevap vermektedir ve 18 sorunun 12'si yanılmaya yöneliktir. Katılımcı bu yanıtıcı soruların bazılarında gruptan ayrı cevap verse de sonradan grup ile aynı cevapları verdiği görülmüştür. Sorulara yanlış cevap veren kişi sayısının artması ile katılımcının da gruba katılım oranı artmaktadır. Gruptaki anlaşmalı katılımcıların biri yanlış cevap verince, denek'in gruba katılma oranı; %3,6, iki kişide %13,6, üç kişide %31,8, dört kişide %31,8 ve beş kişide %35,1'e ulaştığı görülmüştür. Bu deney bireylerin karar verirken tamamıyla rasyonel davranmadığını ve mantıksız da olsa gruba ayak uydurarak sürü davranışı sergilediğini göstermede başarılı çalışmalar arasındadır.

Statüko yanlılığı

TDK'de Statüko Yanlılığı (Status quo bias) süregelen düzenin korunması olarak tanımlanmıştır. Kökeni Latince status quo ante kelimesinden türemiş ve önceki durum anlamına gelmektedir. Literatürde olumlu ya da olumsuz bir anlamına rastlanmamış ve sadece mevcut durumu ifade etmek için kullanılmıştır. Statüko kavramı insanların sahip oldukları şeylerden kolay bir şekilde vazgeçmek istemediklerini ve onlara olduğundan fazla değer verme eğiliminde olmaları durumunu ifade eder.

Statüko yanlılığı davranışsal iktisat araştırmacılarının hisse senedi piyasasındaki insan davranışlarını analiz etmek için sıklıkla kullandığı kavramlardandır. Davranışsal iktisatçılar, yatırımcıların elinde bulunan hisse senetlerini, değeri azalsa dahi, neden elden çıkarmak istemediklerini bu kavram sayesinde açıklamaktadırlar. Thaler ve Sunstein statükoyu şu şekilde örneklendirmektedir (Thaler ve Sunstein, 2015:53):

“Bir gazete ya da dergi aboneliğinde, insanların bir telefonla iptal ettirebilecek iken bunu yapmamalarını bir statükodur.”

Bireyler alışkanlık, eylemsizlik, rahatlık, isteksizlik, korku ya da bir politika olarak (şirketler ya da hükümetlerde olabilir) statükoda kalmak isteyebilmektedir. Statüko kavramının kayıptan kaçınma sahiplik etkisi ve kayıptan kaçınma ile bağlantılı olduğunu düşünülmektedir. Çünkü kayıptan kaçınma durumunda bireyler kayıplar konusunda risk alma eğiliminde iken kazanç konusunda isteksizdirler (Samuelson ve Zeckhauser, 1988:10).

Statüko kavramı düzeltme ve dayanak hevristikleri ile de yakından ilişkilidir. Bireylerin başlangıçta onlara verilen bilgileri kullanarak karar vermesi durumunda (Kahneman ve Tversky'nin 1974 yılındaki çalışmasında olduğu gibi) başlangıçtaki veride yetersiz bir düzeltme yapılırsa, verdikleri karar statükoya yönelik olabilir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988:35-36).

Sahiplik/Elde Bulundurma Etkisi (Endowment Effect):

Thaler (1980) Toward A Positive Theory of Consumer Choice isimli eseriyle sahiplik etkisi önyargısını tartışan araştırmacıların ilklerinden biridir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988:36). Bireylerin genellikle bir nesneden vazgeçmek için onun değerinden daha fazlasını istemeleri o nesneyi elde etmek için ödemeye istekli olduklarından daha fazla olması durumunu ifade eder (Kahneman vd., 1991:194). Kısaca, bireylerin sahip oldukları nesnelere, sahip olmadıkları nesnelere daha fazla değer vermeleri durumunu ifade etmektedir (Dean, 2008:5).

Sahiplik etkisini özetleyen en bilindik çalışmalardan biri Knetsch (1989) tarafından yapılmıştır. Çalışma şu şekildedir: Üç gruba ayrılan öğrencilerin ilkinde anket doldurmasının ödülü olarak ankete başlamadan önce kahve kupası verilir ve anket bitene kadar yanlarında bekler. İkinci grubun ödülü çikolata iken üçüncü grubun ödülü ise çikolata ya da kahve kupasından birisidir ve seçim şansı verilmiştir. Anket sonunda ilk gruptaki öğrencilere dilerlerse kupalarını çikolata ile değiştirebilecekleri söylenmiştir ve benzer teklif ikinci grup için de yapılmıştır. Bulgulara göre birinci grupta %11'lik ikinci grupta ise %12'lik bir değişim gerçekleştirilmiştir. Üçüncü grupta kupanın seçilme oranı %56'dır. Bu araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre kişiler sahip oldukları nesnelere ederinden fazladan değer yüklemişler ve ellerinde bulunanların değişimi konusunda gönülsüz olmuşlardır. Ek olarak sahip olma süresinin artmasıyla statüko yanlılığı etkisinin de aynı yönde arttığı görülmüştür (Gazel, 2013:91).

Yanlış ilişkilendirme

Yanlış ilişkilendirme yanılığı (Misattribution); birbiri arasında çok az veya hiç ilişki olmayan iki konu arasında sanki birbirlerinin sebep ve sonucuymuş gibi algılanması durumudur. Bu etki hava durumu, bilgi kaynakları, ruh halleri gibi birçok olayların karar vericileri etkilemesi olarak ifade edilebilir (Öncü ve Özevin, 2017:597). Örneğin hava durumu kötü iken bireylerin depresyon gibi duyguları hava durumunun daha iyi olduğu günlere oranla daha derinden yaşadığı ifade edilmektedir (Gürer ve Bozacı, 2018:18).

1 Ocak 1927-31 Aralık 1989 yılları arasında, yaklaşık 63 yıl, Dow Jones Borsası endeksi verilerinin (hava durumuna indirgenmiş) günlük değişimlerinin incelendiği bir çalışmanın bulgularına göre hisse senedi fiyatları ile hava durumu arasında bir ilişki ortaya koyulmuş ve havanın bulutluluk seviyesinin artması sonucu borsanın getirisin ortalama olarak azaldığı tespit edilmiş (Saunders, 1993:1338-1345).

Batık maliyet etkisi

TDK'de batık maliyet (sunk cost), işlemin yapıldığı zamanda meydana gelen ve yapılan işlemden vazgeçilmesi esnasında geriye alınması pek mümkün olmayan maliyet olarak tanımlanmuştur. Yatırımcıların daha önce yaptığı yatırımı sürdürmeyi istemesi ve buna eğiliminin olması durumunu ifade etmektedir. Yatırımcılar aldıkları kötü bir karar üzerine kötü bir yatırım yapmuş olsa dahi söz konusu yatırımlarını sürdürmek konusunda ısrarcı davranmaktadırlar (Gazel, 2013:116).

Geleneksel teorilerde tüketicilerin geçmişte yaptıkları maliyetlere ilgisiz olmaları gerektiği varsayılmıştır (Thaler, 1980:47). Ekonomi literatüründe maliyet kavramı genelde fırsat maliyeti ve gerçekte ya da muhasebe maliyeti olarak sınıflandırılmaktadır. Buna göre bireyler fırsat maliyetlerini ceplerinden çıkan maliyetine eşitler ve batık maliyetlerini göz ardı ederler (Thaler vd., 1998:1491). Thaler bu durumun böyle olmadığını birçok çalışmasında test etmiştir (Thaler, 1980:1999).

Zihinsel muhasebe

Bireyler zihinlerinde firmaların muhasebe sistemine benzer bir muhasebe sistemi kullanarak karar ve eylemlerini sınıflandırmakta, değerlendirmekte ve zihinsel olarak farklı hesaplara kaydetmektedir. Zihinsel muhasebe (Mental accounting) terimini literatüre kazandıran kişi Richard Thaler olmuştur (Güven, 2021:249).

Zihinsel muhasebe içerisinde birçok öğe barındırmasına rağmen en ilgi çeken üç adettir. İlk öğe sonuçların nasıl algılandığı ile alakalıdır. Alternatif seçimler arasındaki kararların nasıl algılandığı, tecrübe edildiği ve yorumlandığı ile alakalıdır. İkinci öğe eylemlerin belirlenen hesaplara nasıl atandığı ile ilişkilidir. Bireyler harcamalarını genellikle belirli gruplara paylaştırır (yiyecek, konut gibi). Üçüncü öğe ise hesapların değerlendirme sıklığı ile alakalıdır. Hesap değerlendirmeleri dar veya geniş bir zaman aralığı olarak tanımlanan günlük, haftalık, yıllık veya daha fazla olarak yapılabilir (Thaler, 1999:183).

Büyük işletmelerden bireylere kadar bütün organizasyonlarda bir muhasebe sistemi vardır (Thaler, 1985:199). İşletmeler bu tür hesaplamaları yapmak için muhasebe hesaplarını ve kayıtlarını kullanırken bireyler genellikle zihinsel hesaplamaları kullanırlar.

Thaler (1985:199) zihinsel muhasebeyi şu örnekle ifade etmiştir:

“Bir erkek ve bir kadın balık tutmak için bir gezintiye çıkmışlar ve bu gezi sırasında bir balık yakalamışlardır. Balığı paketleyip bir havayolu firmasıyla bir yere göndermek istemişler fakat gönderim sırasında balık kaybolmuştur. Paketin kaybolması sonucunda bu çift, X havayolu şirketinden 300\$ almıştır. Aldıkları bu 300\$'ın 225\$'ını bir restoranda yemek yemek için harcamışlardır. İlginç olan kısım ise bu çiftin daha önce bir restoranda bu kadar para harcamamış olmasıdır”.

Bu örnekten anlaşılacağı üzere bireyler finansal varlıklarının hesaplarını zihinsel muhasebe aracılığıyla tutmaktadırlar. Bu örnekteki çift normal bir günde harcamayı düşünmedikleri tutarı o gün harcamışlar. Zira gelen 300\$'ın planı önceden hesaplanmamıştır.

Aşırı bilgi yüklemesi

Türkçe literatürde bilgi taşkınlığı (Overload information) adı ile tanımlanmıştır (Temel ve Möllers, 2016). Bilginin insan etkinliklerinde bir girdi olarak kullanılmaya başlanılmasından beridir aşırı bilgi yüklemesinin potansiyeli hep olmuştur (Allen ve Wilson, 2003:33).

Teknolojinin sürekli ilerlemesi ile birlikte bilgiye ulaşılmak eskiye oranla, daha hızlı, zahmetsiz ve kolay bir duruma gelmiştir. Bu durumda aşırı bilgi yüklemesinin potansiyelini artırmıştır. Özellikle sosyal medya kanalları ile bilginin bu kadar hızlı yayılması ve ulaşımın nispeten daha kolay olması aşırı bilgi

yüklemesine neden olabilmektedir. Bilgiye ulaşımın kolay olmasının dezavantajlarından birisi de bilgi kirliliğinin de fazla olması ile sonuçlanabilmektedir. Bilgi kirliliği, daha çok sosyal medya gibi kanallardan edinilen bilgilerin çelişkili, yanlış ve asılsız olması olarak tanımlanmaktadır (Eşitti, 2015:76). Edinilen bilgilerin potansiyel olarak faydalı grldği durumda elde edilen bilginin faydadan ziyade engel teşkil etmesi aşırı bilgi yükleme olarak açıklanabilmektedir (Benselin ve Ragsdell, 2015:2).

Bireylerin kısa bir sürede edinilen fazla bilgiyi özümleme ve işleme yetenekleri sınırlı olabilmektedir. Bu sınırlar bir kez aşıldığında bireyin davranışı kafa karıştırıcı ve işlevsiz görünebilmektedir (Jacoby, Speller, Berning, 1974:33). Örneğin bir markette binlerce ürün bulunabilmekte ve tüketicisi kısa ve belirlenen zaman içerisinde çok sayıdaki bu ürünlere karşı bir karar vermek durumunda kalmaktadır. Bu karar verme süreci kafa karışıklığına sebep olabilir.

Piyasalardaki anlaşılabilirliği artırmak ve oluşan bu asimetrik bilgiyi engellemek amacı ile yapılan bilgilendirmelerin kapsam olarak genişletilmesi her zaman arzu edilen sonuca ulaştırmayabilir. Elde edinilen bilgideki bu artışla birlikte firmaların da masraflarının artacağı düşünülmektedir. Bu sebeple firmaların borsaya olan eğilimleri de azalabilmektedir. Çünkü piyasaya sunulan bilgiler karmaşık ve kapsamlı bir yapıya sahipse alanında uzman kişiler tarafından bile geç anlaşılabilir (Temel ve Möllers, 2016:23).

Güven ve karşılıklılık

Literatürde güven ve karşılıklılık konusunun sık sık araştırıldığı ve önemine vurgu yapıldığı görülmüştür. Güven ve karşılıklılık, iş birliğini kolaylaştırır ve neredeyse tüm insan etkileşimleriyle ilgilidir. Bu iki kavram genel olarak güven oyunları kullanılarak incelenmiştir. Yani bir katılımcı diğer katılımcıya bir miktar para gönderir (güven ortamı oluşturur), para gönderilen katılımcı da gelirinin bir kısmını iade eder (karşılık verir). Güven, işbirlikçi davranışı mümkün kılar ve hem kalıcı hem de geçici çalışma gruplarında örgütlenmeyi kolaylaştırır (Vilares, Dam, Kording, 2011). Karşılıklılık ise dostça ve işbirlikçi eylemlere yanıt olarak insanların genellikle iş birliği içinde olmaları anlamına gelir. Ters durumda dşmana eylemlere tepki olarak genellikle çok daha katı ve hatta acımasızdırlar. İşbirliğine dayalı karşılıklı eğilimler "olumlu karşılıklılık" olarak adlandırılırken, misilleme yönlerine "olumsuz karşılıklılık" denir (Fehr ve Gachter, 2000).

Materyal ve metod

Literatür araştırması

Bireylerin psikolojik durumlar içerisinde nasıl kararlar verdiğini davranışsal iktisat araştırmacılarının birçoğu test etmiştir (Kahneman ve Tversky, 1974; 1979; Thaler, 1980; 1985; Kahneman vd., 1991; Camerer ve Lovallo, 1999). Son yıllarda ise birçok araştırmacı tarafından güven ve karşılıklılık olgusu araştırmaya konu edinmiştir (Berg vd, 1995; Camerer ve Thaler, 1995; Cox, 2004). Bu araştırmalardan birkaçı aşağıda sunulmuştur.

Karşılıklılık zerine yapılan araştırmalarda olumsuz karşılıklı davranışı göstermek için literatürde ültimatom pazarlığı deneyi sıklıkla uygulanmıştır. Bu oyunda, iki denek sabit bir miktar paranın bölünmesi konusunda anlaşmak zorundadır. A kişisi (teklif sunan), miktarın nasıl bölüneceği konusunda bir teklifte bulunabilir. B kişisi (yanıt veren), önerilen bölümü kabul edebilir veya reddedebilir. Reddetme durumunda, her ikisi de hiçbir Şey alamaz; kabul edilmesi halinde ise teklif uygulanır. Yüzlerce deneme sonucunda bu deneyde, yanıt verene mevcut toplamın yüzde 30'undan daha azını teklif eden teklif sahiplerinin çok yüksek bir olasılıkla reddedildikleri sonucuna ulaşılmıştır. (Camerer ve Thaler, 1995; Fehr ve Gachter, 2000). Camerer ve Thaler (1995) ayrıca diktatör oyunlarının birçok tasarımı zelliliğine duyarlı olduğunu ortaya koymuştur. Olumlu karşılıklılık, birçok güven veya hediye alışverişi oyununda belgelenmiştir (Berg vd., 1995; McCabe vd., 1996; Fehr vd., 1996; Fehr ve Gachter, 2000). Örneğin bir güven oyununda, teklif sunan, deneyiciden x kadar bir miktar para alır ve ardından yanıt verene sıfır ile x arasında gönderebilir. Deneyci daha sonra, gönderilen miktarı (y)  katına çıkarır, böylece yanıt veren 3y'ye sahip olur. Yanıt veren daha sonra sıfır ile 3y arasındaki herhangi bir miktar parayı teklif sunana geri göndermekte özgürdür. Birçok teklif sahibinin para gönderdiği ve birçok yanıtlayıcının bir miktar parayı geri verdiği ortaya çıkmıştır. Ayrıca, y ile bireysel ve toplu düzeyde geri gönderilen miktar arasında sıklıkla pozitif bir ilişki vardır. Araştırma sonuçlarına göre, parasal miktarın çok yüksek olması durumunda bile, pozitif karşılıklılık azalmamaktadır (Fehr ve Tougareva, 1995).

Fehr ve Gachter (2000) alışmalarında karşılıklılığın birçok ekonomik alan için gcl etkileri olduğunu göstermişlerdir. Çalışmada tek seferlik oyunlarda karşılıklı eylemlere ilişkin kanıtlar ve karşılıklılığın birçok önemli ekonomik alan için gcl etkileri olduğu gösterilmiştir.

Cox (2004), güven ve karşılıklı davranışları belirlemek için üç oyunlu bir tasarım kullanmışlardır. A davranışı yatırım oyunudur ve ilk gruptaki bireylere 10 dolarlık bir bağış yapılır. Diğer grupta eşleştirildikleri kişilere 10 doların bir kısmını veya tamamını geri verme veya tamamını kendinde tutma görevi verilir. Aktarılan herhangi bir miktar, deneyci tarafından e katlanır. B davranışı, A davranışından farklı olarak ikinci gruptaki, yani paranın gittiği gruptaki bireylerin bir karar vermemesiyle farklılaşan bir diktatör oyunudur. Bu nedenle aldıkları parayı iade etme şansları yoktur. C davranışı, A davranışından farklı olarak birinci gruptakilere karar hakkı vermez, onun yerine ikinci gruptakilere 10 dolarlık bağış verilir. İlk gruptakilere A uygulamasında gönderilmeyen miktarlara eşit miktarlarda bağışlar verilir. A ve B deneyleri, başkaları hakkındaki inançlardan kaynaklanan güven davranışını belirlememeyi, A ve C deneyleri ise, başkalarının niyetlerine ilişkin suçlamalardan kaynaklanan karşılıklı davranışı belirlemeyi amaçlamıştır. A ve B davranışlarının deneylerinde 32 çift katılımcı, B davranışında ise 30 çift katılımcı yer almıştır. Çalışmada birkaç araştırmacının daha önce, yatırım oyunu deneylerinde ilk hamle yapanların çoğunluğunun pozitif miktarlar gönderdiği ve ikinci hamle yapanların çoğunluğunun pozitif miktarlar gönderdiği tekrarlanabilir sonucunu bildirdikleri vurgulanmıştır. Cox'un sonuçları, güven oyunundaki transferlerin, diktatör oyunundakinden yaklaşık üçte bir oranında daha yüksek olduğunu göstermiştir. Bu nedenle, niyete dayalı karşılıklılığın önemli bir rol oynadığı, ancak bu rolün baskın olmadığı gösterilmiştir.

Birçok ekonomik etkileşimin güvene dayalı olduğu ve güven ihlallerinin ciddi ekonomik sonuçları olabileceğini belirten Rietz, Schniter, Sheremeta ve Shields (2017), deneysel bir güven oyununda, dışarıdan empoze edilen minimum standart kuralların etkinliğini test etmişlerdir. Berg vd. (1995) deneyini kullanan yazarlar, bazı durumlarda güvenin sarsılacağı ve en kötü ihlalleri azaltmak için genellikle minimum standartları belirleyen kurallara güvenileceğini ve bu tür kuralların güven ilişkilerinde suistimalleri önleyebileceği noktasından hareketle yanıt verenlere bazı kurallar getirerek oyunu değiştirmişlerdir. Klasik oyunda yanıt veren güven ilişkisini ihlal ederek, isterse hiç karşılık vermeyebilir. Bu oyunda ise yanıt veren belli bir miktarı iade etmek zorundadır. Böylece minimum standart kuralların güven sorunlarına en iyi yanıtı sağlayıp sağlamadığı araştırılmak istenmiştir. Minimum getiri kuralları, tüm yatırımların risk altında olmadığı ve tüm getirilerin isteğe bağlı olmadığı anlamına gelir. Araştırma sonuçlarına göre düşük asgari kurallar, ekonomik refahı artırabilse de, gösterilen güveni ve karşılıklılığı azaltır. Bu nedenle güvene dayalı bir sistem iyi çalışıyorsa, minimum standartlar dayatmak mantıklı değildir. Ancak sistem yetersiz çalışıyorsa, kurallar iyileştirme getirebilir.

Van de Groep, Meuwese, Zanolie, Groğlu ve Crone (2018) de, Berg vd. (1995) tarafından geliştirilen güven oyununu bazı değişiklikler yaparak kullanmışlardır. Çalışmada teklif sunan kişiye iki seçenek sunulur: Ya kendisi ve yanıt veren arasında parayı bölüştürür veya yanıt verene parayı vererek, yanıt verenden kendisine gönderilecek parayı bekler. Eğer güvenen ikinci oyuncuya (güven) parayı vermeyi seçerse, ikinci oyuncuya verdiği para deneyci tarafından çarpılır. O halde ikinci oyuncunun da iki seçeneği vardır: parayı eşit olarak bölebilir (karşılıklı olarak) veya paranın çoğunu elinde tutabilir ve bahis miktarının geri kalanını birinci oyuncuya verebilir. Böylece ilk oyuncu (teklif sunan) ikinci oyuncuya (yanıt veren) güvenmeye karar vererek daha fazla para kazanabilir, ancak ikinci oyuncu sömürmeye karar verirse nispeten az para alma riskiyle karşı karşıya kalır. Araştırma ilk oyuncu (teklif sunan) için daha yüksek riskin, ilk oyuncunun daha az güven kararı vermesine ve ikinci oyuncunun (yanıt veren) daha fazla karşılıklılığa yol açmasıyla sonuçlanmıştır. Bu sonuçlar ergenlerin güvenme ve karşılık verme konusunda karar verirken diğer oyuncunun bakış açısını dikkate aldıklarını göstermiştir. Diğer taraftan güven seçeneklerinin yaşa göre değişmediği, ancak genel olarak erkekler için kadınlardan daha yüksek bir güven düzeyi olduğu ve artan yaşla birlikte karşılıklılığın azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Ergenler zerine Van den Bos, Westenberg, Dijk ve Crone (2010) tarafından bir çalışmada da aynı sonuç elde edilmiştir.

Isoni ve Sugden (2018), Rabin'in (1993) karşılıklı iş birliği teorisini ele almıştır. Bu teoride karşılıklılık, bir bireyin "iyiliğini" veya "kibarlığını" başkaları için yaptığı eylemlerin sonuçları açısından tanımlayarak ve diğer insanların nezaketini (kötülüğü) dllendirmek (cezalandırmak) için bir motivasyon varsayarak modellenir. Çalışma, Rabin'in görüşleri ile güven paradoksunu karşılaştırmaktadır. Çalışma Rabin'in modelinin kavramsal ve psikolojik olarak tutarlı bir nezaket kavramına dayandığını ve bu modelin oyun teorisi sonuçları ile uyumlu olduğunu göstermektedir.

Müller ve Schwieren (2020), ekonomi araştırmalarında kişilik değişkeninin belirleyici bir rol oynamasından yola çıkarak güven oyununda Beş Faktör Kişilik leğini (BFK) kullanarak, kişiliğin sonuçlar üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Sonuçta kişiliğin, güvenilen ilk oyuncunun (teklif sunan) davranışını açıklamaya katkıda bulunabileceğini, oysa ikinci oyuncunun (yanıt veren) davranışının kişiliğiyle açıklanamayacağı sonucu elde edilmiştir. Yanıt verenin davranışı kişiliğinden ziyade ilk

oyuncunun davranışından etkilenmektedir. Benzer şekilde Thielmann ve Hilbig (2015) de HEXACO kişilik modeline dayanarak kişilik ve güven arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma sonucunda çevrimiçi bir güven oyununda dürüstlük-alçakgönüllülük boyutundan yüksek puan alan katılımcılarının daha güvenilir bir şekilde hareket ettiğine dair kanıtlar sunmuştur. Diğer taraftan koşulsuz nezaketin güvenilirliğin en önemli belirleyicisi olduğu sonucu da desteklenmiştir.

Başıć ve Verrina (2021), çeşitli ekonomik oyunlarda kişisel normların uygunluğunu incelemek için iki aşamalı bir deney tasarlamışlardır. Bu çalışmada, insanların sosyal normlarının ve parasal getirilerinin önemli olduğunu kabul etmekle birlikte kişisel normları da önemsediklerini göstermektedir. Kişisel normların ekonomik ortamlardaki davranışların güçlü belirleyicileri olduğu ve onları ekonomik karar almanın temel bir güdüsü olarak desteklediği sonucuna ulaşılmıştır. Kişisel normların çok çeşitli oyunlarda sosyal normlardan farklı olduğu gözlemlenmiş, bu bulguların çıkarımlarının gerçek dünyadaki ekonomik kararların anlaşılmasında faydalı olacağı vurgulanmıştır.

Analiz ve yöntem

Bu bölümde; verilerin elde edilme süreci, verilerin analizi ve elde edilen bulgular gibi bilgilere yer verilmiştir.

Verilerin elde edilmesi ve analizi

Araştırmanın evreni tüm iktisat bölümü lisans öğrencileridir. Örneklem ise içlerinden gönüllülük esasına göre seçilen 2019-2020 yılları arasında Aksaray Üniversitesi'nde İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümündeki eğitim görmekte olan lisansa kayıtlı ve aktif 60 öğrenci oluşturmaktadır. Örneklem sayısı belirlenirken Berg vd. (1995) çalışması referans alınmıştır. Araştırmada evrenin tamamına ulaşmanın mümkün olmadığından dolayı örnekleme tekniklerinden kolayda örnekleme tekniğinden faydalanılmıştır.

Karşılıklılık ve Güven İlişkisi Deneysel Tasarımı

Araştırmanın amacına yönelik olarak hazırlanan deneysel tasarım, Berg vd. (1995) tarafından yapılmış olan çalışmadan referans olarak alınmıştır.

Buna göre, iki farklı bilgisayar odasına katılımcılar, tesadüfi olarak atanmıştır. Bu bilgisayar odaları, A ve B odası şeklinde isimlendirilmiştir. Bu odalarda bulunan her bir katılımcıya daha önceden tanımlanmış mail adresleri ve şifreleri verilmiştir. Bu maillerin her birinin isimleri tasarlanırken katılımcıların bulunduğu oda numarası dikkate alınmıştır (A10 katılımcısı, B10 katılımcısı). A odasında bulunan katılımcılara 10 TL tanımlanmıştır. B odasında bulunan aynı numaraya sahip katılımcıya dilediği miktarda gönderme özgürlüğü sunulmuştur. B odasındaki katılımcılara geden tutarın üç katı ile geldiği bilgisi daha öncesinden verilmiştir. A ve B odasındaki bireyler rassal bir şekilde yerleştirilmiş ve eşleştirildiği kişiler hakkında hiçbir bilgi verilmemiştir. Katılımcılara, araştırma ile alakalı detaylı bilgi verilmemiş sadece bilmeleri gereken belirli noktalara değinilmiştir. Bu sayede verecekleri kararı etkileme olasılıkları minimum seviyeye düşürülmüştür.

Bu oyunda bazı koşullar vardır. Bunlar:

A odası güven kendisine tanımlanan paradan B odasına gönderirse verici bir ortam oluşturmakla beraber risk almış olur (Çünkü gönderdiği paranın karşılığında hiçbir şey elde edemeyebilir). Ayrıca burada güven iki şekilde oluşur: A, B'ye bir karar verme hakkı verir, B ise hem A hem de B'yi etkileyen bir karar verir.

B odası gelen paranın bir miktarını A odasına gönderir (A odasından gelen paranın fazlasını göndermek şartıyla).

Eğer B odasının bireyleri A odasındaki bireylere para gönderirse, iki odada bulunan bireyler ilk duruma göre daha kazançlı olacaklardır. (Varsayalım ki A5 B5'e 5 TL gönderdi, B5'in eline geçecek olan para $5 \times 3 = 15$ TL'dir. B5 ise kurala göre en az 5 TL'nin üstünde para göndermesi gerekir. Son durumda $A = 6 + 5 = 11$ TL, $B = 9$ TL olabilir. Bu sayede ikisi de kazançlı çıkar.

Stratejiler ise şu şekildedir:

A odasının herhangi bir üyesi para göndermezse, karşılığında da para alamaz.

A odasının herhangi bir üyesi az miktarda para gönderir ise karşılığında da az kazanç sağlar.

A odasının herhangi bir üyesi para gönderirse B odasındaki eşleştirildiği üye sıfır para gönderebilir.

Bu şartlar ışığında A odasındaki bireylerin göndereceği para miktarı ile B odasındaki bireylerin gönderecekleri para miktarı kaydedilmiş ve ne düzeyde risk aldığı ve güven ve karşılıklılık durumları kaydedilmiştir. A ve B odaları için rasyonel davranış, parayı ellerinde tutmalarıdır.

Beck Depresyon leği

Orijinal lek Beck tarafından ilk kez 1961’de ikincisi ise 1974’de geliştirilmiştir. Türkçe uyarlamaları farklı araştırmacılar tarafından yapılmış ancak araştırmada Hisli (1988) tarafından yapılan uyarlama kullanılmıştır. Depresyon puanları kategorik ve sürekli olarak hesaplanmış olup, betimsel istatistiklerde kategorik, hipotezlerin sınanmasında sürekli olarak kullanılmıştır.

Beck Anksiyete leği

Beck Anksiyete leği Beck, Epstein, Brown ve Steer (1988) tarafından geliştirilmiş Türkçe uyarlaması Ulusoy vd. (1993) tarafından gerçekleştirilmiştir. Aşırı endişe, kaygı, yorgunluk gibi belirtiler anksiyete bozukluğunu işaret edebilir. Anksiyete puanları kategorik ve sürekli olarak hesaplanmış olup, betimsel istatistiklerde kategorik, hipotezlerin sınanmasında sürekli olarak kullanılmıştır.

Araştırma sonuçları ve tartışma

Araştırma bulgularına, risk-güven bilgilerine ilişkine dair bulgulara ve hipotez testi sonuçlarına yer verilmiştir.

Bulgular

Tablo 1’de demografik değişkenlere ait bulgular yer almaktadır.

Tablo 1: Demografik Bulgular

Değişken	Kategori	n (Frekans)	%
Oda	A	30	50,0
	B	30	50,0
Cinsiyet	Erkek	25	41,7
	Kadın	35	58,3
Yaş Grubu	20-23	56	93,3
	24-27	3	5,0
	27 ve zeri	1	1,7
Ortalama Gelir	2 000 TL ve altı	16	26,7
	2 001-4 001 TL	29	48,3
	4 001 TL ve zeri	15	25,0
Depresyon Belirtisi	Minimal düzeyde depresyon belirtisi	21	35,0
	Hafif düzeyde depresyon belirtisi	21	35,0
	Orta düzeyde depresyon belirtisi	18	30,0
Anksiyete Belirtisi	Minimal düzeyde anksiyete belirtisi	20	33,3
	Hafif düzeyde anksiyete belirtisi	17	28,3
	Orta düzeyde anksiyete belirtisi	15	25,0
	şiddetli düzeyde anksiyete belirtisi	8	13,3

Araştırmaya katılan toplam 60 katılımcının %41,7’si (25) erkek, %58,3’ (35) kadından oluşmaktadır. Kişilerin %6,7’si (4) 2. Sınıf ğrencisi, %20’si (12) 3. sınıf ğrencisi %73,3’ (44) 4. sınıf öğrencisidir. Katılımcı 4. sınıftan sonra okul devam etse bile 4. sınıf ğrencisi olarak kabul edilmiştir. Katılımcıların %26,7’si (16) 2.000 TL ve altı bir ortalama gelire, %48,3’ (29) 2001-4001 TL arasında bir ortalama gelire, %25’i (15) 4.001 TL ve üzeri bir ortalama gelire sahiptir.

Minimal düzeyde depresyon belirtisi gösteren kişilerin oranı %35 (21), hafif düzeyde depresyon belirtisi gösteren kişilerin oranı %35 (21) ve orta düzeyde depresyon belirtisi gösteren kişilerin oranı ise %30 (18) olarak tespit edilmiştir. Minimal düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı %33,3 (20), hafif düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı %28,3 (17), orta düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı %25 (15), şiddetli düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı ise %13,3 (8) olarak tespit edilmiştir.

Risk-güven bilgilerine ilişkin bulgular

Literatürdeki davranışsal iktisat araştırmalarından birçoğu davranışsal anomalilerin bireylerin psikolojik durum ile ilişkili olduğunu göstermiştir (Paule-Vianez, Gomez-Martinez, vd., 2020). Özellikle kişilik zelliklerinin (Bozoğlan ve Gülpınar Demirci, 2020; Gambetti ve Giusberti, 2019; Donnelly, Iyer, Howell, 2012; Grebitus, Lusk, Nayga, 2013) etkisi sıklıkla incelenmiş ve kişilik özelliklerinin davranışsal anomalileri değiştirebileceği gösterilmiştir. Depresyon düzeyinin genellikle araştırma kapsamı dışında

birakılmasına rağmen bazı çalışmalarda depresyon (Gambetti ve Giusberti, 2019) kişiliğin bir boyutu olarak araştırmaya konu edilmiştir. Kim vd., (2012) kişiler arası güvenin hem uzun süreli depresyonla hem de kısa süreli depresyonla ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Fahmi vd., (2019) bireylerin kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete düzeyleri davranışsal anomalileri ve güven düzeyini etkileyebildiği sonucunu bulgulamışlardır.

Bu araştırmada bireylerin psikolojik durumunun bir göstergesi olarak depresyon ve anksiyete düzeyi incelenmiştir. Tablo 2’de A odası katılımcıları için gönderilen tutar, depresyon ve anksiyete düzeyi ilişkisi incelenmiştir. Sadece A odasındaki katılımcıların (teklif veren) dikkate alınmasının temel sebebi, bu grubun güven davranışını temsil etmesidir. Nitekim B odası (yanıt veren), teklif verenlerin güven davranışı sonucunda karşılıklılık düzeyi ölçülen grubu temsil etmektedir. Burada amaç, güven düzeyi ile depresyon ve anksiyete düzeyi arasındaki ilişkiyi tespit etmektir.

Tablo 2: A Odası İçin Depresyon ve Anksiyete Düzeyiyle Gönderilen Tutar Arasındaki İlişki

	Anksiyete	Depresyon	Gönderilen Tutar
Anksiyete	-		
Depresyon	0,784* (p= 0,001)	-	
Gönderilen Tutar	-0,148 (p=0,451)	-0,188 (p=0,320)	-

*p<0,05

Yukarıdaki tablo incelendiğinde A odasındaki katılımcılar için gönderilen tutar ile depresyon ve anksiyete düzeyi arasında negatif bir ilişki olduğu görülmektedir.

Tablo 3’te A ve B odalarından gönderilen ve alınan miktarlara ilişkin bilgilere ve bu bilgilerin minimum, maksimum, ortalama ve standart sapmalarına yer verilmiştir.

Karşı odadaki eşleştirildiği kişiden habersiz olan A ve B odalarındaki katılımcıların gönderdikleri ve aldıkları tutarlara ait bulgular Tablo 3’te sergilenmiştir. A odasının gönderdiği tutar 0 ile 10 TL arasında iken B odası 0 ile 30 TL arasındadır. Buna göre A odasında bulunan 30 kişi ortalama olarak 5,40 TL para gönderiminde bulunmuştur. B odası ise A odası tarafından gönderilen paraya istinaden ortalama olarak 7,75 TL para göndermiştir.

Tablo 3: A ve B Odaları İçin Yatırım Seçimlerinin Dağılımı

Gönderilen ve Alınan Miktar	n	Oda	Min	Max	Ortalama	Standart Sapma
Gönderilen Tutar	30	A	0	10	5,40	3,069
Alınan Tutar	30	A	0	30	7,75	6,841
Gönderilen Tutar	30	B	0	30	7,75	6,841
Alınan Tutar	30	B	0	10	5,40	3,069

Hipotez testi sonuçları

H₁: Güven ve karşılıklılık ilişkisinde gönderilen tutarın gelen tutar üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 4’te gelen tutarın gönderilen tutar üzerine etkisi gösterilmiştir. Bu analiz yapılırken Eviews 10,0 paket programından yararlanılmıştır. Bu tabloda gönderilen tutar bağımlı değişken (Y), gelen tutar ise bağımsız (X) değişkendir. Tablo 5’te gösterilen regresyon tahmin sonucunun ekonometrik modellenmesi şu şekildedir: $Y = \beta_0 + X$

Tablo 4: Gönderilen Tutarın Gelen Tutar Üzerinde Etkisinin İncelenmesi

Değişkenler	Katsayı	Std. hata	T	P	F	R2
β_0	2,9084	0,6096	4,7703	0,000*		
X	0,1069	0,0197	5,4043	0,000*	29,2075	0,510

Least Squares

*p<0,05

Tablo 4'te yer alan EKK analizi sonuçlarına göre gönderilen tutarın (Y) gelen tutar üzerinde (X) anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir (p=0,000<p=0,05). Gelen tutardaki %1'lik bir artış gönderilen tutar üzerinde 0,10'luk pozitif bir etkisi yapmaktadır. Gönderilen tutarın gelen tutar üzerine anlamlı bir etkisi vardır denilebilir.

Sonuç

İktisatta hâkim görüş, insanları yalnızca kendi çıkarını düşünen varlıklar olarak değerlendirmektir. Ancak, literatürde ve bu çalışmada gösterildiği gibi, birçok insan karşılıklı olarak tamamen çıkarıcı davranışlardan sapar. Karşılıklılık, dostça eylemlere yanıt olarak, insanların genellikle kişisel çıkar modelinin öngördüğünden çok daha iyi ve çok daha iş birliği içinde olmaları anlamına gelir. Tersi durumda ise, düşmanca eylemlere tepki olarak genellikle çok daha katı ve hatta acımasızdırlar. İşbirliğine dayalı karşılıklı eğilimler "olumlu karşılıklılık" olarak adlandırılırken, misilleme yönlerine "olumsuz karşılıklılık" denir (Fehr ve Gächter, 2000). İkili ekonomik ilişkilerde güven ve karşılıklılık prensibinin geçerli olması, birçok iktisatçının, bireylerin kendi başlarına hareket ettiklerine dair güçlü bir şekilde sahip oldukları inancına ciddi bir meydan okumadır (Ortmann, Fitzgerald ve Boeing, 2000). Berg vd., (1995) tarafından öne sürülen güven oyunu, bir yatırım ortamında kişilerarası etkileşimlerde bireysel güvenme ve karşılıklılık davranışlarını araştırmak için kullanılır. Berg vd. (1995) bu çalışmada güvenin yol gösterici bir davranışsal içgüdü olduğu ve güven/ karşılıklılık prensibinin geçerli olduğu sonucuna varırlar. Bu araştırmada, Berg vd. (1995) tarafından geliştirilen güven oyunu deneyi, Aksaray Üniversitesi İktisat bölümünden 60 öğrencinin katılımıyla tekrarlanmış ve sonuçlar değerlendirilmiştir.

Güven ve karşılıklılık oyununda, ya oyuncu 1 (A odası, teklif sunan) belli bir miktar para göndererek oyuncu 2'ye (B odası, yanıt veren) güvenecek ya da oyuncu 2'ye güvenmeyerek tüm parasını elinde tutacaktır. Oyuncu 2'nin davranışı ise Oyuncu 1'in davranışına göre şekillenecektir. Sonuç olarak literatürde karşılıklılık ilkesinin geçerli olduğunu yani gönderilen tutarın gelen tutar üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunu gösteren çok sayıda araştırma mevcuttur (Berg vd., 1995; McCabe vd., 1996; Johnson ve Mislin, 2011). Bu çalışma da literatürdeki yaygın görüşü desteklemektedir. Buna göre, teklif sunan A odası katılımcıları ellerinde bulunan paranın ortalama olarak yarısından fazlasını karşı tarafa göndermiştir. Gönderilen tutarın gelen tutar üzerinde anlamlı etkisi vardır. Nitekim gelen tutardaki %1'lik bir artış gönderilen tutar üzerinde 0,10'luk pozitif bir etki yapmaktadır. Diğer bir deyişle teklif sunan taraf bir güven ortamı oluşturup, tüm parayı elinde tutmaz ve karşı tarafa gönderirse, karşı tarafta bu güven ortamını korur ve kendisine gelen paranın miktarıyla uyumlu olacak şekilde para göndererek yanıt verir. Bu da ekonomik kararlarda rasyonaliteden daha çok karşılıklılık prensibinin geçerli olduğunu desteklemektedir. Bu tasarım Nash dengesi tahmini ile de alakalıdır. Kişisel çıkarlar gibi geleneksel ekonomik varsayımlar altında teklif sunanların beklenen tahmini eylemleri "hiçbir şey göndermemek" iken teklif sunanlar belirli bir miktar parayı göndermeyi tercih etmişlerdir. Sonuç olarak araştırmaya katılan katılımcılar kendilerine güvenilmesi durumunda bu güveni mükâfatlandırmıştır.

Araştırmada ekonomik kararlarda güven ve karşılıklılık ilişkileri incelenirken, katılımcıların duygu durumlarını gösteren depresyon ve anksiyete düzeyleri de dikkate alınmıştır. Literatürde ekonomik araştırmalarda anksiyete ve depresyon düzeyinin, güven ve karşılıklılık davranışı üzerine etki edebileceği gösterilmiştir (Anderl, Steil, Hahn, Hitzeroth, Reif ve Windmann 2018; Kim vd., 2012). Sonuçta gönderilen tutar, güven düzeyiyle ilişkilendirilmektedir ve güven düzeyiyle anksiyete ve depresyon düzeyi arasında negatif bir ilişki beklenmiştir. Analiz kapsamında anlamlı olmamakla birlikte gönderilen tutar ile anksiyete arasında %14,8 depresyon arasında ise %18,8'lik negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuç literatürle paralellik göstermektedir (Kim vd., 2012; Cao vd., 2015; Fahmi vd., 2019). Nitekim Kim vd. (2012) tüm popülasyonda düşük kişilerarası güvene sahip katılımcıların uzun süreli depresyon geliştirme olasılığını yüzde 23 daha yüksek olarak elde etmişlerdir.

DeneySEL çalışmanın yalnızca Aksaray Üniversitesi İktisat Bölümü öğrencilerinin katılımıyla gerçekleştirilmesi ve iktisadi karar almada etkili olabilecek gelir gibi kişisel özelliklerin yanı sıra farklı psikolojik özelliklerin dikkate alınmamış olması araştırmanın sınırlılıklarını oluşturmaktadır. Diğer taraftan ders içerikleri açısından İktisat bölümü öğrencilerinin özellikle iktisadi karar alma süreçlerine

karşı eğitimli ve bilinçli olabilecekleri varsayılmış, örneklem seçimi bu varsayım üzerine kurgulanmıştır.

Bireylerin temel psikolojik durum ve özelliklerinin ekonomik kararlarda belirleyici olabileceği buna rağmen bu alanda yapılan çalışmaların yetersizliği göz önünde bulundurulduğunda, gelecek çalışmalarda davranışsal iktisat literatüründe yer alan ve ekonomik davranışları etkilediği gözlenen faktörler incelenirken bireylerin kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete gibi duyuğ durumlarının modele dahil edilmesi önerilmektedir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The authors have no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The authors declared that this study has received no financial support.

Yazar Katkıları / Author Contributions:

Fikir/Kavram/Tasarım - *Idea/Concept/Design*: **B.B.** Veri Toplama ve/veya İşleme - *Data Collection and/or Processing*: **B.B., V.G.D.** Analiz ve/veya Yorum - *Analysis and/or Interpretation*: **V.G.D.** Kaynak Taraması - *Literature Review*: **B.B., V.G.D.**, Makalenin Yazımı - *Writing the Article*: **B.B., V.G.D.** Eleştirel İnceleme - *Critical Review*: **B.B., V.G.D.**, Onay - *Approval*: **B.B., V.G.D.**

Kaynakça / References

- Aksoy, T. ve şahin, İ. (2015), "Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel Ve Modern Yaklaşımlar", *Journal of Economic Policy Researches*, 2(2), Vol. 1-28. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/iuipad/issue/1335/15756>, (Erişim Tarihi: 12.01.2022).
- Allen, D. ve Wilson, T. D. (2003), "Information Overload: Context And Causes", *The New Review of Information Behaviour Research*, Vol. 4(1), 31-44. doi:10.1080/14716310310001631426, (Erişim Tarihi: 16.01.2022).
- Altiok, M. (2009), "Keynes Ve Keynesçi Kuramda Kriz ve İktisat Politikası Tartışmaları", *Toplum ve Demokrasi Dergisi*, 3(6), 75-102, Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/210920>, (Erişim Tarihi: 18.11.2021).
- Anderl, C., Steil, R., Hahn, T., Hitzeroth, P., Reif, A. ve Windmann, S. (2018), "Reduced Reciprocal Giving in Social Anxiety-Evidence from the Trust Game", *Journal of Behaviour Therapy and Experimental Psychiatry*, 59, 12-18, (Erişim Tarihi: 22.02.2022).
- Asch, S. E. (1955), "Opinions and Social Pressure", *Scientific American*, 193(5), 31-35, doi.org/10.1038/scientificamerican1155-31, (Erişim Tarihi: 17.11.2021).
- Barberis, N., Shleifer, A. ve Vishny, R. (1998), "A Model of Investor Sentiment", *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307-343, doi.org/10.1016/S0304-405X(98)00027-0, (Erişim Tarihi: 17.02.2022).

- Bašić, Z., ve Verrina, E. (2021). Personal norms—and not only social norms—shape economic behaviour. MPI Collective Goods Discussion Paper, (2020/25). Erişim adresi: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3720539 (Erişim Tarihi: 30.06.2022).
- Beck, A. T., Epstein, N., Brown, G., ve Steer, R. A. (1988), "An inventory for measuring clinical anxiety: Psychometric properties", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 56(6), 893-897. <https://doi.org/10.1037/0022-006X.56.6.893>.
- Benselin, J. C. ve Ragsdell, G. (2015), "Information Overload: The Differences That Age Makes", *Journal of Librarianship and Information Science*, 48(3), 284-297. doi: 10.1177/0961000614566341.
- Berg, J., Dickhaut, J. ve McCabe, K. (1995), "Trust, Reciprocity, And Social History", *Games and Economic Behaviour*, 10(1), 122-142, Erişim adresi: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0899825685710275>, (Erişim Tarihi: 01.01.2022).
- Boyce, C., Czajkowski, M. ve Hanley, N. (2019). "Personality and Economic Choices", *Journal of Environmental Economics and Management*, 94, 82-100. doi:10.1016/j.jeem.2018.12.004.
- Bozoğlan, B. ve Gülpınar Demirci V. (2020), "İktisadi Karar Verme Sürecinde Statüko Yanlılığı Kişilik Özelliklerinden Bağımsız Mıdır?", *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 534-549, doi: 10.17218/hititsosbil.795897
- Brzezicka, J. ve Wisniewski, R. (2014). Homo Oeconomicus And Behavioural Economics. *Contemporary Economics*, 8(4), 353-364, Erişim adresi: <https://ssrn.com/abstract=2548414> (Erişim Tarihi: 15.02.2022).
- Camerer, C. ve Lovallo, D. (1999), "Overconfidence And Excess Entry: An Experimental Approach", *American Economic Review*, 89(1), 306-318, doi:10.1257/aer.89.1.306.
- Camerer, C. ve Thaler, R. (1995), "Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners", *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 209-219, doi: 10.1257/jep.9.2.209.
- Cao, W., Li, L., Zhou, X. ve Zhou, C. (2015), "Social Capital and Depression: Evidence From Urban Elderly in China", *Aging & Mental Health*, 19(5), 418-429.
- Cheng, P. Y. K. (2007), "The Trader Interaction Effect on the Impact of Overconfidence on Trading Performance: An Empirical Study", *The Journal of Behavioural Finance*, 8(2), 59-69, doi.org/10.1080/15427560701377232.
- Chiang, T. C. ve Zheng, D. (2010), "An Empirical Analysis of Herd Behaviour in Global Stock Markets", *Journal of Banking & Finance*, 34(3), 1911-1921, doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.12.014.
- Cox, J. C. (2004), "How To Identify Trust and Reciprocity", *Games and Economic Behaviour*, 46(2), 260-281, doi:10.1016/s0899-8256(03)00119-2.
- Dean, M. (2008), "Status Quo Bias in Large and Small Choice Sets", *Job Market Paper*, 2, 120-136. Erişim Adresi: http://www.columbia.edu/~md3405/Working_Paper_4.pdf, (Erişim Tarihi: 08.01.2022).
- Donnelly, G., Iyer, R. ve Howell, R. T. (2012), "The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers", *Journal of Economics Psychology*, 33(6), 1129-1142, doi:10.1016/j.joep.2012.08.001.
- Eşitti, Ş. (2015) "Bilgi Çağında Problemlı İnternet Kullanımı ve Enformasyon Obezitesi: Problemlı İnternet Kullanımı Ölçeğinin Üniversite Öğrencilerine Uygulanması", *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 2015/II 49, 75-97, doi:10.17064/iüifhd.90504.
- Fahmi, M., Panjaitan, N. A., Habibie, I., Siregar, A. Y., Amarullah, G., ve Sunjaya, D. K. (2019), "Does Your Neighborhood Protect You From Being Depressed? A Study On Social Trust And Depression İn Indonesia", *BMC Public Health*, 19(1), 1-8, doi:10.1186/s12889-019-7657-5.
- Fehr, E. ve Gächter, S. (2000), "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", *Journal of economic perspectives*, 14(3), 159-181. doi:10.2139/ssrn.229149.
- Fehr, E. ve Tougareva, E. (1995), "Do High Stakes Remove Reciprocal Fairness-Evidence From Russia", *Discussion Paper*, University of Zurich. (Erişim Tarihi: 08.01.2022).
- Fehr, E., Gächter, S. ve Kirchsteiger, G. (1996), "Reciprocal Fairness and Noncompensating Wage Differentials", *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 152(4), 608-640. (Erişim Tarihi: 09.03.2022).

- Fuller, R. J. (2000), "Behavioural Finance and the Sources of Alpha", Working Paper, Erişim adresi:<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=DDB86FAAC31C171103782B4D3B9A896D?doi=10.1.1.508.851&rep=rep1&type=pdf>, (Erişim Tarihi: 08.01.2022).
- Gambetti, E., Giusberti, F. 2019. "Personality, Decision-Making Styles and Investments", *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, 14-24, doi: 10.1016/j.socec.2019.03.002
- Gazel, S. (2013), "Finansal Piyasalarda Psikolojik Eşik: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Bir Uygulama (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Kayseri.
- Grebitus, C., Lusk, J. L., ve Nayga, Jr. R. M. (2013), "Explaining Differences In Reail And Hypothetical Experimental Auctions And Choice Experiments With Personality", *Journal of Economic Psychology*, 36, 11-26, <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.02.004>.
- Gürer, A. ve Bozacı, İ. (2018), "Çalışanların Hava Durumu Duyarlılığının Bireysel Performansları zerine Etkisi: İlaç Satış Mümessilleri zerine Bir Alan Araştırması", *Yerelden Globale Stratejik Araştırmalar* (Edited By: Silvius Stanciu, Ali Rıza Gökbunar, Turan Gündüz), 18-31, Erişim adresi: <http://ijopecc.co.uk/wp-content/uploads/2018/09/Yerelden-Globale-Stratejik-Ara%C5%9Ft%C4%B1rmalar-III-18.09.2018-Revize.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.04.2022).
- Güven, B. (2021), "Zihinsel Muhasebe: Kuramsal Bakış", *Econharran* 5(7), 249-272, Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/econharran/issue/60019/827560>. (Erişim Tarihi: 09.01.2022).
- Hayta, A. (2014), "Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algısına Etki Eden Psikolojik nyargılar", *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 183(183), 329-352, Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tsadergisi/issue/21495/230456>, (Erişim Tarihi: 18.04.2022).
- Hisli, N. (1988). "Beck Depresyon Envanterinin Geçerliliği zerine bir Çalışma (A study on the validity of Beck Depression Inventory.)". *Psikoloji Dergisi*, 6, 118-122.
- Hoffrage, U. ve Reimer, T. (2004), "Models of Bounded Rationality: The Approach of Fast and Frugal Heuristics", *Management Revue, The International Review of Management Studies*, 15(4), 437-459. Erişim adresi: <https://www.jstor.org/stable/41783487>, (Erişim Tarihi: 18.02.2022).
- Isoni, A. ve Sugden, R. (2018), "Reciprocity and the Paradox of Trust in Psychological Game Theory", *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 167, 219-227, doi:10.1016/j.jebo.2018.04.015.
- Jacoby, J., Speller, D. ve Berning, C. (1974), "Brand Choice Behaviour as a Function of Information Load: Replication and Extension", *Journal of Consumer Research*, 1(1), 33-42. Erişim adresi: <https://www.jstor.org/stable/2488952>, (Erişim Tarihi: 08.01.2022).
- Johnson, N. D., ve Mislin, A. A. (2011). "Trust Games: A Meta-Analysis". *Journal of Economic Psychology*, 32(5), 865-889, doi: 10.1016/j.joep.2011.05.007.
- Kahneman, D. (2003), "Maps of Bounded Rationality: Psychology For Behavioural Economics", *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. Erişim adresi: <https://www.jstor.org/stable/3132137>. (Erişim Tarihi: 18.03.2022).
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1974), "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 185(4157), 1124-1131, doi:10.1126/science.185.4157.1124.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, 47(2), 263-291, doi:10.2307/1914185.
- Kahneman, D., Knetsch, J. ve Thaler, R. H. (1991), "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, And Status Quo Bias", *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206. Erişim adresi: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.5.1.193>.
- Kim, S. S., Chung, Y., Perry, M. J., Kawachi, I., ve Subramanian, S. V. (2012), "Association between interpersonal trust, reciprocity, and depression in South Korea: a prospective analysis", *PloS one*, 7(1), doi: 10.1371/journal.pone.0030602.
- Knetsch, J. L. (1989), "The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves", *The American Economic Review*, 79(5), 1277-1284, Erişim adresi: <https://www.jstor.org/stable/1831454>.
- Kocher, M. G. ve Sutter, M. (2005), "The Decision Maker Matters: Individual Versus Group Behaviour in Experimental Beauty-Contest Games", *The Economic Journal*, 115(500), 200-223, doi:10.1111/j.1468-0297.2004.00966.x.

- McCabe, K., Stephen, R. ve Vernon, S. (1996), "Game Theory and Reciprocity in Some Extensive Form Experimental Games", *Proceedings National Academy of Science*, 93(123), 13421-13428, doi.org/10.1073/pnas.93.23.13421.
- Mller, J. ve Schwieren, C. (2020), "Big Five Personality Factors in The Trust Game". *Journal of Business Economics*, 90(5), 37-55, doi:10.1007/s11573-019-00928-3.
- Obamuyi, T., (2013), "Factors Influencing Investment Decisions in Capital Market: A Study of Individual Investors in Nigeria", *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 4(1), 141-161, doi:10.15388/omee.2013.4.1.14263.
- Ortmann, A., Fitzgerald, J. ve Boeing, C. (2000), "Trust, Reciprocity, And Social History: A Re-Examination", *Experimental Economics*, 3(1), 81-100, doi:10.1007/BF01669208.
- Otluoğlu, E. (2009), "Davranışsal Finans Çerçevesinde Aşırı Güven Hipotezinin Test Edilmesi: İMKB' de Bir Uygulama", *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finans Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul.
- nc, M. A. ve zevin, O. (2017), "Kadınların Yatırım Alışkanlıklarının Davranışsal Finans Açışından Değerlendirilmesi", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(61), 583-601, doi.org/10.17755/esosder.304696.
- Paule-Vianez, J., Gomez-Martinez, R., Prado-Román, C. (2020). "A Bibliometric Analysis Of Behavioural Finance With Mapping Analysis Tools", *European Research on Management and Business Economics*, 1-7, doi: 10.1016/j.iemeen.2020.01.001
- Pech, W., ve Milan, M. (2009). "Behavioral Economics and The Economics Of Keynes". *The Journal of Socio-Economics*, 38(6), 891-902.
- Rietz, T. A., Schniter, E., Sheremeta, R. M. ve Shields, T. W. (2017), "Trust, Reciprocity, And Rules", *Economic Inquiry*, 56(3), 1526-1542, doi:10.1111/ecin.12512.
- Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988), "Status Quo Bias in Decision Making", *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59, doi: 10.1007/BF00055564.
- Saunders, E. M. (1993), "Stock Prices and Wall Street Weather", *The American Economic Review*, 83(5), 1337-1345, Erişim adresi: <https://www.jstor.org/stable/2117565>
- Shaver, K. G. ve Scott, L. R. (1991), "Person, Process and Choice: The Psychology of New Venture Creation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 23-42, doi:10.1177/104225879201600204.
- Smith, V. L. (2005), "Behavioral Economics Research and The Foundations of Economics". *Journal of Socio-Economics*, 34(2), 135-150, 10.1016/j.socec.2004.09.003.
- Sümer, E. ve Aybar, ř. (2016), "Etkin Piyasalar Hipotezinin, Finansal Piyasaları Açışlamadaki Yetersizliği ve Davranışsal Finans", *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 75-84, Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erzisosbil/issue/26738/281582>.
- Svenson, O. (1981), "Are We All Less Risky and More Skillful Than Our Fellow Drivers?", *Acta Psychologica*, 47(2), 143-148, doi:10.1016/0001-6918(81)90005-6.
- şışman, M. (2006), "Parasal Kriz Teorileri ve Gelişmekte Olan lkeler", *Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 21(1), 15-34, Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/muiibd/issue/489/4241>.
- Tekin, B. (2016), "Beklenen Fayda vee Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı", *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75-107, Erişim Adresi: https://jafas.org/articles/2016-2-4/5_Davranissal_Finans_FULL_TEXT.pdf.
- Tekin, B. (2018), "Bilişsel nyargı ve Hevristik Bağlamında Finansın İnsani Boyutu Olarak "Davranışsal Finans": Bir Literatür İncelemesi ve Derleme Çalışması", *International Journal of Human Studies*, 1(2), 131-156, Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/uicd/issue/41464/462794>.
- Temel, E. ve Möllers, T. (2016), "Sermaye Piyasasında Bilgi Taşkınlığı (Kısa Finansal Raporların Hayata Geçirilmesine Dair Ampirik, psikolojik ve karşılaştırmalı hukuk temeline dayalı bir öneri)", *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, 32(4), 23-66, Erişim adresi: <https://jurix.com.tr/article/7502>.
- Thaler, R. (1985), "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*, 4(3), 199-214, doi:10.1287/mksc.4.3.199.
- Thaler, R. H. (1980), "Toward A Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1(1), 39-60, doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7.

- Thaler, R. H. (1999), "Mental Accounting Matters", *Journal Of Economic Behaviour And Organization*, 12(3), 183-206, doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F.
- Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R (2015), "Drtme (zgn Adı: The Nudge)", Enver Gnsel (ev.), İstanbul: Pegasus Yayınları.
- Thielmann, I. ve Hilbig, B. E. (2015), "The Traits One Can Trust: Dissecting Reciprocity and Kindness As Determinants of Trustworthy Behaviour", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(11), 1523-1536, doi:10.1177/0146167215600530.
- Tomak, S. (2015), "Girişimci Hevristikleri: Bir Kavramsal zmleme", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 145-166, doi:10.17494/OGUSB.36951.
- Tufan, C. ve Sariecek R. (2013), "Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme", *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 159-182, Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/321431>.
- Ulusoy, M. (1993). "Beck Anksiyete leğinin Psikometrik zellikleri". Uzmanlık Tezi, Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi, İstanbul.
- Van de Groep, S., Meuwese, R., Zanolie, K., Groğlu, B. ve Crone, E. A. (2018), "Developmental Changes and Individual Differences in Trust and Reciprocity in Adolescence", *Journal of Research on Adolescence*, 30(S1), 1-17, doi:10.1111/jora.12459.
- Van den Bos, W., Westenberg, M., van Dijk, E. ve Crone, E. A. (2010), "Development of Trust and Reciprocity in adolescence", *Cognitive Development*, 25, 90-102, doi:10.1016/j.cogdev.2009.07.004.
- Vilares, I., Dam, Gregory. ve Kording, Konrad. (2011), "Trust and Reciprocity: Are Effort and Money Equivalent?", *Plos One*, 6(2), 1-9, e17113, doi: 10.1371/journal.pone.0017113.