

LİTERATÜR İNCELEMESİ: PLANLI DAVRANIŞ TEORİSİ VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

LITERATURE REVIEW: PLANNED BEHAVIOR THEORY AND BEHAVIORAL ECONOMICS

Dr. Öğr. Üyesi Sara ONUR

Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Kırıkkale/ Turkey.

Süreyya KIRIKCI

Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisi, Bartın/ Turkey



Article Type : Review Article / İnceleme Makalesi

Doi Number : <http://dx.doi.org/10.26449/sss.912>

Reference : Onur, S. & Kırıkçı, S. (2018). “Literatür İncelemesi: Planlı Davranış Teorisi Ve Davranışsal İktisat”, International Social Sciences Studies Journal, 4(23): 4534-4548.

ÖZ

Geçtiğimiz yıl İktisat Nobel Ödülü’ nün Richard H. Thaler’ e verilmesi sonucu dikkatler, Thaler’ in çalışma alanı Davranışsal İktisat üzerine yoğunlaşmıştır. İnsanın doğrudan ruh dünyası ile ilgili olan psikoloji, evrimi içerisinde, yolu sosyoloji ve ekonomi gibi diğer bilim dallarıyla kesişmiştir.

“İnsan evini yüreğiyle, işini aklıyla yönetmesi gerekir” diyen Antik Yunan Filozofu Aristo, birey açısından psikoloji ile ekonomi arasında net bir ayırımı gitmiştir. Oysa ki, iki bilim dalı arasındaki ilişki, birey için bir nebze kolay ve küçük bir alan olsa da, bir toplum için zor ve oldukça kapsamlıdır.

Çalışmamızda, Planlı Davranış Teorisi’ ni ve Davranışsal İktisat’ ı literatürdeki gelişimi ile incelemekteyiz.

Anahtar Kelimeler: Planlı Davranış Teorisi, , Gerekçeli Davranış Teorisi, Davranışsal İktisat, İhtiyaçlar Hiyerarşisi Modeli, Algılamaya ve Anlamaya Yönelik Psikoloji

ABSTRACT

As a result of the award of the Nobel Prize in Economics to Richard H. Thaler last year, the focus of Thaler’ s work is on “Behavioral Economics”. In the evolution of psychology, which is directly related to the spirit world of man, his pat crosses with other disciplines such as sociology and economics. Aristotle, the ancient Greek philosopher, who said “man must manage his house with his heart, his job with his brain” and he has made a clear distinction between psychology and economics for the individual. However, the relationship between two disciplines are difficult and quite comprehensive for a society, albeit small and easy space fort he individual.

In our study, we examine the Theory of Planned behavior and the Development of Behavioral Economics in the literature.

Keywords: Theory of Planned Behavior, Theory of Reasoned Action, Behavioral Economic, Cognitive Psychology

1. GİRİŞ

2017 yılında Nobel Ekonomi Ödülü’ nün ve, ayrıca İsveç Kraliyet Bilimler Akademisi, Sveriges Riksbanks Ekonomi Bilimleri Ödülü’nün “davranışsal iktisat teorisine Richard H. Thaler’e verildiğini açıklaması üzerine (<https://www.sabah.com.tr>), dikkatler davranışsal iktisat teorisine yönelik ilgiyi arttırmıştır. Thaler, psikoloji ve ekonomi biliminin ortak noktası olarak, rasyonellik, sosyal tercihler ve öz denetim yokluğu gibi kendi psikolojik varsayımlarını ve piyasa sürecini sistematik olarak etkileyen ekonomik karar alma analizini belirlemiştir.

Çalışmanın temel kavramsal çerçevesi, içeriği gereği PDT ve Davranışsal İktisat Boyutunda olmak üzere, PDT' nin alt dalı olduğu Algılamaya ve Anlamaya Yönelik Psikoloji – Cognitive Psychology ile başladığımız teorik analizimiz, PDT' nin genel olarak incelenmesi ve Ekonomi Bilimi ile Davranışsal İktisat olarak bağlantısı bağlamında iki ayrı sınıftır. Bu bağlamda, PDT için Düşünölmüş Eylem Teorisi (DET), tutum, davranış, bağdaştırma prensibi, algılanan davranışsal kontrol değişkeni, simgesel algı, duygusal algı, seçici algı ve fiili davranış kavramlarını içermektedir. Davranışsal İktisat' ta, başlangıçta özellikle Keynes' le başlayan kitle psikolojisi açısından 'sürü psikolojisi', birey psikolojisi açısından 'Keynes Tüketim Fonksiyonu', 1950' lerde bireyin sınırlı rasyonaliteye sahip olduğu ve algı- anlamaya yönelik psikolojik davranışta bulunduğu, 1970' lerde belirsizlik altında verilen kararlarda algı ve anlamaya yönelik davranışlara dikkat çekilirken ve en nihayetinde 1980' li yıllardan sonra bilgi kaynağının değişmesi, belirsizlik, risk faktörü ve statü- prestij isteği Davranışsal İktisat' ın çalışma alanlarını oluşturmaktadır.

Çalışmamız literatür incelemesi olmasından dolayı nitel analize dayanmaktadır. İktisatın bilim olarak kabul edildiği 1776' dan itibaren özellikle Ekonomi Bilimi okulları bazından çok bireysel olarak, teorisyenlerin kronolojik olarak, münferid çalışmalarını dikkat almaktayız.

2. TEORİK ALT YAPI: PLANLI DAVRANIŞ TEORİSİ

Günümüz kapitalist toplumunda politikadan, ekonomiye, sosyolojiden, psikolojiye, hatta reklamcılıktan sanata kadar birçok alanda, bireylerin davranışlarını öngörebilmek, davranışlarını yönlendirebilmek için Planlı Davranış Teorisi' nin bilinmesi gerekmektedir.

Birey içinde bulunduğu yaşam içinde içsel ve dışsal olarak birçok etkenin etkisinde kalmakta ve özellikle dışsal olarak birçok farklı uyarıcıyla karşılaşmaktadır. Bu uyarıcılara karşı birey, bedensel, zihinsel olarak tepki vermekte, davranışlar ortaya çıkmaktadır. Bireyin davranışlarının temelinde ihtiyaçları- hisleri ve bu doğrultularda belirli amaçları vardır. Temel olarak davranış, bilinçli olarak veya bilinçsizce olarak ikiye ayrılıp, bilinçsiz davranış, bireyin rastgele, istemsiz, amaçsız eylemde bulunmasıdır. Bilinçli davranış ise, bireyin belirli bir amaç için belirli bir hedefe yönelmesidir. Bireyin amaçları ne kadar güçlü ise, davranışın gerçekleşme olasılığı da o denli yüksektir (Karademir, 2013: 22).

Bireyin ihtiyaçları sosyal veya bireysel olabilmektedir. Maslow' un **İhtiyaçlar Hiyerarşisi Modeli'** ne göre, ihtiyaçlar, fizyolojik, güvenlik, sevgi ve ait olma, saygı ve kendini geliştirme olarak beş türdür (Yılmaz, 2013: 80). Birey içinde bulunduğu sosyal ortamdan soyutlanamaz; dahası bireyden önce, toplum içinde yazılı olmayan ortak davranış kalıpları, davranışları belirleyen, adeta sosyal bir anlaşma mevcuttur. Bireyin içinde bulunduğu toplum kurallarına uyum sağlaması Sosyal Baskı açısından gereklidir. Bu noktada bireyin sosyal ortamda topluma karşı gösterdiği eylemler, davranışları ortaya çıkarmaktadır. Bireyin davranışlarının kökeninde Albert Bandura tarafından geliştirilmiş Sosyal Biliş Teorisi' ne göre, başlangıçta içinde bulunduğu toplumdan öğrendikleri vardır (MB. Yılmaz, 2013: 87).

Birey zamanla algılama ve anlamaya başlamaktadır. Böylece, bireyin büyüdüğü, kişisel gelişimi için adımlar attığı görülmektedir. Bu çalışma alanı genel olarak **Algılamaya ve Anlamaya Yönelik Psikoloji – Cognitive Psychology** olarak isimlendirilmektedir. Planlı davranış teorisi, algı ve anlamaya yönelik psikolojinin bir alt dalıdır.

Davranışın ortaya çıkmasında en önemli iki faktör, kalıtım- genler ve kültürdür (MB. Yılmaz, 2013: 79). Kültür, bireyin hayatı boyunca, çevresini gözlemleyerek ve onları tekrar ederek geçirdiği öğrenme süreciyle beraber geliştirdiği birikimdir. 1980' li yıllarda Ajzen ve Fisbein tarafından geliştirilen Planlanmış Davranış Teorisi' nin temelinde, yine bu iki isim tarafından geliştirilen Gerekçeli Eylem Teorisi mevcuttur. Bu teori sadece iradi davranışları dikkate aldığı için, iradi olmayan davranışları da kapsayan daha geniş Planlı Davranış Modeli' ni ortaya koymuştur (MB. Yılmaz, 2013: 90).

Planlı Davranış Teorisi tek başına oldukça sığ bir konu iken, sonuçta gizemli ve hala sırrı tam olarak çözülememiş insanoğlunun davranışlarını çözümlenmek için loş bir ışık olarak da olsa, **Psikofizyoloji** bilim dalında Davranışsal Sinirbilim, Bilişsel Sinirbilim, Nörobiyoloji, Sinirsel Biliş, Nöroekonomi, Nöropatoloji ve Sosyal Sinirbilim, **Sağlık** Bilim dalında bağımlılık, diyetler, hastalık yönetimi, fast food, sağlık bilgisi, obezite, irade, sigara içme ve refah, **sosyoloji** bilim dalında işbirliği, etik, olumlu pekiştirme ve güven, **politik** bilim dalında kamu politikası, seçmen, iktidar, muhalefet, bürokrat, rant grupları ve sivil toplum örgütleri davranışları, **ekonomi** bilimi dalında nöro finans, davranışsal iktisat, iş yatırımları, maliyetler ve maliyet analizleri, oyun teorisi, tutsak ikilemi oyunu, tüketici tutumları, tüketici psikolojisi, pazarlama, motivasyon, üretici davranışları, **işletme** bilim dalında işletme personeli ve endüstriyel personel, çevre ile ilgili tutum, grup dinamikleri, teşvikler, iş tatmini ve örgütsel etkinlik, **psikoloji** bilim dalında özerklik,

seçme davranışı, gecikme indirimi, grup düşüncesi, dürtüsellik, risk alma, öz belirleme ve zaman belirsizliği teorik alt başlıkları (www.apa.org) altında diğer bilim dallarında oldukça zengin bir çalışma alanına sahip olmuştur.

2.1. Tanım ve Kavramsal Çerçeve

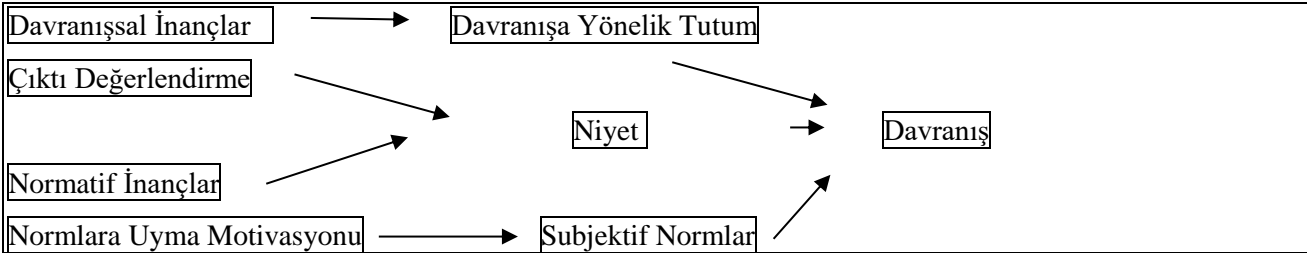
1980' li yıllarda Azjen ve Fishbein' in çalışmalarını genişletmesi ile başlayan Planlı Davranış Teorisi, adından da anlaşıldığı gibi basitçe, bireyin herhangi bir konuda karar alırken, geçirdiği süreci açıklamaktadır (V.Yılmaz, Doğan, 2016: 194)

Planlı Davranış Teorisi (PDT- Theory of Planned Behavior), Bozkurt' a göre "... gerçekleşen insan davranışlarını açıklamak ve tahmin etmek amacıyla tasarlanmıştır.." (bozkurt, 2014: 146), Gültekin' e göre, PDT, Düşünülmiş Eylem Teorisi' nin (DET) geliştirilmesi ile ortaya çıkmış olup, "... tüketicinin belli bir satın alma davranışının nasıl gerçekleştiğini gösteren", "davranışın gerçekleştirilmesinde niyetin temel unsur olduğunu ifade eden" (Gültekin, 2015: 62), "..bireylerin davranışlarının kontrol edebildikleri ve/ veya edemedikleri faktörlerce belirlendiğini ve planlanmış bir şekilde gerçekleştiğini" (Dervişoğlu, Kılıç, 2013: 5) öne süren (karademir, 2013: 22) sosyo psikolojik temelli bir teoridir.

Tutum ve Davranış arasında zaman zaman tutarsızlık ortaya çıkabilmektedir. Bu durum Ajzen ve Fishbein' in DET' nde Bağdaştırma Prensipli ile, tutum ve davranış birbiriyle ne kadar uyumlu ise, ikisi arasındaki bağ da o denli güçlü olacağı biçiminde çözüme kavuşturulmuştur. Bu aşamada, tutum davranışın türünü, amacını, gerçekleştirileceği ortam ve zamanı desteklemeli, özel bir konu ve amaca, davranışın mevcut olduğu ortam ve zamanda hizmet etmelidir (Erten, 2002: 218).

Şekil.1.1.' de Düşünülmiş Eylem Teorisi' nin işleyiş mekanizması görülmektedir. Davranışsal ve normatif inançlar, çıktı değerlendirme ve normal uyuma motivasyonu ile ortaya çıkan davranışa yönelik tutum, niyet ve subjektif normlar, niyeti ortaya çıkarmaktadır.

Şekil.1.1. DET Modeli

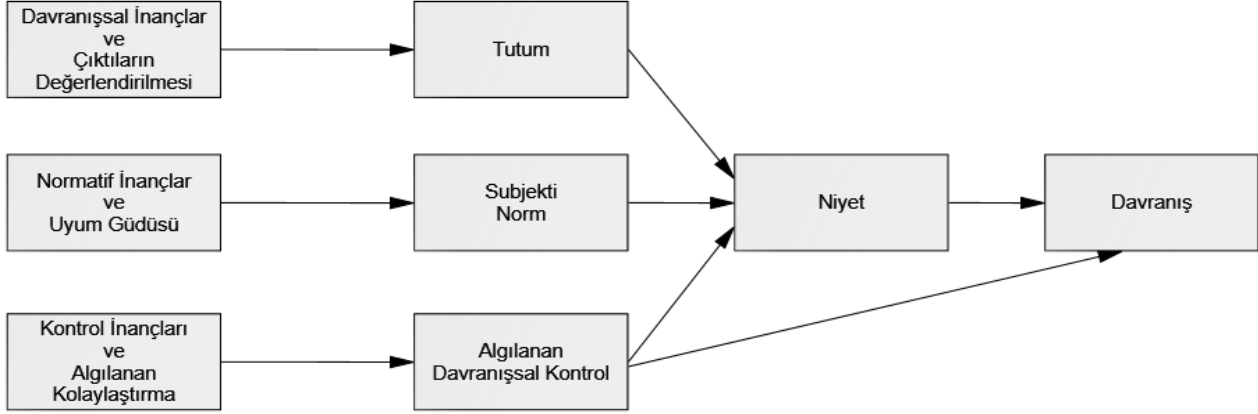


Kaynak: Eyer, Nurullah, (2016), 50 Yaş Üstü Bireylerin Planlı Davranış Teorisi Kapsamında Sağlık Amacıyla Seyahat Etme Niyetlerinin Belirlenmesine İlişkin Bir Araştırma; Ankara Örneği, Yayınlanmamış Doktora Tezi, TC Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Sağlık Kurumları Yönetimi Bilim Dalı, Haziran, Ankara, s. 78.

Düşünülmiş Eylem Teorisi, yukarda bahsettiğimiz Gerekçeli Eylem Teorisi' dir. İradi veya gayri iradi olan davranışlardan, özellikle gayri iradi davranışlarda, Gerekçeli Eylem Teorisi, yetersiz kaldığı için PDT gündeme gelmektedir. Bir başka deyişle, PDT "iradi eylemler kadar gayri iradi eylemleri de ölçmeye yaramaktadır" (Gültekin, 2015: 62).

Bir başka bakış açısında, Gerekçeli Davranış Teorisi (Theory of Reasoned Action), sosyo psikolojik davranış teorisi olup, GDT teorisinin uzantısı, Planlı Davranış Teorisi' dir. GDT nin bireyin tam iradesi ve kontrolünde olmadığı durumlarda yetersiz kalması sonucu, Şekil.1.2. den de görüldüğü gibi, Algılanan Davranışsal Kontrol değişkeni ile PDT oluşturulmuştur (Turan, 2011: 131).

Şekil.1.2. PDT Modeli (Algılanan Davranışsal Kontrol Değişkenli)



Kaynak: Şahin, Fatih, Alkaya, Alkan, (2017), “Tüketicilerin Çevrimiçi Şikayet Kanallarını Kullanımına Yönelik Davranışlarının: Teknoloji Kabul Modeli ve Planlı Davranış Teorisi Bütünleşik Modeli Bakış Açısı İle İncelenmesi”, PESA International Journal of Social Studies, PESA Uluslar arası Sosyal Araştırmalar Dergisi, December, Vol: 3, Issue: 4, s. 91

Şekil 1.2.’ PDTe görüldüğü gibi, bazı çalışmalarda inançlarla da açıklanabilmektedir Şahin, Fatih, Alkaya, Alkan, (2017), “Tüketicilerin Çevrimiçi Şikayet Kanallarını Kullanımına Yönelik Davranışlarının: Teknoloji Kabul Modeli ve Planlı Davranış Teorisi Bütünleşik Modeli Bakış Açısı İle İncelenmesi”, PESA International Journal of Social Studies, PESA Uluslar arası Sosyal Araştırmalar Dergisi, December, Vol: 3, Issue: 4, s. 91.

PDT içinde anılan ilgili kavramlar, “niyet, tutum, davranış, subjektif norm, genel izlenim, geçmiş davranış sıklığı, müşteri tatmini, betimsel norm, grup normu, ahlaki norm, algılanan risk, algılanan kolaylık, algılanan baskı, algılanan belirsizlik, duygusal tutum, özsaygı, kişilik özellikleri, bağlılık ve demografik değişkenler” olarak sayılmaktadır (Gültekin, 2015: 62).

Subjektif Norm, veya Algılanan Sosyal Baskı veya Kişisel Norm: “bireyin çevresinde varolan, onun üzerinde etkili olan kişilerin gerçekleştirdiği sosyal baskıyı” ifade etmektedir (Gültekin, 2015: 62, Bozkurt, 2014: 31).

PDT bir süreç olup, bireylerin fiili davranışlarını, eyleme geçmeden önceki niyetlerini, bireyin niyetlerini somuta dökerken ki tutumu, bireyin eyleminde nepotik (eş- dost ahab ilişkileri) etki ve/ veya baskıyı ve en nihayetinde algılanan davranışsal kontrol değişkenlerin etkisinde kalarak, şekillenip, ortaya çıktığını ifade etmektedir (Turan, 2011: 131).

PDT’ nin ifade ettiği süreci, **niyet, tutum, nepotizm, algılanan davranışsal kontrolünün** etkisi ve **fiili davranış** olmak üzere beş aşamada ifade edebilmekteyiz. Gültekin’ e göre, **niyet** “gerçekleştireceği eylem için istek duyması ve gösterdiği çabanın yoğunluğu”dur. Bir başka deyişle, PDT nin bir süreç olarak ilk aşaması olan Niyet de, birey herhangi bir konu ya da amaç için eyleme geçmeyi **zihinsel olarak düşünmesidir**. Örneğin, birey kendisine ceket almaya niyet etmektedir.

Bireyin niyetini, kişisel değer yargıları ve sosyalite etkilemektedir. Bireyin herhangi bir davranışı gerçekleştirip gerçekleştirilmeme kararı üzerinde kendi kişisel olumlu- olumsuz değer yargıları rol oynamaktadır (Şahin, Söylemez, Koç, 2016: 453). Bu faktörler, **duygu, karakter, zeka, değer yargıları, yaş, cinsiyet, bilgi, deneyim, eğitim, ırk ve gelir düzeyi** olup, bireyin kişisel kararında etkilidir (Derişoğlu, Kılıç, 2013: 7).

Bireyin niyetini etkileyen sosyalite faktörü de, bireyin algılanan davranışsal kontrolünden önce, eş dost ahab ilişkilerine dayalı **sosyal baskının etkisinde kılmasıdır** (Bozkurt, 2014: 29, Küçük, 2011: 146). Örneğin, bireyin ceket alırken arkadaşına, tezgahlara görüş sorması, yakışıp yakışmadığını öğrenmek istemesi, fiyatını gelir seviyesinin karşılayıp, karşılamayacağını düşünmesidir.

Tutum ise, “*olumlu ya da olumsuz hisleri, analizleri, değerlendirmeleri, çıkarımlarıdır*”dır (Özer, Kement, Gültekin, 2015: 62). Bir başka deyişle, tutumun bireyin uyarıcılara karşı gösterdiği, pozitif veya negatif tepki, yansımadır (Burcuoğlu, Bulut, 2016: 15). Ayrıca tutum, niyetini gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğu **eylem planıdır**. Örneğin bireyin ceket almak için çarşıya gitmesidir. Tutum, uzun süreli duygu, davranış ve inancın organize olduğu bir zihinsel bir eylem durumu, bireyin çevresine karşı gösterdiği kararlılığı ve zihinsel düzenini sağlayan bir yapıdır (MB. Yılmaz, 2013: 56).

Tutum türleri düşünme, hissetme ve gerçekleştirme olarak üçe ayrılmaktadır. Düşünmeye dayalı tutum bilgi, anlama ve farkındalık olarak bilişsel kökene, hissetmeye dayalı tutum istek, dilek, ilgi, sevme, hoşlanma, tercihte bulunma, inanç olarak duygusal kökene, gerçekleştirmeye dayalı tutum içselleştirme, eylem, deneme olarak davranışsal kökene sahiptir (MB Yılmaz, 2013: 65).

Tutumlar sabit değildir, doğru bir senaryo ile karşılaşıldığında tutumlar da, mevcut tutumun güçlenmesi, güçlü tutumun zayıf düşürülmesi, tutumun tamamen değişmesi ve/ veya yeni bir tutumun doğması olarak değişkenlik de gösterebilmektedir (MB Yılmaz, 2013: 67).

Algılanan Davranışsal Kontrol (Perceived Behavioral Control), “bireyin, eylemi kolay veya zor olarak, kişisel değerlendirmesi ile ortaya çıkmakta ve bireyin sahip olduğu kaynak ve fırsatlarına göre bireyin algılama kontrolünü değiştirmektedir” (Gültekin, 2015: 63). Ceket alma örneğimize devam edersek, birey algılanan davranış kontrolü ile almayı düşündüğü ceket için kaynak ve fırsatlarını değerlendirmesi, almasının “kolay/ iyi”, “zor/ kötü” olması biçiminde karar aşamasında gelmesidir. Algılanan Davranışsal Kontrol sonucu birey ceketini alıp almayacağına dair nihai kararını vermektedir.

Algı, sürekli çevresiyle iletişim kuran bireyin fizyolojik ve psikolojik açıdan duyu organlarından gelen uyarıcıları hissetmesi, etkisinde kalmasıdır. Daha geniş anlatımıyla, algı, bireyin kendi ihtiyaçları, beklentileri ve dilekleriyle algılarını iletişim süreci boyunca, duyularıyla edindiği, hafızasına aldığı, beyinde işlediği, fiziksel ve zihinsel bir tepki olarak oluşturduğu bilgileri yorumlamasıdır. Algı, rastgele ortaya çıkmamaktadır. Birey, çevresinde karşılaştığı uyarıcıları bile isteye seçip, bu uyarıları düzenleyip yorumlaması, anlamlılık, düzenlilik ve homojenlik içeren karmaşık bir süreçtir (MB Yılmaz, 2013: 67).

Algı türleri görsel, simgesel, duygusal ve seçici olarak dört gruba ayrılmaktadır. **Görsel Algı**, bireyin gözleriyle çevresinde gördüğü nesnelere, uyarıcılara belirli anlamlar yüklemesiyle ortaya çıkmaktadır. Görsel algının değiştirilmesi durumunda, algıyı meydana getirecek görsel özenle seçilmeli, taşıdığı mesajı iyi iletebilmeli ve algının uyarıcısının da iyi saptanması gerekmektedir (MB Yılmaz, 2013: 72).

Simgesel algı, algılama sürecinde çok önemli bir konumdadır. Simge, bireyin öğrenilmiş, zihninde kalıcı hale gelmiş, soyut bir uyarıcıdır (MB Yılmaz, 2013: 71). Simgenin temel fonksiyonu özellikle basitleştirilmiş olmasıdır. Bu durum algının oluşumunu ve hatta iletilmesini kolaylaştırmaktadır.

Duygusal Algı, bireyin algılama sürecinde duygularını da bilinçli bilinçsiz kullanmasıdır. Bu durum daha çok psikolojiktir; bireyin o anki ruhsal yapısı algıyı etkileyebildiği gibi, aynı uyarıcı, farklı bireylerde, farklı duygusal algıları ortaya çıkarabilmektedir. Ayrıca bireyin duygusal algısında çevresel faktörlerde etkileyici rol oynayabilmektedir.

Seçici Algı, Algının Seçiciliği, bireysel farklılıklara odaklanmasıyla ortaya çıkmaktadır. Bir başka deyişle, birey algılarında, kendi çevresi, ailesi, fizyolojik özellikleri, eğitimi, inançları, örf- adetleri ve zihinsel kalıplarına göre seçim yapmasıdır. Yani birey çevresindeki tüm uyarıcılara karşı yeni algılar oluşturmaz, uyarıcıları kendi kalıplarına göre sınıflandırmaktadır (MB Yılmaz, 2013: 72). **Fiili Davranış**’ la da kararını uygulamaktadır.

PDT nin ana varsayımlarından biri, bireyin rasyonellik ilkesi çerçevesinde hareket ederek, bilgi topladığı ve topladığı bu bilgilerle doğru, sağlıklı ve rasyonel karar aldığıdır. Bir başka deyişle bireylerin davranışları, rasyonel olarak bilgi edinme ve bilgiyi kullanmanın bir sonucudur (Turan, 2011: 131)

PDT, çevre ve biyoloji eğitiminde, kadınların soya tüketim niyetlerinin belirlenmesinde, tüketicilerin sağlık turizmi için niyetlerini belirlemede, tüketicilerin şarap turizmi ve tatil planlarında, otel müşterilerinin yeşil yıldızlı otelleri ziyaret etme niyetlerinde, öğretmen adaylarının teknoloji (bilgi ve iletişim teknolojileri – Information and Communication Technologies- ICT) kullanımına yönelik niyetlerinde, sürücülerin trafikteki davranışları, hatta öğrencilerin öğle yemeği konusundaki tercihlerinin belirlenmesindeki çalışmalarda kullanılmıştır (Gültekin, 2015: 65).

PDT yeni nesil çalışmalarda, 1990’ lı yılların başında Hooks, Kaplan ve Schultz tarafından açıklanan Bilginin İfşası (Fısıltıyla Açıklamak/Whistleblowing¹) Teorisi gibi farklı teorilerle de zenginleştirildikçe, güncelliğini de korumaktadır (Mercan, 2015: 3).

Bilginin ifşası, çalışma hayatında çalışanların muhtemel, yanlış, yasal ve etiğe uygun olmayan eylemlerin bilinmesi ve üst kademedekilerin haberdar edilmesidir. Bilginin ifşasını gerçekleştiren kişi, çoğunlukla

¹ İngilizce’ de whistleblowing – “ışıkla anlatmak” deyimini, birebir Türkçe’ ye çevirdiğimiz de, “el, elin eşeğini, ılık çalarak (umarsızca) arar” gibi deyimsel, çok farklı bir anlamda algılanabilmektedir. Oysa ki orijinal dildeki anlatımı “fısıltıyla açıklamak”, “gizliden bilgilendirmek” veya daha açık olarak “ihbar etmek”tir.

erkek, evli, hayatında başarılı, bölümünde yıllardır üst düzey yönetici olarak çalışan bir kişi olup, kurum içinde olup bitenleri üst mercilere söyleyebilecek cesaret ve bilgiye sahiptir (Mercan, 2015: 5).

PDT' nin, bilgisayar, internet web ağı vs. gibi güncel teknolojik araçlar kullanılarak, Davis, Bogazzi ve Warshaw tarafından 1990 lı yıllarda geliştirilen, Teknoloji Kabul Modeli (Technology Acceptance Model) (Turan, 2011: s. 130, Özer, Yılmaz, (2010): 35) zenginleştirilmiştir.

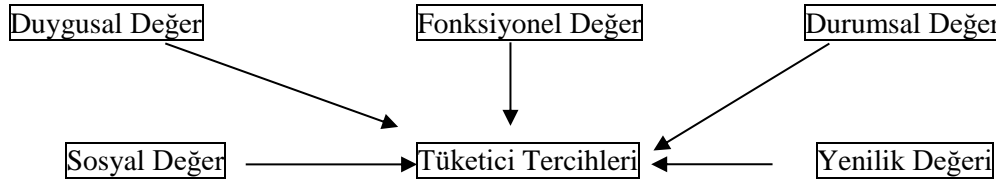
2.3. Planlı Davranış Teorisi ve Diğer Bilim Dallarlarıyla İlişkisi

Planlı Davranış Teorisi tek başına oldukça sığ bir konu iken, sonuçta gizemli ve hala sırrı tam olarak çözülmemiş insanoğlunun davranışlarını çözümlmek için loş bir ışık olarak da olsa, **Psikofizyoloji** bilim dalında Davranışsal Sinirbilim, Bilişsel Sinirbilim, Nörobiyoloji, Sinirsel Biliş, Nöroekonomi, Nöropatoloji ve Sosyal Sinirbilim, **Sağlık** Bilim dalında bağımlılık, diyetler, hastalık yönetimi, fast food, sağlık bilgisi, obezite, irade, sigara içme ve refah, **sosyoloji** bilim dalında işbirliği, etik, olumlu pekiştirme ve güven, **politik** bilim dalında kamu politikası, seçmen, iktidar, muhalefet, bürokrat, rant grupları ve sivil toplum örgütleri davranışları, **ekonomi** bilimi dalında nöro finans, davranışsal iktisat, iş yatırımları, maliyetler ve maliyet analizleri, oyun teorisi, tutsak ikilemi oyunu, tüketici tutumları, tüketici psikolojisi, pazarlama, motivasyon, üretici davranışları, **işletme** bilim dalında işletme personeli ve endüstriyel personel, çevre ile ilgili tutum, grup dinamikleri, teşvikler, iş tatmini ve örgütsel etkinlik, **psikoloji** bilim dalında özerklik, seçme davranışı, gecikme indirimi, grup düşüncesi, dürtüsellik, risk alma, öz belirleme ve zaman belirsizliği teorik alt başlıkları (www.apa.org) altında diğer bilim dallarında oldukça zengin bir çalışma alanına sahip olmuştur.

2.3.1. Tüketici Davranışı Açısından PDT Kullanımı

Tüketim Değeri Teorisi, tüketicilerin herhangi bir ürün ya da markayı tercih etme değerlerini ayrıntılı ortaya koyan bir teori olup, bu değerler, fonksiyonel (fiyat ve kalite), yenilik, durumsal, duygusal ve sosyal olmak üzere beş gruptur (Orel ve diğ., 2017: 243).

Şekil.1.5. Tüketim Değerleri Modeli



Kaynak: Orel, Fatma Demirci, Bozdemir, Merve, Demirkılıç, Naz, (2017), “Tüketim Değerleri, Satın Alma Niyeti ve Satın Alma Davranışı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Fonksiyonel Gıdalar Üzerine Bir Çalışma”, Ç.Ü., Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 26, Sayı 3, s. 243.

Orel ve diğ. çalışmasında, 340 adet anketten 300 anket analizde veri olarak ele alınmıştır. Verilerin analizinde betimsel ve çıkarımsal istatistik kullanılmış olup, verilerin analizi SPSS 20.0 paket programları ile gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların sosyo- demografik özellikleri, günlük gıda tüketimleri, işlevsel, faydacı ve fiziksel performansın önemli olduğu fonksiyonel tüketimin (besin destekleri, zenginleştirilmiş gıdalar, yağ ikame gıdalar, probiyotikler, sporcu gıdaları, diyabetik gıdalar, diyet lifi arttırılmış gıdalar, glutensiz gıdalar, düşük sodyumlu gıdalar vb.) yıllık oranı, çocuk, hasta ve yaşlı gıda tüketimi analiz kriterleri olarak, toplamda 23 değişken dikkate alınmıştır (Orel ve diğ., 2017: 243).

Orel ve diğ. yaptıkları detaylı faktör analizinde toplam varyansın 0.60 ve üzerinde olması ve faktörlerde bulunan her değişkene ait faktör yüklerinin en az 0.30- 0.40 arasında olmalıdır. Değişkenlerin 0.50 ve üzerindeki faktör yükleri anlamlı olarak kabul edilmiştir. Tüketim Değer Teorisi bağlamında, keşfedici faktör analizi sonucuna göre, fonksiyonel değer- kalite, fonksiyonel değer- fiyat, yenilik değeri, duygusal değer, sosyal değer ve durumsal değer olarak altı faktör oluşmuştur. Tüketim değerleri ölçeğine uygulanan faktör analizi sonucu toplam açıklanan varyans, değişkenlerin faktör yükleri, aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları ile her bir faktörün alfa katsayılarının 0.70 üzerinde olması, ölçeklerin güvenilirliğinin yüksek olduğunu göstermektedir (Orel ve diğ., 2017: 243).

Tüketim değerleri ile satın alma niyetinin regresyon analizi, regresyon modelinin istatistiksel anlamlılığı testleri sonucu (ANOVA), belirlilik katsayısı (R²), satın alma niyetini gösteren bağımlı değişken, tüketim değerlerinin bağımsız değişken olduğu kabul edilen modelde, F istatistiği ve sigma değerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu bulunmuştur. Orel ve diğ., fonksiyonel gıda tüketimine en fazla duygusal değer boyutu, yenilik değeri, fonksiyonel değer- kalite ve durumsal değer faktörlerinin etki ettiği sonucuna ulaşmıştır.

Diğer yandan fonksiyonel değer- fiyat ve sosyal değer faktörleri çift yönlü olarak satın alma niyet değişkenini açıklamadığı gözlemlenmiştir. Fonksiyonel gıdaları satın alma niyetinin satın alma davranışı üzerinde pozitif yönde bir etkisi olduğu görülmüştür. Çalışmanın en çarpıcı sonucu duygusal değerın fonksiyonel gıda satın alma niyeti üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu söylenebilmektedir (Orel ve diğ., 2017: 243).

Turan, “İnternet Alışverişi Tüketici Davranışını Belirleyen Etmenler: Planlı Davranış Teorisi (TPB) ile Ampirik Bir Test” isimli çalışmasında, anket çalışması yaparak, tüm ölçeklerini 5’ li Likert Ölçeği olarak, 1’ den başlayarak 5’ e kadar, 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 5= Tamamen Katılıyorum biçiminde belirlemiştir. Adnan Menderes Üniversitesi bünyesinde çalışan öğretim elemanları ve okuyan öğrencilerden elde edilen 335 adet anket veri olarak alınarak, sonuçlar, Geçerlilik ve Güvenirlilik Testleri yapılarak, Temel Bileşen Analizi ile elde edilmiştir. Buna göre, elde edilen sonuçlar, istatistiksel olarak PDT ile uyumlu bulunmuş, “bireylerin internet üzerinden alışveriş yapmaya niyetli oldukları” sonucuna ulaşılmıştır (Turan, 2011: 141).

Özdemir ve diğ., çalışmalarında planlı davranış teorisi bağlamında restoran müşterilerinin şikayetlerinin belirleyicisinin niyet olduğu varsayımını esas almışlardır. Araştırma modelinin test edilmesi için regresyon analizi kullanılmış ve 2007’ deki Tabachnick ve Fidell tarafından verilen formüle göre örneklem sayısı 50 olarak kadar belirlenmiştir. Dışarıda yemek yiyenlerin sayısının artışı şikayetlerin daha fazla artması sonucunu vereceğinden, 100/ 99 kişiye ulaşılmış ve örneklem sayısı bu sınırdan tutulmuştur. 5’ li likert ölçeklendirilmesinin kullanıldığı çalışmada cinsiyet, eğitim durumu ve meslek saptamalarını içeren soruların devamında, katılımcıların yaş, gelir, dışarıda yemek yeme sıklığı ve ortalama harcamaları sorulmuş ve yapılan faktör analizi ve güvenirlilik analizleri yapılmıştır. Şikayetin bağımsız değişken olduğu bir regresyon modelinde tutum, öznel normlar ve algılanan davranışsal kontrol bağımlı değişken olarak ele alınmış, bu değişkenlere korelasyon ve regresyon analizi yapılmış ve özel normların restoran müşterilerinin şikayete ilişkin niyetleri olumlu yönde etkilediği gözlemlenmiştir (Özdemir ve diğ., 2013:704).

Şahin ve Alkaya, yaptıkları çalışmada kullanılan verileri Uşak Üniversitesi personel ve öğrencileri ile gerçekleştirilen yüz yüze anket yöntemi ile elde etmiştir. Teknoloji Kabul Modeli, PDT çerçevesinde ele alınmış ve elde edilen sonuçlara göre BİMER’ i kullanma niyetini faktörler etki derecelerine göre sosyal norm, tutum, algılanan davranışsal kontrol ve algılanan fayda olarak sıralanmaktadır (Şahin, Alkaya, 2017: 93).

Öztürk ve diğ. Yaptıkları çalışmada 202 tüketici örneklemini ele aldıkları veriler üzerinde online hazırladıkları anket sorularında, tüketicilerin helal ürünlere karşı tutumlarını PDT’ ye göre ölçmüş ve PDT’ nin davranışı açıkladığı sonucuna ulaşılmıştır. (Öztürk ve diğ., 2015:).

2.3.2. Tasarruf Yapma Konusunda PDT Kullanımı

Erten çalışmasında, Ankara’ da, 24 okuldaki, 970 öğrenciye sunulan anket çalışmasında PDT’ nin Bağdaştırma Prensipli doğrultusunda, SPSS ve AMOS paket programlarını kullanarak, kız öğrencilerin evde enerji tasarrufu konusunda yaptıkları etkinliklerin yetersiz olduğu ve okulda verilen bilgilerin günlük hayatta kullanılmadığı yönünde sonuçlara ulaşmıştır (Erten, 2002/2: 72).

2.3.3 Çalışma Hayatı Açısından Meslek Belirlemede PDT Kullanımı

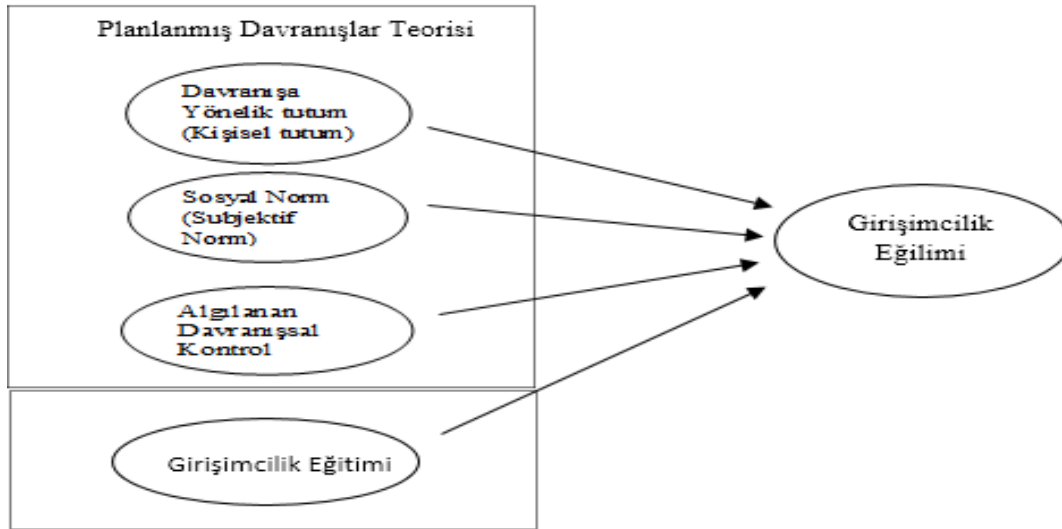
Küçük, yaptığı çalışmada Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) tercihinde bulunan, Erciyes Üniversitesi, İİBF’ de öğrenim gören, son bir sene içerisinde mezun olacak 166 öğrenciden, SMMM mesleğini tercih etmeyi düşünen 69 (öğrenci örneklem hacmi olarak seçilen) ve düşünmeyen 97’ si ile anket yapılarak gerçekleştirilmiştir. Anket çalışmasında, ölçeğin daha çok bireylerin tutumlarını ve eğilimlerini ölçme amaçlı olarak kullanılmasından dolayı 5’ li Likert Ölçeği kullanılmıştır. Anket uygulamasının güvenirliliğini test etmek amacıyla Cronbach PDT’ yi kullanarak Alfa (Alfa Katsayısı) olarak adlandırılan analizden ve Logit Regresyon analizinden yararlanılmıştır. Teorik olarak PDT’ nin inanç temelli yaklaşım tarzının belirlendiği çalışmanın sonuçları PDT’ yi katılımcıların meslek hakkında bilgi eksikliğine rağmen, SMMM olma niyeti taşımaları, PDT’ yi desteklemiştir (Küçük, 2011: 17).

Kalkan yaptığı çalışmada, girişimci niyetlerinin değerlendirilmesi için, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu 134 öğrencisi için uygulanan anketler, SPSS.15 istatistik paket programı ile analiz edilmiş, kurulan regresyon modeline göre, kişisel tutumun, algılanan davranış kontrolünün ve demografik etkenlerden cinsiyetin, girişimcilik niyeti üzerinde pozitif ve doğrudan bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. (Kalkan, 2011: 204).

Bozkurt yaptığı çalışmada, Linan, Chen ve Krueger vd.' nin kullandığı ölçeklerden yararlanarak, 7' li Likert Ölçeği belirleyerek, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu' nda girişimcilik dersi alan, 2. Ve 3. Sınıf, toplamda 352 öğrenciyle anket gerçekleştirmiştir. Araştırmanın sonucunda öğrencilerin PDT bağlamında girişimci olma niyetlerinin pozitif yönde etkilendiği gözlemlenmiştir (Bozkurt, 2014: 41).

Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi ve Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi' nde girişimcilik eğitimi alan 3 ve 4 sınıf işletme öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada, Ekici ve Turan, üniversite öğrencilerinin algılanan davranışsal kontrollerinin girişimcilik eğilimi üzerinde en yüksek pozitif etkiye sahip olduğunu ve kişisel tutumun ve girişimcilik eğitiminin de öğrencilerin girişimcilik eğilimlerini pozitif ve anlamlı olarak etkilemesine rağmen, sosyal normun girişimcilik eğilimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Ekici ve Turan araştırmalarında Şekil.1.6.' da görülen, Linan, Rodriguz- Cohard ve Rueda- Cantuche (2011)' e ait inançlar alt yapısı olmaksızın, bir modeli esas almıştır (Ekici ve Turan, 2017:).

Şekil.1.6. Araştırma Modeli



Kaynak: Ekici Ece, Turan Mehmet, (2017), Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimi: Planlanmış Davranışlar Teorisi ve Girişimcilik Eğitiminin Rolü, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 26, Sayı 1, s. 201- 215, s. 203.

2.3.4. Örgütlerde Bilgi Paylaşımında PDT Kullanımı

Göksel ve diğerleri yaptıkları çalışmada, Ankara Gazi Üniversitesi, Tıp Fakültesi 98 intörnü ile yapılan ankette, PDT bağlamında, sosyal sermaye ve örtülü bilgi paylaşımı davranışı, 5' li likert ölçeği kullanılmış, sonuçlar "sosyal sermaye, örtülü bilgiyi paylaşma davranışını" arttırmaktadır varsayımını doğrular nitelikte gözlemlenmiştir (Göksel vd., 2014:101).

2.3.5. Eğitim Bilimlerinde PDT Kullanımı

Erten çalışmasında, Ankara ilindeki 180 Türk ve Almanya' nın Giessen şehri ve çevresinde çalışan 107 Alman öğretmenlerin Uygulamalı Ders İşleme öğretim yöntemi kullanma amaçları PDT bağlamında, SPSS ve AMOS bilgisayar paket programları kullanılarak analiz edilmiştir. Sonuçlar PDT' yi desteklemesine rağmen Alman Öğretmenlerin davranışsal inançları "öğrenciler çevrenin korumasına yönelik pratik yetenekleri daha iyi kazanırlar" yönündeyken, bu inanç Türk öğretmenlerde "Öğrenciler çevrenin korumasına yönelik pratik yeteneklerle motive olurlar" yönündedir (Erten, 2002/1: 230).

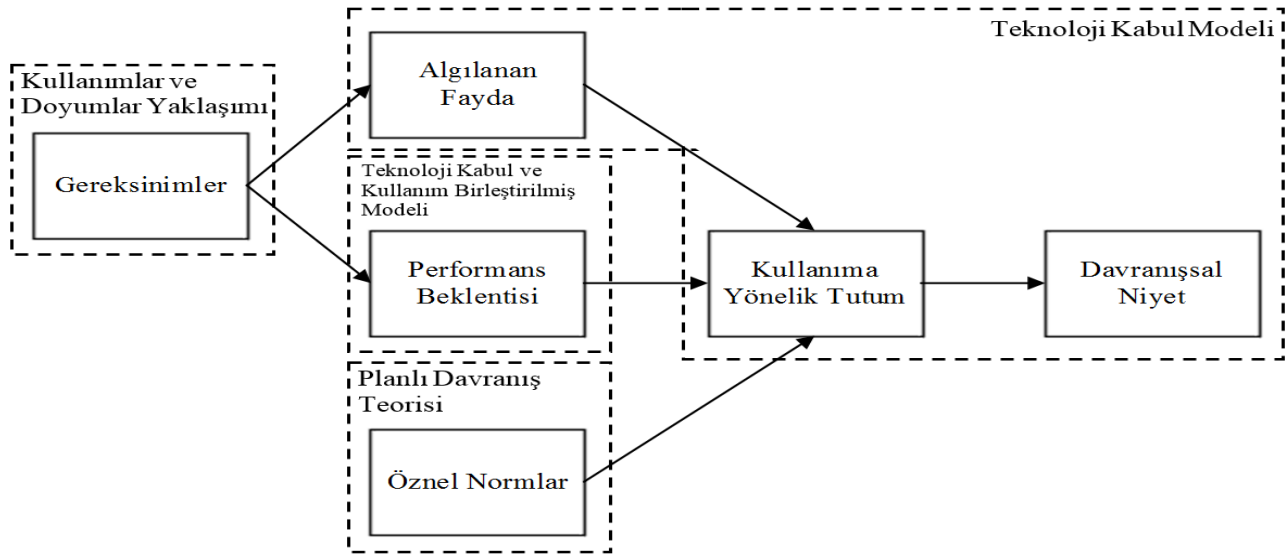
Şama, betimsel tarama modelini kullanarak, 1 ve son sınıflardan tesadüfi olarak seçilen 442 öğrenci örneklem olarak alınmış, ankette beşli derecele ölçeği kullanılmış, faktör analizi ve döndürülmemiş temel bileşenler analiz tekniği uygulanmış, "...kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre tutum puanları yüksek çıktığı, babanın eğitim düzeyi ile mesleğinin toplumsal saygınlığı ikamet edilen konuta göre değiştiği, bu çocuğun aile içi ve dışındaki doğal öğrenme ortamları ile öğrenim gördüğü okulun niteliğini değiştirdiğini, gelir düzeylerine göre ayrıştırılan ailelerin çevresel sorunlarına yönelik tutumlarının orta ve ortaya yakın bir gelir grubuna giren öğrencilerin düşük gelirlilerden daha olumlu tutum geliştirdiği, büyük şehirlerde yaşayanların küçük şehirdekilere göre çevre sorunlarına daha duyarlı tutum geliştirdiği sonuçlarına ulaşmıştır (Şama, 2003:107).

2.3.6. Teknoloji Kabul Modeli

Doğan vd. internet bankacılığında, teorik alt yapı olarak PDT ve teknoloji ile geliştirilmiş olan Teknoloji Kabul Modeli' ni, Yapısal Eşitlik Modellemesi isimli araştırma modelini, Ankara, Eskişehir ve Balıkesir illerindeki orta öğretimde ve üniversitede görev yapan ve internet bankacılığını kullanan rassal olarak ulaşılan 400 öğretmen ve akademik personel örneklem olarak seçilmiş, 5' li Likert ölçeklendirme kullanılmış ve araştırma sonuçları şu biçimde elde edilmiştir: araştırmaya katılan öğretmen ve akademisyenlerin ev ve iş yeri dışında internet bankacılığını kullanım oranları düşük olup, yapılan ödemeler fatura ödemeleri havale ve bakiye kontrolü işlemleri biçimindedir. Yapısal Eşitlik Modeli kullanılarak yapılan analiz sonucunda öğretmen ve akademisyenlerin internet bankacılığını kullanma konusunda olumlu tutum içinde olduğu gözlemlenmiştir (Doğan vd., 2015:).

Sakarya Üniversitesinde 2014- 2015 öğretim yılında, İşletme Fakültesinde öğrenim gören 1654 lisans öğrencisinin akıllı telefon mobil uygulamalarını benimseme ve kullanmalarına yönelik davranışları ile niyetleri arasında bir ilişkinin var olup- olmadığını F testi, faktör, ANOVA ve regresyon analiz ve bulguları doğrultusunda araştıran Uğur ve Turan, Şekil.1.7.' de gösterilen Rosengren' in (1974) deki Kullanımlar ve Doymular Yaklaşımını teorik esas olarak almıştır (Uğur ve Turan, 2016: 56).

Şekil.1.7. Kullanımlar ve Doymular Yaklaşımı (Rosengren (1974))' na Göre TKM



Kaynak: Uğur Naciye Güliz, Turan Aykut Hamit, (2016), Üniversite Öğrencilerinin Mobil Uygulamaları Kabulünü Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma: Sakarya Üniversitesi Örneği, Yönetim Bilişim Sistemleri Dergisi, Cilt 2, Sayı 3, s. 56.

Uğur ve Turan çalışmalarında, üniversite öğrencilerinin akıllı telefon mobil uygulamaları kullanımının ihtiyaçları ve niyetleri bağlamında, PDT' ı ve TKM' ni desteklediği sonucuna varılmıştır (Uğur ve Turan, 2016:).

Çalışmamızın sınırlılığı açısından biz, PDT'nin, ekonomi bilimindeki versiyonu Davranışsal İktisat'ı inceleyeceğiz.

3. ANGLO SAKSON LİTERATÜRÜNDE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Lisansta bir öğretim üyesi hocamız “bir iktisatçı, söyleyeceğini, sözel, matematiksel, grafiksel ve istatistiksel-ekonometri dili olmak üzere dört ayrı dilden söyleyebiliyorsa, iyi bir iktisatçıdır” demişti². Ekonomi biliminin konuştuğu ilk dil, sözel dil, elbetteki sosyolojik ve psikolojik temelli lafzi açıklamalara, teorilere, yaklaşımlara dayanmaktadır.

Ekonominin bilim haline gelmesini sağlayan, Klasik İktisat' ın kurucusu A. Smith 1759 basımlı “The Theory of Moral Sentiments” isimli eserinde, zarardan kaçınma, zamanlar arası seçim ve aşırı güven konularına dayalı olarak, bireylerin davranışlarının psikolojik temellerini ve fedakarlık, adalet ve piyasa güveni gibi toplumsal ortamlarda ortaya çıkan tercihleri araştırmış ve ilkelerini ortaya koymuştur (Aktaran Can, 2012: 93). Bununla beraber, Smith ve takipçilerinin J.B. Say ve D. Ricardo' nun fizik ve matematik biliminden yararlandığını da gözlemlenmiştir (Eren, 2012: 3). Smith, Hume ve Bentham, bireylerin iktisadi alandaki

² Prof. Dr. İlker Parasız, ALLAH gani gani rahmet eylesin: huzur içinde uyusun.

davranışlarının temellerini psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır. Smith sempati ve faydanın insan motivasyonunda önemli olduğunu, özellikle sempati üzerine kurulu adil bir piyasada her bireyin bağımsız olarak rekabet etmesi halinde ekonomik ve sosyal durumun iyileşeceğini ifade etmektedir. Hume, tutkunun, inatçılığın ve hayatı sevmenin insan seçimlerinde ve harcama- kazanma gibi ekonomik açıdan motivasyon açısından etkili olduğunu belirtmektedir. Rasyonalist faydacılığın kurucusu Bentham, insanı hedonist “haz arayan, elemden kaçan” biri olarak tanımlamıştır ve fayda bireyin içsel mutluluğu ile ölçülebilen psikolojik bir büyüklüktür (Eser, Toingonbaeva, 2011: 288).

Aynı dönemde A. Marshall, F.Y. Edgeworth’ le başlayan Neo Klasik İktisatta ki matematik- ekonomik insan hezeyanının, marjinalizm- faydacılık kuramlarının temelini atmakta başarılı olduğu kabul edilmektedir.

1901- 1937 arasında İngiltere’ de hüküm süren Kraliçe Viktorya ismiyle anılan Viktorya İktisatçılarından A. Bain, iktisatla psikolojiyi birleştirme hareketine çok önemli katkılar sağlamıştır (Eser, Toingonbaeva, 2011: 289).

1900’ lü yılların ortalarında Menger, Friedrich von Wieser, Böhm- Bawerk ve J.B. Clark iktisatçıları matematiksel olmayan ve psikolojik okul olarak ünlenmiş ve subjektivizmi ortaya çıkaran psikolojik etkenleri dikkate almışlardır (Kurtoğlu, Fırat, 2014: 2).

1936’ da Genel Teori ile yıldızı parlayan J.M. Keynes, özellikle 29 Dünya Krizini açıklarken –sürü psikolojisi ve kendi tüketim fonksiyonunu –subjektif tüketim faktörleri ortaya koyarken, insan doğasındaki psikolojik faktörlere dikkat çekmiştir. Keynes ekonomik karar vermenin sadece matematiksel olmadığını, olayların belirsizliğe, şarta bağlı ve dürtüsel olduğunu ifade etmiştir (Kurtoğlu, Fırat, 2014: 3).

1940’ lı yıllarda Samuelson, Arrow ve Debreu gibi iktisatçıların katkılarıyla ve özellikle M. Freidman’ ın öncülüğündeki F Dönemeci (F Twist) ile ekonomi bilimi psikolojiden uzaklaşmıştır (Seçilmiş, Didinmez, 2016:205).

1950’ li yıllarda, Tatmin Edici Davranış ve Sınırlı Rasyonellik Simon’ un (1955) çalışması ile davranışsal iktisatın temeli olarak sayılmaktadır. Rasyonel davranmak, karmaşık problemlerin çözümüdür (Kurtoğlu, Fırat, 2014: 3).

Davranışsal İktisat deyimini ilk kez 1958 yılında kullanılmıştır. H.A. Simon, G. Katona, D.M. Lamberton, P. Earl, T. Scitovsky, J. Duesenberry, H. Leibenstein ve R. Easterlin gibi bu dönem davranışsal iktisatçıları, Eski Davranışsal İktisatçıları olarak isimlendirilmektedir. Eski davranışsal iktisatçıları, Carnegie Mellon ve Michigan Üniversitesi (ABD) ve Oxford ve Stirling Üniversitesi (İngiltere) olarak dört üniversite bazında kurumsallaşmıştır. İktisat psikoloji bağlamında, Carnegie üniversitesinde sınırlı rasyonelite, tatmin, simülasyon ve firma davranışlarını, Michigan üniversitesi tüketici davranışları ve makro ekonomik sorunları, Oxford üniversitesinde belirsizlik, koordinasyon konularını ve Stirling Üniversitesinde eklektizm ve entegrasyon konularını dikkate almışlardır (Eser, Toingonbaeva, 2011: 288).

Benzer şekilde, Sınırlı Rasyonellik (Bounded Rationality) ve Algı-Anlamaya Yönelik (Cognitive) yaklaşımı doğrultusunda, Ekonomik İnsan boyutu yerine, tercihler konusunda yoğunlaşmış ve bireylerin tercihlerinde nasıl tutarlı davranabildikleri açıklanmaya başlanmıştır (Seçilmiş, Didinmez, 2016:205).

1970’ li yıllarda, A. Tversky, D. Kahneman, P. Slovic öncülüğünde, yeni davranışsal iktisat belirsizlik altında algı ve anlamaya yönelik karar alma üzerine çalışmalarla doğmuştur (Seçilmiş, Didinmez, 2016:205).

1980’ li yıllara gelindiğinde, Klasik İktisat’ ın temel varsayımlarından olan “insan rasyoneldir ve her zaman kendi çıkarını kollar – Ekonomik İnsan/ Homo Economicus” varsayımı doğrudan eleştirilmeye başlanmıştır. Özellikle Davranışsal İktisat Okulu, “asimetrik bilgi, belirsizlik, riskten kaçınma dürtüsü, statü ve kazanma isteği veya kaybetme korkusu” gibi psikolojik faktörler Ekonomik İnsan çizgisinden uzaklaşmış olduğunu iddia etmiştir (Can, 2012: 94).

1990’ lı yıllarda D. Laibson, S. Mullanaithan, G. Lowenstein, C. Camerer ve M. Rabin günümüz davranışsal iktisatının gelişimine katkı sağlamışlardır (Eser, Toingonbaeva, 2011: 299).

20 yy da I. Fisher ve V. Pareto, G. Katona, H. Leibenstein, T. Scitovsky ve H. Simon, G.A. Akerlof ve Rachel E. Kranton, D. Kahneman, A. Tversky gibi akademisyenler davranışsal iktisatı zenginleştirmiştir (Can, 2012: 94).

2002 yılı Nobel ödülü sahibi Daniel Kahneman, bireyin belirsizlik ve risk altında sistematik olarak nasıl rasyonel davranmadığını açıklamaktadır (Altunöz, 2014: 16).

Milenyum çağıyla birlikte Ekonomi bilimi, okulların güdümünden çıkıp, kuramların okullaştığı kendi isimleriyle anılmaya başlanmıştır. Bu şekilde Evrimci Oyun Kuramı, Ekolojik Ekonomi, Psikolojik Ekonomi, Kompleksite Kuramı, Bilgisayar Benzetimleri ve Deneysel İktisat gibi. Söz konusu bu kuramlar birbirlerinden bağımsız olmayıp, birbirlerini etkilemektedir. Örneğin çoklu denge kavramına kaos kuramından, doğrusal olmayan dinamiklikten, davranışsal iktisattan, deneysel iktisattan, oyun kuramından ulaşmak olanaklıdır. Basitleştirme değil, karmaşık sistemler ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan, özellikle klasik oyun teorisi, evrimci oyun teorisi, davranışsal oyun teorisi, evrimci iktisat, davranışsal iktisat, deneysel iktisat, nöro iktisat, ajan temelli kompleksite iktisadı, yeni heterodoks iktisat bünyesinde birleştirilmektedir (Eren, 2012: 7).

4. TÜRK LİTERATÜRÜNDE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Öneş, çalışmasında, finansal kararlarda, risk algısında ve risklerin değerlendirilmesinde rasyonelliği etkileyen algısal bilgi kaynaklı sapmaları dikkate almıştır. Yatırım kararları geleceğe dair bir belirsizlik ortamında alınır ve risk faktörü taşır. Finansal krizler öncesi ortaya çıkan fiyat balonlarının ardındaki nedenleri risk algısına dair bozulmalar ve rasyonellikten sapmalar olarak ortaya çıkmaktadır: risk alma davranışında öngörülemeyen sapmalar, krizin belirleyicisidir (Öneş, 2008: 22).

Risk, “risk alma bilinçli beya bilinçsiz olarak kontrol edilen ve sonucuna ve/ veya şahsın kendinin veya diğer kişilerin fiziksel, ekonomik veya psiko sosyal refahına yönelik fayda veya zarara dair algılanan bir belirsizliğin olduğu davranıştır Trimpop (1994)” (Öneş, 2008: 23).

Beklenen Fayda Kuramı, 1944’ de Von Neumann ve Morgenstein’ in Etkileşimli Karar Alama Modellerinin temelini atıldığı eserlerinde görülmüştür. Beklenen fayda kuramına göre, insanların artan olasılıklar karşısında tercihlerini değiştirmeyeceğini varsaymaktadır (Öneş, 2008: 24).

Beklenen fayda kuramının ilk varsayımlarından biri Bağımsızlık Varsayıdır (Öneş, 2008: 23).

Allais Paradoksu, belirsizlik karşısında karar alma mekanizmasının keskin matematiksel bir rasyonellik yaklaşımından ziyade, algıya bilgiye dayalı sapmalar ile açıklanmaktadır (Öneş, 2008: 24). Kahneman ve Tversky’ nin davranışsal iktisatın öncüsü kabul edilerek klasikleşen 1979 makalesinde Kesinlik Etkisi Allais paradoksuna potansiyel bir açıklama sunmaktadır (Öneş, 2008: 24).

Yansıtma Etkisi, pozitif kazançların olduğu piyangolarda riskten kaçınmakta, negatif kazançların olduğu piyangolarda riski seven davranışta bulunmaktadır (Öneş, 2008: 24).

Kahneman ve Tversky, Yansıtma etkisi bağlamında Olasılık Teorisini (Prospect Theory) ortaya koymuşlardır. Aynı ekibin, 1992’ de ileri sürdükleri birikmiş beklenti kuramı ile finansal analizde beklenen fayda teorisinin yerini almıştır (Öneş, 2008: 24).

Risk alma davranışında riskin daha düşük algılanmasına neden olan duygu aşırı özgüvendir. Yüksek ve temelsiz özgüvenin kökeninde, Ölçümleme Etkisi, Kontrol Sanrısı ve Ortalamanın Üstü Etkisi vardır. Ölçümleme Etkisi, beklentiler oluşturulurken, yapılan olasılık hesaplarında kendini göstermektedir. Özellikle kesinlik veya olanaksızlık ithaf edilen olaylar açısından olasılık tahminlerinde ciddi ölçüde yanılgılar saptanmıştır (Öneş, 2008: 26).

Ortalamanın Üstü Etkisi, kişilerin büyük çoğunluğunun kendi bilgi düzeylerini ve yeteneklerini ortalamanın üzerinde değerlendirmesi olgusudur. Bu etki özellikle hastalık, kaza veya soygun gibi olumsuz olaylar söz konusu olduğunda, risklerin olduğundan düşük algılanmasına yol açmaktadır (Öneş, 2008: 26).

Kontrol Sanrısı, bireylerin tamamen rassal olan olayları etkileyebildiklerine yönelik bir yanılgıdır. Şans oyunlarında ortaya çıkan bir olgudur, öğrenilmiş çaresizliğin zıddı olarak tanımlanmakta, bazı durumlarda bireyin psikolojik sağlığı açısından olumlu etkisi olabileceğini öne sürmektedir. Ancak risk davranışı açısından aşırı özgüvene yol açması nedeniyle olumsuz bir sapma olarak da değerlendirilebilir (Öneş, 2008: 26).

Statüko Eğilimi, rasyonel bir sebebe dayanmaksızın mevcut durumun değişiklik içeren alternatiflere tercih edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Statüko eğiliminin (Samuelson ve Zackhauser- 1988) arkasında kayıptan kaçınma etkisi mevcuttur. Kayıptan kaçma etkisi, potansiyel kayıpların zihinsel maliyetinin aynı miktarda potansiyel kazançların getirisinden yüksek olduğu yargısını tanımlamaktadır. Böylesi bir etki, mevcut durumun irrasyonel bir şekilde kişi açısından alternatiflerinden daha cazip gelmesine neden olabilir (Öneş, 2008: 27).

Erişilebilirlik Etkisi, “insanların zihinlerinde canlandırabildikleri olaylara atadıkları olasılık değerlerinin, o olayların gerçekte ortaya çıkması olasılığından daha yüksek olmasına neden olmaktadır” örneğin hastalık kaynaklı ölüm riski, kaza sonucu ölüm riskinden 10 kat fazla olmasına rağmen, medyada kaza sonucu ölümlerin çok daha büyük ağırlıkla haberleştirilmesi risk algısında bozulmaya neden olmaktadır (Öneş, 2008: 27).

Saraç ve Kahyaoğlu' ya göre davranışsal finansçılar, yatırım kararlarında etkili olan risk kavramının objektif değil, subjektif nitelik taşıdığını bunun sonucu olarak beklenen riskten ziyade algılanan riskin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Algılama, duyu organlarına gelen uyarıcıların seçilmesi, organize edilmesi ve yorumlanması sürecidir. Bireylerin bilgiye maruz kalması, bilgiye yönelmesi ve bilgiyi anlaması sürecidir. Bireyin anlamlı bir dünya görüntüsü yaratmak için bilgi girdilerini seçme, organize etme ve yorumlama sürecidir. Algılamayı herhangi bir nesne, olay, olgu, sözcük, kavram vb. uyarıcının bireyin beş duyu organının ve sezgilerinin yardımı ile düşünsel yapısında belirlenmesi, anlaşılması, tanınması ve tanımlanması, yorumlanması, açıklanmasıdır. Risk algısı ise kişilerin riskin ciddiyeti ve özellikleri hakkındaki subjektif yargısıdır (Saraç, Kahyaoğlu, 2011: 137).

Algılanan risk kavramı yatırımın riskine ilişkin mevcut uyarıların farklı kişiler tarafından, bu kişilerin içinde buldukları durum ve çeşitli faktörlerin de etkisiyle, farklı algılanabileceğini bunun sonucunda farklı yorumlanabileceğini ve bu farklı yorumlama sonucunda ise kişileri farklı davranışlara yönlendirebileceğini ifade etmektedir (Saraç, Kahyaoğlu, 2011: 137).

Finansal risk algısına etki eden faktörler, kişilik özellikleri, psikolojik faktörler ve demografik ve sosyo ekonomik faktörler olarak üç gruptur. Kişilik özellikleri, dışa- içe dönüklük, uyumluluk- uyumsuzluk, sorumluluk- amaçsızlık, duygusal denge- dengesizlik ve yeniliklere açık olma olarak sayılmaktadır. Psikolojik faktörler, hevristikler (kısa çözüm bulanlar)- detaycılar, algıya anlamaya dayalı olan ve olmayan önyargılar ve duygusal faktörler olmak üzere üç kısımdır. Demografik ve sosyo ekonomik faktörler de, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi meslek, bakılmaya zorunlu kişi sayısı, aylık ortalama gelir net mal varlığı ve finansal bilgi düzeyi olarak sayılmaktadır (Saraç, Kahyaoğlu, 2011: 138).

Davranışların somut sonuçlarından bir tanesi tercihlerdir. Davranışsal iktisat ve kullandığı psikolojik temeller önemli rol oynamaktadır. İktisat bilimi insanın karar verme süreçleri ve onun hem kişisel ve hem de toplum davranışlarıyla ilgilendiği için davranışsal iktisadın psikolojik temelli yaklaşımının, iktisadi olayları açıklama gücünü artırması beklenmektedir (Akın, Urhan, 2009: 13).

Davranışsal iktisat, rasyonel tercih ve denge modellerini dikkate almaktadır. Davranışsal iktisadın ilgilendiği psikolojik süreçlerin insan davranış ve tercihleri üzerindeki etkilerini ve tercihlerini direkt olarak ölçmek çok zordur. Diğer bir deyişle, klasik yöntemlerle, kontrolün az olduğu sahalardan elde edilen veriler davranışsal iktisadın sorularına cevap vermekte yetersiz kalmaktadır. Bundan dolayı, karmaşık etkenlerin toplu olarak etkilerinin görüldüğü verilerden çok, kontrollü bir şekilde elde edilen ve hususi özelliklerin belirlendiği, deneysel yöntemlerle elde edilen veriler daha bilgilendirici olmaktadır. Dolayısıyla davranışsal iktisat teori ve modellerinin en önemli test etme yöntemi deneysel yaklaşımlardır (Akın, Urhan, 2009: 13).

Deneysel iktisat teşvik (incentive), hile/ kandırma (deception), kapsam (context), denek havuzu (subject polls) ve veri analiz (data analysis) olmak üzere beş çeşit yöntem kullanmaktadır. İktisadi deneylerde anketlerde parasal ödeme pek yapılmaz. İktisatta kandırmanın/ hilenin olmadığı varsayılmaktadır. İktisadi deneylerde çok az kapsam vardır, bazen de hiç yoktur. Denek havuzu da öncelikli olmayıp, istatistiksel yöntemler ve ekonometrik analizler (Wilcoxon testi, Mann Whitney U testi) yapılmaktadır (Eser, Toingonbaeva, 2011: 309).

Davranışsal ve deneysel iktisadın ortak paydalarından bir tanesi risk, kesinsizlik altında karar verme ve olasılık algısı konusudur: merkez bankası faizleri arttıracak mı? Krizde işimi kaybeder miyim? Hissesi elimde olan iki firma birleşirse karları artar mı? Ve benzeri sorular ihtimal algımıza bağlı olan ve kesinsizlik altında karar vermemizi gerektiren sorulardır. Bu konuda ekonomik teori beklenen fayda teorisini ön plana çıkarmış ve rasyonel kişilerin bu teorisinin aksiyomlarına uygun hareket edeceği öngörülmektedir. Buna bağlı olarak olasılık algısı ve değerlendirilmesinin de Bayes teorisine uygun olarak gerçekleştiği varsayılmaktadır (Akın, Urhan, 2009: 14).

Literatürde Allais Paradoksu olarak bilinen deney, deneylerin A, B, C ve D şeklindeki olasılık ve karşılığındaki pozitif çıktı değerleri önceden verilmiş tercih çiftleri arasında nasıl seçim yaptıklarını incelemiş, beklenen faydasını maksimize etmek isteyen bir ajan, A' yı B' ye tercih ediyorsa, C' yi de D' ye

tercih etmesi beklenirken, Allais yaptığı deneyle bunun A' yı B' ye tercih edenin, D' yi C' ye tercih ettiği şeklinde ortaya çıktığını göstermiştir (Akın, Urhan, 2009:).

5. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VARSAYIMLARI VE KAPSAMI

Rasyonel İnsan ve Etkin Piyasaların sonucu olan görünmez el varsayımını esas alan neoliberal ekonomi biliminin ekonomik ve finansal gelişmeleri açıklamakta yetersiz kalması nedeniyle, davranışsal iktisatın ortaya çıktığı belirtilmektedir (Kurtoğlu, Fırat, 2014: 1).

Davranışsal iktisatın temel konuları, mutluluk, alturizm, ekonomik güven ve oyun teorisidir ve nöroekonomi ve deneysel iktisat olarak iki kısma ayrılmaktadır (Eser, Toingonbaeva, 2011: 302).

İnsanların davranışlarını etkileyen motivasyon, beklenti, tutum gibi psikolojik faktörleri dikkate alarak, tüketim, yatırım ve beklentilerini çalışma alanı olarak belirleyen davranışsal iktisatın yöntemi, gözleme ve deneye dayalı analiz (Can, 2012: 96) olup, disiplinlerarası ve çoklu disiplinlerarası çalışmaları önemseyerek, bireylerin karar mekanizmalarında rasyonel olmama, sosyolojik ve psikolojik davranışların ağır bastığını temel almaktadır (Kitapçı, 2017: 89).

Davranışsal iktisat literatürdeki beklenen fayda teorisindeki başarısızlık, sahip olma etkisi (endowment effect), abartılı indirgeme teorisi (hyperbolic discounting) ve sosyal tercihleri eleştirmiştir (Can, 2012: 96). Özellikle Kahneman ve diğ. (1979), Beklenen Fayda Teorisinin öngörülleri ile uyumsuz davranışları açıklamak için Beklenti Teorisi' ni geliştirmiştir (Aktaran Seçilmiş, Didinmez, 2016:206).

Davranışsal iktisat her zaman insanların rasyonel davranmadıklarını, tüketim, yatırım, tasarruf ederken, rasyonel davranmadığını, batık maliyet, çerçeveleme etkisi, referans noktası gibi algıya dayalı önyargı içinde olduğunu varsaymaktadır (Kitapçı, 2017: 87).

Ayrıca davranışsal iktisatın varsayımları insanların sınırlı rasyonalitelerinin nedeni, sınırlı yetenekte olmaları, insanların yanlış algılamaları, olayların tamamını idrak edememeleri, ekonomik maliyetleri tam olarak hesaplayamamaları, öz denetim yoluyla (hiperbolik indirgeme, otomatik kayıtlama programları gibi) kendilerini sınırlamaları, farklı seçeneklerle karşılaştıklarında farklı kararlar alabilmeleri (referans noktası, kayıplar karşısında kazançlar, kayıptan kaçınma, sınırlı rasyonalite, sahiplik etkisi, plasebo etkisi, para aldatmacası, mali aldanma, asimetrik enformasyon, ahlaki çöküntü, çoğulcu bilgisizlik, politik miyopluk gibi algı ve anlamaya dayalı önyargı türleri gibi), içinde yaşadıkları sosyal hayatın etkisinde ve mevcut şartlara göre, kişisel değer yargıları (adalet, yardımseverlik, güven, suçluluk, utanma, ahlak, vatanseverlik, sosyal gelenekler, normlar vs. gibi) karar vermeleri mümkündür (Kitapçı, 2017: 91).

Davranışsal iktisat, gözlemlenen belirleyici olmayan sezgisel taktikleri (heuristic) ve eğilimleri (bias) kullanmaktadır (Seçilmiş, Didinmez, 2016:205).

Davranışsal İktisat, standart karar verme sürecinden sapmaların, standart olmayan tercihlerin, doğru olmayan inanışların ve sistematik önyargıların olduğunu ileri sürerek, rasyonellik varsayımına psikolojik temelli matematiksel alternatifler ortaya koymuştur (Kitapçı, 2017: 90).

Davranışsal İktisat algıya dayalı olarak karar veren bireylerin, sosyal, algıya- anlamaya dayalı ve duygusal önyargılardan etkilendiğini varsaymaktadır (Kurtoğlu, 2016: 31).

Bireylerin risk altında karar alırken sergiledikleri rasyonel, fayda maliyet analizine dayalı Beklenen Fayda Teorisi' ne göre değil de, optimal tercihlerden uzaklaşarak, algı ve anlamaya dayalı sapmalarla ortaya çıkan Beklenti Teorisi' ne uygun davranmaktadır (Seçilmiş, Didinmez, 2016: 206).

Beklenti Teorisi' ne göre bireylerin, iktisadi davranışlarında rasyonel olmayan kararları, algıya ve anlamaya yönelik olarak araştırılması ve çözümlenmesi doğrultusunda Zihinsel Muhasebe (fayda maliyet analizinde rasyonel davranmamaları), Hiperbolik İndirgeme (gelecek ve halihazır kararları arasında optimal olmayan seçim; gelecekteki tercihlerindeki kısıtlama nedeniyle, mevcut kararında tutarsız seçim yapması), Çerçeveleme (yanlış ya da eksik bilgilenme dolayısıyla, bireyin olumlu ya da olumsuz değer yargıları taşıyarak, sorunu yanlış algılaması), Odaklanma (tercihlerde göze çarpan konuya odaklanıp, diğer faktörleri göz ardı etmek) ve Donanım (sahiplenme güdüsü bağlamında, bir bireyin bir nesne için ödeme/ satma isteğinin farklılaşmasıdır) kavramları doğrultusunda açıklanmaktadır (Seçilmiş, Didinmez, 2016: 206).

Davranışsal iktisat, özellikle finans alanında, oyun teorisi, hukuk, maliye, vergi ve makro iktisattaki gelişmelere katkı sağladığı için kullanılmaktadır.

Özellikle 1955-1962 yıllarında W. Riker' ın öncülüğünde kurulan Rochester Okulu, uluslar arası ilişkilerde ve politik süreçlerde, Davranışsal Formasyonu kullanmıştır (Onur, 2012: 11).

Von Neumann ve Morgenstern' in Theory of Games and Economics Behaviour isimli kitaplarında deneklerin riskli bir oyun içerisindeki davranışlarından her bir denek için bir fayda eğrisi oluşturmak ve gelecekte daha farklı ve daha riskli durumlarda hangi davranışları sergileyeceklerini öngörecektir fayda eğrilerini tahmin etmektir. Oyunun yapılandırıldığı bu riskli tercihler bugün sıkça kullanılan olasılık değerleri ve karşılığında elde edilebilecek pozitif çıktının önceden belirlendiği tercihler arasından seçim yapılmasına dayalıdır. Ortaya çıkardıkları fayda eğrilerinin beklenildiği kadar olumlu tahminlere ulaşamadığını kabul eden Mosteller ve Noguee her şeye rağmen bulguların genel yönünün doğru olduğunu belirtmişlerdir (Akin, Urhan, 2009:).

Davranışsal iktisat, psikolojiyle doğrusal ilişki içerisinde olmasına rağmen, yöntemsel farklılıklara sahiptir. İktisat bilimi, grupların, ajanların ve piyasaların davranışlarının çalışması ile ilgilenirken, psikoloji bireyin davranışı ve motivasyonuna yoğunlaşmaktadır. İktisatta tımdengelim, psikolojide tümevarım yöntemi uygulanmaktadır. İktisatta homojen modeller kullanılırken, psikolojide öznel koşullar ve konumlar üzerinde durulmaktadır (Eser, Toingonbaeva, 2011: 307).

Davranışsal iktisat ve psikoloji arasında, özellikle karar alma konusunda ortak bir nokta mevcuttur: “para tehlikede olduğu zaman, duygular, mantığın önüne geçmektedir” (Kurtoğlu, 2014: 6). Bu durum özellikle kitlesel krizlerdeki aynı yönlü davranış nedenidir.

6. DEĞERLENDİRME ve SONUÇ

Başlangıçta Düşünlümlü Eylem Teorisi, Gereçeli Eylem Teorisi olarak psikoloji biliminde doğan Planlı Davranış Teorisi, Algılanan Davranışsal Kontrol Değişkeni ile, 1980' li yıllarda Ajzen ve Fisbein tarafından geliştirilmiştir (MB. Yılmaz, 2013: 90) (Turan, 2011: 131).

Planlı Davranış Teorisi, psikofizyoloji, sağlık, sosyoloji, politik, işletme ve ekonomik bilimiyle ilişkilidir. Davranışsal İktisat olarak 1958' de, Simon, Katona, Lamberton, Earl, Scitovsky, Duesenberry, Leibenstein ve Easterlin ile literatüre girmiştir. Davranışsal İktisat' ın inceleme konuları, finansal kararlarda risk algısında, risklerin değerlendirilmesinde, beklenen fayda kuramı, tüketim, yatırım ve oyun teorisi olarak sayılabilmektedir.

Davranışsal İktisat, özellikle finans alanında oyun teorisi, hukuk, maliye, vergi ve makro iktisattaki gelişmelerle zenginleştirilmektedir.

KAYNAKÇA

Akin Zafer, Urhan Ü. Barış, (2009), İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya Mı Başlıyor ?, Department of Economics, TOBB University of Economics and Technology, Working Paper No: 09-04, October, s. 1- 24.

Altunöz Utku, (2014), Egemen Neo Klasik İktisatta Eleştirel YaklaşımÇ Post Otistik İktisat ve 2008 Küresel Krizin Post Otistik Analizi, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt 7, Sayı 29, s. 14- 22.

www.apa.org, American Psychological Association (Erişim Tarihi: 01.09.2018).

Eren, Ercan (2012), Küresel Bunalım, İktisat Eğitimi ve Yeni İktisat, Econstor, Working Paper, No: 103, Türkiye Ekonomi Kurumu, <http://hdl.handle.net/10419/81715>, s. 1- 15.

Eser Rüya, Toingonbaeva Davletkan, (2011), Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Dergisi, Nisan, 6 (1), s. 287- 321.

Karademir, Ersin (2013), “Öğretmen ve Öğretmen Adaylarının Fen ve Teknoloji Dersi Kapsamında “Okul Dışı Öğrenme Etkinliklerini” Gerçekleştirme Amaçlarının Planlanmış Davranış Teorisi Yoluyla Belirlenmesi”, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İlköğretim Anabilim Dalı, İlköğretim Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara, sh. 1-174, s.22.

Yılmaz, Mehmet Barış (2013), Planlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Sağlık Amaçlı Bitkisel Ürün Kullanımı ve Medyanın Rolü, TC Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gazetecilik Ana Bilim Dalı, Gazetecilik Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya, sh. 1- 195, s.80.

Yılmaz, Veysel, Doğan, Murat (2016), “Planlanmış Davranış Teorisi Kullanılarak Önerilen Bir Yapısal Eşitlik Modeli İle Geri Dönüşüm Davranışlarının Araştırılması”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Özel Sayı, sh. 190- 205, s. 194.

Bozkurt, Özlem Çetinkaya (2014), “Planlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Öğrencilerin Girişimci Olma Niyetlerinin İncelenmesi”, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, Cilt 3, Sayı 1, Haziran, sh. 27-47, s. 29. Ergün Küçük (2011), “Planlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Mali Müşavir (SMMM) Olma Niyetinin Altında Yatan Faktörlerin Analizi”, ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 14, Cilt 7, sh. 145- 162, s. 146.

Dervişoğlu, Sevilay, Kılıç, Dilek Sultan (2013), “Planlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Geliştirilen Su Tasarrufu Davranışı Anketi”, Sempozyum: X. Ulusal Fen Bilimleri ve Matematik Eğitimi Kongresi, https://www.pegem.net/Akademi/kongrebildiri_detay.aspx?id=135488, erişim tarihi: 26 Ağustos 2018.

Erten, Sinan (2002), “Planlanmış Davranış Teorisi İle Uygulamalı Ders İşleme Öğretim Metodu”, Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi, Sayı 2, Cilt 19, sh. 217 -233, s. 218.

Turan, Aykut Hamit (2011), “İnternet Alışverişi Tüketici Davranışını Belirleyen Etmenler: Planlı Davranış Teorisi (TPB) İle Ampirik Bir Test”, Doğu Üniversitesi Dergisi, sayı 12, cilt 1, sh. 128- 143, s. 131.

Şahin, Meltem Dil, Söylemez, Esra Yıldırım, Koç, Yasemin Deniz (2016), “Planlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Sürecinin İrdelenmesi”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Afro- Avrasya Özel Sayısı, Aralık, sh. 451- 457, s.453.

Özer, Leyla, Kement, Üzeyir, Gültekin Beyza (2015), “Genişletilmiş Planlanmış Davranış Teorisi Kapsamında Yeşil Yıldızlı Otelleri tekrar Ziyaret Etme Niyeti”, Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C 33, S 4, sh. 59- 85, s.62.

Burcuoğlu Murat, Bulut Yetkin (2016), “Evaluation of Complaint Intention Through Theory of Planned Behaviour”, Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi, sayı 18, Temmuz, sh. 15-29, s. 15.

Kurtoğlu Ramazan, (2014), “Davranış Ekonomisi ve Nöro-Finans”, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, Aralık, Cilt 16, Sayı 2, s. 1-25.

Mercan, Nuray (2015), “Ajzen’ in Planlanmış Davranış Teorisi Bağlamında Whistleblowing (Bilgi İfşası)”, Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi, Sayı 2, Cilt 7, sh.1-14, s. 3.

Özer, Gökhan, Yılmaz, Emine (2010), “Planlı Davranış Teorisi (PDT) ile Muhasebecilerin Bilgi Teknolojisi Kullanımına Yönelik Bir Uygulama”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, MÖDAV, sayı 2, sh. 33- 55, s. 35.

Can, Yeşim (2012), “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, Cilt 4, No 2, ISSN: 2146-0817, ss. 91- 98.

Eren, Ercan (2012), “Küresel Bunalım, İktisat Eğitimi ve Yeni İktisat”, Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni 2013/ 103, Ankara, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/81715/1/729557154.pdf>, erişim tarihi 01.09.2018.

Kitapçı, İsmail (2017), “Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar”, Maliye Araştırmaları Dergisi, Mart, C: 3, S: 1, s. 85 – 102.

Kurtoğlu, Ramazan (2016), Nörofinans, Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi, Asi Kitap: 26, Araştırma: 18, baskı ve Cilt: Tor Ofset, İstanbul.

Kurtoğlu Ramazan, Fırat Emine, (2014), Ekonomide “Yaratıcı Yıkım”dan Davranışsal Ekonomiye Geçiş, Niğde Üniversitesi, İİBF Dergisi, Cilt 7, Sayı 1, s. 36- 55.

Saraç, Mehmet, Kahyaoğlu, Mehmet Burak, (2011), BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, Cilt 5, Sayı 2, s. 135- 157.

Seçilmiş, Erdem, Didinmez, İrem (2016), “Vergi Reformlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği”, Bilig, Sayı: 77, s. 203- 232.

Özgen, Emre (2005), http://www.bilkent.edu.tr/bilkent_dergisi/no4/18-39.pdf, <http://w3.bilkent.edu.tr/www/dergi-bilkent/>, erişim tarihi 9 Eylül 2018

Onur, Sara (2012), “Literatürde Politika Biliminin Ekonomi Üzerindeki Etkisi”, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı:2, s. 1-24.

Öneş, Umut (2008), Risk Alma Davranışı: Davranışsal İktisat Açısından Bir Gözden Geçirme, Kriz Dergisi, sayı 22, cilt 1,2,3, s. 21-31.