

## **KARAR VERME SÜREÇLERİNDE ÇERÇEVELEME ETKİSİ: ASYA PROBLEMİ ÖRNEĞİNDE SUNUM SIRASININ ÖNEMİ**

### **FRAMING EFFECT OF DECISION MAKING PROCESS: THE IMPORTANCE OF PRESENTATION ORDER IN THE CASE OF ASIAN PROBLEM**

**Gökhan ŞAHİN**

Uzm. Psk., Uludağ Üniversitesi, Bursa/ Türkiye



**Article Type** : Research Article/ Araştırma Makalesi

**Doi Number** : <http://dx.doi.org/10.26449/sss.1053>

**Reference** : Şahin, G. (2018). "Karar Verme Süreçlerinde Çerçeveleme Etkisi: Asya Problemi Örneğinde Sunum Sırasının Önemi", International Social Sciences Studies Journal, 4(26): 5828-5835

## **ÖZ**

Çerçeveleme etkisi, kişilerin aynı olay ya da duruma karşı yaptıkları seçimlerin, olayın sunulmuş tarzına göre etkilendiği bilişsel bir yanlılık örneğidir. Sunulan önerme kazancı ön plana çıkararak, pozitif bir çerçevede ise kişiler riskten kaçınma eğilimi gösterirken, sunulan önerme kayıpları öne çıkararak negatif bir çerçevede ise kişilerin risk arama eğilimi gösterdikleri gözlemlenmektedir. Tversky ve Kahneman'ın (1981) senaryo olarak bir hastalık sonucu, kişilerin yaşamını yitireceği ya da kurtarılabilmesine dönük karar vermeye içeren "Asya hastalığı" problemi karar vermede çerçeveleme etkilerinin ortaya konduğu klasik çalışmalarında kullandıkları problemlerden bir tanesidir. Ancak yapılan bu çalışmada kişilere seçimleri için sunulan alternatiflerin sunulmuş sırasının dengelenmesine dönük bir çalışmaya literatürde rastlanılmamıştır. Çerçeveleme etkisinin ortaya çıkmasında, kazanç ya da kaybı ön plana çıkararak önermelerin yer alması yanında, kişilere sunulan şıkların sunum sıralarının değiştirilmesi verecekleri karar üzerinde bir etki eder mi? Araştırmanın temel amacını bu soru oluşturmaktadır. Bu amaçla oluşturulan iki gruptan birine standart Asya hastalığı problemi sunulmuş, diğer gruba ise problemin şıklarının sunuş sıralarının değiştirildiği versiyonu sunulmuştur. Öncelikle Asya probleminin temel varsayımı olarak çerçeveleme etkisi ile kazancın ön planda tutulduğu önermenin, kaybın ön planda tutulduğu önermeye göre daha çok tercih edildiği sonucu yinelenmiştir. İkinci olarak araştırmanın temel hipotezi olan, önermelerin sunum sırasının değiştirilmesinin çerçeveleme etkileri üzerinde anlamlı bir fark yaratmadığı görülmüştür. Çerçeveleme etkisinin karar verme üzerinde tek başına güçlü bir etki yaratmaya yeterli olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Karar verme; Çerçeveleme Etkisi; Asya problemi; Sunum Sırası

## **ABSTRACT**

The framing effect is an example of cognitive bias in which the choices that people make against the same event or situation are influenced by the manner in which the event is presented. While the proposition proposes a positive outlook, the people tend to avoid risk, while the proposal suggests a tendency to look for risk in a negative framework that highlights the losses. Tversky and Kahneman's (1981) Asian disease problem is one of the problems they used in framing effects of decision making in their classical studies. However, in this study, a study for counterbalancing the order of presentation of the alternatives offered to people was not found in the literature. In the emergence of the framing effect, besides the inclusion of propositions that bring gain or loss to the fore, does changing the order of presentation of the ones presented to people have an effect on the decision they will give? This question constitutes the main purpose of the research. A standard Asian disease problem was presented to one of the two groups, and the other group was presented with a version of the problem that changed the order of presentation. Firstly, as the basic assumption of the Asian problem, it is reiterated that the framing effect and the proposition where the gain is prioritized are more preferred than the proposition that loss is prioritized. Secondly, it was seen that changing the order of presentation of the propositions, which is the basic hypothesis of the research, did not make a significant difference on the framing effects. It has been found that the framing effect is sufficient to make a strong impact on decision-making alone.

**Key Words:** Decision making; Framing effect; Asian problem; presentation order

## 1. GİRİŞ

Çerçeveleme etkisi, kişilerin aynı olay ya da duruma karşı yaptıkları seçimlerin, olayın sunulmuş tarzına göre etkilendiği bilişsel bir yanlılık örneğidir. Sunulan önerme kazancı ön plana çıkaran, pozitif bir çerçevede ise kişiler riskten kaçınma eğilimi gösterirken, sunulan önerme kayıpları öne çıkaran negatif bir çerçevede ise kişilerin risk arama eğilimi gösterdikleri gözlenmektedir. Kazanç ya da kayıp durumları, bir senaryo üzerinden kazanç ya da kayıp sonuçlarının kesin olarak bildirildiği önermelerle kişilere sunulur. Bu senaryolar, ekonomik kazanç ya da kayıp üzerine olabileceği gibi, kişilerin hayati bir olayda kurtarılması ya da kaybedilmesi durumlarını içeren sağlık konularında da olabilmektedir.

Çerçeveleme etkilerini ilk olarak ortaya koyan araştırmacılar Tversky ve Kahneman'ın (1981) senaryo olarak bir hastalık sonucu, kişilerin yaşamını yitireceği ya da kurtarılabilmesine dönük karar vermeyi içeren "Asya hastalığı" örneği, çerçeveleme etkisinin klasik örneğidir. Katılımcılara 600 insanı etkileyecek ölümcül bir hastalıkla ilgili farklı koşullardaki kararları sorulmuştur. İki farklı tedavi yöntemi seçeneği içinden tercihte bulunmaları istenmiştir. Bu seçeneklerden birisi negatif çerçeve etkisi ile sunulurken, diğer seçenek pozitif çerçeve etkisi ile sunulur. Seçeneklerin içerdiği iki önermeden birisi kesinlik içerirken, diğerinde olasılık durumu vardır. Problem şu şekildedir;

Düşünün ki, Amerika ender görülen ve 600 kişiyi öldürmesi beklenen bir Asya hastalığı salgınına hazırlanıyor. Hastalıkla baş etmek için iki alternatif program hazırlandı. Programların sonuçlarının bilimsel tahmini şu şekilde;

- ✓ Eğer A programı uygulanırsa kesinlikle 200 kişi kurtarılacak
- ✓ Eğer B programı uygulanırsa 3'te 1 olasılıkla 600 kişinin hepsi kurtarılacak ve 3'te 2 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacak.

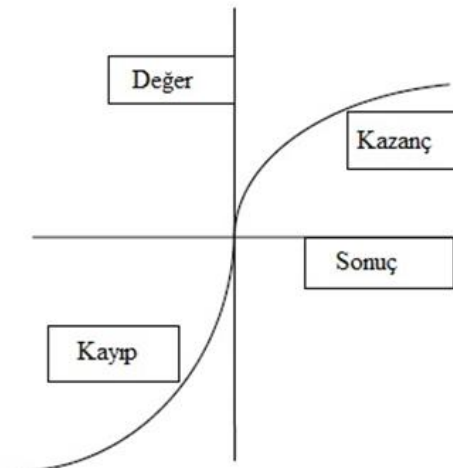
İki programdan hangisini tercih edersiniz?

- ✓ Eğer C programı uygulanırsa kesinlikle 400 kişi ölecek
- ✓ Eğer D programı uygulanırsa, 3'te 1 olasılıkla hiç kimse ölmeyecek ve 3'te 2 olasılıkla 600 kişinin hepsi ölecek.

Hangi programı seçerdiniz?

Kişilerin seçimlerine bakıldığında matematiksel olarak sonuçları aynı olsa da, kazancın ön plana çıkarıldığı pozitif çerçeve koşulunda A programı, negatif çerçevedeki C programına kıyasla daha fazla tercih edilmektedir. Kahneman ve Tversky (1979) ortaya koydukları beklenti teorisinde kişilerin risk içeren durumlarda mantıksal yanıtlar vermediklerini ileri sürmüşlerdir. Beklenti teorisine göre, kişilerin verdikleri kararların değeri, kararın pozitif ya da negatif olmasına göre değişmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981). Kuramlarında ortaya koydukları değer fonksiyonu S şeklinde bir grafik çizmektedir (Şekil 1). Bu grafikte ileri sürdükleri hipoteze göre, kazançlar, kayıplara göre daha küçük artışlar gösterirken, aynı koşuldaki negatif çerçeveli ya da kayıp içeren durumların değer üzerindeki etkisi çok daha olumsuzdur. Bu fonksiyona göre kişiler kazanç içeren çerçevelerde riskten kaçınma davranışı gösterirken, kayıp içeren çerçevelerde risk arayışına girmektedirler (Tversky ve Kahneman, 1981).

Şekil 1. Beklenti Teorisinin S eğrisi, Tversky ve Kahneman'dan uyarlanmıştır (1981).



Çerçeve etkisi, karar verme görevlerinde gözlenen güçlü bir yanlılık durumudur. Arkes'e (1991) göre çerçeveleme etkisi insan doğasının bir parçası ve zayıftır. Ancak güçlü bir bilişsel yanlılık olmasına karşın bir takım faktörlerin çerçeveleme etkisini zayıflatmış olduğunu gösteren araştırmalar literatürde mevcuttur. Çerçeveleme üzerine etki eden faktörlerden birisi kişilik özellikleridir (Lauriola, Russo, Lucidi, Violani ve Levin, 2005). Kişilerin çerçeveleri değerlendirirken, farklı stratejiler kullanıyor olabileceklerinin, kararlarında etkili olacağı göz ardı edilmemelidir. Ekonomik sonuçlar içeren senaryolara karşı kişilerin kararlarında bireysel farklılık olarak dikkate alınması gereken, ödüle duyarlılık faktörünü değerlendirdikleri çalışmalarında Scheres ve Sanfey (2006) bu faktörün kişilerin kararlarını etkileyen bir kişilik özelliği olduğunu gözlemlemişlerdir.

Çerçeveleme etkilerinde farklılık gözlenmesine yol açan bir başka faktör yaş faktörüdür. Yaşla birlikte kişilerin risk almaya yatkınlığı, ya da riskten kaçınma durumları etkilenmektedir (Thomas ve Millar, 2011). Diğer karar verme kısa yollarına kıyasla kazanç ve kayıpları ön plana çıkaran çerçeveleme etkilerinin erken çocuklukta başlayıp yaşam boyu devam ettiğini gösteren çalışmalar mevcuttur (Strough, Karns ve Schosnagle, 2011). Ergenlik çağlarında verilen kararlarda hazza dönük ve riskli kararların daha fazla gözlenmesi, karar verme süreçlerinde gelişimsel çağların ve nörolojik farklılıkların da etkili olduğunu göstermektedir (Reyna ve Farley, 2006).

Duygusal ifadelerin ve duygusal kişilik özelliklerinin (Mayer ve Tormala, 2010) çerçevelemeyi nasıl etkilediği konusunda da yapılan araştırmalar vardır. Duygular, kişilerin risk alma yatkınlığını etkilemektedir ve riskli kararlardaki çerçevenin etkisini bazen daha fazla artırırken bazen azaltabilmektedir. Sunulan senaryonun yapısına göre (yaşam-ölüm, finansal karar) duyguların etkisi kararlar üzerinde değişim göstermektedir (Druckman ve McDermott, 2008).

Yabancı dil bilen kişilerin kullanılarak, bu kişilerin ana dillerinde ve yabancı dillerinde ortaya koydukları çerçeveleme etkisinin karşılaştırıldığı çalışma, sonuçları açısından bir hayli ilginçtir. Kişilere, çerçeveleme etkilerinin gözlenebilmesi için sunulan senaryoların bir koşulda ana dillerinde diğer koşulda yabancı dilde sunulmasını içeren deney deseni kullanmışlardır. Araştırma sonunda, senaryoların yabancı dilde sunulduğu koşulda çerçeveleme etkisinin, ana dil koşuluna kıyasla kaybolduğunu ortaya koymuşlardır (Keysar, Hayakawa ve Gyu An, 2012). Araştırmacılar, senaryolar kişilere ana dilleri yerine, ikinci dilleri ile sunulduğunda, çerçeveleme etkisinin kaybolmasını, ikinci dilin ana dile kıyasla bilişsel ve duygusal olarak daha mesafeli olması ve kişileri daha analitik düşünmeye yönelttiği şeklinde açıklamaktadırlar. Yabancı bir dilde karar vermenin duygusal tepkileri azaltarak karar vermedeki yanlılığı azalttığını ileri sürmektedirler (Keysar, Hayakawa ve Gyu An, 2012).

Kişilere sunulan çerçevelerin pozitif ya da negatif algılanmasında, kullanılan kelimelerle kazanç ya da kayıpların ön plana çıkarılması ile birlikte, sunum ve kelime sırasının etkisiyle önce sunulan ve kesinlik içeren önermeye karşı bir yanlılık söz konusu olabilir mi? Negatif çerçevedeki önermelerde de negatif yöndeki kesinlik içeren önermeden kaçınılmaya karşı bir yanlılık söz konusu olabilir mi? Asya hastalığı örneğinde, sunulan koşulların sunum sırası A,B,C,D ile birlikte, B,A ve D,C şeklinde değiştirilerek bir dengeleme yapıldığı durumda verilecek yanıtların oranında bir değişim olup olmayacağı bize bir fikir sağlaması açısından yararlı olabilir.

Önermelerin sunum sırası etkisi olarak düşünebileceğimiz bu etkiyi incelemek için önermelerin sunuluş sıralarının değiştirildiği desenlerin hazırlanması ve sonuçların gözlenmesi faydalı olacaktır. Ayrıca kullanılan kelimelerin çağrışımsal etkisiyle kesin, ölecek, kurtarılacak gibi ifadelerin kararlar üzerindeki etkileri de dilin kararlar üzerindeki bir etkisi olarak düşünülebilir. Çerçeveleme etkilerini kullanılan sözcükler ve önermeler açısından inceleyen Druckman (2001) çerçeveleme etkisini eşdeğer çerçeveleme ve vurgusal çerçeveleme olmak üzere ikiye ayırmıştır. Druckman eşdeğer olarak tanımladığı çerçeveleme etkisindeki önermelerde kullanılan kelimelerin farklı ama mantıksal olarak birbirleri ile eş değer olması gerektiğinden söz etmiştir. Kazanç kelimesine karşılık kayıp kelimesinin kullanıldığı, ölüm kelimesine karşılık yaşam (kurtulma) kelimesinin kullanıldığı önermeleri örnek olarak düşünebiliriz. Vurgusal çerçevelemeyi ise, "niteliksel olarak farklı, ancak potansiyel olarak ilgili düşünceler" üzerinden bir çerçeveleme olarak tanımlamıştır.

Druckman'ın (2001) eşdeğerlik tanımlaması da göz önüne alınarak, kullanılan sözcüklerin yerine önermenin anlamını bozmadan farklı sözcüklerin kullanıldığı koşullardaki durumların da incelenmesi çerçeveleme etkisini çok daha açık şekilde anlamak için faydalı olacaktır. Druckman, kelimelerin değişiminin kararlar üzerindeki etkisini gösteren, 70'lerin ortasında Amerikalılar'ın, komünistlerin konuşma yapmasına izin vermemeye (not allow) %48 katılırken, komünistlerin konuşmalarına engel

olmaya (forbid) %22'sinin katıldığını gösteren çalışmayı (Bartels, 1998) iki eş değer kelimeye karşı yanıtların nasıl farklılaştığına örnek olarak vermiştir. Bruine de Bruin (2010) çerçeveleme etkisini gözlemek için sorduğumuz soruları, katılımcıların nasıl okuduğu ve gerçekte araştırmacı tarafından niyetlenen sorudan farklı algılayabileceğinin de önemli bir sorun olduğunu dile getirmiştir.

Problemin farklı tanımlamaları, katılımcıların durumu farklı yorumlamasına neden olabilir. Bruine de Bruin (2010) Asya problemi örneğinde, 400 kişinin öleceği ve 200 kişinin kurtulacağı seçeneklerinde, hastalık bulaşmış olan 600 kişinin kalanına ne olacağına açık olmaması sebebiyle, kesin olarak sunulan seçeneği katılımcının "en azından" şeklinde yorumlayabileceğinden bahsetmektedir. Kühberger (1995) önermelerin "400 kişi ölecek, 200 kişi ölmeyecek" ve "200 kişi kurtarılacak, 400 kişi kurtarılmayacak" gibi karışıklıklara izin vermeyecek şekilde tüm bilgiyi açıkça ifade eden tarzda sunulduğunda yanıtlardaki uyumsuzlukların ortadan kalktığını gözlemlemiştir. Yao, Wang, Peng ve Song (2018) olumsuzlama çerçevesi adını verdikleri ve çerçeveleme etkisini, Asya probleminde kullanılan bazı kelimelerin değiştirilmesi ile (ölmek yerine kurtarılmayacak gibi) inceledikleri çalışmalarında, kelimelerde yapılan bu değişimin karar vermede anlamlı bir etki yaratmadığını gözlemlemişlerdir. Karar verme süreçlerinin piyasalara etkilerine dikkat çekmek amacıyla yapılan bir başka çalışmada yatırımcıların karar verme süreçleri incelenmiştir. Tversky ve Kahneman'ın (1981) çalışmasıyla benzer şekilde Türk örnekleminin de büyük ölçüde hem riskten ve hem de kayıptan kaçınma eğiliminde olduğu gözlenmiştir (Ergör, 2017).

Problemdeki önermelerin içerdiği kelimelerin anlamı bozmayacak şekilde farklı sözcüklerle değiştirilerek karar verme süreçleri üzerindeki etkileri incelenmiş ancak önermelerin sunum sırasının ve önermeler içindeki kelime sırasının kararlar üzerinde nasıl etki ettiğini inceleyen bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır. Basit bir yer değiştirme gibi görünse de önermelerin sunulduğu sırasının yer değiştirilerek incelenmesi, bir anlamda dengeleme çalışması, problemin karar verme süreçlerindeki etkisini daha net şekilde gözlemleyebilmek için eksik kaldığı düşünülen önemli bir boyuttur. Kişilerin çerçeveleme etkisi ile verdikleri kararlarda mantıksal bir hataya düşmeleri yerine bir yanıt yanlılığından söz edilebilir mi, araştırmanın temel amacını bu soru oluşturmaktadır. Bu amaçla Asya hastalığı problemi bir gruba standart hali ile sunulurken, diğer bir gruba çözüm için önerilen şıkların yerleri değiştirilerek sunulmuştur. Böylece sunum sırasının değiştirilmesi ile standart problemde verilen yanıtlar arasında bir fark gözlenip gözlenmeyeceğinin incelenmesi amaçlanmıştır.

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Örneklem

Araştırmanın örneklemini gönüllü olarak internet üzerinden uygulanan anketi yanıtlayan 55 kişi (28 kadın, 27 erkek) oluşturmuştur. Katılımcıların yaş ortalaması 36,04'dir (ss=8,35).

### 2.2. Veri toplama araçları

Deneyde Tversky ve Kahneman'ın (1981) standart Asya hastalığı problemi ve yanıt seçenekleri kullanılmıştır. Veriler online anket şeklinde toplanmıştır. Toplanan veriler Spss 23 programı kullanılarak analiz edilmiştir.

### 2.3. İşlem

Deneye ait duyurular sosyal medya aracılığı ile yapılmıştır. Karar verme süreçleri ile ilgili bir araştırmanın yürütüldüğü ve gönüllü katılımcılara ihtiyaç duyulduğu, araştırmacının sosyal medya bağlantıları üzerinden, mail grupları ve çeşitli topluluk sayfaları aracılığıyla paylaşılmıştır. Araştırmada standart problemin uygulanacağı ve sunum sıralarının değiştirildiği problemin uygulanacağı iki grup oluşturulması hedeflendiğinden, Asya probleminin online anket olarak yanıtlanacak iki versiyonu oluşturulmuştur. İki versiyona ulaşmak için gereken linkler aynı zamanda paylaşılmış, ancak duyuruda kişilerin sadece bir versiyona yanıt vermelerinin gerektiği bilgisi paylaşılmıştır. Kişilerin hangi gruba dahil olacakları seçkisiz şekilde belirlenmiştir. Anketin ilk sayfasında kişilerin demografik bilgileri alınmış ve devamında problem sunulmuş ve kişilerin yanıtları alınmıştır.

Birinci ankete katılan bireyler bilgisayar üzerinden kendilerine sunulan standart Asya hastalığı problemini okumuş ve yanıtlarını vermişlerdir. Asya hastalığı probleminin yanıtlarının sunum sıralarının değiştirildiği ikinci anket de aynı işlem yoluyla yanıtlanmıştır. İki anketin içerdiği problem ve yanıt şıkları aynıdır. Sadece standart problemde a şıkkı olarak sunulan önerme diğer grupta b şıkkında sunulmuş, aynı şekilde standart problemde b şıkkı olarak sunulan önerme diğer grupta a şıkkı olarak sunulmuştur. Aynı yer değişiklikleri c ve d şıkları için de uygulanmıştır. Böylece Asya hastalığı probleminde senaryolara verilen

yanıtların, sadece senaryoların çerçeveleme etkilerinden mi etkilendiği yoksa önermelerin sunum sıralarının da karar vermede bir etkisi olup olmadığının gözlenmesi istenmiştir. Aynı zamanda standart Asya hastalığı probleminde olduğu gibi matematiksel olarak aynı yanıt olan ancak çerçevelemesi (kayıp, kazanç) farklı olan a ve c şıklarına verilen yanıtlar da oranları üzerinden karşılaştırılmıştır.

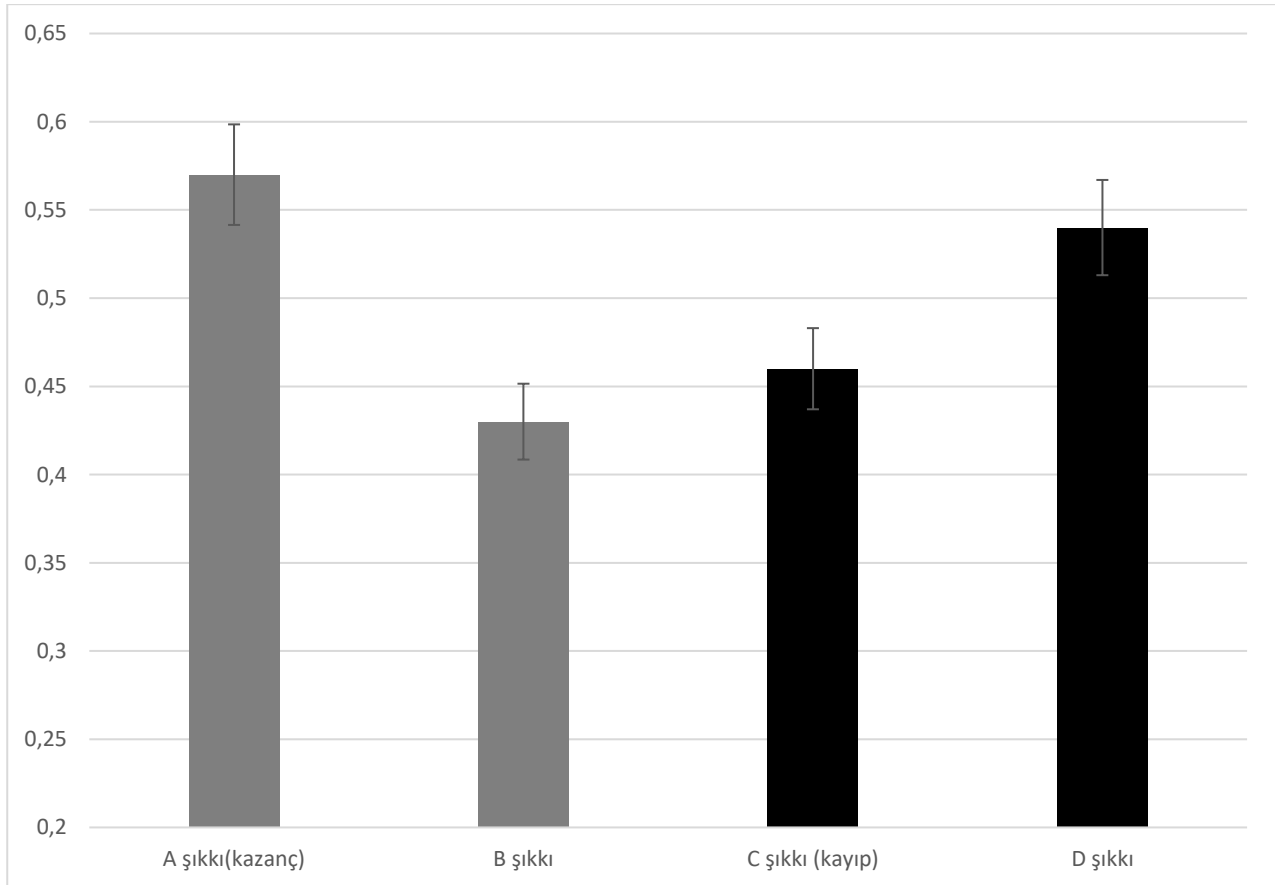
#### 2.4. Verilerin çözümlenmesi

Toplanan veriler Spss 23 programına aktarılarak istatistiksel analizlere geçilmiştir. Kişilerin, problemin olumlu çerçeve koşulunda sunulan iki şıktan birinin seçme sayısı ile olumsuz çerçeve koşulunda iki şıktan birinin seçme sayıları gruplar için yüzdelik oranlara dönüştürülmüştür. İki grubun verdikleri yanıt oranlarında bir fark olup olmadığı gözlemek için bağımsız gruplarda t testi kullanılmıştır. Çerçeveleme etkilerini gözlemek için ise birbirlerine karşılık gelen şıklara (a ve c; b ve d) verilen yanıt oranları frekans analizi ile karşılaştırılmıştır.

### 3. BULGULAR

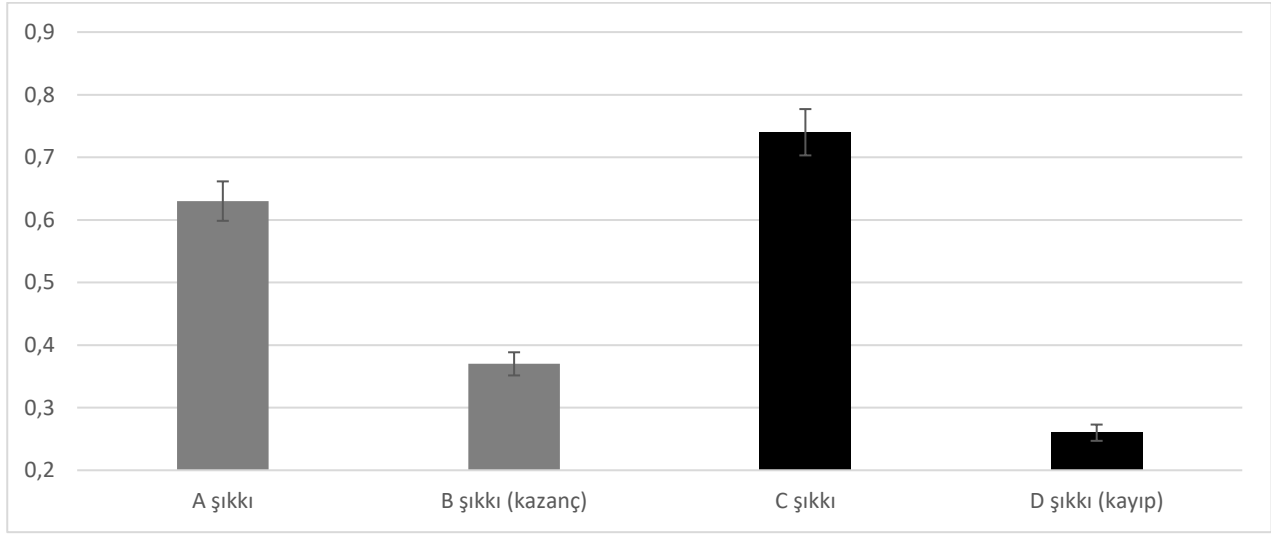
Standart Asya problemine yanıt veren birinci grupta katılımcılar (n=28) kazancın ön plana çıkarıldığı birinci soru için %57 oranda a şikkını seçerken, matematiksel olarak bu şikkın aynı olan ancak kaybın ön plana çıkarıldığı c şikkını %46 oranında tercih etmişlerdir. Bu sonuç kazancın ön plana çıkarıldığı koşulun (kesinlikle 2000 kişi kurtarılacak) daha çok tercih edildiği, kaybın ön plana çıkarıldığı durumda (kesinlikle 4000 kişi ölecek) ise kayıptan kaçınma davranışı gösterildiği hipoteziyle tutarlı bir sonuçtur. Tercihlere ait oranlar Şekil 2’de sunulmuştur.

Şekil 2. Asya probleminde birinci grup için sunulan şıklara verilen yanıt oranları. Hata çubukları %95 güven aralığını göstermektedir.



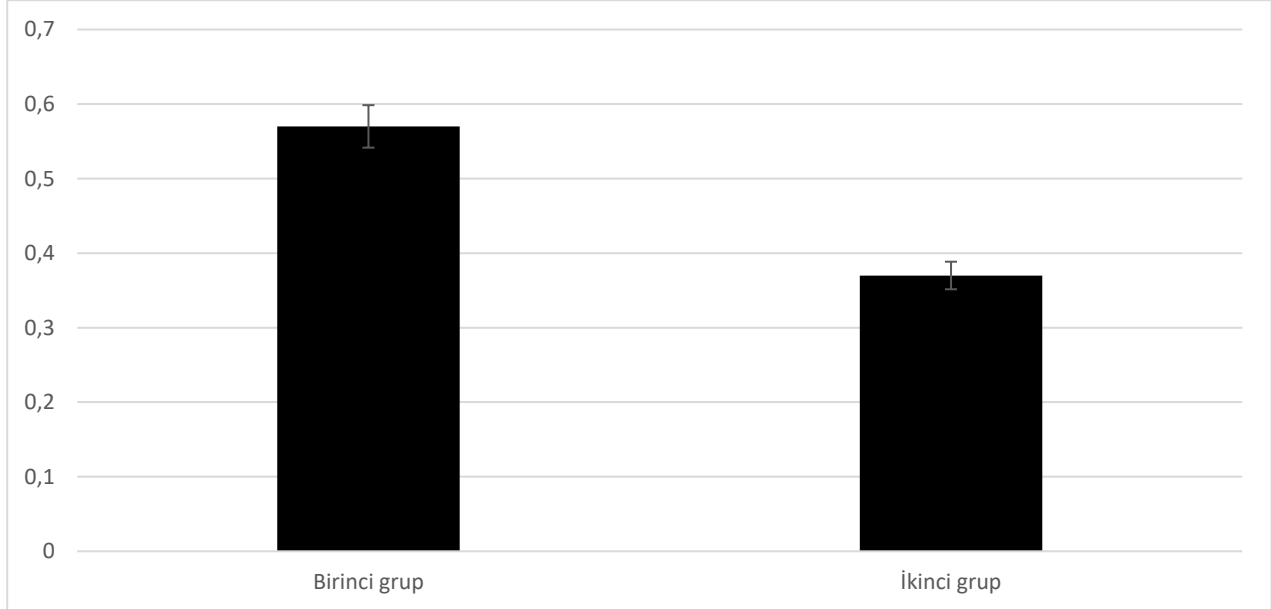
Asya probleminin şıklarının sunum sıralarının değiştirildiği ikinci grupta katılımcılar (n=27) birinci soru için kazancın ön plana çıkarıldığı b şikkını %37 oranında seçerken, matematiksel olarak bu şikkın aynı olan ancak kaybın ön plana çıkarıldığı d şikkını %26 oranında seçmişlerdir. Bu sonuç kazancın ön plana çıkarıldığı koşulun (kesinlikle 2000 kişi kurtarılacak) daha çok tercih edildiği, kaybın ön plana çıkarıldığı durumda (kesinlikle 4000 kişi ölecek) ise kayıptan kaçınma davranışı gösterildiği hipoteziyle tutarlı bir sonuçtur. Tercihlere ait oranlar Şekil 3’te sunulmuştur.

Şekil 3. Asya probleminde ikinci grup (sunum sırasının değiştirildiği) için sunulan şıklara verilen yanıt oranları. Hata çubukları %95 güven aralığını göstermektedir.



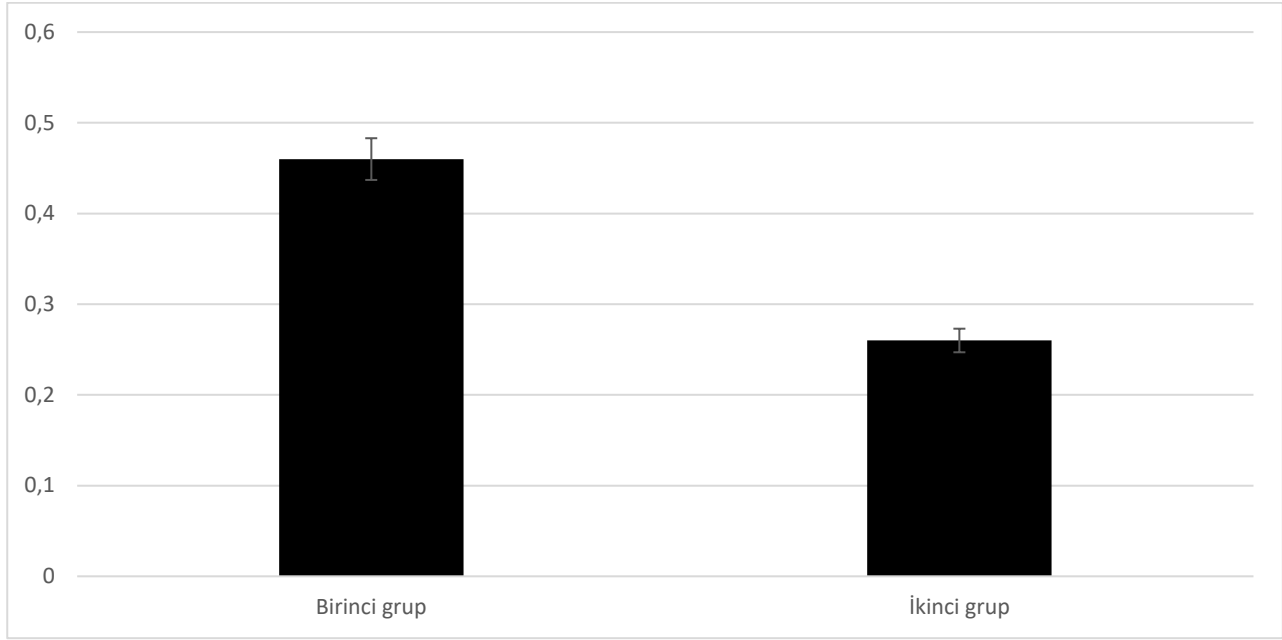
İki grupta aynı şıkların yer değiştirilmiş versiyonlarına verilen yanıt oranları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını görmek için bağımsız örneklem t testi uygulanmıştır. Öncelikle kazancın ön plana çıkarıldığı seçeneğin olduğu şıkkın seçilmesinde gruplar arası bir fark olup olmadığına bakılmıştır. Bağımsız örneklem t testi, birinci ve ikinci grupta yer alan kişilerin aynı şıkların sunum sırası değiştirilmiş versiyonlarına verdikleri yanıtlarındaki farkları ortaya koymak için uygulanmıştır. Analiz sonucunda, birinci grup ( $X=.57$ ,  $SS=.51$ ) ve ikinci grup ( $X=.37$ ,  $SS=.49$ ) arasında kazancı ön plana çıkararak A şıkkının sunum sırasına göre yanıtlanması açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır ( $t(53)=1.49$ ,  $p=0.14$ ). Bu sonuçlara göre, ikinci gruptaki kişilerin kendilerine ilk sırada değil ikinci sırada sunulan kazanç çerçeveli önermeyi ilk gruptaki kişilere göre oran olarak daha az seçseler de, aradaki fark istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ortalamalara ait grafikler Şekil 4'te sunulmuştur.

Şekil 4. Kazanç çerçeveli yanıtın seçilme oranlarının gruplar arası karşılaştırılması. Hata çubukları %95 güven aralığını göstermektedir.



İkinci olarak kaybın ön plana çıkarıldığı şıkkın tercih edilme oranları gruplar arasında karşılaştırılmıştır. Analiz sonucunda, birinci grup ( $X=.46$ ,  $SS=.51$ ) ve ikinci grup ( $X=.26$ ,  $SS=.45$ ) arasında kaybı ön plana çıkararak C şıkkının sunum sırasına göre yanıtlanması açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır ( $t(53)=1.58$ ,  $p=0.12$ ). Bu sonuçlara göre, ikinci gruptaki kişilerin kendilerine ilk sırada değil ikinci sırada sunulan kayıp çerçeveli önermeyi ilk gruptaki kişilere göre daha az oranda seçseler de, aradaki fark istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ortalamalara ait grafikler Şekil 5'te sunulmuştur.

Şekil 5. Kayıp çerçeveli yanıtın seçilme oranlarının gruplar arası karşılaştırılması. Hata çubukları %95 güven aralığını göstermektedir.



#### 4. TARTIŞMA

Çerçeveleme etkisi, kişilerin aynı olay ya da duruma karşı yaptıkları seçimlerin, olayın sunulmuş tarzına göre etkilendiği bilişsel bir yanlılık örneğidir. Kazancı ön plana çıkaran bir önerme, pozitif bir çerçevedeyse kişiler riskten kaçınma eğilimi gösterirken, kayıpları öne çıkaran bir önerme, negatif bir çerçevedeyse kişilerin risk alma eğilimi gösterdikleri gözlenmektedir. Tversky ve Kahneman'ın (1981) ortaya koydukları karar vermede çerçeveleme etkisi, günlük hayattaki kararlardan, ekonomik, sosyal ve kültürel pek çok alandaki kararlarda gözlenebilen önemli bir kavramdır. Çerçeveleme etkisini ortaya koydukları çalışmalarında çeşitli mantıksal senaryolarla oluşturulmuş hayali problemler kullanmışlardır. Bu problemlerin çözümünde kişilerin yanıt verirken kullandıkları kararların, problemin çözümüne dair kendilerine sunulan şıkların ne şekilde sunulduğundan etkilendiğini gözlemlemişlerdir. En bilinen problemlerinden biri olan Asya hastalığı problemi, senaryo olarak olası bir hastalık sonucu, verilecek karara göre kişilerin yaşamanı yitireceği ya da kurtarılabilmesine dönük bir hikaye içerir. Bu hikayede karar verici rolünde olan kişilerin, kendilerine sunulan çözüm önerilerinin sunum çerçevesine göre verdikleri kararların etkilendiğini gözler önüne sermiştir. Ancak yapılan bu çalışmada kişilere seçmeleri için sunulan alternatiflerin sunulmuş sırasının dengelenmesine dönük bir uygulama yapmamışlardır. Her ne kadar seçim alternatifleri iki şıktan oluşuyor olsa da, şıklardan birinin önce ya da sonra sunulmasının kişilerde bir etki yaratıp yaratmadığı da incelenmesi gereken bir konudur. Bir tercih yaparken, kişiye sunulan çerçevenin olumlu ya da olumsuz oluşunun verilen karardaki açık etkisi, kişilerin aslında kendilerine öneri olarak sunulan koşulun ilk ya da son sunulmuş olması ile bağlantılı olup olmadığını ortaya koymak, yani bir yanıt yanlılığı durumunun olup olmadığını görmek, çerçeveleme etkisinin doğasını daha iyi anlayabilmek açısından önemlidir.

Bu çalışmada, karar vermede çerçeveleme etkilerinin, kişilere sunulan önermelerin sunuş sırasından ne şekilde etkileneceği gözlenmek istenmiştir. Öncelikle yapılan bu çalışmada da, karar vermede çerçeveleme etkileri Tversky ve Kahneman'ın (1981) hipotezleriyle uyumlu şekilde tekrarlanabilmiştir. Kişilere kazancın ön plana çıkarıldığı önermeler sunulduğunda riskten kaçınarak bu önermeleri seçmeye yöneldikleri görülürken, kayıpların ön plana çıkarıldığı çerçevede kayıptan kaçınarak risk arayışına girdikleri gözlenmiştir. Ancak önermelerin sunulmuş sırasının çerçeve etkisi üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmüştür.

#### 5. SONUÇ

Kişilere sunulan kazanç ve kayıp önermelerinin sunum sırası değiştirildiğinde, verilen yanıt oranlarında değişimler gözlenirse de, istatistiksel olarak anlamlı farklara rastlanmamıştır. Orjinal çalışmada, kazancı ve kaybı ön plana çıkaran önermeler hep kişiye ilk sunulan önermelerdir. Yani kişiler ilk okuduğu önermede ya kesin bir kurtarıma ya da kesin bir kayıp önerisini görmektedirler. İkinci şıklar ise daha çok

matematiksel olasılık içeren önermelerdir. Karar verme sürecinde kişiler, bir yanıt yanlılığı ile ilk gördükleri önermeleri seçme eğilimi göstermiş olabilirler mi? Yapılan bu çalışmada önerme sunum sıralarının değiştirildiği durumdaki etkiler gözlenerek bu soruya yanıt aranması amaçlanmıştır. Kazanç ya da kaybı ön plana çıkaran önermelerin ilk sırada değil de ikinci sırada sunulması durumunda kişilerin bu önermeleri seçme oranları istatistiksel olarak anlamlı olmasa da düşüş göstermiştir. Bu durum karar vermede çerçeve etkisi üzerine ileride yapılabilecek yeni çalışmalara fikir vermesi açısından önem taşımaktadır. Tversky ve Kahneman'ın (1981) çerçeveleme etkisini ortaya koyarken Asya problem dışında ortaya koydukları diğer problemleri kullanarak ve daha büyük bir örneklemede bu çalışmanın tekrarlanması, anlamlı gözlenmeyen etkiyi daha iyi anlamak açısından faydalı olabilir. Karar verme süreçlerimiz pek çok değişkenden etkilenmektedir. Yapılacak çalışmalarda her türlü değişkenin dikkatli şekilde kontrol edilmesi büyük önem taşımaktadır.

#### KAYNAKÇA

- Arkes, H., R. (1991). Costs and Benefits of Judgment Errors: Implications for Debiasing, *Psychological Bulletin*, 110, 486–498.
- Bartels, L., M. (1998). Democracy with attitudes. Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Boston, MA, September 3–6.
- De Bruin, W., B. (2010). Framing effects in surveys: How respondents make sense of questions we ask. In G. Karen (Ed). *Perspectives on framing (Society for Judgment and Decision Making Series)*. London, UK: Taylor & Francis.
- Druckman, J., N. (2001). The implications of framing effects for citizen competence. *Political Behavior*, 23, 225-256.
- Druckman, J. N. & McDermott, R. (2008). Emotion and the framing of risky choice. *Political Behavior*, 30, 297-321.
- Ergör, B., Z. (2017) Yatırımcı Davranışları ve Karar Vermede Çerçeveleme Etkisi: Türkiye’de Yaşayan Karar Vericiler Üzerine Bir Çalışma. *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi*, 2(11), 8-20.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47 (2), 263-92.
- Keysar, B., Hayakawa, S., L., Gyu An, S. (2012). The foreign-language effect: Thinking in a foreign tongue reduces decision biases. *Psychological Science*, 23, 661-668.
- Kühberger, A. (1995). Framing effects: A new look at old problems. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62, 230-240.
- Lauriola, M., Russo, P., M., Lucidi, F., Violani, C., Levin, I., P. (2005). The role of personality in positively and negatively framed risky health decision. *Personality and Individual Differences*, 38, 45-59.
- Mayer, N., D. & Tormala, Z., L. (2010). Think versus Feel, Framing effects in persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin* 36 , 443-54.
- Scheres, A., Sanfey, A., G. (2006). Individual differences in decision making: Drive and reward responsiveness affect strategic bargaining in economic games. *Behavioral and Brain Functions*, 2:35.
- Strough, J., Karns, T., E., Schlosnagle, L. (2011). Decision-making heuristics and biases across the life span. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1235, 57-74.
- Reyna, V., F., Farley, F. (2006). Risk and rationality in adolescent decision making implications for theory, practice and public policy. *Psychological Science in the Public Interest*, 7, 1-44.
- Thomas, A., K., Millar, P., R. (2012). Reducing the framing effect in older and younger adults by encouraging analytic processing. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 67, 139-149.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1981) The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science* 211, 453-8.
- Yao, S., Wang, Y., Peng, J., Song, L. (2018). The framing effect of negation frames. *Journal of Risk Research*, 21(6), 800-808.