T.C.
ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TURİZM İŞLETMECİLİĞİ ANABİLİM DALI

DESTİNASYON TALEBİNDE TERÖR HABERLERİNİN YARATTIĞI ANOMALİLERİN DAVRANIŞSAL EKONOMİ BAĞLAMINDA İRDELENMESİ:DENEYSEL BİR YAKLAŞIM

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan
Yonca İMER

Tez Danışmanı
DOÇ. DR. Ekrem TUFAN

Çanakkale-2016

TAAHHÜTNAME

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum "**Destinasyon Talebinde Terör Haberlerinin Yarattığı Anomalilerin Davranışsal Ekonomi Bağlamında İrdelenmesi: Deneysel Bir Yaklaşım**" adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih
29/07/2016
Yonca İMER
İmza

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Yonca İMER'e ait **DESTİNASYON TALEBİNDE TERÖR HABERLERİNİN YARATTIĞI ANOMALİLERİN DAVRANIŞSAL EKONOMİ BAĞLAMINDA İRDELENMESİ: DENEYSEL BİR YAKLAŞIM** adlı çalışma, jürimiz tarafından Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalında **YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak oybirliği/~~oyçokluğu~~ ile kabul edilmiştir.

Üye Doç. Dr. Ekrem Tufan

(Danışman)

Üye Prof. Dr. Şule Aydın Tükeltürk

Üye Yrd. Doç. Dr. Tülay Güzel

Tez No : 10119962

Tez Savunma Tarihi : 29.06.2016

O N A Y

Doç. Dr. Şerif Korkmaz

Enstitü Müdürü

29/07/2016

ÖZET

DESTİNASYON TALEBİNDE TERÖR HABERLERİNİN YARATTIĞI ANOMALİLERİN DAVRANIŞSAL EKONOMİ BAĞLAMINDA İRDELENMESİ: DENEYSEL BİR YAKLAŞIM

Bireylerin, çevrelerinden ve önyargılarından etkilenerek karar aldıklarını ileri süren Davranışsal Ekonomi çalışmanın temelini oluşturmaktadır. Çalışmada; tatil talebinde bulunabilecek potansiyel turistlerin, çevrelerinden ve duygularından etkilenecekleri düşünülerek, homojen seçenekleri bulunan senaryo sorularına verdikleri cevaplar sırasında düştükleri yanılsamalar incelenmiştir. Bu bağlamda, son zamanlarda adından sıkça bahsettiren terör saldırıları bireylerdeki çağrışım mekanizmalarını geliştirmiş ve bireylerin oluşan önyargılarına göre tercihler yapmasına neden olmuştur. Bu durum, konu özellikle terörizm gibi nadir olaylar olduğunda bireylerin rasyonel tavır sergileyemediklerini ve kendilerince en az zarara neden olacak seçeneklere yöneldiklerini göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Terörizm, Turizm, Davranışsal Ekonomi, Önyargılar

ABSTRACT

DEMAND IN THE DESTINATION AT EVALUATION IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS ANOMALIES CAUSED BY TERRORIST NEWS: AN EXPERIMENTAL APPROACH

Suggests that they take a decision influenced by the environment and prejudice of individuals what Behavioral Economics constitutes the basis of this work. In this study it was investigated potential tourists can be found in the holiday demand, emotions and mind, they are affected by their environment , their illusion fell during their responses to the questions contained homogeneous scenario options. In this context, the recent terrorist attacks in the name frequently talked about the mechanisms of individual associations developed and based on prejudices that led to the formation of individuals to make choices . This situation, especially when issues like terrorism rare events individuals could not exhibit rational behavior and showed that they turn to their own options that will cause the least harm .

Key Word: Terrorism, Tourism, Behavioral Economics, Bias

ÖNSÖZ

Tezin hazırlanması sürecinde sahip olduğu bilgi birikimiyle desteklerini esirgemeyen, aynı zamanda vermiş olduğu tavsiye ve yardımlarından dolayı danışmanım Sayın Doç. Dr Ekrem TUFAN'a teşekkürü borç bilirim.

Yüksek lisans programı ders aşamasında ve tez yazım süreci boyunca bilgilerini ve desteklerini esirgemeyen değerli hocalarım; Yrd. Doç. Dr. Tülay GÜZEL ve Doç. Dr. Erol DURAN'a en içten teşekkürlerimi sunarım.

Yüksek lisans programı boyunca; her zaman yanımda olan maddi ve manevi desteğini esirgemeyen, bana benden çok inanan değerli aileme, bu uzun ve zorlu süreçte her zaman yanımda olan bana evinin, sevgisinin ve saygısının kapılarını sonsuza kadar açan Hacır ÇOLAK'a paha biçilemez teşekkürleri borç bilirim.

Son olarak; lisans hayatım boyunca aynı evi paylaştığım, akademik kariyer yoluna beraber adım attığım, aynı açık denizde beraber çırpındığım ve kimsenin olmadığı anlarda birbirimizin can simiti olduğumuz Merve AYCAN'a ve tabii ki "güç bizde" mottosunu hayatıma katan, her yılgınlıkta enerji veren, deniz aşırı sınırları aşıp -kütüphanede geçen saatler- günlerini yaşatan Büşra POSTACI'ya teşekkürü borç bilir, her birimizin yolunun ve ufkunun açık olmasını dilerim.

Yonca İMER

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....i

ABSTRACT.....ii

ÖNSÖZ.....iii

KISALTMALAR.....viii

GRAFİK ve ŞEKİLLER LİSTESİ.....ix

TABLOLAR LİSTESİ.....x

GİRİŞ.....1

BÖLÜM I

DAVRANIŞSAL EKONOMİ

1.1 Ekonomi ile İlgili Kuramlar ve Ekonomi Kavramı.....3

1.2 Ekonomi ve İnsan.....5

1.3 Geleneksel Ekonomi Teorileri.....5

1.3.1 Beklenen Yarar Teorisi.....6

1.3.2 Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli.....9

1.3.3 Etkin Piyasalar Hipotezi.....10

1.3.4 Modern Portföy Teorisi.....12

1.4 Davranışsal Ekonomi Kavramı.....14

1.5 Davranışsal Ekonomi ve Geleneksel Ekonomi Karşılaştırması.....17

1.6 Davranışsal Ekonomi'nin Bağlı Olduğu Disiplinler.....20

1.6.1 Finans.....21

1.6.2 Psikoloji.....21

1.6.3 Sosyoloji.....22

1.6.4 Sosyal Psikoloji.....23

1.6.5 Antropoloji.....24

1.7 Davranışsal Ekonomi Teorileri.....25

1.7.1 Beklenti Teorisi.....25
1.7.2 Hayal Kırıklığından Kaçınma Teorisi.....29
1.7.3 Pişmanlıktan Kaçınma Teorisi.....31
1.8 Davranışsal Ekonomi'de Bireyin Davranışlarına Yönelik Tutumlar.....32
1.8.1 Kendini Kandırma Eğilimleri.....34
1.8.1.1 Aşırı Güven Eğilimi (Overconfidence Bias).....34
1.8.1.2 Aşırı İyimserlik Eğilimi (Optimism Bias).....34
1.8.1.3 Hataları Yanlış Değerlendirme Eğilimi (Self-Attribution Bias).....36
1.8.1.4 Sonucu Bildiğini Düşünme Eğilimi (Hindsight Bias).....37
1.8.2 Duygusal Eğilimler.....39
1.8.2.1 Kendini Kontrol Etme Eğilimi (Self-Control Bias/ Lack of self-control).....39
1.8.2.2 Belirsizlikten Kaçınma Eğilimi (Ambiquity Aversion Bias).....40
1.8.2.3 Hayal Kırıklığından Kaçınma Eğilimi (Disappointment Aversion Bias).....41
1.8.2.4 Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi (Regret Aversion Bias).....42
1.8.3 Bilişsel Eğilimler.....43
1.8.3.1 Mizaç Etkisi (Disposition Effect).....43
1.8.3.2 Ayırma Etkisi (İsolation Effect).....45
1.8.3.3 Kumarcı Tuzağı (Gambler Fallacy).....46
1.8.3.4 Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect).....47
1.8.3.5 Doğrulama Eğilimi (Confirmation Bias).....49
1.8.3.6 Tutuculuk Eğilimi (Conservatism Bias).....50
1.8.3.7 Ayarlama ve Demirleme Eğilimi (Adjustment and Anchoring Bias).....50
1.8.3.8 Temsil Etme Eğilimi (Representativeness Bias).....51
1.8.3.9 Bulunabilirlik Eğilimi (Availability Bias).....52
1.8.3.10 Kayıptan Kaçınma Eğilimi (Loss Aversion Bias).....54
1.8.3.11 Zihinsel Muhasebe Eğilimi (Mental Accounting Bias).....56
1.8.3.12 Batık Maliyet (Sunk Cost).....57

1.8.3.13 Aşırı veya Düşük Tepki Verme Eğilimi (Over and Under Reaction Bias)....58
1.8.4 Sosyal Eğilimler....59
1.8.4.1 Sürü Davranışı (Herding Behavior)....59
1.8.4.2 Bilgi Çağlayanı (Information Cascade)....60

BÖLÜM II

TURİZM ve TERÖR KAVRAMI

2.1 Terör ve Terörizm Kavramları....62
2.2 Terör Eylemlerinin Toplumsal Yapı Üzerindeki Etkisi....63
2.3 Terör Eylemlerinin Ekonomik Yapı Üzerindeki Etkisi....63
2.4 Turizm Endüstrisinde Tüketici Davranışı....64
2.5 Turizm Endüstrisinde Talep ve Talebin Özellikleri....65
2.6 Turizm Endüstrisinde Destinasyon Talebini Etkileyen Faktörler....66
2.6.1 Ekonomik Unsurlar....66
2.6.2 Psikolojik ve Sosyal Unsurlar....67
2.6.3 Politik Unsurlar....68
2.6.4 Güvenlik Unsuru....68
2.7 Terörizmin Algılanan Riski ve Medyanın Etkisi....68
2.8 Terör Eylemlerinin Turizm Endüstirisi Üzerindeki Etkisi....70

BÖLÜM III

ARAŞTIRMA BÖLÜMÜ

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı....73
3.2. Araştırmanın Yöntemi....74
3.3 Araştırmanın Bulguları....75
3.3.1 Demografik Yapısı....75
3.3.2 Davranışsal Ekonomi Teorisine Yönelik Bulgular....77
SONUÇ....102

ÖNERİLER.....106
KAYNAKÇA.....107
EKLER.....122

KISALTMALAR

CIA : Merkezi İstihbarat Teşkilatı

CEO : Üst Dereceli Yönetici

ITB : Uluslararası Turizm Fuarı

GRAFİK VE ŞEKİLLER LİSTESİ

Grafik 1.1: Beklenen Yarar Teorisinde Yarar Fonksiyonu Grafiği.....8

Şekil 1.1: Davranışsal Ekonominin Saptanmasını Destekleyen Disiplinlerarası İlişki.....20

Grafik 1.2: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu Grafiği 28

Grafik 1.3: Beklenti Teorisi Karar Ağırlığı Fonksiyonu Grafiği.....29

Grafik 1.4: Seçilen Düşük ya da Yüksek Karar Kollarındaki İkame Prensibi.....31

Şekil 1.2: Turizmde Hayal Kırıklığının Kaynakları.....42

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1: İkili Zihinsel Sistem.....15

Tablo 3.1: Örneklemin Demografik Özellikleri.....76

Tablo 3.2: Destinasyon Tercihlerindeki Kesinlik Etkisinin Cinsiyete Göre Değişimi.....78

Tablo3.3: Destinasyon Tercihlerindeki Kesinlik Etkisinin Lisans Öğrencilerine Göre Değişimi.....79

Tablo 3.4: Destinasyon Tercihlerindeki Kesinlik Etkisinin Yaşa Göre Değişimi.....80

Tablo 3.5: Destinasyon Tercihlerindeki Olabilirlik Etkisinin Cinsiyete Göre Değişimi.....82

Tablo 3.6: Destinasyon Tercihlerindeki Olabilirlik Etkisinin Lisans Öğrencilerine Göre Değişimi.....84

Tablo 3.7: Destinasyon Tercihlerindeki Olabilirlik Etkisinin Yaşa Göre Değişimi.....84

Tablo 3.8: Destinasyon Tercihlerindeki Çerçeveleme Etkisinin Cinsiyete Göre Değişimi.86

Tablo 3.9: Destinasyon Tercihlerindeki Çerçeveleme Etkisinin Lisans Öğrencilerine Göre Değişimi.....87

Tablo 3.10: Destinasyon Tercihlerindeki Çerçeveleme Etkisinin Yaşa Göre Değişimi.....88

Tablo 3.11: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Cinsiyete Göre Değişimi..90

Tablo 3.12: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Yaşa Göre Değişimi.....91

Tablo 3.13: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Terör Saldırısına Maruz Kalmaya Göre Değişimi.....92

Tablo 3.14: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Lisans Öğrencilerine Göre Değişimi.....93

Tablo 3.15: Bulunabilirlik Eğilimi.....95

Tablo 3.16: Uzak Destinasyonda Doğrulama, Batık Maliyet ve Kayıptan Kaçınma Eğilimlerinin Gelire Göre Değişimi.....98

Tablo 3.17: Doğrulama, Batık Maliyet ve Kayıptan Kaçınma Eğilimlerinin Cinsiyete Göre Değişimi.....99

Tablo 3.18: Yakın Destinasyonda Doğrulama, Batık Maliyet ve Kayıptan Kaçınma Eğilimlerinin Gelire Göre Değişimi.....101

GİRİŞ

Hayatlarını devam ettirebilmek için sınırsız gereksinimlerini, sınırlı kaynaklar ile gidermeye çalışan insanlar, yaşam döngülerinin her türlü sürecinde karar almak durumdadırlar. Ekonomik bir unsur olan insan, geleneksel yaklaşımlar tarafından durağan, duygularından arınmış, karmaşık problemleri çözebilen, maksimum yarar sağlamak isteyen rasyonel bir varlık olarak kabul etmiştir. Geleneksel Ekonomi Teorileri'nden olan ve 1944 yılında Von Neumann ve Morganstern tarafından ortaya atılan Beklenen Yarar Teorisi, bireylerin belirsizlik altında bir olayın gerçekleşme olasılığını hesaplarken, Bayes Teoremi'ni kullandıklarını ve maksimum yarar elde etmek beklentisinde olduğunu ileri sürmektedir. Geleneksel Ekonomi yaklaşımları tarafından ortaya çıkarılan Homoeconomicus rol modeline karşılık psikoloji alanında yapılan çalışmalarda, insanların risk ve belirsizlik ortamında tercih yaparken çeşitli kısayollar kullandıklarını ve kullanılan kısayolların eğilimlere neden olduğunu açıklanmıştır. Bu çalışmalara temel niteliğinde olan çalışma; 1979 yılında Kahneman ve Tversky'nin yapmış olduğu "Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Almanın Analizi" adlı çalışmada Beklenti Teorisi'ni oluşturmuşlardır. Beklenti Teorisi; bireylerin belirsizlik ve risk altındayken, rasyonel olmayan bir biçimde karar aldıklarını (sezgilerine ve duygularına bağlı şekilde) ve kazanç söz konusu olduğunda bireylerin riskten kaçınırken, kayıp söz konusu olduğunda risk aldıklarını savunmaktadır. Bu durum teoride kesinlik etkisi olarak adlandırılmaktadır. Aynı zamanda bireylerin nedensel kararlara göre kendi bilgilerini düzenleme eğilimine gideceklerini ve algılarını çıktılar doğrultusunda farkında olmaksızın yönlendireceklerini söyleyen çerçeveleme etkisinin de bireylerin karar almalarında etkili olacağı belirlenmiştir (Miljkovic 2005:622).

Geleceğe ilişkin verilen tüm kararlar da olduğu gibi ekonomik kararlar da belirsizlik ve risk içermektedir. Daha önce de söylendiği gibi insanların verecekleri kararlar, riske karşı göstermiş oldukları tutumlara göre şekillenmektedir ve karşılığında maksimum fayda isteği vardır. Ancak insanların duygu ve ruh hallerinin etkisinde kalarak kullanmış oldukları zihinsel kısayollar, karar alma süreci içerisinde rasyonellik kalıplarını sekteye uğratacaktır. Örneğin; turizm endüstrisi içerisinde gerçek ihtiyaçlara uygun tercih yapmanın yanısıra, destinasyonun popüleritesine ya da konaklama işletmesinin markasına

göre tercihin yapılmış olması Davranışsal Ekonomi'nin açıklamaya çalışacağı referansa göre satın alma davranışını oluşturabilir. Buradan hareketle Davranışsal Ekonomi kapsamında normal kabul edilen, sezgilerine ve duygularına bağlı olarak karar alan bireylerin, terör riski söz konusu olduğunda çeşitli eğilimlere maruz kalacağı varsayımı üzerine, tez çalışması yapılmıştır.

Terörizmin yeniden gündeme oturması ve medya tarafından çok sık haberlerinin yayınladığı bu dönemde, bireylerin duygusal uyarım mekanizmasının işleyişindeki aşinalık izlenimleri oldukça gelişmektedir. Aşinalık izlenimlerinin gelişmesinin sonucunda bireyler olaylar hakkında bir deneyime sahip olmaktadırlar. Bu nedenle karar vermeyle ilgili gerçekleştirecekleri bir eylem için düşünce sistemi tarafından korku güdüsünden kaynaklanan bir savunma ve korunma dürtüsü üretilmektedir. Birey olayın gerçekleşme ihtimalinin düşük olduğunu bilmesine rağmen kendiliğinden oluşan rahatsızlığı ve ondan kaçınma istediğini ortadan kaldıramamaktadır. Buna bağlı olarak bireyler nadir olaylar karşısında yalnızca olayın olabilirliğini önemseyerek karar vermektedirler. Bu nedenle tezin amacı; destinasyonlarla ilgili nadir olaylar göz önünde aldığında, turistlerin karar verme süreçlerinin hangi eğilimler tarafından etkilendiğinin Davranışsal Ekonomi açısından değerlendirilmesi olarak belirlenmiştir.

BÖLÜM I

DAVRANIŞSAL EKONOMİ

1.1 Ekonomi ile İlgili Düşünceler ve Ekonomi Kavramı

Bugün sıkça duyduğumuz ekonomi kavramının başlangıcı, antik çağdaki Yunan filozofların ekonomiye ilişkin görüşlerine kadar uzanmaktadır. Ekonominin kaynağı Yunancadaki "Oikia" (ev) ve "nomos" (kural) sözcüklerinden oluşan ve ev yönetimi anlamına gelen "oikonomia" sözcüğüne karşılık gelmektedir (Ertek 2009:23). Geçmişi insanlık tarihine kadar dayanan ancak adından bilim olarak bahsedilmesi uzun süre alan ekonomi, günümüzdeki modern ekonomi sistemi haline gelene kadar farklı grupların fikirleriyle etkilenmiştir (Ünlüönen & Tayfun 2011:3).

Bugünün genel kabulüne göre, ekonomik düşünce tarihi antik Yunan dönemi düşünürleri, Aristo ve Eflatun'un politik eserlerinde ekonomik hayatın sorunlarından bahsetmeleriyle başlamıştır. Felsefeden daha çok hukuk ile ilgilenen Romalılar döneminde ise ekonomik düşünceye farklı bir boyut kazandıracak fikirler ileri sürülmemiş ve ekonomi konusunda Yunanlıların etkisi altında kalmışlardır. Orta çağa gelindiğinde, Roma hukukunun yansımaları oldukça hissedilmiş, özel mülkiyet hakkı kazanılmış ve kölelikten ziyade efendiye bağlılık ve sadakat esas alınmıştır. Bu dönemde ekonomik açıdan nominal para teorisinin de temelleri atılmıştır. Ayrıca dönemin İslam topluluklarında, toplum ve fertlerin çıkarlarına dayalı bir ekonomik düşünce ileri sürülmüştür (Ünlüönen & Tayfun 2011:3-4).

Ekonomi bilimine, gelişen fikir akımları arasında en büyük etkiyi yaratan klasik ekonomi teorisi, kendisinden önceki teorilerin aksine bireye ve bireysel girişimciliğe önem vermiş aynı zamanda bireyin çıkarlarını düşünmüştür. Bireyi sınırlayan bir etken olarak gördükleri devlete çok az görev yüklemişlerdir. 19. yüzyılın ortalarına gelene kadar etkisini devam ettiren klasik ekonomik düşüncenin uygulamasında ortaya çıkan ve teorisinde söz edilenden farklı sonuçlar doğuran sebeplerinden dolayı çok eleştirilmiş ve yerini neo-klasik iktisada bırakmıştır. Neo-klasik dönemin en önemli ekonomistlerinden Alfred Marshall, ekonomi kavramını ilk defa politikadan ayırmış ve insan davranışları bilimi olarak görmüştür. Marshall'a göre ekonomi; refahın maddi gereksinmelerine

ulaşmak ve onları kullanmakla yakından ilgili bireysel ve toplumsal hareketleri inceleyen disiplindir (Güngör 1998:8).

Ekonomi düşüncesinin günümüze gelene kadar geçirmiş olduğu gelişimine bağlı olarak, bugün sosyal bir bilim olan ekonomi kavramının tanımları ise şöyledir:

Ekonomi, insanların sınırsız gereksinimlerini karşılayacak miktarda kaynağa sahip olmadıkları üzerinde duran ve sahip olunan kıt kaynaklarla bireyin sınırsız gereksinimlerini karşılamadaki tercihleri inceleyen bilim dalıdır (Zengin 2010:104).

Bir bilim dalı olan ve aynı zamanda tasarruf anlamına da gelen ekonomi, sınırsız olarak görülen gereksinimlerimizle, servet ve borçlanma kapasitesi ile sınırlı olan olanakları uyarlama işidir (Eğilmez 2014:10).

Ekonomi kavramı bireylerin, firmaların, kurumların ve devletin yani ekonomik karar birimlerinin, karar verme süreçlerini ve bu kararların sonuçlarını inceleyen sosyal bir bilimdir (Kılıçaslan vd. 2012:3).

Ekonomi, diğer sosyal bilimlerden kullandığı model ile ayrılmaktadır. Söz konusu model, insanların rasyonel olduğunu ve seçimlerinde maksimum yarar sağlamak istediğini kabul etmektedir. Bu bağlamda ekonomi, insanların tercihlerinde yarar maksimizasyonu sağlamak amacıyla, kıt kaynaklarını tercihlerine bölüştürmesini inceleyen bilim dalıdır (Wessels 2006:2).

Ekonomi, kıt kaynakların alternatif kullanımlar arasında, paylaştırılmasıdır (Link & Allen 1986:3).

Ekonomi bireylerin, işletmelerin, devlet yöneticilerinin ve tüm toplumların, hem kıtlık hem de teşvik tedbirleri ile mücadele etmek için yaptıkları seçimleri inceleyen sosyal bilimdir. Bu nedenle ekonomi çok kapsamlı aynı zamanda tüm hayatı etkisi altına alan bir konudur, ekonominin tanımlanmasından öte iyi şekilde anlaşılması gerekmektedir. Ekonomi hakkında iyi bir kavrayışa sahip olmak için; "Ne, kim ve kim için hizmet ve mal üretileceğine nasıl karar verilir?" ve "Ne zaman bencil ve sosyal çıkarları takip eden seçimler yapılır?" sorularına ekonomistler tarafından cevaplar verilmelidir (Bade & Parkin 2009:3).

Ekonomi insanların istek ve arzularında nasıl koordineli olduklarını, karar alma mekanizmalarını, sosyal gelenekleri ve toplumun politik gerçeklikleri üzerine çalışan bilim dalıdır (Colander 2004:4).

1.2 Ekonomi ve İnsan

Yaşamsal faaliyetlerini devam ettirebilmek için çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak zorunda olan insanın hayatında yer alan ekonomi kavramı kıt kaynaklar ve sınırsız ihtiyaçları esas problem olarak ele almaktadır (Şişman 2007:111). Günlük hayatın içerisinde meydana gelen ve gazete, televizyon, internet vb. kitle iletişim araçlarından duyulan; intihar, cinayet, hırsızlık, boşanma, kırılan bir rekor gibi bir olayın ya da yeni bir teknolojik gelişmenin arkasındaki nedenler genellikle ekonomiktir (Kılıçaslan vd. 2012:3). İnsanların, topluluk halinde yaşamalarıyla artan ekonomik ilişkilerini analiz edebilmek için çeşitli teoriler ve bir takım araçlar geliştirilmiştir. Topluluk halinde yaşayan bireyler, içinde bulundukları toplumun yüksek refah düzeyini sağlamaya çalışmaktadır. Refah düzeyinin sağlanması için (Unay 2000:33-36);

- Hızlı büyüme ve kalkınmaya,
- Kaynakların rasyonel kullanımı ve üretilen ürünlerin en iyi şekilde dağıtılmasına,
- Ekonomide zaman zaman meydana gelen duraksamaların yol açtığı işsizlik, kaynak israfı ve üretimin azalması gibi durumların giderilmesine,
- Bireylerin mutluluk, girişimcilik ve çalışma azimlerin tükenmemesi açısından özgürlüklere,
- Ekonomik örgütlenme sistemi içerisinde ortaya çıkan ürünlerin toplumun her bireyine adil şekilde ulaşmasına gereksinim duymaktadır.

1.3 Geleneksel Ekonomi Teorileri

Etkin Piyasalar Hipotezi, Modern Portföy Teorisi ve Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli Geleneksel Ekonomi Teorileri'ni oluşturmaktadır. Bu üç çalışmanın alt yapısında ise insanların belirsizlik altında bir olayın gerçekleşme olasılığını hesaplarken kullandıkları Bayes Teoremi (olayın gerçekleşme olasılığı ile elde edilecek kazanımların çarpımı) ile elde ettikleri beklenen yarar ve yararın maksimum seviyeye taşınmasında rasyonel bir tutumun ortaya çıktığını ileri süren Beklenen Yarar Teorisi bulunmaktadır. Teori 1944

yılında von Neumann ve Morganstern tarafından ortaya atılmış ve Savage (1953) tarafından geliştirilmiştir (Bostancı 2003:3).

1.3.1 Beklenen Yarar Teorisi

Yarar kavramı, bireylerin tükettikleri mal ya da hizmetlerden edindikleri memnuniyet veya haz olarak tanımlanmaktadır. Rasyonel seçimlerde yarar, bireylerin üstlenmeyi kabul ettiği risk ile yakından ilgilidir (Ertan 2007:9). Bentham'ın kullanım şekline göre yarar kavramı özünde iki farklı anlamıyla tanınmıştır. Bunlar: Karar yararı ve deneyimlenen yararıdır. Karar yararı, bir karardaki çıktıların ağırlıdır. Deneyimlenen yarar ise hazsal bir niteliktir. Gerçek zaman içerisinde rapor edilebilir olaylardan meydana gelmektedir yani anlık yarardan ya da geçmişte olan olaylarla ilgili değerlendirmelerden daha açık bir değişle anımsanan yarardan oluşmaktadır (Kahneman vd. 1997:375-376). 19.yüzyılın son dönemlerinde neo-klasik iktisadın temelini oluşturacak yararcı toplumsal felsefenin en ayrıntılı ifadesini Jeremy Bentham şu sözleriyle belirtmiştir: "Doğa insanoğlunu iki yüce efendinin, acı ve hazzın idaresine verdi. Ne yapacağımıza karar vermenin yanı sıra, ne yapmamız gerektiğini de sadece onlara göre belirlemeliyiz. (...) Her yaptığımızı, her söylediğimizi, her düşündüğümüzü onlar yönetir. (...) yarar ilkesi bu itaati kabul eder ve (toplumsal kuramın) temeli varsayar." Bentham böylece tüm insan motivasyonunun zaman ve yeri önemsemeksizin tek bir ilkeye indirgenebileceğine dair iddiayı ortaya atmıştır (Hunt 2002).

Rasyonel seçimlerde insanların aldıkları malların karşılığında maksimum yarar arayışı içinde oldukları varsayılmaktadır. Böyle bir durumda yarar kavramı; pozitif yarar ve negatif yarar olmak üzere iki şekilde tanımlanmaktadır. Pozitif yarar, haz almak için gösterilen eğilimi gösterirken; negatif yarar, acı çekme hissine karşı gösterilen eğilimdir (Read 2004:3). Geleneksel Ekonomi Teorisi'nin temelini oluşturan Beklenen Yarar Teorisi'nin varsayımlarına göre hareket eden insan rasyonel insandır. Ekonomi literatüründe ekonomik insan olarak da adlandırılan kavrama göre rasyonel insan; bencil, sonuç odaklı, amacı sadece yarar maksimizasyonu olan, duygularından arınmış insanı temsil etmektedir (Gintis 2000:312).

Belirsizlik altında alınan finansal kararlardaki beklenen yararın ölçülmesine yönelik ilk çalışmalar, 1700-1782 yılları arasında Daniel Bernoulli tarafından Petersburg Paradoksuyla başlamıştır. Petersburg Paradoksu, yazı tura ile oynanan oyuna katılmak için ne kadar katılım bedeli ödenmesi gerektiğini sorgulayan bir problemdir. Oyunun kuralına

göre; her bir atışta tura gelmesi durumunda gümüş para verilmektedir. İlk denemede tura gelirse 1 gümüş para, ikinci denemede tura gelirse 2 gümüş para, ilk iki denemede gelmeyip üçüncü denemede tura gelirse 4 gümüş para, dördüncü denemede tura gelirse 8 gümüş para ve buna benzer her bir atışta sürekli tura gelmesi halinde oyunun getirisi sonsuzdur. Bu durum beklentinin değeri olarak tanımlanabilir (Neugebauer 2010:4).

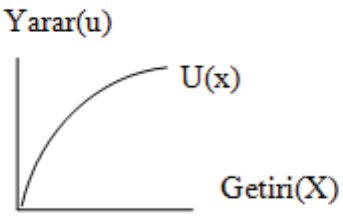
Daniel Bernoulli, söz konusu paradoksa cevap olarak 1738 yılında Beklenen Yarar Hipotezi'ni geliştirmiştir. Hipotezde belli bir miktardaki para değerinin, bireylerin refah durumlarına göre değiştiği yani zengin bir insana göre fakir birinin parayı daha değerli bulduğu gözlenmektedir. Bu nedenle refah arttıkça, marjinal yararın azaldığı yorumu yapılmaktadır. İnsanların böyle bir oyun oynamak için yüksek giriş ücretleri ödemeyi kabul etmeleri gerekirken, Bernoulli daha küçük miktarlar ödediklerini gözlemlemiştir. Bu durum Bernoulli tarafından, birey için oyunun değerinin beklenen parasal değerine eşit olmadığının kanıtı olarak görülmektedir (Aksoy & Şahin 2009:6-7). Daha açıklayıcı olarak rasyonellikler gereği, bireylerin belirsizlikler altında bir oyuna katılması için oyunun beklenen yararının pozitif olması veya oyuna başlamak için bir maliyet söz konusu ise beklenen yararın sözkonusu maliyetten fazla olması gerekmektedir (Ertan, 2007:9). Ancak Daniel Bernoulli'ni beklenen yararın nasıl ölçüleceği konusunda somut bir önerme yapmamıştır. Çıktıları çoklu ya da tekli olabilecek riskli seçenekler ve beklentilerle ilgilenen Yarar Hipotezini, 1944 yılında Jonh von Neuman ve Oskar Morgenstein geliştirerek Beklenen Yarar Teorisi'ni ortaya atmışlardır (Schoemaker 1982:530-531). Beklenen Yarar Teorisi'nde rasyonel insan belirsizlik ortamında elde edeceği yararı, olası her durumun yararıyla karşılaştırmaktadır.

Beklenen Yarar Teorisi'nin gerçekleşmesinde çeşitli aksiyomlardan bahsedilmiştir. Bu aksiyomlar, tamlık (completeness), dönüşlülük (reflexivity), geçişlilik (transitivity), süreklilik (continuity), monotonluk (monotonicity), bağımsızlıktır (independence) ve Beklenen Yarar Teorisi'nin mevcut olabilmesi için gereklidir. Teori, rasyonel bireyin Beklenen Yarar aksiyomlarını sağladığı durumda, herhangi iki alternatifin beklenen yararları arasındaki ilişkisi, alternatiflerin tercih sırasını yansıtacak şekilde alternatiflere reel sayılar atanabileceğini söylemektedir. Bu durum tercih sıralamasını kullanmak yerine, yarar sıralamasının kullanılmasına ve dolayısıyla belirsizlik altında karar verme sürecinin ölçülmesine olanak sağlamaktadır (Taşdemir 2007:309-310). Beklenen Yarar Teorisi'nin varsayımları şöyledir (Bostancı 2003:4; Küçük 2014:106);

- Yatırımcılar belirsizlik altında olayların gerçekleşme olasılığını Bayes Teoremi ile objektif şekilde tespit etmektedirler.
- İki seçenekten biri daha fazla yarar sağlıyor ise yatırımcı mutlaka fazla yarar sağlayan seçeneği tercih edecektir. "Çok azdan iyidir"
- Yatırımcı tarafından alınan kararlar tutarlıdır. A, B'den, B de C'den fazla yarar sağlıyorsa karar alıcı A ile C arasında yapacağı seçimde mutlaka A'yı tercih edecektir.
- Karar alıcı belirsizlik altındaki olaylara ilişkin olasılıkları aynı zamanda beklenen yararı hesapladıktan sonra kendi yarar fonksiyonunda sıraya koymaktadır ve yarar maksimizasyonu amacını gerçekleştirecek seçeneği tercih etmektedir.
- Söz konusu yarar fonksiyonu çanak şeklindedir. Bu şekil azalan marjinal yarar kuralının geçerli olduğunu göstermektedir.

Beklenen Yarar Teorisi'ne göre bir insanın yarar fonksiyonu aşağıdaki gibidir. Fonksiyon, getiri ve yarar arasında sürekli bir ilişki olduğunu ve getiri arttıkça yararın da artacağını ancak azalan yararlar kanunu gereği yararın giderek daha az arttığını açıklamaktadır (Bostancı 2003:5).

Grafik 1.1: Beklenen Yarar Teorisinde Yarar Fonksiyonu Grafiği



Risk tercihlerinin çözümlenmesinde çok önemli bir model olmasına rağmen Beklenen Yarar Teorisi tamamen sorunsuz bir model değildir ve zaman içerisinde birçok eleştiri almıştır. Ellsberg 1961 yılında denek grubunun üzerinde hipotetik bir deney uygulamıştır. Deney sonucunda Beklenen Yarar Teorisi'nin tamlık ve monotonluk aksiyomlarının ihlal edildiği ortaya çıkmış ve buna Ellsberg paradoksu denmiştir. Yine Allais tarafından 1953 yılında yapılan deneyde bireylerin Beklenen Yarar Teorisi'ne uygun

davranmadıkları gözlenmiş ve Allais Paradoksu ileri sürülmüştür. Paradoks bireylerin belirsizlik altında iken beklenen sonuçları ve bu sonuçlara ilişkin olasılıkları ağırlıklandırdıklarını ortaya koymuştur. Bu sonuç bağımsızlık aksiyomunun ihlalini oluşturmaktadır (Taşdemir 2007:312-314).

1.3.2 Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli

Sermaye piyasalarının etkinlik ve güvenliğinin sağlanmasında en önemli unsur firma değerinin doğru tespiti ve değerin gerçeği yansıtmasıdır. Bir firmanın yeni yatırım yapması veya birleşme süreçlerinde firmaların sahip oldukları gayrimenkulleri ve gerçekleştirdikleri faaliyetleri bütünsel olarak değerlemesi, satış fiyatına temel olması açısından önemlilik göstermektedir (Karadeniz, Kandır, & Önal 2009:369).

Tam rekabet koşullarının geçerli olduğu piyasalarda yatırım ile ilgili her türlü bilgi yatırımcılar tarafından, çok kısa sürede ve maliyetsiz olarak elde edilmektedir. Bu durumda turizm sektöründeki konaklama işletmesi yöneticileri yatırım kararı değerleme ya da değer yaratma açısından daha fazla fırsata sahiptir. Bir şirketin geliştirdiği optimal sermaye yapısı, rakipleri tarafından kolayca taklit edilebilir (Met 2007:48).

Modern ekonominin en önemli problemlerinden biri, risk ve beklenen getiri arasındaki tercihin ölçümüdür. Bu ölçümün sonucu için yaygın düşünce; stok pazarlarında da olduğu gibi riskli yatırımların, risksiz yatırımlardan daha yüksek getiri sağlayacağı yönündedir (MacKinlay 1995:3-4). Ekonomi alanındaki araştırma girişimlerinin büyük kısmı, yatırımcıların riskli nakit akışını nasıl değerlediğini doğrudan anlamaya yöneliktir. Genellikle yatırımcıların aşırı riskli bir proje ya da değerli kağıtları karşısında yüksek bir beklenti talep ettikleri kabul edilmiştir. Ancak hala anlaşılmayan durum, yatırımcıların bir projedeki nakit akışı riskini nasıl değerlendirdikleri ve talep edebilecekleri risk priminin ne olduğunu nasıl belirleyebildikleridir. Literatürde, yatırımcıların riske ve riskli nakit akışı değerinin nasıl değerleme yapıldığına dair birkaç model önerilmiştir. Ancak bunların arasında William Sharpe, John Linter ve Jan Mossin Black'in; projedeki nakit akış riskini değerlemek ve bir proje değerlemesinde kullanılmak amacıyla uygun indirim oranına varmak için geliştirdikleri Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli en çok kullanılanı olmuştur. Modele göre;

- Projenin beta tarafından ölçülen riski,

- Gerek duyulan beklenen getiri ve beta (SVFM'inde riski istatistiksel olarak ölçmek için kullanılır) arasındaki ilişki doğrusaldır (Jagannathan & Wang 1996:3-4).

Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli hisse senedi ve tahvilleri içeren menkul kıymetlerin bütün türlerini içermekte olup, piyasanın dengede olduğu durumda riskin piyasa fiyatını belirlemekte ve tek bir varlık için uygun risk ölçüsü geliştirmektedir (Küçük 2014). Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli'nin varsayımlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Gümüş vd. 2013:74-75):

- Yatırımcılar portföylerini değerlendirirken portföyün beklenen getirisi ve standart sapmasını dikkate almaktadır.
- Yatırımcılar rasyonel davranmaktadır ve riskten kaçınmaktadır.
- Yatırımcılar yatırımlarında etkin çeşitlendirmeyi sağlamaya çalışmaktadır.
- Tüm yatırımcılar aynı yatırım dönemine ve homojen beklentilere sahiptir.
- Sermaye piyasaları tam rekabetçi anlayışa sahiptir

Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli, uzun yıllar akademik ekonomiyi ayakta tutan ana direk olmuştur. Fiilen ispat edilen Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli pazara eşit giriş oranları ve firma büyüklüğü bakımından sıralanan değerlemelerde getiri ortalamalarının ilişkisini açıklamak için yeterli bulunmamıştır. Bu başarısızlığa karşılık Fama ve French; firma büyüklüğü, pazara eşit giriş ve stok pazarlarını bir arada toplama ile ilgili üç faktörlü bir model geliştirmiştir. Fama ve French'in modelindeki getiriler ortalamasının ilişkisini yakalamadaki kanıt, Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli'ne keskin bir tezatlık getirmiştir. Üç faktörlü modelin başarısı, portföydeki getirilerin gözlemlenemeyen yaygın riskler için çözüm bulmasından gelmektedir (Lettau & Ludvigson 2001:1239).

1.3.3 Etkin Piyasalar Hipotezi

Bir menkul kıymet piyasasındaki menkul kıymetlerin fiyatları mevcut tüm bilgiyi yansıtıyorsa ve fiyatlar mevcut bilgiye hemen ve sapmaksızın tepki veriyorsa bu piyasaların etkinliği olarak tanımlanmaktadır (Bayraktar 2012:37-39). Rekabetçi bir pazarda satılan her şey için bir satıcı vardır ve eğer bir yatırımcı piyasadaki fiyatların yükseleceğinden emin ise pazar her zaman bir yükselişe sahiptir. 1960'lı yıllarda yapılmış olan çalışmalarda fiyatların zaman içerisinde rekabetçi bi hal alacağı söylemiştir. Bu fiyat

performansı tahmin edilebilir bir önyargı değil, rastgele bir yürüyüşü temsil etmektedir (Samuelson 1965:41). Yine 1960'lı yıllarda, yapılan çalışmanın bulgularında fiyat davranışlarının altında yatan nedenin, hem değer ve ilişki arasındaki tetiklemeye hem de değişken ve fiyat arasındaki tetiklemeye bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. Böyle bir durumda yeni modeller geliştirmenin mümkün olduğundan bahsedilmiştir ve söz konusu pazarda fiyat serilerinin rastgele bir yürüyüşü takip ettiği söylenmiştir (Mandelbrot 1996:242). Bu çalışmaların üzerine 1965 yılında Fama, Etkin Piyasalar Hipotezini literatüre kazandırmıştır.

Bir firmanın vereceği finansal bir yatırım kararında yatırımcı firma menkul kıymetler arasındaki seçimini tahmin yoluyla yapmaktadır. Söz konusu menkul kıymetlerin fiyatları her zaman kullanılabilir bilgilere tam yansıma göstermektedir (Fama 1970:383). Bu duruma bilgi yönetiminin önemi artmaktadır. Bilgi teknolojilerinin piyasalara hızlıca uyumundan dolayı yatırımcıların daha deneyimli ve bilgili olmaları gerekmektedir. Piyasanın etkin olması için yatırımcıların bilgiye özgürce ulaşabilmeleri gerekmektedir ve yatırımcılar arasında rekabet ve iletişim ortamı yaratılmalıdır (Demireli, Akkaya, & İbaş 2010:54). Rasyonellik ilkesinden dolayı yatırımcılar, varlıklarının temel değerini etkileyecek yeni bir haber duyduklarında; iyi bir haber ise fiyat yükselterek, kötü bir haber ise fiyat düşürerek reaksiyon göstermektedirler (Gürünlü 2011:34). Böyle bir ortamda fiyatları belirleyenlerinin hiçbirinin bireysel olarak fiyat üzerinde etki oluşturamayacağını yani tam rekabet piyasası modelinin, hisse senedi piyasalarına uygulanmış şekli olduğunu göstermektedir. İşlemcilerin tümü ulaşılabilir bilgilere aynı anda simetrik olarak aynı düşük maliyette ulaşabilmektedir (Çelik & Taş 2007:13).

Etkin Piyasalar Hipotezi'nin; pazar işleyişi, yatırımcı davranışı, fiyat oluşumu açısından varsayımlarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Gümüş vd. 2013:73-74):

- Ekonomik aktörlerin öncelikli amacı zenginliğin yararsını maksimize etmektir.
- Ekonomik aktörler risk ve getiri temelinde seçimler yapmaktadır.
- Ekonomik aktörlerin risk ve getiriden beklentileri homojendir.
- Piyasada ekonomik aktörlerin tümü aynı zaman ufkuna sahiptir.
- Piyasa ile ilgili bilgiler serbestçe elde edilmektedir ve maliyeti yoktur.
- Ekonomik aktörler elde ettikleri bilgiyi aynı şekilde yorumlamaktadırlar.

Özetle Etkin Piyasalar Hipotezi'nin teorik temelleri üç temel varsayım üzerine dayanmaktadır (Shleifer 2000:1816):

- Yatırımcılar rasyonel davranır ve menkul kıymetleri rasyonel olarak değerlendirirler.
- Rasyonel olmayan yatırımcıların alım-satımları rastgeledir ve bu yüzden fiyatları etkilemeksizin birbirlerini elerler.
- Rasyonel olarak yapılan arbitraj, piyasadaki rasyonel olmayan yatırımcıların fiyatlar üzerindeki etkisini yok eder.

Fama, piyasadaki bilginin menkul kıymet fiyatlarını etkilemesi açısından piyasaları: zayıf formda etkin, yarı-güçlü formda etkin ve güçlü formda etkin olmak üzere etkinlikleri açısından üç gruba ayırmaktadır (Fama 1970:383);

- Zayıf formda (weak form) etkin piyasalar, menkul kıymet fiyatlarının geçmiş değerlerinden hareket edilerek tahmin edilemez olduğu ileri sürülmektedir.
- Yarı etkin formda (semi-strong form) piyasalar, geçmiş fiyat bilgisi ve kamuya açıklanan bilgilerin tamamının gelecekteki fiyatların tahmininde kullanılarak piyasada olağandışı getiri elde etme gibi bir durumun gerçekleşmeyeceğini anlatmaktadır.
- Güçlü etkin formda (strong form) piyasalar ise, geçmiş fiyat bilgileri, kamuya açıklanan bilgiler ve şirket içi öğrenenlerin bilgilerin fiyatlara yansıdığı piyasalardır ve dolayısıyla bu tür piyasalarda hiç bir yatırımcı anormal bir getiri elde edememektedir.

1.3.4 Modern Portföy Teorisi

Sözcük anlamı olarak cüzdan anlamına gelen portföy, finansal anlamda yatırımcının sahip olduğu yatırım araçları (menkul kıymetler, hisse senetleri, nakit, çek, poliçe, bono, mevduat hesabı vb.) sepeti anlamına gelmektedir. Yatırımcının portföyünü yönetmesi, mevcut ekonomik duruma uygun olarak portföydeki varlıklarda alım-satım yapma ve varlıkların miktarlarının belirlenmesiyle gerçekleşmektedir (www.ekonomiturk.blogspot.com). Geleneksel portföy yaklaşımı, bilimsel bir dayanağı olmamasına rağmen hem pratikte hem de uygulamada yaygın olarak kullanılmıştır. Geleneksel yaklaşım, tek bir menkul kıymete yatırım yapmak yerine riskin dağıtılması

gerektiğini ve bunun için de birden fazla menkul kıymete yatırım yapılması gerektiğini savunmaktadır (İbicioğlu 2012:47).

Yaklaşımın genel amacı, yatırımcılara maksimum yarar getirmek. Yani riskin dağılmasını sağlamaktır. Geleneksel portföy yaklaşımına göre, portföyün riski portföye dahil edilen varlıkların sayılarının arttırılmasıyla azaltılabilmektedir (Ertan 2007:13). Bu nedenle geleneksel portföy yaklaşımı, aşırı çeşitlendirmeye önem vermekte ve portföye alınacak menkul kıymetler arasındaki ilişkileri dikkate almamaktadır. Esas amacı yarar maksimizasyonu sağlamak olan yatırımcı bu noktada yatırım yaptığı menkul kıymetlerin gelecekteki getirilerini iyi tahmin etmesi gerekmektedir (Bekçi 2001:37-38). Ancak geleneksel portföy yaklaşımını aşırı çeşitlendirme kriteri ve portföyü yönetme güçlüğü sorununa karşılık Modern Portföy Teorisi'nin geliştirilmesiyle geçerliliğini yitirmiştir. 1952 yılında Harry Markowitz tarafından geliştirilen teori, riskin portföy çeşitlendirmesiyle giderilemeyeceği ve portföydeki varlıkların aynı ya da farklı yönde hareket edeceklerini ileri sürmüştür. Markowitz menkul kıymetlerden optimal portföy elde etmenin matematiksel süreç ile çözüleceğini öngörmüştür. Modern Portföy Teorisi'nin dayandığı varsayımlara göre;

- Yatırımcılar rasyoneldir ve her zaman yararlarını maksimize etmeye çalışırlar,
- Yatırımcılar istedikleri miktarda menkul kıymet alabilirler,
- Yatırımcılar yatırım kararını, menkul kıymetin beklenen getirisi ve riskine göre alırlar,
- Yatırımcılara sermaye piyasalarına ilişkin bilgi akışında kısıtlama yoktur ve yatırımcılar aynı zaman ufkuna sahiptirler,

Geleneksel portföy yaklaşımı ile Modern Portföy Teorisi'ni ayrı kılan en önemli özellik portföy seçimi ile ilgilidir. Modern Portföy Teorisi portföy seçiminde varlıkların getirileri arasındaki ilişkiyi dikkate almaktadır. Pozitif ilişkisi olmayan varlıkların aynı portföyde bir araya getirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Böylece beklenen getiriden sapma olmaksızın risk azaltılabilecektir (Küçüksille 2004:5-9). Sonuç olarak bahsi geçen Geleneksel Ekonomi Teorileri temelde yatırımcıların tamamen rasyonel davranışlar sergilediklerini, piyasada yer alan her bir ekonomik aktörün benzer niteliklere sahip olduğunu, en yüksek Yararya ulaşmak istediklerini ve piyasaların etkin olduğunu ileri sürmüştür. Ancak zamanla Geleneksel Ekonomi Teorileri piyasadaki rasyonelite kıstası

dışarısına çıkan yatırımcı davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmıştır. Yatırımcıların söz konusu irrasyonel davranışlarını Davranışsal Ekonomi, modelleri ve deneysel çalışmaları ile açıklamaktadır.

1.4 Davranışsal Ekonomi Kavramı

Davranışsal Ekonomi karar alıcıları rasyonel değil "normal" kabul etmektedir ve karar alma süreçlerinde gösterdikleri davranışları yorumlamaktadır. Davranışsal Ekonomi, rasyonalite varsayımlarını, sınırlandırılmış rasyonalite ile yer değiştirmiştir. Davranışsal Ekonomi'ye göre karar alıcıların eylemleri; kusurlu sonuçlar doğuran kısayolların kullanımına, kendini kontrol etme eksikliğine ve öncelikli yetenekleri tarafından etkilenmektedir (Cooper & Kovacic 2012:780). Davranış araştırmaları, bir firmanın deneyimsel temellerini öne çıkararak ekonomi alanının özünde bir değişime neden olmuştur. İrrasyonel insan davranışları genellikle beynin rasyonel ve duygusal kısmı arasındaki savaş ile açıklanmaktadır. İnsan davranışlarının doğasındaki içgüdüsel faktörler, temkinli olma eğilimini açığa çıkartmaktadır. Buradan hareketle insanlar rasyonel eylemler gerçekleştirmeyi denerken varolan hayvansal içgüdüler düşüncelerin değişikliğe uğramasına neden olmaktadır. Rasyonel Aktör Model'indeki sapmaları açıklayan ve anomalileri oluşturan bu davranış düzeni, insanları hayvan türleri arasında kültürel karmaşıklık derecelendirmesinde hemen hemen eşsiz kılmaktadır. İnsan davranışlarının iç yüzünü anlamak için geliştirilen Davranışsal Ekonomi deneysel sonuçlar, evrimsel oyun teorisi ve sinirbilimleri çalışmalarıyla kesin olarak varlığını kanıtlamıştır (Growdy 2008:632-633).

Daniel Kahneman 2002 yılında yazdığı Hızlı ve Yavaş Düşünme (Thinking: Fast and Slow) adlı kitabında zihnin hızlı ve yavaş düşünen ikili bir sistemden oluştuğunu söylemektedir. Bu ikili sistem karar alıcıların seçim problemi ile karşı karşıya kaldıklarında çözüme ulaştıracak çağrışım mekanizmalarını harekete geçirmektedir. Sistem 1, otomatik bir şekilde ve hızlıca işlemektedir; çok az ya da sıfır çaba gerektirmektedir ve hiçbir istemli denetim içermemektedir. Sistem 2 ise dikkati, karmaşık hesaplamalar dahil, çaba isteyen zihinsel işlemlere yöneltmektedir. Sistem 2'nin işleyişi sıklıkla eylem,seçim ve yoğunlaşmaya ilişkin öznel deneyimlerle şekillenmektedir.

Tablo 1.1 : İkili Zihinsel Sistem

Sistem 1 (Sezgisel)	Sistem 2 (Yansıtıcı)
Otomatik	Kontrollü
Çaba Gerektirmeyen	Çaba Gerektiren
Çağrısımsal	Çıkarımsal
Hızlı	Yavaş
Anlaşılmaz Süreç	Kendini Farkında Olan
Yetenek ile İlgili	Kuralları Takip Eden

Kaynak: Kahneman Daniel & Cass R.Sunstein, Cognitive Psychology of Moral Intuitions, Neurobiology of Human Values: Research and Perspectives in Neurosciences (91), 2005:4

Sistem 1'in ve Sistem 2'nin yapabileceği etkinlikler aşağıdaki gibidir (Kahneman 2011:26-29):

Sistem 1'in gerçekleştirebileceği otomatik etkinlikler;

- Bir nesnenin diğerine göre daha uzak olduğunu saptamak
- Ani bir sesin kaynağına yönelmek
- Reklam panolarındaki sözcükleri okumak
- 2+2 = ? Sorusunu yanıtlamak

Sistem 2'in gerçekleştirebileceği dikkat isteyen etkinlikler;

- Bir yarışta start tabancasının sesine hazırlanmak
- Beyaz saçlı bir kadın aramak
- Şaşırtıcı bir sesi tanımak ve belleği taramak

- Birine telefon numarası vermek

Aşinalık izlenimleri; Sistem1 tarafından üretilmektedir. Sistem2 ise doğru/yanlış yargısı verebilmek için o izlenimi temel almaktadır. Eğer bir yargı bilişsel rahatlık ya da gerginlik izlenimine dayanıyorsa, o konuda öngörülebilir yanılsamalar kaçınılmaz olacaktır. Çağrışım makinesinin rahat çalışmasını kolaylaştıran her şey, inançları saptıracaktır. İnsanların düşük ihtimale ya da yalanlara inanmasının en kolay yolu bu olayların sık sık tekrarlanmasıdır. Çünkü tanıdık olanın, gerçek olandan ayırt edilmesi kolay değildir. Bu durumda duygusal uyarım; çağrışımsal, otomatik ve kontrol dışıdır. Korkudan kaynaklanan bir eylem için dürtü üretir. Sistem 2 üretilen dürtünün olasılığın düşük olma ihtimalini bilse dahi, kendiliğinden oluşan bilginin rahatsızlığı ve ondan kaçınma isteğini ortadan kaldırmaz ve Sistem1'i durduramamaktadır. Duygu sadece olabilirlikle orantısız değil aynı zamanda gerçek olasılık düzeyine karşı da duyarsızdır. İntihar bombacısından uzak durmanın, korkudan kurtulmakla ödüllendirildiği gibi durumlarda, olayların gerçek olasılıkları önemsizdir. Böyle durumlarda yalnızca olabilirlikleri önem taşımaktadır. Mümkün görünmeyen sonuçlara fazla ağırlık vermek Sistem1'den kaynaklanmaktadır. Bir başka değişle; duygunun canlılığı ve akıcılığı, bulunabilirlik ve olasılık değerlendirmesini etkilemektedir. Böylece göz ardı edilemeyen nadir olaylara karşı aşırı tepkiler ortaya çıkmaktadır (Kahneman 2011:25-84).

Zihni ikili bir sisteme sahip olan karar alıcılar, riskli seçim problemleriyle karşı karşıya kaldıklarında, zihinsel kısa yollar kullanmaktadırlar. Bu duruma bilişsel cimrilik stratejisi de diyebiliriz. Bilişsel cimrilik stratejisi, problemi çözmek için gerekli kaynakları azaltan bir plan, hile veya kolaylaştırmadır. Problem çözme aktivitelerinde vakit kaybını düşürmek açısından katkıda bulunmaktadır (Romanycia & Pelletier 1985:49). Birçok türü geliştirilen zihinsel kısayollar karar alma süreçlerini açıklamaktadır (Dietrich 2010). Söz konusu strateji, çevreden toparlanan bilgilerin işlenmesi ve değerlendirilmesi aşamasında, bireydeki şemaların harekete geçmesini sağlar. Günümüzde var olan kalıp yargılar, zihinsel kısayolları kullanarak karara ulaşmanın bir örneği olarak gösterilebilir. Bireylere zamandan tasarruf sağlayan zihinsel kısayollar; çeşitli bilişsel yanılsama, yanlı ve hatalı karar vermeye neden olarak; karar alıcılarda kendini kandırma eğilimi, bilişsel eğilimler, duygusal eğilimler ve sosyal eğilimleri ortaya çıkarmıştır.

Davranışsal Ekonominin ileri sürdüğü bilişsel yanılsamalarla ilgili yapılmış olan çalışmalarda, Geleneksel Ekonomi'nin sınırsız rasyonalite, sınırsız irade ve sınırsız

bencillik özellikleri sınanmıştır. Geleneksel Ekonomi'nin ileri sürdüğü sınırsız rasyonalite kavramı daha çok beyin gücü ve zaman gereksinimi olan insanın, problemleri uygun biçimde çözmesine olanak sağlayamamıştır. İnsanların problemlerini çözmek için genellikle kendine aşırı güven, aşırı iyimserlik ve bilinene dayanan tahmin gibi zihinsel kısa yollara başvurduğu gözlemlenmiştir. Rasyonaliteden uzaklaşmanın en yaygın şekli karar alma davranışında etkili olan inançlardan ve onlara uygun seçimlerden oluşmaktadır. Aynı şekilde insanların problemlerini çözmek için sıkça kullandığı zihinsel kısa yollardan olan kayıptan kaçınma ve zihinsel muhasebe de Davranışsal Ekonomi'nin iki önemli konseptini oluşturmaktadır. Yine Geleneksel Ekonomi'nin savunmasız kaldığı inançlarından biri kendi kendini kontrol etme eğilimidir. Davranışsal Ekonomi'ye göre bireyler bazı zamanlar kendi kendilerini kontrol etme isteğinden yoksundurlar. Bu konuyla ilgili aşırı yemek ya da alkol tüketimi, çok fazla para harcama, gereğinden daha az çalışma gibi örnekler verilmektedir (Thaler & Mullainathan 2000:1). Koach ve diğerlerinin 2015 yılında yapmış oldukları çalışmada, eğitimde Davranışsal Ekonomi'nin etkileri araştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda kız öğrencilerin, kendi yetenek dağılımlarında matematik becerilerini küçümseme eğilimi gösterdikleri için erkek öğrencilere göre daha düşük başarılar elde ettikleri görülmüştür. Bunun nedeni, kendi kendini kontrol etme eğiliminin ve derecelendirme önyargılarının akademik performans üzerinde önemli rol oynamasına bağlanmıştır (Koch, Nafziger & Nielsen 2015:3-7).

Son olarak, bu alanda göze çarpan ödüllü Davranışsal Ekonomi çalışmaları 1998 yılında Journal of Finance Dergisi'nde yayınlanan ve Kent Daniel, David Hirshleifer ve Avanidhar Subrahmanyam'ın yazdığı "Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions", Meir Statman ve Hersh Shefrin tarafından 2000 yılında yazılan ve Journal of Financal and Quantitative Analysis Dergisi'nde yayınlanan "Behavioral Portfolio Theory" ve 2002 yılında yazdığı "Thinking: Fast and Slow" kitabı ile Daniel Kahneman Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür (Shefrin 2002:4)

1.5 Davranışsal Ekonomi ve Geleneksel Ekonomi Karşılaştırması

Psikoloji bilimi sistematik olarak insanların kararlarını, davranışlarını ve mutluluklarını açıklamaktadır. Bu nedenle insanların Geleneksel Ekonomi varsayımlarından hangi farklı özellikleri gösterdiğini ve bunların hakkındaki önemli faktörleri açığa çıkarmakta yardımcı olmaktadır. Geleneksel Ekonomi insanları durağan, iyi tanımlanmış tercihlere sahip ve bu tercihlerine karşı maksimum yarar elde etme isteği

olan Homoeconomicus modeline benzetmektedir. Buna karşılık psikolojik araştırmalar ise tercih biçimlerinin doğru yorumlanması hakkında bilgi vermektedir. Ayrıca rasyonel seçimlerin çerçevelenmesinde daha gerçekçi ekonomik faaliyetlerin gerçekleşmesine olanak vermektedir. Belirsizlik altındaki seçimlerde önyargılar üzerinde yapılan araştırmalara göre, insanların sahip olduğu önyargılar karar almada sistematik hatalara neden olmaktadır. Bu sistematik hataları Davranışsal Ekonomi; Beklenti Teorisi, Pişmanlık ve Bilişsel Uyumsuzluk, Demirleme, Zihinsel Alanlar, Aşırı Güven, Aşırı ve Yetersiz Reaksiyon, Temsil Edilebilirlik, Ayırma Etkisi, Kumar Davranışı ve Tahmin, Ulaşılabilirlik, Kültürel ve Sosyal Bulaşma, Küresel Kültür gibi konular altında tartışmaktadır (Shiller 1998; Rabin 1998).

Davranışsal Ekonomi alanında yapılan çalışmalar temelde bilişsel kusurlar ve bu bilişsel kusurların karar alma sürecindeki etkileri üzerinde durmaktadır. Davranışsal Ekonomi, Geleneksek Ekonomi'nin aksine insanları rasyonel değil "normal" kabul etmektedir. Davranışçı yaklaşım yatırımcıların karar alırken, risk ve getirinin yanısıra başka değişkenleri de gözettiğini ve yarar fonksiyonlarını maksimize etmenin yerine karar alıcının tatmin olma düşüncesinin hakim olduğunu ileri sürmektedir (Bostancı 2003:9). Ekonomideki rasyonel seçim modellerinin: Seçimlerin İçsel Tutarlılığı ve Çıkarların Maksimizasyonu olmak üzere iki versiyonu bulunmaktadır. Seçimlerin İçsel Tutarlılığı Modeli; temsilcinin rasyonel olarak düşünebilmesi için tercihlerinde maksimizasyon yapması gerektiğini savunmaktadır. Diğer bir deyişle eğer temsilcinin tercihleri geçişli ve tamsa aynı zamanda mevcut alternatifler arasında en çok olanı tercih ediyorsa temsilci rasyoneldir. Ancak belirsizlik ve risk gibi durumlarda modele devamlılık ve bağımsızlık gibi gereksinimlerinde eklenmesi gerekmektedir. Söz konusu model insanların sahip olduğu tercihlerin seçimi konusu bir düşünce ileri sürmezken sadece rasyonalitenin formel bir versiyonunu oluşturmaktadır. Ancak rasyonel seçim modellerinin diğer versiyonu olan Çıkarların Maksimizasyonu Modeli, temsilcilerin büyük ölçüde çıkarcı tercihlere sahip olduğunu ve her zaman tercihlerini maksimum seviyeye çıkarmak istediklerini açıklayan bir iddiaya sahiptir (Zsolnai 1998:613).

Sen'e göre Geleneksel Ekonomi literatüründe insanlar, kendi yarar fonksiyonlarını maksimize edenler olarak görülmektedir. İnsanlar sadece kendi tüketimlerine ve seçim kararlarına bağlıdır. Bu çıkarcı davranışın karmaşık yapısı belirgin ve temelde bağımsız üç özelliğe sahiptir. Bunlar:

- **Bencil Refah:** Temsilcilerin refahı sadece onların kendi tüketimlerine bağlıdır ve hiçbir zaman bireyler diğerlerine yönelik sempati veya antipati beslememektedir.
- **Öz Refah Amacı:** Temsilcilerin amaçları kendilerinin refahlarını maksimize etmektir ve bireyler hiçbir zaman diğerlerinin refahına doğrudan önem atfetmemektedir.
- **Öz Amaç Seçimi:** Temsilcilerin seçimlerine yönelik her bir eylemi bireyin kendi amaçlarını takip ederek kişiye karar vermede rehberlik etmektedir. Ayrıca bireysel başarı ortak bir amaç ile bastırılmış ya da adapte edilmiş değildir

Geleneksel Ekonomi Teorisi bu üç aşamayı eş zamanlı olarak kullanmıştır. Fakat seçimler ve refah maksimizasyonu insanların amaçlarını yansıtmasına rağmen insanların refahları her zaman tüketimlerine bağlı olmadığı görülmüştür (Sen 1988:80). Rasyonel seçim modelinin her iki versiyonu da normatif açıdan olduğu gibi betimleyici açıdan da sıkça eleştirilmiştir. Buna karşılık davranışsal karar araştırmaları, insanlardaki tercihlerin oluşumunda sistematik önyargılar bulmuştur. İnsanlar risk ve belirsizlik altındaki durumlarda karar alırken büyük ölçüde geleceği tahmin edemez ve tutarsız davranışlar sergilemektedir. Davranışsal araştırmalar insanların yarar fonksiyonlarını maksimum seviyeye çıkarmak için gerekli olan bilişsel kapasitelerini eksik bulmuştur. Davranışsal alanda yapılan çalışmalarda Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından tanımlanan çerçeveleme etkisi, seçimlerdeki içsel tutarlılık modeli aksiyonlarının ihlalini gösteren en önemli deneysel çalışmalardan biri olmuştur. Ayrıca Amitai Etzioni tarafından insanların seçme davranışlarını haz ve ahlak kavramlarının da etkilediği ileri sürülmüştür (Zsolnaı 1998:614-615). Davranışsal Ekonomi'yi Geleneksel Ekonomi'den ayıran bir diğer özellik ise kullandıkları metodolojidir. Geleneksel Ekonomi'de önce bir model kurgulanır ve sonrasında ampirik çalışmalar ile modelin doğruluğu araştırılırken, Davranışsal Ekonomi'de öncelikle pazardaki yatırımcıların davranış biçimleri gözlenir daha sonrasında bu gözlemlerin sonucuna göre davranış biçimlerini açıklayan bir model geliştirilmektedir (Bostancı 2003).

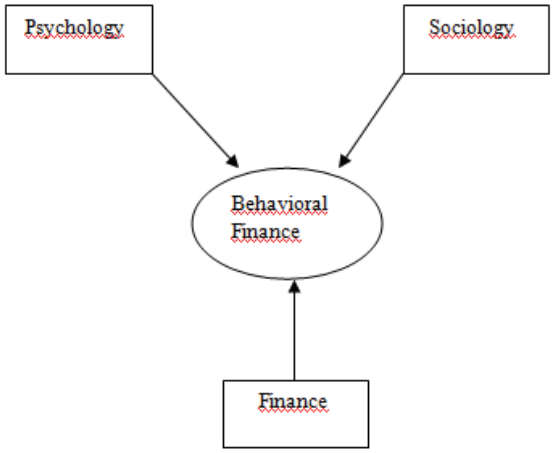
Sonuç olarak rasyonel seçim davranışı ve sosyal normları takip eden seçim davranışını karşılaştırdığımızda, X ve Y tercihleri arasında rasyonel seçim davranışı Y'nin başarılması için öncelikle X'in gerçekleştirilmesini söylemektedir. Buna karşılık sosyal normları takip eden seçim davranışının ise, X ve Y tercihleri için en basit haliyle X'i yap ya da yapma, daha karmaşık bir söylem olarak ise eğer Y'yi yapıyorsan sonra X'i yap veya

eğer herkes X'i yaptığında iyi bir sonuç elde ediyorsa X'i yap şeklinde yönlendirecek söylemler iletmektedir. Örneklendirilen X-Y seçimlerine bağlı olarak; rasyonel seçim davranışı temel olarak bir şarta bağlı ve sonuç odaklı iken sosyal normları takip eden seçim davranışı bir şarta bağlı olarak ya da bağlı olmaksızın zorunlulukları açıklamaktadır ve sonuç odaklı değildir (Elster 1989:98).

1.6 Davranışsal Ekonomi'nin Bağlı Olduğu Disiplinler

Davranışsal Ekonomi, finansal pazarın davranışlarının anlaşılması için temelde; psikoloji, sosyoloji ve antropoloji bilimlerinden türemiştir. İnsan davranışlarını inceleyen bu bilimler (Cornicello 2003:23). Davranışsal Ekonomi tartışmaları literatürde çeşitli form ve bakış açılarında görülmektedir. Farklı alanlardaki birçok bilim adamı ve yazar kendi alanlarında Davranışsal Ekonomi'nin tanım ve yorumlamalarına sahiptir. Ancak özellikle psikoloji, sosyoloji ve finans alanları Davranışsal Ekonomi'nin güçlü bir tanımının saptanması için önemlilik göstermektedir.

Şekil 1.1: Davranışsal Ekonominin Saptanmasını Destekleyen Disiplinler Arası İlişki



Kaynak: Victor Ricciardi and Helen K. Simon, What is Behavioral Finance?, Business, Education and Technology Journal, 2000, pp:1-9

Yukarıda verilmiş olan şekilde disiplinler arası ilişkinin önemi ispatlanmaktadır. Bu ilişki Davranışsal Ekonomi'nin tamamlanmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla Davranışsal Ekonomi alanında çalışan kişilerin Davranışsal Ekonomi'nin tamamı hakkında bilgi sahibi olmaları için psikoloji, sosyoloji ve finans kavramlarının temel kavrayışlarına sahip olmaları gerekmektedir (Ricciardi & Simon 2000:2). Ancak bu üç bilim dalının yanısıra

sosyal psikoloji ve antropoloji de Davranışsal Ekonominin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

1.6.1 Finans

Karar alma ve değer belirtme ile ilgili bir disiplindir. Finans fonksiyonları, sermayeyi dağıtır, yatırım yapar ve kaynakları yönetmektedir (Ricciardi & Simon 2000:2). Kişi ya da kurumların Yararlanabileceği sermaye varlıklarının bulunmasını ve sermayenin kullanım şekillerini incelemektedir. İşletmenin özel yapısına bağlı olarak parasal veya parasal olmayan finansal amaçları bulunmaktadır. Bu amaçlar aracılığıyla işletmeyi pazar değerine ulaştırma hedefi gerçekleştirilmek istenmektedir. Bu hedef uygun karlılık, likidite ve güvence arasındaki denge yönetimi ile sağlanmaktadır (Akbalık 2013). Değer konusunu ele alan finans biliminin temel amacı değerin belirlenmesi ve arttırılmasını sağlamaktır. Bunun için işletmenin amacına uygun fonların en iyi koşulda ele geçirilmesi ve etkin kullanılmasının sağlanması gerekmektedir (Özcan 2011).

Finansal yönetim, siyasal ekonomik ve teknolojik boyutları da olan küresel bir disiplindir. Finansçılar dünya finans (para ve sermaye) piyasalarında menkul kıymet arzı ve yatırımı, fon yönetimi ve transferi, riskten korunma ve riski dağıtma, yabancı ya da uluslararası fon hareketlerini izleme ve veya yönetme, şirket, banka ve borsa birleşmeleri, doğrudan yabancı sermaye yatırımları gibi küresel anlamda para ve sermaye piyasası işlemleri ile ilgilenmektedir (Sarıaslan & Erol 2008:10).

Ekonomi, karar alıcıların piyasaların nasıl çalıştığını anlamalarına yardımcı olmaktadır. Bu durumda finansal ekonomiden edinilen kavrayış firmaların eylem yönlerinde üstün gelişmelere yardım edebilir ve firmaların gelecekteki nakit akışı isteklerini yükseltir (Shapıro & Balbırer 2000: 3-4).

1.6.2 Psikoloji

Davranış ve zihinsel süreçleri inceleyen bilim dalıdır. Bir insan yapısının fiziksel ve zihinsel olarak ayrıca dış çevresi vasıtasıyla bu süreçleri nasıl etkilediğini açıklamaktadır (Ricciardi & Simon 2000:2). Davranışsal Ekonomi ve psikolojinin bağlantı noktasını ise düşünme süreci ve bilişsel psikoloji oluşturmaktadır. Bir soru sorulduğunda birey bilişle meşgul olmaktadır. Bilişsel psikoloji bilginin algılanması (soruyu okuma), anlaşılması (soruyu kavrama), düşünülmesi (kendine sorunun cevabını bilip bilmediğini sorma),

cevabın üretimi ve formüle edilmesiyle uğraşmaktadır. Bilişsel psikoloji, düşünen zihnin bilimsel incelemesi olup;

- Dünya ile ilgili bilgiye nasıl dikkat ettiğimiz ve onu nasıl edindiğimiz,
- Bu bilginin beyin tarafından nasıl işlendiği ve depolandığı,
- Problemleri nasıl çözdüğümüz, nasıl düşündüğümüz ve dili nasıl ifade ettiğimizle bağlantılıdır.

Neisser (1967) bilişsel psikolojiyi; "... Biliş terimi, duygusal girdilerin dönüştürüldüğü, azaltıldığı, yeniden gözden geçirildiği, depolandığı ve kullanıldığı bütün süreçleri işaret eder ."diyerek en iyi şekilde tanımlanmıştır.

Bilişsel psikoloji, duyumdan algıya, örüntü tanımaya, dikkate, bilince, öğrenmeye, belleğe, kavram oluşturmaya, düşünmeye, zihinde canlandırmaya, hatırlamaya, dile, zekaya, duygulara ve gelişime kadar tüm psikolojik süreçleri içine alır ve davranış alanının tüm çeşitliliğini kapsamaktadır (Solo, Maclin & Maclin 2011: 2). Bu durumda bilişsel psikoloji çalışmaları finansal aktörlerin karar verme aşamalarında etkili olan bilişsel faktörlerin ortaya çıkardığı eğilimleri yorumlama açısından önemlidir.

1.6.3 Sosyoloji

İnsanların sosyal davranışlarını ve grupları sistematik olarak açıklamaya çalışan bilimdir. Bu alan öncelikle insanların tutum ve davranışları hakkında sosyal ilişkilerin etkisini incelemeye odaklanmıştır (Ricciardi & Simon 2000:2). Sosyoloji biliminin bireysel yaşam deneyimimiz ile daha geniş toplumsal değişim modelleri ve toplumsal sistemler arasındaki ilişkiyi görmeyi öğrettiği savunulmaktadır. Sosyolojik bilgi, insanın kendi günlük yaşantısını düzenlerken kullandığı pratik bilgiler üzerine inşa edilmiştir (Giddens 2001). Sosyoloji daha öncede belirtildiği gibi insan ilişkileri üzerinde odaklaşan bilim dalıdır. Psikoloji gibi İnsanlar birbirlerini nasıl etkilemektedir? ya da Davranışları, duygu ve hareket biçimleri nelerdir? şeklinde sadece birey odaklı sorular sormamaktadır. Sosyolojik incelemelerin amacı, insanlar arasındaki sosyal ilişkilerin yapısını, şekillenmesini ve değişmesini açıklayabilmektir. Daha kısa net bir tanımla sosyoloji insan grubunu odak alır ve inceler onun için grup olarak insan davranışları önemlidir. Bu nedenle sosyoloji aile, din grupları, sapkın grup davranışı, çeteler, büyük organizasyonlar, fabrika, üniversiteler, topluluk ve toplumları incelemektedir. Dolayısıyla sosyoloji bilimi insanın

hiçbir zaman ve hiçbir yerde tek başına olmadığını, daima grup içerisinde yer aldığı düşüncesinden hareket etmektedir (Özkalp 2011:2).

1.6.4 Sosyal Psikoloji

Sosyal psikoloji bireylerin duygu, düşünce ve davranışlarının başkalarının gerçek, hayali ya da örtük varlığı karşısında nasıl etkilendiğinin bilimsel olarak araştırılmasıdır. Sosyal psikoloji uyum, ikna, güç (iktidar), etki, itaat, önyargı, indirgemeci önyargı, ayrımcılık, stereotipleştirme, pazarlık, cinsiyetçilik ve ırkçılık, küçük gruplar, sosyal kategoriler, gruplar arası ilişkiler, kalabalık davranışı, toplumsal çatışma ve uyum, karar alma, jüri, liderlik, iletişim, dil, konuşma, tutum, izlenim oluşumu, izlenim yaratma, öz-sunum, kimlik, benlik, kültür, duygu, çekicilik, arkadaşlık, aile, sevgi ve aşk, cinsellik, şiddet, saldırganlık, özgecilik ve toplum yanlısı davranışlar gibi oldukça geniş bir konu yelpazesi üzerinde çalışmaktadır (Hogg & Vaughan 2005: 24-27).

Sosyal psikolojik ilkeler daha sağlıklı yaşam biçimlerini geliştirme yolları, kitle iletişim araçlarının halkın tutumları üzerindeki etkileri ve uluslararası çatışmaları çözmede yararlanılabilecek teknikler gibi, önemli bir dizi konunun anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Toplumsal davranışı yorumlamaya çalışan birçok bilimsel alanın varlığı kuşkusuzdur ancak sosyal psikolojinin kendisine özgü bir yaklaşımı vardır. Sosyal psikolojik yaklaşım, büyük ölçekli toplumsal süreçlerle ilgilenen sosyolog, ekonomist, siyaset bilimci, ve diğer sosyal bilim alanları ile birey üzerinde en yaygın odaklaşan klinik psikoloji ile kişilik psikolojisi bilimsel alanlardan farklıdır. Sosyal psikolojinin kendine özgü çözümleme yaklaşımı kişilerarası düzeydir. Sosyal psikolojinin kişilerarası düzey yaklaşımı bireyin çevresindeki diğer insanları, onların tutumlarını, davranışlarını ve bireyle ilişkisini incelemektedir (Taylor, Peplau & Sears 2003:9-10).

Sosyal psikoloji, sosyal davranışlar ile sosyal düşünüşü tüm yönleriyle ele alarak açıklamaktadır. Sosyal düşünüşten kasıt, diğer insanlar hakkında neler düşünüldüğü ve onlarla nasıl iletişim kurulduğudur (Ayhan 2007:1-5). Algılama süreci, kişilerin sahip oldukları değer yargıları, amaç ve hedefleri, içinde yetiştikleri kültürel ortam, bilgileri, hisleri, geçmişteki tecrübeleri ve hatta fiziksel özellikleri gibi faktörler tarafından etkilenmektedir. Bu etkiler bireylerin bir konu hakkında edindikleri bilgileri kendilerine göre yorumlamasına ve edinilen bilgi hakkında farklı davranışların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bireylerin algılarında farklılıklara neden olan faktörleri aşağıdaki gibi gruplandırabiliriz (Koçel 2003:532-533)

Dışsal Faktörler: Uyarıcılar arasındaki göreceli farklılıklar, uyarıcının yoğunluğu ve hareketliliği, tekrarlanma, kontrast etkisi, yenili ve benzerlik, statü ve genel görünüştür.

İçsel Faktörler: Algılayan bireyin kişiliği, gereksinimleri, bireysel motivasyon, ihtiyaçlar ve amaçlardır.

1.6.5 Antropoloji

Antropoloji sözcüğü, Grekçe "İnsan" anlamına gelen "anthropos" ile "logos/logia sözcüklerinden türemiştir. Antropoloji için evrimci bir bilim dalı olarak doğmuştur denilebilir. Antropoloji, insanın fiziksel-biyolojik özellikleri de dahil olmak üzere sosyal ve kültürel yönlerini de kapsayan genel bir yaklaşımdır (Özbudun, Şafak, & Altunek 2006:9). Antropoloji insan türlerinin bilimsel ve insancıl çalışmasıdır. Bir anlamda zaman içerisindeki insan çeşitliliğini keşfetmektedir. Antropoloji insan varoluşu İnsan kavramının nerden ve ne zaman geldi? İnsan türü nasıl değişime uğradı? İnsan türü şuan ne ve nereye doğru gitmekte? gibi temel sorular ile yüzleşmektedir. Antropoloji, insanların geçmişi, şimdiki anı, geleceği ve biyolojisi, toplumu, kültürü, dili ile bütünsel bir bilim dalıdır (Kottak 2002:4). Antropolizm hem bilim objesi insanı kavramaya hem de diğer bilimlere özgü yöntemler ortaya koymaya çalışmaktadır.

Antropolizme göre insan, bir takım karşıtlıklar içinde verilmiştir. Bunlar, doğa/kültür, düzen/bilinçsizlik, özgürlük/içgüdü ve egemenlik/yığındır (Özcan 2008:7). Davranışsal Ekonomi ve antropoloji arasındaki bağlantı ise, antropolojinin ekonomi ve sosyal yaşamı birleştirdiği ekonomik antropoloji alanından kaynaklanmaktadır. Ekonomik antropoloji ekonomik aktöreler tarafından gerçekleştirilen ticaret tarım gibi ekonomik pratikleri ön planda tutarak insan gelişimini ekonomik açıdan incelemektedir. İnsanların kendi toplumsal ve kültürel bağlamına özgü eleştirel bir düşünce ile gelişen antropoloji, modernliğin gelenekselden ve rasyonalitenin batıl inançtan ayrılmasına, belki de ironik bir biçimde kısmen bu zıtlıkların oluşmasında olağanüstü bir rol oynadığı için karşı çıkmak adına özellikle iyi donatılmıştır.

Özellikle, İkinci Dünya Savaşının ardından insanların kapitalizm ve komünizm gibi iki büyük ideoloji arasında bir seçim yapmak zorunda kalmasının ardından ekonomik antropolojinin en büyük meydan okuması küresel ekonominin algılanan zihniyetini açıklamak olmuştur. Ekonomik antropoloji, geçmişten günümüze kadar olan zamanda

ekonomik sistemler içindeki insan davranışlarını pedagojik olarak açıklamakta bazı güçlüklerden etkilenmiştir. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

- Egemen ideolojilerin hiçbiri tarafından hiçbir zaman etkilenmeyen ekonomi sistemleri anlamanın sarp güçlüğü
- "Saf" ekonomi sistemler iddiası hakkında ne kadar konuşulacağı (şekilci olarak) ya da ekonomik konuları toplumsal ve kültürel diğer boyutların içine yerleştirilmiş olarak kabul edip edilmemesi gerektiği ("özselcilerin" iddia ettiği ve antropolojinin Batı evrenselciliğinden uygun biçimde kuşku duyacağından beklenilen gibi).
- Hediyelerin ya da ticari malların "Batı ve Ötekiler" arasındaki büyük ayrımın bir karakteristiği olarak görülüp görülmemesi gerektiği veya bunların her ikisinin görünümlerinin olup olmadıkları
- Hesaplanamaz olanın nasıl hesaplanacağı: Bir taraftan diğerkamlı gibi ağırlığı olmayan kavramların rolünü belirlerken diğer taraftan "2+2=7" işleminin kötü bir hesaplama örneği olarak mı, küresel ekonomik sisteme yetersiz entegrasyonun kanıtı olarak mı, yoksa kapitalizm tarafından iliştirilmiş matematiğin sınırları olduğunun kanıtı olarak mı daha iyi anlaşılacağına karar verme.

Ekonomik sistemleri açıklamakta etkili olan bu faktörler, özellikle Şekilciler ve Özselciler arasındaki rasyonel insana yönelik tartışmalar ayrıca kültürel analizin kendisi ekonomik antropoloji tarihi tarafından yapılan araştırmaların konusu olmuştur (Herzfeld 2001:125-126).

1.7 Davranışsal Ekonomi Teorileri

1.7.1 Beklenti Teorisi

Birçok ekonomist insanların amaçlarını yakalamasında, kendilerinin etkili olduğu ve rekabeti onayladıklarına dair inançlarından dolayı, karar alma eylemlerinin açıklanmasında normatif analizlerin daha anlamlı olacağını ileri sürmüştür. Bu nedenle normatif bir model olan Beklenen Yarar Teorisi'nde seçimler, optimizasyon süreci olarak tanımlanmıştır. Bahsi geçen inançlara karşılık bazı ekonomistler ve davranış alanında çalışan bilim adamları ise, güncel davranışların normatif modellerden sistematik şekilde sapmalar gösterdiğini açıklamıştır (Miljkovic 2005:622). Beklenen Yarar Teorisinin aksiyomları, bir dizi deney ve anket tarafından ihlal edilmesi ile bilinmektedir. Kuşkusuz ki Beklenen

Yarar Teorisi'nin temel davranışsal alternatifi Beklenti Teorisi'dir. Beklenti Teorisi, birkaç fenomeni açıklayacak şekilde güçlü biçimde kanıtlanmıştır (al-Nowaihi, Bradley & Dhami 2008:337). Şöyle ki Beklenen Yarar Teori'sine yapılan eleştiriler, sistematik sapmaların, karar alıcı tercihlerinin doğrusal olmayışından kaynaklandığını ileri sürmüştür. Allais (1953) .99w'den 1.00w'e kadar alınan olasılığın miktarındaki yükseliş .10w'den .11w'e kadar alınan olasılığın miktarındaki yükselişe nazaran bireyler üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğu öngörmüştür. Bu durum Beklenen Yarar Teorisi'nin her bir durumda eşit yükseliş öngörüsü ile çelişmektedir. (Kullanılan Yarar fonksiyonu U, her bir durum için 0.01 U(w)'dir.) Allais (1953)'ten sonra Markowitz (1952) "The Utility of Wealth" adlı çalışmasında Beklenen Yarar Teorisi'nin çelişkiler ile dolu olabileceğine dikkat çekmiştir. Markowitz (1952)'nin en önemli iddialarından biri, karar alma süreçlerinde, sadece toplam varlığın değil aynı zamanda varlıktaki değişiminde önemli bir faktör olduğudur. İkincisi ise, yarar fonksiyonunda geçici değişiklikler yer alabilir ve bu nedenle alışılagelmiş varlıklar ile sunulan varlık arasında bir ayrım söz konusu olabilir şeklindedir.

Sapmaları aydınlatacak bu iddialar, Kahneman ve Tversky (1979) tarafından önemli derecede atıf kaynağı olmuştur. Bunun üzerine Kahneman ve Tversky (1979) Beklenen Yarar Teorisi'nin sapmaları ile mücadele edebilecek yeni bir model geliştirmişlerdir. Model, Markowitz (1952)'nin "karar alma üzerinde toplam varlıklardan ziyade, varlıktaki değişmede etkili bir faktördür" hipotezine dayandırılarak bir dizi deney ile geliştirilmiştir. Yapılan deneyler ayrıca karar alıcıların, düşük olasılıklara öznel olarak fazla ağırlık atfetme eğiliminde olduğunu göstermiştir. Çalışmalar sürecinde toplam varlık ve varlıktaki değişme faktörlerinin kombinasyonu, karar alıcıların davranışlarını açıklayacak betimsel bir model olan Beklenti Teorisi'nin gelişmesine neden olmuştur (Levy & Wiener 2013:1-2). Kahneman ve Tversky (1979) karar alıcıların riskli beklentiler arasındaki seçimlerini, Beklenen Yarar Teorisi'nin temel ilkeleri ile uyumsuz ve sürekli bireyler tarafından hissedilen etkiler ile açıklamıştır. Bu etkilerden ilki, kesinlik etkisidir. Kahneman ve Tversky (1979) kesinlik etkisini, insanların kesin olarak elde edecekleri sonuçları zayıf olasılıklarla karşılaştırdıkları zaman, kesin sonuçlara daha fazla ağırlık atfetmesi olarak tanımlamışlardır. Ayrıca kesinlik etkisi, kesin sonuçlar içeren seçimlerde riskten kaçınmaya ve yine kesin kayıplar içeren seçimlerde ise riske yönelmeye katkı sağlamaktadır. İnsanlar genellikle bütünü bir araya getiren parçaları ayırma eğilimindedirler. Bu eğilim ikinci etki olan ayırma etkisini meydana getirmektedir. Ayırma etkisi, aynı seçimlerin farklı formlarda sunulduğu durumlarda tutarsız tercihlere

neden olmaktadır (Kahneman & Tversky 1979:263). Üçüncü etki, insanların nedensel kararlara göre kendi bilgilerini düzenleme eğilimde olabileceğini ve kendi algılarını, çıktılar doğrultusunda farkında olmasızın yönlendirebileceğini anlatan çerçeveleme etkisidir (Miljkovic 2005:622). Daha önceki etkilerde tercihler pozitif yani kayıp içermeyen beklentiler arasında tartışılmıştır. Fakat, çıktılar zıt yönde bir hareketlilik gösterdiği zaman yani kazançlar ile kayıpların yer değiştirmesi durumda ne olacak sorusuna Kahneman ve Tversky (1979) pozitif ve negatif beklentileri resmeden bir ayna ile cevap vermiştir. Aynaya göre, örneğin pozitif beklenti de A: %80 olasılıkla 4.000 kazanma ya da B: %100 olasılıkla 3.000 kazanma problemine, katılımcıların %80'i B cevabını vermişken, negatif beklenti de C:%80 olasılıkla 4.000 kaybetme ya da D: %100 olasılıkla 3.000 kaybetme problemine ise, katılımcıların % 92'si C cevabını vermiştir. Bu durumda gözlemlenen dördüncü etki ise yansıma etkisi olarak adlandırılmıştır. Yansıma etkisine göre, pozitif beklentideki getiriler arasında yapılan sıralama, negatif beklentiye dönüştürüldüğünde bir başka değişle kayıplar söz konusu olduğunda terse dönmektedir (Kahneman & Tversky 1979:268-269). Dört etki temelinde, karar alıcıların kayıp ve kazançları zihinlerinde farklı işledikleri görüşmüştür. Şöyle ki karar alıcılar, kayıpları kazançlardan daha fazla gözlerinde büyütmektedirler. Örneğin, ünlü tenis oyuncu Jimmy Connors'un "kaybetmekten, kazanmayı sevdiğimden daha çok nefret ediyorum." dediği gibi, karar alıcılarda kendini gösteren bu duygu kayıptan kaçınma eğilimi olarak isimlendirilmektedir. Kayıptan kaçınma eğilimi, insanların benzer kesin değer ile 50%50 bir şans üzerinden pozitif ya da negatif alternatifler için referans noktası ve ya mevcut durumu tercih etmelerini açıklamaktadır. Ayrıca kayıptan kaçınma eğilimi, insanların sahip olmadıklarından ziyade sahip oldukları ve kıyaslama yapabilecekleri olgulara daha fazla değer verdiğini ifade etmektedir (Levy 1992:175).

Beklenti Teorisi, seçim sürecinde iki aşamanın varlığını farketmiştir. Bu aşamalardan ilki düzenleme aşaması ikinci ise değerlendirme aşamasıdır. Düzenleme aşamasında, sunulan beklentilerin öncelikli analizleri yapılmaktadır. Aynı zamanda bu aşamayı takip eden değerlendirme aşamasını kolaylaştırmak amacıyla süreç organize edilmektedir. Düzenleme aşaması birbirini takip eden dört bilişsel işlemi kapsamaktadır. Bu işlemler sırasıyla şöyledir:

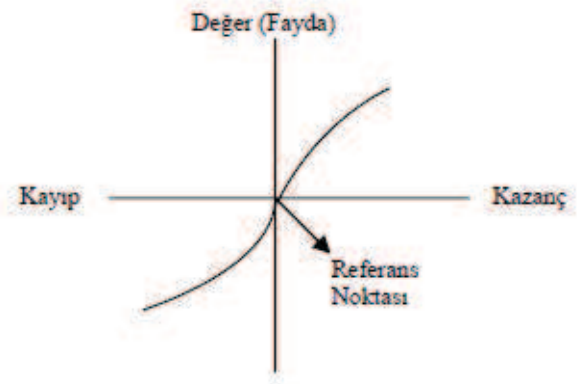
- **Kodlama:** İnsanlar genellikle seçimlerin çıktılarını, varlık ve refahın son durumu olarak görmenin yerine kayıplar ve kazançlar olarak ayrı ayrı algılamaktadırlar.

Kayıplar ve kazançlar, bazı tarafsız referans noktalarına göre tanımlanmaktadırlar. Kullanılan referans noktası, güncel varlık durumu ile genellikle uyumludur.

- **Kombinasyon:** Beklentiler, özdeş çıktılar ile ilişkili olarak olasılıkların kombinlemesi yapılarak sadeleştirilebilir. Örneğin, %25 olasılıkla 200 ve %25 olasılıkla 200 beklentisinin yerine beklenti %50 olasılıkla 200'e formuna yükseltilerek değerlendirilebilir.
- **Ayırma:** Bazı beklentiler risksiz parçalardan oluşmaktadır. Bu durum düzenleme aşamasında riskli parçaların risksiz parçalardan ayrıştırılmasıyla oluşturulmaktadır.
- **İptal Etme:** Buradaki işlem ayırma etkisinin temelini oluşturmaktadır. Seçenekler arasında ortak olan getiri ve olasılıklar diğerlerinden ayrılarak işlem basit hale getirilmektedir.

Değerlendirme aşamasında ise karar alıcılar düzenlenmiş her bir beklenti arasından en yüksek değere sahip olan seçeneği tercih etmektedir. Seçim sürecinde geçirilen iki aşamanın sonrasında Beklenen Yarar Teorisi'ndeki Yarar fonksiyonunun yerine değer fonksiyonu oluşturulmuştur (Kahneman & Tversky 1979: 274-275). Değer fonksiyonu belirlenen referans noktasından sapmalar ile tanımlanmaktadır. Değer fonksiyonu referans noktasının üzerinde kalan kısımlarda kazançları oluşturur ve genellikle içbükeydir, referans noktasının altında kalan kısımlar ise kayıpları oluşturmaktadır ve dışbükeydir. Fonksiyon da kazançlardansa, kayıplar daha dik konumda bulunmaktadır. Grafik bu özellikleri ile S şeklinde biçimlenmiştir. Söz konusu grafik aşağıdaki gibidir:

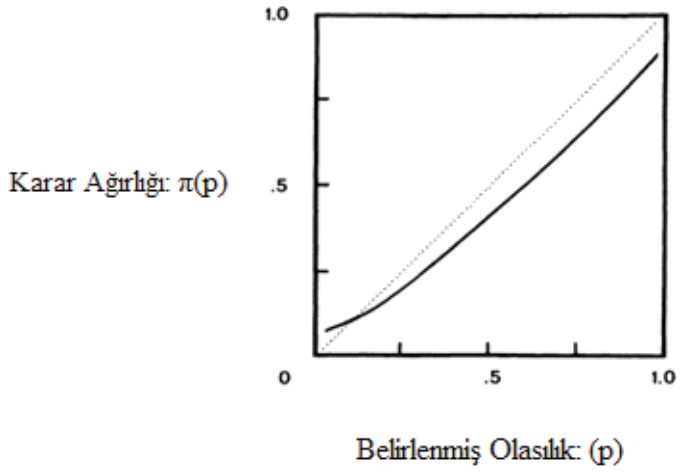
Grafik 1.2: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu Grafiği



Kaynak: Faruk Bostancı, "Davranışçı Finans", Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi Yeterlilik Etüdü, İstanbul, 2003:28

Değer fonksiyonuna göre, insanlar orijine yaklaştıkça kayıptan kaçınma, uzaklaştıkça riske yönelme davranışı sergilemektedirler (Bostancı, 2003). Ancak insanların olasılıkları ya da kesin olayları değerlendirmesi ve çıktıları kavrayacak yetenekleri sınırlıdır. Bu nedenle olaylara karşı küçümseme, abartma veya fazla ağırlık atfetme gibi davranışlarda bulunabilirler. Beklenti teorisindeki her bir çıktının değeri, karar ağırlığı tarafından belirlenmektedir. Karar ağırlığı beklenti olasılığının insanda yarattığı arzuyu ifade etmektedir. Bu durumda düzenleme aşamasında elde edilecek beklentilerin toplam değeri (V), karar ağırlığı (π) ve sonucun algılanan değerinin (v) kombinasyonunu içermektedir. Karar ağırlığı fonksiyonu ise şöyledir (Kahneman & Tversky 1979):

Grafik 1.3: Beklenti Teorisi Karar Ağırlığı Fonksiyonu Grafiği



Kaynak: Daniel Kahneman, Amos Tversky, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk,1979:283

1.7.2 Hayal Kırıklığından Kaçınma Teorisi

David E. Bell (1982) "Disappointment in Decision Making under Uncertainty" adlı çalışmasında hayal kırıklığı kavramının karar verme üzerindeki etkisi incelemiştir. Hayal kırıklığı kavramı, karar alıcıların beklentileri ile eşleşmeyen sonuçlara gösterdiği psikolojik bir tepkidir. Şöyle ki sonuçlar arasındaki büyük farklılıklar karar alıcılarda büyük hayal kırıklıklarına neden olmaktadır. Bununla beraber fark küçüldükçe sevinç meydana gelmektedir. Örneğin bir işveren çalışanına, geçen yıl gösterdiği performanstansa bu yıl gösterdiği performanstan çok daha mutlu olduğunu ve 5.000$ ile ödüllendirileceğini söylediğinde sizce çalışan memnun olacak mıdır? Eğer çalışan bir ikramiye beklemiyorsa, memnun olacaktır. Ancak 10.000$'lık bir beklenti içerisinde ise hayal kırıklığı hissedecektir. Bunun nedeni çalışanın verilen ikramiyeden alacağı tatminin, kendisinin

öncelikli beklentisine bağlı olmasıdır. İnsanlar bu nedenle hayal kırıklığından kaçınmak için, gelecek hakkında kötümser bir bakış açısı benimsemeyi öğrenebilirler (Bell 1985:1).

David E. Bell (1982)'de hayal kırıklığı hissini azaltmak için seçenekleri ikame etmeye razı olan karar alıcının davranışsal çıkarımları incelemek ve yaşadığı hayal kırıklığı hissini biçimlendirmek aynı zamanda ikame miktarı göz önüne alındığında beklenen Yarar maksimizasyonunun bilinen davranışsal sapmaları ile olası sonuçları karşılaştırmak amacıyla Kahneman ve Tversky (1979)'un uyguladığı sorulardan yola çıkarak Hayal Kırıklığından Kaçınma Teorisini ortaya koymuştur. Teori'ye göre $x kazancının meydana gelme olasılığı p, $y kazancının meydana gelme olasılığı ise, (1-p)'dir. Bu durumda karar alıcının psikolojik beklentisi px + (1-p) y. olarak formülize edilmektedir. Eğer y durumu gerçekleşirse karar alıcının hissedeceği hayal kırıklığı, beklenen ve gerçekleşen kazançlar arasındaki farka göre ayarlanılacaktır. Bu durumda,

Hayal Kırıklığı = d (px + (1 - p) y - y) = dp (x - y)

Formüldeki d $\geq$ 0 sabit bir yansıtma derecesidir ve karar alıcının bir birim hayal kırıklığından ne kadar etkilendiğini göstermektedir. Eğer x durumu meydana gelirse, karar alıcıda yine beklenen ve gerçekleşen kazançlar arasındaki farka göre bir sevinç hissi oluşacaktır.

Sevinç = e (x - px - (1 - p) y) = e (1 - p) (x - y)

Formüldeki e $\geq$ 0 karar alıcının bir birim sevinçten ne ölçüde etkilendiğini gösteren sabit bir yansıtma derecesidir. Son olarak insanların, karar verme süreçlerinde elde ettikleri toplam Yarar formülü ise,

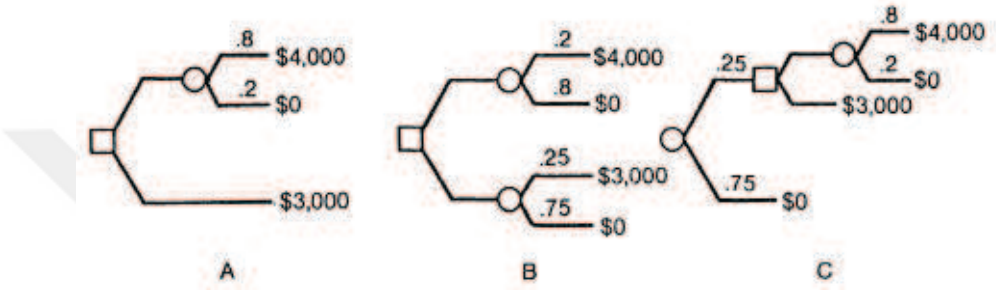
Toplam Yarar = Ekonomik getiri + Psikolojik tatmin

Şeklindedir. Bu durumda sevinç için pozitif tatmin hayal kırıklığı içinse negatif tatmin denilebilir (Bell 1985:1-6).

Kahneman ve Tversky (1979)'da kullanılan, birinci problem %100 olasılıkla 3.000 kazanma ya da %80 olasılıkla 4.000 kazanma. İkinci problem ise %20 olasılıkla 4.000 kazanma veya %25 olasılıkla 3000 kazanma şeklindedir. Kahneman ve Tversky'nin çalışmasında birinci probleme katılımcıların %95'i, %100 olasılıkla 3.000 kazanma cevabını verirken %65'i, %20 olasılıkla 4.000 kazanma cevabını vermiştir. Burada katılımcılar, kazanacakları paraya ve seçeneklerin gerçek değerlerine bakmaksızın kesinlik

etkisine göre cevap vermişlerdir ve bu cevaplar Beklenen Yarar Teorisi'nin ikame prensibi aksiyomlarında sapmalar meydana getirmiştir (Kahneman & Tversky 1979). İkame prensibi, belirsizlik içeren iki alternatifin sıralamasındaki tercihlerin, birbirine benzer bir seçenek ile yer değiştirdiği durumlarda aynı kalacağını savunmaktadır. Bell (1982)'te Kahneman ve Tversky (1979)'un uyguladığı soruları A-B-C şeklinde üç aşamada incelemiştir.

Grafik 1.4: Seçilen Düşük ya da Yüksek Karar Kollarındaki İkame Prensibi



Kaynak: David E. Bell, 1895, "Disappointment in Decision Making under Uncertainty", Operations Research, v.33 n.1

Bell (1982)'ye göre birinci aşama (A), karar alıcıyı beklenilen değeri yüksek olan %100 olasılıkla 3000$ kazanma seçeneği ve diğerleri ile karşı karşıya getirdiğinde karar alıcı önemli miktarda hayal kırıklığı hissettiğini ve bu nedenle çoğunluğun kesin kazancı tercih ettiğini söylemiştir. İkinci aşamada (B) ise seçenekler arasında hissedilecek hayal kırıklığı miktarı çok büyük olmadığı için, beklenilen kazancın daha fazla olduğu seçeneğin katılımcılar tarafından seçildiğini açıklamıştır. üçüncü aşamada (C) ise, karar alıcı eğer birinci aşamadan bir başarı sağlamışsa yani çoğunluğun tercih ettiği gibi olan %100 olasılıkla 3000$ kazanıldıysa karar vericinin beklentileri ciddi anlamla yükselmektedir ve birinci aşamadan elde ettiği kazancı kaybetme korkusu yaşamaktadır diyerek Bell, karar alma içerisinde Hayal Kırıklığından Kaçınma Teorisi'nin varlığını açıklamıştır.

1.7.3 Pişmanlıktan Kaçınma Teorisi

Pişmanlık kavramı, bilişsel duygu tabanında olumsuzluktur. İnsanlar bu duyguyu iyi olan mevcut durumlarından farklı yönde hareket ettiklerini fark ettikleri zaman deneyimlemektedirler (ZeelenBerg 1999:326). Kavram psikolojik bir eğilimin olmakla beraber insanların karar almaları üzerinde etkilidir. Pişmanlık korkusu insanların bir eylemi gerçekleştirmelerinde motive etme ya da vazgeçirme gibi bir rol üstlenmektedir

(www.investopedia.com). Bir tercihin olumlu alternatiflerinden yoksun olma ve güncel kazanç arasındaki pozitif ilişkinin varlığı pişmanlığı yansıtmaktadır. Bu nedenle insanlar pişmanlık eğilimine karşı oldukça duyarlıdırlar. Karar alıcıların düşük olasılıkla yönelik sigorta talepleri pişmanlıktan kaçınmaya yönelik bir eğilim olarak düşünülebilir (Gollier & Salanié 2006:1-2). İnsanların karar alma süreçleri üzerinde etki yaratan ve Beklenen Yarar Teorisi'nin aksiyomlarında sapma meydana getiren pişmanlık hissini açıklamak için Graham Loomes ve Robert Sugden (1952) " Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty" adlı çalışmasında Pişmanlık Teorisi'ni ortaya çıkarmıştır. Teori insanların, karar alma süreçlerinde aldıkları kararların yanlış olması durumunda pişmanlık hissedeceğini ve aynı zamanda karar alırken pişmanlık hissini göz ardı etmediklerini ileri sürmüştür (www.changingminds.org). Loomes ve Sugden (1952)'de öznel olasılıkların birbirinin yerini tutan durumlarda bireylerin güven ya da inançlarının derecesine göre temsil edildiğini ileri sürmüştür. Bu durumda bireylerin en büyük probleminin eylemler arasında seçim yapmak olduğu ve her bir seçimin sonucun n katına karşılık geldiğini söylemişlerdir (Loomes & Sugden 1952:807). Pişmanlık alanında yapılan çalışmalarda, insanların kısa dönemde gerçekleştirecekleri eylemlerde, eylemsizliklerine göre daha fazla pişmanlık hissettiği ve uzun dönemdeki eylemsizliklerinde, gerçekleştirdikleri eylemlere göre daha fazla pişmanlık hissettikleri belirtilmiştir. Karar alıcıların gerçekleştirdikleri eylemlerini ve eylemsizliklerini listelemeleri istendiğinde, listede iki durum meydana gelecektir. Birincisi, insanlar pişmanlık etkisinden dolayı hafızalarında eylemlerinden çok eylemsizliklerini barındıracaktır ve bu nedenle listelerde eylemlerden daha çok eylemsizlikler yer alacaktır. Bu durum pişmanlık atfedilen eylemlerden arındırılmış hafızadaki geniş eylemsizlik havuzunu göstermektedir. İkinci ise, Karar alıcılar gerçekleştirdikleri eylemlere göre eylemsizliklerini daha kolay telafi edebileceklerdir (Rajagopal, Raju & Unnava 2006:302).

1.8 Davranışsal Ekonomi'de Bireyin Davranışlarına Yönelik Tutumlar

İnsanlar, politik, kişisel, finansal, kariyer, sağlık ve romantik konular içeren durumlar hakkında kararlar almaktadır. Karar alma süreçleri tamamen bireyin kendisine özgü bir süreç olmakla beraber çözümlenmesi gereken problem ile ilgili bilgileri doğru şekilde değerlendirmek ve bir seçim yapmak oldukça güçtür. Bazı seçimler karmaşık ve çok aşamalı bir yaklaşım gerektirirken diğerleri basit ve doğruya yönlendirir niteliktedir. Karar verme aşamasındaki insanlar, alternatifler arasında seçimlerini yaparken, birçok zihinsel

kısayol kullanmaktadır. Zihinsel kısayolları genel anlamda geçmiş deneyimler, bilişsel önyargı çeşitleri, yaş ve sosyoekonomik durum, bireysel farklılıklar, kişisel inançlar ve artan bağlılık- batık çıktılar olarak ayırabiliriz. Zihinsel kısayollar, tatmin edici kararların kolay ve hızlı alınmasında bir çerçeve gibi hizmet etmektedir. Zihinsel kısayollar temelde insanların bir karar almak için sarfettikleri ve daima arttırma çabasında oldukları eforun yerine bireylere takip etmeleri için genel bir rehber sunmaktadır (Dietrich 2010).



Kaynak:www.studentpulse.com

Alternatif riskli girişimler arasında insanların nasıl seçim yaptığını araştıran çalışmalar, bireylerin risk altında zihinsel kısayolları kullanma eğiliminde olduklarını kanıtlamıştır (Payne 1976). Örneğin; bir yoldan aşağıya doğru inerken kaldırımın üzerinde ip ile bağlanmış bir piano olduğu varsayımına karşı muhtemelen, doğrudan piyanonun altından geçmek yerine bulunduğu alanın etrafından dolaşmak tercih edilecektir. Çünkü sezgiler piyanonun altından geçmenin tehlikeli olduğunu söyleyecektir. Bu yüzden duraksamadan ve piyanonun altından geçerken kişinin üzerine düşme ihtimali hesaplanmadan tehlikeli olduğu hissedilen alanın etrafından yürüme kararı alacaktır. Bu nedenle karar almada mental çaba sarfedip zaman harcamaksızın bilişsel kısayolları kullanılacaktır. Karar almak için kullanılan kısayollar her ne kadar yardımcı olsada çoğu zaman pek çok önyargının ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Long-Crowell). Bu önyargıları, kendini kandırma eğilimleri, bilişsel eğilimler, duygusal eğilimler ve sosyal eğilimler olarak dört gruba ayırabiliriz.

1.8.1 Kendini Kandırma Eğilimleri

Bireyler herhangi bir karar alma aşamasındayken, kendi yetenekleri doğrultusunda verecekleri kararları etkilemektedirler. Bunlar daha önceden edinmiş oldukları deneyimler ve önyargıları ile ilişkilidir. Söz konusu eğilimler aşağıdaki gibi sınıflandırılmıştır:

1.8.1.1 Aşırı Güven Eğilimi (Overconfidence Bias)

Güven kararları 1957 yılında Joe K. Adams tarafından "A Confidence Scale Defined in Terms of Expected Percentages" adlı çalışmasında kullanılmıştır ve Adams bu çalışmasında güven kararlarıyla ilgi bir ölçek geliştirmiştir. Çalışmasında güvenin doğru kararların beklenilen yüzdelik kar oranı ile ilgili olduğunu söylemiştir. Adams'in güven ölçeğinin her bir maddesi beş alternatiften oluştuğu için ölçek %20'den başlamaktadır (güven düzeyi tamamen bir risk temsil eder) ve %100'e genişlemektedir (doğruluğun kesinlikle açık olduğunu belirtir). Bu ölçek güven olgusunun objektif anlamının daha iyi anlaşılmasının yanısıra güven ve doğruluk seviyesi arasındaki ilişkiyi doğrudan göstermek için büyük avantaja sahiptir. Örneğin; eğer alınmış olan bir karar ölçekteki maddelerin %28 ine sahipse doğrudur ve güven oranının seviyesi %43'tür. Bu nedenle örnekteki karar vericinin aşırı güven eğilimine sahip olduğu söylenebilir (Oskamp 1965: 262).

Söz konusu önyargı, bir kişinin bilgisinin sınırlarını öğrenmek için yanlışlara başvurur ve her alanda baş göstermeye eğilimdir. Aşırı güven eğilimi, bireylerin öncelikli hesaplarında yeni verileri aldıktan sonra yeterli revizyonu yapmadıklarından dolayı meydana gelebilir. Bu aynı zaman da çapalama ve düzeltme önyargısı olarak da bilinir. Öte yandan bireyler hesaplarının yanlış olma ihtimalini farkına varamazlar. Bireylerin aşırı güven eğilimine sahip olmalarındaki bir diğer neden ise kesinlik olgusunu kolaylıkla içselleştirir ve güvene yönelik duygularını tekrar hatırlayabilirler bu durum ulaşılabilirlik önyargısı olarak da bilinmektedir. Ancak kolayca hatırlanan gerekçe, insanın bilgilerinin kesinliğini arttırmayabilir (Simon, Houghtan & Aquino 1999:117).

1.8.1.2 Aşırı İyimserlik Eğilimi (Optimism Bias)

Psikiyatrik bozuklukların bilişsel teorileri, kumar oynama hastalığı gibi davranışsal bağlılık gerektiren konuların karar alma eylemlerinde varolan hataların ve düşünce sapmalarının temelinde bilişsel önyargıların bağdaştırıcı bir rol oynadığını açıkça göstermiştir (Rafa, Kregiel, Popik & Rygula 2016:97). Bu önyargılardan biri de aşırı iyimserlik önyargısıdır. Söz konusu önyargı ile ilgili yapılan çalışmalarda, iyimser olan

insanların, gelecekte onları negatif düşüncelerden daha çok pozitif düşüncelerin mutlu edeceğine inandıkları söylenmektedir (Wenglert & Rosen 2000:718). İyimserlik kavramı bir insanın takip ettiği beklenti ve çıktılar arasındaki farklılıklar olarak tanımlanır. Beklentiler gerçeklerden daha iyi ise orada iyimserlik önyargısı bulunmaktadır. Fakat gerçekler beklentilerden daha iyi ise burada meydana çıkan önyargı kötümserliktir (Sharot 2011:941). İyimserlik iş ve sosyal yaşamdaki sayısız seçim ile ilgilidir. Fazla iyimser olan insanlar çok sıkı çalışır, sonrasında inzivaya çekilmeyi bekler, daha çok bireysel yatırım ve birikim yaparlar. İlginçtir ki iyimserlik olgusu tek başına akla yatan finansal davranışları ılımlılaştırırken aşırı iyimserlik eğiliminin etkisinde gösterilen finansal alışkanlıklar ve davranışlar genellikle akla uygun olarak düşünülmemektedir (Puri & Robinson 2007:71).

Birçok insan her gün bir proje üzerinde çalışıp çalışmamak, grip aşısı olup olmamak ya da sigorta satın alıp almamak konularında projenin başarılı olma ihtimali, hasta olma veya bir kazanın meydana gelme ihtimali gibi geleceğe ilişkin sonuçları tahmin etmesi gerekmektedir. Karar vericiler gibi durumları yaşarken iyimserlik önyargısı ile yüzleşmektedirler. Bu durumda aşırı iyimserlik önyargısı bireylerde bir olayın sonuçlarının uygunluk ihtimaline olduğundan daha fazla ya da daha az değer biçme eğilimi olarak ortaya çıkmaktadır. Aşırı iyimserlik önyargısı beklenen Yarar teorisi, subjektif beklenen Yarar ve beklenti teorisi gibi risk ve belirsizlik altındaki seçim modellerindeki bağımsız kararların ağırlığına ve sonuçlarına dayanmasının yanısıra tutarsızdır. Aşırı iyimserlik önyargısı sadece hipotetik bir önyargı değildir. Makro ve mikro ekonomik aktiviteleri açıklamanın haricinde başlangıç yatırımları, yatırım davranışı ve firmaların birleşme kararları gibi yüksek risk içeren kararları da etkilemektedir. Örneğin 2006 yılında Baker ve diğerleri tarafından yapılmış olan çalışmada, başlangıç şirketlerinin sadece %50'si aktivitelerinin üçüncü yılından sonra hayatta kalmayı başarırken, girişimcilerin %68'i ilk açılışlarında benzer şirketlerden muhtemelen daha başarılı olacaklarına inandıkları gözlemlenmiştir. Malmendier ve Tate'nin 2005 yılında ceolar ile ilgili yapmış oldukları bir diğer çalışmada ise, ceoların %65'inin aşırı iyimserlik önyargısına sahip oldukları gözlemlenmiştir. Söz konusu firmaların gelecek performansı, yatırımın nakit akışına karşı hassastır. Bu nedenle ceoların aşırı iyimserlik önyargısı yatırımlarda sapmalara neden olabilmektedir. Ayrıca aşırı iyimserlik önyargısına sahip ceolar, firma birleşmesini sağlamak için hedeflenen şirkete değerinden daha fazla ödeme yapmaya eğilimli görülmüşlerdir (Bracha & Brown 2012:67).

1.8.1.3 Hataları Yanlış Değerlendirme Eğilimi (Self-Attribution Bias)

Hatayı yanlış değerlendirme eğilimi, hatalı atıf önyargılarının bir türüdür. Söz konusu önyargı önemli bir iletim hattıdır. Çünkü insanların başarılarını kişisel yetenekler gibi içsel faktörlere, başarısızlıklarını ise şans gibi dışsal faktörlere atfederek aşırı güven eğilimine maruz kalmalarına neden olmaktadır (Kim 2013:2472). Hatayı yanlış değerlendirme eğilimi bilişsel bir olaydır. İnsanların doğuştan gelen yetenek ve öngörü gibi bakış açıları, başarı ya da etkili faktörlerin durumuna bağlı olarak başarısızlık atfetmeye eğilimlidir. Bireyler başarılarına inanacaklar başarısızlıkları içinse yüzeysel faktörleri suçlayacaklardır. Örneğin biri kendisine yüksek notlar verildiğinde zeki olduğunu ve çok sıkı çalıştığı düşüncesine sahip olacak, düşük notlar elde ettiğinde ise haksız değerlendirildiğini ileri sürecektir. Heider'e göre (1958) belirsiz durumlarda atfetme, insanların ihtiyaçları ve dilekleri tarafından etkilenmektedir. Teknik olarak hatayı yanlış değerlendirme eğilimi, kendi kendine arttırma önyargısı ve kendi kendini koruma önyargısından oluşmaktadır.

- Kendi yeteneklerini abartma önyargısı, insanların başarılarına olan inançlarının irrasyonel seviyesini iddia etmedeki eğilimleri ile ilgilidir.
- Kendi kendini koruma önyargısı ise, başarısızlıklar için sorumluluğun irrasyonel olarak reddedilişi ile ilgilidir.

Hatayı yanlış değerlendirme eğilimi bilişsel ve motivasyonel bileşenlere sahiptir. Miller ve Ross'a göre (1975) bireylerin sınırlı bilgi işleme süreçleri hatayı yanlış değerlendirme eğilimini yürütmektedir. Bu durum bilişsel bileşenleri açıklamaktadır. Motivasyonel yaklaşımlar ise, insanların başarılar için içsel atfetme yaptıklarını başarısızlıklar içinse dışsal atıf aldığını ileri sürmektedir. Bu durum bireylerin kendi kendilerine saygı duymaları ve kendilerini iyi hissetmelerini sağlamaktadır. Hatayı yanlış değerlendirme eğilimi için, kendi kendine arttırma ve kendi kendini tanıtma olmak üzere iki güdünün varlığından söz edilmektedir. Kendi kendine arttırma güdüsü, insanların nedensel sebepler yaratarak kendilerine saygı duymalarına yardım etmektedir. Bu şekilde kişi, kendisini daha iyi hissetmektedir. Kendi kendini tanıtma güdüsü ise, insanların diğerine karşı istedikleri imajı çizmeleriyle ilgilidir (Mishra & Metilda 2015:229).

Mishra ve Metilda'nın (2015) "A Study on The Impact of Investment Experıence, Gender, and Level of Educatıon on Overconfıdence and Self-Attrıbutıon Bıas" adlı çalışmalarında aşırı güven eğilimi ve hatayı yanlış değerlendirme eğilimi üzerinde eğitim

seviyesi, cinsiyet ve yatırım deneyiminin etkisini ölçmüşlerdir. Çalışma ayrıca iki eğilim arasındaki ilişkiyi açıklamıştır. Çalışmanın sonucunda hatayı yanlış değerlendirme eğiliminin eğitim seviyesine bağlı olarak yükseldiği görülmüştür. Ayrıca hatayı yanlış değerlendirme eğilimi, aşırı güven eğiliminin önemli bir öngörüsü olduğu ileri sürülmüştür.

1.8.1.4 Sonucu Bildiğini Düşünme Eğilimi (Hindsight Bias)



Kaynak: www.cfatutor.me/

Sonucu bildiğini düşünme eğilimi, bireylerin geçmiş deneyimlerini tekrar anımsamaları üzerine benzer düşünce yapılarını kolayca üst üste koymasıyla gerçekleşen bilişsel bir süreçtir. Başka bir değişle, sonucu bildiğini düşünme eğilimi, bireylerin geçmişte yaşadıkları olayları daha tahmin edilebilir görmeleri ya da geçmiş olayların sonuçlarını tahmin etmenin şimdiki veya gelecek zamanın sonuçlarını tahmin etmekten daha kesin olacağına inanması olarak tanımlanabilir. Burada fark edilmesi gereken durum geçmişi gözden geçirme eyleminin, sonuçların nedensel yapılandırılması üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğudur. Sonuçlar, öncül bilginin seçici şekilde anımsanmasıyla ilgilidir. Bu nedenle öncül bilgilerin, sonuçlar ile tekrar anımsanması, sonuçlara nedensel bağlantılar ile bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca bireylerdeki bu bilişsel sürecin işleyişi önceki sonuçların tahmin edilebilir olmasını gerektirmektedir. Bu durum sonucu bildiğini düşünme eğiliminde geçmişe karşı hissedilen duygunun odak noktası haline gelmesine neden olmaktadır. Bu nedenle sonuçlara atfedilen değer ve beklentinin tetikleyici faktörler olarak katkı sağladığı öngörülmüştür.

Bireylerin farkında olmaksızın maruz kaldıkları sonucu bildiğini düşünme eğilimini, diğerlerinin eylemlerini değerlendirmek için fırsat tanımasına rağmen formel bir karar alma sürecine nasıl zarar verdiği önemli bir sorun haline gelmiştir. Sonucu bildiğini düşünme eğiliminin önceki kanıtlarından olan, Schkade ve Kilburne 1991 yılında yapmış oldukları "Expectation-outcome consistency and hindsight bias" adlı çalışmalarında bir olaydaki çağrışım yanılsamalarının, başarı hissiden daha fazla önyargıya yol açtığı savunulmuştur. Diğer taraftan Erdfelder ve Buncer 1998 yılında yaptıkları "Decomposing the hindsight bias: a multinomial processing tree model for separating recollection and reconstruction in hindsight" adlı çalışmalarında ise, önyargının anımsama ve yeniden yapılandırmanın süreçleri tarafından şekillendiğini ileri sürülmüştür (Cassar & Craig 2009:151-152) . Aynı zamanda daha fazla bireysel deneyime sahip kişilerin daha az sonucu bildiğini düşünme eğiliminde olacakları söylenmesine rağmen, Taylor (1975) çalışmasında yaşlı karar alıcıların gençlere göre daha az kendine güvenli olduğunu, kesin bilginin değerini teşhis etme, daha uzun sürede karar alma, karar da güvensiz olma ve değiştirilmesi gibi konularda daha esnek olmaya eğilimi olduğunu söylemiştir. Ayrıca deneyim ve yaşın anımsama yanılgılarında etkisi olmadığını açıklamıştır (Taylor 1975:78-79). Bu durumda sonucu bildiğini düşünme eğilimi için daha açıklayıcı bir tanım yapacak olursak; insanların bir soru için seçtikleri cevap ya da bir durumun güncel çıktıları karşısında, önceki öğrendiklerine gösterdikleri eğilim olduğu söylenebilir. Sonucu bildiğini düşünme eğilimi hafızanın tasarlanması olarak düşünülmüştür ve iki karar aşamasından oluştuğu söylenmiştir. İlk aşamada katılımcıların çok sayıda zor soruya cevap vermesi istenmiştir. Örneğin "bir ampul ortalama ne kadar süre yanar?" gibi. Bu aşama bireylerin tahminlerini belirlemesine yardımcı olur ve "orjinal cevap" olarak isimlendirilir. Anımsanan olasılık olarak isimlendirilen ikinci aşamada ise, katılımcılara güncel seçim değerleri verilir ve kendi orjinal cevaplarının anımsanması istenir. Burada güncel değerler sorunun doğru cevabını temsil etmese de bireylerin güncel değerlerin doğruluna inanmasına neden olabilmektedir. Araştırmanın özgün sonucu, güncel değerlerin doğrudan anımsanan olasılıkların sapmasına neden olduğu yönündedir. Katılımcılar güncel değerler vasıtasıyla, konular hakkındaki bilgilerini ve yeteneklerini abartma eğilimi göstermektedirler (Werth, Strack & Förster 2002: 323-324). Sonucu bildiğini düşünme eğilimi için yapılmış olan diğer bir tanım ise, insanların biliyormuş gibi görünerek olasılıkları tekrar yapılandırması ya da hatırlamaya yönelik eğilimleri şeklindedir.

Sonucu bildiğini düşünme eğilimi, aşırı güven eğilimi ile bağlantılıdır. Chelley ve diğerlerinin 2015 yılında yaptıkları "Earnings and Hindsight Bias: An Experimental Study" adlı çalışmasında, insanların olaylara karşı sergilemiş oldukları sonucu bildiğini düşünme eğiliminin, seçimlerde elde edilen tatmin edici sonuçlara bağlı olduğu söylenmiştir. Örneğin aşırı yatırım performansı sonucu bildiğini düşünme eğilimine neden olabilir ve sonrasında kişiyi aşırı güven eğilimine sevk edebileceği öne sürülmüştür (Chelley-Steeley, Kluger & Steeley 2015:130).

1.8.2 Duygusal Eğilimleri

Bireyler deneyimlerinden olduğu kadar duygularından da karar alma esnasında etkilenmektedirler. Bireylerin çeşitli tutumlar sergilemesine neden olan duygusal eğilimler aşağıdaki gibidir:

1.8.2.1 Kendini Kontrol Etme Eğilimi (Self-Control Bias/ Lack of self-control)

Psikolojik eğilimlerde kendini kontrol etme eğilimi, insanların dürtülerini, isteklerini ve alışılagelmiş cevaplarını değiştirmesi, modifiye etmesi veya umursamama kapasitesi olarak tanımlanmaktadır (Achtziger, Alós-Ferrer & Wagner 2016:3). Kendini kontrol etme eğilimi, insanların kısa dönemli amaçları ya da uzun dönemdeki başarısızlıkları üzerinde odaklanmaktadır. İnsanların bir başarıya ulaşmaları için fazlaca emek sarf etmeleri gerekirken bireylerde var olan disiplin eksikliği ulaşılmaya çalışılan amacın başarısız olmasına neden olmaktadır. Başarısızlık, insanların abartılı şekilde önemsememe olarak bilinen "hyperbolic discounting" davranışından kaynaklanmaktadır. Kendini kontrol etme eğiliminden yoksun insan davranışları (Alismail 2013);

- Bugün ihtiyaç duyduklarından daha fazlasını harcarlar.
- Gelecek için yeterli miktarda birikim yapmazlar.
- Kısa dönemli amaçlar için yüksek risk alırlar.
- Gelir getirecek aktiflere yönelik tercihler, varlıkların uygun olmayan şekilde dağıtılmasına neden olmaktadır.

Kendini kontrol etme bozuklukları obezite, ilaç bağımlılığı, şiddet gibi sosyal negatif sonuçlar da ortaya çıkarmaktadır. Bu durum insanların besin alımı, nefis ve saldırganlık dürtülerini kontrol etme yeteneksizliklerinden kaynaklanmaktadır (Alberts, Martijn & Vries 2015:58). Bu durumda kendini kontrol etme eğilimi, insanların istekleri ve

yeteneksizlikleri arasındaki disiplin eksikliğinden bir çatışma olarak da tanımlanabilir. Örneğin, bireylerdeki belirli bir varlık sınıfına gereğinden fazla destek verme eğilimi, riske yönelik hakimiyet yeteneksizliğinden kaynaklanmaktadır.Kişinin kendini kontrol etme becerisi bireylerin ileriki yaşamlarını daha güvenli bir şekilde geçirmelerine olanak sağlamaktadır. Örneğin, bir emeklilik planı bireylerin uzun dönem için yaptıkları yatırımlardandır ve daha güvenli bir geleceğin temelini oluşturmaktadır. Bu nedenle uzun dönemli planlama amaçlara ulaşmanın kesin bir anahtarıdır. Kendini kontrol etme eğilimi, daha önce de aktarılmış olduğu gibi gelirlerin dengesiz şekilde dağıtılmasına neden olabilir. Bunun nedeni "bugün harca mantalitesi" idir. Ki bu şekilde yatırımcılar planlama yapmaksızın gelir üreten varlıkları tercih etmektedirler (Pampian 2012).

1.8.2.2 Belirsizlikten Kaçınma Eğilimi (Ambiquity Aversion Bias)

Daniel Ellsberg çalışmasında belirsizliği karar alma sürecinde bir değişken olarak tartışmıştır. Tartışmanın, Belirsizlik Nedir? Karar Alma Sürecinde Rolü Nedir? Nasıl Bir Rol Üstlenmelidir? Şeklinde üç temel sorusu bulunmaktadır. Ellsberg karar alma sürecinde birçok insan davranışının, öznel olasılığın ve öznel yararınmış gibi olduğunu iddia etmektedir. Bu iddialarının tümününse bir değişkenin içerisinde yer aldığını ve o değişkenin belirsizlik olarak isimlendirildiğini söylemektedir (Becker & Brownson 1964:62). Daniel Ellsberg 1961 yılında yapmış olduğu çalışmasında, rastgele karıştırılmış siyah ve kırmızı topların bulunduğu I ve II kovalarından katılımcıların top çekmesi için bahis açmıştır. Açılan bahiste katılımcılar belirlendiği gibi kırmızı top çekerse 100 dolar ile ödüllendirilecektir. Ancak çekilen topun siyah olması durumunda ödül alamayacaklardır. Kova I'de toplamda 100 adet top bulunmakta ama kırmızı ve siyah topun oranları bilinmemektedir. Kova II'de ise 50 kırmızı 50 siyah top bulunmaktadır. Katılımcılara bahis öncesinde;

- Bahse girmek için kırmızı ya da siyah hangi rengi tercih edersiniz?
- Renk konusundan nötr müsünüz?
- Kova I veya II hangisini tercih edersiniz?
- Renkleri önemsiyor musunuz ?

soruları sorulmuştur (Ellsberg 1961:650). Ellsberg bu çalışmasında karar alıcıların eş değer kumarlardaki belirsiz olasılıkları, bilinen-risk olasılıklarına tercih etme eğilimi gösterdiklerini ileri sürmüştür. Katılımcıların büyük bir kısmı bilinen risk taşıyan kova II'

yi başlangıçta tercih ettikleri renge aldırmaksızın belirsizlik taşıyan kova I'e tercih etmişlerdir (Pulford 2009:1-2).

Rode ve diğerleri 1999 yılında "When and why do people avoidunknown probabilities in decisions under uncertainty? Testing some predictions from optimal foraging theory" adlı çalışmalarında belirsizlikten kaçınma eğilimini hem bilişsel hemde motivasyonel açıdan test etmişlerdir. Çalışma sonucunda bilişsel açıdan belirsizliğin olabilirlik ve risk olasılığının algılanmasını etkilediğine dair kanıtlar üretmişlerdir. İnsanlara bir olasılık verildiği zaman, onların belirsizliğe inandıkları ve bu durumu bir çapa olarak kullandıkları düşünülmüştür. Çapa ile yapılan düzenlemelerde en önemli faktörlerden biri kişilerin sonuçlar hakkında optimist veya pesimist tutumlara sahip olup olmadıklarıdır. Bununla beraber motivasyonel yaklaşımlar, insanların ikincil motivasyonel faktörlerini tatmin etmek için belirsizlikten kaçındıklarını varsaymaktadır. Motivasyonel açıklamalar, karar alıcıların seçenekler hakkında daha fazla bilgi edinmek için tercih yaptıklarını kastetmektedir (Pulford 2009:3).

1.8.2.3 Hayal Kırıklığından Kaçınma Eğilimi (Disappointment Aversion Bias)

Hayal kırıklığının kararlar üzerindeki etkisi ilk olarak Bell (1982), Loomes ve Sugden (1986) tarafından biçimlendirilmiştir. Yaratılan teorilerde bireylerin karar alırken sadece onur ve hayal kırıklığı duygusunu değil beklenti sahibi olmanın da etkili olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu durumda bireylerin öncelikli beklentilerinden daha iyi sonuçlar elde ettiğinde onur, daha kötü sonuçlar elde ettiğinde ise hayal kırıklığı yaşamaktadır (Loomes & Sugden 1986:271). Kararların sonuçları sık sık çeşitli duyguların deneyimlenmesine neden olmaktadır. Bir karar olumlu sonuçlar ürettiğinde pozitif duygular deneyimlenmekteyken, olumsuz sonuçlar ürettiğinde negatif duygular deneyimlenmektedir. Frijda (1994) ise kararların öncelikli kaynağının güncel duygular, dokunaklı cevaplar ve geleceğin beklentisi olarak düşünülebileceğini söylemiştir. Psikologlar, geleceğe yönelik hayal kırıklığı ve pişmanlık duygularının karar alma üzerinde etkisini farkına varmışlardır. Bu nedenle bu iki kavram birçok çalışmaya konu olmuştur (Chauveau & Nalpas 2009:1-2).

Hayal kırıklığı, bir alternatifin seçiminden sonra beklenilenden daha kötü sonuçların deneyimlenmesi olarak tanımlanmaktadır. Psikoloji alanında Mellers'in (2000) "Choice and The Relative Pleasure of Consequences" adlı çalışmasında karar çıktılarından ve

tüketici memnuniyetinden elde edilen bulgularda, hayal kırıklığının Yarar üzerinde negatif etkiye sahip olduğu açıklanmıştır.

Michalko vd. (2015) turizmdeki beklenti-deneyim-memnuniyet-sadakat dörtlemesinin bir turistin destinasyon seçimi açısından önemini fark etmiştir. Buna dayanarak turistin hizmet memnuniyetini teorik olarak incelemenin yanısıra destinasyon ile ilgili hayal kırıklıklarını açıklamaya çalışmıştır. Bireylerin destinasyon hakkında sosyal, mesleki ve yakın çevresinden edindiği bilgiler, kişinin benimsediği destinasyon imajını etkilemektedir. Buna yönelik hayal kırıklığı kaynaklarını şematik olarak aşağıdaki gibi göstermişlerdir (Michalkó, Irimiás & Timothy 2015:85-87).

Şekil 1.2: Turizmde Hayal Kırıklığının Kaynakları



1.8.2.4 Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi (Regret Aversion Bias)

Pişmanlık tercih edilen seçeneğin, daha iyisi ile karşılaştırılmasından meydana gelen bilişsel ve duygusal olarak acıtan histir. Karar alma içerisindeki pişmanlıktan kaçınma eğilimi, pişmanlık duygusu ile ilgilidir. Pişmanlık duygusu karar alma süreçleri, seçimler, karar aldıktan sonraki davranışlar ve hisler pişmanlıktan kaçınma eğiliminin nasıl

etkilendiğini incelemektedir. Birçok insan bir kararın negatif çıktıları ile yüzleştiğinde pişmanlık duygusu hissetmektedir. Örneğin çalışmamanın sonucunda kötü not alma, bir başlangıç yatırımı kararında para kaybetme ya da uygun olmayan bir işte çalışmanın sonrasında isteklerin gerçekleşmemesi gibi. Bu çıktıların toplamında pişmanlık duygusunu negatif çıktıların toplamı olarak düşünebiliriz.

Karar alma üzerinde pişmanlığın etkisini araştıran çalışmalar temel de üç soru ile ilgilenmektedirler (Reb 2005:16-20).

- Pişmanlıktan kaçınma eğilimi karar alıcıların kolay gerekçeli seçenekleri seçme eğilimini arttırır mı azaltır mı?
- Pişmanlıktan kaçınma eğilimi karar alıcıların karar alma süreçlerinde daha dikkatli olmalarını sağlar mı?
- Pişmanlıktan kaçınma karar alıcıların potansiyel pişmanlık içeren geri dönüşlerden kendilerini korumalarını sağlar mı ?

Cannoolly ve Reb (2003) çalışmalarında katılımcılara çocuklarını belirli bir grip virüsüne karşı aşı yaptırıp yaptırmayacaklarını sormuştur ve devamında çocuklarının gripten hasta olduğunda mı yoksa, aşının yan etkisinden dolayı hasta olduklarında mı daha fazla pişmanlık duygusu hissedecekleri sorgulanmıştır. Araştırmanın sonucunda büyük çoğunluğun aşı yaptırma kararı aldığı görülmüştür. Ancak bireylerin çoğunda beklenilen belirsizliklerin etkisinde kalındığını ileri sürmüştür. Örneğin; aşı olmaktan kaynaklanan kötü çıktıların daha yüksek pişmanlık beklentisi yaratma hissine karşılık aşı olmamanın daha mantıklı geldiği düşüncesi ve aşı olamamaktan kaynaklanan kötü çıktıların daha yüksek pişmanlık beklentisine sahip olması açısından aşı olmanın akla daha uygun gelmesi gibi. Bu noktada insanlar beklenilen belirsizliklerin etkisinde karar aldıklarında onun pişmanlıktan kaçınma eğilimi olarak tanımlanabileceğini ileri sürmüştür.

1.8.3 Bilişsel Eğilimler

Karar alıcıların tercihlerini etkileyen bilişsel eğilimler aşağıdaki gibidir:

1.8.3.1 Mizaç Etkisi (Disposition Effect)

Pişmanlıktan kaçınma ve özsaygı arayışı insanların davranışlarını etkilemektedir. Ancak bu etkilerin finansal piyasaların karar alıcılarının yatırım kararlarını nasıl etkilediği konusu mizaç etkisini meydana getirmektedir (behaviouralfinance.net). Mizaç etkisi, karar

alıcıların kazançları kısa sürede, kayıpları ise uzun sürede kavramayı kabul etme eğilimidir. Bu durumda karar alıcılar kazançları farkına varmak için gönüllü davranışlar gösterirken kayıpları farkına varmak için gönülsüz davranmaktadırlar. Bu etki deneyimlerde ve farklı karar alıcı türleri, zaman periyotları, varlık sınıfları aynı zamanda ülkeler üzerinde gözlenmektedir. Finansal açıdan bakıldığında yatırımcının bir menkul kıymetin alım-satım kararında söz konusu kıymetin gelecekteki değerinin algılanmasına olan bağlılığı, bu etkinin irrasyonel bir davranış olarak düşünülmesine neden olmuştur (www.lexicon.ft.com).

Mizaç etkisi, yatırımcıların hisse senetlerini fark etme eğilimidir. Bu durumda finansal aktörler kazançları, deneyimlenen kayıplardan daha kolay fark etmektedirler (Frino, Lepone & Wright 2015:2). Odean (1998) yatırımcıların kazançlardansa kayıpları fark etmede daha gönülsüz davranıp davranmadıklarını test etmiştir. Bu test aynı zamanda mizaç etkisinin nedeninin kayıptan kaçınma olduğunu tartışmıştır. Mizaç etkisi, yatırımcıların öncelikli kararlarının zayıf olmasından dolayı bireylerin kayıpları fark etmekteki gönülsüzlüğünü etkilemiştir. Ayrıca yapılan diğer çalışmalar yatırımcıların cinsiyet, yaş ve kültürel faktörlerinin riski algılama ve yatırım önyargılarını etkileyebileceğini öngörmüştür. Birçok çalışma kadınların erkeklerden daha çok riskten kaçınma eğiliminde olduğunu göstermiştir. Brooks ve Zank (2005) tarafından yapılan çalışmada ise, kadınların orantılı olarak erkeklerden daha çok kayıptan kaçındığını, diğer bir değişle erkeklerin yüksek seviyede aşırı güven eğilimi gösterdiğini kanıtlamıştır.

Karar alıcının zihinsel yaklaşımı değiştirmek için hazsal çerçeveleme yöntemi kullanılarak mizaç etkisi minimum hale getirilebilir. Örneğin; tek büyük kazanç ya da birkaç küçük kazanç olarak bir şeylerin düşünüleceği bir seçime sahip olunduğu durumlarda (100$ karşılığında iki kez 50$ kazanma gibi) ikinci düşünce pozitif yararın maksimize edilmesi olacaktır. Ya da birkaç küçük kayıp ya da tek büyük kayıp olarak bir şeyin düşünüleceği bir seçime sahip olunan durumlarda (100$ karşılığında iki kez 50$ kaybetme gibi) Bu durumun çerçevelenmesinde büyük kayıpların kombinasyonundan gelen acı miktarı, benzer küçük kayıpların toplam acı miktarından daha az olduğundan tek büyük kaybın fayda üzerinde yaratacağı negatif etki daha az olacaktır. Veya tek büyük kazanç ile bir küçük kayıp ya da net iki küçük kazancın yaratılacağı durumlarda (100$ ve -55$ karşılığında +45$ gibi) karar alıcı sadece küçük kazançlardan daha çok Yarar elde edecektir. Son olarak tek büyük kayıp ile tek küçük kazanç ya da tek küçük kayba sahip

olunduğu durumlarda (-100$ ve -50$ karşılığında -45$) kayıplar ve kazançların dağılımı olarak durumları çerçevelemeyi denemek için en iyi yöntem yukarıda anlatılan şekillerde olacaktır. Karar alıcıların düşüncelerinin çerçevelenme metodu layıkıyla kullanıldığında deneyimleri daha pozitif yapacak ve mizaç etkisini minimize etmeye yardımcı olacaktır (www.investopedia.com).

1.8.3.2 Ayırma Etkisi (İsolation Effect)

Beklenti teorisi, alternatif seçimler arasında yapılan tercihleri sadeleştirmek için ayırma etkisini ispatlamıştır. Bireyler sıklıkla bütünü meydana getiren parçaları dikkate almamaktadır. Söz konusu umursamazlık davranışı genellikle alternatif seçimler arasında gerçekleşirken birey bütünü bir araya getiren farklı parçalar üzerinde odaklanmaktadır. Bu durum ayrıma etkisi olarak adlandırılmaktadır. Bireyin beklentileri kendine özgü ve paylaşılan biçiminde ayrıştırmak için birden fazla yol bulmasından dolayı ayırma etkisi farklı tercihlere neden olmaktadır (Levy 1992:178-179).

Tversky (1972) bir algoritma olarak ayırma işleyişinin sürecini şöyle tasarlamıştır (Laurent 2006:3).

a: Düşünülen seçimin yaygın nitelikleri hiçbir ayırt edici tercih seçimin yaygın niteliğine dayanmadığı için ayrılmış olanı anlatmaktadır.

b: Bir nitelik, sorunun seçilmiş olan seçeneği yada sorunun diğer cevaplarına ayrılmış niteliğe sahip olmadığı için rastlantısaldır. Bir niteliğin en yüksek Yararsı, ayrılan niteliğin olasılığından daha büyüktür.

c: Eğer kalan seçimler hala özel niteliklere sahipse, kişi birinci aşamada ele alınır. Aksi halde kalan seçimler benzer seçimlere sahipse işlem sonlanır. Eğer sadece bir seçenek kalırsa o seçilir. Aksi durumda geri kalan tüm seçenekler seçilebilmek için aynı olasılığa sahip olacaklardır.

Bu işleyiş, bakış açılarının ayrılması ve tatmin olma arasındaki bağlantıyı kurmaktadır. Ayırma etkisi karmaşık seçim konularında Beklenen Yarar Teorisinde oluşan sistematik hataları açıklamaktadır. Bu açıklamaları, bireylerin karmaşık seçim problemlerini bir araya getiren parçaları görmezden gelerek onları bölebileceği varsayımına dayandırmaktadır (Heukelom 2005:16). Kahneman ve Tversky' e göre (1979) ayırma etkisi farklı formlarda aynı tercihler sunulduğu zaman tercihlerin ayrılmasına yol açmaktadır. Ayırma etkisini, Kahneman ve Tversky (1979) iki aşamalı seçim problemi

deneyinde kanıtlamışlardır. İki aşamalı oyunun birinci aşamasında A ve B seçeneklerinden birinin seçilmesini istemiştir:

A: %20 olasılıkla 4000 kazanma

B: %25 olasılıkla 3000 kazanma

Birinci aşamanın hiç bir kazanç olmaksızın bitme olasılığı %75, ikinci aşamaya geçilme olasılığı ise %25'tir. İkinci aşamaya geçildiği taktirde katılımcılardan:

C: %80 olasılıkla 4000 kazanma

D: %100 olasılıkla 3000 kazanma

seçenekleri arasında bir tercih yapmaları istenmektedir.

Seçilen A ve D tercihleri ile ilgili doğru olasılıklara bakacak olursak: 0,25*1= a0,25 *3000$ kazanma olasılığı* ve 0,25*0,8= a0,2 *4000$ kazanma olasılığı* şeklindedir. Aynı olasılıkların farklı formlarda verildiği bu oyunun birinci aşamasında, beklenen kazancın yüksek olduğu A seçeneğinin tercih edilmesine karşılık ikinci aşamasında beklenilen kazancın düşük olduğu D seçeneği tercih edilmiştir (Kahneman & Tversky 1979:266-270). Bunun nedeni, insanların bütünü bir araya getiren parçaların ayrımını önemsemiyor olmasıdır. Aynı zamanda alternatif şekilde paylaştırılmış olan parçalar arasından, fark yaratan bir seçenek üzerinde bireyin odaklanmasıdır (www.econport.org/).

1.8.3.3 Kumarcı Tuzağı (Gambler Fallacy)

Kumarcı tuzağı, sadece rastlantısal şansın olduğu durumlarda oluşacak sonucun, bir önceki sonuç tarafından aynı yönde etkilenmesi için akıl yürütmektir. Örneğin, bir madeni para arka arkaya beş defa tura atıldığında sonuç olarak bir sonraki atışta muhtemelen yazı gelecektir. Bu durumda yazı yada tura için şans ve her bir atış diğer atıştan bağımsız bir şekilde hesaplanmaktadır. Yani önceki atışlarda kaç kez tura geldiğini önemsemenizin her bir atış için 50%50 şans bulunmaktadır (www.logicallyfallacious.com/). İnsanlar şansın kuralları hakkında doğru olmayan sezgilere sahiptir. Buradaki ayrıntı, bireylerin bir popülasyondan çekilen rastlantısal bir örneği yüksek temsilci olarak görmeleridir. Oysa popülasyondaki temel niteliklerin hepsi birbirine benzerdir. Rastlantısal bir olayda inanç, rassal sıranın her segmentinin doğru oranda hareket etmesi gerekiyormuş gibi hareket etmektedir. Eğer segment popülasyon oranından bir sapma gösterirse, diğer taraftan düzeltici bir eğilim beklenmektedir. Bu eğilim kumarcı tuzağı olarak adlandırılmaktadır.

Kumarcı tuzağının temelinde, şans kuralları inancının doğruluğundaki yanlış yorum yer almaktadır. Örneğin:

"Bir şehirdeki sekizinci sınıfların IQ ortalamasının 100 olduğu bilinmektedir. Popülasyondan eğitimsel başarı çalışması için rastlantısal olarak 50 öğrenci seçilmiştir. Seçilen öğrencilerden birine yapılan testte IQsunun 150 olduğu saptanmıştır. Sizce geri kalan örneklem bütününün IQ ortalaması nedir?"

Sorusunun doğru cevabı 101 olmasına rağmen soruya cevap veren katılımcıların büyük bir kısmı örneklem ortalamasının hala 100 olacağı beklentisindedir. Bu beklenti sadece kendi kendini doğrulama rassal süreci tarafından haklı kabul edilebilmektedir. Kendi kendini doğrulama süreci hatalar diğer çıktıların hepsini yok eder düşüncesi ile oluşmaktadır (Kahneman & Tversky 1971:105-106). Kumarcı tuzağı ile ilgili olarak, Suetens ve Tyran (2012) Danish Lotto oynayıcılarının bir önce çekilmiş rakamlara karşı eğiliminde cinsiyetin rolünü araştırmışlardır. Çalışmanın sonucunda, erkeklerin kadınlara göre daha fazla kumarcı tuzağı eğilimi gösterdikleri saptanmıştır.

1.8.3.4 Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect)

Kahneman ve Tversky (1979), Beklenti Teorisi'ni kanıtlarken seçim sürecinde iki aşama bulunduğunu fark etmişlerdir. Bu aşamalar değerlendirme aşamasına kadar takip edilen çerçeveleme ve düzenleme aşamalarıdır. Karar problemlerinin ön analizini oluşturan çerçeveleme aşaması eylemleri, çıktıları ve olasılıkları etkilemektedir. Çerçeveleme; normlar, alışkanlıklar ve karar alıcının beklentileri tarafından olduğu gibi sunulan seçim probleminin yöntemi tarafından etkilenmektedir. Bunlara ek olarak, bütünü bir araya getiren yaygın parçaların iptal edilmesi ve diğer faktörler tarafından baskılanmış olarak görülen seçeneklerin yok edilmesini içeren öncelikli uygulamaların değerlendirilmesi tarafından da kontrol edilmektedir. Seçim sürecinin ikinci aşamasında ise çerçevelenmiş beklentiler değerlendirilerek en yüksek değere sahip olan beklentinin seçilmekte olduğunu ileri sürmüşlerdir (Kahneman & Tversky 1986:257).

Çerçeveleme etkisi, seçeneklerin kayıplar (negatif çerçeve) ve kazançlar (pozitif çerçeve) şeklinde tanımlandığında sonuçlarda sistematik şekilde farklılıklar olduğu durumlarda ortaya çıkmaktadır. Çerçeveleme etkisi, karar alıcının riske direnç gösterdiği durumlarda gözlemlenmektedir ve bu etki seçim problemlerinin nasıl tanımlandığına bağlıdır. Tversky ve Kahneman (1981) çerçeveleme etkisinin klasik bir örneği olan Asya

Hastalığı Problemi'ni tanımlamıştır. Bu soruda karar vericilerin, kesinlik ve olasılık arasında bir tercih yapması istenmiştir. Soruda yaşamları kurtarmak için pozitif çerçeveleme, ölümlerimi minimize etmek içinse negatif çerçeve kullanılmıştır. Konuyla ilgili soru aşağıda verilmiştir;

"ABD'nin nadir bir Asya hastalığına hazırlandığını düşünün. Bu hastalık sonucunda 600 kişinin ölmesi bekleniyor. Hastalık ile mücadele etmek için iki alternatif (Pozitif/Negatif Çerçeveleme) verilmiştir.

Pozitif Çerçeve: Eğer program A seçilirse, 200 kişi tamamen kurtarılacaktır. Eğer program B seçilirse burada 1/3 olasılıkla insanların tamamı kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacaktır.

Negatif Çerçeve: Eğer program C seçilirse, 400 kişinin tamamı ölecektir. Eğer program D seçilirse burada 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecektir."

Bulgulardan ilki; negatif çerçevelenmiş problemler, öncelikli olarak riskli sonuçlara neden olurken pozitif çerçevelenmiş problemler, daha az negatif sonuca neden olduğudur. Sonraki sonuç ise birçok insanın sonuçları açısından birbiri ile çelişkili A ve D seçeneklerini seçmeleridir. Oysaki A'nın muadili C, D'nin ise B seçeneğidir. Bu durum insanların, pozitif çerçeve ile sunulmuş problemler verildiğinde, riskten kaçınma eğiliminde oldukları ve negatif çerçeve ile sunulmuş problemler verildiğinde ise riske yönelme eğilimi sergilemekte olduklarını açıklamaktadır (Gonzalez, Dana, Koshino & Just 2005:1-2). Breuer ve Soypak (2015), zamanlar arası seçim görevlerinde pozitif çıktılar içeren seçimlerde negatif çıktılar içeren seçimlere göre çerçeveleme etkisi süresinin daha kuvvetli olup olmadığı hipotezini ölçmüşlerdir. Yapılan testlerin sonucunda, negatif çıktılı seçenekler için çerçevelemeyi hızlandırma oranı %24,5'in üzerinde, yavaşlatma oranı ise %10'un altında çıkmıştır. Pozitif çıktılarda bireysel tereddüt test edildiğinde ise çerçevelemeyi hızlandırma ve yavaşlatma oranlarının her ikisi de %22,4 ve %25 arasında çıkmıştır.

Sonuç olarak, insanların tutarsız seçimler yapmasından dolayı negatif çıktılar için gösterilen çerçeveleme etkisi hızının daha güçlü olduğu söylenmiştir. Bu nedenle çerçeveleme etkisinin, farklı şartlar altındaki bireylerin davranışlarını sorgulamakta olduğu söylenebilir (Breuer & Soypak 2015:157-164).

1.8.3.5 Doğrulama Eğilimi (Confirmation Bias)

Bilişsel literatürün insanların yaygın olan fikir değiştirme problemini çözmeye yönelik çalışmalarında, insanların doğru olmayan bilgi kanıtları ile nasıl mücadele ettikleri sorgulamıştır. Çalışmaların sonucunda mücadele sürecinin iki temel noktadan oluştuğu belirtilmiştir. Bu temellerden ilki -genel anlamda- insanların yanlış bilgi kanıtları arayışında olmadıkları ve bireylerin sadece kendi düşüncelerini temsil eden kanıtları hesaba kattıklarıdır. İkincisi ise bireylerin doğru kanıtlara yanlışları eklemek için, kendi davranışlarıyla yanlışlar arasında bir paralellik arayışında olduklarıdır (Koslowski & Maqueda 1993:104). Bu durum doğrulama eğilimini ortaya çıkarmaktadır. Doğrulama eğilimi, bilgi işleme problemleri (bağımsız yorumlama sinyalleri ve istatistiksel yorumlama kanıtları), zamana göre yayılan fenomenler ve hipotez tabanlı filtreleme gibi üç bağımsız değişkenden meydana gelmektedir (Sinkey 2015:56).

Doğrulama eğilimi, bireylerin varolan inançlarının ve önceki önyargılarının doğrulandığı aynı zamanda kendi düşüncelerini onaylayan bilgileri kapsayan bilişsel önyargılardan biridir. Doğrulama eğilimi, insanların bilgileri nasıl bir araya getirdiğinden, tekrar nasıl hatırlandığından ve yorumlandığından etkilenmektedir. Örneğin, belirli bir durumu destekleyen ya da reddeden insanlar güncel durumları için kendilerinin inançlarını destekleyecek bilgi arayışının yanısıra var olan inançlarını ve hatırladıkları olayları destekleyecek şekilde edindikleri yeni bilgileri yorumlayacaktır. Bu nedenle bu durum bireylerin doğrulama alışkanlıklarını güçlendirmektedir (Cherry 2014). Başka bir değişle doğrulama eğilimi; bireylerin varolan seçenekleri, gözden kaçırdıklarını ya da kendi inançlarını çürüten bilgileri göz ardı etmesini onaylayacak dış kaynaklı bilgileri aramaya gösterilen eğilimdir. Doğrulama eğilimi, hayatın her safhasında optimal seçimlere neden olabilecek karar alma eylemleri ve algıları etkilemektedir.

Doğrulama eğilimi çeşitli alanlarda olduğu gibi finansal açıdan da yatırımcılar için problemlere neden olabilmektedir. Örneğin bir yatırımcı, gayri menkul araştırması yaparken yatırım hakkında kendi inançlarını destekleyen veya sunulan farklı fikirleri yanlış algılama ile karşı karşıya kalabilmektedir. Bu sürecin sonunda ise doğrulama eğilmi, yatırımcıların düşük kaliteli kararlar almasında neden olmaktadır. Ayrıca yatırımcıların aşırı güven eğilimlerinin kaynaklarından biri olan doğrulama eğilimi, finansal piyasalarda güncel olaylara bakılmaksızın boğaların hala boğa *(iyimser düşünceye bağlı piyasa*

davranışı) ve ayıların hala ayı davranışı *(negatif düşünceye bağlı piyasa davranışı)* göstermeye eğilimli olduğunu açıklamaya yardım etmektedir (www.investopedia.com).

1.8.3.6 Tutuculuk Eğilimi (Conservatism Bias)

Tutuculuk eğilimi, karar vericilerin önceden almış oldukları kararlar doğrultusunda onaylanmış seçeneklere, onaylanmamış seçeneklere nazaran daha fazla olasılık atfederek kendi bilgilerini yeni bilgiler ile güncellemeye karşı gösterdikleri yatkınlıktır. Psikoloji literatürü, tutuculuk eğiliminin gerçekleştiği bilişsel sürecin tanımlanmasına yönelik iki düşünce belirtmiştir. Bu düşünceler, (.) Karar vericilerin onay verdikleri durumları, onay vermedikleri durumlara göre daha fazla aramaları muhtemeldir. (..) Karar alıcıların kendi bilgilerini desteklemek amacıyla varolan kanıtları yorumlamasında ya da sezinlediği sinyallerde hata yapma olasılığı olasıdır şeklindedir (Dave & Wolfe 2003:3-4).

Tutuculuk bir ısrar inancıdır. Bu inanca sahip olan insanlar, öncelikli bakış açıları ya da olasılıklarını devam ettirerek yeni bilgileri bir araya getirmede hata yapmaktadırlar. Tutuculuk eğiliminin sonucunda karar vericiler yeni bilgilere karşı düşük tepki vermektedir, sahip olduğu çelişkili bir olasılık ya da bakış açısı yavaş yavaş güncelleştirmektedir ve son olarak yeni bilgiyi güncelleştirmenin bilişsel stresi ile mücadele etmektense yanlış bilgi kullanmayı tercih etmektedir (Alismail 2013).

1.8.3.7 Ayarlama ve Demirleme Eğilimi (Adjustment and Anchoring Bias)

İnsanlar kararlarını bağımsız bir noktada düzenlemeyi deneseler dahi onların kararları hafızalarında oldukça yer etmiş ve her an erişilebilecek çıktılara aşırı derecede bağlanmıştır. Örneğin, tek olarak tanıtılan bir üründen ziyade toptan şekilde tanıtılan bir ürün alıcı tarafından daha çok satın alınmak istenilebilir. Kahneman ve Tversky (1974) "Jugment under Uncertainty: Heuristics and Biases" adlı çalışmasında demirlemeyi ölçmek için iki gruba ayırdığı öğrencilere sorduğu çarpma problemini hızlı ve hesap makinesi kullanmaksızın cevaplamalarını istemiştir. Sorular şöyledir:

1. Grup için: 1*2*3*4*5*6*7*8

2.Grup için: 8*7*6*5*4*3*2*1

Sorunun doğru cevabı 40,320 olmasına karşın, birinci gruptan yaklaşık olarak 512 tahmini cevabı, ikinci gruptansa 2,250 tahmini cevabı alınmıştır. Bunun üzerine araştırmacılar katılımcıların neden bu problemi akıllarından çözemediklerini tartışmışlardır. Tartışma

sonucunda, katılımcıların ilk olarak birkaç çarpmayı yaptıklarını ve daha sonra yapılan başlangıç hesabının çıktısını başlangıç noktası veya demirleme olarak kullandıklarını ileri sürmüşlerdir. Bu şekilde katılımcılar, soruya cevap verirken demirledikleri rakamı kullanarak akla uygun olarak düşündükleri tahmini sunmaktadırlar. Her iki katılımcı grubun sorunun doğru cevabına göre verdikleri tahmini cevaplar düşüktür. Gruplar arasındaki farkın nedeni fark birinci grubun daha alçak bir demirlemeden başlamasıdır (Stangor 2012:90-103).

Sonuç olarak, insanlar pek çok durumda başlangıç değerinden başlayarak tahmin yapmaktadırlar. Bu tahmin son cevaptan bir kazanç sağlamak amacıyla düzenlenmektedir. İki olay arasında yeterli olmayan durum olağan biçimde düzeltilir. Her bir düzeltme işleminde farklı başlangıç noktası ve farklı tahminler yapılır. Bu süreç içerisinde başlangıçtaki değere yönelik eğilim ortaya çıkar ve bu eğilim demirleme olarak adlandırılır (Tversky & Kahneman 1974:1128).

1.8.3.8 Temsil Etme Eğilimi (Representativeness Bias)

İnsanlara olasılığa dayanan sorular sorulduğunda, insanlar birbiri ile ilintili ve birbirini takip eden türler ile ilgileneceklerdir. Örneğin, A nesnesinin B sınıfına ait olma olasılığı nedir? A olayının B sürecinden meydana gelme olasılığı nedir? ya da B sürecinin A olayına neden olma olasılığı nedir? tarzındaki soruları cevaplamak için insanlar tipik bir şekilde temsil edilebilirlik eğilimine bağlıdırlar. Böyle durumlarda olasılıklar, seçeneklerin dereceleri tarafından değerlendirilmektedir. Daha açık bir ifade ile A'nın B'ye olan benzerlik derecesine bakılarak A B'nin temsilcisi denebilir (Tversky & Kahneman 1974:1124).

Kahneman ve Tversky'nin "Subjective Probability: A Judgment of Representativeness" adlı çalışmasında sunulan bir örnekte popülasyondaki çoğunluk ya da azınlık ilişkisinin temsil edilebilirliğin belirleyici faktörü olup olmadığını araştırmıştır. Soru aşağıdaki gibidir.

Bir lisede A ve B olmak üzere iki program vardır. Program A'da erkekler %65 ile çoğunluğu oluştururken program B'deki erkekler %45 ile azınlığı oluşturmaktadır. Her iki programda sınıfların sayısı eşittir. Bu durumda siz rassal bir şekilde bir sınıfa girin ve

erkek öğrencilerin %55 ini gözlemleyin. Sınıftaki erkek öğrencilerin A ya da B sınıflarından hangine ait olduğu hakkındaki en iyi tahmininiz nedir?

89 katılımcının 67'sine göre sınıftaki erkek öğrencilerin sayısı çoğunluğu oluşturduğu için sınıfı, program B değil, program A (p <, 01) daha çok temsil edecektir. Aslında sınıfın program B'ye ait olması daha muhtemeldir (Tversky & Kahneman 1972:432-433).

1.8.3.9 Bulunabilirlik Eğilimi (Availability Bias)

Bulunabilirlik eğilimi; bireylerin bir durumun olasılığını ya da bir kategorinin sıklığını değerlendirirken söz konusu durumun ya da sıklığın akla geliş kolaylığı olarak tanımlanmaktadır. Bulunabilirlik sıklıkları ve olasılıkları değerlendirmede yararlı bir ipucudur.Örneğin bir kişinin yakın tanıdıkları arasında sıklıkla meydana gelen orta yaşlılarda kalp krizi riski tekrar anımsanması kolay olduğu için bulunabilirlik açısından bir değerlendirme olabilir (Tversky & Kahneman 1974: 1127). Bulunabilirlik etkisi, küçük olasılıklara fazla ağırlık verme etkisini güçlendirebilir. Örneğin televizyonda gösterilen felaket haberleri gibi dramatik olaylarda bulunabilirlik hızlıca akla gelmektedir. Olasılıkların fazla tahmini ve abartılmasının nedeni olan bulunabilirlik eğilimi, diğer bir bilişsel ya da motivasyonel önyargıdır (Levy 1992:178).

Bulunabilirlik eğilimi diğer eğilimler gibi bir soruyu ötekiler ile ikame etmektedir. Bir kategorinin büyüklüğü ya da bir olayın sıklığı değerlendirilmek istendiğinde, örneklerin akla ne kadar kolay geldiğine dair izlenimler canlanmaktadır. Bu durumda soruların birbirinin yerini alması ve sistematik hatalar kaçınılmaz olmaktadır. Örneğin dramatik bir olay, ait olduğu kategorinin bulunabilirliğini geçici olarak arttırmaktadır. Medyada geniş yer tutan bir uçak kazası, hava yollarının güvenliğine dair düşüncelerde geçici değişikliklere neden olacaktır. Bir başka örnek ise şöyledir, bir Ceo art arda çok sayıda başarıya ulaştığı için başarısız olmak aklına gelmiyor. Bu durum bir bulunabilirlik eğilimidir ve Ceo'nun kendisinden aşırı emin olmasına neden olmaktadır.

Paul Slovic, Baruch Fischhoff ve Sarah Lichtenstein (1981) "Facts And Fears: Socıftal Perceptıon Of Rısk" adlı çalışmalarında kamusal risk algıları konusunda bir araştırma yapmışlardır. Araştırmanının sonucunda,

- Anketi yanıtlayanların %80'i kaza sonucu ölümleri daha olası bulurken dönemin sağlık istatistikleri ile karşılaştırıldığında felçler tüm kazaların toplamından neredeyse 2 kat daha fazla ölüme neden olmaktadır.
- Kasırgalar astımdan daha sık ölüme neden oluyor gibi görünsede astım 20 kat daha fazla ölüme neden olmaktadır.
- Yıldırım çarpmasından ölüm, gıda zehirlenmesi nedeniyle ölüme göre daha az olası görünmesine karşılık gerçekte 52 kat daha sık görülmekteydi.
- Hastalık ve kaza sonucu ölmeye eşit olasılık verilmesine rağmen hastalık sonucu ölüm kaza sonucu ölmeye oranla 18 kat fazladır.
- Kaza sonucu ölüm diyabetten ölüme oranla 300 kat daha olası bulundu oysa gerçek 1:4'tür.

Bireylerin, ölüm nedenleri hakkındaki tahminleri ile istatistiklerdeki bu uyuşmazlığın sebebi dramatik olayların medyada işlenirken çarpıtılıyor olmasıdır. Sıra dışı olaylar orantısız şekilde dikkat çekmektedir. Bu durum kafamızdaki dünya ile gerçekliğin birebir kopya olmayışından kaynaklanmaktadır. Bireylerin maruz kaldığı mesajların yaygınlığı ve duygusal yoğunluğu, olayların sıklığıyla ilgili beklentileri çarpıtmaktadır.

Bulunabilirlik eğiliminin daha iyi açıklanabilmesi için bu bilişsel mekanizmaya bulunabilirlik çağlayanı adı verilmiştir. Bulunabilirlik çağlayanı, kendi kendini sürdüren bir olaylar zinciridir. Görece önemsiz bir konu hakkında medyada yer alan haberlerden başlayıp, halkın paniğe kapılmasına ve büyük ölçekli hükümet müdahalesine kadar dayanmaktadır. Zihnin küçük risklerle baş etme yeteneğinde temel bir sınırlama bulunmaktadır. Küçük riskler ya tamamen göz ardı edilmektedir ya da aşırı büyütülmektedir. Burada en önemli unsur "olasılık ihtimalidir." Günümüzde bulunabilirlik çağlayanlarını başlatmanın en önemli uygulayıcıları teröristlerdir. Terörist saldırılarında ölenlerin sayısı diğer nedenlerle ölenlerden daha az olmasına karşın iki riskin bulunabilirliğindeki fark akla ne kadar kolay ne kadar sık geldiğidir. Bu nedenle dramatik olayların akla gelmesinde medyanın payı azımsanamayacak kadar çoktur (Kahneman 2011:151-170).

1.8.3.10 Kayıptan Kaçınma Eğilimi (Loss Aversion Bias)

Ekonomi diğer sosyal bilimlerden içinde barındırdığı ekonomik aktörlerin sahip olduğu inançlar vasıtasıyla ayrılmaktadır. Bu inançların beraberinde getirdiği davranışlar; ekonomik aktörlerin durağanlığı, iyi tanımlanmış tercihleri ve mevcut pazarın tercihleri ile birbirini tutan rasyonel tercihlere sahip olunduğu varsayımlarına bağlı olarak açıklanabilmektedir. Örneğin, bir şarapsever ekonomist, yıllar önce düşük fiyattan birkaç güzel bordo şarap satın almıştır. Şarap değeri açısından çok büyük bir takdire sahiptir bu nedenle, bir şişesi 10$'a satılmaktadır. Şuan bir açık arttırma yapılsa 200$ getirecektir. Ekonomist iki seçenek arasında tercih yapmak zorundadır. Seçeneklerden ilki açık arttırma fiyatına şarabı satmaya gönüllü olmak, ikinci ise şuan ki fiyatından bir şişe daha satın almaktır. Kahneman ve Tversky (1984) bu durumu, yarar vermeyen bir objeden vazgeçme olasılığının fazla olduğunu ve söz konusu yararın, objenin elde edilmesiyle ilişkili olduğu açıklamasını yaparak kayıptan kaçınma eğilimini ortaya atmıştır (Kahneman, Knetsch & Thaler 1991:193-194).

Kayıptan kaçınma eğilimi, bireylerin refah ya da mutluluk seviyelerindeki düşmeye karşı gösterdikleri hassasiyet önyargısıdır. Bu kavram, belirsizlik altında karar alma eğilimlerini açıklayan Beklenti Teorisi'nde dile getirilmiştir ve merkez bir rol üstlenmiştir. Beklenti Teorisi yararı, kayıplar ve kazançların üzerinde bazı tarafsız referans noktalarıyla ilişkili olarak tanımlamaktadır (Benartzi & Thaler 1995:73-74). Kayıptan kaçınma eğilimi, bireyler tarafından yarar sağlayan iki seçenek arasındaki farka değil referans noktası açısından yararı azaltacak iki seçenek arasındaki farka daha fazla ağırlık atfedileceğini belirtmektedir (Tversky & Kahneman 1991:1045). Bu nedenle insanlar benzer kesin değerler açısından negatif ya da pozitif çıktılı seçenekler için 50/50 şans üzerinden referans noktalarını tercih etmektedir. Bu durum ayrıca insanların kendileri açısından daha kolay kıyaslanabilir olaylara diğerlerinden daha fazla değer verdiğini ortaya çıkarmaktadır (Levy 1992: 175).

Kayıptan kaçınma eğilimi, iki bileşen etkiden oluşmakatadır. Bunlardan ilki kesinlik etkisidir *(certainty effect).* Beklenen Yarar Teorsi'nde çıktıların yararına, onların olasılıkları tarafından fazla ağırlık atfedildiği söylenmektedir. Ancak şuan açıklanan kesit bu prensibi sistematik olarak ihlal edilmesine neden olmaktadır. İnsanlar sadece olası bir fenomen olan çıktılarla ilgili olarak kesin olarak düşündükleri sonuçlara fazla ağırlık

vermektedirler. Bu durum kesinlik etkisi olarak adlandırılmaktadır. Kahneman ve Tversky yaptıkları araştırmada katılımcılarına aşağıdaki problemleri sormuşlardır.

Problem 1: Seçenekler arasında tercih yapınız.

A: %33 olasılıkla 2500$ kazanma, %66 olasılıkla 2400$ kazanma ve %1 olasılıkla 0$ kazanma.

B: %100 olasılıkla 2400$ kazanma

72 katılımcının %18'i A seçeneğini, %82'si ise B seçeneğini seçmiştir.

Problem 2: Seçenekler arasında tercih yapınız.

C: %33 olasılıkla 2500$ kazanma, %67 olasılıkla 0$ kazanma

D: %34 olasılıkla 2400$ kazanma, %66 olasılıkla 0$ kazanma

72 katılımcının %83'ü C seçeneğini, %17'si ise D seçeneğini seçmiştir.

Yukarıda verilen seçimlerin bireysel modeli, Beklenen Yarar Teorisi'nden gösterilen sapmaları Allias Parodox'unun da öngördüğü şekliyle cevap niteliğinde bir açıklama getirmiştir.

u(0) = 0' a göre; u(2,4000) > ,33u(2,500) + ,66u(2,400) ya da ,34u(2,400) >,33u(2,500)

Görüldüğü gibi bireyler esas beklenen getiriyi göz almaksızın daha düşük getiri sağlamak pahasına kesin olan seçeneğe yönelmektedir (Kahneman & Tversky 1979: 265-266). Kesinlik etkisi birbirinin yerine geçme aksiyomlarının ihlalinde tek değildir. Bu aksiyomları başarısız kılan diğer bir tutum olabilirlik etkisidir *(possibility effect)*. Kahneman ve Tversky yaptıkları araştırmada katılımcılarına aşağıdaki problemleri sormuştur.

Problem 7: Seçenekler arasında tercih yapınız

A: %45 olasılıkla 6,000$ kazanma

B: % 90 olasılıkla 3,000$ kazanma

66 katılımcıdan %14'ü A seçeneğini %86'sı ise B seçeneğini seçmiştir.

Problem 8: Seçenekler arasında tercih yapınız

C: ‰ 1 olasılıkla 6,000$ kazanma

D: ‰ 2 olasılıkla 3,000$ kazanma

66 katılımcıdan %73'ü C %27'si ise D seçeneğini tercih etmiştir.

Problem 7'de kazancın olasılığı tatmin edicidir (%90 ve %45). Bu nedenle birçok katılımcı daha olası kazancın olduğu beklentiyi tercih etmektedir. Ancak Problem 8'de kazancın bir olabilirlik ihtimali söz konusudur ve her iki seçenekte kazancın olasılığı aşırı küçük (‰ 1 ve ‰ 2) olmasına rağmen bu durumda elde edilecek kazanç en akla uygun ihtimaldir. Ve birçok katılımcı daha fazla kazanç sunan beklentiyi tercih etmiştir. 7. ve 8. Problemler Beklenen Yarar Teorisi tarafından yakalanamayan risk ve şansa yönelik yaygın davranışları açıklamaktadır (Kahneman & Tversky 1979:267).

1.8.3.11 Zihinsel Muhasebe Eğilimi (Mental Accounting Bias)

Finansal piyasalarda bir ürünün ya da hizmetin fiyatında dalgalanmalar görülebilmektedir. Bu durum ürünün arz ve talebine bağlı olarak değişmektedir. Zaman içerisindeki bu dalgalanmaya rağmen belirli bir dönemde her finansal aktör için fiyatın aynı olduğu varsayılmaktadır. Öngörülen bu rasyonel tutum gün geçtikçe kendisinden, tüm alıcıların fiyatları gerçekten aynı algılayıp algılamadıklarına dair sorular ile bahsettirir olmuştur. Richard Thaler zihinsel muhasebe kavramını "Mental accounting and consumer choise" (1985) ve "Mental accounting matters" (1999) adlı çalışmalarında bireyler tarafından kullanılan bilişsel süreçler ve firmalar tarafından kullanılan muhasebe süreçleri bağlamında incelemiştir (Hellmann 2012).

Thaler (1999), zihinsel muhasebeyi piyasadaki finansal aktörlerin finansal eylemlerini takip etmek, değerlendirmek, kategorize etmek ve kodlamak için kullandıkları bilişsel işlemlerin saptanması olarak tanımlamıştır. Thaler'a göre zihinsel muhasebeyi bir araya getiren üç önemli konu vardır. Bunlar (1) Deneyimlenen ve fark edilen çıktılar nasıl elde edilmiştir? Kararlar nasıl alınır ve sonradan nasıl değerlendirilir? -Muhasebe sistemi hem önceden tahmin edilen hem de gerçekleşmiş maliyet-Yarar analizlerinin çıktılarını vermektedir.- (2) Zihinsel muhasebe sistemi belirli kazanç aktivitelerini içermektedir. Zihinsel muhasebede olduğu gibi gerçekte de kullanılan kaynaklar kategorilerine göre ayrılmaktadır (konaklama, yiyecek, vb.). (3) Zihinsel muhasebe sıklıkla seçim bloklaması ve algılanan kazançlar ile ilgilenmektedir (Thaler 1999: 184).

Kısacası Zihinsel muhasebe kuramı insanların her bir kazanç grubu için farklı Yarar seviyesinin atanmakta olduğunu belirtmektedir. Bu durum finansal aktörlerin tüketim kararlarını ve diğer davranışlarını da etkilemektedir. (www.investopedia.com). Zihinsel

muhasebe eğiliminin temel fikri, karar alıcılarda kumarın farklı türlerini ayrıştırma ve ayırdıkları hesaplar arasındaki olanaklı etkileşimleri göze almayarak her hesap için Beklenti Teorisi karar alma kurallarını uygulama eğiliminin var olduğudur. Bu duruma göre daha açıklayıcı bir tanım yapacak olursak; zihinsel muhasebe insanların belirli olayları gelişi güzel özellikleri tabanında farklı zihinsel hesaplar içerisine yerleştirmeye gösterdikleri eğilimdir (Johnson, Lindblom & Platan 2002:15). Tüketici tercihlerinin davranışlarına yönelik teoriler tabanında geliştirelen zihinsel muhasebe modeli, geleneksel modeller ile karşılaştırıldığında üç önemli özelliğe sahiptir.

- Yarar fonksiyonu U(x) beklenti teorisindeki değer fonksiyonu v(.) ile yer değiştirmiştir.
- İkame edilebilirliğin normatif prensibi rahatlatılmıştır.
- Fiyatlar, referans bir fiyat kullanan değer fonksiyonu içerisine doğrudan yerleştirilmiştir. Bu durumda bir sonuç olarak ortaya çıkan yeni konsept işlem yararı olarak adlandırılmıştır.

Zihinsel muhasebe sisteminin bu özellikleri, bireylerin basit ekonomi prensiplerini ihlal etmesine neden olmaktadır. Örneğin, ikame edilebilirlik ilkesi, hane halkının kendi kendini kontrol etme problemlerinden dolayı meydana geldiği ve kazançların hem bölgesel hemde zamana özgü olabileceği açıklanmıştır (Thaler 1985:200-201).

1.8.3.12 Batık Maliyet (Sunk Cost)

Thaler (1980) bir mal veya hizmete yapılmış olan ödeme, söz konusu mal veya hizmetin kullanım istediğini arttırmakta olduğunu belirtmiştir. Frank (1994) yapmış olduğu çalışmada batık maliyet etkisini aşağıdaki soru ile açıklamıştır:

Açık ve kapalı teniz kortlarının bulunduğu bir ortamda, her iki kortun sezonluk kullanım ücreti bulunmaktadır. Ancak kapalı kort için saatlik kullanım bedeli ve önceden yer ayırtılması zorunludur. Ek olarak, rezervasyon yapılan tarih ve saatte kort kullanılmasa dahi ücret ödenmektedir. Bu durumda kapalı tenis kortunda yer ayırtan biri, rezervasyon günü ve saatinde havanın çok güzel olduğunu görünce ne karar verir?

Frank'a göre birçok kişi açık kortta tenis oynamayı daha cazip bulmasına rağmen kapalı kortta oynama eğilimi gösterecektir. Bunun nedeni kapalı korta ödenmiş olan ücrettir. Öte yandan Kurt ve Tanyeri'nin (2013) yapmış oldukları çalışmalarında batık

maliyet eğilimini ölçmek amacıyla Thaler'ın (1980) yapmış olduğu çalışma örnek alınarak aşağıdaki sorular geliştirilmiştir.

"Alışveriş merkezinde yaptığınız alışveriş sonucunda çekilişle yaz döneminde kullanabileceğiniz 2000 TL'lik yurtdışı tatil paketi kazandınız. Uzmanlar tarafından gideceğiniz ülkede bu sene sıcaklıkların rahatsız edici derecede artacağı beklentisi dile getirilmeye başlanmıştır. Tatile yine de gider misiniz?"

"Yılda yalnızca 1 hafta yıllık izin kullanabiliyor ve yaz döneminde tatil yapabiliyorsunuz. Bu 1 hafta için seyahat acentesinden 2000 TL değerinde yurtdışı tur paketi satın aldınız. Uzmanlar tarafından gideceğiniz ülkede bu sene sıcaklıkların rahatsız edici derecede artacağı beklentisi dile getirilmeye başlanmıştır. Tatile yine de gider misiniz?"

1.8.3.13 Aşırı veya Düşük Tepki Verme Eğilimi (Over and Under Reaction Bias)

İhtiyaç duyulan kararın alınmasını etkileyen en dirençli ve en önemli davranışsal faktör daha önce sözü geçen aşırı güven eğilimidir. İnsanlar kendi yeteneklerini abartmaya ve olumsuz çıktıların olasılığı küçümsemeye eğilimlidirler. Öte yandan insanlar gösterdikleri abartma ve küçümseme davranışlarını kontrol etme yeteneklerine sahip değillerdir. Bu durumda aşırı güven eğilimi ve iyimserlik kombinasyonu insanların sahip oldukları bilgiyi diğerinden yarar düşünmelerine neden olmaktadır. Aynı zamanda aşırı güven eğilimi ve iyimserlik kombinasyonu riski olduğundan az yorumlama ve olayları kontrol edebiliyormuş hissinin de kaynağı niteliğindedir. Bu süreç finansal açıdan değerlendirildiğinde, aşırı işlem hacmine ve kurgusal baloncukla neden olmaktadır. Bu nedenle finansal pazarlarda fiyatın edinilen bilgiye vereceği tepki çok önemli bir konudur. Bu tepkiyi, stok fiyatlarının açıklanan kazanç haberlerine vereceği düşük tepki ve stok fiyatlarının beklenmedik iyi ya da kötü haber serisine vereceği aşırı tepki olarak sınıflandırabiliriz (Johnson, Lindblom & Platan 2002:19).

Yatırımcıların karar almada maruz kaldıkları aşırı ya da düşük tepki verme eğilimini açıklamak için Barberis, Shleifer ve Vishny (1996) BVS modelini geliştirmiştir. BVS modeli, karar alma eylemlerinde bilişsel psikolojinin ileri sürdüğü iki eğilimin kanıtları vasıtasıyla yönlendirilmiştir. Bu eğilimlerden biri Kahneman ve Tversky'nin (1982) ortaya çıkardığı temsil edilebilirlik eğilimidir. Söz konusu eğilim, insanların son zamanlarda olmuş olayların verilerine daha çok ağırlık verdiğini öte yandan üretilen verilerin nüfus özelliklerine daha az ağırlık verdiğini savunmaktadır. BVS modelini geliştiren, bilişsel

psikolojinin ileri sürdüğü diğer eğilim ise, tutuculuk eğilimidir. Tutuculuk eğilimi insanların yeni verilere güvenmediğini ve olayları kendilerine göre öncelikli olasılıklarına göre yorumlayıp, daha çok ağırlık atfettiklerini ileri sürmektedir. Bu durumda tutuculuk eğilimi, yeni bilgilere karşı düşük reaksiyon verilmesine neden olmaktadır (Fama 1997:6). BVS modelinde , aşırı veya düşük tepki verme modelini güncel kazançları takip eden rastlantısal yürüyüş tabanında açıklamışlardır ancak bireyler kazançların ya sabit bir büyüme trendini ya da ana paranın geri dönüşünü takip ettiğine inanmaktadırlar. Çünkü bireyler kazanç gibi performans ölçüm sürecinin zaman serisi hakkındaki bilgiler üzerine odaklanmaktadır (Daniel, Hirshleifer & Subrahmanyam 1998:1843).

1.8.4 Sosyal Eğilimler

Bireylerin belirsizlik altında karar almasında etkili olan sosyal eğilimler aşağıdaki gibidir:

1.8.4.1 Sürü Davranışı (Herding Behavior)

Sosyal ve ekonomik alanlarda aldığımız sayısız kararlar, diğer insanların benzer alanlarda aldığı kararlardan etkilenmektedir. Örneğin; seçmenlerin seçim bürolarından devamlı yayılan "kazanacak" düşüncesi ve buna uygun davranışları tarafından etkilendiği bilinmektedir (Banerjee 1992:797-798). Lovreglio ve diğerleri (2014) davranışların hem çevreyi (sosyal etki), hem de karar almada bireylerin niteliklerini etkilediğini belirtmiştir. Bu durumda sürü davranışı, insanların herhangi bir zamanda bireysel olarak hareket etmek için varolan yeteneklerine aldırmaksızın grup olarak hareket etme davranışını benimsemeleri olarak tanımlanabilir. Finansal piyasalarda ise sürüler, piyasa aktörlerinin fikir birliği için birbirlerine yaklaşmalarını ve/veya aynı yöne eşzamanlı ticaret süreçlerini göstermektedir (Galariotis, Rong, & Spyrou 2015:589).

Finansal pazarlar da sürü aktiviteleri, yatırımcılar arasında gözlenilen kısa dönem trendlerini ve aşırı değişkenlik gösteren davranışlarını açıklamaktadır. Yatırımcılardaki sürü davranışı, varlık fiyatlama modeli ve ticaret stratejileri açısından sonuçlar yaratmanın yanısıra varlıkların temel değerlerinden sapmalar meydana getirerek hatalı fiyatlandırmaya neden olmaktadır. İnsanların sürü davranışları genellikle, diğerlerinin eylemlerini taklit etmeleri sırasında meydana gelmektedir. Karar alıcılar pazardaki diğer ekonomik aktörlerin öngörüleri ile kendi fikirlerinin örtüşüp örtüşmediğini karşılaştırdıktan sonra bir tutarlılık söz konusu değilse, kendi inançlarını tamamen ortadan kaldırıp pazarın toplu eylemlerine

uygun karar almaktadırlar (Yao, Ma & He 2014:12). Konunun daha iyi anlaşılması açısından daha geniş bir örnek verecek olursak;

Seçilen iki adet restoran (A-B) hakkında çalışmaya katılan 100 kişinin öncül fikirleri alınmıştır. Katılımcıların %51'i restoran A'nın daha iyi olduğunu %49'u ise restoran B'nin daha iyi olduğunu söylemiştir. Daha sonra katılımcılar restoran A ve B arasında bir tercih yapmak üzere sıralanmıştır. Bu sayede kendi seçimlerini yapmadan önce diğerlerinin kararlarını gözlemlemişlerdir. Yapılan seçim sonuçlarında katılımcılar A'nın B'den daha iyi olduğu öncül fikrine aldırmaksızın 100 kişiden 99'u restoran B'yi tercih ederken, 1 kişi restoran A'yı tercih etmiştir. Restoran A'yı seçen ilk katılımcının ardından rasyonel tercihi restoran B olan katılımcı öncül olasılıkları tekrar anımsayarak tercihini değiştirme eğilimi gösterecektir (Banerjee 1992:798-799). İnsanların sosyal ve ekonomik yaşamlarında sayısını çoğaltabileceğimiz bir çok örnekte sürü davranışı göstermektedir. Sürü davranışının ise temelde iki nedeni bulunmaktadır. İlki, topluma uymacılığının sosyal baskısıdır. Ki bu baskı herkesin bildiği gibi çok güçlüdür. Bu durum insanların çok sosyal olmaları ve bir gruptan dışlanmanın yerine kabul edilmenin doğal arzusundan kaynaklanmaktadır. Ayrıca bir topluluğun ferdi olmanın en uygun yolunun grubu takip etmek olduğu düşüncesidir. İkincisi ise, yaygın rasyonalitedir. İnsanlar büyük grupların hata yapabileceğine ihtimal vermemektedir. Buna karşın, bireyler doğru ya da rasyonel olmadığını bildiği bir fikir, işleyiş veya eyleme inanıyormuş gibi yapmaktadırlar. Bunun nedeni, bireyin kendisinin bilmediği bir konuyu grubun bildiğine inanmasıdır. Bu durum özellikle, çok yaygın olarak bilinen bir olayda bireysel deneyimin az olduğu noktalarda meydana gelmektedir (www.investopedia.com).

1.8.4.2 Bilgi Çağlayanı (Information Cascade)

Topluluklarda ekonomik ve politik davranışlar açısından bilginin toplanması ve iletilmesi giderek önemli bir hal almaya başlamıştır. Bilgi çağlayanı kavramının daha iyi anlaşılması açısından, Ekonomi ile gerekli bilgiye sahip temsilcilerin yaygın inanç üzerinde birbirlerine yaklaşmaları mümkün müdür? Yaygın inançlar ile temsilcilerin kendilerine ait inançları ne kadar birbirine yakındır? Merkezileşmemiş bir sistemde temsilciler yerel olarak ilişkilendirildiklerinde, diğer temsilcilerin eylemlerinden nasıl bir sonuç çıkarabilirler? ve Bireysel seçimlere yöneltmede grup davranışları hakkındaki bilgi yığının önemi nedir? gibi sorular sorulmuştur. Birçok araştırma ekonomide bilgi çağlayanı

sosyal eğiliminin yerel öğrenme ve bilgi iletimi ile sağlanacağını ileri sürmüştür (Vany & Lee 1999:1).

Bilgi Çağlayanı, bireylerin kişisel bilgilerinden herhangi birine aynı konuda daha önce alınmış kararların ağır basmasıyla ortaya çıkan bilginin özümsendiği durumlarda meydana gelmektedir. Bu nedenle teori, geçici trendleri açıklamak için kullanılmaktadır (Anderson & Holt). Bilgi çağlayanı hakkında daha açıklayıcı bir şekilde, bireylerin belirli bir durumda kendi bilgisini dikkate almayıp diğerlerinin seçim ya da gözlemleri bağlı olarak karar almasıdır denebilir (www.investopedia.com).

BÖLÜM II

TURİZM ve TERÖR KAVRAMI

2.1 Terör ve Terörizm Kavramları

Türkçe'ye Fransızca "terreur" sözcüğünden geçen terör sözcüğü, Latince kökenlidir ve titremek, korkmak anlamına gelmektedir (www.etimolojiturkce.com). Terörizm kavramı ise, terör gruplarının benimsedikleri ideolojiye bağlı şekilde silah gücünden yararlanarak savunmasız kişilere karşı gerçekleştirdikleri planlı saldırılara karşılık gelmektedir. Terörizm olgusu, toplumda korku ve panik ortamı yaratmayı amaçlamaktadır. Terör grupları, toplum üzerinde yaratmaya çalıştıkları ortamın sonucunda, devlet yönetimini kendi çıkarları doğrultusunda bir araya gelmeye zorlamaktadır (Irmak & Kahya 2014:316). Genel anlamda terörizm; politik, ideolojik ya da dini amaçları elde etmek için sivillere karşı kasıtlı olarak şiddet kullanılmasıdır. Politik anlamda ise, toplumun genelinde, bir grup insanda ya da belirli insanların zihinlerinde terör olgusunu yaratmak amacıyla planlanarak devlete yönelik yapılan tüm suç eylemleridir. Terör kavramı, zihinde önemli yer tutmasına ve genel olarak kötüye kullanmayı ifade etmesine karşın uluslararası anlamda kesin bir tanım bulunmamaktadır (Best & Nocella 2004:1-18). Terörizmin tanım problemi, söz konusu kavramın tartışmaya son derece açık olmasından kaynaklanmaktadır (Crenshaw 2000:406). Ülkelerin, terörizm konusunda "yabancı işgaline karşı" ve "kendi kaderini belirlemeye yönelik meşru mücadele" arasındaki ayrımın yapılması için bir anlaşmaya varamamış olmaları ve terörizm olgusu açısından benimsemiş oldukları farklı yaklaşım tarzları, ortak bir terörizm tanımının yapılamamasındaki en önemli etkendir (www.mfa.gov.tr).

Üzerinde sıkça durulan soru sadece terörizmin ne olduğu değil aynı zamanda terör faaliyetlerine nelerin yol açtığıdır. Farklı bilimsel alanlarda yapılan çalışmalar; ekonomik koşullar, etnik ilişkiler, hükümetlerin politikaları ve dini güdülerin etkisini ileri sürerken, karakter ve demografik nitelikler gibi kişilik özelliklerinin de bireylerin terör eylemlerine katılma kararı vermelerindeki etkisi ileri sürülmüştür. Bireylerin terör eylemlerine

katılmaları ani bir gelişmenin yanı sıra; biyolojik faktörler, sosyal kimlik ve yabancılaşma, intikam psikolojisi, statü ve toplumsal ödüller gibi toplumsal dinamik faktörlerinin etkisi ile zamanla gelişmektedir (Demirli 2011:67-68).

2.2 Terör Eylemlerinin Toplumsal Yapı Üzerindeki Etkisi

Terörizmin tanımında da belirtildiği gibi, terör örgütleri amaçlarına ulaşabilmek için şiddet unsuru aracılığıyla; sivillerin hayatına kasti olarak son vermekte, işkence yapmakta ve/veya taşınmazları yakıp, yıkmaktadırlar. Şiddet unsuru, sivil hayatta korku ve sindirme yoluyla eylemsizlik yaşatmayı planlamaktadır. Nitekim korku ve sindirmenin hakim olduğu toplumlarda, bazı bireyler yaşayacakları belirsizlikten korkarak eylemsizliğe kendilerini mahkum hissederken, diğerleri tepkisel olarak yine terör yoluyla intikam almak isterler. Her iki durumda da sağlıklı yaşam koşulları kaybolmaktadır. Bireyler, terör olaylarına yakın mesafede maruz kalmasalar dahi çevrelerinden edindikleri bilgilerden dolayı, geleceklerinden habersiz, endişe ve korku ile hayatlarını devam ettirmektedirler. Bu psikolojik etkiler bireylerin, terör mağduru olarak nitelendirilmelerine ve çeşitli travmaların gelişmesine neden olmaktadır (www.selinkara.com).

Terör olayları sonrasında; terör eylemine doğrudan maruz kalanların yanısıra, aileleri, yakınları, yardım çalışanları ve gönüllüleri ile olayın etkilerini medyadan izleyen bireylerin de, travmaya dolaylı olarak maruz kaldıkları söylenebilmektedir (Şavur & Tomas 2010:47). Terörizmin yarattığı korku, kaos, belirsizlik gibi psikolojik etkilerin birey ve toplum üzerinde oluşturduğu travmalar, bireylerin birbirleriyle güven sorunları yaşamasına ve ötekileştirme yapmalarına neden olmaktadır (Özdoğan 2015).

2.3 Terör Eylemlerinin Ekonomik Yapı Üzerindeki Etkisi

Terörizmin bireylerde ve toplumda yarattığı travmalar sonucunda; sosyal ve siyasi yaşam başta olmak üzere ekonomik yapı da en çok etkilenen alanlar arasındadır. Amaçlarına ulaşmak için; iktidarı zayıflatmak, iktidarın güven ve istikrarını bozacak eylemleri planlayan terör örgütleri, devleti ekonomi bağlamında ağır maliyetler ile karşı karşıya getirmektedir. Ülkede terör saldırıları sonucunda oluşacak zayıf ekonomik yapı, toplumun devlete karşı varolan duygu ve düşüncelerinin değişmesine ve bir panik ortamının yaratılmasında neden olmaktadır. Ayrıca yaratılan korku ve panik ortamı; üretim, tüketim, yatırım ve tasarruf kararlarına negatif yansımaktadır. Söz konusu negatif

yansıma, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapısını ayakta tutan turizm sektörünü de baltalamaktadır. Bu durum turistlerin, daha güvenli destinasyonları tercih etmelerine ve ülke ekonomisinde ağır yaralar açılmasına neden olmaktadır (Altay, Ekinci & Peçe 2013).

Abadie ve Gardeazabalb (2008) dünya ekonomisi ile bütünleştirilen terör saldırılarını ekonomik bir bakış açısı ile ele aldığı çalışmasında, terörün dört temel etkisinden bahsetmiştir. Bu etkileri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Abadie & Gardeazabal 2008:2) .

- İnsan ve fiziksel sermaye stokunun terör saldırıları sonucunda azalacağı
- Terör saldırılarının oluşturduğu tehdit ve korku ortamının, belirsizliğin seviyesinde bir artışa neden olacağı
- Artan terör saldırılarına paralel olarak terörle mücadele için gerekli olan harcama miktarının artacağı ve bu artan kaynak ihtiyacının da diğer verimli sektörlerden sağlanacağı
- Terörizm, turizm gibi belirli endüstrilere doğrudan negatif etki yaratacağı

Bu durumda terörizmin neden olduğu ekonomik kayıplar; ekonomik maliyetleri, can kayıplarını, tahrip edilen fiziki alt yapıyı içeren doğrudan kayıpları oluşturmaktadır. Aynı zamanda tüketiciler ve yatırımcılarda güvenin azalması aynı zamanda harcama yerine biriktirme güdüsünü geliştiren dolaylı kayıpları meydana getirmektedir (Ağırman, Özcan & Yılmaz 2014:102).

2.4 Turizm Endüstrisinde Tüketici Davranışı

Bireyler; fiziksel, entelektüel, zihinsel ve statü ile ilgili ihtiyaçlarını gidermek amacıyla seyahat etmektedirler. Tayfun ve Yıldırım (2010) turistlerin tüketim davranışlarının kültüre ya da milliyete göre değişiklik gösterip göstermediği araştırdıkları çalışmalarında tüketici davranışını "En temel insani gereksinimlerin karşılanmasıyla hissedilmeye başlayan çeşitli psikolojik durum ve sosyal ortamdan kaynaklı yeni ihtiyaçların çeşitlenmesine kadar, birçok farklı ihtiyacın hem menşei hem de karşılanması sürecinde bireylerin sergiledikleri ekonomik davranışlardır" şeklinde tanımlamışlardır. Ekonomik pazarlarda yer alan aktörlerin ihtiyaçları satın alma davranışının etkisinde yeniden şekillenmektedir. Bu durum, turizm işletmelerini de doğrudan etkilemektedir. Günümüz rekabet koşullarında, turizm işletmeleri tüketicilerin yenilenen ihtiyaçlarına

cevap verebilme açısından teşvik edilmektedir. Burada özellikle üzerinde durulması gereken konu, tüketicinin hizmetten elde edeceği tatminin, büyük ölçüde hizmet karşılaşmalarının nasıl algılandığına bağlı olmasıdır. Tüketicinin, hizmet veren personel ile ilk karşılaşmasını anlatan hizmet karşılaşmaları, tüketicide bütüncül bir hizmet kalitesi imajının oluşması açısından önemlilik göstermektedir (Karagöz & Özel 2013:31-166). Turizm endüstrisindeki hizmet satın alma sürecinde, tüketici ihtiyacı sosyo-psikolojiktir. Geziye gitme, müze gezme gibi sosyo-psikolojik ihtiyaçlar gereği ortaya çıkan yeme-içme, konaklama gibi fizyolojik ihtiyaçlarını da gidermek durumundadır. Turistik ürün seçenekleri arasında, edinilen bilgiler aracılığıyla karar alma sonucunda ortaya çıkabilecek riskler azaltılabilmektedir. Ayrıca karar alma sonucunda, turistik ürünün beklenilen gibi olmama riskini aza indirebilmek için tüketiciler hizmet beklentisini aşağıda tutma, seyahat raporlarına güvenme gibi stratejik davranışlar geliştirebilmektedirler. Turistik ürün alımından sonra tüketiciler, beklentiler ve gerçekleşenler arasında karşılaştırma yaparak tatmin seviyelerini belirlemektedirler. Beklentinin istenen düzeyde gerçekleşmesiyle, tekrar aynı bölgeye gitme arzusu gelişecektir (Hayta 2008:39-41).

2.5 Turizm Endüstrisinde Talep ve Talebin Özellikleri

Eğilmez (2014) talebi, "piyasada bir bedel karşılığında satılmak üzere sunulmuş olan mal ve hizmeti satın almak üzere istekte bulunulması" olarak tanımlamıştır. Turizm talebi ise, temelde bireyin harcanabilir gelirine bağlı olarak, belirli bir dönemde entelektüel, zihinsel, fiziki ve statü ile ilgili ihtiyaçlarını gidermek amacıyla kendi konaklama yerleri dışı için oluşan satın alma isteğidir. Turizm talebi; bireylerin turistik ihtiyaçlarını, kendi ülke sınırları içinde karşıladıkları iç turizm talebi ve bireylerin turistik ihtiyaçlarını, ülke sınırları dışında karşıladıkları dış turizm talebi olmak üzere iki grupta incelenmektedir (Oktayer, Susam & Çak 2007:16-17). Turizm talebi ekonomideki diğer mal ve hizmetlere yönelik talebe göre çeşitli farklılık ve özellikler göstermektedir. Bu özellikler aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Maviş, Ahipaşaoğlu & Kozak 2002:45-46).

- İnsanları seyahate yönelten çeşitli nedenlerden dolayı turizm talebi bağımsızdır.
- Turistik ihtiyaçların farklılığı nedeniyle turizm talebi çok yönlü ve karmaşıktır.

- Turistik ürün tüketiminde ekonomik, sosyal, politik ve mali nitelikli unsurların turizm talebine etki etmesi ve ikame olanaklarının fazla olması turizm talebine aşırı esnek bir özellik kazandırmaktadır.
- Turistik tüketime konu olan mal ve hizmetler arasında aşırı bir rekabet vardır. Bu rekabet kişisel tercihlere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.
- Turizm talebi ekonomideki lüks ve kültürel nitelikteki diğer mal ve hizmetlerle rekabet halindedir.
- Turistik hareketler belirli mevsimlerde yoğunlaştığından turizm talebi mevsimsel özellik taşımaktadır.
- Turizm talebi ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre değişiklik göstermektedir.

2.6 Turizm Endüstrisinde Destinasyon Talebini Etkileyen Faktörler

Ekonomik, sosyal, fiziksel ve psikolojik faktörlerin bir araya getirdiği turizm talebi tek bir unsurdan olumlu ya da olumsuz yönde etkilenebilmektedir (Cengiz 2012:26). Bu unsurlar aşağıdaki gibidir.

2.6.1 Ekonomik Unsurlar

Ekonomik unsurlar; fiyat düzeyi, gelir düzeyi ve ekonomik uzaklık açısından açıklanmaktadır. Fiyat düzeyi, bir mal ya da hizmetin talebini ilk olarak etkileyen unsurdur. Potansiyel turistler, diğer mal ya da hizmetlere daha fazla veya az harcama yapabilmek için turizmin daha ucuz veya daha pahalı türleri arasında seçim yapabilirler. Bu eğilimler, turizmde özellikle tamamlayıcı mallar söz konusu olduğunda daha da artış göstermektedir. Ayrıca turistik ürünlerde ikame edilebilirlik söz konusu olduğunda, fiyatlarda oluşacak düşme turizm talebinde bir artışa neden olacaktır. Turizm talebini etkileyen ekonomik unsurlar arasında döviz kuru seviyesi de yer almaktadır. Ülkeler,

uyguladıkları para politikalarıyla potansiyel turistlerin, satın alma gücünü ve dolayısıyla turizm talebini arttırabilmektedirler.

Potansiyel turistlerin harcanabilir gelir düzeyi, turizm taleplerini doğrudan etkilemektedir. Bu durumda turistlerin hizmet kalitesi arayışları, turizm talebi ve gelir düzeyi açısından önemlidir.

Son olarak bir destinasyonun coğrafi açıdan ulaşılabilir olmasını açılayan ekonomik uzaklık, turistik ürünün maliyeti ve zaman açısından önemlilik göstermektedir. Ancak teknoloji ve ulaştırma birimlerindeki gelişmeler harcanan zaman ve ulaşım maliyetlerinin düşmesine neden olurken turizm talebini arttırmıştır (Kozak 2012:79-81).

2.6.2 Psikolojik ve Sosyal Unsurlar

İnsanların sahip olduğu psikolojik yapılar, turistik ürün tüketiminden elde edeceği doyum miktarını etkilemektedir. Potansiyel turistler gerçekleştirdikleri turistik hareketlerin sonucunda maksimum doyum almak istemektedirler. Psikolojik olarak beklenen tatmin seviyesini karşılayan turist aynı turistik bölgeyi tekrar ziyaret etme ihtiyacı hissetmektedir. Buna bağlı olarak psikolojinin etkisindeki turistik hareketlilik, turizm talebinin artması ya da azalması konusunda önemli bir hal almaktadır. (Cengiz 2012:27). Ayrıca psikoloji içinde barındırdığı motivasyon unsuru ile, insanların belirli bir amaca yönelik hareket etmesini sağlamaktadır. Turizm pazarında destinasyon imajı oluştururken, Venedik ve Paris'in aşk şehri imajına sahip olması gibi bireyleri psikolojik açıdan etkileyebilecek ve harekete geçmeye yöneltecek öğelere yer verilmektedir (Bayhan & Ünlüönen 2016:6). Ayrıca, Moda, zevk ve alışkanlıklar gibi referans grupları da turizm talebini etkilemektedir (Kozak 2012:83)

Turizm talebinde etkili olan bir diğer unsur ise, bireyin yaşamakta olduğu toplumun özelliklerinden kaynaklanan sosyal unsurlardır. Sosyal unsurlardan; eğitim düzeyi, meslek ya da kültür seviyesinin artması ve buna bağlı olarak gelir düzeyindeki gelişmeler beklentileri arttırmaktadır. Bu durumda artan beklentiler, potansiyel turistlerin daha fazla turistik hareketlere katılmasına neden olmaktadır. Bireylerin; medeni durumları, çocuk sayısı, aile ve akraba bağlılıklarının oluşturduğu aile yapısı da bireylerin turizm hareketlerine katılmalarını, seyahat ve konaklama sürelerini etkilemektedir. Ayrıca bireylerin yeterli boş zamana sahip oldukları varsayıldığında, yabancı ülke ziyaretlerinde yaşacakları yabancı dil güçlükleri seyahat hareketliliğinde caydırıcı bir etki

üstelenmektedir. Son olarak, büyükşehir sistemine dahil bir biçimde yaşayan bireyler, kırsal kesimde yaşayan bireylere göre daha fazla turizm talebinde bulunmaktadırlar. Bunun nedeni, şehrin monoton, sıkıcı ve kaos ortamından biraz olsun uzaklaşabilme istediğidir. (Kozak 2012:81-82).

2.6.3 Politik Unsurlar

Turistlerin seyahat etme kararı almasında, kendi ülkelerinin ve gidecekleri ülkelerin seyahat konusunda yürüttüğü politikalar önemli rol oynamaktadır. Seyahat edilecek ülkelerdeki; döviz kısıtlamaları, kalış süresinde sınırlamalar, vergi ve vize uygulamaları gibi bürokratik engeller turizm talebini olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Cengiz 2012:27).

2.6.4 Güvenlik Unsuru

Seyahatin gerçekleşeceği bölgedeki siyasal sorunlar, ekonomik krizler, belirsizlik ve kaos ortamı turistlerin tüketim tercihlerini etkilemektedir. Seyahat etme niyetine, gidilecek ülkedeki siyasi koşullar ve güvenlik sorunları genellikle engel olmaktadır. Ayrıca ülke içerisinde yaşanan olası çatışmalar, terör eylemleri, asayiş bozuklukları, salgın hastalık ya da doğal afetler yine güven unsuru ile ilişkilendirilmektedir. Bu durumda destinasyonda güvende olma inancının, turizm bölgesine yönelik seyahat kararlarında birincil derecede rol oynadığı söylenebilmektedir (Bayhan & Ünlüönen 2016:4-6).

2.7 Terörizmin Algılanan Riski ve Medyanın Etkisi

Tüketicilere tercih etme zorunluluğu ve belirsizlik ortamı yaratan satın alma eylemi; ürünle ilgili tatmin beklentisi, olumsuz deneyimler ve hizmet ya da ürün karşılığında ödenecek değer konusunda çeşitli çekinceleri ve tüketicinin algıladığı risk unsurunu oluşturmaktadır (Özer & Gülpınar 2005:51). Köse (2007) risk kavramını; ortaya çıkması muhtemel bir olumsuzluk veya tehlikenin gerçekleşme olasılığı veya belirsizliğe yönelik hissedilen gergin bekleyiş olarak tanımlamıştır. Tüketicilerin bir ürün ya da hizmeti satın alma kararını verebilmeleri için, ürün veya hizmet ile ilgili bilgiler edinmesi, bilgiler üzerinde odaklanması ve edindiği bilgileri algılaması gerekmektedir (Deniz & Erciş 2008:305). Algılanan risk kavramını ilk olarak ortaya çıkaran Bauer (1960), risk kavramının sadece tüketicinin karar alma öncesinde toplamış olduğu bilgiler ve

gerçekleştirdiği eylemlerle ilgili olmadığını aynı zamanda karar verildikten sonraki sürecin de sağlıklı ilerlemesi gerektiğini ileri sürmüştür. Ayrıca insanların bir karar aldıktan sonra algıladıkları riskin arttığını bu nedenle aldıkları kararların akıllıca olduğunu doğrulayıcı dış bilgi arayışında olduklarını söylemektedir (Ross 1975). Bireylerin ürün ya da hizmete karşı algıladıkları riskin miktarı, bakış açıklarına ve öznel yorumlarına göre değişiklik göstermektedir (Özer & Gülpınar 2005:51). Tüketicilerin kişilik özellikleri ve risk algısı üzerinde yapılan çalışmada kendine güven duygusuyla, algılanan risk kavramının ilişkili olduğu oraya çıkarılmaktadır. Bu durumda kendine güveni yüksek olan tüketicilerin, güveni az olanlara göre daha az risk algısına sahip olduğu belirtilmektedir. (Dash, Schiffman & Berenson 1976:38).

Risk algısı açısından terörizm kavramına bakıldığında, temel amacı topluma korku yaymak ve kaos ortamı yaratmak olan terör örgütleri için bireylerin hissedeceği risk önemli bir faktördür. Özellikle 11 Eylül saldırısından sonra küresel anlamda bireylerin terör mağduru olma korkusu ve toplumsal açıdan terörün psikolojik etkileri önemli bir hal almıştır. Bireyler tarafından terör eylemlerinin, yerinin ya da zamanının bilinmeyişi belirsizlik unsurunu ortaya çıkarmaktadır. Bireylerin günlük hayatlarında, seyahatlerinde terör eylemlerine maruz kalma olasılıkları ve bu durumu kontrol edememeleri bir risk algısının varlığını göstermektedir (Yeniçeri & Dönmez 2008:98). Bir başka amacı kamuoyunun dikkatini çekmek olan terör örgütleri, amacın en kolay şekilde gerçekleşmesini sağlayacak kitle iletişim araçlarını kullanmaktadırlar. Terör örgütlerinin kitle iletişim araçlarını kendi amaçlarını doğrultusuna kullanmalarının yanında basın organları da ticari kaygıları gereği, toplumu heyecanlandıracak ve öğrenme isteği doğuracak olaylara daha fazla ilgi göstermektedirler. Bunun sonucunda ise gerçekleştirilen bir terör eylemi; son dakika haberlerinde ya da gazete manşetlerinde yer alarak ülke gündemine oturmaktadır. Bu durumda basın organları, farkında olmaksızın terör örgütlerinin amaçlarına uygun haberleri yayınlayabilir ve toplumda kaos ortamının oluşmasına, korku ve belirsizlik endişesinin artmasına neden olabilmektedir (Dülger 2007:10-12). Diğer taraftan hükümetler, medya haberleri ve seyahat acentaları uluslararası turizmle ilgili riskler hakkında periyodik olarak uyarılarda bulunmaktadır. Turistler ise en önemlisi güvenlik ve korunma olan birçok riske karşı önlemler almak için teşvik edilmektedirler. Bu durumda potansiyel turistlerin risk algısının güvenlik ve korunmaya bağlı olarak değiştiği söylenebilmektedir (Lepp & Gibson 2003:606-607).

2.8 Terör Eylemlerinin Turizm Endüstirisi Üzerindeki Etkisi

Turizm endüstrisinde destinasyonlar başta terörizm olmak üzere savaş, politik istikrarsızlık ve sağlıkla ilgili çeşitli kaygılar içermektedir. Turizm ve terörizm arasındaki negatif etki yaratan ilişki 1972 yılında Münih Olimpiyat Oyunları sırasında kendini göstermiştir. İsrailli atletlere yönelik gerçekleştirilen saldırıda 11 kişi hayatını kaybetmiştir aynı zamanda gerçekleştirilen saldırı kitle iletişim araçları aracılığıyla yaklaşık 800 milyon küresel televizyon izleyicisine aktarılmıştır. Olimpiyat oyunlarında gerçekleştirilen saldırı bireylerin, turizm ve terörizm arasındaki ilişkiyi kuvvetli bir biçimde idrak etmesine neden olmuştur. Öte yandan 1997 yılında Mısır'ın Luxor şehrinin dışında 71 turistin öldürülmesi, terör örgütlerinin stratejik amaçlarını gerçekleştirebilmek için özellikle turist gruplarını hedef aldığını gösteren en önemli örneği oluşturmaktadır (Lepp & Gibson 2003:607). Böylelikle terör örgütleri destinasyonlarda korku ve kaos ortamı yaratabilecek, ekonomiyi baltalayabilecek ayrıca medya aracılığıyla kamuoyunun dikkatini çekebileceklerdir (Şenbaş & Küçükaltan 2013:1253).

Potansiyel turistler açısından destinasyonda yaşanan terör olayları, politik istikrarsızlık ve savaş ortamı, algılanan riskin artmasına neden olmaktadır (Lepp & Gibson 2003:607). Potansiyel turistin destinasyon hakkında algılamış olduğu risk şiddetinin artması, ülkeye döviz girişini azaltabilmekte ve dolaylı olaylı olarak ülke ekonomisinde derin yaralar açabilmektedir (Şenbaş & Küçükaltan 2013:1253). Bu durumda turistlerin destinasyondan elde edecekleri eğlencenin yanısıra kendi can güvenliklerine daha fazla önem verdikleri söylenebilir. 2001 yılında meydana gelen 11 Eylül saldırısı, turistlerin destinasyon seçiminde öncelikle can güvenliğine önem verdiğini açıklar niteliktedir. Nitekim ABD'de 2000 yılında 51 milyon olan uluslararası ziyaretçi sayısı, 11 Eylül saldırısı sonrasında 46 milyona düşmüştür ve düşen turist sayısı 2004 yılına kadar 27 milyona ulaşmıştır (www.timeturk.com). Yechiam ve diğerleri (2003:2) turist davranışları üzerinde terörizm etkisinin üç temel değişkene bağlı olduğunu açıklamıştır. Bu değişkenler; kültürel etkenler, kişisel deneyim ve riskten kaçınma maliyeti olarak sıralanmıştır. Ayrıca turist davranışlarında kültürel etkenler ve kişisel deneyimden ziyade riskten kaçınma maliyetinin daha etkin rol oynadığı belirtilmiştir.

Terörizme bağlı olarak potansiyel turistlerde meydana gelen korku, stres, kaygı, endişe gibi sosyo-politik durumlar, bireylerin algılanmış savunmasızlık, mağduriyete ilişkin geçmiş deneyimler geçmiş deneyimler ve medya etkisi gibi unsurlarla pekişmekte

ve aşinalık oluşturmaktadır. Yapılan araştırmalar önceki mağduriyetin bireysel yaşamın sonraki aşamalarında da etkili olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle özellikle medyadan ya da sosyal çevreden edinilen herhangi bir suç veya terör eylemine ilişkin haberlerin, bireydeki mağdur olma korkusunu arttırdığı görülmüştür. Bu durum aslında medyanın toplum üzerinde ne kadar etkili olduğuna bağlıdır yani medya ne kadar geniş kitleye ulaşırsa korku ve korkunun etkisi de o kadar geniş olacaktır (Irmak & Kahya, 2014:316-317). Bu durumda destinasyonun kitle iletişim araçlarında sürekli terör faaliyetleriyle anılıyor olması, bireyin destinasyon imajının sarsılmasına ve terör mağduru olma kaygısında bir artışa neden olması beklenecektir. Nitekim terörizmin yeniden gündeme oturması ve medya tarafından çok sık haberlerinin yayınladığı bu dönemde, bireylerin duygusal uyarım mekanizmasının işleyişindeki aşinalık izlenimleri oldukça gelişmektedir. Aşinalık izlenimlerinin gelişmesinin sonucunda bireyler, olaylar hakkında bir deneyime sahip olmaktadırlar. Bu nedenle karar vermeyle ilgili gerçekleştirecekleri bir eylem için düşünce sistemi, korku güdüsünden kaynaklanan bir savunma ve korunma dürtüsü üretilmektedir. Birey olayın gerçekleşme ihtimalinin düşük olduğunu bilmesine rağmen kendiliğinden oluşan rahatsızlığı ve ondan kaçınma istediğini ortadan kaldıramamaktadır. Buna bağlı olarak bireyler nadir olaylar karşısında yalnızca olayın olabilirliğini ve bulunabilirliğini önemseyerek karar vermektedirler. Bireyin aşinalık izlenimleri sürecinden geçerek oluşan deneyimlerine göre olaylara karşı nasıl yargıda bulunduğu ve nasıl karar ağırlığı atfettiği önemlilik göstermektedir. Bu durum odaklanmış dikkat, doğrulama eğilimi, bilişsel rahatlık gibi psikolojik mekanizmaları devreye sokmaktadır. Kişinin geliştirmiş olduğu kendine özgü betimlemeler ile aşinalık süreci devreye girmekte ve doğrulama modunda çalışarak, seçici bir biçimde cümleyi doğru çıkaracak; delilleri, örnekleri ve imgeleri bulup çıkarmaktadır. Bu süreç içerisinde nadir olaylar akla sıkça gelmedikçe, ona fazla ağırlık verilmemektedir (Kahneman 2011:373-377).

Günümüzde bireylerin bulunabilirlik eğilimini başlatan en önemli nedenlerden biri kuşkusuz ki terör saldırılarıdır. Genel olarak bakıldığında terör saldırılarında hayatını kaybedenlerin sayısı diğer nedenlerle hayatını kaybedenlerden daha azdır. İsrail başta olmak üzere yoğun bir şekilde terör saldırılarının hedefinde olan ülkelerde bile, haftalık can kaybı sayısı neredeyse hiçbir zaman trafik kazalarında ölenlerinkine yaklaşmamıştır. Bu iki ölüm riski arasındaki fark tamamen riskin bulunabilirliğine yani akla ne kadar kolay ve sık geldiğine bağlıdır. Medyada sürekli tekrarlanan ve yıkıcı bir psikolojik etki bırakan görüntüler bireylerin gerilmesine neden olmaktadır. Bu nedenle terörizm, bireylerin karar

verme aşamalarında çözüm mekanizmalarını harekete geçiren daha öncede bahsi geçen Sistem 1 ile doğrudan ilişkilidir (Kahneman 2011:169).

BÖLÜM III

ARAŞTIRMA BÖLÜMÜ

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Terörizmin yeniden gündeme oturması ve medya tarafından çok sık haberlerinin yayınladığı bu dönemde, duygusal anlamda fazlaca uyarılan bireyler terörün olabilirliğine karşı aşinalık hissetmektedirler. Aşinalık izlenimlerinin gelişmesinin sonucunda bireyler olaylar hakkında bir deneyime sahip olmaktadırlar. Bu nedenle karar vermeyle ilgili gerçekleştirecekleri bir eylem için düşünce sistemi tarafından korku güdüsünden kaynaklanan bir savunma ve korunma dürtüsü üretilmektedir. Birey olayın gerçekleşme olasılığının düşük olduğunu bilmesine rağmen kendiliğinden oluşan rahatsızlığı ve ondan kaçınma istediğini ortadan kaldıramamaktadır. Buna bağlı olarak bireyler nadir olaylar karşısında yalnızca olayın olabilirliğini önemseyerek karar vermektedirler. Belirsizlik ve risk altındaki karar verme süreçlerinde bireylerin kısayollar kullanarak tercihlerde bulunduğunu savunan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin 70'li yıllarda başlatmış oldukları Davranışsal Ekonomi çalışmalarından ve özellikle Daniel Kahneman'ın 2002 yılında yazdığı Hızlı ve Yavaş Düşünme (Thinking: Fast and Slow) adlı kitabındaki örneklerden yola çıkılarak hazırlanan çalışma; potansiyel turistlerin destinasyon tercihlerinde çeşitli eğilimlerden etkileneceği varsayımı üzerine hazırlanmıştır.

Tezin amacı potansiyel turistlerde var olan önyargıları, senaryo soruları aracılığıyla belirlemek ve Davranışsal Ekonomi bağlamında incelemektir. Hazırlanan senaryo sorularında destinasyonların her biri eşit çıktıklara sahiptir. Daha açık bir ifadeyle seçenekler arasında fark yoktur. Çalışmada: kesinlik, olabilirlik, çerçeveleme, batık maliyet, kayıptan kaçınma, bulunabilirlik ve doğrulama eğilimleri üzerinde durulmuştur. Bu eğilimlerin tercih edilme nedeni, özellikle terörizm gibi nadir olaylar söz konusu olduğunda bireylerde oluşacak çağrışım mekanizmalarının rasyonel karar alımını engelleyebileceği ve deneyimlenen olaylara karşı ön yargıların, bireyleri en az kayba doğru yönlendireceği düşüncedir. Öte yandan söz konusu eğilimlerin, nadir olaylara yönelik karar alma davranışlarına daha iyi açıklama ve yorumlama getirilebileceği düşünülmüştür.

Ayrıca yapılmış olan tez çalışmasının; terörizmin turizm sektörünü baltalamasının yanısıra potansiyel turistlerde yaratmış olduğu önyargıları belirlemeye ve aynı zamanda davranışsal ekonomiyle turizm sektörü bağlantısını kurmak açısından alanyazına katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Bu kapsamda tezin araştırma soruları aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

1. Terör riski söz konusuyken, kesinlik etkisi uzak ve yakın destinasyonlarda aynı şekilde etkili midir?
2. Terör riski söz konusuyken, olabilirlik etkisi uzak ve yakın destinasyonlarda aynı şekilde etkili midir?
3. Yaş faktörü, katılımcıların çerçeveleme eğilimine maruz kalmalarında etkili midir?
4. Cinsiyet faktörü, katılımcıların kayıptan kaçınma eğilimine maruz kalmalarında etkili midir?
5. Gelir faktörü, katılımcıların batık maliyet eğilimine maruz kalmalarında etkili midir?

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Çalışma, terör riski bilgileri verilen destinasyonlar arasında tercih yapması istenen potansiyel turistlerin, karar verme süreçlerinde var olan önyargılarını Davranışsal Ekonomi bağlamında değerlendirmek amacıyla yapılmıştır. Tezin yöntemi, Davranışsal Ekonomi alanı incelenerek belirlenmiştir. İnceleme sonrasında kısa senaryolar içeren ve eşit çıktılara sahip özgün soru formu oluşturulmuştur ve senaryo analizi yapılmıştır. Senaryo analizi, hayali ya da gerçeğe bağlı olarak tasarlanan senaryolar yardımıyla, geleceği görme ve oluşabilecek kriz ortamı için öncesinde gerekli önlemleri almaya fayda sağlayan yöntemdir (Kozak 2014:105). Çalışma için hazırlanan özgün senaryo soruları özellikle 2011 yılında Daniel Kahneman'ın yazdığı ve Nobel ödülüne layık görülen Hızlı ve Yavaş Düşünme (Thinking: Fast and Slow) adlı eserindeki senaryo örneklerinden yararlanılarak ortaya çıkarılmıştır. Senaryo sorularında kullanılan Tayland-Tayvan ve Bodrum-Antalya destinasyonları genel anlamda, bireylerin tercihlerini sadece deniz-kum-güneş turizmini düşünerek gerçekleştirmeleri sağlamak ve diğer alternatif turizm çeşitlerine göre dağılımlarını engellemek amacıyla tercih edilmiştir.

Katılımcılar tarafından cevaplanan senaryo soruları SPSS 20.0 istatistik programında, katılımcıların demografik özelliklerine ve terör mağduru olup olmamalarına göre yapılan çapraz tablo analizleri ile yorumlanmıştır.

Çalışmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Örneklem, 1 milyon ve üzeri popülasyonu temsil edecek 384 rakamından yola çıkılarak belirlenmiştir (Sekaran 2003:294). Analiz edilecek soru formları; online ve elden olmak üzere, tatile çıkma potansiyeli olan tüm tüketicilere uygulanmıştır. Elden dağıtılan soru formları arasından geçersiz olanlar çıkartıldıktan sonra toplamda kullanılabilir 620 adet form kalmıştır. 620 kişinin, 150'sini kontrol grubu olarak değerlendirilen Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin öğrencileri oluşturmaktadır.

3.3 Araştırmanın Bulguları

3.3.1 Demografik Yapısı

Senaryo çalışmasının anket çalışmasında toplamda 620 katılımcının demografik özellikleri **Tablo1**'de verilmektedir. Buna göre katılımcıların %53.9'u kadınlardan, %46,1'i ise erkeklerden oluşmaktadır. 18-35 yaş aralığındaki katılımcılar rastgele yöntemle seçilen örneklemin, %72,4'ünü oluştururken, 36-49 yaş aralığındaki katılımcılar %18,7'sini, 50 ve üzeri yaş grubu ise %8,9'unu oluşturmaktadır.

Tablo 3.1: Örneklemin Demografik Özellikleri

		Frekans	Yüzde
Yaş	18-35	449	72,4
	36-49	116	18,7
	50 ve üzeri	55	8,9
Cinsiyet	Kadın	334	53,9
	Erkek	286	46,1
Gelir Durumu	0-1000 arası	176	28,4
	1001-2000 arası	140	22,6
	2001-3000 arası	127	20,5
	3001-4000 arası	78	12,6
	4001-5000 arası	34	5,5
	5001-6000 arası	19	3,1
	6001-7000 arası	11	1,8
	7001-8000 arası	11	1,8
	8001-9000 arası	4	,6
	9001-10000 arası	8	1,3
	10.000 ve üstü	12	1,9
Lisans Öğrencisi		150	24,2
Toplam		**620**	**100,0**

Lisans öğrencisi olan katılımcıların örneklem içerisindeki payı %24,2 iken öğrenci olmayanların payı %75,8'dir. Örneklemi oluşturan katılımcıların gelir durumlarına bakıldığında ise, %28,4'ü 0-1000 TL arasında %22,6'sı 1001-2000 TL arasında, %20,5'i 2001-3000 TL arasında, %12,6 3001-4000 TL arasında, %5,5'i 4001-5000 TL arasında, %3,1'i 50001-6000 TL arasında, %1,8'i 6001-7000 TL arasında, %1,8 7001-8000 TL arasında, %0,6'sı 8001-9000 TL arasında, %1,3'ü 9001-10000 TL arasında iken %1,9'u 10000 TL ve üzerini oluşturmaktadır.

3.3.2 Davranışsal Ekonomi Teorisine Yönelik Bulgular

Davranışsal Ekonomi Teorisinden, çalışmada ölçülen yanılsamalardan (Bias) ilk ikisi **kesinlik etkisi** ve **olabilirlik etkisi**dir. Nadir olaylara karşı bireylerdeki karar verme olgusu Kesinlik Etkisi ve Olabilirlik Etkisi'nden oldukça etkilenmektedir. Kesinlik ve Olabilirlik Etkisi arasındaki simetriyi görmek için hazırlanmış varsayımlar aşağıdaki gibidir (Kahneman 2011:359-386);

1.Durum: %1 olasılıkla 1 milyon kazanacaksınız. Sonucu yarın öğreneceksiniz.
2.Durum: 1 milyon kazanacağınızdan neredeyse emin olduğunuzu ama %1 oranında kaybetme ihtimalinizi düşünün. Sonucu yarın öğreneceksiniz.

Varsayımlarda 2. Durumun verdiği kaygı, 1. Durumun yarattığı umuttan daha belirgin görünmektedir. Yani olabilirliğin, kesinlik etkisinden daha çarpıcı etki yaratmaktadır. Nadir olaylar göz ardı edilmediğinde, onlara daha çok ağırlık verilmektedir. Bu nedenle bir tehdide dikkat edildiğindeyse endişe artmaktadır. Artan endişeden dolayı verilen karar ağırlıkları da ne kadar endişe duyulduğunu objektif olarak yansıtmaktadır. Kahneman ve Tversky (1979) kesinlik etkisini, insanların kesin olarak elde edecekleri sonuçları zayıf olasılıklarla karşılaştırdıkları zaman, kesin sonuçlara daha fazla ağırlık atfetmesi olarak tanımlamışlardır. Ayrıca kesinlik etkisi, kesin sonuçlar içeren seçimlerde riskten kaçınmaya ve yine kesin kayıplar içeren seçimlerde ise riske yönelmeye katkı sağlamaktadır. Bu durumda bireylerde oluşan olabilirlik ve kesinlik etkisini ortadan kaldırmak için riski azaltmak ya da hafifletmek yeterli olmamaktadır, endişeyi gidermek için olasılık sıfıra çekilmelidir (Kahneman 2011:359-386).

Yukarıda verilen açıklamalardan yola çıkılarak kesinlik etkisinin, uzak veya yakın destinasyonlar söz konusu olduğunda değişip değişmediğini anlamak üzere tasarlanan ilk iki soruda; destinasyonların terör riski bilgileri verilerek, katılımcıların demografik özelliklerine göre çapraz tablo yapılarak yorumlanmıştır. Kesinlik etkisinin destinasyonun uzak ya da yakın olmasına göre değişip değişmediğine yönelik hazırlanan **Soru1** ve **Soru2** aşağıdaki gibidir:

Soru1:2010-2015 yılları arasında Tayland ve Tayvan'da 22'şer terör saldırısı olmuş ve her iki ülkede ölen kişi sayısı sırasıyla; 5 ve 22 kişi olmuştur. Bu yıl yaptığınız bir

alışveriş sonucu Uzakdoğu'da yer alan bu iki ülkeden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

Soru2:2010-2015 yılları arasında Antalya ve Bodrum'da 22'şer terör saldırısı olmuş ve her iki şehirde ölen kişi sayısı sırasıyla; 5 ve 22 kişi olmuştur. Bu yıl yaptığınız bir alışveriş sonucu bu iki tatil beldesinden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangisine gitmeyi tercih edersiniz?

Tablo 3.2: Destinasyon Tercihlerindeki Kesinlik Etkisinin Cinsiyete Göre Değişimi

			Soru 1		Soru 2	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Cinsiyet	Kadın	Kişi	**273**	**61**	198	136
		Yüzde	**%81,7**	**%18,3**	**%59,3**	**%40,7**
	Erkek	Kişi	200	86	143	143
		Yüzde	**%69,9**	**%30,1**	**%50,0**	**%50,0**
	Toplam	Kişi	473	147	341	279
		Yüzde	**%76,3**	**%23,7**	**%55,0**	**%45,0**

Cinsiyete göre **Soru1**'e bakıldığında, her iki grubunda verilen uzak destinasyonlarda terör saldırısı olma riskini yüksek oranlarda algıladıkları gözlemlenmiştir. Daha az kişinin ölmüş olduğu bilgisini aldıkları Tayland seçeneğini gruplar belirgin bir farkla tercih ederken; **Soru1**'de kadınlar, erkeklere göre %11,8'lik bir farkla daha güvenli buldukları Tayland yanıtını ağırlıklı olarak vermişlerdir. Bunun nedeni; kadınların erkeklere göre daha fazla riski algıladıkları ve mümkün olduğunca kayıptan kaçınmak istedikleri ile açıklanabilir. Potansiyel turistler tarafından **Soru2**'de ise ezici bir fark olmaksızın algılanan yakın destinasyonlarda terör saldırısı olma riskinin, her iki grup tarafından da fark edildiği fakat sonuçların uzak destinasyonların verildiği **Soru1**'de görülen fark kadar keskin olmadığı görülmektedir. Ek olarak **Soru2**'de algılanan terör riskinin, erkek grubunda Antalya ve Bodrum seçenekleri arasında eşit biçimde dağıldığı, kadınların tercihlerinde ise bu oranın daha güvenli olarak verilen seçeneğe doğru artışa geçtiği görülmüştür. Bu durumda; kesinlik etkisindeki bireylerin uzak veya yakın destinasyonlardaki risk algısı üzerine, her iki cinsiyet grubunun da uzak destinasyonlardaki riski daha fazla algılayarak, kesinlik etkisini daha fazla hissettikleri söylenebilir. Ayrıca erkeklerin yakın destinasyonlardaki risk algılamasına yönelik, verilen seçenekler arasında terör saldırısı

olma riskinin önemli bir farka yol açmayarak, erkeklerin yakın destinasyondaki riski kadınl ara göre daha az önemsedikleri görülmektedir.

Tablo 3.3: Destinasyon Tercihlerindeki Kesinlik Etkisinin Lisans Öğrencilerine Göre Değişimi

			Soru 1		Soru 2	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Lisans Öğrencisi misiniz?	Evet	Kişi	132	18	89	61
		Yüzde	**% 88,0**	**%12,0**	**%59,3**	**%40,7**
	Hayır	Kişi	341	129	252	218
		Yüzde	**%72,6**	**%27,4**	**%53,6**	**%46,4**
	Toplam	Kişi	473	147	341	279
		Yüzde	**%76,3**	**%23,7**	**%55,0**	**%45,0**

Kesinlik etkisinin yakın veya uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda öğrenci olup olmamaya göre değişip değişmediğinin yorumlanacağı **Soru1** ve **Soru2**'de öğrencilerin tercihi %88'lik bir oranla 5 kişinin öldüğü Tayland olurken öğrenci olmayanların tercihi %72,6 ile yine Tayland olmuştur. Her iki grubun da tercihi Tayland'dan yana olmuştur. Ancak öğrenciler (%88) öğrenci olmayan bireylere göre (%72,6) Tayland'ı daha fazla tercih etmişlerdir. Bunun nedeni, öğrencilerin son dönemde Türkiye ve bölgemizde yaşanan terör olayları hakkında sosyal medyadan fazla bilgiye maruz kalmaları olabilir. Uzak destinasyonlar arasındaki tercihlerde Tayland ve 22 kişinin öldüğü belirtilen Tayvan arasındaki fark oldukça belirgin olarak gözlemlenmiştir. Ancak yakınlık söz konusu olduğunda bu belirgin fark daralmaktadır. Yakın destinasyonlarda öğrenciler %59,3 ile Antalya ve %40,7 ile Bodrum'u tercih ederken, öğrenci olmayanlar %53,6 ile Antalya, %46,4 ile de Bodrum'u tercih etmiştir. Bu nedenle; yakın destinasyonların tercihindeki daralma göz önüne alındığında, kesinlik etkisinin azaldığı söylenebilir. Bunun nedeni ise, hazırlanan senaryonun gerçek yaşam bilgisi ile değerlenmesi olabilir. Zira, Uzakdoğu'daki terör olayları hakkında bilgisi az olan bireyler, riski daha fazla algılamışlar. Ancak Antalya ve Bodrum gibi bilinen destinasyonlar söz konusu olduğundaysa; gerçekte senaryoda söylenen kadar terör riski olmadıklarını bildiklerinden riski daha az algılamışlardır.

Tablo 3.4: Destinasyon Tercihlerindeki Kesinlik Etkisinin Yaşa Göre Değişimi

			Soru 1		Soru 2	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Yaş	18-35	Kişi	357	92	243	206
		Yüzde	**% 79,5**	**%20,5**	**%54,1**	**%45,9**
	36-49	Kişi	86	30	63	53
		Yüzde	**%74,1**	**%25,9**	**%54,3**	**%45,7**
	50 ve üzeri	Kişi	30	25	35	20
		Yüzde	**%54,5**	**%45,5**	**%63,6**	**%36,4**
	Toplam	Kişi	473	147	341	279
		Yüzde	**%76,3**	**%23,7**	**%55,0**	**%45,0**

Yaşa göre uzak veya yakın destinasyonlarda kesinlik etkisinin değişip değişmediği **Tablo 3.4**'te de görüldüğü gibi, **Soru1**'de 18-35 yaş grubu, (%79,5) 36-49 yaş grubu (%74,5) ve 50 ve üzeri yaş grubu (%54,5) Tayland'ı tercih etmiştir. Tercihler arası %59 fark ile 18-35 yaş aralığında baskın seçim daha az kişinin öldüğü Tayland'a aitken, 36-49 yaş aralığında benzer yönde %48,2 ile yine Tayland'a aittir. **Soru2'**de ise 18-35 yaş aralığındaki grubun tercihler arasındaki farkı %8,2 iken 36-49 yaş aralığında %8,9 olup birbirine yakın seyretmiştir. Bu durumda, 18-49 arası yaş grubunun uzak destinasyondaki risk algısının daha güçlü olduğu, yakında ise seçenekler arasında kararsız kaldıklarını ancak her iki grup da küçük farklarla daha az kişinin öldüğü bilgisi sunulan Antalya'yı tercih etmiştir. Bu durum, iki yaş grubu açısından risk algısının uzak destinasyonlarda daha belirgin, yakın destinasyonlarda ise daha küçük olduğunu gösterirken kesinlik etkisinin de yakın destinasyonlarda etkisini kaybettiği söylenebilir. Ancak 50 ve üzeri yaş grubunda ise durum biraz farklıdır. Grubun uzak destinasyonlar arasında yapmış olduğu tercihler arasında %9'luk bir fark oluşurken, yakın destinasyonlar arasındaki tercihte bu fark; %26,9'a çıkmıştır.

Bireylerdeki kesinlik etkisinin, yakın veya uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda gelir durumlarına ve daha önce terör saldırısına maruz kalıp kalmamalarına göre değişimine bakıldığındaysa;

Soru1 ve **Soru2**'de gelir durumuna göre uzak destinasyonlarda kesinlik etkisi, 0-1000 arası gelir grubunda %86,9 ile beklenildiği gibi 5 kişinin öldüğü bilgisi verilen

Tayland üzerinde etki gösterirken, 10.001 ve üzeri gelir grubunda da yine %91,7 ile Tayland üzerinde etki göstermiştir. Bu durumda; gelir durumunun uzak destinasyonlar arasında, kesinlik etkisi açısından farklı bir etkisine rastlanılmamıştır. Yakın destinasyonlarda ise gelire göre kesinlik etkisinin 0-1000 arası gelir grubundaki seyri %59,1 ile Antalya ağırlıklı iken 10.001 ve üzeri gelir grubunda da %75 ile yine Antalya ağırlıklıdır. Bu nedenle bireylerdeki kesinlik etkisinin, yakın veya uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda gelir durumlarına bağlı olarak değişmediği, fakat yakın destinasyonlarda kesinlik etkisinin azaldığı yorumu yapılabilir.

Soru1 ve **Soru2**'de bireylerin daha önce terör saldırısına maruz kalıp kalmamalarına göre kesinlik etkisine bakıldığında; teröre maruz kalanların, maruz kalmayanlara göre risk algısı birbirine çok yakındır (Maruz kalanlar: %73,5, maruz kalmayanlar %77,3). Bu durumda; terör saldırısına maruz kalıp kalmamanın uzak destinasyonlar arasında, kesinlik etkisi açısından farklı bir etkisine rastlanılmamıştır. Yakın destinasyonlarda bireylerin terör saldırısına maruz kalıp kalmamalarına göre kesinlik etkisi oranları, maruz kalanlarda %53,1 ile Antalya iken kalmayanlarda da %55,7 ile yine Antalya'dır.

Sonuç olarak kesinlik etkisi, bireylerin demografik özellikleri ve daha önce başına terör saldırısı gelip-gelmemesi açısından bakıldığında uzak destinasyonlarda kendisini daha etkili biçimde göstermekle birlikte, teröre maruz kalmanın kesinlik etkisi ile ilişkisi anlamlı değildir.

Davranışsal Ekonomi Teorisinden, çalışmada ölçülen ikinci kavram **olabilirlik etkisi**dir. Olabilirlik etkisinin yakın veya uzak destinasyonlara göre değişip değişmediğine yönelik hazırlanan **Soru3** ve **Soru4** aşağıdaki gibidir:

Soru3: Amerikan gizli servisi CIA ise aynı ülkelerde 2016 yılında terör olaylarının gerçekleşme olasılığını Tayland için binde 3, Tayvan için ise binde 17 olarak hesaplamıştır. Bu durumda, bu yıl yaptığınız bir alışveriş sonucu Uzakdoğu'da yer alan bu iki ülkeden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

Soru4: Amerikan gizli servisi CIA ise aynı şehirlerde 2016 yılında terör olaylarının gerçekleşme olasılığını Antalya için binde 3, Bodrum için ise binde 17 olarak hesaplamıştır. Bu durumda, bu yıl yaptığınız bir alışveriş sonucu bu iki kentten birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangisine gitmeyi tercih edersiniz?

Tablo 3.5: Destinasyon Tercihlerindeki Olabilirlik Etkisinin Cinsiyete Göre Değişimi

			Soru 3		Soru 4	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Cinsiyet	Kadın	Kişi	**274**	**60**	215	119
		Yüzde	**%82,0**	**%18,0**	**%64,4**	**%35,6**
	Erkek	Kişi	210	76	157	129
		Yüzde	**%73,4**	**%26,6**	**%54,9**	**%45,1**
	Toplam	Kişi	484	136	372	248
		Yüzde	**%78,1**	**%21,9**	**%60,0**	**%40,0**

Cinsiyete göre **Soru3**'e bakıldığında, her iki grubunda verilen uzak destinasyonlarda terör saldırısı olabilirliğini yüksek oranlarda algıladıkları gözlemlenmiştir. Olabilirlik etkisini yaşayan bireylerin en az kayıp verecekleri tercihi seçmeleri beklenmektedir. Bu nedenle, CIA tarafından hesaplanan terör saldırısı olma olasılığından (binde 3 Tayland, binde 17 Tayvan) hareketle her iki cinsiyet grubunun da **Soru3**'te ağırlıklı olarak Tayland'ı tercih ettiği söylenebilir. **Soru3**'te yine Tayland'ı tercih eden kadınların, %82'lik bir oranda erkeklere göre riski daha fazla algıladıkları ve mümkün olduğunca kayıptan kaçınmak istedikleri gözlemlenmektedir. Katılımcılar tarafından **Soru4**'te ise ezici bir fark olmaksızın algılanan yakın destinasyonlardaki olasılık riski, her iki grup tarafından da fark edildiği fakat sonuçların uzak destinasyonların verildiği **Soru3**'te görülen fark kadar keskin olmadığı sonucuna varılmıştır. Ek olarak **Soru1**'de algılanan terör riski, erkek grubunda Antalya ve Bodrum seçenekleri arasında eşit biçimde dağılmışken, **Soru4**'te bu denge %54,9 Antalya ve %45,1 Bodrum olarak artış göstermiştir. Bu durumda; bireylerin uzak ve yakın destinasyonlardaki risk algısı üzerine, her iki cinsiyet grubunun da uzak destinasyonlardaki risk olasılığını daha fazla algıladıkları gözlemlenmektedir.

Göreceli olarak daha kısa olan turist hafızası, terör olaylarının sıklaşması ve terörist olayların kitle ölümleri ile sonlanması aynı zamanda medyada çıkan haberler ile negatif etkiyi artırıcı nitelikte olabilmektedir (Yeşiltaş vd. 2008). Bu durum ise turizm talebi üzerinde tam anlamıyla bir yıkım ortaya koymaktadır. 90'lı yıllarda Türkiye'de PKK terör örgütünce periyodik olarak gerçekleştirilen bombalı ve silahlı saldırıların sonucunda, İngiltere'den gelen turistlerin sayısında yaklaşık %20 oranında bir azalma olmuştur (Emsen

& Değer 2004). Yine yakın tarih olan Kasım 2015'de, Fransanın başkenti Paris'deki terör saldırısından dolayı, outgoing tur şirketi olan Cafe Tur misafirlerinden üç aile, tatilini yarıda bırakıp Türkiye'ye geri dönme talebinde bulunmuşlardır (www.turizmguncel.com). Bu veriler göz önüne alındığında destinasyon imajının bireylerin taleplerini etkilediği yorumu yapılabilir.

Soru3 ve **Soru4**'te olabilirlik etkisinin, uzak destinasyonda tatil yapma tercihine olan etkisinin gelire göre değişimi; gelir gruplarının kategorileri arasında belirgin farklılıklar olmadığı için sadece en üst ve en alt gelir gruplarına bakılarak değerlendirilmiştir. Bu durumda; 0-1000 TL arası gelir grubunda %89,2 ile beklenildiği gibi 5 kişinin öldüğü bilgisi verilen Tayland üzerinde etki gösterirken, 10.001 TL ve üzeri gelir grubunda da yine %91,7 ile yine Tayland üzerinde etki göstermiştir. Bu durumda olabilirlik etkisinin, katılımcıların gelir gruplarına göre değişiklik göstermediği yorumu yapılabilir. Yakın destinasyonlarda ise gelire göre kesinlik etkisinin 0-1000 TL arası gelir grubundaki seyri %73,3 ile Antalya ağırlıklı iken 10.001 ve üzeri gelir grubunda da %60 ile yine Antalya ağırlıklıdır. Bu nedenle bireylerdeki olabilirlik etkisinin, yakın veya uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda gelir durumlarına bağlı olarak değişmediği, fakat yakın destinasyonlarda olabilirlik etkisinin azaldığı görülmüştür.

Soru3 ve **Soru4**'te teröre maruz kalan bireylerin uzak destinasyonda tatil tercihlerinin olabilirlik etkisi açısından incelendiğinde; teröre maruz kalan bireylerin %71'i Tayland'ı tercih etmeye yönelirken, teröre maruz kalmayanların da %80,6'sı Tayland seçeneğine yönelmiştir. Bu durumda; terör saldırısına maruz kalıp kalmamanın uzak destinasyonlar arasında, olabilirlik etkisi açısından farklı bir etkisine rastlanılmamıştır. Yakın destinasyonlarda bireylerin terör saldırısına maruz kalıp kalmamalarına göre olabilirlik etkisi oranları, maruz kalanlarda %54,9 ile Antalya iken kalmayanlarda da %61,8 ile yine Antalya'dır. Bu nedenle bireylerdeki güvenli olanı tercih etme (riskten kaçınma) eğiliminin olabilirlik etkisi açısından, yakın veya uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda terör saldırısına maruz kalıp kalmamalarına göre değişmediği, fakat yakın destinasyonlarda olabilirlik etkisinin, uzak destinasyonda algılanana göre azaldığı yorumu yapılabilir.

Tablo 3.6: Destinasyon Tercihlerindeki Olabilirlik Etkisinin Lisans Öğrencilerine Göre Değişimi

			Soru 3		Soru 4	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Lisans Öğrencisi misiniz?	Evet	Kişi	133	17	111	39
		Yüzde	**% 88,7**	**%11,3**	**%74,0**	**%26,0**
	Hayır	Kişi	351	119	261	209
		Yüzde	**%74,7**	**%25,3**	**%55,5**	**%44,5**
	Toplam	Kişi	484	136	372	248
		Yüzde	**%78,1**	**%21,9**	**%60,0**	**%40,0**

Tablo 3.6'da da görüldüğü gibi **Soru3** ve **Soru4**'te örneklemin öğrenci olup olmamasına göre olabilirlik etkisine bakıldığında, Öğrencilerin %88,7'si beklenildiği gibi elde edeceği kaybın daha az olacağı Tayland'ı tercih ederken, öğrenci olmayanların da %74,7'si Tayland'ı tercih ederek olabilirlik etkisine maruz kalmışlardır. **Soru4**'te ise öğrenci olanları %74'ü beklenildiği gibi Antalya'yı tercih ederken, öğrenci olmayanların da %55,5'i Antalya'yı tercih ederek olabilirlik etkisine maruz kalmıştır. Bu durumda destinasyonun yakın veya uzak olmasına göre, olabilirlik etkisinin öğrenci olup olmamaya göre uzak destinasyonda daha etkili olduğu söylenebilir.

Tablo 3.7: Destinasyon Tercihlerindeki Olabilirlik Etkisinin Yaşa Göre Değişimi

			Soru 3		Soru 4	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Yaş	18-35	Kişi	366	83	271	178
		Yüzde	**% 81,5**	**%18,5**	**%60,4**	**%39,6**
	36-49	Kişi	81	35	71	45
		Yüzde	**%69,8**	**%30,2**	**%61,2**	**%38,8**
	50 ve üzeri	Kişi	37	18	30	25
		Yüzde	**%67,3**	**%32,7**	**%54,5**	**%45,5**
	Toplam	Yüzde	**%78,1**	**%21,9**	**%60**	**%40**

Tatil tercihlerinin yaşa göre uzak ve yakın destinasyonlarda olabilirlik etkisine göre incelendiğinde **Tablo 3.6**'da da görüldüğü gibi, **Soru3**'de tüm yaş gruplarının tercihleri baskın bir şekilde daha az kişinin öldüğü Tayland'a aittir. Bu durumda, tüm yaş gruplarının uzak destinasyondaki terör riski olasılığını daha fazla önemsedikleri söylenebilir. **Soru4**'de ise tüm yaş gruplarındaki bireyler, yakın destinasyonlarda **Soru2**'ye verdikleri yanıta göre daha kararlı biçimde görece az kişinin öldüğü bilgisi sunulan Antalya'yı tercih etmişlerdir. Bu durumda, olabilirlik etkisini her iki grubu da etkilediği ancak belirgin farkın yine uzak destinasyonlarda yer aldığı söylenebilir. Ek olarak; 50 ve üzeri yaş grubunun **Soru1**'de uzak destinasyonlar arasında yapmış olduğu tercihlerde seçenekler arasındaki fark %9 ve **Soru2**'deki yakın destinasyonlarda ise %26,9 olarak okunurken **Soru3** ve **Soru4**'te tercihler büyük ölçüde değişikliğe uğramıştır. 50 ve üzeri yaş grubu için söz konusu fark uzak destinasyonlar arasında, %34,6'ya doğru yükselişe geçmiş yakın destinasyonlarda ise %9'a gerilemiştir.Bu durumun 50 yaş ve üzerinin Antalya ve Bodrum'da daha fazla tatil yaptıklarından ve/veya daha fazla bilgi sahibi olduklarından kaynaklandığı söylenebilir. Bu da, riski yakın destinasyon için yaşamsal gerçeklere göre algıladıklarını gösterir.

Davranışsal Ekonomi Teorisinden, çalışmada ölçülen üçüncü kavram ***Çerçeveleme Etkisi***dir. Çerçeveleme etkisi, eşit sonuçları olan iki seçeneğin kayıplar (negatif çerçeve) ve kazançlar (pozitif çerçeve) şeklinde tanımlandığında sonuçlarda sistematik şekilde farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Çerçeveleme etkisi, insanların nedensel kararlara göre kendi bilgilerini düzenleme eğilimde olabileceği ve kendi algılarını, çıktılar doğrultusunda farkında olmasızın yönlendirebileceği anlatmaktadır. (Miljkovic 2005:622). Söz konusu etki, karar alıcının riske direnç gösterdiği durumlarda gözlemlenmektedir ve bu etki seçim problemlerinin nasıl tanımlandığına bağlıdır. Tversky ve Kahneman'ın 1981 yılında yapmış oldukları çalışmasında oluşturulan, çerçeveleme etkisinin klasik örneği Asya Hastalığı Problemi dikkate alındığında ulaşılan sonuçlar; negatif çerçevelenmiş problemlerin öncelikli olarak riskli sonuçlara neden olduğu yönündeyken, pozitif çerçevelenmiş problemlerinse daha az negatif sonuca neden olacağı şeklindedir. Bu çalışmadan hareketle çerçeveleme etkisinin yakın veya uzak destinasyonlara göre değişip değişmediğine yönelik hazırlanan **Soru5** ve **Soru6**'nın amacı, terör riski bulunan her iki ülkede de eşit olarak 22'şer terör saldırısı olduğu fakat birinde 5 diğerinde 22 kişinin öldüğü belirtilen Soru1, Soru2, Soru3 ve Soru4'ün katılımcılar tarafından dikkate alınarak çerçeveleme eğilimi yaşayıp yaşamadığını belirlemek ve bu eğilimin uzak veya yakın

destinasyonlar açısından nasıl etki gösterdiğini incelemektir. Buna göre katılımcıların, ***negatif çerçevelemede*** 22'şer terör saldırısı olup, 22'şer kişinin öldüğü bilgisi verilen Tayvan ve Bodrum'u ***pozitif çerçevelemede*** ise yine 22'şer terör saldırısı olup 5'er kişinin öldüğü söylenen Tayland ve Antalya'yı seçeceği varsayılıp ITB'nin verdiği terör riski sıralamasını önemsemeyeceği düşünülmektedir.

Soru5: ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, ülkeler arası terör riski sıralamasında yukarıda söz edilen Tayland en riskli 48, Tayvan ise en riskli 65. Ülke olarak gösterilmektedir ve bu sıralama uzmanların tahminlerine dayanmaktadır. Bu yıl, yaptığınız bir alışveriş sonucu Uzakdoğu'da yer alan bu iki ülkeden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

Soru6: ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, terör açısından en riskli iller sıralamasında yukarıda söz edilen Antalya en riskli 48, Bodrum ise 65. Sırada gösterilmektedir ve bu sıralama uzmanların tahminlerine dayanmaktadır. Bu yıl, yaptığınız bir alışveriş sonucu Uzakdoğu'da yer alan bu iki ülkeden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangisine gitmeyi tercih edersiniz?

Tablo 3.8: Destinasyon Tercihlerindeki Çerçeveleme Etkisinin Cinsiyete Göre Değişimi

			Soru 5		Soru 6	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Cinsiyet	Kadın	Kişi	**188**	**146**	149	185
		Yüzde	**%56,3**	**%43,7**	**%44,6**	**%55,4**
	Erkek	Kişi	158	128	127	159
		Yüzde	**%55,2**	**%44,8**	**%44,4**	**%55,6**
	Toplam	Kişi	346	274	276	344
		Yüzde	**%55,8**	**%44,2**	**%44,5**	**55,5**

Soru5 ve **Soru6**'da uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda ITB uzman tahminlerine göre sırasıyla Tayvan ve Bodrum daha güvenilir sunulmasına rağmen, **Soru5**'te uzak destinasyon söz konusu olduğunda katılımcıların verdiği yanıt değişmeyerek toplamda %55,8'lik bir oranla yine Tayland olmuştur. Bunun nedeninin çerçeveleme etkisi olduğu söylenebilir. Yakın destinasyonlarda ise, ITB raporunda riskli gösterilen Antalya her iki grupta toplamda %44,5'lik bir oranla tercih edilirken, risksiz gösterilen Bodrum her

iki grup tarafından toplamda %55,5'lik bir oranla tercih edilmiştir. Bu durumda, bireylerdeki çerçeveleme etkisinin risk algısı açısından uzak destinasyonlarda daha etkili olduğu, yakın destinasyonlarda ise etkisiz kaldığı söylenebilir. Bunun nedeni ise, katılımcıların yakın destinasyonlar hakkında sahip olduğu güncel bilginin daha etkili olması, Türkiye'deki terör saldırısı haberlerinin çok duyulmasına rağmen verilen destinasyonlarda daha önce terörizmin kötü etkisine dair bir aşinalık izleniminin bulunmaması bu nedenle yazılan senaryonun rahatlıkla gözde canlandırılabildiği şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 3.9: Destinasyon Tercihlerindeki Çerçeveleme Etkisinin Lisans Öğrenci Göre Değişimi

			Soru 5		Soru 6	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Lisans Öğrencisi misiniz?	Evet	Kişi	82	68	66	84
		Yüzde	**% 54,7**	**%45,3**	**%44,0**	**%56,0**
	Hayır	Kişi	264	206	210	260
		Yüzde	**%56,2**	**%43,8**	**%44,7**	**%55,3**
	Toplam	Kişi	346	274	276	344
		Yüzde	**%55,8**	**%44,2**	**%44,5**	**%55,5**

Soru5 ve **Soru6**'daki çerçeveleme etkisinin öğrenci olup olmamaya göre gösterdiği değişime bakıldığında; **Soru5**'te öğrenciler ağırlıklı olarak çerçeveleme etkisinden dolayı %54,7'lik bir oranda Tayland'ı tercih ederken, öğrenci olmayanlar tarafından da %56,2'lik bir oranda yine Tayland tercih edilmiştir. Bu durumda çerçeveleme etkisinin öğrenci olup olmamaya göre etkisinin olmadığı söylenebilir. **Soru6**'da ise öğrenciler Bodrum'u (%56) tercih ederken, öğrenci olmayanlar tarafından da (%55,3) yine Bodrum tercih edilmiştir. Nitekim, çerçevelemenin uzak destinasyonlarda gösterdiği etkinin, yakın destinasyonlarda görülmediği söylenebilir.

Soru5'te 0-1000 arası gelire sahip olan katılımcılar %58'lik bir oranda çerçeveleme etkisinden dolayı Tayland'ı tercih ederken, %53,3'lük bir oranla geliri 10001 ve üzeri olan katılımcılar Tayvan'ı tercih etmektedirler fakat bu durum toplama bakıldığında; %55,8 ile Tayland %44,2 ile de Tayvan olarak belirlenmiştir. Bu nedenle genel olarak yine katılımcıların çerçeveleme etkisine uzak destinasyonlar açısından maruz kaldığı

söylenebilir. **Soru6**'da ise 0-1000 arası gelire sahip olan katılımcılar %51,7 ile Bodrum'u tercih ederken, geliri 10001 ve üzeri olan katılımcılar ise %66,7'lik bir oranla yine Bodrum'u tercih etmektedirler. Genel olarak bakıldığında gelir ve çerçeveleme etkisi arasında bir bağlantı olmadığını aynı zamanda ağırlıklı olarak katılımcıların uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda çerçeveleme etkisine maruz kaldıklarını, yakın destinasyonlarda ise bu durumun tersi şeklinde geliştiği yorumlanabilir.

Tablo 3.10: Destinasyon Tercihlerindeki Çerçeveleme Etkisinin Yaşa Göre Değişimi

			Soru 5		Soru 6	
			Tayland	Tayvan	Antalya	Bodrum
Yaş	18-35	Kişi	268	181	199	250
		Yüzde	**% 59,7**	**%40,3**	**%44,3**	**%55,7**
	36-49	Kişi	58	58	52	64
		Yüzde	**%50,0**	**%50,0**	**%44,8**	**%55,2**
	50 ve üzeri	Kişi	20	35	25	30
		Yüzde	**%36,4**	**%63,6**	**%45,5**	**%54,5**
	Toplam	Kişi	346	274	276	344
		Yüzde	**%55,8**	**%44,2**	**%44,5**	**%55,5**

Soru5'te bireylerin yaşına göre çerçeveleme etkisinin uzak ve yakın destinasyonlara göre değişimi **Tablo 3.10**'da görüldüğü gibi risk sıralamasında 65. sırada olan Tayvan'ın tercih edilmesi gerekirken 18-35 yaş grubu çerçeveleme etkisinden dolayı %59,7 ile Tayland tercih etmiştir. 35-49 yaş aralığında ise çerçeveleme etkisinin bir kararsızlığa yol açtığı söylenmekle beraber katılımcıların %50'si yine Tayland'ı tercih etmiştir. Fakat 50 ve üzeri yaş grubunun %63,6'lık oranda verdiği Tayvan yanıtıyla çerçeveleme etkisine maruz kalmadığı söylenebilir. Bu durumda çerçeveleme etkisinin yaşa göre uzak destinasyonlarda etkili olmuştur. **Soru6**'da ise, her üç yaş grubu da çerçeveleme etkisi dışına çıkarak toplamda %55,5'lik bir oranla güvenli gösterilen Bodrum'u tercih etmiştir. Analiz sonuçlarına göre bireylerdeki çerçeveleme etkisinin uzak destinasyonlarda yaşa göre değiştiği, yakın destinasyonlardaysa değişmediği görülmüştür. Katılımcıların daha önce terör saldırısına maruz kalıp kalmamalarına göre çerçeveleme etkisinin nasıl değiştiğine bakıldığında,

Soru5'te terörizme maruz kalanların %54,3'ü çerçeveleme etkisinden dolayı yine Tayland yanıtını verirken, maruz kalmayanlarda bu durum %56,3'lük oranda yine aynıdır.

Soru6'da ise terörizme maruz kalanların %59,3'ü çerçeveleme etkisine maruz kalmaksızın Bodrum yanıtını verirken, daha önce terörizme maruz kalmayanların %54,1'i yine Bodrum'u tercih etmiştir. Analiz sonuçlarına göre daha önce terör saldırısına maruz kalıp kalmamaya göre değişmeyen çerçeveleme etkisi destinasyonların uzaklığına göre farklılık göstermektedir.

Davranışsal Ekonomi Teorisinden, çalışmada ölçülen dördüncü ve beşinci kavram ***Kayıptan Kaçınma Eğilimi*** ve ***Batık Maliyet***tir. Kayıptan kaçınma eğilimi, bireylerin refah ya da mutluluk seviyelerindeki düşmeye karşı gösterdikleri hassasiyet önyargısıdır (Benartzi & Thaler 1995:73-74). Kayıptan kaçınma eğilimi Kahneman ve Tversky'nin (1979:267) yapmış oldukları çalışmalarında da ölçülmüştür. Literatürde kadınlar erkeklere göre riskten daha fazla kaçınmaktadırlar. Söz konusu kavramları ölçen sorular (**Soru7**,**Soru8**,**Soru9**), bireylerin destinasyonlara yönelik algıladıkları riske göre; para ödediği tatilden vazgeçmesine veya en az risk içeren tercihe yönlenmesini sağlamak amacıyla düzenlenmiştir. Sorular aşağıdaki gibidir:

Soru7: 2010-2015 yılları arasında Tayland ve Tayvan'da 22'şer terör saldırısı olmuş ve her iki ülkede ölen kişi sayısı sırasıyla 5 ve 22 kişi olmuştur. Bu yıl için sevdiklerinizle sadece bu iki ülkeden birini seçme şansı olan tatil paketi aldınız ve 2000 dolar ödediniz. Yukarıda söz edilen bilgiyi ise bu ödemeden sonra aldınız. Bu durumda hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

Soru8: Amerikan gizli servisi CIA ise aynı ülkelerde 2016 yılında terör olaylarının gerçekleşme olasılığını Tayland için binde 3, Tayvan için ise binde 17 olarak hesaplamıştır. Bu yıl için sevdiklerinizle sadece bu iki ülke arasında seçme şansı olan tatil paketi satın aldınız ve 2000 Dolar ödediniz bu durumda hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

Soru9: ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, ülkeler arası terör riski sıralamasında yukarıda söz edilen Tayland en riskli 48, Tayvan ise en riskli 65. Ülke olarak gösterilmektedir ve bu sıralama uzmanların tahminlerine dayanmaktadır. Bu yıl için sevdiklerinizle sadece bu iki ülke arasında seçme şansı olan tatil paketi satın aldınız ve 2000 Dolar ödediniz bu durumda hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

Tablo 3.11: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Cinsiyete Göre Değişimi

			Soru 7			
			Tatilden Vazgeçerim	Tayland	Tayvan	Toplam
Cinsiyet	Kadın	Kişi	136	150	48	334
		Yüzde	**%40,7**	**%44,9**	**%14,4**	%100.0
	Erkek	Kişi	77	150	59	286
		Yüzde	**%26,9**	**%52,4**	**%20,6**	%100.0
	Toplam	Kişi	213	300	107	620
		Yüzde	**%34,4**	**%48,4**	**%17,3**	%100,0

Cinsiyete göre batık maliyet ve kayıptan kaçınma eğilimini ölçen **Soru7**'de kadınların %40,7'si tatilden vazgeçerken, erkeklerde bu oran %26,9'dur. Bu durumda kadınların, erkeklere göre riskten daha fazla kaçındıkları belirlenmiştir. Böylece cinsiyetin kayıptan kaçınma eğiliminde etkili olduğu görülmüştür. Öte yandan, erkeklerin %52,4'ü tatilden vazgeçmek yerine daha az riskli olan Tayland'ı tercih etmişlerdir. Kadınlarınsa Tayland seçme oranı %44,9'dur. Bu nedenle erkekler kadınlara göre daha fazla batık maliyet eğilimi göstermektedirler.

Soru7'de örneklemin yaş gruplarına göre kıyaslandığında, her üç yaş grubu içinde kayıptan kaçınma eğilimi ve batık maliyet açısından belirgin bir farka rastlanılamamıştır.

Soru7 ile gelir durumu kıyaslandığında ise, en düşük gelire sahip olan 0-1000 TL aralığındaki bireyler %47,2 ile en az riskli olan Tayland'ı seçip batık maliyet eğilimini yaşarken, %42'si ise tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğilimi göstermiştir. Öte yandan gelir düzeyi en yüksek olan 10 000 TL ve üzeri gelire sahip olan bireylerin %41,7'si en az riskli olan Tayland'ı tercih edip batık maliyet eğilimine maruz kalırken, %33,3'ü tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınmışlardır. Bu durumda on bir kategorilik gelir durumunun risk durumunda kayıptan kaçınma ve batık maliyet ile arasında belirgin bir ayrım görülmemiştir.

Öğrenci olup **Soru7'**yi yanıtlayanların %49,3'ü daha az riskli gösterilen Tayland'ı tercih ederek batık maliyet eğilimi gösterirken, öğrenci olmayanların %48,1'i Tayland'ı

seçerek batık maliyet eğilimi göstermiştir. Yine öğrencilerin %42'si tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğilimi gösterirken bu oran öğrenci olmayanlarda %31,9'dur.

Soru7'de bireylerin daha önce terör saldırısına maruz kalmaları ve batık maliyet veya kayıptan kaçınma arasındaki farklılığa bakıldığında belirgin bir fark gözlemlenmiştir. Terör saldırısına maruz kalan bireylerin, %43,2'si batık maliyet eğilimi göstererek Tayland'ı seçerken, %36,4'ü tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğilimi göstermişlerdir. Terör saldırısına maruz kalmayan bireyler de ise Tayland oranı %50,2 iken tatilden vazgeçme oranı, %33,6'dır.

Tablo 3.12: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Yaşa Göre Değişimi

			Soru 8			
			Tatilden Vazgeçerim	Tayland	Tayvan	Toplam
Yaş	18-35	Kişi	138	232	79	449
		Yüzde	**% 30,7**	**%51,7**	**%17,6**	**%100**
	36-49	Kişi	38	52	23	116
		Yüzde	**%32,8**	**%44,8**	**%22,4**	**%100**
	50 ve üzeri	Kişi	20	35	25	30
		Yüzde	**%34,5**	**%30,9**	**%34,5**	**%100**
	Toplam	Kişi	195	301	124	620
		Yüzde	**%31,5**	**%48,5**	**%20**	**%100**

Demografik özelliklere göre yapılan çapraz tablo analizlerinde yaşa göre **Soru8** kıyaslandığında, 620 örneklemin toplamda %48,5'i daha az riskli olan Tayland'ı seçerek batık maliyet eğilimi gösterirken, %31,5'i tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğilimi göstermişlerdir. Batık maliyetin en fazla 18-35 yaş aralığında yaşandığını görülürken, kayıptan kaçınma eğilimi ise en fazla 50 ve üzeri yaş aralığında görülmektedir. Bu durumda kayıptan kaçınma ve batık maliyet eğilimlerinin tüm yaş grupları arasında görüldüğü, sadece sıklığının değiştiği söylenebilir. Yaş ortalaması arttıkça riskten kaçınma eğiliminin de arttığı, gençlerin ise daha fazla risk aldıkları literatürde pek çok çalışma tarafından bulunmuştur. Araştırmanın benzer sonuç vermesi şaşırtıcı değildir.

Soru8 cinsiyete göre yorumlandığında ise, kadınların %39,8'i tatilden vazgeçip kayıptan kaçınırken, riski daha az algılayan erkeklerde bu oran %21,7'dir. Kadınlardaki

batık maliyet etkisi %44,3 iken bu oran erkeklerde %53,5 olarak görülmektedir. Genel anlamda kadın ve erkek gruplarının her ikisinde de batık maliyet %48,5'luk oranla ağır basarken, toplamda %31,5 gibi bir oranla da kayıptan kaçınma eğilimi etkisini göstermektedir.

Gelire göre **Soru8** değerlendirildiğinde, en düşük gelir grubu olan 0-1000 TL arası %46 ile en az riskli olan Tayland'ı tercih edip batık maliyet eğilimi gösterirken, %40,3'ü ise tatilden vazgeçmiştir. Yine **Soru8**'de en yüksek gelir düzeyine sahip olan bireylerin Tayland'ı seçme oranı ise %50'dir. Bu gelir düzeyine sahip bireylerin %33,3'ü tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğilimi göstermişlerdir.

Öğrenci olup olmamaya göre **Soru8** değerlendirildiğinde, öğrencilerin %41,3'ü tatilden vazgeçmişlerdir. Söz konusu oran öğrenci olmayanlarda %28,3'tür.

Soru8'de Terör saldırısına maruz kalmış ve kalmamış bireylerin, kayıptan kaçınma eğilimine göre açığa çıkmış bir farklılığa rastlanmamıştır. Terör saldırısına maruz kalan bireylerin %44,4'ü en az riskli olan Tayland'ı seçerken, bu bireylerin %31,5'i tatilden vazgeçmişlerdir. Terör saldırısına maruz kalmayan bireylerde ise bu durum, Tayland seçeneğinde %50 iken, tatilden vazgeçme oranı %31,4'tür. Bu durumda teröre maruz kalıp kalmama ile kayıptan kaçınma ve batık maliyet arasında herhangi çarpıcı farka rastlanılmadığı söylenebilir.

Tablo 3.13: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Terör Saldırısına Maruz Kalmaya Göre Değişimi

			Soru 9			
			Tatilden Vazgeçerim	Tayland	Tayvan	Toplam
Başınıza daha önce terör saldırısı geldi mi?	Evet	Kişi	48	64	50	162
		Yüzde	**29,6%**	**39,5%**	**30,9%**	100,0%
	Hayır	Kişi	150	202	106	458
		Yüzde	**32,8%**	**44,1%**	**23,1%**	100,0%
	Toplam	Kişi	198	266	156	620
		Yüzde	**31,9%**	**42,9%**	**25,2%**	100,0%

Tablo 3.13'te de görüldüğü üzere daha önce terör saldırısına maruz kalanlar %39,5 ile Tayland'ı tercih etmişlerdir. Bu durumda daha önce terör saldırısına maruz kalmanın kayıptan kaçınma eğilimini çok fazla etkilemediği ve bireyleri en az kayıp olacak şekilde,

en uygun tercihe yönlendirerek batık maliyete neden olduğu söylenebilir. Daha önce terör saldırısına maruz kalmayan bireylerde ise durum %44,1'lik oranla yine batık maliyet eğiliminin etkisinde ve Tayland'dan yanadır.

Soru9'da ise demografik özelliklere göre yapılan çapraz tablo analizlerinde Soru8'den çok farklı sonuçlar elde edilmemiştir. Cinsiyete göre **Soru9** karşılaştırıldığında, kadınların %39,2'si Tayland'ı seçerken, 38,9'u tatilden vazgeçmektedir. Tayland seçme oranı erkeklerde ise 47,2 iken, tatilden vazgeçme oranı 23,8'dir. Bu durum daha öncede belirtildiği gibi kadınların riskten kaçınma eğilimlerinin daha belirgin olmasıyla açıklanabilir.

Yaşa göre **Soru9** kıyaslandığında, 620 örneklemin %42,9'u daha az riskli olan Tayland'ı seçerek batık maliyet eğilimi gösterirken, %31,9'u tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğilimi göstermişlerdir. Geri kalan %25,2 ise Tayvan seçeneğini tercih etmiştir.

Tablo 3.14: Batık Maliyet veya Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Öğrencilere Göre Değişimi

			Soru 9			
			Tatilden Vazgeçerim	Tayland	Tayvan	Toplam
Öğrenci misiniz?	Evet	Kişi	64	59	27	150
		Yüzde	**%42,7**	**%39,3**	**%18**	100,0%
	Hayır	Kişi	134	207	129	470
		Yüzde	**%28,5**	**%44**	**%27,4**	100,0%
	Toplam	Kişi	198	266	156	620
		Yüzde	**%31,9**	**%42,9**	**%25,2**	100,0%

Öğrenci olup olmamaya göre **Soru9** değerlendirildiğinde, öğrencilerin %42,7'si tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğiliminde oldukları söylenebilirken, öğrenci olmayanlarda kayıptan kaçınma oranı %28,5'ta kalmıştır.Öğrenci olmayanların çoğunluğu içinse en az kayıp olacak şekilde, en uygun tercihe yönlenerek batık maliyet eğilimi gösterdikleri söylenebilir.

Gelire göre **Soru9** değerlendirildiğinde, en düşük gelir grubu olan 0-1000 TL arası %37,5 ile en az riskli olan Tayland'ı tercih edip batık maliyet eğilimi gösterirken, %42,6'sı ise tatilden vazgeçmişlerdir. Yine **Soru9**'da en yüksek gelir düzeyine sahip olan bireylerin Tayland'ı seçme oranı ise %50'dir. Bu gelir düzeyine sahip bireylerin %25 tatilden vazgeçerek kayıptan kaçınma eğilimi göstermişlerdir.

Davranışsal Ekonomi Teorisinden, çalışmada ölçülen altıncı ve yedinci kavramlar sırasıyla ***Bulunabilirlik*** ve ***Doğrulama Eğilimleri****dir*. Bulunabilirlik eğilimi, bireylerin bir durumun olasılığının ya da bir kategorinin sıklığının değerlendirmesi yapılırken söz konusu durum ya da sıklığın akla geliş kolaylığı olarak tanımlanmaktadır. Bulunabilirlik sıklıkları ve olasılıkları değerlendirmede yararlı bir ipucudur. Örneğin; bir kişinin yakın tanıdıkları arasında sıklıkla meydana gelen orta yaşlılarda kalp krizi riski, tekrar anımsanması kolay bir hal alarak ulaşılabilirlik açısından bir değerlendirme olabilir (Tversky & Kahneman 1974: 1127). Bulunabilirlik etkisi, küçük olasılıklara fazla ağırlık verme etkisini güçlendirebilir. ." Günümüzde bulunabilirlik eğilimini başlatmanın en önemli uygulayıcıları teröristlerdir. Terörist saldırılarında ölenlerin sayısı diğer nedenlerle ölenlerden daha az olmasına karşın iki riskin bulunabilirliğindeki fark akla ne kadar kolay ne kadar sık geldiğidir. Bu nedenle dramatik olayların akla gelmesinde medyanın payı azımsanamayacak kadar çoktur (Kahneman 2011:151-170). Doğrulama eğilimi ise, bireylerin varolan inançlarının ve önceki önyargılarının doğrulandığı aynı zamanda kendi düşüncelerini onaylayan olumlu bilgileri kapsayan bilişsel önyargıdır. Doğrulama eğilimi, insanların bilgileri biraraya getirme, tekrar anımsama ve yorumlamalarını içermektedir. (Cherry 2014). Eğilimler göz önüne alındığında söz konusu kavramları ölçen sorular aşağıdaki gibidir:

Soru10: Sizce **tatil için en riskli** ülke hangisidir? **Yazınız**.

620 katılımcı arasında en riskli ülke olarak en sık adı geçen ülkeler sırasıyla 123'er kişiyle Türkiye ve Suriye, 99 kişiyle Tayvan, 56 kişiyle Tayland, 35 kişi ile de Irak'tır. Cinsiyete göre en riskli ülke seçiminde kadınlar %27,7 ile Türkiye'yi tercih ederken, erkekler %22 ile Suriye'yi tercih etmiştir. Yaşa göre bakıldığında 18-35 yaş aralığı en riskli ülke olarak %22 ile Suriye'yi belirlerken, 36-49 ve 50 ve üzeri yaş aralığı için en riskli ülke Türkiye'dir. Öğrenci olanlar ise en riskli ülke olarak %28'lik oranla Türkiye'yi tercih ederken, öğrenci olmayanlar en riskli ülke olarak Suriye yanıtını vermişlerdir.

Soru10a: Tatile gitmek isteseniz; Tatil için en riskli olarak seçtiğiniz ülkeyi mi tercih edersiniz? Yoksa ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, ülkeler arası terör riski sıralamasında 5. Sırada yer alan Yunanistan'ı mı tercih edersiniz?

Tablo 3.15: Bulunabilirlik Eğilimi

Soru10		Soru 10a						
		Irak	Suriye	Tayland	Tayvan	Türkiye	Yunanistan	Toplam
Irak	Kişi	18	0	0	0	0	17	35
	%	**%51,4**	%0	%0	%0	%0	**%48,6**	%100
Suriye	Kişi	0	20	0	0	0	103	123
	%	%0	**%16,3**	%0	%0	%0	**%83,7**	%100
Tayland	Kişi	0	0	27	0	1	28	56
	%	%0	%0	**%48,5**	%0	**%1,8**	**%50**	%100
Tayvan	Kişi	0	0	0	47	0	52	99
	%	%0	%0	%0	**%47,5**	%0	**%52,5**	%100
Türkiye	Kişi	0	0	0	0	45	78	123
	%	%0	%0	%0	%0	**%36,6**	**%63,4**	%100

620 kişilik örneklemin, **Soru10a**'da ülkeler arası terör riski sıralamasında 5. Sırada yer aldığı bilgisi verilen Yunanistan ile kendi yazdığı riskli ülke arasında bir tercih yapması istenmiştir. Yapılan çapraz tablo analizinde en riskli ilk beş ülkeyi çıkaran toplamda 436 kişinin verileri **Tablo 3.15**'te verilmiştir. Katılımcıların vermiş olduğu yanıtlar bağlamında bulunabilirlik eğiliminin var olup olmadığına bakıldığında, en riskli ülke olarak Suriye yazan toplam 123 katılımcının sadece %16,3'ü terör riski sıralamasında 5. Sırada yer aldığı bilgisi verilen Yunanistan ile karşılaştırma yaptığında tekrar Suriye'yi tercih ederken %83,7'si Yunanistan'ı tercih etmektedir. En riskli ülke olarak Tayland yazan

toplam 56 katılımcının %48,2'si terör riski sıralamasında 5. Sırada yer aldığı bilgisi verilen Yunanistan ile karşılaştırma yaptığında tekrar Tayland'ı tercih ederken %1,8'i Türkiye'yi ve %50 ise Yunanistan'ı tercih etmektedir. En riskli ülke olarak Tayvan yazan toplam 99 katılımcının %47,5'i terör riski sıralamasında 5. Sırada yer aldığı bilgisi verilen Yunanistan ile karşılaştırma yaptığında tekrar Tayvan'ı tercih ederken %52,5'i yine Yunanistan'ı tercih etmektedir. En riskli ülke olarak Türkiye yazan toplam 123 katılımcının ise %36,5'i terör riski sıralamasında 5. Sırada yer aldığı bilgisi verilen Yunanistan ile karşılaştırma yaptığında tekrar Türkiye'yi tercih ederken; %63,4'ü Yunanistan'ı tercih etmektedir. Bunun nedeni hakkında katılımcıların, günlük hayatlarından, yakın çevrelerinden ve haber kaynaklarından edinmiş oldukları bilgileri ne denli içselleştirmiş ve Sistem1'de nasıl kodlamış olduğuyla ilgilidir. Nitekim Sistem1 bireyleri otomatik, çaba gerektirmeyen, çağrışımsal ve hızlı bir şekilde daha önce edinmiş oldukları bilgiler doğrultusunda en az riskli ve kaybın olduğu seçeneğe yöneltmektedir (Kahneman 2011:25-84). Bu nedenle söz konusu katılımcılarda bulunabilirlik eğiliminin varlığından söz edilebilir.

Bireylerin daha önceden edinmiş oldukları bilgiler doğrultusunda gelişen aşinalık izlenimleri Sistem1 tarafından üretilmektedir. Bu durumda çağrışım makinesinin rahat çalışmasını sağlayacak her türlü bilgi inançları saptıracaktır. Çünkü tanıdık olanın, gerçek olandan ayırt edilmesi kolay değildir. Bu durumda duygusal uyarımın çağrışımsal,otomatik ve kontrol dışı olduğu söylenebilir (Kahneman 2011:25-84). Bireyler risk durumunda seçmiş oldukları riskli ülke hakkında var olan aşinalık izlenimlerini tazeleyecek ve olabilecek her türlü riske karşı savunma mekanizmasını harekete geçirecektir. Bu durumda herhangi bir kayıp söz konusu olduğunda en az risk içeren tercihe yönelecek ve yazılmış olan riskli ülkeyi tekrar seçmemeye yönelik her türlü bilgiyi tekrar gün yüzüne çıkarıp, bildiklerini doğrulayıp o an için en az kayba sahip seçeneği tercih edecektir.

Soru11: Tatil için riskli gördüğünüz ülkede bir ay önce bir terör saldırısı olmuş ve can kaybı olmamıştır. Ancak, saldırıda çok sayıda araç tahrip olmuş, bina da hasar görmüştür. Öte yandan Yunanistan'da ise, son bir ay içinde dört terör saldırısı meydana gelmiş ve bir kişi ölmüş, iki polis yaralanmıştır. Sadece bu iki ülkeyi kapsayan 15 günlük bir tatil kazanmış olsanız, hangi ülkeyi tercih edersiniz?

Yukarıdaki soruda verilen terör saldırısı sonuçlarından yola çıkarak; bireylerden seçmiş oldukları riskli ülke ile Yunanistan arasında bir tercih yapmaları istenmiştir.

Katılımcıların demografik özelliklerine göre bakıldığında; 18-35 yaş grubu %63,5 ile Yunanistan derken 36-49 yaş arası da %58,6'lık oranla Yunanistan'ı tercih etmiştir. 50 ve üzeri yaş grubu ise Yunanistan seçeneğini %58,2'lik bir oranda tercih etmiştir. Gelire göre bakıldığında tercih edilen ağırlıklı seçenek yine değişmemiş en üst gelirdeki katılımcılar %66,7 ile en alt gelir grubundaki katılımcılar ise %62,5'lik bir oranda Yunanistan'ı tercih etmişlerdir. Aynı tercih ağırlığı bireylerin daha önce başlarına terör saldırı gelip gelememesi ile de aynı doğrultuda kendini göstermiştir. Katılımcıların cinsiyetine göreyse, kadınlar %60,5 erkeklerse %64,6'lık oranda Yunanistan'ı tercih etmişlerdir.

Riskli ülke olarak Suriye'yi belirleyen katılımcılar **Soru10a**'da olduğu gibi yine Yunanistan'ı tercih etmiştir. Riskli ülke olarak Irak'ı yazan katılımcılar %60 ile ağırlıklı olarak Irak'a göre terör saldırısı dahi olsa daha az riskli olduğuna inandığı Yunanistan'ı tercih etmiştir. Riskli ülke olarak Türkiye'yi yazan katılımcıların ise %40,7 si tekrar Türkiye'yi tercih ederken %59,3'ü Türkiye'den daha az riskli gördükleri Yunanistan'ı tercih etmiştir. Tayland'ı riskli yazan katılımcılar %50'lik oranda Yunanistan'ı tercih ederken Tayvan'ı riskli yazan katılımcıların %49,5'i Yunanistan'ı seçmiştir. Bu durumu daha önce soru **Soru5** ve **Soru6**'da da aktarıldığı çerçeveleme etkisinden dolayı ortaya çıkan bir kararsızlık durumu olarak yorumlayabiliriz. Öte yandan Irak, Suriye ve Türkiye ile ölü ve yaralı olduğu bilgisi verilen Yunanistan karşılaştırıldığında tekrar Yunanistan'ın tercih edilmesini bireylerin yazılan riskli ülkeler hakkında daha fazla terör ve buna bağlı olarak ölüm haberi duymasına bağlanabilir. Bu durumda bireylerin aşinalık izlenimleri harekete geçerek riskli gördüğü ülke hakkında, hala daha riskli olduğunu kanıtlayacak yeni bilgi arayışına girdiklerini ve doğrulama eğilimi yaptıklarını söyleyebiliriz.

Soru12: Tatil için riskli gördüğünüz ülkede (size göre riskli) bir ay önce bir terör saldırısı olmuş ve can kaybı olmamıştır. Ancak, saldırıda çok sayıda araç tahrip olmuş, bina da hasar görmüştür. Öte yandan Yunanistan'da ise, son bir ay içinde dört terör saldırısı meydana gelmiş ve bir kişi ölmüş, iki polis yaralanmıştır. Sadece bu iki ülkeden birisini kapsayan 15 günlük bir tatil paketi satın aldınız ve 2.000 Dolar ödediniz. Bu durumda, hangi ülkeyi tercih edersiniz?

Katılıcıların 2000 Dolar ödeyip, riskli olarak belirledikleri ülke ve Yunanistan arasında yapacakları tatil tercihi doğrulama eğilimi, batık maliyet ve kayıptan kaçınma açısından demografik özelliklerde ortaya çıkan değişimlere bakıldığında;

Tablo 3.16: Uzak Destinasyonda Doğrulama, Batık Maliyet ve Kayıptan Kaçınma Eğilimlerinin Gelire Göre Değişimi

			Tatilden Vazgeçerim	Yunanistan
Gelir	0-1000	Yüzde	**%43,8**	**%36,4**
	1001-2000	Yüzde	**%36,4**	**%38,6**
	2001-3000	Yüzde	**%22,8**	**%46,5**
	8001-9000	Yüzde	**%25**	**%75**
	9001-10000	Yüzde	**%0**	**%62,5**
	10001 ve üzeri	Yüzde	**%8,3**	**%58,3**

Katılımcıların gelir gruplarına göre kayıptan kaçınma ve batık maliyet eğilimlerinin dağılıma bakıldığında, en alt gelire sahip ilk üç grup uzak destinasyon söz konusu olduğunda bulunabilirlik ve doğrulama eğilimi etkisinde kalmışlardır. Bu nedenle kendilerinin yazdığı riskli ülke yanıtını vermeyerek benzer oranlarda kayıptan kaçınmış ve batık maliyet etkisi yaşamıştır. En üst gelir kategorisindeki katılımcılar yine bulunabilirlik ve doğrulama eğilimi etkisinde kendilerinin yazdığı riskli ülke yanıtını çoğunlukla elemiş ve ağırlıklı olarak kayıptan kaçınma eğilimi sergilemektense batık maliyeti önemsemişlerdir.

Tüm yaş gruplarının riskli olarak gördükleri ülkeler hazırlanan senaryoda kayıp açısından Yunanistan'a göre daha az risk içerir gibi gösterilmesine rağmen katılımcılar hem bulunabilirlik hem de doğrulama etkisinin altında kalarak çoğunluk olarak Yunanistan'ı tercih etmişlerdir. Tercihlerini 18-35 yaş arası %41 ile, 36-49 yaş arası %36,2 ile 50 ve üzeri yaş grubunda ise %38,2 ile gerçekleştirmişlerdir. bu tercihin diğer bir nedeni kalıtımcıların 2000 dolar ödediği tatilden vazgeçmeyerek batık maliyeti önemsedikleri şeklinde açıklanabilir. Bunun dışında katılımcıların tatilden vazgeçerim seçeneğinin 18-35

arasında %35'lik, 36-49 arasında %38,8'lik, 50 ve üzerinde ise %30,9'luk tercih edilme sıklığı ile kayıptan kaçınma eğilimine maruz kaldıkları görülmüştür.

Katılımcıların öğrenci olup olmamalarına göre bakıldığında, öğrenci olanlarda %44'lük oranla kayıptan kaçınmak için tatilden vazgeçerken, %38,7'lik oranla batık maliyet eğilimi yaşamaktadır. Öğrenci olmayanlar içinse kayıptan kaçınma oranı %32,6 iken batık maliyet oranı %40,2 batık maliyet eğilimi etkisinde kalmıştır. Bu durumda batık maliyet ve kayıptan kaçınma eğiliminin öğrenci olup olmamaya göre belirgin bir fark gözlenmemiştir. Bunun nedeni olarak, öğrencilerin henüz bir gelire sahip olmamaları gösterilebilir. Başına daha önce terör saldırısı gelenler de ise durum %33,3 ile kayıptan kaçınma %41,4 ile batık maliyet gelmeyenlerde ise %36'lık kayıptan kaçınma %39,3 ile batık maliyet eğilimi gösterdikleri gözlemlenmiştir.

Tablo 3.17: Doğrulama, Batık Maliyet ve Kayıptan Kaçınma Eğilimlerinin Cinsiyete Göre Değişimi

			Tatilden Vazgeçerim	Yunanistan
Cinsiyet	Kadın	Kişi	157	102
		Yüzde	**%47**	**%30,5**
	Erkek	Kişi	62	145
		Yüzde	**%21,7**	**%50,7**

Cinsiyete göre bakıldığında, kadınların erkeklere göre daha fazla riskten kaçındığı ve bu nedenle %47'lik bir oranla tatilden vazgeçip, %30,5 ile Yunanistan'ı tercih ederek batık maliyet yaşamışlardır. Erkeklerde ise batık maliyet oranı %50,7'lik oranla kadınlarınkine göre daha fazla görülmüştür ayrıca erkekler daha az risk algıladıkları için tatilden vazgeçme oranları yine kadınlarına göre %21,7'lik oranla kayıptan kaçınmışlardır.

Soru 13: Tatil için riskli gördüğünüz ülkede bir ay önce bir terör saldırısı olmuş ve can kaybı olmamıştır. Ancak, saldırıda çok sayıda araç tahrip olmuş, bina da hasar görmüştür. Öte yandan Bodrum'da ise, son bir ay içinde dört terör saldırısı meydana gelmiş ve bir kişi ölmüş, iki polis yaralanmıştır. Sadece bu iki destinasyondan birisini kapsayan 15 günlük bir tatil paket adınız ve 10.000 Dolar ödediniz. Bu durumda, hangi kenti tercih edersiniz?

Katılıcıların 10 000 Dolar ödeyip, riskli olarak belirledikleri ülke ve Yunanistan arasında yapacakları tatil tercihi doğrulama eğilimi, batık maliyet ve kayıptan kaçınma açısından demografik özelliklerde ortaya çıkan değişimlere bakıldığında;

18-35 yaş aralığındaki katılımcılar riskli ülke tercihlerinde yazdıkları destinasyonlara kıyasla %41,9 ile Bodrum'u tercih ederek kayıptan kaçınırken %33,2 ile tercih ettiği tatilden vazgeçerim seçeneği ile kayıptan kaçınmışlardır. Diğer yaş grupları açısından da sonuçlar paraleldir kategorilerde yakın oranlarla kayıptan kaçınma ve batık maliyet eğilimi var olmuştur. Bu durumda doğruluk ve bulunabilirlik eğilimi etkisindeki katılımcıların ağırlıklı olarak tercih ettikleri tatilden vazgeçerim ve Bodrum seçeneklerinin yaşa göre farklılık göstermediği söylenebilir.

Cinsiyete göre bakıldığında kadınlar **Soru12**'de olduğu gibi yine erkeklerden daha riski fazla algılayarak %40,7'lik oranla kayıptan kaçınma eğilimi sergilerken, %46,2'lik tercihle erkeklerin de batık maliyet etkisini kadınlarda daha fazla hissettikleri söylenebilir.

Öğrenci olanların %38,7'si kayıptan kaçınırken %44,7'si batık maliyet eğilimine düştüğü görülmüştür. Öğrenci olmayanlarda ise bu durum %33,4 kayıptan kaçınma yönündeyken, %39,8'i batık maliyet eğilimi olarak gerçekleşmiştir.

Batık maliyet ve kayıptan kaçınmanın daha önce terör saldırısına maruz kalma ile arasındaki ilişkiye bakıldığında teröre maruz kalanların %30,9'u kayıptan kaçınırken, batık maliyette bu oran %45,7 olarak görülmüştür. Maruz kalmayanlarda ise %36 ile katılımcılar kayıptan kaçınırken, %39,3 ile batık maliyet yaşamaktadırlar.

Tablo 3.18: Yakın Destinasyonda Doğrulama, Batık Maliyet ve Kayıptan Kaçınma Eğilimlerinin Gelire Göre Değişimi

			Tatilden Vazgeçerim	Bodrum
Gelir	0-1000	Yüzde	**%37,5**	**%40,3**
	1001-2000	Yüzde	**%42,1**	**%38,6**
	2001-3000	Yüzde	**%30,7**	**%33,1**
	8001-9000	Yüzde	**%25**	**%50**
	9001-10000	Yüzde	**%37,5**	**%62,5**
	10001 ve üzeri	Yüzde	**%25**	**%58,3**

Gelir durumuna göre en alt üç gelir grubundaki katılımcıların, seçenekler arasında yakın ve uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda kayıptan kaçınma ve batık maliyet açısından bir farklılık göze çarpmamıştır. Hemen hemen yakın oranlarda katılımcılar kayıptan kaçınma ve batık maliyet eğilimi göstermişlerdir. Fakat en üst sıradaki gelir kategorilerine bakıldığında, katılımcıların uzak destinasyonun verildiği soru 12'ye göre yanıtı değişmiştir. Katılımcılar uzak destinasyonlar için kayıptan kaçınmayıp, batık maliyeti önemserlerken yakın destinasyonlarda kayıptan kaçınmaya önem verdikleri yönünde artış göstermiştir. Bunun nedeni, yakın destinasyon söz konusu olduğunda, katılımcıların daha fazla bulunabilirlik ve doğrulama eğilimini daha fazla hissettikleri, Türkiye'de meydana gelen terör saldırıları ve haberlerinden fazlaca etkilendikleri ve aşinalık izlenimlerinin yani Sistem1'in daha yoğun çalışmasından dolayı daha fazla kayıptan kaçınma eğilimine doğru yöneldikleri yorumu yapılabilir.

SONUÇ

Turizm endüstrisi ve imaj arasındaki yüksek düzeyli ilişkinin yanında göz ardı edilemeyecek durum, turizm sektörünün bunalımlara, terör ve şiddet olaylarına yüksek duyarlılık göstermesi ve bu nedenle terörist grupların belli-başlı hedefi haline gelmiş olmasıdır. Turizm ve terörizm arasında ters orantılı bir ilişki söz konusudur. Turizm sektörü terörist eylem sonrasında; turist sayısında azalma, güvenlik ve olumsuz imaj nedenleriyle terör saldırılarından çoğu sektöre göre daha negatif etkilenmektedir. Bunun tam tersi olarak, terör eylemi sonrası terörist grup, hedeflediği ülkeye mesajını iletmekte, aynı zamanda ülkenin ekonomisine turizm üzerinden zarar vermekte ve medya üzerinden adını geniş kitlelere duyurmaktadır (Küçükaltan & Şenbaş 2014).

Destinasyonlardaki algılanmış güvenlik riski nedeniyle potansiyel turistlerin geleceğe ilişkin verecekleri tüm kararları belirsizlik ve risk içermektedir. Potansiyel turistlerin verecekleri kararlar, riske karşı göstermiş oldukları tutumlara göre şekillenmektedir ve karşılığında maksimum fayda isteği vardır. Ancak Potansiyel turistlerin duygu ve ruh hallerinin etkisinde kalarak kullanmış oldukları zihinsel kısayollar, karar alma süreci içerisinde rasyonellik kalıplarını sekteye uğratmaktadır. Davranışsal Ekonomi nadir olaylar karşısında karar alma sürecinde, olayın meydana gelme nedenlerinin medya tarafından çarpıtılarak işlenmesi ve olayın meydana gelme sıklığının orantısız şekilde bireylerin dikkatini çektiğini belirtmektedir (Kahneman 2011: 373-375). Bu durumun turizm pazarları içerisinde de aynı etkiye sahip olduğu söylenebilir şöyle ki; terörizmin adından sıkça bahsedilmesi, bireylerin destinasyon taleplerinde duygusal yanılsamalarından dolayı zihinsel kısayollar kullanmasına neden olabilir. Bu durumda çalışmanın üzerinde durmuş olduğu; kesinlik, olabilirlik ve çerçeveleme etkisi, kayıptan kaçınma eğilimi ve batık maliyetin potansiyel turistleri etkileyip etkilemediğine bakıldığında;

Kahneman ve Tversky (1984)'ün kayıptan kaçınma eğilimini açıklamak için kullandıları örnek senaryo sorusu şöyledir: "Bir şarapsever ekonomist, yıllar önce düşük fiyattan birkaç güzel bordo şarap satın almıştır. Şarap değeri açısından çok büyük bir takdire sahiptir bu nedenle, bir şişesi 10$'a satılmaktadır. Şuan bir açık arttırma yapılsa 200$ getirecektir. Ekonomist iki seçenek arasında tercih yapmak zorundadır. Seçeneklerden ilki açık arttırma fiyatına şarabı satmaya gönüllü olmak, ikinci ise şuan ki

fiyatından bir şişe daha satın almaktır." Bu soruyla söz konusu bir objeden ya da unsurdan vazgeçme olasılığının, objenin yada unsurun yarar sağlamaması ve kolay elde edilebilmesiyle ilişkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Harranta ve Vaillant'ın (2008) yapmış oldukları çalışmalarında kadınların; spor, alkol tüketimi, uyuşturucu madde kullanımı, kumar vb. aktivitelerde erkeklere göre daha fazla riskten ve kayıptan kaçındıklarını belirtmişlerdir.

Soru7'de kayıptan kaçınmak amacıyla tatilden vazgeçen 213 kişinin %40,7'sini kadınlar oluştururken %26,9'nu erkekler oluşturmaktadır. **Soru8**'de kayıptan kaçınmak amacıyla tatilden vazgeçen 195 kişinin %39,8'ini kadınlar oluştururken %21,7'sini erkekler oluşturmaktadır. **Soru9**'da kayıptan kaçınmak amacıyla tatilden vazgeçen 198 kişinin %38,9'unu kadınlar oluştururken %23,8'ini erkekler oluşturmaktadır. Verilerin sonuçlarına bakıldığında; kadınların erkeklere göre daha fazla risk algıladığını ve bu nedenle daha fazla kayıptan kaçındıkları görülmüştür. Bu durumda; cinsiyete göre kayıptan kaçınma eğiliminin etkili olduğu önceki çalışmalarda olduğu gibi bir kez daha açığa kavuşturulmuştur.

Kayıptan kaçınma eğilimi kaçınma eğilimini oluşturan kesinlik ve olabilirlik etkisi, Kahneman ve Tversky tarafından aşağıda verilen iki aşamalı problem ile açıklanmıştır.

A: %45 olasılıkla 6,000$ kazanma

B: % 90 olasılıkla 3,000$ kazanma

66 katılımcıdan %14'ü A seçeneğini %86'sı ise B seçeneğini seçmiştir.

C: ‰ 1 olasılıkla 6,000$ kazanma

D: ‰ 2 olasılıkla 3,000$ kazanma

66 katılımcıdan %73'ü C %27'si ise D seçeneğini tercih etmiştir. Bu durum; ilk aşamada kazanç olasılığının tatmin ediciliği ile açıklanmıştır(%90 ve %45). Ancak ikinci aşamada kazancın bir olabilirlik ihtimali söz konusudur ve her iki seçenekte kazancın olasılığı aşırı küçük (‰ 1 ve ‰ 2) olmasına rağmen bu durumdaki en yüksek kazanç, bireyler açısından en akla uygun tercih olmuştur (Kahneman & Tversky 1979:267). Verilen örnekten yola çıkılarak hazırlanan sorularda:

Uzak destinasyon söz konusu olduğunda bireylerin yaşına göre *kesinlik etkisine* bakıldığında; 620 kişilik örneklemin toplamda %76,3'ü kesinlik etkisine maruz kalarak

Tayland'ı tercih ederken %23,7'si Tayvan'ı tercih etmiştir. Yakın destinasyon söz konusu olduğunda ise, katılımcıların %55'i kesinlik etkisine bağlı olarak Antalya'yı tercih ederken, %45'i Bodrum'u tercih etmiştir. Bu veriler; katılımcıların cinsiyetine, gelirine, öğrenci olup olmamasına daha önce terör saldırısına maruz kalıp kalmamasına göre de aynı şekilde dağılmıştır. Bu durumda destinasyonların uzak veya yakın olmasına göre kesinlik etkisinin değişimine bakıldığında ezici farkın uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda ortaya çıktığı görülerek; terör riski söz konusu olduğunda katılımcılardaki kesinlik etkisi eğiliminin uzak destinasyonlarda kendini daha net biçimde gösterdiği belirlenmiştir.

Uzak destinasyon söz konusu olduğunda bireylerin yaşına göre *olabilirlik etkisine* bakıldığında 620 kişilik örneklemin toplamda %78,1'i olabilirlik etkisine maruz kalarak Tayland'ı tercih ederken %21,9'u Tayvan'ı tercih etmiştir. Yakın destinasyon söz konusu olduğunda ise, katılımcıların %60 olabilirlik etkisine bağlı olarak Antalya'yı tercih ederken, %40'ı Bodrum'u tercih etmiştir. Bu veriler; katılımcıların cinsiyetine, gelirine, öğrenci olup olmamasına daha önce terör saldırısına maruz kalıp kalmamasına göre de aynı şekilde dağılmıştır. Bu durumda destinasyonların uzak veya yakın olmasına göre olabilirlik etkisinin değişimine bakıldığında ezici farkın uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda ortaya çıktığı görülerek; terör riski söz konusu olduğunda katılımcılardaki olabilirlik etkisi eğiliminin kesinlik etkisinde olduğu gibi uzak destinasyonlarda daha etkili olduğu açığa çıkmıştır.

İngiltere'de ölümcül bir kaza durumunda gerçekleşen organ bağışı %15 iken; Belçika'da bu oran % 95'in üzerindedir. Bunun nedeni İngiltere'de sürücü lisans sözleşmesinde ölümcül bir kaza durumunda "organlarımı bağışlamıyorum" Belçika'da ise "organlarımı bağışlıyorum" şeklinde olmasıdır. Bu formdaki yargılar, bireylerin düşüncelerinin negatif ya da pozitif çerçevelenmesine neden olmaktadır. (Bondt vd. 2008:3) Verilmiş olan örnekten esinlenerek hazırlanan **Soru5** ve **Soru6**'da uzak destinasyon söz konusu olduğunda bireylerin yaşına göre çerçeveleme etkisine bakıldığında 620 kişilik örneklemin 18-35 yaş arasında %59,7 Tayland ve %40,3 ile Tayvan, 36-49 yaş arasında %50 Tayland ve %50 Tayvan tercih edilirken 50 ve üzeri yaş grubunda %36,4 Tayland ve %63,6 ile Tayvan tercih edilmiştir. Bu durumda çerçeveleme etkisinin yaşa göre uzak destinasyonlarda farka neden olduğu söylenebilir. Genel anlamda yaş grubu toplamda %55,8'i çerçeveleme etkisine maruz kalarak Tayland'ı tercih ederken %44,2'si Tayvan'ı tercih etmiştir. Yakın destinasyon söz konusu olduğunda ise,

katılımcıların %44,5'i Antalya'yı tercih ederken, %55,5'i çerçeveleme etkisinde kalarak Bodrum'u tercih etmiştir. Bu veriler; katılımcıların cinsiyetine, gelirine, öğrenci olup olmamasına daha önce terör saldırısına maruz kalıp kalmamasına göre de aynı şekilde dağılmıştır. Öte yandan katılımcıların yaş gruplarına göre yakın ve uzak destinasyonlarda hissettikleri çerçeveleme etkisi açısından bakıldığında; yaş faktörünün, katılımcıları uzak destinasyonlarda daha fazla etkisi altına aldığı görülmüştür.

Paul Slovic, Baruch Fischhoff ve Sarah Lichtenstein (1981) "Facts And Fears: Sociftal Perception Of Risk" adlı çalışmalarında kamusal risk algıları konusunda bir araştırma yapmışlardır. Araştırmanının sonucunda, anketi yanıtlayanların %80'i kaza sonucu ölümleri daha olası bulmuştur ancak dönemin sağlık istatistikleri felçlerin, kazaların toplamından neredeyse 2 kat daha fazla ölüme neden olduğunu göstermiştir. Bunun nedeni bireylerin ölüm nedenleri hakkındaki tahminleri ile istatistiklerdeki bu uyuşmazlığın sebebi dramatik olayların medyada işlenirken çarpıtılıyor olmasıdır. Örnekten yola çıkılarak sorulan soruda ise; en riskli ülke olarak Türkiye yazan toplam 123 katılımcının ise %36,5'i terör riski sıralamasında 5. Sırada yer aldığı bilgisi verilen Yunanistan ile karşılaştırma yaptığında tekrar Türkiye'yi tercih ederken; %63,4'ü Yunanistan'ı tercih etmektedir. Nadir olayların orantısız şekilde dikkat çekmesinden dolayı medyada geniş yer tutan terör saldırı haberleri bireylerdeki bulunabilirlik mekanızmasını devreye sokmaktadır.

Tablo 3.16 ve **Tablo 3.18** göz önüne alındığında, uzak destinasyonlar söz konusu olduğunda en üst gelir gruplarının daha fazla batık maliyet eğiliminde oldukları ancak yakın destinasyonlar söz konusu olduğunda batık maliyet ve kayıptan kaçınma eğilimin birbirine yakın oranlarda hissedildiği görülmüştür. Genel anlamda, üst gelir gruplarının batık maliyeti, uzak bir destinasyon söz konusu olduğunda daha fazla önemsediği açıktır.

ÖNERİLER

Potansiyel turistlerin algılamış oldukları risk ve savunmasızlık tutumlarının, alacakları tatil kararlarını sapmaya uğrattığı yapılmış olan çalışmanın sonuçlarında görülmüştür. Bu durumda medya önderleri tarafından; sansasyonel değeri olan terör eylemi haberlerinin, turizm talebi ve buna bağlı olarak turizm geliri üzerindeki negatif etkisini ortadan kaldıracak, yalnızca haber alma özgürlüğü yerine getirecek haberler yapılmalıdır. Nitekim sansasyonel değeri olan haberler, ilgi çekici ve heyecan yaratan haberlerdir. Söz konusu haberlerin sürekli tüm medya organları tarafından yansıtılması bireylerdeki aşinalık izlenimlerinin geliştirmektedir. Bu da kişilerin turisttik bir eylemde bulunma kararlarını sekteye uğratmaktadır.

Çalışmaya göre; kadınların daha fazla kayıptan kaçınma eğilimindedir buna bağlı olarak, turizm ürünü pazarlamasında kullanılan rol modeller aracılığıyla özellikle "kadın ve çocuklar için güvenli" vurgusu yapılabilir. Ayrıca turizm politikası ve planması kapsamında, karar mercileri tarafından ulaşılmak istenen amaca uygun sosyal, kültürel kazancı üste seviyeye çıkaracak öte yandan maliyetleri azaltacak gerekli politikalar geliştirilmelidir. Potansiyel turistlerin deneyimleri doğrultusunda gelişen ve önyargılı kararlar almasına neden olan olgular göz önünde bulundurularak geleceğe yönelik turizm planlamaları yapılmalıdır. Hazırlanacak plan ve politikalarda tatil için güvenli bölgeleri bir araya toparlayarak uygun destinasyon geliştirme yöntemleri izlenmeli ve gerekli pazarlama taktikleri geliştirilmelidir.

Makro boyutta bakıldığındaysa, gelişmekte olan ülkeler açısından turizm sektörünün ekonomik etkisi yadsınamayacak kadar büyüktür. Bu nedenle oluşabilecek herhangi bir güvenlik krizinde turizmin baltalanmasıyla doğrudan ülke ekonomisinin zarar göreceği açıktır. Bu bağlamda ülkelerin, ekonomik açıdan daha sağlıklı ve sağlam büyüme gösterebilmeleri için temelde turizm sektörüne bağlı olmaktan ziyade dolaylı fayda sağlama beklentisi içinde olmaları gerektiği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Abadie, Alberto; Javier Gardeazabal. "Terrorism and the world economy", *European Economic Review*, 2008,1-27.

Achtziger, Anja; Carlos Alós-Ferrer; Alexander K. Wagner. "The Impact of Self-Control Depletion on Social Preferences in The Ultimatum Game", *Journal of Economic Psychology*, Sayı:53, 2016,1-16.

Ağırman, Ensar; Muhammet Özcan; Ömer Yılmaz. "Terörizmin Finansal Piyasalara Etkisi: Ampirik Bir Çalışma", *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, Cilt: 8, Sayı: 2, 2014, 99-117.

Aksoy, Tolga; Işıl Şahin. "Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar", *Türkiye Ekonomi Kurumu* Kasım 2009.

Alberts, Hugo J.E.M.; Carolien Martijn; Nanne K. de Vries. "Fighting Self-Control Failure:Overcoming Ego Depletion by Increasing Self-Awareness", *Journal of Experimental Social Psychology*, Sayı: 47, 2015, 58-62.

Al-Nowaihi, Ali; Ian Bradley; Sanjit Dhami. "A Note on The Utility Function under Prospect Theory" *Economics Letters*, 2008, 337–339.

Altay, Hüseyin; Aykut Ekinci; M. Akif Peçe. "Ortadoğu'da Terörün Ekonomik Etkileri: Türkiye, Mısır ve Suudi Arabistan Üzerine Bir İnceleme", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 37, 2013, 269-270.

Bade, Robin; Michael Parkin. *Foundation of Economics*, United States of America: Pearson Education, 2009.

Balay, Refik. "Küreselleşme, Bilgi Toplumu ve Eğitim", *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, Cilt: 37, Sayı: 2, 2004, 61-82.

Banerjee, Abhijit V. "A Simple Model of Herd Behavior" *The Quarterly Journal of Economics,* Cilt: 107, Sayı: 3, 1992, 797-817.

Bayar, Yılmaz. "Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi", *Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi*, 2011, 133-160.

Bayar, Yılmaz; Cüneyt Kılıç. "Küresel Finansal Krizin Davranışsal Finans Perspektifinden Değerlendirilmesi", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Cilt: 62, Sayı: 2, 2012, 177-195.

Bayhan, İsa; Kurban Ünlüönen. "Turist Tercihlerinde Güvenliğe İlişkin Tutumların Etkisi: Bir Alan Araştırması", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 15, Sayı: 56, 2016, 1-20.

Bayraktar, Ahmet. "Etkin Piyasalar Hipotezi", *Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi,* Cilt: 4, Sayı: 1, 2012, 38-47.

Becker, Selwyn W.; Fred O. Brownson. "What Price Ambiguity? of The Role of Ambiguity in Desicion-Making", *Journal of Political Economy*, Cilt: 72, Sayı: 1, 1964, 62-73.

Bekçi İsmail, Optimal Portföy Oluşturmada Bulanık Doğrusal Programlama Modeli ve İMKB'de Bir Uygulama, (Doktora Tezi), 2001, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta .

Bell, David E. "Disappointment in Decision Making under Uncertainty" *Operations Research,* Cilt: 33, Sayı: 1, 1985, 1-27.

Benartzi, Shlomo; Richard T. Thaler. "Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle" *The Quarterly Journal of Economics*, 1995, 73-92.

Best, Steven; Anthony J. Nocella. "Defining Terrorism" *Animal Liberation Philosophy and Policy, Cilt:* 2, Sayı: 1, 2004, 1-18.

Bostancı, Faruk. *Davranışçı Finans Yeterlilik Etütü*, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, 2003.

Bracha, Anat; Donald J. Brown. "Affective Decision Making: A Theory of Optimism Bias", *Games and Economic Behavior*, 2012, 67-80.

Breuer, Wolfgang; K. Can Soypak. "Framing Effects in Intertemporal Choice Tasks and Financial Implications" *Journal of Economic Psychology*, 2015, 152-167.

Brooks, Peter; Horst Zank. "Loss Averse Behavior", *The Journal of Risk and Uncertainty* Cilt: 31, Sayı: 3, 2005, 301–325.

Carneiro, Alberto. "How does knowledge management influence innovation?" *Journal of Knowledge Management,* Cilt: 4, Sayı: 2, 2000, 87-98.

Cassar, Gavin; Justin Craig. "An investigation of hindsight bias in nascent venture activity" *Journal of Business Venturing*, 2009, 149–164.

Cengiz Funda, Üçüncü Yaş Turistlere Yönelik Turistik Ürün Analizi: Alanya Uygulaması, (Doktara Tezi), 2012, Akdeniz Üniversitesi, Antalya.

Chauveau, Thierry; Nicolas Nalpas. "A Theory of Disappointment", 2009.

Chelley-Steeley; Patricia L.; Brian D. Kluger; James M. Steeley. "Earnings and hindsight bias: An experimental study" *Economics Letters*, 2015.

Colander, Davıd C. *Economics,* McGraw-Hill/Irwin, 2004.

Connolly, Terry; Jochen Reb. "Omission Bias in Vaccination Decisions: Where's the ‘‘Omission’’? Where's the ‘‘Bias’’?" *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2003, 186–202.

Cooper, James C.; William E. Kovacic. "Economics & Policy", *Journal of Law, Cilt:* 8, Sayı: 4, 2012, 779-800.

Cornicello, Guiseppe. "Behavioral Finance and Speculative Bubble", 2003.

Crenshaw, Martha. "The Psychology of Terrorism: an Agenda for the 21st Century" *Political Psychology,* Cilt: 21, Sayı: 2, 2000, 405-420.

Çelik, Tankut Taner; Oktay Taş "Etkin Piyasalar Hipotezi ve Gelişmekte Olan Hisse Senedi Piyasaları", *İtü Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 2, 2007, 11-22.

Çevik, Emrah İsmail. "İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Etkin Piyasa Hipotezinin Uzun Hafıza Modelleri İle İncelenmesi: Sektörel Bazda Bir İnceleme", *Journal of Yaşar University*, 2012, 4437-4454.

Çinko, Murat. "İstanbul Menkul Kıymetler Borsası 100 Endeksinin Doğrusallık Testi", *İstanbuk Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 2006.

Daniel, Kent; David Hirshleifer; Avanidhar Subrahmanyam. "Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions", *The Journal of finance FINANCE* LIII, Sayı: 6, 1998, 1839-1885.

Dash, Joseph F; Leon G. Schiffman; Conrad Berenson. "Risk- and Personality-Related Dimensions of Store Choice", *Journal of Marketing,* Cilt: 40, January 1976, 32-39.

Dave, Chetan; Katherine W. Wolfe. "On Confirmation Bias and Deviations From Bayesian Updating", March 2003.

Davut, Lale. "Tüketici Davranışları ve Rasyonellik" *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 52, Sayı: 1, 1997, 181-187.

Debondt, Muradoglu; Shefrın; Staıkouras. "Behavıoral Fınance: Quo Vadıs?" *Journal of Applied Finance*, 2008 .

Demirel, Yavuz; Zeliha Seçkin. "Bilgi ve Bilgi Paylaşımının Yenilikçilik Üzerine Etkisi", *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 17, Sayı: 1, 2008, 189-202.

Demireli, Erhan; Göktuğ Cenk Akkaya; Elif İbaş. "Finansal Piyasa Etkinliği: S&P 500 Üzerine Bir Uygulama", *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* Cilt: 11, Sayı: 2, 2010, 53-67.

Demirli, Aylin. "Terörizm, Psikososyal Etkileri ve Müdahale Modelleri." *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 35, 2011, 66-78.

Deniz, Arzu; Aysel Erciş. "Kişilik Özellikleri İle Algılanan Risk Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma." *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 22, Sayı: 2, 2008, 301-330.

Dietrich, Cindy. "Decision Making: Factors that Influence Decision Making, Heuristics Used, and Decision Outcomes" *Student Pulse, Cilt:* 2, Sayı: 2, 2010.

Dülger, Murat Volkan. "Teknolojideki ve Kitle İletişim Araçlarındaki Gelişmelerin Uluslararası Terörizme Etkileri" *Hukuk ve Adalet Eleştirel Hukuk Dergisi*, 2007, 1-22.

E.K.Hunt. *History of Economic Thought-İktisadi Düşünce Tarihi,* Dost Kitabevi Yayınları, 2002.

Eğilmez, Mahfi. *Kolay ekonomi,* Remzi Kitabevi, İstanbul, 2014.

Eğilmez, Mahfi. *Makroekonomi,* Remzi Kitabevi, İstanbul, 2014.

Eğilmez, Mahfi. *Örneklerle Kolay Ekonomi,* Remzi Kitabevi, İstanbul, 2014.

Ellsberg, Daniel. "Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms" *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt: 75, Sayı: 4, 1961, 643-669.

Elster, Jon. *The Cement of Society: A Study of Social Order,* Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

Emsen, Ö.Selçuk; M.Kemal Değer. "Turizm Üzerine Terörizmin Etkileri: 1984–2001 Türkiye Deneyimi" *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 7, 2004, 67-83.

Ersoy, Arif. *İktisati Teoriler ve Düşünceler Tarihi,* Nobel Yayınları, Ankara, 2008.

Ertan Yasemin, Davranışsal Finans ve Pişmanlık Teorisi'nin Döviz Kuru Riskinden Korunma Kararına Etkisi, (Yüksek Lisans Tezi), 2007, Uludağ Üniversitesi, Bursa.

Ertek, Tümay. *Temel Ekonomi,* Beta Yayınları, İstanbul, 2009.

Fama, Eugene F. "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work" *The Journal of Finance, Cilt:* 25, Sayı: 2, 1970, 383-417.

Fama, Eugene F. "Market Efficiency, Long-Term Returns and Behavioral Finance", University of Chicago - Finance, 1997.

Frank, R. *Microeconomics and Behavior,* Mc Grow-Hill, 2-B New York, 1994.

Frino, Alex; Grace Lepone; Danika Wright. "Investor Characteristics and The Disposition Effect", *Pacific-Basin Finance Journal*, 2015, 1-12.

Galariotis, Emilios C.; Wu Rong; Spyros I. Spyrou. "Herding on Fundamental Information: A Comparative Study", *Journal of Banking & Finance*, 2015, 589–598.

Giddens, Anthony. *Sociology- Introductory Readings,* This Collection and Introductory Material Polity Press, 2001.

Gintis, Herbert. "Beyond Homo Economicus: Evidence from Experimental Economics" *Ecological Economics*, 2000, 311-322.

Gollier, Christian; Bernard Salanié. "Individual Decisions under Risk, Risk Sharing and Asset Prices with Regret", February 2006, 1-23.

Gonzalez, Cleotilde; Jason Dana; Hideya Koshino; Marcel Just. "The Framing Effect and Risky Decisions: Examining Cognitive Functions with fMRI", *Journal of Economic Psychology*, 2005,1-20.

Growdy, John M. «Behavioral Economics and Climate Change Policy.» *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2008: 632-644.

Gümüş, Fatih B.; Mustafa Koç; Mirsariyya Agalarova. "Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararları Üzerinde Etkili Olan Demografik ve Psikolojik Faktörlerin Tespiti Üzerine Bir Çalışma: Türkiye ve Azerbaycan Uygulaması", *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 6, 2013, 73-94.

Gürünlü, Meltem. "Finansal Piyasaların Etkinliği Teorisinden Davranışsal Finansa: Finans Teorisinin Evrimi", *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, 2011, 33-34.

Hayta, Ateş Bayazıt. "Turizm Pazarlamasında Tüketici Satın Alma Süreci ve Karşılaşılan Sorunlar", *Kastamonu Eğitim Dergisi*, Cilt: 16, Sayı: 1, 2008, 31-48.

Herzfeld, Michael. *Anthropology: Theoretical Practice in Culture an Society,* Say Yayınları, 2001.

Heukelom, Floris. "The Origin of Prospect Theory, or Testing the Intuitive Statistician" *Tinbergen Institute Discussion Paper* 111, Sayı: 2, 2005.

Hogg, Mıchael A.; Graham M. Vaughan. *Social Psychology,* Pearson Education Limited, 2005.

İbicioğlu, Mustafa. "Yatırım Araçlarının Getirileri Arasındaki İlişkilerin Çok Boyutlu Ölçekleme Yöntemi İle Analizi", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2012, 45-55.

Irmak, Fatih; Yavuz Kahya. "Amerika Birleşik Devletleri'nde Terörizm ve Terörizm Korkusu 11 Eylül Terör Saldırılarının Öncesi ve Sonrasına İlişkin Bir Analiz", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi,* Cilt: 7, Sayı: 33, 2014, 315-324.

Jagannathan, Ravi; Zhenyu Wang. "The Conditional CAPM and the Cross-Section of Expected Returns" *The Journal of Finance*, Cilt: 51, Sayı: 1, 1996, 3-53.

Johnson Melena, Henrik Lindblom, Peter Platan, Behavioral Finance- and The Change of Investor Behavior During and After Speculative Bubble at The End of The 1990s, (Master's Thesis in Finance), Lund University School of Economics and Management , 2002 January.

Kahneman, Daniel. *Thinking, Fast and Slow,* Varlık Yayınları, İstanbul, 2011.

Kahneman, Daniel; Jack L. Knetsch; Richard H. Thaler. "The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias", *Journal of Economic Perspectives,* Cilt: 5, Sayı: 1, 1991, 193-206.

Kahneman, Daniel; Peter P. Wakker; Rakesh Sarin. "Back To Bentham? Exploritions Of Experienced Utility", *The Quarterly Journal of Economics*, 1997, 375-405.

Kahneman, Daniel; Amos Tversky. "Belief in The Law of Small Numbers", *Psychological Bulletin,* Cilt: 76, Sayı: 2, 1971, 105-110.

Kahneman, Daniel; Amos Tversky. "Choise, Values and Frames", *American Psychologist Association,* Cilt: 39, Sayı: 4, 1984, 341-350.

Kahneman, Daniel; Amos Tversky. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, Cilt: 47, Sayı: 2, 1979, 263-292.

Kahneman, Daniel; Amos Tversky. "Rational Choice and the Framing of Decisions", *The Journal of Business,*Cilt: 59, Sayı: 4, 1986, 251-278.

Kahneman, Daniel; Cass R. Sunstein. "Cognitive Psychology of Moral Intuitions", *Neurobiology of Human Values: Research and Perspectives in Neurosciences*, 2005, 1-14.

Karadeniz, Erdinç; Serkan Yılmaz Kandır; Yıldırım Beyazıt Önal. "Konaklama İşletmelerinde Gayrimenkul Değerleme ve Bütünsel Değerin Hesaplanması: Hipotetik Bir Uygulama", *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi,* Cilt: 20, Sayı: 2, 2009, 149-168.

Karagöz, Deniz; Çağıl Hale Özel. *Turizm Pazarlaması,* Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir, 2013.

Kılıç, Burhan; Hande Akyurt. "Destinasyon İmajı Oluşturmada Hüzün Turizmi:Afyonkarahisar ve Başkomutan Tarihi Milli Parkı" *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2011, 209 - 232.

Kılıçaslan, Yılmaz; Hüseyin Alper Güzel; İsmail Şiriner; Kemal Yıldırım; Ethem Esen; Murat Taşdemir. *İktisada Giriş,* Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Yayınları, Eskişehir, 2012.

Kim, Y. Han (Andy). "Self attribution bias of the CEO: Evidence from CEO interviews on CNBC", *Journal of Banking & Finance*, 2013, 2472–2489.

Koch, Alexander; Julia Nafziger; Helena Skyt Nielsen. "Behavioral Economics of Education", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2015, 3–17.

Koçel, Tamer. *İşletme Yöneticiliği,* Beta Yayıncılık, İstanbul, 2003.

Koslowski, Barbara; Mariano Maqueda. "What Is Confirmation Bias and When Do People Actually Have It?", *Merrill-Palmer Quarterly,* Cilt: 39, Sayı: 1, 1993, 104-130.

Kottak, Conrad Phillip. *Anthropology: The Exploration of Human Diversity,* A Division of The McGraw-Hill Companies, 2002.

Kozak, Nazmi. *Genel Turizm Bilgisi,* Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir, 2012.

Kozak, Nazmi. *Bilimsel Araştırma: Tasarım, Yazım, Yayım Teknikleri,*Detay Yayıncılık, Ankara 2014.

Köse, Hüseyin. "Yeni Risk Tanımlamaları Bağlamında Küresel Medya", *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Akademik Dergisi*, 2007, 42-51.

Kurban, Ünlüönen; Tayfun Ahmet. *Ekonomi,* Nobel Yayınları, Ankara, 2011.

Kurt, Sumeyra D.; Mustafa Tanyeri. "Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi", *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Derneği*, Cilt: 12, 2013, 21-46.

Küçük, Ayhan. "Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği", *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi,* Cilt: 6, Sayı: 11, 2014, 104-122.

Küçükaltan, Derman; Demet Şenbaş. "Terörizmin, Bir Ekonomik Refah Aracı Olan Turizm Sektörüne Etkileri", Uluslararası Güvenlik Kongresi, Kocaeli Üniversitesi, 8-9 Ekim 2013, s.1274.

Küçüksille Engin, Optimal Portföy Oluşturmaya Davranışsal Bir Yaklaşım, (Yüksek Lisans Tezi), 2004, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

Laurent, Reynald-Alexandre. "'Elimination by Aspects' and Probabilistic Choice", 2006, 1-15.

Lepp, Andrew; Heather Gibson. "Tourist Roles, Perceived Risk and Internatiol Tourism", *Annals of Tourism Research,* Cilt: 30, Sayı: 3, 2003, 606–624.

Lettau, Martin; Sydney Ludvigson. "Resurrecting the (C)CAPM: A Cross- Sectional Test When Risk Premia Are Time- Varying", *Journal of Political Economy,* Cilt: 109, Sayı: 6, 2001, 1238-1287.

Levy, Haim; Zvi Wiener. "Prospect Theory and Utility Theory: Temporary Versus Permanent Attitude toward Risk" *Journal of Economics and Business* , 2013: 1-23.

Levy, Jack S. "An Introduction to Prospect Theory", *Political Psychology,* Cilt: 13, Sayı: 2, 1992, 171-186.

Loomes, Graham; Robert Sugden. "Disappointment and Dynamic Consistency in Choice under Uncertainty", *The Review of Economic Studies*, Cilt: 53, Sayı: 2, 1986, 271-282.

Loomes, Graham; Robert Sugden. "Regret Theory: an Alternative Theory of Rational Choic under Uncertainty" *The Economic Journal*, Cilt: 92, Sayı: 368, 1952, 805-824.

MacKinlay, A. Craig. «Multifactor models do not explain deviations from the CAPM.» *Journal of Financial Economics*, 1995: 3-28.

Mandelbrot, Benoit. "Forecast of Future Price, Unbiased Markets and Martingale Models", *Journal of Business,* Cilt: 39, 1996, 242.

Maviş, Fermani; Halit Suavi Ahipaşaoğlu; Nazmi Kozak. *Genel Turizm Bilgisi,* Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir, 2002.

Met, Önder. "Konaklama İşletmelerinin Değerini Etkileyen Faktörlerin Analizi ve Değerleme Yaklaşımları" *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2007, 42-58.

Michalkó, Gábor; Anna Irimiás; Dallen J. Timothy. "Disappointment in Tourism: Perspectives on Tourism Destination Management" *Tourism Management Perspectives*, 2015, 85-91.

Miljkovic, Dragan. "Rational Choice and Irrational Individuals or Simply an Irrational Theory: A Critical Review of The Hypothesis of Perfect Rationality", *The Journal of Socio-Economics*, 2005, 621–634.

Mishra, K.C.; Mary J. Metilda. "A Study on The Impact of Investment Experıence, Gender, and Level of Educatıon on Overconfıdence and Self-Attrıbutıon Bıas", *IIMB Management Review,* Cilt: 27, 2015, 214-215.

Mullainathan, Sendhil; Richard H. Thaler. "Behavioral Economics", *National Burea Of Economic Research*, October 2000.

N.Link, Albert; Stuart D.Allen. *Economics, A Study of Markets,* Macmillan Publishing Company, 1986.

Neugebauer, Tibor. "Moral Impossibility in The Petersburg Paradox: A Literature Survey and Experimental Evidance", (University of Luxembourg), 2010, 4.

Odean, Terrance. "Are Investor Reluctant to Realize Their Losses?", *The Journel of Finance*, 1998, 1775-1798.

Oktayer, Nagihan; Nazan Susam; Murat Çak. *Türkiye'de Turizm Ekonomisi,* İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, 2007.

Oskamp, Stuart. "Overconfidence in Case-Study Judgments", *Journal of Consulting Psychology*, Cilt: 29, Sayı: 3, 1965, 261-265.

Öter, Zafer; Osman N. Özdoğan. "Kültür Amaçlı Seyahat Eden Turistlerde Destinasyon İmajı:Selçuk-Efes Örneği", *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 2015, 127-138.

Özbudun, Sibel; Balı Şafak; N. Serpil Altunek. *Antropoloji: Kuramlar/ Kuramcılar,* Dipnot Yayınları, Ankara, 2006.

Özcan Handan, Davranışsal Finansın Bireysel Yatırımcıların Karar Mekanizmaları Üzerindeki Etkileri: Finansal Yatırımcıların Değerlendirmelerine Yönelik Bir Araştırma, (Yüksek Lisans Tezi), 2011, Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nevşehir.

Özcan, Zeki. *İnsan ve Toplum Bilimleri I: Genel Bakış,* Alfa Aktüel Yayınları, Bursa, 2008.

Özer, Leyla; Serdar Gülpınar. "Hizmet Sektöründe Tüketicilerin Algıladığı Riskler: Hava Yolları Sektöründe Bir Araştırma" *Ticaret ve Turizm Egitim Fakültesi Dergisi*, Sayı: 1, 2005, 49-63.

Özkalp, Enver. *Sosyolojiye Giriş,* Ekin Yayınevi, Bursa, 2011.

Pampian, Michael M. *Behavioral Finance and Wealth Management: How Build Optimal Portfolios That Account for İnvestor Biases,* Wiley 2nd Edition, 2012.

Payne, John W. "Heuristic Search Processes in Decision Making", *Advances in Consumer Research Journal*, Sayı: 3, 1976, 321-327.

Pulford, Briony D. "Is Luck on My Side? Optimism, Pessimism, and Ambiguity Aversion", *Quarterly Journal of Experimental Psychology,* Cilt: 62, Sayı: 6, 2009, 1079-1087.

Puri, Manju; David T. Robinson. "Optimism and Economic Choice", *Journal of Financial Economics*, 2007: 71–99.

R, Lovreglio; Fonzone A; dell'Olio L; Borri D; Ibeas A. "The Role of Herding Behaviour in Exit Choice during Evacuation", *Social and Behavioral Sciences*, 2014, 390-399.

Rabin, Matthew. "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature, Sayı:* 36, 1998, 11-46.

Rafa, Dominik; Jakub Kregiel; Piotr Popik; Rafal Rygula. "Effects of Optimism on Gambling in The Rat Slot Machine Task", *Behavioural Brain Research*, 2016, 97-105.

Rajagopal, Priyali; Sekar Raju; H. Rao Unnava. "DiVerences in The Cognitive Accessibility of Action and Inaction Regrets", *Journal of Experimental Social Psychology*, 2006, 302-313.

Read, Daniel. "Utility Theory from Jeremy Bentham to Daniel Kahneman", Department of Operational Research, London School Of Economics and Political Science, 2004.

Reb, Jochen Matthias. "The Role of Regret Aversion in Decision Making", 2005, 1-193.

Ricciardi, Victor; Helen K. Simon. "What is Behavioral Finance?", *Business Education and Technology Journal*, 2000, 1-9.

Rode, Catrin; Leda Cosmides; Wolfgang Hell; John Tooby. "When and Why Do People Avoid Unknown Probabilities in Decisions Under Uncertainty?Testing Some Predictions from Optimal Foraging Theory", *Cognition* , 1999, 269-304.

Romanycia, Marc H. J.; Francis Jeffry Pelletier. "What is a heuristic?" *Comput Intell*, 1985, 47-58.

Ross, Ivan. "Perceived Risk and Consumer Behavior: a Critical Review." *Advances in Consumer Research,*Cilt: 2, 1975, 1-20.

Samson, Alain. *The Behavioral Economics Guide 2014.* 1st edition. 2014.

Samuelson, Paul A. "Proof That Properly Anticipated Price Fluctuate Randomly" , ProQuest Information and Learning Company, 1965.

Sarıaslan, Halil; Cengiz Erol. *Finansal Yönetim: Kavramlar, Kurumlar ve İlkeler,* Siyasal Kitabevi, Ankara, 2008.

Savaş, Vural. *İktisatın Tarihi,* Siyasal Kitabevi, Ankara, 2000.

Schoemaker, Paul; J: H. "The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations" *Journal of Economic Literature*, Cilt: 20, Sayı: 2, 1982.

Sefil, Sinem. "Davranışsal Finansın Temelleri; Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri" *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2011, 247-268.

Selvi, Özgür. "Bilgi Toplumu, Bilgi Yönetimi ve Halkla İlişkiler" *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, Sayı: 3 ,2012, 191-214.

Sen, Amartya. *On Ethics and Economics,* UK: Blackwell Publishing, 1988.

Sekaran, Uma. *Research Methods for Business: A Skill Building Approach,* John Wiley & Sons, ABD 2003.

Shapiro, Alan C.; Sheldon D. Balbırer. *Modern Corporate Finance: A multidiciplinary Approach to Value Creation,* Prentice-Hall, 2000.

Sharot, Tali. "The optimism bias", *Current Biology* 21, Sayı: 23 2011, 941-945.

Shefrin, Hersh. *Beyond Gread and Fear: Understanding Behavioral Finance and The Psychology of Investing,* Oxford University Press, New York, 2002.

Shiller, Robert J. "Human Behavior and the Efficiency of the Financial System" *Cowles Foundation Dıscussion Paper*, 1998.

Shleifer, Andrei. *Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance,* Oxford University Press, 2000.

Simon, Mark; Susan M. Houghtan; Karl Aquino. "Cognitive Biases, Risk Perception and Venture Formation:How Individuals Decide to Start Companies" *Journal of Business Venturing* , 1999, 113–134.

Sinkey, Michael. "How Do Experts Update Beliefs? Lessons from a Non-Market Environment", *Journal of Behavioral and Experimenta Economics*, 2015, 55-63.

Solo, Robert L.; M. Kimberly Maclin; Otto H. Maclin. *Cognitive Psychology,* Pearson Published, 2011.

Stangor, Charles. *Social Psychology Principles.* Cilt:5, Sayı:1, 2012.

Suetens, Sigrid; Jean-Robert Tyran. "The Gambler's Fallacy and Gender", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2012, 118– 124.

Şavur, E; SA Tomas. "Terör Olayları Sonrasında Psikososyal Destek Hizmetleri", *Kriz Dergisi*, Cilt: 18, Sayı: 1, 2010, 45-58.

Şişman, Mehmet. *Eğitim Bilimine Giriş,* Pegem Yayıncılık, Ankara, 2007.

Taşdemir, Murat. "Belirsizlik Altında Tercihlerve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2007.

Tayfun, Ahmet; Mustafa Yıldırım. "Turistlerin Tüketim Davranışları Kültüre/Milliyete Göre Farklılık Gösterir mi? Alman ve Rus Turistler Üzerine Bir Araştırma", *İşletme Araştırmaları Dergisi,* Cilt: 2, Sayı: 2, 2010, 43-64.

Taylor, Ronald N. "Age and Experience as Determinants of Managerial Information Processing and Decision Making", *The Academy of Management Journal,* Cilt: 18, Sayı: 1 1975, 74-81.

Taylor, Shelley E.; Lettia Anne Peplau; David O Sears. *Social Psychology,* Pearson Education, 2003.

Thaler, Richard H. "From Homo Economicus to Homo Sapiens", *American Economic Association*, Cilt: 14, Sayı: 1, 2000, 133-141.

Thaler, Richard H. "Mental Accounting Matters", *Journal of Behavioral Decision Making*, 1999, 183-206.

Thaler, Richard H; Sendhil Mullainathan. "Behavioral Economics", *National Bureau Economıc Research*, 2000.

Thaler, Richard. "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*, Cilt: 4, Sayı: 3, 1985, 199-214.

Thaler, Richard. "Toward A Positive Theory of Consumer Choise", *Journal of Economic Behavior and Organization,* Cilt: 1, Sayı: 1, 1980, 39-60.

Tversky, Amos; Daniel Kahneman. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science New Series* 185, Sayı: 4157, 1974, 1124-1131.

Tversky, Amos; Daniel Kahneman. "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model", *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt: 106, Sayı: 4, 1991, 1039-1061.

Tversky, Amos; Daniel Kahneman. "Subjective Probability: A Judgment of Representativeness", *Cognitive Psychology*, 1972, 430-454.

Unay, Cafer. *Genel İktisat,* Ekin Kitabevi, Bursa, 2000.

Üner, M. Mithat; Evren Güçer; Aslı Taşçı. "Türkiye Turizminde Yükselen Destinasyon Olarak İstanbul Şehrinin İmajı" *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 2006, 189-201.

Ünlüönen, Kurban; Ahmet Tayfun. *Ekonomi,* Nobel Yayınları, Ankara 2011.

V, Harranta; Vaillant N.G. "Are Women Less Risk Averse Than Men? The Effect Of Impending Death on Risk-Taking Behavior", *Evolution and Human Behavior*, Cilt:29, 2008, 396–401.

Wenglert, Leif; Anne-Sofie Rosen. "Measuring Optimism-Pessimism from Beliefs About Future Events" *Personality and Individual Diferences*, 2000, 717-728.

Werth, Lioba; Fritz Strack; Jens Förster. "Certainty and Uncertainty:The Two Faces of the Hindsight Bias", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Cilt:87, Sayı:2, 2002, 323–341.

Wessels, Walter J. *Economics.* Barron's Educational Series, New York, 2006.

Yao, Juan, Chuanchan Ma; William Peng He. "Investor Herding Behaviour of Chinese Stock Market", *International Review of Economics and Finance*, 2014, 12-29.

Yechiam, Eldad; Greg Barron; Ido Erev. "The Role of Personal Experience in Contributing to Different Patterns of Response to Rare Terrorist Attacks" *Journal of Conflict Resolution*, 2003, 1-10.

Yeniçeri, Zuhal; Ali Dönmez. "Terörizm ve Terörist Algısı: Silahı Kimin Tuttuğu Ne Kadar Etkili?", *Türk Psikoloji Dergisi,* Cilt: 23, Sayı: 62, 2008, 93-103.

Yeşiltaş, Murat; İlker Öztürk; Fatih Türkmen. "Terör Faaliyetlerinin Turizm Sektörüne Etkilerinin Çözüm Önerileri Perspektifinde Değerlendirilmesi", *Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:5, Sayı: 1, 2008, 175-188.

Z.Domboroczky. "The New Target Area of International Terrorism: The Tourism", *Lucrarı Ştıntıfice* XII, Sayı 3, 2005.

ZeelenBerg, Marcel. "The Use of Crying over Spilled Milk:A Note on The Rationality and Functionality of Regret", *Philosophical Psychology,* Cilt: 12, Sayı: 3, 1999, 325-340.

Zengin, Burhanettin. "Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisine Reel ve Moneter Etkisi" *Akademik İncelemeler Dergisi*, 2010, 103-126.

Zsolnai, Laszlo. "Rational Choice and the Diversity of Choices" *Journal of Socio-Economics*, Cilt: 27, Sayı: 5, 1998, 613-622.

İNTERNET KAYNAKLARI

Alismail, O, Behavioral Finance: Cognitive Errors-Belief Perseverance. www.cfatutor.me (11.2.2016).

Anderson, Holt, Information Cascade Experiments. www.people.virginia.edu (4.2.2016).

Ayhan, İ., Tübitak Bilim ve Teknik Dergisi: Psikoloji Köşesi. www.biltek.tubitak.gov.tr (26.1.2016).

Behavioural Finance. behaviouralfinance.net (12.1.2016).

Bennett, B. gambler's fallacy. http://www.logicallyfallacious.com (6.2.2016).

Cherry,K, What Is a Confirmation Bias?. http://psychology.about.com (7.2.2016).

Confirmation Bias. www.investopedia.com (7.2.2016).

Decision-Making Under Uncertainty-Advanced Topics. www.econport.org (5.2.2016).

Definition of Disposition Effect. www.lexicon.ft.com (4.2.2016).

Dietrich, C. Decision Making: Factors that Influence Decision Making, Heuristics Used, and Decision Outcomes. www.StudentPulse.com , 2 (2).

Dietrich, C. (2010). Decision Making: Factors that Influence Decision Making, Heuristics Used, and Decision Outcomes. www.StudentPulse.com (29.1. 2016).

Disposition Effect. behaviouralfinance.net (. 4.2.2016).

Doğan, İ. www.ekonomiturk.blogspot (16.12.2015).

Güncel Türkçe Sözlük. www.tdk.gov.tr (23.2.2016).

Hellmann, A. Mental accounting: The importance of context in behavioral accounting and finance. www.behavioralaccounting.com (2.2.2016).

Kara, S. Terörün Psikolojik Etkileri. www.selinkara.com (7.3.2016).

Long-Crowell, E. Heuristics. www.study.com (29.1.2016).

Mental Accounting. www.investopedia.com (8.2.2016).

Özdemir, E. Terörizmin Unsurları Ve Bazı Çözüm Önerileri. www.teftiskurulu.pol.tr (23.2.2016)

Özdoğan, A. Saldırının Psikolojik Etkilerini Altı Ay Sonra Hissetmeye Başlayacağız. www.ajanshaber.com (07.03.2016).

Paris'teki terör saldırıları Fransa-Türkiye turizmini nasıl etkileyecek? www.turizmguncel.com (12.2.2016).

Phung, A. Behavioral Finance: Key Concepts-Herd Behavior. www.investopedia.com (4.2.2016).

Regret Theory www.investopedia.com (3.2.2016).

Samson,A. The Behavioral Economics Guide 2015 www.behavioraleconomics.com (17.02.2016).

Terör Kelime Kökeni. www.etimolojiturkce.com (23.2.2016).

Vany; Lee. Information Cascades in Multi-Agent Models. www.people.stern.nyu.edu/wgreene/entertainmentandmedia/Cascades.pdf (4.2.2016)

EKLER

Ek 1: Senaryo Çalışması

Değerli Katılımcı,

Bu senaryo çalışması, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı'nda hazırlanan GÜNCEL TERÖR HABERLERİNİN TURİZM TALEBİNE OLAN ETKİSİNİ ÖLÇMEK AMACIYLA; DESTİNASYON TALEBİNDE TERÖR HABERLERİNİN YARATTIĞI ANOMALİLERİN DAVRANIŞSAL EKONOMİ BAĞLAMINDA İRDELENMESİ: DENEYSEL BİR YAKLAŞIM adlı yüksek lisans tezinde kullanılacaktır. Senaryonun amacı turistik ürün satın alan tüketicilerin satın alma davranışlarını Davranışsal Ekonomi bağlamında incelemektir. Verdiğiniz yanıtlar sadece akademik çalışma için kullanılacak olup, başka bir kişi ya da kurum ile paylaşılmayacaktır. Ad ve soyadınızı yazmanıza gerek yoktur. Unutmayınız ki, bu ankette vereceğiniz soruların doğru yanıtı yoktur ve kişiden kişiye değişebilmektedir. Görüşlerinizi paylaşarak çalışmamıza katıldığınız için teşekkür ederiz.

Saygılarımızla…

Yonca İMER

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı
Yüksek Lisans Öğrencisi
yonca_imer@windowslive.com

Doç. Dr. Ekrem TUFAN

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Turizm Fakültesi
etufan@yahoo.com

Demografik Özellikler

Yaşınız

( ) 18-35 ( ) 36-49 ( ) 50 ve üzeri

Cinsiyet

( ) Kadın ( ) Erkek

Gelir durumunuz

( ) 0-1.000 ( ) 1.001-2.000 ( ) 2.001-3.000

( ) 3.001-4.000 ( ) 4.001-5.000 ( ) 5.001-6.000

( ) 6.001-7.000 ( ) 7.001-8.000 ( ) 8.001-9.000

( ) 9.001-10.000 ( ) 10.001 ve üstü

Lisans öğrencisi misiniz?

( ) Evet ( ) Hayır

Daha önce, sizin ya da bir yakınınızın başına terör saldırısı geldi mi?

( ) Evet ( ) Hayır

Soru 1: 2010-2015 yılları arasında, Tayland ve Tayvan'da 22'şer terör saldırısı olmuş ve her iki ülkede ölen kişi sayısı sırasıyla 5 ve 22 kişi olmuştur. Bu yıl, yaptığınız bir alışveriş sonucu Uzakdoğu'da yer alan bu iki ülkeden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Tayland ( ) Tayvan

Soru 2: 2010-2015 yılları arasında, Antalya ve Bodrum'da 22'şer terör saldırısı olmuş ve her iki ilde ölen kişi sayısı sırasıyla 5 ve 22 kişi olmuştur. Bu yıl, yaptığınız bir alışveriş sonucu bu iki tatil beldesinden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi kente gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Antalya ( ) Bodrum

Soru 3: Amerikan gizli servisi CIA ise aynı ülkelerde 2016 yılında terör olaylarının gerçekleşme olasılığını Tayland için binde 3, Tayvan için ise binde 17 olarak hesaplamıştır. Bu durumda, bu yıl yaptığınız bir alışveriş sonucu Uzakdoğu'da yer alan bu iki ülkeden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Tayland ( ) Tayvan

Soru 4: Amerikan gizli servisi CIA ise aynı kentlerde 2016 yılında terör olaylarının gerçekleşme olasılığını Antalya için binde 3, Bodrum için ise binde 17 olarak hesaplamıştır. Bu durumda, bu yıl yaptığınız bir alışveriş sonucu bu iki kentten birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi kente gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Antalya ( ) Bodrum

Soru 5: ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, ülkeler arası terör riski sıralamasında yukarıda söz edilen Tayland en riskli 48, Tayvan ise en riskli 65. Ülke olarak gösterilmektedir ve bu sıralama uzmanların tahminlerine dayanmaktadır. Bu yıl, yaptığınız bir alışveriş sonucu Uzakdoğu'da yer alan bu iki ülkeden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Tayland ( ) Tayvan

Soru 6: ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, terör açısından en riskli iller sıralamasında yukarıda söz edilen Antalya 48, Bodrum ise 65. Sırada gösterilmektedir ve bu sıralama uzmanların tahminlerine dayanmaktadır. Bu yıl, yaptığınız bir alışveriş sonucu iki tatil beldesinden birisinde sevdiklerinizle birlikte 15 gün bedava tatil yapma şansı yakalasanız, hangi kente gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Antalya ( ) Bodrum

Soru 7: 2010-2015 yılları arasında, Tayland ve Tayvan'da 22'şer terör saldırısı olmuş ve her iki ülkede ölen kişi sayısı sırasıyla 5 ve 22 kişi olmuştur. Bu yıl için sevdiklerinizle sadece bu iki ülkeyi kapsayan bir seçme şansı olan tatil paketi aldınız ve 2.000 Dolar ödediniz. Yukarıda söz edilen bilgiyi ise bu ödemeden sonra aldınız. Bu durumda, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Tayland ( ) Tayvan ( ) Tatilden vazgeçerim…

Soru 8: Amerikan gizli servisi CIA ise aynı ülkelerde 2016 yılında terör olaylarının gerçekleşme olasılığını Tayland için binde 3, Tayvan için ise binde 17 olarak hesaplamıştır. Bu yıl için sevdiklerinizle sadece bu iki ülkeyi kapsayan bir seçme şansı olan tatil paketi aldınız ve 2.000 Dolar ödediniz. Yukarıda söz edilen bilgiyi ise bu ödemeden sonra aldınız. Bu durumda, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Tayland ( ) Tayvan ( ) Tatilden vazgeçerim…

Soru 9: ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, ülkeler arası terör riski sıralamasında yukarıda söz edilen Tayland 48, Tayvan ise 65. Sırada gösterilmektedir ve bu sıralama uzmanların tahminlerine dayanmaktadır. Bu yıl için sevdiklerinizle sadece bu iki ülkeyi kapsayan bir seçme şansı olan tatil paketi aldınız ve 2.000 Dolar ödediniz. Yukarıda söz edilen bilgiyi ise bu ödemeden sonra aldınız. Bu durumda, hangi ülkeye gitmeyi tercih edersiniz?

( ) Tayland ( ) Tayvan ( ) Tatilden vazgeçerim…

Soru 10: Sizce **tatil için en riskli** ülke hangisidir? **Yazınız**……..

Tatile gitmek isteseniz; Tatil için en riskli olarak seçtiğiniz ülkeyi mi tercih edersiniz? Yoksa ITB Dünya Seyahat Trendleri 2016 Raporu'na göre, ülkeler arası terör riski sıralamasında 5. Sırada yer alan Yunanistan'ı mı tercih edersiniz?

(….) Size göre riskli olan ülke ( ) Yunanistan

Soru 11: Tatil için riskli gördüğünüz ülkede bir ay önce bir terör saldırısı olmuş ve can kaybı olmamıştır. Ancak, saldırıda çok sayıda araç tahrip olmuş, bina da hasar görmüştür. Öte yandan Yunanistan'da ise, son bir ay içinde dört terör saldırısı meydana gelmiş ve bir kişi ölmüş, iki polis yaralanmıştır. Sadece bu iki ülkeyi kapsayan 15 günlük bir tatil kazanmış olsanız, hangi ülkeyi tercih edersiniz? ***Lütfen bu soruyu, 10. soruya verdiğiniz yanıttaki ülkeyi göz önüne alarak yanıtlayınız.***

(….) Size göre riskli olan ülke ( ) Yunanistan

Soru 12: Tatil için riskli gördüğünüz ülkede (size göre riskli) bir ay önce bir terör saldırısı olmuş ve can kaybı olmamıştır. Ancak, saldırıda çok sayıda araç tahrip olmuş, bina da hasar görmüştür. Öte yandan Yunanistan'da ise, son bir ay içinde dört terör saldırısı meydana gelmiş ve bir kişi ölmüş, iki polis yaralanmıştır. Sadece bu iki ülkeden birisini kapsayan 15 günlük bir tatil paketi satın aldınız ve 2.000 Dolar ödediniz. Bu durumda, hangi ülkeyi tercih edersiniz?

(….) Size göre riskli olan ülke ( ) Yunanistan ( ) Tatilden vazgeçerim…

Soru 13: Tatil için riskli gördüğünüz ülkede bir ay önce bir terör saldırısı olmuş ve can kaybı olmamıştır. Ancak, saldırıda çok sayıda araç tahrip olmuş, bina da hasar görmüştür. Öte yandan Bodrum'da ise, son bir ay içinde dört terör saldırısı meydana gelmiş ve bir kişi ölmüş, iki polis yaralanmıştır. Sadece bu iki destinasyonu birisini kapsayan 15 günlük bir tatil paket adınız ve 10.000 Dolar ödediniz. Bu durumda, hangi kenti tercih edersiniz?

(….) Size göre riskli olan ülke ( ) Bodrum ( ) Tatilden vazgeçerim…