

Gündem no.6

Nisan 2021

Hazırlayan: Emine Özge Yurdakurban

Rasyonalite ve önyargılar



Neoklasik ekonominin *homoeconomicus* varsayımına dayanan pek çok ekonomi modeli, ekonomik ajanların rasyonel olduğunu ve faydalarını en üst düzeye çıkarmaya çalıştığını varsayar. Buna karşılık Herbert A. Simon'un ortaya koyduğu, davranışsal iktisadın merkezinde olan *sınırlı rasyonalite* ise önyargılar nedeniyle karar probleminin zorluğuna dikkat çeker ve zihnin bilişsel kapasite ve sınırlı zaman ve bilgi gibi sınırlamalar içinde karar verdiğini söylemiştir.

Meşhur **Beklenti Teorisi** ile tanınan Tversky ve Kahneman, Simon'un tanımladığı **Sınırlı Rasyonalite Psikolojisi**'nin temelindeki sezgisellik, riskli seçim ve çerçeveleme etkilerinin, basit görevler üzerindeki etkilerine bakıp bilişsel mekanizmalardaki hatalara özellikle vurgu yaptılar. Kahneman ve Tversky, rasyonellikten sapan, tutarlılık ve bütünselliği ihlal eden karar sorununa yönelik geliştirdikleri "Asya Hastalığı Problemi" çalışmalarında katılımcıların varsayımsal bir hayatta kalma ve ölüm durumunda seçimlerini gözlemleyip hayatta kalma ile ilgili olan ilk soruda riskten kaçınma, ölüm ile ilgili olan diğer soruda risk sever davranış ortaya çıktığını görmüşlerdir. İkisi arasındaki davranış farklılığının nedeni pozitif ve negatif çerçeveleme etkisidir. Kayıp ve buna eşdeğer bir kazanç aynı şekilde değerlendirilmez. Kayıptan kaçınma davranışı, kazanç isteğinden daha güçlüdür.

Kahneman, yargılarımızın ve kararlarımızın neden çoğu zaman rasyonalite kavramlarına uymadığını açıklamak için, bilişsel ve sosyal psikolojiye dayanan ikili sistem teorisini kullanır. Sistem 1, sezgisel, otomatik, çaba gerektirmeyen, deneyime dayalı ve nispeten bilinçsiz düşünme süreçlerinden oluşurken, Sistem 2 daha bilinçli, kontrollü, düşünceli ve analitiktir. Yargılar, kolayca erişilebilen zihinsel izlenimlerin kökü olan Sistem 1'den etkilenir. Sistem 1, uyguladığımız sezgisel yöntemlerin yani bilişsel kısa yolların "evi"dir ve karar verirken ortaya çıkan önyargılardan yani sistematik hatalardan sorumludur. Diğer taraftan Sistem 2, zihinsel işlemleri ve açık davranışları izler veya kontrol sağlar; öte yandan, zaman kısıtı gibi nedenlerden genellikle başarısız olur.

Düşünme ediminde var olan önyargı ve hataların ele alınması yeni değil ve bilgi felsefesine dayanan bir geçmişi var. Örneğin, yanıltıcı üstünlük kavramı Sokrates'e dayanıyor olsa da¹, Dunning Kruger Etkisi görece yeni bir kavram; son zamanlarda popüler kültürde oldukça sık karşımıza çıkıyor. Bu etki, belirli bir konuda düşük bilgi seviyesine sahip bireylerin bilgi veya yeteneklerini olduğundan daha fazla değerlediği bilişsel bir önyargıya işaret ediyor.

¹ Sokrates paradoksu: "Gerçek bilgi, kişinin cehaletinin boyutunu bilmesidir." veya "Tek bildiğim hiç bir şey bilmediğimdir."

İnsan değerlendirmelerine ve tercihlerindeki zaman boyutuna davranışsal bir bakış açısıyla eğilmek birçok ekonomi politikası tasarımı için önem taşıyor. Örneğin, gelecek için planlar yaptığımızda genellikle iyimseriz, bu genelde gelecek ile ilgili alınan kararlarda tahmin ve hataya yol açıyor. Nasıl hissedeceğimizi tahmin etmeye çalıştığımızda, duygularımızın yoğunluğunu abartabiliyoruz. Bir sonraki tatilde hissetmeyi beklediğimiz mutluluk seviyesi, gerçekte o anı deneyimleme sırasında atfedeceğimizden daha yüksek olabilir. Geçmiş olayları nasıl hatırladığımız da dahil olmak üzere bu hatanın farklı açıklamaları var. Geçmiş bir tatille ilgili anı, tatilin genelini temsil etmeyebilir ve örneğin son yapılan tatil, deneyimin her anının ortalaması yerine, en zevkli anlarıyla ve tatilin sonuna göre değerlendirilebilir. Kahneman ve Tversky, bu durumu **zirve son** olarak adlandırır. Tatil günlerinin üzerinden zaman geçtikçe, insanlar alışır ve mutluluk seviyeleri buna uygun olarak ayarlanır. Buradaki hedonik adaptasyon kavramına göre, deneyimlerdeki değişiklikler, yeni koşullara alıştığımızda yalnızca geçici olarak mutluluğu uyarma eğilimindedir.

Öte yandan, zamana göre indirgeme kavramına göre, güncel durum gelecekteki durumdan daha fazla önem taşır; örneğin, çoğu insan gelecekte daha yüksek bir kazanç yerine şimdi yeteri kadar az kazancı tercih eder. Bu durum düşük emeklilik tasarruf oranlarını açıklar. Hatta burada karşımıza benlik algısı da çıkabilir. Hershfield, kendisinin yaşı ilerlemiş bir avatarını gören kişilerin, gelecekteki ödülleri, hemen olanlardan daha yüksek olasılıkla kabul etme eğiliminde olduklarını gözlemlemiştir.

Sistem 1'in otomatik karakteri aynı zamanda insanın değişimden hoşlanmamasına da neden olur. Güçlü bir teşvik olmadıkça davranışları değiştirmeme eğilimi, yani aynı kalma tercihi, **statüko önyargısı** olarak adlandırılır. Eylemsizlik de bu eğiliminin bir sonucudur. Eylemsizlik, erteleme ve öz kontrolün eksikliği durumunda, atalet içindeki insanı, yeniliklere yöneltmek yerine eskileri bırakmaya itmek daha makul olabiliyor. Davranışsal ekonominin kurucularından Thaler, insanların zihinsel muhasebelerinde değeri mutlak terimlerden ziyade görelilik olarak düşündüklerini, sadece bir şeyin değerinden değil, aynı zamanda anlaşmanın kalitesinden ve işlem faydasından da zevk aldıklarını ve **batık maliyet yanılıgısına** açık olduklarını tespit eder. Batık maliyet yanılıgısı, yapılan yatırımların maliyeti genellikle kötü giden anlaşmaları sonlandırmamızı engeller ve durumu sürdürmekle ortaya çıkan rahatsızlık, zaman ve hatta para gibi maliyetler çoğu zaman kararlarımızı etkilemez. Statüko önyargısı ile ilgili olan bu yanılıgı, devam eden bir taahhütten kaynaklanan önyargı olarak da görülebilir. Bu bir bilişsel hatadır ve insanlar genellikle bilişsel hataların farkına vardıklarında bu tür hatalardan pişmanlık duyarlar.

Sınırlı rasyonel aktörler olarak insanlar, bazen bilgiye ulaşamama sorunları ile karşılaşmanın yanında bilgi olan durumlarda bilgiden kaçınabilir. Örneğin davranışsal finans alanında, Karlsson, portföylerini çevrimiçi olarak kontrol eden yatırımcıların, hisse senedi piyasası aşağıdayken piyasa bilgilerini yukarıda olduğu zamana göre daha az kontrol ettiklerini gözlemlemiştir. Buna, kafasını kuma gömerek tehlikeden kaçtığını düşünen devekuşlarına benzeterek, **devekuşu etkisi** denmektedir. Bilmenin olumsuz (genellikle psikolojik) sonuçlarını önleyen insanlar için, bu davranış anlık hedonik faydalar sağlayabilir. Ancak bu genellikle uzun vadede olumsuzdur, çünkü insanları karar verme için potansiyel olarak yararlı bilgi ve gelecekteki davranışlar için geri bildirimden mahrum bırakır. Daha da kötüsü bilgiden kaçınma, siyasi fikirlerin kutuplaşmasına ve medyanın önyargı ve propagandasına katkıda bulunabilir.

Sistem 1'in tarif ettiği bilişsel önyargıların yanında çıkar çatışmalarından doğan ve istatistiksel önyargılar ve yargılama hataları da bulunur. Aslına bakarsak sezgisel ve bilişsel boyutların yanı sıra, davranışsal ekonomi, sosyal güçleri de dikkate alır, ve çıkar çatışmalarından doğan önyargıları da dert edinir çünkü kararlar sosyal çevrelere gömülü olan ve o çevrelerce şekillenen bireyler tarafından alınır. Sosyal davranışlar arasındaki uyumsuzlukların açıklamalarından biri olan **güven**, sosyal yaşamı mümkün kılar ve ekonomik ilişkilere nüfuz eder. Neoklasik ekonomide, çoğu zaman güven rasyonel bir davranış olarak açıklanamasa da, güven ve güvenilirlik toplumlarda yaygın olarak gözlemlenir. Aslında, **karşılıklılık**, insan ilişkilerinin ve davranışının temel bir unsuru olarak görülür ve tanımadığımız bir kişiye çoğunlukla duyduğumuz güvenle açıklanır. Bireyler sosyal olarak daha yakın olduklarında hem güvenme hem de güvenilirlik artar, ancak ortaklar, milliyet veya ırk gibi farklı sosyal gruplardan geldiklerinde güvenilirlik azalabilir.

Bir çok deneysel ekonomi çalışması, neoklasik ekonominin tahminlerinin aksine eşitsizlikten hoşlanmama, adalete önem verme ve çoğu kez eşitlik için işbirliğine yatkınlık davranışlarını gösterir. Adalet, insanın karşılıklılık arzusuyla bağlantılıdır. Ancak karşılıklılığın olumlu ve olumsuz yönleri olabilir. Karşılıklılık kapsamında verilen ödül ve cezalara verilen tepkiler farklılaşır. Gouldner, karşılıklılıktan "genelleştirilmiş bir ahlaki norm" olarak bahseder. Sosyal normlar, bir toplum veya bir grup insan içindeki örtük veya açık davranışsal beklentilerdir veya kurallardır.

Tercihlerimiz basit bir zevk meselesi değildir; gündelik hayatımızda tüm kararlar normlardan etkilenirler. Normlar kültürlere ve bağlamlara göre değişir. Örneğin, piyasa normları mal ve hizmetler için fiyat tanımlarken, sosyal normlar aynı mal ve hizmetleri bedelsiz sunmayı içerebilir. Bazen karşılıklılık ve piyasa normları gibi sosyal mübadele normları aynı alanda bir arada var olur. Örneğin, piyasa değişim normları bir müşteriden bir danışmanlık işi için ücret alınmasını zorunlu kılarken, gelecekte iyiliğin karşılık bulması umuduyla bazı durumlarda o müşteriye ücretsiz tavsiye verilebilir.

Bir kişi olarak kim olduğumuza dair olumlu bir görüş sürdürme arzumuz, sosyal normlara karşı duyarlılığımızla alakalı. Bir eylemin sonucu bu arzuyu tehdit ettiğinde, davranışımızı değiştirebiliriz, ancak çoğu zaman sadece tutum veya inançlarımızı değiştiririz. Genellikle bilişsel uyumsuzluk azaltmanın bir biçimi olan rasyonalizasyona başvururuz ve tercihlerimizi gerçekleşmiş eylemler etrafında rasyonelleştiririz. **Bilişsel uyumsuzluk teorisi**, insanın sürekli ve tutarlı bir öz görüntüye olan ihtiyacının bir örneği. Homo economicus ile ekonomiyi anlamaya ve şekillendirmeye çalışan neoklasik ekonomiyi değiştiren ve dönüştüren, gerçekte ne kadar irrasyonel olabileceğimizi bir dizi önyargı ile açıklayan davranışsal ekonomi de davranışları sistematik olarak açıklayacak kalıplar kullanmaktan başka çözümleri daha üretmemiş gibi. Davranışsal ekonominin günümüzdeki durumu, 16. yüzyıldaki astronomi bilimine bakarak belki daha iyi açıklanabilir. 16. yüzyıla kadar evren hakkındaki baskın dünya merkezli model, temeli olan epik döngülere ters olan Venüs, Jüpiter'in modelden sapmalar olduğunu söylüyordu. Benzer şekilde, davranışsal ekonomi de bugün, sınırlı rasyonalite kavramı ile, bireyin bilişsel ve sosyal önyargılarının katı rasyonellikten sapmalar yarattığını söylüyor.

Davranışsal ekonomi gelişmeye devam ettikçe, sadece ekonomi, sosyoloji ve psikolojinin değil, aynı zamanda evrimsel biyolojinin öngörülerinden yararlanarak daha geniş bir disiplinler arası perspektifi benimseme yolunda görünüyor. Karar verme sürecimizin baş aktörü zihnimiz milyonlarca yıllık doğal seçilimle şekillenen evrimin bir ürünü. Bizler, karmaşık sosyal ağların içinde varlığımızı sürdürüyoruz. Sosyal becerilerimiz hem bireysel hem de toplum olarak sürekli değişim ve dönüşüm geçiriyor.

Darwin'in açıkça anladığı gibi, **kaderimiz yalnızca kendi kararlarımıza ve yeteneklerimize değil, rakiplerimizin ve ortaklarımızın kararlarına da bağlı.**

Referanslar

Gouldner, A. W. 1960. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review* 25 (2): 161–178.

Hershfield, H. E., Goldstein, G. D., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L., & Bailenson, J. N. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, 48, 23–37.

Karlsson, N., Loewenstein, G., & Seppi, D. (2009). The ostrich effect: Selective attention to information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 38, 95–115.

Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality*. Cambridge: MA: MIT Press.

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