

# Yönetici özeti; akıldışıyız ama öngörülebiliriz...

EDİTÖRDEN  
Hakan Güldağ



hakan.guldag@dunya.com

**B**ilgi Ekonomi Laboratuvarı'ndayız...  
Kısa adıyla **BELİS...**  
**Türkiye'nin ilk deneysel**  
iktisat laboratuvarı...

**İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin** idari ve mali desteğiyle **Murat Sertel** İleri İktisadi Araştırmalar Merkezi'nin bir parçası olarak kuruldu.

**2009** yılında...  
Öncelikli işi iktisat teorisinin öngörülerini sınamak...

★★★  
Temel araştırmaları şu soruya dayanıyor: **İnsanlar karar verirken iktisadi ortamlara göre davranışları nasıl şekilleniyor?**

Çünkü hem bireysel hem de ortak kararlar verirken insanların davranış biçimlerini araştırmak çok önemli ipuçları veriyor...

Yapılan deneysel araştırmalar, iktisadi politikaların oluşturulmasına da, iktisadi kurumların tasarımına da rehberlik edecek güce veri sağlıyor...

Tabii işletmelerde yönetim fonksiyonlarını desteklemek için de...  
Pazarlama, finans ve insan kaynakları...

Kanıta dayalı yönetim anlayışı çerçevesinde davranışsal uygulamalar çoktan şirketlerde analiz ve karar alma süreçlerinin önemli bir parçası haline geldi.

★★★  
Laboratuvar ekibini **Doç. Dr. Ayça Ebru Giritligil** koordinasyonunda çalışan **Bilgi Ekonomi Yüksek Lisans** ve doktora öğrencileri oluşturuyor.

Herhangi bir deneyin tasarımını yapmaktan yazılımını hazırlamaya ve de veri analizi yapmakta uzman bir ekip...

"Deneysel araştırmalarımızda" diyor Ayça Giritligil, "iktisadi kararlar ile çevresel faktörler arasındaki neden-sonuç ilişkisini kontrollü ortamlarda inceliyoruz."

Kontrollü ortamdan kasıt laboratuvarı...

Devam etti Doç. Dr. Giritligil:  
"Tıpkı bir fizik ya da kimya laboratuvarında olduğu gibi, bir iktisat laboratuvarında da veri topladığımız ortam kendiniz yaratırsınız. İktisat laboratuvarında bu ortam bilgisayar programları kullanılarak oyun şeklinde tasarlanmış deneylerle gerçekleştirilir..."

★★★  
**İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin** hocaları: **Asaf Savaş Akat, Ege Yazgan, Burhan Şenatalar, Mutevellı Heyeti Başkanı Çağrı Bağcıoğlu** ve başkan yardımcılarını **Mehmet Remzi Sanver, Ecmel Ayrıl, rektör yardımcılarını Atilla Eriş ve Koray Akay, Dekan Vekili Benan Orbay** dahil toplam **16 'denek'** Ayça Ebru Giritligil'in koordinasyonundaki 'tahmin', 'kamu malı' ve 'grup sapması' oyunları için bilgisayarların başındayız...

Her bir oyun da kendi içinde birçok tur içeriyor. Her oyun başlarken, oyun yönergesi sesli olarak okunuyor. Bu arada bilgisayardan hangi grupta yer aldığınızı öğreniyorsunuz. Ancak grubun

diğer üyelerinin kim olduğunu bilmiyorsunuz. Oyuncular arasında herhangi bir bağlantı kurma imkanı yok.

Gerçek hayatta olduğu gibi, deneyde elde edilen kazançlar katılımcıların kendi aldıkları kararlara bağlı...

Doğal olarak, diğer katılımcıların kararlarına da...

Her oyun sonunda elde ettiğiniz puanlar toplanarak puanınız belirleniyor. Puanınıza göre elde edeceğiniz kazanç için ise ödeme nakit olarak yapılıyor.

★★★  
Sonuç ne oldu diye merak ederseniz, söyleyeyim:

**3** oyun sonundaki kazancım **32 lira 40 kuruş** oldu. Benden çok daha iyi kazançlar olduğu gibi, daha az kazançlar da vardı. Anlaşılan ben grup çıkarlarımı biraz fazla ön planda tutmuşum.

Ayça hoca, deney sonrasında "Katılanlar, ihale, pazarlık, riskli yatırım gibi iktisadi bir ortamda kendi faydalarını ve/veya kazançlarını maksimize etmek için kararlar alan bireyler konumundaydı" diye açıklayınca kafama dank etti ama geçmiş olsun.

Atı alan **Üsküdar**'ı geçti...

Hoş, durumu bilseydim de farklı davranırdım, o da ayrı konu...

Giritligil'in dediği gibi, "yalnızca kendi faydasını maksimize eden, mükemmel hesap yapabilen ve mükemmel hafızaya sahip birey" sadece teoride var. Böyle bir birey tanım gerçek hayatta karşılaşılan birey davranışlarıyla paralel değil...

Hiç de iktisat teorisinde öngörüldüğü kadar 'rasyonel' değiliz...

Gerçek hayatta sandığımız gibi 'akla dayanan' kararlar vermiyoruz...

Bilişsel yeteneklerimiz de, hesap kabiliyetimiz de kısıtlı...

★★★  
Oysa iktisat teorisinin temelinde insanın 'rasyonel bir varlık' olduğu varsayımı var...

Ana akım iktisada göre, insan rasyoneldir ve bir karar alırken önüne gelen bütün alternatifleri karşılaştırabilir. Söz konusu karar ne kadar karmaşık olursa olsun her zaman kendi faydasını en üst düzeye çıkaracak olan alternatifi seçebilir. Ve bu yöndeki kararını da uygulamaya geçirebilir. Mükemmel hafızası vardır. Mükemmel hesap yapabilme yeteneği vardır. Bu sayede de tercihleri daima tutarlıdır. Herhangi bir manipülasyona da açık değildir.

'**Homoekonomikus**' olarak tanımlanan bu 'insan', gerçek hayatta karar alan insandan oldukça farklı...

Son dönemde, psikoloji ve zihin üzerine yapılan araştırmaların da katkısıyla anlaşılıyor ki, insanın muhakeme yeteneği var ama rasyonellikten kolaylıkla sapıyor.

Olasılıkları doğru hesaplayamıyoruz... Öngörülerimizi bir takım kısa yollarla oluşturuyoruz...

Ve bu kısa yolları kullanmada, dolayısıyla rasyonellikten sapma konusunda aramızda müthiş benzerlikler var. Hatta belirli durumlar karşısındaki davranışlarımız neredeyse birbirinin aynısı...

Yönetici özeti olarak söylersek durumumuz; 'akıldışı ama öngörülebilir'...

Hal böyle olunca, davranışlarımızı kategorize etmek de, buradan yola çıkıp çeşitli ekonomik problemler için öngörü geliştirmek de pekala mümkün...

★★★

BELİS'teki deneyde bize de sunulan bir senaryo üzerinden örnek verdi Doç.



Bilgi Ekonomi  
Laboratuvarı  
Direktörü  
Doç. Dr. Ayça Ebru  
Giritligil

## KEYNES'İN GÜZELLİK YARIŞMASI YA DA HİSSE SENEDİ PİYASALARI

Doç. Dr. Ayça Ebru Giritligil'e göre, davranışsal iktisadın kökleri, modern iktisadın korucusu olarak nitelenen **Adam Smith**'e dayanıyor.

"Smith'in adı piyasanın '**görünmez el**' gibi hipotezler ile anılsa da" diyor Giritligil, "**Moral Sentiments**" kitabında bugün davranışsal iktisadın temel yapıtaşları sayılan kayıptan kaçınma, zaman tutarsızlığı, hakkaniyet gibi kavramlara rastlıyoruz."

Düşünceleriyle iktisatta çığır açan **John Maynard Keynes** veya '**oyun teorisi**' ile ünlü **John Nash**'in hipotezleri de öyle... Ama son yıllarda davranışsal iktisadın adından çokça bahsedilmesinde bu alanda çalışan iki bilim insanının **Nobel** ödülüne layık görülmesi etken oldu: **Daniel Kahneman** ve **Vernon L. Smith**...

**2002**'de Nobel ödülünü alan bu iki iktisatçı gibi, onlardan bir yıl önce **Nobel Ödülü** alan **George A. Akerlof**'un **Robert J. Shiller** ile yazdığı **Animal Spirits** (Hayvansal İlgüdümler) kitabı da bu alanda bir köşe taşı oldu...

Son olarak da, yine davranışsal iktisat konusundaki çalışmalarıyla **Amerikalı** profesör **Richard Thaler** **2017**'de **Nobel**'e layık görüldü...

Yapılan açıklamada, "**Thaler**'in psikolojik varsayımları ekonomik karar alma analizleriyle birleştirmesine" dikkat çekiliyordu...

Dr Giritligil:

"İnsanlara önce **Leyla** isimli bir kadının tasviri yapılır: **Leyla 31** yaşında, bekar, konuşkan ve dışa dönüktür. Uzmanlık alanı felsefedir. Öğrenci olduğu dönemlerde, ayrımcılık ve sosyal adalet konularıyla yakından ilgilenmiş, nükleer karşıtı gösterilere katılmıştır. Sonra,

(a) **Leyla bankacıdır.**  
(b) **Leyla feminist hareketlere katılan bir bankacıdır.**

seçeneklerinden hangisinin daha olası olduğu sorulur. Bu soruyla karşılaşan insanların çoğunluğu (b) seçeneğini önce gelen tasvirdeki çağrışımlara benzerliği nedeniyle seçer ve bir yanılığa düşmüş olur..."

Sonra devam etti:

"Mesela bir yatırım danışmanı bir hisse senedinin **yüzde 70** olasılıkla değer kazanacağını, **yüzde 30** olasılıkla değer kaybedeceğini düşünüyor olsun. Müşterisine tavsiye verirken tamamen tarafsız bir dil kullanabileceği gibi, müşterisinin hisse senedini almasını istiyorsa kazanma olasılığını öne çıkararak, istemiyorsa kaybetme olasılığını öne çıkararak bir dil kullanılabilir."

★★★  
Benzer bir örnek de emlak piyasasın-

Tahmin oyunu ve Nash'in 'oyun teorisi'

Doç. Dr. Ayça Giritligil hoca ile sohbetimizden sonra Adam Smith'in 'Moral Sentiments' kitabını bir arayayım dedim. '**Ahlaki Duygular**' olarak çevirebileceğimiz bu kitabı ya ben bulamadım ya da gerçekten Türkçesi yok. Onun için Adam Smith'ten şimdilik bu konuyla ilgili bir şey aktaramıyorum size...

Ama Ayça hocamızın konuyu kavramak için Keynes ve Nash'ten verdiği iki örneği aktarabilirim. Söz Giritligil'in:

"Keynes hisse senedi piyasalarında yatırımcı davranışlarını **1930**'larda gazeteler tarafından düzenlenen güzellik yarışmalarına benzetir. Bu yarışmalarda gazete okuyucularından **100** kraliçe adayı arasından **6** tanesini seçmeleri istenir. Seçtiği aday listesi, tüm okuyucular tarafından beyan edilen listeleri en çok temsil eden okur, ödülü kazanır. Dolayısıyla, okurlar kendilerinin güzel buldukları **6** aday listelemekten ziyade, diğer okurların listelemeyecekleri **6** adayı düşünerek seçimlerini yaparlar. Bu yarışmalardan yola çıkarak Keynes yatırım kararlarının çoğunun o yatırım seçeneğinin kârlılığına göre değil, diğer yatırımcıların ne düşündüğü konusundaki beklentilere göre şekillendiğini söyler."

Bu fikir doğrultusunda şekillenen 'güzellik yarışması oyunu' en çok kullanılan deneylerden biri... Diğer bir adı 'tahmin oyunu'... Bireylerin toplumdaki diğer

bireylerin kararlarını tahmin ederek nasıl stratejik kararlar aldığını inceleyen bu oyunu Ayça hoca şöyle anlattı: "Katılımcılardan eş zamanlı olarak **0** ile **100** arasında bir sayı seçmeleri istenir.

Tüm katılımcıların ortalama tahmininin yüzde üçte ikisine en yakın sayıyı seçen katılımcı oyunun galibi olur. Oyuna teorik olarak bakıldığında, rasyonel bir birey asla **100**'ü seçmemelidir. Aynı şekilde, **66.6** sayısından büyük bir sayı da seçmemeli...

Çünkü **0** ile **100** arasındaki sayıların ortalamasının üçte ikisi asla **66.6**'dan büyük olamaz. Diğer katılımcıların da rasyonel olduğunu bilen birey **66.6** sayısının üçte ikisi olan **44.4** sayısından büyük bir sayı seçmenin rasyonel bir davranış olmadığını da düşünür.

Oyleyse, **44.4** sayısından büyük olan tüm sayıları da eleyecektir. Böylece bütün katılımcıların rasyonel olduğu varsayımı altında rasyonel birey seçmeyeceği sayıları eleyerek devam ettiğinde, oyunun Nash dengesi olan **0**'a ulaşacaktır. Tabii ki, oyun teorisinin öngörüsü olan **0**, her katılımcının rasyonel olması, diğer katılımcıların rasyonel olduğunu bilmesi, diğer katılımcıların rasyonel olduğunu bildiğinin bilinmesi varsayımları altında geçerlidir.

Ancak yürüttüğümüz pek çok deneysel çalışma, katılımcıların en yakın sayıyı tahmin ederken yeterli sayıda eleme yapmadığını gösteriyor."

dan verdi:

"Araştırmalar, insanların kayıplar karşısında yaşadıkları üzüntünün, aynı miktardaki kazancın getirdiği sevinçten çok daha yoğun hissedildiğini gösteriyor. 'Kayıptan kaçınma' olarak isimlendirilen bu davranışa uygun olarak insanlar bir mala sahip olduktan sonra o mala daha yüksek değer biçiyor. Bu durum ikinci el malların satıldığı piyasalarda satıcının belirlediği fiyatla gelen teklifler arasında sistematik bir farklılık olmasına neden oluyor.

Dolayısıyla da piyasaların daha yavaş dengeye gelmesine..."

★★★

Davranışsal iktisat araştırmaları gösteriyor ki, insanlar gelecekteki refahları için bugün bir maliyete katlanmayı gerektiren kararları uygulamakta da zorlanıyor.

Gelecekte ilgili planlarını sorunca insanlar, daha çok tasarruf edebileceklerini, daha çok egzersiz yapacaklarını, daha sağlıklı besleneceklerini veya daha planlı çalışacaklarını söylüyor.

Ama öyle mi yapıyorlar?

Pek değil... O 'planlanan gün' geldiğinde genelde alınan kararlar hayata geçmemiş olur. Yine gelecekte bir başka ta-

rihe ötelenir.

Bizim gibi sıradan ölümlüler, 'homo-ekonomikus'un aksine kendimiz için en iyi olan planı hayata geçirme konusunda açıkçası beceriksiziz...

Öyle olmasa, tasarruf açığımızdan tutun da obeziteye kadar bunca sorunu neden yaşıyoruz?

Ya da çevremizi neden bu kadar kirletiyoruz?

★★★

Örnekler çoğaltılabilir. Ama sanırım gerek de yok. Muradım anlaşıldı...

İster müşterilerinizin tercihlerini anlamak isteyen bir şirket yöneticisi olun...

İsterseniz sosyal veya siyasal tercihleri anlamak isteyen bir karar verici...

Başarılı olmak için, biz sıradan insanların kararlarının nasıl şekillendiğinden haberdar olmak durumundasınız...

Bugüne kadar bildiklerimizi kaldırıp çöpe atalım demiyorum. Ama görünen o ki, kimyamız, zihnimiz ve psikolojimiz üzerine son dönemde yapılan bilimsel araştırmaları ekonomiyi bütünleştiren yeni yaklaşımlara kulak vermek faydalı ve kazançlı olabilir.

BELİS'teki deneyden aklımdan kalanları bu vesileyle dikkatinize sunmak istedim...