



6

**DENEYSEL
VE DAVRANIŞSAL
■ EKONOMİ ÇALIŞTAYI**



İstanbul
Bilgi Üniversitesi



6. DENEYSEL VE DAVRANIŞSAL EKONOMİ ÇALIŞTAYI

09:00

AÇILIŞ

Finansal Okuryazarlık ve Finansal Yanılgılar: Deneysel Bir Çalışma
Gizem Turna (İstanbul Bilgi Üniversitesi), Ayça Ebru Giritligil

Yarışma Ortamlarında Şans Faktörünün Birey ve Grup Davranışları Üzerine Etkisi
Merve İntişah (ODTÜ)

Piramit Sistemleri
Gönül Doğan (University of Cologne), Kenan Kalacı, Priscilla Man

Bireysel Servetlerin Farklı İflas Kuralları Altında Yatırım Kararlarına Etkisi: Deneysel Bir Tasarım
Fatih Mehmet Şenyurd (İstanbul Bilgi Üniversitesi), Ayça Ebru Giritligil

Endojen Oyun Seçimi ve Bölüşüm Oyunlarında Verme Davranışı
Elif Tosun (Universitat Pompeu Fabra), Emin Karagözoğlu

Eşik Değerli Kamu Mallarına Katkıları: Bireyler Arası İletişim ve Eşitsizlik Etkilerinin Analizi
Arhan S. Ertan (Boğaziçi Üniversitesi)

Kısıtlı Değerlendirme Varsayımı altında Dinamik bir Pazarlık Oyunundaki Endojen Referans Noktaları
Kerim Keskin (ADA University), Emin Karagözoğlu

Impersonal Trust in a Just and Unjust World: Evidence from an Educational Intervention (Sunum dili İngilizce olacaktır)
Şule Alan (EUI ve Bilkent Üniversitesi)

Koronavirüsün Takım Çalışmasına Katılma Seçimindeki Rolü
Sündüz Divle (Koç Üniversitesi), Seda Ertaç, Mert Gümren

Liderlik ve İşbirliği: Fiziksel Olarak Dağınık Gruplara Deneysel Bir Yaklaşım
Selin Arslanoğlu (Tilburg University)

İşkolikler ve Kaytaranlar: Kayıptan Kaçınan Temsilcilerle Turnuvalar
Ayşe Gül Mermer (CREED, University of Amsterdam)

Performans Bağlamında Kesin Olmayan Geri Bildirimlerle Bilgi Değerleme ve İşleme: Deneysel Bulgular
Ergün Kotan (Koç Üniversitesi), Seda Ertaç

4. Oturum
13:30 – 14:305. Oturum
14:40 – 15:406. Oturum
15:50 – 16:50

KAPANIŞ

17:00



Finansal Okuryazarlık ve Finansal Yanılgılar: Deneysel Bir Çalışma

Gizem Turna (*Istanbul Bilgi Üniversitesi*), Ayça Ebru Giritligil

İnsanlar genellikle yeterli bilgi / becerilere sahip olmadıkları için rasyonel kararlar vermede başarısız olurlar veya çeşitli psikolojik / davranışsal / duygusal faktörler karar verme süreçlerine müdahale eder. Davranışsal ekonomi ve finans literatürü, rasyonel davranıştan sapmaların, yani yanılgıların sistematik ve dolayısıyla öngörülebilir olduğunu göstermektedir. Yanılgılar, finansal dünyada, piyasalarda, bireyler için yetersiz sonuçlara ve hatta tek bir ekonomi ile sınırlı olabilecek veya küresel olarak bütünleşmiş finansal piyasalar nedeniyle dünya çapında ekonomilere yayılabilecek krizlere yol açar. Son on yılda, birçok ülke, bireylerin finansal bilgi ve becerilerini geliştirme girişimleri olarak finansal okuryazarlığı artırmak için eğitim ve / veya öğretim programları benimsemiştir. Bununla birlikte, finansal okuryazarlığın rasyonel finansal davranışın uygulanmasındaki etkinliği tartışmaya tabidir. Bu çalışma, aşağıdaki araştırma sorularını ele alarak sorunu deneysel olarak incelemeyi amaçlamaktadır: (1) Finansal eğitim finansal okuryazarlığa yol açar mı? (2) Finansal açıdan okuryazar olmayanlarla kıyaslandığında, finansal okuryazar insanların yanılgıya sahip olma olasılığı daha mı düşük? Bu bağlamda ekonomik tercihlerin (yani zaman ve risk tercihlerinin) rolü nedir? (3) Finansal yanılgılar birbiriyle bağlantılı mı? Bu araştırma sorularını yanıtlamak için kontrollü bir laboratuvar deneyi uygulanmıştır. Sonuçlarımız, finansal eğitimin finansal okuryazarlığı sağladığını göstermektedir; ancak, finansal açıdan okuryazar insanlar yanılgıların çoğundan daha az muzdarip değildirler. Ayrıca, literatürde bilişsel veya duygusal olarak sınıflandırılmalarına bakılmaksızın bazı yanılgıların bir arada var olduğu gözlenmektedir.

Yarışma Ortamlarında Şans Faktörünün Birey ve Grup Davranışları Üzerine Etkisi

Merve İntişah (*ODTÜ*)

Bu çalışmanın temel amacı yarışmalar bireyler arasında olduğunda şans faktörünün efor üzerine olan etkisi ile yarışmalar gruplar arasında olduğunda şans faktörünün efor üzerine olan etkisini teorik olarak karşılaştırıp deneysel olarak test etmektir. Bireysel ve grup yarışmalarındaki kişilerin eforlarındaki değişimi karşılaştırarak gözlem yapabilmek için yüksek ve düşük varyanslı iki farklı şans aralığı kullanılacaktır. Grup yarışmalarındaki davranış değişikliğini daha detaylı gözlemleyebilmek için grubun üretim fonksiyonları toplam üretim (perfect-substitutes), en iyi üretim (best-shot), ve en düşük üretim (weakest-link) olarak değiştirilecektir. Teorik olarak şans faktörünün grubun performansına etkisi en çok toplam üretim (perfect-substitutes) fonksiyonu yarışma modelinde olması beklenmektedir. Bunun bu şekilde gerçekleşip gerçekleşmeyeceğini deney yaparak test edeceğiz.

Endojen Oyun Seçimi ve Bölüşüm Oyunlarında Verme Davranışı

Elif Tosun (*Universitat Pompeu Fabra*), Emin Karagözoğlu

Bu deneysel çalışmada, diktatör oyununda pasif oyuncudan para alma imkanının ve pasif oyuncunun diktatör oyunu ile alma oyunu (taking game) arasındaki seçiminin diktatörlerin bölüşüm kararları üzerindeki etkilerini araştırıyoruz. Araştırmamızı her bir gönüllünün yalnızca bir tretmana katıldığı bir tasarım ile üç farklı tretman kullanarak yürüttük: (i) eksojen olarak atanan diktatör oyunu (EX-D), (ii) eksojen olarak atanan alma oyunu (EX-T) ve (iii) pasif deneklerin diktatör oyunu (EN-D) veya alma oyunu (EN-T) oynamayı seçtiği endojen tretman. Bu üç tretmanın ilk ikisi kontrol tretmanı görevi görürken sonuncusu deneysel tretmanımızdır. Elde ettiğimiz bulgular, hipotezlerimizi doğrular nitelikte, göstermektedir ki: (i) diktatörler EX-T'de EX-D'den daha az ve EN-T'de EN-D'den daha az verme davranışı sergiliyorlar, (ii) endojen tretmandaki pasif oyuncular diktatör oyununu alma oyununa kıyasla daha sık seçmekte, (iii) pasif oyuncunun seçimi nedeniyle EN-D'nin oynanması gerçeği onları sorumlu kılarak EN-D'de diktatörlerin EX-D'den daha az vermesine neden oluyor ve son olarak (iv) diktatörlerin EN-T ve EX-T tretmanlarındaki verme davranışları aynı. Ayrıca, deneysel sonuçlarımız hakkında daha fazla bilgi edinmek amacıyla internet üzerinden bir anket de yaptık. Anket katılımcıları, deneyde gözlemlenen davranışların çoğunu tahmin etti ve bizimkine benzer bir muhakeme kullanarak tahmin edilen davranışı yönlendirmiş olabilecek faktörleri açıkladı.

Eşik Değerli Kamu Mallarına Katkılar: Bireyler Arası İletişim ve Eşitsizlik Etkilerinin Analizi

Arhan S. Ertan (*Boğaziçi Üniversitesi*)

Bu proje, bireyler arası iletişim ve bir koordinasyon mekanizmasının eşik değerli bir kamu malına (EKM) yönelik bireysel katkılar üzerindeki, eşitsizliğin (katkı seviyelerindeki) dışarıdan dayatıldığı durumlarda, etkilerini deneysel olarak incelemeyi amaçlamaktadır.

Standart doğrusal kamu malı oyunları sıfır katkılı tek bir Nash dengesine sahipken, EKM ortamında çok sayıda Nash dengesi bulunabilir: verimli olmayan (sıfır katkı) Nash dengesine ek olarak, çok sayıda ve verimli Nash dengeleri mevcuttur. Bir eşğin varlığı, bireyler arası işbirliği için bir aracılık görevi görebilirken, yine de daha az katkıda bulunanlar, daha fazla katkıda bulunanlardan daha iyi durumda olacaklardır. Dışarıdan dayatılan koşullar sonucu ortaya çıkacak katkılarda eşitsizlik durumunun bedavacılık sorununu daha belirgin hale getireceğini, bununla birlikte bir "koordinasyon mekanizmasının" varlığının bu soruna (en azından kısmi) bir çözüm sağlayabileceğini beklemekteyiz. Ayrıca, dinamik bir EKM ortamında, "karıştırıcı faktörlerin" (zaman ve risk tercihleri, diğerlerinin katkı davranışlarıyla ilgili beklentiler gibi) bireylerin davranışları üzerindeki etkilerinin son derece önemli hale geldiğine inanıyoruz; dolayısıyla tüm bu faktörlerin etkileri de mutlaka dikkate alınmalıdır.

Koronavirüsün Takım Çalışmasına Katılma Seçimindeki Rolü

Sündüz Divle (*Koç Üniversitesi*), Seda Ertaç, Mert Gümren

Çevrimiçi yapılan deneyde, pandeminin takım çalışmasına katılma isteği üzerindeki etkisini anlamak için katılımcıların bir kısmına koronavirüsü hatırlatılmıştır. Ulaşılan sonuçlara göre, koronavirüsü hatırlatılan katılımcı grubunun kontrol grubuna göre takımca çalışmanın daha iyi olduğu bir görevi takım olarak yapmaya daha az istekli olduğu görülmüştür. Ayrıca bu çalışma sorumluluktan kaçınma, özerklik talebi, sosyal güven, sosyalleşme arzusu ve grup çalışmasının etkinliğine olan inanç gibi uygulamanın etkisine sebep olabilecek olası mekanizmaları incelemektedir.

Liderlik ve İşbirliği: Fiziksel Olarak Dağınık Gruplara Deneysel Bir Yaklaşım

Selin Arslanoğlu (*Tilburg University*)

Bu çalışmanın amacı, bireysel ve sosyal çıkarların çatıştığı sosyal ikilem ortamlarında, liderliğin fiziksel olarak dağınık olan gruplardaki iş birliği ve koordinasyonu nasıl etkilediğini araştırmaktır. Başka bir deyişle, bu çalışmada, grup üyeleri arasında iletişim imkânı olmayan, fiziksel olarak dağınık durumdaki gruplarda bir liderin varlığının iş birliğini kolaylaştırıp kolaylaştırmadığı ve dolayısıyla verimliliği artırıp artırmadığı sorgulanmaktadır. Yakın zamanda ortaya çıkan koronavirüs salgınının sosyal ve ekonomik sonuçlarını ele almak motivasyonu, çevrimiçi bir deneyde, iki oyun (bir mahkumlar ikilemi ve bir koordinasyon oyunu) arasındaki seçim bir lider tarafından yapıldığında, bireylerin sosyal açıdan verimli denge üzerinde koordine olup olmadıkları incelenmiştir. Pilot deneyin ilk bulguları, liderlerin tek Nash dengesinin karşılıklı ayrılık (ihanet) olduğu mahkumlar ikilemi oyunu yerine koordinasyon oyununu tercih ederek, karşılıklı iş birliğinin beklendiğine işaret ettiklerini ve böylece fiziksel olarak dağınık durumdaki bireylerin, sosyal açıdan verimli dengede koordine olmalarını sağlayabildiklerini göstermiştir. Bu bulgulara dayanarak, liderliğin fiziksel olarak dağınık gruplardaki iş birliği ve koordinasyon sorunlarını çözmek için bir araç olabileceği iddia edilebilir.

Piramit Sistemleri

Gönül Doğan (*University of Cologne*), **Kenan Kalacı**, **Priscilla Man**

Piramit sistemleri, yatırımcılara, az risk ve yüksek getiri sözü verir. Gerçekte, bu sistemler sürdürülemez olduğu için çöker ve yatırımcıların çoğu paralarını kaybeder. Muhtemel sonuçlarının çok fazla olması ve kazanılabilecek para miktarının sonuçlar arasında büyük farklılıklar göstermesi bu sistemleri kompleks yapar. Bu çalışmada, çevrimiçi bir deneyle, piramit sistem yatırımlarının belirleyici özelliklerini araştırdık. Katılımcılara para vererek, bu parayı oluşturduğumuz -getiri beklentisi negatif olan- piramit sistemine yatırmak isteyip istemediklerini sorduk. Cinsiyet, eğitim seviyesi, yaş, yıllık gelir, güven ve adalet kanılarından etkilenmeksizin, katılımcıların yarıdan fazlası yatırım yapmayı tercih ettiler. Dört deneyle, kompleksitenin etkilerini azaltmayı denedik. Piramit sisteminin olasılık dağılımı hakkında bilgi almak ve sondan tümevarım hesaplarını (backward induction) yapmak, bu sistemlere yatırım oranını azaltırken, örnek sonuçlar ve daha küçük bir sistemde yatırım kararı vermiş olmak yatırımlara etki göstermedi. Yüksek risk toleransı, pozitif çarpık dağılım tercihi (skewness) ve düşük bilişsel beceriler piramit yatırımlarıyla korelasyon göstermekle birlikte, yatırımların ancak küçük bir kısmı bu özelliklere bağlı olarak açıklanabilir. Çalışmamız, getirilerin kompleks olduğu ve nadir ve büyük getirilerin olabildiği (tail events) durumlardaki kararları anlamaya yardımcı olabilecektir.

Bireysel Servetlerin Farklı İflas Kuralları Altında Yatırım Kararlarına Etkisi: Deneysel Bir Tasarım

Fatih Mehmet Şenyurd (*İstanbul Bilgi Üniversitesi*), **Ayça Ebru Giritligil**

Bir varlığın nasıl paylaşılacağına dair kurallar, hem paylaşımın pozitif ve normatif prensiplerini belirlemesi, dolayısı ile belirsizliğin önüne geçmesi, hem de bu prensiplere istinaden varlığa yatırıma dair teşvik ve caydırıcılıklar içermesi açısından önemlidir. Son yıllarda, varlıkların bölüşümünü belirleyen kuralların paydaşların varlığa yatırımlarına etkisini incelemek amacıyla deneysel iktisat çalışmaları yapılmaktadır. Bu deney tasarımında hedef, paydaşların bireysel servet seviyelerindeki değişikliklerin ve farklılıkların üç farklı iflas kuralı altında yatırım kararlarına nasıl etki ettiğini tespit etmektir. Modelde varsayılan bireysel fayda fonksiyonu "Azalan Mutlak Riskten Kaçınma" (DARA) yapısındadır. DARA tipinde fonksiyonlar, kişilerin bireysel varlıkları arttıkça riskli bir varlığa daha çok yatırım yapmalarını öngörmektedir. Yaygın olarak bilinen ve kullanılan orantılılık kuralının yanı sıra, literatürde en çok çalışılan eşit ödüller ve eşit kayıplar kuralları da incelenerek, bu kuralların her biri altında, paydaşların bireysel servetlerinde bir artışın ve paydaşların servetlerinin eşit ya da farklı olmasının yatırım kararlarına etkisi araştırılacaktır. Üç bölümden oluşan tasarımın ilk kısmında iki katılımcının iflas riski taşıyan bir şirkete/projeje ne kadar yatırım yapmak istediklerine dair eşzamanlı karar verdikleri turlar yer almaktadır. Kararlarla ilgili geri bildirim deneyin sonunda yapılır ve o ana kadar kimse turların sonuçlarını bilmemektedir. İkinci aşamada ise yatırım kararlarının hemen sonrasında, üç kural altında eşleştiginiz kişiler servetleri arttığında ne kadar yatırım yapmıştır sorusu yöneltilmektedir. Bu sorunu amacı bireylerinin eşleştikleri kişilerin nasıl bir davranış gösterdiklerine dair inançlarını açığa çıkarmaktır. Son aşamada ise katılımcıların riskten kaçınma tavırlarını ölçmek için tasarlanmış dinamik portföy kararları alacakları bir bölüm yer almaktadır. Henüz tasarım aşamasında olan bu çalışmanın deneyleri yapılmamıştır.

Kısıtlı Değerlendirme Varsayımı altında Dinamik bir Pazarlık Oyunundaki Endojen

Referans Noktaları

Kerim Keskin (*ADA University*), **Emin Karagözoğlu**

Bu makalede, referansa bağlı tercihlere sahip olan iki oyuncu içeren dinamik bir pazarlık modelinde referans noktalarının nasıl şekillenebileceğini çalışıyoruz. Literatürde var olan çalışmalardan farklı olarak kısıtlı değerlendirme varsayımı yapıyoruz. Buna göre, bir oyuncunun referans noktası belirlenirken olası tüm pasta bölüşümleri değil de, sadece belirli bir bölgedeki bölüşümler değerlendirmeye alınıyor. Detay vermek gerekirse, her oyuncunun önceden bilinen değerlendirme kümeleri bulunuyor, her kümedeki en belirgin eleman bir referans noktası adayı olarak öne çıkıyor, hangisinin referans noktası olarak belirleneceği ilgili oyuncunun hangi kümeye dikkat ettiğine bağlı oluyor, ve o oyuncunun nereye dikkat edeceği diğer oyuncunun yapmış olduğu son tekliften etkileniyor. Bu varsayımlar altında bir algoritma geliştirip modelimizin alt-oyun mükemmel Nash dengelerini buluyoruz. Bazı parametre değerleri altında "hemen anlaşma", "gecikmeli anlaşma", veya "anlaşamama" gibi sonuçların dengede ortaya çıkabileceğini gösteriyoruz. Ayrıca, numerik analizler yapıp parametre değerleri ve denge türleri arasında ekonomik olarak anlamlı ilişkiler buluyoruz.

Impersonal Trust in a Just and Unjust World: Evidence from an Educational Intervention

Şule Alan (*EUI ve Bilkent Üniversitesi*)

We provide causal evidence on how impersonal trust and reciprocity create prosperity and shape its distribution. For this, we leverage a randomized educational intervention that boosted impersonal trust and reciprocity in children. Using experimental earnings of over 6500 elementary school children from a trust game, we show that a world with low impersonal trust is an impoverished world. In contrast, in a world where individuals trust anonymous others, prosperity grows but so does inequality. While impersonal trust unambiguously creates wealth, redistribution is needed to tame the inequality it brings. Our results suggest that instilling impersonal trust in children through educational actions may pave the way to prosperous and just societies. However, for these actions to ultimately achieve this end, they should be implemented at scale.

İşkolikler ve Kaytaranlar: Kayıptan Kaçınan Temsilcilerle Turnuvalar

Ayşe Gül Mermer (*CREED, University of Amsterdam*)

Bu makalede, rasyonel beklentilerine kıyasla kayıptan kaçınan oyuncuların katılımında optimal turnuva tasarımını inceliyorum. Oyuncular, eforun maliyetinin efor seviyelerine ve özel yeteneklere bağlı olduğu durumlarda aynı anda maliyetli çabalar sarf ederler. Turnuva tasarımcı, beklenen toplam çabayı en üst düzeye çıkarmak için sınırlı kaynakları ödüllere nasıl tahsis edeceğini seçer. Ödüller, oyuncuların efor seviyelerine göre sıralamalarına göre dağıtılır. Bu davranışsal turnuva modeli, teorik tahminlerle, efor sağlama konusundaki ampirik kanıtları uyumlu hale getirmemizi sağlıyor: yetenekli oyuncular, yüksek beklentilere sahip olduklarından, aşırı seviyede çaba gösterirken, düşük yetenekli oyuncular düşük beklentilere sahip olduklarından çaba göstermezler. Beklentilere bağlı kayıptan kaçınma, bu iki modlu davranışın temel itici güçlerinden biridir. Dahası, kayıptan kaçınma durumunda optimal ödül yapısını bu standart teorik tahminlerden oldukça farklıdır. Bu durumdaki en uygun ödül sayısının iki zıt gücün etkileşimine bağlı olduğunu buluyorum: ek bir ödül, kaytaranları çaba göstermeye motive ederken, büyük ödülün azalan değeri nedeniyle işkolikleri demotive ediyor. Bu iki kuvvetten hangisinin baskın olduğu ve dolayısıyla ödüllerin optimum dağılımı, rakiplerin sayısı, yetenek dağılımına ve kayıptan kaçınma derecesinin arasındaki etkileşime bağlıdır. Kayıptan kaçınma, standart tercihler varsayımı altında tek bir ödülün optimal olacağı öngörülen durumlarda birden fazla ödülün optimal olmasına yol açar. Elde ettiğim sonuçlar, organizasyonel (rekabetçi) ortamlarda sıklıkla gözlemlenen kaytarma durumu ile mücadele etmek için potansiyel bir çare sunuyor.

Performans Bağlamında Kesin Olmayan Geri Bildirimlerle Bilgi Değerleme ve İşleme: Deneysel Bulgular

Ergün Kotan (*Koç Üniversitesi*), Seda Ertaç

Bu çalışma, bireylerin gerek kendi performansları gerekse başkalarının performansları hakkında doğruluğu kesin olmayan geri bildirimler aldıkları bir deney ortamında, sırasıyla (1) bilgi-öncesi kanaatler (2) bilgi işleme (3) bilgiye değer biçme olgularını araştırmaktadır. Deney tasarımı, bireylerin doğru kanaatlere sahip olmalarının parasal açıdan teşvik edildiği, ancak aldıkları bilgilerin kişisel yetenekleri ile de ilgili olduğu bir ortam kurgulamaktadır. Kişinin kendi performansıyla ilgili bilgi aldığı durum, başkasının performansı hakkında bilgi aldığı durumlarla karşılaştırılmaktadır. Bilgi-öncesi kanaatler incelendiğinde, katılımcıların (cinsiyetlerinden bağımsız olarak) ortalamada düşük özgüven sergiledikleri anlaşılmaktadır. Ayrıca, katılımcıların başkalarının kanaatlerini aşırı özgüvenli bularak düşürdükleri ve bu davranışın erkeklere nazaran kadınlarda daha yaygın olduğu gözlenmektedir. Bilgi işleme konusunda ise hem kişinin kendisi ile ilgili bilgi aldığı durumda hem de başkasıyla ilgili bilgi aldığı durumlarda, bilginin kanaatler üzerindeki etkisinin sınırlı olması (muhafazakarlık) olgusunun yaygın olduğu anlaşılmaktadır. Bilgi talebi üzerine yapılan analizler, her iki senaryoda da bilgiye kuramsal değerinden anlamlı ölçüde fazla paha biçildiğine işaret etmekte, ancak bilgi edinme süreci tarafsız kişilere ihale edildiğinde söz konusu eğilimin bir miktar azaldığı gözlenmektedir.