T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA GELİR EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

MERT ALTUN
20710057

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. MERAL UZUNÖZ ALTAN

2024

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA GELİR EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

MERT ALTUN
20710057
ORCID NO: 0000-0002-8041-7724

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. MERAL UZUNÖZ ALTAN

ŞUBAT 2024

Mert ALTUN tarafından hazırlanan “Davranışsal İktisat Bağlamında Gelir Eşitsizliği Üzerine Bir İnceleme ” başlıklı çalışma, **23.02.2024** tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği ile başarılı bulunmuş ve jürimiz tarafından İktisat Ana Bilim Dalı İktisat Programında **YÜKSEK LİSANS** tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman	**İmza**
Prof. Dr. Meral UZUNÖZ ALTAN	……

Jüri Üyeleri	**İmza**
Prof. Dr. Feride GÖNEL	……
Doç. Dr. Dinçer DEDEOĞLU	……

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA GELİR EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Gelir eşitsizliği günümüzün belki de en büyük problemlerinden birisidir. Özellikle, sanayi devrimi öncesinde gelirin nispeten daha dengeli dağıldığı görülürken sanayi devrimi sonrasında gelirin dağılımında büyük düzensizlikler görülmektedir. Öyle ki, Sahra Altı Afrika ülkelerinin kişi başına düşen milli gelirleri çok düşükken Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerin kişi başına düşün milli gelirleri çok yüksektir. Bununla birlikte, dünyadaki çok küçük bir azınlık çok büyük bir gelire sahip olmaktayken diğer insanlar küçük bir geliri bölüşmek durumunda kalmaktadır. Bunun gibi pek çok sorun gelir eşitsizliğinin dünyada ne kadar kötü bir boyutta olduğunu göstermektedir. Davranışsal iktisat ise, geleneksel iktisadın "homoeconomicus" yani "bireyler her zaman rasyonel davranır" görüşüne karşın "sınırlı rasyonellik" görüşünü benimser ve psikolojik etkenlerin bireyleri rasyonel karar almaktan uzaklaştırdığını savunur. Çerçeveleme etkisi davranışsal iktisat literatüründe oldukça popüler konumda bulunan psikolojik bir önyargıdır. Bu etkiye göre, aynı durum farklı şekillerde sunulduğunda farklı sonuçlar elde edilebilmekte yani birey rasyonelliği bozulabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı gelir eşitsizliğini davranışsal iktisat bağlamında incelemeye yöneliktir. Bu kapsamda, günümüzde giderek daha da önemli bir sorun haline gelen gelir eşitsizliği ile giderek popülerleşen davranışsal iktisat ekolü birlikte kullanılmıştır. Bu bağlamda, davranışsal iktisat çalışmalarında da sıklıkla kullanılan anket yöntemi bu çalışmanın da yöntemi olarak belirlenmiştir. İlgili anket belirli bir üniversitede çalışmakta olan akademisyenlere uygulanmıştır. Böyle bir katılımcı grubunun seçilmesinin nedeni gelir eşitsizliği gibi önemli bir sorun hakkında akademisyenlerin belirli gelir seviyesine sahip olması nedeniyle temel oranda bilgi sahibi olunmasının bilinmesidir. Çalışmada katılımcılara gelir eşitsizliği algısını test etmeyi sağlayabilecek sayısal ve sözel sorularla birlikte iki aşamalı gelir eşitsizliği soruları yöneltilerek analizler yapılmaya çalışılmıştır. Anketten elde edilen veriler SPSS 29.0.2.0 programı ile analiz edilmiştir. Analiz kapsamında ilk olarak verilere frekans testleri uygulanırken sonrasında normallik ve anlamlılık testleri uygulanmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, gelir eşitsizliği ile ilgili sorunların veya değişikliklerin anlatılma tarzına bağlı olarak gelir eşitsizliği algısının değişebildiği üzerinedir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Gelir Eşitsizliği, Çerçeveleme Etkisi

ABSTRACT

AN EXAMINATION OF INCOME INEQUALITY IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Income inequality is perhaps one of the biggest problems of our time. In particular, while income was relatively more evenly distributed before the industrial revolution, after the industrial revolution there are major irregularities in the distribution of income. In fact, Sub-Saharan African countries have very low per capita incomes, while Western European and North American countries have very high per capita incomes. In addition, a very small minority of people in the world have a very large income, while others have to share a small income. Many problems like this show how bad income inequality is in the world. Behavioral economics, on the other hand, adopts the view of "bounded rationality" as opposed to traditional economics' view of "homoeconomicus", that is, "individuals always behave rationally", and argues that psychological factors distract individuals from making rational decisions. The framing effect is a psychological bias that is very popular in the behavioral economics literature. According to this effect, when the same situation is presented in different ways, different results may be obtained, that is, individual rationality may be distorted.

This study aims to examine income inequality in the context of behavioral economics. In this context, income inequality, which has become an increasingly important problem today, and the increasingly popular school of behavioral economics are used together. In this context, the survey method, which is frequently used in behavioral economics studies, has been determined as the method of this study. The questionnaire was administered to academics working at a specific university. The reason for choosing such a participant group is that it is known that academics have a basic level of knowledge about an important problem such as income inequality because they have a certain income level. In the study, the participants were asked two-stage income inequality questions along with numerical and verbal questions that can test the perception of income inequality. The data obtained from the questionnaire were analyzed with the SPSS 29.0.2.0 program. Within the scope of the analysis, frequency tests were first applied to the data and then normality and significance tests were applied. The results obtained from the study indicate that the perception of income inequality may change depending on the way in which problems or changes related to income inequality are explained.

Keywords: Behavioral Economics, Income Inequality, Framing Effect

ÖN SÖZ

Bu çalışmayı gerçekleştirmemde çok büyük pay sahibi olan değerli hocam Prof. Dr. Meral UZUNÖZ ALTAN'a teşekkürlerimi borç bilirim. Ayrıca, tezimi yazdığım süre boyunca her zaman destek olmaya çalışan değerli arkadaşlarım Metin BAŞ ve Zeynep Beyza YENERÖZ'e de en içten duygularımla teşekkür ederim. Ön sözü, çalışmalarını okumaktan her zaman keyif duyduğum, Daniel Kahneman'ın Amos Tversky'e "Hızlı ve Yavaş Düşünme" kitabının başlangıcında söylediği şu sözle bitirmek istiyorum:

"Hiç sıkılmazsanız mükemmelliğe ulaşmak için çabalamak çok daha kolay olur."

Mert ALTUN
Şubat, 2024; İstanbul

İÇİNDEKİLER

ÖZET ..... **iii**

ABSTRACT ..... **iv**

ÖN SÖZ ..... **v**

İÇİNDEKİLER ..... **vi**

TABLOLAR LİSTESİ ..... **viii**

ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **x**

1. GİRİŞ **1**

2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT **5**

2.1. Tarihsel Süreç ve Gelişim 5

2.2. Beklenti Teorisi 6

2.3. Karar Almayı Etkileyen Önyargılar 14

2.3.1. Karar Almayı Etkileyen Temel Önyargılar 14

2.3.1.1. Kayıptan Kaçınma Etkisi 14

2.3.1.2. Mental Muhasebe 16

2.3.1.3. Teyit Önyargısı 17

2.3.1.4. Bulunabilirlik Önyargısı 18

2.3.1.5. Batık Maliyet Yanılgısı 19

2.3.1.6. Çıpalama Etkisi 21

2.3.1.7. Sahiplik Etkisi 22

2.3.1.8. Çerçeveleme etkisi 23

2.3.1.9. Bağlam Etkisi 24

2.3.1.10. Temsil Etme Höristiği 26

2.3.1.11. Seri Konum Etkisi 27

2.3.2. Karar Almayı Etkileyen Diğer Önyargılar 28

2.3.2.1. Temel Oran Yanılgısı 28

2.3.2.2. Karar Yoğunluğu Etkisi 29

2.3.2.3. Aksiyon Etkisi 30

2.3.2.4. Çoğunluk Etkisi 31

2.3.2.5. Seçim Paradoksu 32

2.3.2.6. Kumarbaz Yanılgısı 32

2.3.2.7. Yanıltıcı Doğruluk Etkisi 33

2.3.2.8. Ikea Etkisi 34

2.3.2.9. Dunning-Kruger Etkisi 35

3. GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT İLİŞKİSİ 36

4. VERİ VE YÖNTEM 48
4.1. Çalışmanın Amacı 48
4.2. Çalışmanın Yöntemi ve Örneklemi 49
4.3. Çalışmanın Kapsam ve Kısıtları 50
4.4. Katılımcıların İstatistiki Verileri 50
5. AMPİRİK ÇALIŞMA 52
6. TARTIŞMA 69
7. SONUÇ 70
KAYNAKÇA 73
EKLER 79

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. Yıllar İtibariyle En Yüksek ve En Düşük Gini Katsayısına Sahip Ülkeler (2015-2020) 39

Tablo 2. Gelir Grupları ve Bu Gruplardaki İnsanlara Düşen Gelir ve Zenginlik Payları, 2021 (Satın Alma Gücü Paritesine Göre, Euro) 41

Tablo 3. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi 55

Tablo 4. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi 55

Tablo 5. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi 55

Tablo 6. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi 56

Tablo 7. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi 57

Tablo 8. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi 57

Tablo 9. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi 57

Tablo 10. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi 58

Tablo 11. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi 59

Tablo 12. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Aynı/Farklı Seçenek Tercihlerinin Analizi 60

Tablo 13. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi 60

Tablo 14. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi 60

Tablo 15. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi 61

Tablo 16. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi 62

Tablo 17. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Aynı/Farklı Seçenek Tercihlerinin Analizi 63

Tablo 18. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi 63
Tablo 19. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi 63
Tablo 20. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi 64
Tablo 21. Dengesiz Zenginleşme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi 65
Tablo 22. Ayrıştırılabilirlik Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi 67
Tablo 23. Ayrıştırılabilirlik Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi 68
Tablo 24. Ayrıştırılabilirlik Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi 68

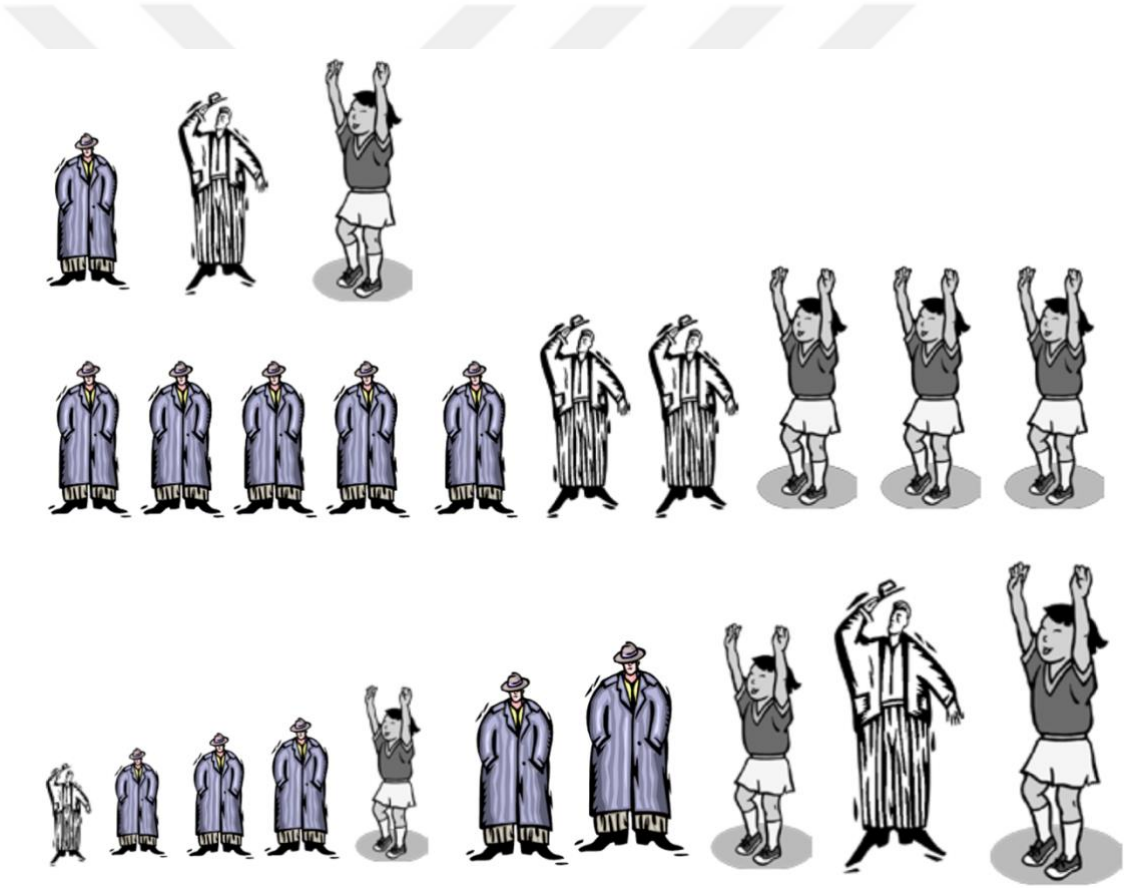
ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Gelir Eşitsizliği İllüstrasyonu 1
Şekil 2. Kuznets Eğrisi 37
Şekil 3. 1820-2018 Yılları Arasında Farklı Bölgelerin Kişi Başına Düşen Gelir Miktarları (Dolar) 38
Şekil 4. Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı 39
Şekil 5. Dünyadaki Yetişkin Nüfusun Gelir ve Zenginliğe İlişkin Payları (2021) 40

1. GİRİŞ

Gelir eşitsizliği son yıllarda sıklıkla dile getirilen bir sorundur. Bu sorunu direkt olarak çözmeye çalışmadan önce bu sorunun kaynağını ve nasıl meydana geldiğini anlamak belki de sorunu daha hızlı çözmeye yardımcı olabilir. Gelir eşitsizliği sorununu basit bir şekilde anlayabilmek için literatürde yer alan güzel bir örnek verilebilir. Şekil 1 aracılığıyla bu örneğe ulaşılabilir.

Şekil 1. Gelir Eşitsizliği İllüstrasyonu



Kaynak: Milanovic, 2012, s.3

Şekil 1 üst, orta ve alt olmak üzere 3 farklı bölüme ayrılmaktadır. Üst bölüm "Eşitsizlik 1" adı verilen farklı boy uzunluklarına sahip 3 bireyin oluşturduğu bölümdür. Boyları farklı bu 3 birey de birer ülkeyi temsil etmekte ve temsil ettikleri ülkenin ortalama gelirlerini sembolize etmektedir. Boy uzunlukları açısından en kısa birey alt gelir grubundaki bir ülkedeki bireyi, orta boydaki birey orta gelir grubundaki bir ülkedeki bireyi ve en uzun boylu birey de üst gelir grubundaki bir ülkedeki bireyi

temsil etmektedir. Üst bölümdeki bireylerin temsil ettikleri ülkelerin ortalama gelirlerinin hesaplanmasında ülkelerin nüfus büyüklükleri dahil edilmemektedir yani bu bölümün daha basit bir eşitsizlik sembolizasyonu olduğu söylenebilir. Orta bölümde ise 5 kısa boylu birey, 2 orta boylu birey ve 3 uzun boylu birey yer almaktadır ve bu bölüme "Eşitsizlik 2" adı verilmektedir. Üst bölümden farklı olarak orta bölümdeki sembolizasyonda ülkelerin nüfusu da hesaplamaya dahil edilmektedir ve böylece nüfus ve ortalama gelir ilişkisi daha net olarak görülebilmektedir. Çünkü orta bölümündeki 5 kısa birey düşük gelirli ve kalabalık bir ülkeyi temsil eder. Aynı şekilde, orta boya sahip 2 birey de orta gelirli ve en az nüfusa sahip ülkeyi temsil eder. "Eşitsizlik 3" adı verilen alt bölümde ise farklı boylarda ve belirli bir düzene sahip gibi görünmeyen bireyler yer almaktadır ve bu bireylerin her biri dünya genelindeki farklı gelire sahip bireyleri temsil etmektedir. Üst ve orta bölümlerden farklı olarak alt bölümündeki bireyler birer ülkeyi değil gerçek bireyleri ve bu bireylerin gerçek gelirlerini temsil etmektedir. Buradaki farklılık şöyle açıklanabilir: Üst bölümde yer alan orta boydaki birey orta gelire sahip bir ülkenin bireyini temsil etmekteyken bu bireyle aynı ülkede yaşayan başka bir birey ise alt bölümde en uzun ikinci birey ya da diğer bir deyişle en zengin ikinci birey olmaktadır. Burada anlatılmak istenen ortalama gelirleri benzer iki ülkeden birinde düşük standart sapmadan dolayı o ülkedeki pek çok insan benzer gelire sahip olabilirken diğer ülkede yüksek standart sapmadan dolayı bazı insanlar düşük, bazıları da yüksek gelire sahip olabilmektedir. Milanovic (2012) son yıllarda "Eşitsizlik 1" ve "Eşitsizlik 2" ile anlatılmaya çalışılan gelir eşitsizliğinin oldukça değişmiş olduğunu ancak şekilde farklı boylardaki insanlarla anlatılmaya çalışılan durumun o ülkedeki her bir insanın gerçek gelirini değil de ülkenin ortalama gelirini yansıttığı için yine benzer modeli izlediğini söylemektedir.

Gelir eşitsizliği son yıllarda giderek büyük ve kronikleşen bir sorun olmasına rağmen belki de dünyadaki tüm insanların gelir eşitsizliği sorununa bakış açısı aynı olmamaktadır. Öyle ki, insanlar çoğunlukla gelir dağılımının tümüyle ve nasıl dağıtıldığı ile ilgilenmedikleri görülebilmekte, bununla birlikte, gelir eşitsizliği sorununa dahil oldukları gelir gruplarının perspektifinden de değerlendirebilmektedirler. Dolayısıyla, dahil olduğu gelir grubu değişen bir insanın gelir eşitsizliğine bakış açısı da değişebilmektedir. Yani, yüksek gelirli ve düşük gelirli insanların gelir eşitsizliğine bakış açıları farklılık gösterebilmektedir. Örneğin, gelir seviyesi düşük insanların gelir eşitsizliği sorununu olduğundan daha büyük, gelir

seviyesi yüksek insanların ise bu sorunu olduğundan daha küçük bir sorun olarak görebilirler. Bununla birlikte, gelir seviyesi yükselen bir insanın ortalama gelire ilişkin görüşü de değişebilir. Ve özellikle, gelir seviyesi oldukça yüksek insanların gelir ise eşitsizliği sorununa ilişkin duyarlılığı da az olabilmektedir (Knell & Stix, 2020). Az önce bahsedilen gelir eşitsizliği algısına yönelik bilgiler istatistiksel verilerle de desteklenmektedir. Öyle ki, ABD özelinde gelir eşitsizliği algısıyla ilgili Horowitz ve diğerlerinin (2020) gerçekleştirdiği çalışmada yüksek gelire sahip bireylerde gelir eşitsizliğini politika yapıcıların çözmesi gereken en önemli sorun olarak görenlerin oranı %36 olurken bu oran düşük gelire sahip bireylerde %52'ye kadar çıkmaktadır. Bununla birlikte, insanlar gelir eşitsizliğini politika yapıcılar tarafından çözülmesi gereken önemli sorunlar listesinde beşinci sırada yer verirken gelir eşitsizliğinden önce sağlık hizmetleri ve iklim değişikliği gibi sorunları daha önemli görmektedirler. Ek olarak, insanların %61'inin ABD özelinde gelir eşitsizliğinin çok yüksek olduğunu düşünmektedir. Burada sorulması gereken soru belki de şudur: Neden insanlar gelir eşitsizliği sorununu bu kadar farklı algılarlar ve neden ABD'deki insanların %61'i gelir eşitsizliğinin yüksek olduğunu düşünürken %39'u düşünmez? Bu noktada, gelir eşitsizliği algısını daha iyi açıklayabilmek için psikoloji olgusundan bahsedilebilir. Psikoloji faktörü düşünceleri ve kararları etkileyebilir. Bu biraz da yarısı su dolu bir bardağın (burada pozitif bir yaklaşım var) diğer yarısının boş olduğuyla da alakalı olabilir. Gerçekten de, neden bazı insanlar bardağın yarısını dolu olarak görürken diğerleri yarısı boş olarak görür? Bu ilginç ve tartışmaya açık bir konudur.

Psikolojinin iktisat literatüründe en büyük karşılığı davranışsal iktisat ekolüdür. Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın "rasyonel insan" düşüncesine karşı psikolojik faktörlerin rasyonel karar almaktan uzaklaştırdığı "sınırlı rasyonellik" düşüncesini savunur. Bu karşıtlık (veya değil), rasyonel olmaya çalışılan ancak olunamayan zamanları akıllara getirebilir. Bazen, önceden satın aldığınız bir tiyatro biletini gişe sırasında kaybettiğinizi fark edersiniz ve yeni bir bilete para vermek zor gelebilir. Ancak, o bileti henüz almadığınızı ve gişe sırasında o biletin değeri kadar parayı düşürdüğünüzü fark ettiğinizde tiyatro biletini almak o kadar da zor gelmez. Ya da, satın almak istediğiniz pahalı bir ceketi çok düşük bir miktarda tasarruf edebilmek için yarım saat yürüyüp başka bir mağazadan almak zor gelebilir. Ancak, o ceketin çok ucuz olduğu bir senaryoda pahalı ceketteki gibi aynı miktarda tasarruf edecek olsanız bile yarım saat yürüyüp başka bir mağazaya gitmek o kadar da zor

gelmez (Kahneman & Tversky, 1981). Tüm bu örnekler, rasyonel olmanın sanıldığı kadar basit olmadığının birer göstergesi olabilir.

Bu çalışmada, gelir eşitsizliği algısına davranışsal iktisat bağlamında yaklaşılmıştır. Bu kapsamda, çalışmanın ikinci bölümünde davranışsal iktisat analiz edilirken davranışsal iktisadın psikolojinin de etkisiyle ortaya koymuş olduğu çeşitli önyargılara da yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, gelir eşitsizliği sorununa değinilirken aynı zamanda gelir eşitsizliğini davranışsal iktisat ve çerçeveleme etkisiyle birlikte analiz eden çalışmalara da yer verilmiştir.

Bu çalışmanın asıl amacı, gelir eşitsizliği algısını ortaya koymaya yöneliktir. Buna göre, çalışmanın hipotezi ise şudur: "Gelir eşitsizliği ile ilgili eşitsizlik değişikliklerinde insanlara sunulan durumun sunulma şekline bağlı olarak gelir eşitsizliği algısı değişebilir."

Çalışmanın dördüncü bölümünde veri ve yöntemin detaylarından bahsedilirken beşinci bölümde ampirik çalışma yer almaktadır. Ampirik çalışma, ilgili hipotezi test edecek şekilde tasarlanmıştır. Çalışmanın altıncı bölümünde tartışma, yedinci ve son bölümünde ise sonuç kısmına yer verilmiştir.

2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT

İnsanlar tercihlerinde gerçekten rasyonel midir? Bu son yıllarda sıklıkla sorulan bir sorudur. Uzun yıllar boyunca geleneksel iktisadın "homoeconomicus" düşüncesi bireylerin tamamen rasyonel olduğunu ve tercihlerini her zaman en mantıklı olan seçenekte yoğunlaştırdığını savunmaktaydı. Davranışsal iktisat ise, geleneksel iktisadın aksine, insanların tercihlerinde bazı etkenler nedeniyle rasyonellikten uzaklaştığını savunmaktadır. Peki, gerçekten de geleneksel iktisadın savunduğu gibi insanlar kararlarında her zaman rasyonelliği sağlayabiliyor mu yoksa davranışsal iktisadın savunduğu gibi rasyonellikten uzaklaşan tercihler mi yapıyor? Aslında, bu iki ekole sanıldığı gibi birbirinin karşıtı olarak değil, iktisadı geliştirmeye çalışan iki farklı ekol olarak bakılabilir.

2.1.Tarihsel Süreç ve Gelişim

Davranışsal iktisat, iktisat ve psikolojinin birleştiği alan olarak kabul edilmektedir. Öyle ki, geleneksel iktisadın teori ve yöntemlerini dikkate alır ancak birey davranışlarını da önemsemektedir. Davranışsal iktisat, sosyal bilimlerdeki pek çok alanla ilgili olmasına rağmen ana odağı her zaman iktisat olmuştur. Bu noktada, geleneksel iktisadın gerçek dünyada geçerliliği olmayan teori ve varsayımlarını değiştirmeye çalışmıştır. Yani, davranışsal iktisadın amacı geleneksel iktisadı tamamen değiştirmek değil, davranış olgusuyla birlikte iktisadı geliştirmek ve daha iyi bir noktaya getirmektir. Ancak, bu durum her zaman bu şekilde olmamıştır (Smelser & Swedberg, 2005).

İktisat ve psikoloji ilişkisi her zaman istenilen düzeyde olmamıştır. 20.yüzyılın başlarından itibaren iktisat sadece matematiksel ve matematik bilimine odaklanmaktaydı ve psikoloji olgusu geleneksel iktisat aktörleri tarafından reddedilmekteydi. Bunun nedenlerinden birisi psikolojinin gelişmekte ve hala yeterli olmamasıyla ilgili olabilirdi (Rehman, 2016). Davranışsal iktisat için dönüm noktası ise John Maynard Keynes'in 1936 yılında yayınladığı "İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi" adlı kitabı olmuştur. Keynes, kitabında piyasa başarısızlıklarının

temelinin psikolojik nedenler olduğundan bahsetmiş ve bu görüşü iktisadı iki yönlü şekilde etkilemiştir. Bu etkinin ilk yönünde, geleneksel iktisat, Keynes'in görüşlerini kendi ekolü kapsamında değerlendirmiş ve matematiksel bir çerçevede iktisat içerisine yerleştirmiştir. Etkinin ikinci yönü ise, davranışsal iktisadın Keynes'in görüşlerini kendi eksikliklerini düzeltme ve davranışsal iktisadı geliştirme amacıyla kullanmışlardır (Akerlof, 2002).

Davranışsal iktisat asıl çıkışını ise 1970'lerin sonlarına doğru gerçekleştirmiştir. Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin 1979 yılında yayınladıkları "Beklenti Teorisi" adlı çalışma sınırlı rasyonellik olgusunu iktisat literatürüne sokmuştur. Bu teoriye göre bireyler rasyonel olmaya çalışmaktadır ancak başta psikolojinin de etkisiyle sınırlı bir rasyonellikle hareket etmektedirler. Bununla birlikte, birey davranışları kazanç ve kayıp durumlarına göre değişmekte, kazanç durumlarında genellikle garanti seçenekler tercih edilmekteyken kayıp durumlarında genellikle riskli seçeneklere yönelinmektedir. Öyle ki, kaybetme olasılığı ne kadar yüksek olursa risk alma derecesi de bir o kadar yükselmektedir (Kahneman & Tversky, 1979).

2.2.Beklenti Teorisi

Beklenti teorisinin çıkışı 1970'lerin sonları olmasına rağmen teorinin çıkışını tetikleyen olgular 1738 yılına ve "Beklenen Fayda Teorisi"ne dayanmaktadır. Beklenen fayda teorisine göre bir birey tercihlerini yaparken kendisine sunulan seçeneklerin gerçekleşme olasılıkları ile beklenen sonuçlarının kombinasyonunu yaparak seçenekleri karşılaştırır ve en iyi seçeneği bu sayede bularak tercihini yapar. Teoriye göre, riskli ve belirsiz olan durumlardan en iyi çıkış yolu bu olmaktadır. Teorinin çıkış noktası, Daniel Bernoulli'nin "St.Petersburg Paradoksu" adını verdiği deneyidir. Deney, basitçe bir yazı-tura oyununu baz almaktadır. Oyunun kazanma mantığı ise şöyledir: Yazı eğer ilk atışta gelirse 2 dolar kazanılır, ikinci atışta gelirse 4 dolar kazanılır, üçüncü atışta gelirse 8 dolar kazanılır. Yani, yazı kaçıncı atışta gelirse kazanılacak olan para miktarı 2^n şeklindedir. Örneğin, ilk altı turda tura gelir ve yedinci turda yazı gelirse kazanılacak para miktarı $2^7 = 128$ dolar olmaktadır. Dolayısıyla, oyunun beklenen değeri $\sum_n 2^n \, x \, 1/2^n$ şeklindedir. Bu durum genişletilirse;

$$\sum_1 2^1 \, x \, 1/2^1 = 1$$

$$\sum_2 2^2 \; x \; 1/2^2 = 1$$

$$\sum_3 2^3 \; x \; 1/2^3 = 1$$

...

Buradan da oyunun matematiksel olarak sonsuza kadar gitme ihtimali olduğundan;

$$(\sum_1 = 1) + (\sum_2 = 1) + (\sum_3 = 1) + ... = \infty$$

Dolayısıyla, oyunun beklenen değeri sonsuz olmaktadır (Davis vd., 1998). Bu noktada sorulacak olan soru ise şudur: Bireyler bu oyuna katılmak için ne kadar para ödemeye istekli olurlar? Cevap sanıldığı gibi sonsuz değildir. Oyuncular için parasal değer söz konusu olduğundan belirli bir miktara kadar giriş ücreti ödemeye razı olurlar. Bu durumda oyuncuların beklenen faydaları formüle edilirse; $\log 2^n \; x \; 1/2^n$ şeklinde olmaktadır. Bu durum genişletilirse;

$$\log 2^1 \; x \; 1/2^1$$

$$\log 2^2 \; x \; 1/2^2$$

$$\log 2^3 \; x \; 1/2^3$$

...

Buradan da;

$$({}^{\log 2}/_{2}) + ({}^{\log 4}/_{4}) + ({}^{\log 8}/_{8}) + ...$$

Elde edilen sonuç sonsuz değildir. Yani oyuncular, oyuna katılmak için çok yüksek miktarlarda giriş ücreti ödemeye razı olmazlar çünkü kendileri için oyunun beklenen faydası, azalan marjinal fayda yüzünden, bir noktadan sonra düşmeye başlamaktadır. Bu da oyuncuların yaklaşık olarak 4 dolar gibi bir miktarı oyuna giriş için ödemeye istekli olduklarını ortaya koymaktadır (Peterson, 2019).

Bernoulli'nin St. Petersburg Paradoksu belirsizlik altında seçimlerin yapılmasına dayanmasına rağmen gerçek dünya ile örtüşen insan davranışlarını yansıtmadığı için eleştirilmiştir. Bu eleştirilerden birisi Maurice Allais tarafından 1953 yılında getirilmiştir. Maurice Allais'in "Allais Paradoksu" adını verdiği teoriye göre insan davranışlarının belirsizlik altında değiştiğini ve her zaman rasyonel davranılamayacağını söylemektedir. Teori, bir seçim probleminden oluşmaktadır (Allais, 1990).

Soru 1. A seçeneğini mi yoksa B seçeneğini mi tercih edersiniz?

A seçeneği

-Kesin olarak 100 milyon dolar kazanmak

B seçeneği

-Yüzde 10 ihtimalle 500 milyon dolar kazanmak

-Yüzde 89 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak

-Yüzde 1 ihtimalle hiçbir şey kazanamamak

Soru 2. C seçeneğini mi yoksa D seçeneğini mi tercih edersiniz?

C seçeneği

-Yüzde 11 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak

-Yüzde 89 ihtimalle hiçbir şey kazanamamak

D seçeneği

-Yüzde 10 ihtimalle 500 milyon dolar kazanmak

-Yüzde 90 ihtimalle hiçbir şey kazanamamak

Allais'e göre temkinli insanların pek çoğu böyle bir soru ile karşılaştığında ilk soruda A seçeneğini, ikinci soruda ise D seçeneğini tercih etmesi muhtemeldir. Buna "Allais'in Ayrıcalıklı Çifti" denilmektedir. Bunun mantığı ise basittir: İlk soruda garanti bir kazanç söz konusu iken risk almak anlamsız gelebilir, ikinci soruda ise neredeyse çok benzer ihtimallerde daha yüksek kazanç söz konusudur. Dolayısıyla, sorular ayrı ayrı sorulduğunda seçimlerin bu yönde olması yüksek ihtimallidir. Bununla birlikte, sorulan sorular içerisindeki ihtimaller daha farklı bir şekilde ele alındığında karşımıza daha farklı bir durum ortaya çıkmaktadır (Mongin, 2019).

Soru 1. A seçeneğini mi yoksa B seçeneğini mi tercih edersiniz?

A seçeneği

-Yüzde 89 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak → aynı durum

-Yüzde 11 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak

B seçeneği

-Yüzde 10 ihtimalle 500 milyon dolar kazanmak

-Yüzde 89 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak → aynı durum

-Yüzde 1 ihtimalle hiçbir şey kazanamamak

Yani, ilk sorudaki seçenekler aslında yüzde 11 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak ile yüzde 10 ihtimalle 500 milyon dolar kazanmak arasındadır. Dolayısıyla, son durum şöyledir:

Soru 1. A seçeneğini mi yoksa B seçeneğini mi tercih edersiniz?

A seçeneği

-Yüzde 11 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak

B seçeneği

-Yüzde 10 ihtimalle 500 milyon dolar kazanmak

İkinci sorudaki durum da özetlenirse;

Soru 2. C seçeneğini mi yoksa D seçeneğini mi tercih edersiniz?

C seçeneği

-Yüzde 11 ihtimalle 100 milyon dolar kazanmak

D seçeneği

-Yüzde 10 ihtimalle 500 milyon dolar kazanmak

Sonuç olarak, ilk soruda sorulan seçenekler ile ikinci soruda sunulan seçenekler birbirinin aynısıdır. Sadece, ilk başta farklı bir şekilde sunulmuştur. Dolayısıyla, A ve D seçeneklerini birlikte seçmek bir paradoksa neden olmaktadır. Çünkü rasyonelliği sağlamak adına A'yı seçen birisi C'yi, B seçen birisi de D'yi seçmek zorundadır. Ancak, pek çok kişi ilk soruda A seçeneğini, ikinci soruda ise D seçeneğini tercih eder. Bu durum, beklenen fayda teorisine göre incelenirse;

A seçeneğinin beklenen değeri;

$$100\ x\ \%\frac{100}{100} = 100\ milyon\ dolar$$

B seçeneğinin beklenen değeri ise;

$$\left(500\ x\ \%\frac{10}{100}\right) + \left(100\ x\ \%\frac{89}{100}\right) + \left(0\ x\ \%\frac{1}{100}\right) = 139\ milyon\ dolar$$

C seçeneğinin beklenen değeri;

$$\left(100\ x\ \%\frac{11}{100}\right)+\left(0\ x\ \%\frac{89}{100}\right)=11\ milyon\ dolar$$

D seçeneğinin beklenen değeri ise;

$$\left(500\ x\ \%\frac{10}{100}\right)+\left(0\ x\ \%\frac{90}{100}\right)=50\ milyon\ dolar$$

olmaktadır. Yani, beklenen değer teorisine göre de B ve D seçeneklerini birlikte seçmek gerekir çünkü bu seçeneklerin beklenen değerleri, karşılaştırıldıkları seçeneklere göre daha yüksektir. Sonuç olarak, Allais'in ortaya koyduğu sonuçlar ile Bernoulli'nin teorisinde bahsettiği durum birbiriyle çelişmektedir. Bu durum, Bernoulli'nin teorisinde gerçek insan davranışları ihmal edildiği için rasyonel bir davranış durumu ortaya çıkmamasından kaynaklanmaktadır.

Maurice Allais'in Daniel Bernoulli'nin beklenen fayda teorisine getirmiş olduğu eleştiriler "Beklenti Teorisi"nin doğuşunu tetiklemiştir. Daniel Kahneman ve Amos Tversky 1979 yılında yayınlamış oldukları çalışmada beklenti teorisini duyurmuştur. Beklenti teorisine göre insan davranışları kayıp ve kazanç durumlarına göre değişmekte, kazanç durumlarında daha garantici bir şekilde hareket edilirken kayıp durumlarında daha çok risk almaya yönelinmektedir. Aşağıda, Kahneman ve Tversky'nin "Allais Paradoksu"na yönelik örnekleri yer almaktadır (Kahneman & Tversky, 1979).

1. **Hangisini tercih edersiniz? (72 katılımcı)**

A: Yüzde 33 ihtimalle 2500 dolar kazanmak

Yüzde 66 ihtimalle 2400 dolar kazanmak

Yüzde 1 ihtimalle hiçbir kazanç sağlamamak

B: Kesin olarak 2400 dolar kazanmak

72 katılımcının yüzde 18'i A seçeneğini yüzde 82'si B seçeneğini tercih etmiştir.

2. **Hangisini tercih edersiniz? (72 katılımcı)**

C: Yüzde 33 ihtimalle 2500 dolar kazanmak

Yüzde: 67 ihtimalle hiçbir kazanç sağlamamak

D: Yüzde 34 ihtimalle 2400 dolar kazanmak

Yüzde 66 ihtimalle hiçbir kazanç sağlamamak

72 katılımcının yüzde 83'ü A seçeneğini yüzde 17'si B seçeneğini tercih etmiştir.

Seçenekler biraz daha sadeleştirilip sunulursa;

A: Yüzde 33 ihtimalle 2500 dolar kazanmak

Yüzde 66 ihtimalle 2400 dolar kazanmak

Yüzde 1 ihtimalle hiçbir kazanç sağlamamak

B: Yüzde 66 ihtimalle 2400 dolar kazanmak

Yüzde 34 ihtimalle 2400 dolar kazanmak

Buradan da;

A: Yüzde 33 ihtimalle 2500 dolar kazanmak

B: Yüzde 34 ihtimalle 2400 dolar kazanmak

Dolayısıyla, ilk soru ve ikinci sorunun aynı seçenekleri sunduğu anlaşılabilir. İlk sunulan şekilde, katılımcılar ortaya kesin bir kazanç söz konusu iken ve ortada büyük bir parasal farklılık yoksa, genellikle garantici bir şekilde hareket eder. Buna karşın, eğer sunulan seçeneklerdeki ihtimaller birbirine yakın ise genellikle risk almaya yönelirler. İlk problemde rasyonelliği sağlamak için A ve C seçeneğini ya da B ve D seçeneğini birlikte seçmek gerekmektedir. Çünkü A ve C seçenekleri ile B ve D seçenekleri birbirinin aynısıdır. Ancak, katılımcıların yüzde 61'i bu seçenek çiftlerinden farklı bir seçenek kombinasyonunu seçmiş, dolayısıyla rasyonelliği ve beklenen fayda teorisini ihlal etmişlerdir. Aşağıda, bu problemin farklı bir versiyonu görülebilir (Kahneman & Tversky, 1979).

3. **Hangisini tercih edersiniz? (72 katılımcı)**

A: Yüzde 50 ihtimalle İngiltere, Fransa ve İtalya'yı kapsayan 3 haftalık bir tatil turu

B: Kesin olarak bir haftalık İngiltere tatili

72 katılımcının yüzde 22'si A seçeneğini yüzde 78'i B seçeneğini tercih etmiştir.

4. **Hangisini tercih edersiniz? (72 katılımcı)**

C: Yüzde 5 ihtimalle İngiltere, Fransa ve İtalya'yı kapsayan 3 haftalık bir tatil turu

D: Yüzde 10 ihtimalle bir haftalık İngiltere tatili

72 katılımcının yüzde 67'si A seçeneğini yüzde 33'ü B seçeneğini tercih etmiştir.

Bu problem çiftindeki temel odak aslında iki soruda sunulan ihtimallerin birbirinin aynısı olmasıdır. Örneğin, üçüncü sorudaki A seçeneğinde yer alan yüzde 50 ihtimalle kazanılacak tatil, dördüncü sorudaki C seçeneğinde yer alan yüzde 5 ihtimalle kazanılacak tatilin 10 katı ihtimallidir. Aynı şekilde, üçüncü sorudaki B seçeneğinde yer alan kesin olarak kazanılacak tatil de dördüncü sorudaki D seçeneğinde yer alan yüzde 10 ihtimalle kazanılacak olan tatilin 10 katı ihtimallidir. Yani, dördüncü sorudaki seçenekler üçüncü sorudaki seçeneklerin 1/10 ihtimalli halidir. Katılımcılar, ortada kesin bir kazanç söz konusu iken garantici şekilde hareket etmiş ve pek çoğu B seçeneğini tercih etmiştir. Diğer soruda ise, düşük ihtimallere sahip iki seçenekten riski daha yüksek olana yönelmiş ve C seçeneğini tercih etmişlerdir. Bunun nedeni, zaten düşük ihtimale sahip iki seçenekten daha yüksek getirisi olanı tercih etmekten kaynaklanmaktadır. Beklenen fayda teorisine göre, A ve C seçenekleri ya da B ve D seçenekleri birlikte seçilmesi gerekirken katılımcıların büyük bir çoğunluğu rasyonelliği yerine getirememiş ve beklenen fayda teorisini ihlal etmişlerdir. Daniel Kahneman 2011 yılında yayınladığı "Hızlı ve Yavaş Düşünme" kitabında da beklenen fayda teorisinin nasıl ihlal edildiğine dair farklı bir örnek de sunmuştur (Kahneman, 2011).

5. **Hangisini tercih edersiniz?**

A: Yüzde 61 ihtimalle 520 bin dolar kazanmak

B: Yüzde 63 ihtimalle 500 bin dolar kazanmak

6. **Hangisini tercih edersiniz?**

C: Yüzde 98 ihtimalle 520 bin dolar kazanmak

D: Yüzde 100 ihtimalle 500 bin dolar kazanmak

Bu problemde, insanların pek çoğunun beşinci soruda A seçeneğini, altıncı soruda ise D seçeneğini tercih etmesi muhtemeldir. Bunun mantıklı ise açıklaması şöyle olabilir: Beşinci soruda ihtimaller birbirine çok yakın olduğunda ve neredeyse yarı ihtimale yakın bir oran söz konusuyken parasal değer öne çıkmaktadır. Bununla birlikte, ihtimaller birbirine çok yakın olduğunda ve bir seçenek size kesin olarak bir kazanç sunuluyorsa, parasal değerler arası çok büyük bir fark yoksa, çoğu zaman kesin kazancı tercih edersiniz. Bu durum, çok küçük kazanmama ihtimali olduğunda bile geçerli olabilir. Problemde sunulan seçenekler arasında oransal olarak yüzde 2'lik bir ihtimal ve 20 bin dolarlık bir parasal farklılık söz konusudur. Beklenen fayda teorisine

göre, A seçeneğini B seçeneğinden, C seçeneği de D seçeneğinden beklenen fayda değerleri açısından daha yüksektir. Ancak, söz konusu insan davranışları olduğunda rasyonellik kolaylıkla bozulabilir ve beklenen fayda teorisi ihlal edilebilir.

Beklenti teorisi ve beklenen fayda teorisi arasında en belirgin fark beklenen fayda teorisinde birey kendisine sunulan seçeneklerin değerleri ile bu seçeneklerin gerçekleşme olasılıklarının kombinasyonu yaparak bir sonuca ulaşmasıdır. Bu noktada öne çıkan durum, bireyin kendi birikimlerini de hesaplamalara dahil etmesidir. Yani birey, bir seçeneğin tercih edilip edilmeyeceğini belirlerken kendi birikimlerine ek olarak kendisine sunulan seçeneğin değerinin toplamını değerlendirir. Bu kendisine sunulan her seçenek için, ayrı ayrı olarak, geçerlidir. Beklenti teorisinde ise birey kendisine sunulan seçenekleri değerlendirirken kendi birikimini hesaplamalarına dahil etmez. Bu durum bir örnekle açıklanacak olursa, size 1 milyon dolar kazanılabilecek ya da 1 milyon dolar kaybedilebilecek bir oyun önerilmektedir. Bu oyuna katılmadan önce kişisel birikiminizin 5 milyon dolar olduğunu varsayalım. Burada, beklenen fayda teorisine göre hareket ederseniz oyun sonunda elde edeceğiniz parasal değerin 6 milyon dolar ya da 4 milyon dolar olacağını düşünürsünüz. Buna karşın, beklenti teorisine göre hareket ederseniz oyun sonunda elde edeceğiniz parasal değerin +1 milyon dolar ya da -1 milyon dolar olacağını düşünürsünüz. Bu durum, iki teorisindeki temel fark olarak özetlenebilir (Bromiley, 2010).

Beklenti teorisinin temel mantığı kayıptan kaçınmaktır. Bu etkiye göre, kayıplar kazançlara oranla daha güçlü bir etki bırakmaktadır. Öyle ki, 100 dolar kaybetmek 100 dolar kazanmaya göre neredeyse 2 kat daha fazla etki bırakmaktadır. Samuelson'ın da bahsettiği bir örneğe göre bir meslektaşına yazı tura atmayı ve yazı gelirse 200 dolar kazanacağı ama tura gelirse 100 dolar kaybedeceği bir oyun teklif etmiştir. Meslektaşı ise bu teklifi reddetmiş, reddetme gerekçesi olarak kaybedeceği 100 doların kazanacağı 200 dolara oranla daha büyük ve kötü bir etki bırakmasını göstermiştir. Kayıptan kaçınmanın ve beklenti teorisinin arkasında yatan temel mantık da riskten kaçma düşüncesidir (Thaler vd., 1997).

Kayıptan kaçınma gibi karar alma süreçlerinde etkili olan pek çok etki mevcuttur. Bu etkiler ve önyargı kavramı ilk olarak Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin 1972 yılında gerçekleştirdikleri çalışmada incelenmiştir. Bu bölümün devamında kayıptan kaçınma etkisinin detaylarına ve diğer önyargı ve etkilere ulaşılabilir.

2.3.Karar Almayı Etkileyen Önyargılar

Psikolojinin de etkisiyle karar almayı etkileyen pek çok önyargı mevcuttur. Bu önyargılar, özellikle, belirsiz ve riskli durumlardan hızlı bir çıkış yöntemi olarak kullanılmaktadır. Buna karşın, bu etkilerin genellikle mantıksal bir dayanağı yoktur ve sistematik hata ile sonuçlanabilmektedir (Kahneman & Tversky, 1973).

2.3.1. Karar Almayı Etkileyen Temel Önyargılar

Karar almayı etkileyen önyargılar incelenirken ilk olarak literatürde çokça yer verilen önyargılara yer verilmiştir. Aşağıda, bu önyargı ve etkiler yer almaktadır.

2.3.1.1.Kayıptan Kaçınma Etkisi

Kayıptan kaçınma etkisine göre bireyler kazançlar karşısında kayıplara daha çok duyarlıdırlar. Örneğin, bir araba almak istediğinizi düşünün. Önünüzde iki seçenek var; birincisi, güvenlik seçenekleri yüksek olan bir araba, ikincisi ise, ilk arabanın aynısı ancak güvenlik seçenekleri çok az veya bulunmuyor. Yani, ilk arabayı seçerseniz daha fazla para ödemek durumunda kalırsınız ancak daha güvenli bir araca sahip olursunuz. İkinci arabayı seçerseniz, daha az para ödersiniz ancak daha az güvenli bir aracınız olmuş olur. Sonuç olarak, güvenliğiniz için ne kadar para ödemek sizin için mantıklı olur? Eğer kayıptan kaçınma etkisine maruz kalırsanız güvenliğiniz için daha fazla para ödemek durumunda kalırsınız (Johnson vd., 2006).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından 1991 yılında gerçekleştirilen bir deneyde 90 lisans öğrencisinin tamamına, aralarından rastgele seçilen kişilere bir hediye paketi verileceği söylenmiş ve öğrencilerin yarısına MacArthur Park Restaurant'ında ücretsiz bir akşam yemeği ile bir Stanford takvimi hediye paketi olarak sunulmuş, diğer yarısına ise bir adet 8x10 boyutunda profesyonel fotoğraf portresi ve bir Stanford takvimi hediye paketi olarak sunulmuştur. Sonrasında, öğrencilerin yine tamamına, aralarından seçilen bazı öğrencilere kazandıkları hediye paketini birinci seçenek olarak MacArthur Park Restaurant'ında ücretsiz iki akşam yemeği ya da ikinci seçenek olarak bir adet 8x10 boyutunda profesyonel fotoğraf portresi, 2 adet 5x7 boyutunda profesyonel fotoğraf portresi ve 3 adet cüzdan boyutunda portre ile değiştirebilecekleri söylenmiştir. Daha sonra, öğrencilere ilk kazandıkları hediye paketini mi yoksa birinci seçenek ve ikinci seçenekten birisiyle değiştirmek isteyip istemedikleri soruldu. Kayıptan kaçınma etkisine göre, ilk başta

MacArthur Park Restaurant'ında ücretsiz bir akşam yemeği kazanan öğrencilerin, ilk başta bir adet 8x10 boyutunda profesyonel fotoğraf portresi kazanan öğrencilere göre tercih değiştirme aşamasında birinci seçeneği (MacArthur Park Restaurant'ında ücretsiz iki akşam yemeği) ikinci seçeneğe (bir adet 8x10 boyutunda profesyonel fotoğraf portresi, 2 adet 5x7 boyutunda profesyonel fotoğraf portresi ve 3 adet cüzdan boyutunda portre) göre daha fazla tercih etmesi beklenmiştir. Sonuç olarak, sadece 10 öğrenci tercihini değiştirmezken ilk başta MacArthur Park Restaurant'ında ücretsiz bir akşam yemeği kazanan öğrencilerin yüzde 81'i ile ilk başta bir adet 8x10 boyutunda profesyonel fotoğraf portresi kazanan öğrencilerin yüzde 52'si tercih değiştirme aşamasında birinci seçenek olan MacArthur Park Restaurant'ında ücretsiz iki akşam yemeği seçeneğini tercih etmişlerdir. Kahneman ve Tversky'nin kayıptan kaçınma etkisi ile ilgili yaptığı başka bir deneyde, görece küçük miktardaki kazanç ve kayıplar görece daha büyük miktarlardaki kazanç ve kayıplarla karşılaştırılmıştır. Bu noktada, seçenekler arasında aynı miktarda fark bulunsa dahi iki olumsuz durum arasındaki farklar, iki olumlu durum arasındaki farklardan daha fazla önemsenmektedir. Gerçekleştirilen deneyde, katılımcılara bir iş yerinde yarı zamanlı olarak eğitim aldıkları ancak eğitim sözleşmelerinin sonuna geldikleri için tam zamanlı bir iş aramaları gerektiği söylenmiştir. Katılımcıların yeni aradıkları işin özellikleri, eğitim aldıkları şu anki işten sosyallik ve evden işe uzaklık olarak farklılık gösterdiği söylenmiş ve kendilerine yeni işleri için 2 seçenek sunulmuştur. Şu anda çalıştıkları işin sosyal açıdan izole edilmiş ve günlük 10 dakikalık seyahat süresine sahip olduğu belirtilirken, katılımcılara sunulan iş seçenekleri günlük 20 dakikalık seyahat süresine ve sınırlı bir sosyal ortama sahip x işi ile günlük ortalama 60 dakikalık seyahat süresi ve görece sosyal bir ortama sahip y işi olmuştur. İkinci aşamada, bu seçeneklere ek olarak, günlük 80 dakikalık seyahat süresine ve çok sosyal bir ortama sahip s' işi farklı bir seçenek olarak sunulmuştur. Mevcut olarak çalışılan iş günlük seyahat süresi olarak daha kısadır ancak sosyal olarak daha kötü koşullara sahiptir. Katılımcılara sunulan ilk iki seçenekteki günlük seyahat süresi bir kayıp olarak öne çıkarken sosyal ortam ise bir kazanç olarak öne çıkmaktadır. Ancak, bu iki seçeneğe üçüncü bir seçenek eklendiğinde (s') aynı durum söz konusu olmamaktadır. Öyle ki, kayıp olarak görülen iki seçeneğin arasındaki fark, kazanç olarak görülen iki seçeneğin arasındaki farktan daha önemli olmaktadır. Sonuç olarak, ilk başta x işini seçen katılımcılar yüzde 70 oranındayken, ek seçenek sunulduğunda (s'), x işi katılımcıların yalnızca yüzde 33'ü tarafından tercih edilmiştir (Kahneman & Tversky, 1991).

2.3.1.2.Mental Muhasebe

Mental muhasebe etkisine göre bireyin karşısına çıkan seçenekler, bireyin zihninde bu seçeneklerin iyi ve kötü yönlerini düşünerek direkt sonuca gitmek için varsayımlar yapmasına neden olmaktadır. Bu varsayımlar, direkt olarak doğru sonuca ulaşılmasını sağlamayabilir ancak, yanlış bile olsa, kısa yoldan sonuca ulaşılmasını sağlamaktadır (Henderson & Peterson, 1992).

Mental muhasebe etkisini ilk olarak Richard Thaler incelemiştir. Thaler'ın gerçekleştirdiği bir deneyde Cornell Üniversitesi'nde lisans düzeyinde öğrenim göre 87 istatistik öğrencisine önce bir bilgilendirme metni gösterildi, sonrasında ise bir senaryo altında hangi seçeneğin daha tercih edilebildiği soruldu. Aşağıda bu deney ile ilgili detaylar yer almaktadır (Thaler, 1985):

4 farklı senaryo altında olduğunuzu düşünün. Her senaryoda A kişisinin hayatında iki olay ve B kişisinin hayatında bir olay gerçekleşmektedir. Her senaryoda A veya B kişilerinden hangisinin daha mutlu ya da daha üzgün olduğunu belirtiniz. Eğer senaryodaki iki durum da sizin için farklı anlamlar ifade etmiyorsa bunu da belirtiniz. Bütün senaryolardaki durumlar matematiksel anlamda aynı şeyi ifade etmektedir.

- Mr.A "Dünya Serileri" adı verilen şans oyunlarından 2 bilet satın alıyor. Biletlerin birinden 50 dolar diğerinden ise 25 dolar kazanıyor.
- Mr.B "Büyük Dünya Serileri" adı verilen şans oyunlarından 1 bilet satın alıyor ve 75 dolar kazanıyor.

Kim daha mutludur? A(56) B(16) Fark yok (15)

- Mr.A vergi kurumundan bir e-posta alıyor ve vergi hesaplamasında yanlışlık yapıldığını, bu nedenle 100 dolar vergi borcu olduğunu öğreniyor. Aynı gün, gelir vergisi kurumundan bir e-posta alıyor ve 50 dolar borcu olduğunu öğreniyor.
- Mr.B vergi kurumundan bir e-posta alıyor ve vergi hesaplamasında yanlışlık yapıldığını, bu nedenle 150 dolar vergi borcu olduğunu öğreniyor.

Kim daha üzgündür? A(66) B(14) Fark yok (7)

- Mr.A bir şans bileti alıyor ve 100 dolar kazanıyor. Aynı gün içerisinde, apartmanına yanlışlıkla zarar verdiği için ev sahibine 80 dolar ödüyor.

- Mr.B bir şans bileti alıyor ve 20 dolar kazanıyor.

Kim daha mutludur? A(22) B(61) Fark yok (4)

- Mr.A'nın arabası park yerindeyken hasar alıyor ve Mr.A arabasının tamiri için 200 dolar ödüyor. Arabasının hasar aldığı gün, ofiste düzenlenen futbol turnuvasında 25 dolar kazanıyor.
- Mr.B'nin arabası park yerindeyken hasar alıyor ve Mr.B arabasının tamiri için 175 dolar ödüyor.

Kim daha üzgündür? A(19) B(63) Fark yok (5)

Thaler'ın gerçekleştirdiği deneyde öğrencilere farklı senaryolar altında benzer durumlar aktarıldı. Ancak matematiksel olarak aynı durumu anlatan ifadeler farklı şekilde sunuldu. Her senaryoda Mr.A iki farklı olay, Mr.B ise tek bir olay yaşadı. Pozitif durumlarda matematiksel olarak aynı miktarda kazanç sağlansa bile birden fazla kez kazanma duygusunu hissettiği için Mr.A ya da Mr.B'den birisinin daha mutlu olduğu düşünüldü. Aynı şekilde, negatif durumlarda matematiksel olarak aynı miktarda kayıp yaşansa bile birden fazla kez kaybetme duygusunu hissettiği için Mr.A ya da Mr. B'den birisinin daha üzgün olduğu düşünüldü. Senaryolar aynı matematiksel durumu ifade ettiği için rasyonel olan cevap fark yok olmalıydı, ancak mutluluk ve üzgün olma hisleri öğrencileri önyargıya düşürerek bir kişinin diğerinden daha mutlu veya daha üzgün olduğunu düşündüler.

2.3.1.3.Teyit Önyargısı

Teyit önyargısına göre bireyler sahip oldukları ve doğruluğuna inandıkları düşüncelere sıkı sıkıya bağlıdırlar ve kendilerine yöneltilen düşüncelere ya da seçeneklere karşı bir önyargıya sahip olurlar. Burada bahsedilen önyargı bireyin kendi isteğiyle değil, özellikle istem dışı bir şekilde gerçekleşmesinden kaynaklanmaktadır (Oswald & Grosjean, 2004).

Peter Catchcart Wason tarafından 1960 yılında gerçekleştirilen bir deneyde 17 erkek ve 12 kadından oluşan 29 katılımcıya aşağıdaki bilgilendirme metni okutulmuş ve sonrasında metinde geçen kuralı tahmin etmeleri istenmiştir (Wason, 1960).

"Size üç sayı verilecek ve bu üç sayı herhangi üç sayı olabilir. Sizden istenen, bu üç sayının arasındaki bağı ve kuralı tahmin etmenizdir. Her tahmininizden sonra size tahmininizin doğru olup olmadığı söylenecektir."

Deneyin devamında, denekler 2-4-6 sayıları arasındaki kural hakkında bir tahminde bulundular ve bu sayıların devamında gelebilecek 3 sayı yazdılar ve tahminleri not edildi. Her tahmin sonrasında, deneklere tahminlerinin kurala uyup uymadığı söylendi. Eğer tahmin kurala uymuyorsa, denekler yeni sayılar söyledi ve bu böyle devam etti. Deney, kuralın doğru tahmin edildiği anda denek için bitirildi, eğer denek kuralı yanlış tahmin etmeye devam ederse ona her tahmininden sonra yanlış tahmin ettiği söylendi. Sonuç olarak denek, 45 dakika içinde kuralı doğru tahmin edemezse ya da bu süre öncesinde vazgeçmek isterse deney bitirildi.

İlk aşamada deneklerin 6 tanesi kuralı doğru tahmin ederken 22 tanesi yanlış tahmin etmiş, ikinci aşamada 10 tanesi doğru tahmin ederken 9 tanesi yanlış tahmin etmiş, üçüncü aşamada 4 tanesi doğru tahmin ederken 2 tanesi yanlış tahmin etmiş, dördüncü aşamada 1 tanesi doğru tahmin ederken 1 tanesi yanlış tahmin etmiş ve beşinci ve son aşamada kalan tek kişi de doğru tahmin etmiştir.

Deneyin sonucunda deneklerin büyük bir çoğunluğu ilk tahmin ettikleri kurala uygun sayılar söylemeye devam etti ve tahminleri yanlış olsa bile kendi kurallarına uygun sayılar söylemeye devam ettiler. Örneğin, 2-4-6 sayılarının devamında genellikle söylenen sayılar 8-10-12 gibi ardışık çift sayılar olmuştur. Bu kuralın yanlış olduğunu öğrenen deneklerden bazıları 4-8-12 gibi ilk verilen sayıların 2 ile çarpımını tahmin etti ancak bu da doğru değildi. Aslında doğru kural çok basitti çünkü kural artan sayılardı. Yani 2-4-6 sayılarından sonra 7-8-9 da gelebilirdi 15-19-27 de gelebilirdi ve bu sayılar kurala uymaktaydı. Denekler ilk tahmin ettikleri kurala alternatif olarak daha farklı bir kural söylemiş olsalardı doğru kuralı tahmin etmek çok daha kolay olacaktı ancak teyit önyargısı nedeniyle denekler alternatif seçenekleri üretmekte ve farklı senaryoları düşünmekte zorlandılar.

2.3.1.4.Bulunabilirlik Önyargısı

Bulunabilirlik önyargısına göre insanlar bir olayın gerçekleşme olasılığına fazlaca anlam yükleyip o olayın olduğundan daha yüksek ihtimalle gerçekleşeceğini düşünebilirler (Li vd., 2020). Örneğin, bir hafta içerisinde birkaç kez uçak kazası haberlerine denk gelen birisi uçakların sürekli kaza yaptığını ve uçakla seyahat etmenin güvenilir olmadığını düşünebilir. Ancak, arabalar ve diğer ulaşım araçlarına kıyasla uçaklar en güvenilir ulaşım araçlarından birisidir ve bir yıl içerisindeki ortalama kaza sayıları bellidir. Kısa bir dönem içerisinde birden çok kez uçak kazası

haberine denk gelmek uçakların yıl içerisindeki ortalama kaza sayılarını genellikle değiştirmez ancak sıklıkla bu tarz haberlere denk gelmek uçakların diğer ulaşım araçlarına oranla daha çok kaza yaptığı algısına, istemsiz olarak, neden olabilir (Think Insights, 2023).

Amos Tversky ve Daniel Kahneman tarafından bulunabilirlik önyargısı ile pek çok deney gerçekleştirilmiştir. Deneylerden birinde, 152 katılımcıya İngilizce bir metin gösterilmiş ve bu metinde R harfinin kelimelerin ilk harfinde mi yoksa üçüncü harfinde mi daha sık olduğu sorulmuştur. Katılımcıların pek çoğu (105) R harfinin kelimelerin ilk harfi olma olasılığını daha yüksek olarak görürken katılımcıların yalnızca küçük bir kısmı (47) R harfinin kelimelerin üçüncü harfi olma olasılığını daha yüksek olarak görmüştür. Sonuç olarak, üçüncü harfi R olan kelimeler ilk harfi R olan kelimelere oranla daha fazla sayıdaydı. Kelimelerin üçüncü harfinin akla gelmesi kelimelerin ilk harfinin akla gelmesinden daha zor olduğu için büyük bir çoğunluk kelimelerin ilk harfinin R olma olasılığını daha yüksek olarak görmüştür. Başka bir deneyde, 87 kişilik bir katılımcı grubuna 1x2x3x4x5x6x7x8 işleminin sonucunu 5 saniye içinde yaklaşık olarak tahmin etmeleri istenmiş ve katılımcıların tahminlerinin medyanı 512 olmuştur. 114 kişilik başka bir gruba ise 8x7x6x5x4x3x2x1 işleminin sonucunu 5 saniye içinde tahmin etmeleri istenmiş ve katılımcıların tahminlerinin medyanı 2250 olmuştur. İşlemin gerçek sonucu ise 40320'dir. Artan rakamlarla sunulan işlem daha düşük rakamla başladığı için işlem sonucunun daha düşük olduğu tahmin edilirken azalan rakamlarla sunulan işlem ise daha yüksek rakamla başladığı için işlem sonucu daha yüksek olarak tahmin edilmiştir (Kahneman & Tversky, 1973).

2.3.1.5.Batık Maliyet Yanılgısı

Batık maliyet yanılgısı maddi veya manevi olarak eyleme dönüşmüş ve harcanılan para, zaman veya emeğin geri kazanılamadığı maliyetler olarak tanımlanır. Bu yanılgıya göre, birey hoşnut olmamasına rağmen belirli bir durumu devam ettirme önyargısına düşmektedir (Kazinka vd., 2021). Örneğin, bir sinema filmine bilet alan bir kişi film izlerken filmin kötü ve zaman kaybı olduğunu düşünürse ancak bu filmi izlemek için bilet aldığı için filmi izlemeye devam ederse bu durumun batık maliyet yanılgısının bir örneği olarak ortaya çıkar.

Hal Arkes ve Catherine Blumer tarafından 1985 yılında gerçekleştirilen deneyde katılımcılara iki farklı senaryo altında soru yöneltildi. Deneye ait detaylar aşağıda yer almaktadır (Arkes & Blumer, 1985).

Bir havayolu firmasının sahibi olduğunuzu düşünün. Radara yakalanmayan bir uçak ile ilgili araştırma projesi için 1 milyon dolarlık bir fon ayırdınız. Bu proje yüzde 90 seviyesinde tamamlandığı esnada başka bir firma yine radara yakalanmayan bir uçağı piyasaya sürüyor ve bu uçak, sizin projeniz sonunda gerçekleşecek olan uçağa göre daha hızlı ve daha ucuzdur. Sonuç olarak, araştırma projesinin yüzde 10'luk kısmını tamamlayıp uçağı piyasaya sürer misiniz?

Evet (41)

Hayır (7)

Bir havayolu firmasının sahibi olduğunuzu düşünün. Çalışanlarınızdan birisi radara yakalanmayan bir uçak ile ilgili 1 milyon dolarlık bir fon maliyetinde bir araştırma projesi öneri ile geldi. Tam o günlerde, başka bir havayolu firması radara yakalanmayan bir uçak projesi geliştirdiğini ve projenin maliyetinin sizin projenize kıyasla hem daha ucuz hem de proje sonunda ortaya çıkan uçağın sizin uçağınıza göre daha hızlı olacağı kesindir. Sonuç olarak, 1 milyon dolar değerindeki bu projeyi tamamlar mısınız?

Evet (10)

Hayır (50)

Bu iki senaryo arasındaki temel fark, ilk senaryoda olayın büyük bir kısmının tamamlanmış olması, ikinci senaryoda ise olayın henüz başlamamış olmasıdır. İlk senaryoda, pek çok katılımcı projenin son kısmını da tamamlamanın mantıksız olmasına rağmen (daha ucuz ve daha iyi bir proje piyasaya sunulduğundan) projenin büyük kısmı bittiği ve tamamlanacak çok küçük bir kaldığı için, projeyi bitirmeyi tercih etmişlerdir. Bu tipik bir batık maliyet yanılgısına örnektir. İkinci senaryoda ise proje henüz başlamamıştır ve başka bir firma tarafından daha ucuz ve daha iyi bir proje sunulduğu için projeye hiç başlamamak en iyi tercihtir ve pek çok katılımcı da bu şekilde düşünmüştür.

2.3.1.6.Çıpalama Etkisi

Çıpalama etkisine göre bireyler karar verirken kendilerine sunulan başlangıç değerlerine göre hareket ederler. Çıpalama etkisi hem çok fazla alanda varlık gösterir hem de çok güçlüdür. Örneğin, bir davada karar verici konumda olan bir yargıç olduğunuzu düşünün. Avukatlar ve savcı konuşmalarını tamamladıktan sonra karar verme aşaması için bir saatlik yemek arası veriliyor. Davayı sonuçlandırmak ve kararınızı vermek için elinizde olan tüm bilgileri tekrar gözden geçiriyorsunuz. Savunmalar ve bilgileri kontrol ettiğinizde karar için hala emin olamadığınızı biliyorsunuz ancak sanığın işlediği söylenen suçun, eğer suçu gerçekten işlediyse, güçlü bir cezayı hakettiğine inanıyorsunuz. Tüm bunları düşünürken, birkaç gün önce bir gazetecinin bu dava açısından verilebilecek cezanın 3 yıldan fazla mı yoksa az mı olabileceği sorusu aklınıza geliyor. Gazetecinin bu sorusundan sonra sanığa verilecek cezanın 3 yıldan fazla mı yoksa 3 yıldan az mı olması gerektiğini düşünmeye başlıyorsunuz. Peki, 3 yıllık ceza, işlenen suç için hafif mi olur yoksa ağır mı ve gazetecinin işlenen suç açısından böyle bir ceza tahmininde bulunması sizin vereceğiniz kararı etkiler mi? (Bahnik vd., 2022). Bu senaryo tipik bir çıpalama etkisi örneğidir ve yargıca söylenen 3 yıllık süre, yargıcın ceza kararının 3 yıldan az mı yoksa çok mu olması ile ilgili bir karar vermesine yol açmıştır.

2006 yılında gerçekleştirilen deneyde çıpalama etkisinin insan davranışlarına olan etkisi incelenmiştir. 90 MBA öğrencisi ile sınıf ortamında gerçekleştirilen bu deneyle ilgili detaylar aşağıda yer almaktadır (Ku vd., 2006).

30 kişilik bir müzayede odasında olduğunuzu düşünün. Müzayedeye başlangıç fiyatı olarak 1 dolar veya 10 dolar teklif edebilirsiniz ve teklifinizi üst üste yapabilir ya da 1 dolardan fazla miktarda teklifinizi arttırabilirsiniz. Müzayede sonunda en yüksek teklifi yapan kişi teklif yaptığı miktar kadar ödeme yapması gerekmektedir ancak müzayedeyi kazandığı için de 20 dolar kazanacaktır. En yüksek ikinci teklifi yapan kişi ise teklif yaptığı miktar kadar ödeme yapmak zorundadır ancak ne müzayedede sergilenen ürünü ne de 20 dolarlık bir ödüle sahip olacaktır.

Daha sonra katılımcılardan ilk ve ilk tekliften sonra herhangi bir anda teklif yapmaları konusunda ne kadar istekli olduklarına dair bir likert tipi anket (1: hiç istekli değilim, 7: çok istekliyim) uygulanmıştır. Deneyin sonucuna bakıldığında, düşük başlangıç fiyatına sahip müzayedeler için ilk teklif verme ihtimali ve sonrasında daha çok teklif

verme ihtimali artmaktadır. Yani, düşük başlangıç fiyatı hem herkesin başlangıç teklifi yapabilmesini hem de teklif verenlerin sayısını arttırmıştır. Bu deneyin devamında ise eBay adı verilen ikinci bir deney gerçekleştirilmiştir. Bu deneyde ise 82 lisans öğrencisi katılımcı olurken her bir katılımcıya zamanlarını ayırdıkları için de 10 dolar verilmiştir. Deneyle ilgili detaylar aşağıda yer almaktadır.

"Bir tişört almak istiyorsunuz ve bunun için herhangi bir alışveriş sitesinde bir çevrimiçi açık arttırmada olduğunuzu düşünün. Tişörtün markası henüz pek bilinmedik bir markadır ve herhangi bir ilk teklif de yapılmamıştır."

Katılımcılara sunulan senaryoda tişört için başlangıç teklifleri 1 dolar ve 24,99 dolar olarak değişmektedir. Katılımcılara, tişörtü satın almak için ilk teklifi ve sonrasındaki teklifleri vermeye ne kadar istekli olduklarına dair bir likert tipi anket (1: hiç istekli değilim, 7: çok istekliyim) uygulanmıştır. Sonrasında, bu tişörtün değeri hakkında tahminde bulunmaları istenmiştir. Deneyin sonucunda, düşük başlangıç teklifine sahip olunan durumlarda tişörte daha düşük değer biçildiği, yüksek başlangıç teklifine sahip olunan durumlarda ise tişörte daha yüksek değer biçildiği görülmüştür.

2.3.1.7.Sahiplik Etkisi

Sahiplik etkisine göre bireyler karmaşık durumlar içerisinde bulunduklarında mevcut durumu devam ettirme ve farklı olasılıkları göz ardı etme eğilimi göstermektedirler (Fleming vd., 2010). Sahiplik etkisi ile ilgili pek çok örnek mevcuttur. Bunlardan birisi, Alman hükümeti bir maden projesinden dolayı küçük bir kasabanın taşınması gerektiğine karar vermiş ve bu projeyi hükümet olarak kendisi üstlenmiştir. Hükümet, kasabanın yakınlardaki başka bir yere taşınmasıyla ilgili yeni bir kasaba düzenini, çok çeşitli planlama seçenekleriyle kasaba halkına sunmuş ancak kasaba halkı alıştıkları ve taşınmadan önceki düzene bire bir benzeyen bir kasaba düzenini tercih etmiştir. Bir başka örnek, bir firma, itibarındaki ve pazar payındaki düşüş nedeniyle haftasonu yayınlanan ulusal futbol müsabakalarının devre arasında bir bira tadım projesi başlatmıştır. Katılımcılar, Budweiser marka bira içen kimselerden oluşuyordu ve bu kişilere tadım testi açısından Budweiser markalı ve Schlitz markalı biralar verilmiş ancak biralar marka etiketleri olmadan sunulmuştur. Sonuç olarak, Budweiser marka bira içen kişileri yarısından biraz daha fazlası Schlitz marka birayı tercih etmişlerdir (Samuelson & Zeckhauser, 1988).

William Silver tarafından gerçekleştirilen bir deneyde katılımcılara bir şirkette personelden sorumlu bir başkan olduklarını ve şirketin bir ekonomik krizle baş başa olduğu söylendi. Ekonomik kriz nedeniyle toplamda 3 fabrika ve 6 bin işçinin işten çıkartılabileceği ihtimali karşısında katılımcıların kendilerine sunulan senaryodan hangisini tercih edebileceği soruldu. İlk planda 3 fabrikadan 1 tanesi ve 6 bin işçiden 2 bin tanesi kurtarılacak, ikinci planda ise fabrikaların ve işçilerin hepsinin kurtarılma olasılığı 1/3 iken fabrikaların ve işçilerin hiçbirini kurtaramama olasılığı ise 2/3'idi. Sonrasında katılımcıların yarısına, daha önce yaşanmış çeşitli krizler esnada ilk planın uygulandığı ve başarıya ulaştığı söylenirken katılımcıların diğer yarısına ise ikinci planın daha önceki krizler esnasında uygulandığı ve başarıya ulaştığı söylendi. Sonuç olarak, ilk plan statüko olarak sunulduğunda katılımcılar ilk planı seçme eğiliminde bulunurken, ikinci plan statüko olarak sunulduğunda ise katılımcılar ikinci planı seçme eğiliminde bulunmuşlardır (Silver & Mitchell, 1990).

2.3.1.8.Çerçeveleme etkisi

Çerçeveleme etkisi, aynı durumun farklı şekillerde sunulmasıyla karar almayı etkileyen ve değiştirebilen önyargılardan birisidir. Öyle ki, aynı durum pozitif ve negatif olarak iki farklı şekilde sunulduğunda karar alma değişebilmekte ve bireyler tercih edilmesi istenmeyen seçenekten uzaklaştırılabilmektedir (Gong vd., 2013).

Çerçeveleme etkisiyle ilgili gerçekleştirilmiş en ünlü çalışmalardan birisi Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin 1981 yılında gerçekleştirdikleri ve "Asya Deneyi" adını verdikleri çalışmadır. Sınıf ortamında British Columbia Üniversitesi ve Standford Üniversitesi'ndeki öğrencilere birtakım sorular yöneltilmiş ve öğrencilerin kendilerine sunulan seçeneklerden istediklerini seçmeleri söylenmiştir (Kahneman & Tversky, 1981, 453).

Asya'da patlak veren ve Amerika'yı da etkilemesi beklenen bir virüsün ortaya çıktığını düşünün. Bu virüsün 600 kişiyi öldürmesi bekleniyor. Bu virüsün tedavisi için 2 farklı tedavi yöntemi uygulanabilir ve aşağıda bu tedavi yöntemleri ve sonuçları yer almaktadır.

- Tedavi A uygulanırsa; kesin olarak 200 kişi kurtulacaktır.
- Tedavi B uygulanırsa; 1/3 ihtimalle herkes kurtulurken 2/3 ihtimalle kimse kurtulamayacaktır.

Deneye katılan ilk grup 152 öğrenciden oluşmaktaydı ve bu 152 öğrencinin %72'si A tedavisinin, %28'i ise B tedavisinin uygulanmasını tercih etmiştir. İlk grubun tercihleri çoğunlukla A tedavisi üzerine olmuştur ve bunun başlıca nedeni yaşama ihtimali gibi bir senaryo altında öğrencilerin riskten uzaklaşan bir anlayış sergilemeleridir. Çünkü yaşama ihtimali finansal tercihlerdeki gibi kolaylıkla risk alınabilen durumlar değildir ve yapılan tercihin kesin sonuçları vardır. Bununla birlikte, ikinci gruba yöneltilen tedavi yöntemleri senaryosu ise aşağıdaki gibidir.

- Tedavi C uygulanırsa; kesin olarak 400 kişi ölecektir.
- Tedavi D uygulanırsa; 1/3 ihtimalle kimse ölmezken 2/3 ihtimalle herkes ölecektir.

Deneye katılan ikinci grup 155 öğrenciden oluşmaktaydı ve bu 155 öğrencinin %22'si C tedavisinin, %78'i ise D tedavisinin uygulanmasını tercih etmiştir. İkinci grubun tercihleri çoğunlukla D tedavisi üzerine olmuştur ve bunun başlıca nedeni ölüm ihtimalinin ağırlığının öğrencileri önyargıya düşürmesinden ve risk almaya yönlendirmesinden kaynaklanmaktadır.

Sonuç olarak ilk grup öğrencileri yaşama ihtimalinin çerçevelendiği ilk senaryoda risk almaktan uzaklaşıp daha garanti seçenek üzerinde yoğunlaşmışlardır. İkinci grup öğrencileri ise ölüm ihtimalinin çerçevelendiği ikinci senaryoda risk almayı tercih etmişlerdir. Dikkatlice bakıldığında, iki farklı grup öğrenciye yöneltilen senaryolar birbirisinin aynısıdır, sadece farklı şekillerde çerçevelenmiştir. Öyle ki, ilk senaryoda A tedavisinde kesin olarak 200 kurtulacağı durumda, virüsün 600 kişiyi öldürmesi beklendiği için, 400 kişinin de ölümüyle sonuçlanacaktır. İkinci senaryodaki C tedavisinde de kesin olarak 400 kişinin öleceği durumda, virüsün 600 kişiyi öldürmesi beklendiği için, 200 kişinin kurtulmasıyla sonuçlanacaktır. Dolayısıyla, bu iki tedavi yöntemi de birbirisinin aynısıdır ancak farklı şekilde, pozitif ve negatif ya da yaşam ve ölüm, çerçevelenmişlerdir. Aynı durum, B tedavisi ve D tedavisi için de geçerlidir. Öğrenciler çerçeveleme etkisi nedeniyle önyargıya düşmüş ve rasyonellikten uzaklaşmışlardır (Kahneman & Tversky, 1981).

2.3.1.9.Bağlam Etkisi

Bağlam etkisine göre bireyler, belirli bir grup seçenek içerisinden tercihini yaparken grup seçeneklerinin sunuluş şeklinden etkilenebilmektedir ve tercihleri genellikle tutarsız olmaktadır. Özellikle, rasyonel karar vermenin zorluğundan dolayı

kararsız kalınan bazı durumlarda, bağlam etkisi nedeniyle, bireyler kendi tercihlerini diğer bireylerin tercihleriyle karşılaştırarak tercih ettiği ya da içerisinde bulunduğu durumun iyi mi ya da kötü mü olduğuna veya olacağına karar verebilmektedirler. Örneğin, Boston Bilim Müzesi'nden 110 katılımcı ile gerçekleştirilen deneyde katılımcılara kendi boylarını belirtmeleri ve 3 farklı uzunluğa sahip bir yağmur pançosu (diğer özellikleri aynı) seçmeleri istenmiştir. Katılımcılara, 3 farklı uzunluğa sahip 4 yağmur pançosu setinden bir tanesi sunulmuştur. İlk set 32-34-36 inç, ikinci set 34-36-38 inç, üçüncü set 36-38-40 ve dördüncü set 38-40-42 inç uzunluklardan oluşmaktaydı. Gerçek bir pançonun uzunluğu 50-52 inç arasındaydı ve katılımcıların mükemmel bilgiye sahip oldukları varsayılırsa her bir katılımcının, kendisine sunulan setteki en uzun pançoyu tercih etmesi beklenmekteydi. Sonuçlar ise bu durumu yansıtmamaktaydı. Çok az bir katılımcının kendilerine sunulan setteki en uzun pançoyu seçtiği görülürken, katılımcıların tercihlerinin yüzde 70'i kısa-orta-uzun özelliklerini barındıran 2 değişkenle açıklanabilmekte; yani, eğer katılımcının boyu belirli bir oranın (h1) altındaysa en kısa pançoyu, belirli bir oranın üzerindeyse (h2) en uzun pançoyu, geri kalanı ise orta boydaki pançoyu seçmektedir. Katılımcı tercihlerinin yüzde 35'i ise 5 değişkenli kısa-orta-uzun panço uzunluğu modeline göre açıklanabilmektedir. Öyle ki, katılımcının boyu h1 seviyesinden kısaysa 32 inçlik pançoyu, katılımcının boyu h2 ile h1 arasındaysa 32 inçliği değil, 34 inçlik pançoyu seçmektedir (eğer 34 inçlik panço yoksa uygun olan en kısa pançoyu) ve diğer boy değişkenlerinde de (h3, h4 ve h5) benzer sonuçlara rastlanmıştır. Yani sonuç olarak, pançoların gerçek uzunluğu değil, katılımcılara sunulan sıralama şekli tercihleri büyük ölçüde etkilemiştir (Prelec vd., 1997).

Bağlam etkisi 3 alt etki ile bağlantılı şekilde çalışmaktadır. Bu etkiler sırasıyla cazibe etkisi, benzerlik etkisi ve uzlaşma etkisidir. Cazibe etkisine göre bireylere sunulan iki farklı seçeneğe üçüncü bir seçenek eklendiğinde ve bu seçenek ilk başta sunulan iki seçenekten birisine benzer ama daha kötü bir seçenek olduğunda (diğer bir deyişle yem), bireyler istenilen seçeneğe yönlendirilebilmektedir. Benzerlik etkisine göre iki farklı seçeneğe, bu iki seçenekten birisine benzer bir seçenek eklendiğinde, benzer olmayan seçeneğin seçilme olasılığını arttırmaktadır. Uzlaşma etkisine göre ise fiyat veya kalite bakımından düşük ve yüksek iki farklı seçeneğe orta düzeyde bir üçüncü seçenek eklendiğinde orta düzeydeki seçeneğin tercih edilmesi daha yüksek olasılıklı hale gelmektedir (Trueblood vd., 2013).

2.3.1.10. Temsil Etme Höristiği

Temsil etme höristiğine göre bireyler bazı durumların gerçekleşme olasılığına diğer olaylara göre daha yüksek olasılık atfederler ve genellikle, iki veya daha fazla durumun birleşiminden oluşan olaylar, tek bir durumun oluşturduğu olayların gerçekleşmesine oranla daha yüksek olasılıklı olduğu düşünülür (Franco, 2009).

Temsil etme höristiği ile ilgili yapılmış en ünlü deney Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından 1974 yılında gerçekleştirilmiştir. British Columbia Üniversitesi'ndeki 88 lisans öğrencisine Bill ve Linda adında iki kişi olduğunu ve aşağıdaki çeşitli özelliklerin hangisi/hangilerinin bu kişilerin özellikleri için daha muhtemel olacağını tahmin etmeleri istendi (Kahneman & Tversky, 1983).

Bill 34 yaşındadır. O zekidir fakat hayal gücünden yoksundur. Hayat enerjisi genellikle düşüktür. Matematik konusunda iyi ancak sosyal ve insan konularında oldukça kötüdür.

- Bill, poker oynamayı seven bir fizikçidir.
- Bill, mimardır.
- Bill, muhasebecidir. (A)
- Bill, caz müzik çalmayı sever. (J)
- Bill, sörf yapmayı sever.
- Bill, gazetecidir.
- Bill, caz müzik çalmayı seven bir muhasebecidir. (A & J)
- Bill, dağcılık sporuyla ilgilenmeyi sever.

Linda 31 yaşındadır. O bekar, açık sözlü ve çok zekidir. Felsefe mezunudur. Öğrenciliği esnasında ayrımcılık ve sosyal adalet konularıyla fazlasıyla ilgilenmiş ve nükleer karşıtı protestolara katılmıştır.

- Linda, ilkokulda bir öğretmendir.
- Linda, bir kitapçıda çalışmakta ve yoga dersleri almaktadır.
- Linda, feminist hareketlere katılmaktadır. (F)
- Linda, sosyal çalışan olan bir psikiyatrdır.
- Linda, Kadın Seçmen Kulübü'ne üyedir.
- Linda, bir banka memurudur. (T)
- Linda, sigorta satan bir satış personelidir.
- Linda, feminist hareketlere katılan bir banka memurudur. (T & F)

Bill'in bir muhasebeci olduğu kolay bir tahmindi ancak caz müzik sevmesi pek tahmin edilebilir bir şey değildi. Linda'nın ise feminist hareketlere katılması muhtemel bir özelliğiydi ancak banka memuru olması tahmin edilemeyebilirdi. Dolayısıyla, deney öncesi beklenti Bill'in caz müzik çalmayı seven bir muhasebeci olması (A&J) sadece caz müzik sevmesinden (J) daha yüksek ihtimal verilmesi ve Linda'nın feminist hareketlere katılan bir banka memuru olmasının (T&F) sadece bir banka memuru olmasından (T) daha yüksek ihtimal verilmiş olmasıdır. Nitekim, deneyin sonuçları da beklentilerle tutarlıdır. Öyle ki, katılımcıların yüzde 87'si Bill'in bir muhasebeci olmasına (A) en yüksek ihtimali verirken, caz müzik seven bir muhasebeci olmasına (A&J) sadece caz müzik çalmayı sevmesinden (J) daha fazla ihtimal vermiştir. Linda için ise, katılımcıların yüzde 85'i, Linda'nın feminist hareketlere katılmasına (F) en yüksek ihtimali verirken, feminist hareketlere katılan bir banka memuru olmasına (T&F) sadece bir banka memuru olmasına (T) göre daha yüksek ihtimal vermiştir.

2.3.1.11. Seri Konum Etkisi

Seri konum etkisine göre bireyler pek çok öğeden oluşan bir grup içerisinde genellikle ilk ve son öğelere dikkat etmekte, arada veya ortada kalan öğelere ise dikkat edememektedir. Bu öğelere dikkat eşiği son öğeler için çok iyi derecede, ilk öğeler için iyi derecede ve ortadaki öğeler için ise görece düşük derecededir. Bu durumun U şekline sahip olduğu bilinmektedir (Wiswede vd., 2007).

Seri konum etkisi ile gerçekleştirilen deneylerin birisinde 30 lisans düzeyinde öğrenim gören öğrenciye toplamda 75 kelimeden ve her aşamada bu kelime grubundan rastgele kelimeler gösterilen bir senaryo gerçekleştirildi. Kelimeler genellikle iki heceli (orijinal makalede kelimeler İngilizce ve iki hecelidir ancak Türkçe'ye çevrildiğinde hece sayısı değişiklik gösterebilmektedir) ve birbirlerinden bağımsızdı. Aşağıda bu kelimeler yer almaktadır (Bousfield vd., 1958).

MANASTIR, ALKIŞ, ATOM, TÜRKÜ, KİTAPÇIK, KONYAK, AKILSIZ, VADİ, KARİKATÜR, BİSKÜVİ, KOVBOY, KRİKET, GÜNLÜK, ZALİM, DONAT, TUTULMA, ANAFOR, İMPARATORİÇE, BEY, MASAL, KULAÇ, FANİLA, ZENCEFİL, GRAMER, TORUN, ÇAKIL, KEŞİŞ, HİNDU, HOBİ, İDOL, TÜTSÜ, YAKUP, JÜRİ ÜYESİ, KAYZER, BEKÇİ, EKLEM, DEFNE, LÖVYE, LEYLAK, BAŞHEMŞİRE, BİRLEŞME, METRE, MANTAR, KOLYE, BAĞLANTI, NORVEÇ, DİKDÖRTGEN, KARŞILIK, ÇİLE, CEP, GÜVERCİN, OYUN YAZARI, KÜRSÜ, GEÇİT, KOTA, REKTÖR, HATIRA, HIRSIZ, KIRMIZI, SOMON, KİREMİT, DİVAN, KAZAK, MEYHANE, VEZNEDAR, FIRTINA, DERS KİTABI, TEZ, KULLANIM, MÜBAŞİR, VENÜS, KÖŞK, KÖTÜ, MANZARA, YABAN KEDİSİ

Deney sırasında her bir öğrenciye yukarıdaki kelimeler içerisinden 5, 10, 20 ve 40 kelimeliden oluşan rastgele bir kelime grubu gösterilmiş ve her kelime yaklaşık olarak 2,5 saniye boyunca ekranda tutulmuştur. Sonrasında, her öğrenciden kelimeleri, eğer mümkünse sırası ile, hatırlamaları ve not etmeleri istenmiştir. Deney, öğrenciler tüm kelimeleri söylediğine emin olduğunda veya son kelimeyi söylemelerinin üzerinden bir dakika geçtiğinde sonlandırılmıştır. Deneyin sonuçlarına bakıldığında, öğrencilerin 5 kelimeden oluşan kelime gruplarını hatırlamakta herhangi bir sorun yaşamadıkları, ayrıca 5 kelimeden 40 kelimeye doğru gidildikçe ilk ve son kelimeleri hatırlama olasılıklarının U şeklinde bir yapıya sahip olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, ilk kelimeler son kelimelere göre daha fazla hatırlanmaktadır.

2.3.2. Karar Almayı Etkileyen Diğer Önyargılar

İkinci kısımda temel önyargılar kadar ön planda olmayan ancak önemli sayılabilecek etkilere yer verilmiştir. Aşağıda, bu etkiler yer almaktadır.

2.3.2.1.Temel Oran Yanılgısı

Temel oran yanılgısına göre bireyler belirli bir olay içerisindeki temel oranları göz ardı ederler ve bu da seçim veya tahminlerinde yanılgıya düşmelerine sebep olmaktadır. Örneğin, bir basketbol takımının koçu olduğunuzu düşünün. Önemli bir maça çıkıyorsunuz ve maçın bitmesine neredeyse 5 saniye var. Son topu takımınız kullanacak ve çizeceğiniz set için 2 oyuncunuzun bu topu kullanabileceğini düşünüyorsunuz. İlk oyuncunuz sezon genelinde yüzde 60 ile şut atarken ikinci oyuncunuz sezon genelinde yüzde 40 ile şut attı. Ancak, her iki oyuncunun da sezon boyunca şu an da oynadığınız rakibe ve savunmasına benzer bir maç oynamadığının farkındasınız. İçgüdüleriniz, yüzde 40 ile şut atan oyuncunuzun, böyle kritik anlarda, daha iyi şut attığını söylüyor. Dolayısıyla, hangi oyuncuyu seçeceksiniz? Bu senaryo tipik bir temel oran yanılgısı senaryosudur ve bireyler çoğunlukla daha spesifik bilgileri değerlendirerek kararlarını buna göre vermekte ve rasyonel olmaktan uzaklaşabilmektedirler (Koehler, 1996).

Maya Bar-Hillel tarafından 1979 yılında gerçekleştirile bir çalışmada öğrencilere aşağıdaki senaryoyu okumaları ve sorulan soruya cevap vermeleri istenmiştir (Bar-Hillel, 1980).

25-35 yaşları arasındaki gençlerde intihar oranları incelenmiş ve bekar gençlerin intihar oranının evli gençlere oranla 3 kat daha fazla olduğu saptanmıştır. 25-35 yaşları arasındaki gençlerin yüzde 80'inin evli ve yüzde 20'sinin bekar olduğu belliyse bu yaş aralığındaki 100 intihar olayının kaç tanesi bekar gençlere ait olabilir?

Bayesyan tahmine göre olması gereken sonuç yaklaşık olarak yüzde 43'tü ancak 37 öğrencinin verdiği yanıtlar yüzde 75'e yakın bir orandı. Bu oranların birbirinden oldukça farklı olmasının nedenlerinden birisi belki de 2 farklı temel oran verilmesinden kaynaklanmaktaydı. Öğrenciler burada evli gençlerin bekar gençlere oranla 4 kat daha fazla olduğu gerçeğini göz ardı etmiş ve temel oran yanılgısına kapılmışlardır. Yani, senaryoda verilen detaylar öğrencileri intiharların evli olup olmama durumuyla ilgili olduğu düşüncesine yöneltmiştir. Eğer bekarlar arasında intihar oranı yüksekse bu durum yalnızlıkla, eğer evli insanlar arasında intihar oranı yüksekse bu durum da evliliğin çeşitli sorunlarıyla ilişkilendirilir. Dolayısıyla, ortada bir nedensel ilişki olduğu düşünülürse temel oran göz ardı edilir.

2.3.2.2.Karar Yoğunluğu Etkisi

Karar yoğunluğu etkisine göre verilen pek çok karardan sonra karar verme kalitesi azalmaktadır. Örneğin, Barack Obama, karar verme kalitesini yüksek tutmak için yemek ve kıyafet seçimlerini düşük seviyede tutmaktadır. Mark Zuckerberg'ün de sade, düz ve benzer renkli kıyafetler tercih etmesi yine karar kalitesini yüksek tutma amacıyla olabilir (Hirshleifer vd., 2019).

John Tierney tarafından 2011 yılında gerçekleştirilen çalışmadaki bir örneğe göre İsrail'deki bir hapishanede bulunan 3 mahkum ceza sürelerinin üçte ikisini geçirmiş ve şartlı tahliyelerinin görüşülmesi için hakim karşısına çıkacaklardır. Aşağıda bu mahkumlar ve şartlı tahliye görüşmesinin detayları yer almaktadır (Tierney, 2011).

- Sabah 08.50'de dinlenen ilk dava, dolandırıcılık suçundan 30 ay ceza almış Arap kökenli bir İsrailli
- Öğleden sonra 15.10'da dinlenen ikinci dava, saldırı suçundan 16 ay ceza almış Yahudi kökenli bir İsrailli
- Öğleden sonra 16.25'de dinlenen üçüncü dava, dolandırıcılık suçundan 30 ay ceza almış Arap kökenli bir İsrailli

Daha önceki şartlı tahliye davalarından hareketle (yaklaşık 1100 tane) davaların yaklaşık olarak üçte biri şartlı tahliye ile sonuçlanmış ve bununla birlikte, sabah saatlerindeki davaların yüzde 70'i şartlı tahliye ile sonuçlanırken akşam saatlerindeki davaların ise sadece yüzde 10'dan biraz daha düşük bir oranla şartlı tahliye ile sonuçlanmıştır. Üç mahkumun şartlı tahliye davasında ise ilginç olan sadece ilk mahkumun şartlı tahliyesine karar verilmiş olmasıdır. Çünkü ilk mahkum ve üçüncü mahkum aynı suçu işlemiş ve aynı sürede ceza almışlardır ancak üçüncü mahkumun şanssızlığı şartlı tahliye davasının akşam saatlerinde görülmesidir. Ayrıca, ikinci mahkumun cezasının bitmesine yaklaşık 5.5 ay kalmışken (diğer mahkumların 10 ay) şartlı tahliyesine onay verilmemiştir. Buradaki sorun, aslında hakimlerin ve karar vericilerin görevi kötüye kullanmaları değil, üst üste karar vermenin, yani karar yoğunluğunun fazla olması nedeniyle yanlı kararlar verme ihtimalleridir.

2.3.2.3.Aksiyon Etkisi

Aksiyon etkisine göre bireyleri harekete geçiren bazı durumlar vardır ve genellikle, iki olumlu durum arasından, eğer diğer durumdan herhangi bir olumsuz geri dönüş olmayacaksa, kendileri yakın hissettikleri durumu seçme eğilimde bulunurlar. Bununla birlikte, belirsiz durumlar karşısında aksiyon etkisinin daha fazla olması olasıdır çünkü bireyler kendilerine duydukları güvenden ötürü yanlış karar verme eğilimde bulunmaları kolaylaşmaktadır (Patt & Zeckhauser, 2000).

Aksiyon etkisi ile ilgili yapılmış ilginç deneylerden birisi Michael Bar-Eli, Ofer H. Azar, Ilana Ritov, Yael Keidar-Levin ve Galit Schein tarafından 2007 yılında gerçekleştirilmiştir. Deneyde, futbol kalecilerinin aksiyon etkisine sahip olup olmadıkları ve penaltı esnasında normalden daha fazla zıplayıp zıplamadıkları incelenmiştir. Bu kapsamda, 286 vuruş deneye dahil edilmiş (Toplamda 311 vuruş olmasına rağmen 21 vuruş direğe veya dışarı atılan toplar, 7 vuruş da penaltının hangi bölgeye vurulduğu net olarak belli olmadığı için kapsam dışında bırakılmış) ve vuruşlar kalecinin bakış açısına göre değerlendirilmiştir. Örneklem içerisinde incelenen verilerden hareketle, kaleciler toplam 286 penaltı vuruşu içerisinde 141 kez sola atlarken vuruşların yüzde 14,2'sini kurtarmış, 127 kez sağa atlarken vuruşların yüzde 12,6'sını kurtarmış ve 18 kez hareketsiz (ne sağ tarafa ne sol tarafa zıplama) kalırken vuruşların yüzde 33,3'ünü kurtarmışlardır (ortaya vurulan 18 vuruşun 6'sı kurtarılmış). Bununla birlikte, vuruşların yüzde 32,2'si sola, yüzde 28,7'si ortaya ve

yüzde 39,2'si ise sağ tarafa atılmıştır. Bu durumda, kaleciler için penaltı sırasındaki en iyi seçenek ortada kalmaları yani hareket etmemeleridir. Ancak, incelenen verilerin yalnızca yüzde 6,3'ünde kaleciler ortada kalmayı seçerken kalanında sağ veya sol tarafa atlamışlardır. Bu bağlamda, kalecilerin ortada kalmalarının nedeni olarak aksiyon etkisi gösterilmiştir. Öyle ki, penaltı vuruşunu kullanan oyuncunun topu sağa veya sola atması durumunda kaleci hareketsiz kalıp gol yerse, kalecinin kendisi ve takımı da dahil olmak üzere neredeyse herkes suçu kalecide bulacaktır. Buna karşın, kalecinin bir köşeye atlamasına rağmen gol yemesi, genellikle, sadece bir şanssızlık olarak nitelendirilmektedir. Çünkü herkese göre kaleci elinden geleni yapmıştır. Sonuç olarak, kaleciler, penaltı esnasında genellikle ortada kalmayı tercih etmezler çünkü gol yenildiği taktirde suçluluk duygusu, bir köşeye atladığında yediği gole oranla daha fazla olmaktadır ve bu suçluluk duygusu da aksiyon etkisini tetiklemektedir (Bar-eli vd., 2007).

2.3.2.4.Çoğunluk Etkisi

Çoğunluk (Bandwagon) etkisine göre bir birey diğer bireylerin tercihlerinden etkilenmekte ve toplum içerisinde, genellikle, baskın olan düşüncenin ve grubun tercihlerine göre tercihini şekillendirmektedir. Çoğunluk etkisi, bireylerin düşük bilgi ve tecrübeye sahip olduğu alanlarda daha yüksek şekilde gerçekleşmekte ve bireyin diğer bireylerin tercihlerini bir referans olarak kabul etmesiyle meydana gelmektedir (Schmitt-Beck, 2015).

Małgorzata Niesiobędzka tarafından 2018 yılında 33 kız ve 27 erkek öğrenciden oluşan toplamda 60 öğrenciye pahalı ürünler için reklamların etkisiyle insanların daha fazla para harcayıp harcamayacakları düşüncesi test edilmiş ve öğrenciler özenti ve kontrol grubu olmak üzere iki gruba ayrılarak bir deney gerçekleştirilmiştir. Deneydeki beklenti reklamların etkisiyle özenti grubunun lüks ürünlere kontrol grubuna oranla daha fazla para harcayacaklarıdır. İlk olarak, deney grubuna bir Apple reklamı gösterilmiş ve reklam içerisinde gösterilen telefon için "Hayranı olduğunuz insanların hepsinde var, ya sizde?" sloganı gösterilmiştir. Kontrol grubuna ise sadece telefon gösterilmiş, herhangi bir slogan gösterilmemiştir. Sonrasında, katılımcılara iki farklı kelime gösterilmiş ancak kelimelerden birer harf eksik gösterilmiştir. Kelimelerden bir tanesini Lehçede su veya moda anlamına gelen "moda veya woda (_oda)" kelimesi iken diğer kelime Lehçede ün veya kelime

anlamına gelen “słowa veya sława (sł_wa)” kelimesidir. Daha sonra, katılımcılardan reklamda gösterilen Apple telefon için en fazla ne kadar ödeyeceklerini belirtmeleri istenmiştir. Deneyin sonucunda, deney grubunun kontrol grubuna oranla moda ve ün kelimelerini daha fazla oluşturdukları görülmüştür. Bununla birlikte, Apple telefon reklamını sloganlı bir şekilde izleyen deney grubunun, yine kontrol grubuna oranla telefona daha fazla para vermeye istekli oldukları görülmüştür (Niesiobędzka, 2018).

2.3.2.5.Seçim Paradoksu

Seçim paradoksu etkisine göre seçenekler çoğaldığında bir seçeneği seçmek daha da zorlaşmaktadır. Geleneksel iktisada göre daha fazla seçenek her zaman daha iyidir çünkü en uygun seçeneği bulmak bu sayede daha kolaydır ancak bir bilgisayar ya da telefon almak oldukça zordur çünkü pek çok seçenek bulunmaktadır ve bu seçeneklerden uygun olan birisini seçmek zaman ve çaba gerektirmektedir. Seçim paradoksu etkisini azaltmak için seçeneklerin azaltılması bir çözüm yöntemi olarak öne çıkmaktadır (Besedes vd., 2015).

Nguyen T. Tai ve Ülkü Yüksel tarafından gerçekleştirilen bir deneyde 21.6 yaş ortalamasına sahip 81 katılımcıya iki farklı tatil seçeneği senaryosu sorulmuştur. Katılımcılar arasından rastgele bir gruba daha fazla seçeneğin olduğu tatil yerleri gösterilirken diğer gruba daha az seçeneğin olduğu tatil yerleri gösterilmiştir. Katılımcılara, seçimlerini yaptıktan sonra likert tipi bir anketle görüşleri sorulmuştur. Bu sorular ise şöyledir: Eğer fikrinizi değiştiremeyeceğiniz düşünülürse, yaptığınız seçimden dolayı pişmanlık duyuyor musunuz? (1: hiç pişman değilim, 9: tamamen pişmanım) Başka bir seçim sizin yaptığınız seçimden daha mı iyi olurdu? (1: kesinlikle hayır, 9: kesinlikle evet) Tekrar seçim yapma şansınız olsaydı yine aynı seçimi mi yapardınız? (1: kesinlikle hayır, 9: kesinlikle evet). Sonuç olarak, daha fazla seçeneğe sahip olan katılımcılar seçimlerini yaparken daha çok zorlanmışlardır çünkü daha fazla seçenek daha çok kafa karışıklığına neden olmuştur. Bununla birlikte, daha fazla seçeneğe sahip olan katılımcılar seçimlerini yaptıktan sonra yaptıkları seçimler, diğer seçeneklerde de akılları kaldığından, bir pişmanlık duygusuna neden olmuştur (Thai & Yüksel, 2017).

2.3.2.6.Kumarbaz Yanılgısı

Kumarbaz yanılgısı, her anında eşit ihtimalleri olan bir oyunun eşit olan ihtimallerinin göz ardı edilerek bir ihtimalin daha fazla gerçekleşeceğine inanma

eğilimidir. Örneğin, adil bir oyunda yazı ve turanın gelme ihtimali her atışta aynıdır ve yüzde 50'dir. Ancak, üst üste yazı geldiğini varsayalım, bu durumda bir sonraki atışta turanın gelme ihtimalinin daha yüksek olduğu düşünülebilir. Üst üste yazı gelme ihtimali her atışta biraz daha azalmaktadır ancak atışlar bireysel olarak düşünüldüğünde, sonuç olarak ihtimaller yarı yarıya yani eşittir, dolayısıyla bu da mümkün olan bir olasılıktır (Croson & Sundali, 1995).

Gui Xue, Qinghua He, Xuemei Lei, Chunhui Chen, Yuyun Liu, Chuansheng Chen, Zhong-Lin Lu, Qi Dong ve Antoine Bechara tarafından 2012 yılında gerçekleştirilen bir çalışmada 438 Çinli lisans öğrencisine bir kırmızı ve siyah kart tahmin oyunu oynatılmış ve bilgisayar ve öğrencilerin sıralı olarak tahmin yapmaları istenmiştir. Öğrenciler, her aşamada doğru tahmin ettikleri tahmin için bir yuan kazanırlarken yanlış tahmin ettikleri her tahmin için de bir yuan kaybetmişlerdir. Oyuna başlarken, bilgisayar bir tahmin yaparken iki saniye içinde denekler tahminleri yapmıştır ve bundan yarım saniye sonra da hem bilgisayarın hem de deneklerin seçimleri açıklanmıştır. Buradaki en uygun strateji kartların tahminini rastgele yapmaktır çünkü yüzde 50 ihtimal bulunmaktadır. Ancak, kumarbaz yanılgısına kapılan bir denek, bilgisayarın her seçiminden sonra yüksek ihtimalle bir önceki seçiminden farklı bir seçim yapacağı algısına kapılacaktır. Dolayısıyla, deneklerin iki seçeneği vardır; birincisi, kumarbaz yanılgısına kapılmak, ikincisi ise kazan-kal-kaybet-değiştir stratejisini tercih etmektir. Yani, kazan-kal-kaybet-değiştir stratejisinde eğer denek bilgisayarın tahminini bilirse yani kazanırsa, seçiminde kalması olasıdır, eğer bilgisayarın tahminini bilemezse yani kaybederse, bu defa da seçimini değiştirmesi olasıdır. Deneyin sonuçlarına bakıldığında, seri uzunluğu 1-3 arasında olduğunda deneklerin kumarbaz yanılgısına kapılma olasılığı düşükken seri uzunluğu 4 ve üzeri olduğunda deneklerin kumarbaz yanılgısına kapılma olasılıkları yükselmektedir. Bununla birlikte, daha zeki ve donanımlı öğrencilerin kumarbaz yanılgısını daha fazla kullandıkları, buna karşın, daha duygusal öğrencilerin kumarbaz yanılgısını daha az kullandıkları ortaya koyulmuştur (Xue vd., 2012).

2.3.2.7.Yanıltıcı Doğruluk Etkisi

Yanıltıcı doğruluk etkisine göre bir ifade veya durum yanlış olsa bile sıklıkla tekrarlanmasıyla birlikte bu ifade ve durumun doğruluğuna inanma eğilimine yol açmaktadır. Bununla birlikte bireyler, daha önce karşılaştıkları bilgilerin yeni bilgilere

kıyasla daha doğru olduğuna inanmaktadırlar. Bu etki pazarlamadan siyasete kadar pek çok alanda kullanılmaktadır (Hassan & Barber, 2021).

Valentina Vellani, Sarah Zheng, Dilay Erçelik ve Tali Sharot tarafından 2023 yılında ortalama 35 yaşında olan 160 katılımcıyla bir deney gerçekleştirilmiştir. Deneyde ilk aşamada, katılımcılara 60 bilgi içerisinden sağlıkla ilgili yarısı doğru ve diğer yarısı yanlış olan 30 bilgi gösterilmiş ve her bir bilgi 6 saniye boyunca gösterilmiştir. İkinci ve üçüncü aşamada ise, katılımcılar önce iki gruba ayrılmış ve her iki gruba da yarısı yeni ve diğer yarısı tekrarlanmış olan 60 bilgi gösterilmiş, sonrasında gruplardan birine (paylaşım grubu, 83 katılımcı) bu bilgileri yine bu deneye sonraki gün katılacak olan katılımcılarla paylaşıp paylaşmak istemeyecekleri (1: hiç, 100: çok) sorulmuş, diğer gruba ise (doğru bilgi grubu, 77 katılımcı) gördükleri bilgilerin doğru veya yanlış olduğunu belirtmeleri (1: kesinlikle yanlış, 100: kesinlikle doğru) istenmiştir. Katılımcılara gösterilen bilgiler arasında "Enerji içecekleri aslında yorgunluğu arttırır.", "Sarımsak alisin enzimi salgılayarak diş ağrılarını hafifletebilir." ve "İnsanların tükettikleri tuzun yaklaşık olarak yüzde 75'i satın aldıkları tüketim ürünleri içerisindedir." gibi bilgiler bulunmaktadır. Katılımcılar bunları yaparken aynı zamanda kendilerine sunulan 60 bilginin haricinde gösterilen bir bilgiyi hatırlayıp hatırlamadıkları ve yine bu 60 bilginin haricinde gösterilen bir bilgiyle ilgili soruyu cevaplamaları istenmiştir. Deney sonucunda, daha önceden tekrarlanan bilgilerin yeni görülen bilgilere oranla daha doğru olduğu düşünülmüş ve doğru bilgiler yanlış bilgilere göre daha doğru algılanmıştır. Bununla birlikte, tekrarlanan bilgilerin yeni bilgilere göre daha fazla paylaşıldığı görülmüştür. İlginç olarak, tekrarlanan bilgilerin hem doğru hem de yanlış olan bilgi paylaşımına neden olduğu ortaya koyulmuştur (Vellani vd., 2023).

2.3.2.8.Ikea Etkisi

Ikea etkisine göre belirli bir çabanın sonucunda ortaya çıkarılmış olan bir ürün veya olgu diğerlerine göre daha değerli olarak algılanmaktadır. Öyle ki, bireyin sadece emek göstererek bir ürün üretmesi, o ürettiği ürünü sevmesi için bile yeterli olabilmektedir. Bu durumun olumsuz tarafı ise ortaya çıkarılan ürün veya olgu kötü olsa bile, başta bu ürünü veya olguyu üreten kişi tarafından, çok değerli olarak algılanmaya yol açması ve yanılgıya düşürmesidir. Michael I. Norton, Daniel Mochon ve Dan Ariely tarafından 2012 yılında gerçekleştirilen bir çalışmada bir emek

sonucundan üretilmiş olan bir ürünün daha önce başkaları tarafından yapılmış bir ürüne göre daha değerli olarak algılanıp algılanmadığı düşüncesi test edilmiştir. Üniversitede yer alan 20'si erkek toplamda 52 katılımcının bir kısmına henüz kurulmamış ve kurulum talimatlarının yazılı olduğu bir kutu verilmiş, diğer kısmına ise kurulumu daha önceden tamamlanmış bir kutu verilmiştir. Sonrasında, katılımcıların kurulumunu kendileri yaptıkları veya inceledikleri kutu için ne kadar para ödemeye istekli oldukları sorulmuştur. Eğer katılımcıların teklifleri kutu için belirlenen değerden fazlaysa kutuyu alabileceklerdi ancak teklif belirlenen değerden azsa kutuyu alamayacaklardı. Daha sonra, katılımcılardan kutuyu likert tipi bir skalaya göre (1: hiç beğenmedim, 7: çok beğendim) ne kadar beğenip beğenmedikleri ve ne kadar zevk veya ne kadar faydaya uygun olduğu (1:tamamen faydaya yönelik, 9: tamamen zevke yönelik) sorulmuştur. Sonuç olarak, kutunun kurulumunu kendisi gerçekleştiren katılımcılar kutunun daha faydaya yönelik olduğunu belirtmiş ve kutu için daha fazla para ödemeye istekli olmuşlardır. Bununla birlikte, kutu kurulumunu kendisi yapan katılımcılar yapmayanlara oranla kutuyu daha fazla beğenme eğilimi göstermişlerdir (Norton vd., 2012).

2.3.2.9.Dunning-Kruger Etkisi

Dunning-Kruger etkisine göre belirli bir alanda uzman olan insanlar dışında yer alan daha az uzmanlığa sahip kişiler psikolojik olarak işlerinde iyi olduklarını ve bu nedenle yaptıkları hataları istemsiz olarak göz ardı etme eğilimine sahiptirler. Örneğin, 2011 yılında gerçekleştirilen bir çalışmada yakın zamanda bir dersin sınavına girmiş olan 141 üniversite öğrencisine bu dersin çalışma notlarına ve sınavdaki başarı düzeylerine ilişkin (diğer öğrencilere oranla yüzdelik bir dilim) bir değerlendirme yapmaları istenmiştir. Çalışmada öğrenciler, hem çalışma notları açısından hem de sınavda başarıları açısından kendilerini ortalamanın daha dışında olarak düşünmektedirler yani pek çok öğrenci ortalamanın üzerinde bir performans gösterdiğini düşünmüşlerdir. Öyle ki, çalışma notları açısından öğrenciler kendilerini yüzde 70'lik dilim içerisinde, sınav başarısı açısından ise kendilerini yüzde 68'lik dilim içerisinde görmektedirler ki bu durum, her öğrencinin o yüzdelik dilime giremeyeceği için istatistiksel olarak imkansızdır. Bununla birlikte, sınavı kötü geçen öğrenciler sınavlarının kötü geçtiğinin farkında olmuşlar ve genellikle öğrenciler, gerçekte aldıkları puanın yaklaşık olarak 3 puan fazlasını tahmin etmişlerdir (Dunning, 2011).

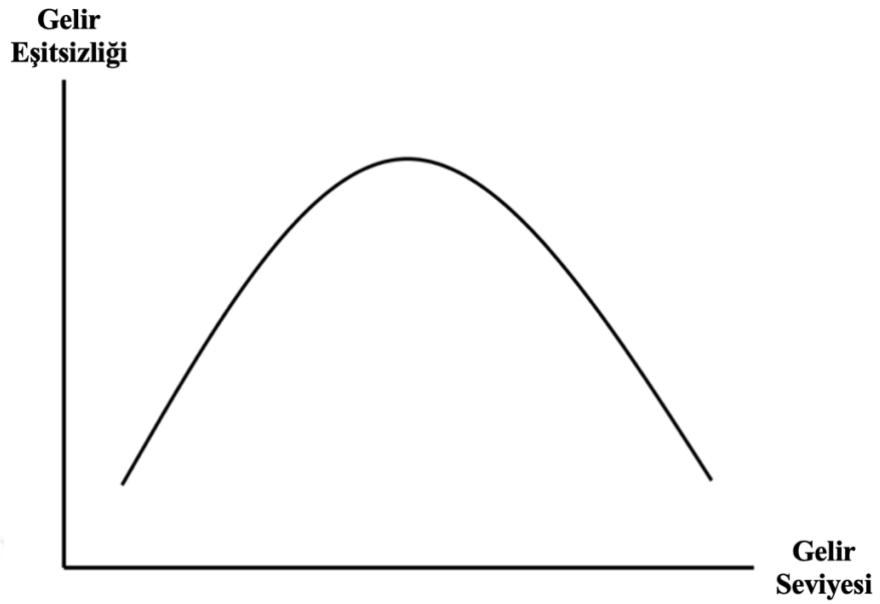
3. GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT İLİŞKİSİ

Gelir, belirli bir dönem boyunca üretilen ürün ve hizmetler sonucunda elde edilen maddi kazançtır. Gelir dağılımı ise, bir ülkede üretilen milli gelirin o geliri üreten birey, aile, grup ve diğer oluşumlar ile paylaşılmasıdır (DPT, 2001).

1950, 1960 ve 1980'li yıllarda (genellikle savaş sonrası dönem) gelir dağılımı ve bu dağılımın meydana getirmiş olduğu sorunlar pek önemsenmemekteydi. Bunun en büyük olası nedeni gelir eşitsizliğinin bugünkü kadar büyük bir sorun yaratmamasıyla ilgili olabilirdi. Çünkü ülkeler açısından hem ekonomik büyüme hızı genellikle yüksekti hem de istihdam açısından herhangi bir problem bulunmamaktaydı. Ancak, 1990'lardan itibaren bu durum tersine dönmeye başlamıştır. Öyle ki, hem ekonomik büyüme hızları düşmüş hem de istihdam sorunları ortaya çıkmıştır (Atkinson & Bourguignon, 2000). İstatistiksel açıdan bakıldığında, 1988 yılında dünyadaki GDP artış oranı %4,6 iken 1991 yılında bu oran %1,4'e düşmüştür. Ayrıca, dünyadaki işsizlik oranı da 1991 yılında %5 iken 1999 yılında %6'ya çıkmış ve bu yıllar arasında kalan her yıl için de sürekli olarak artış trendinde olmuştur (World Bank, 2023). Böyle bir durumda, gelir eşitsizliğinin kötüleşmesi beklenen bir senaryoydu. Buradaki problem, yoksulluk oranının azalmasının gelir eşitsizliği sorununa olan hassasiyeti azaltmasıydı. O dönemlerdeki hakim görüş ise şuydu: Eğer yoksul bir ülkeyseniz hem yoksulluğu hem de gelir eşitsizliğini aynı anda azaltamazsınız ve yoksulluğu azaltmak istiyorsanız gelir eşitsizliğini önemsemeyerek ekonomik büyümeye odaklanmanız gerekir (Ravallion, 2014). Böyle bir düşüncenin temel kaynağı ise Simon Kuznets'in "Ters U" adı verilen teorisidir.

Simon Kuznets'in 1955 yılında yayınladığı "Economic Growth and Income Inequality" adlı çalışması gelir eşitsizliği literatüründe önemli bir yer edinmektedir. Kuznets'e göre ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında gelir eşitsizliği artmakta ancak sonrasında azalma eğilimine girmektedir (Kuznets, 1955).

Şekil 2. Kuznets Eğrisi

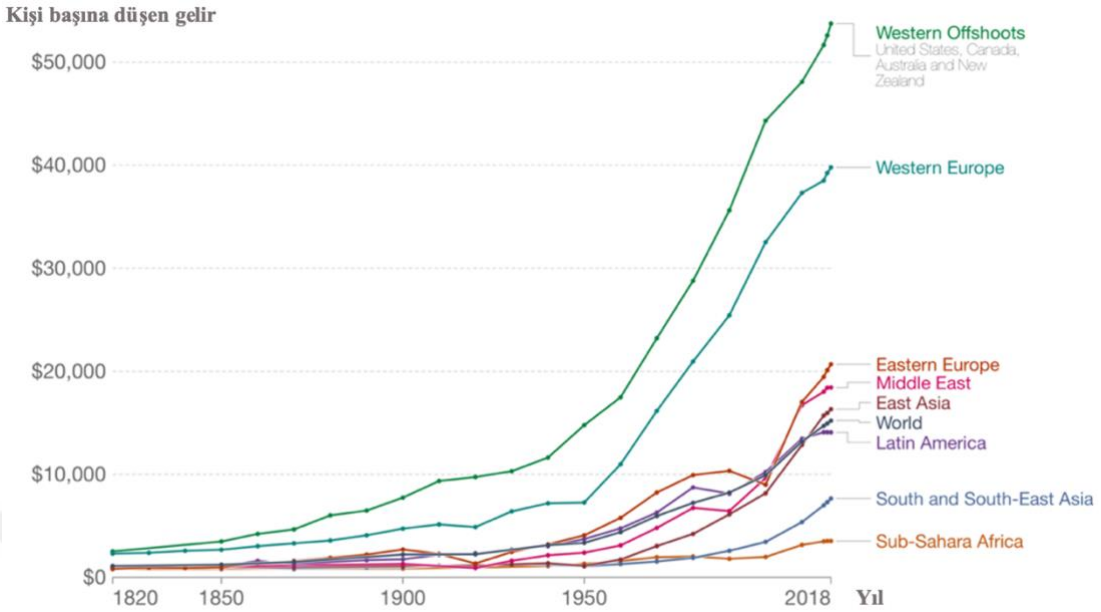


Kaynak: Argun, 2016

Kuznets, ilk aşamada gelir eşitsizliğinin yüksek olmasının nedenini sermayenin büyük bölümünün üst gelir gruplarından yoğunlaşması ve bu yüzden sadece üst gelir gruplarının tasarruf yapabilmesine bağlamıştır. Tasarruf eden üst gelir grupları da gelecek için daha da zenginleşmiş ve tasarruf edemeyen alt gelir grupları ise yoksullaşmaya başlamıştır. Bu nedenle, gelir eşitsizliği ilk aşamada kötüleşmeye başlamaktadır. Sonrasında ise, sermayenin artması ile birlikte alt gelir grupları da tasarruf edeceğinden gelir eşitsizliği azalmaya başlayacaktır (Kuznets, 1955).

Gelir eşitsizliğinin belki de her zaman, küçük ya da büyük, bir problem olduğu söylenebilir. Öyle ki, gelir eşitsizliğinin sürekli olarak azalma trendinde olduğu tek zaman dilimi 1347-1351 yılları arasında meydana gelen "Kara Veba" pandemisiydi. Bu dönem haricindeki dönemlerde (özellikle 1450'den sonra), bazı istisnai bölgeler hariç, gelir eşitsizliği artış eğilimde olmuştur (Alfani, 2019). Gelir eşitsizliğinin kalıcı bir sorun olarak algılanmasının başlangıcı ise sanayi devriminin gerçekleştiği 1820'li yıllarda başlamıştır. O yıllarda, en zengin ülkeler ile en yoksul ülkeler arasındaki gelir farkı 5 katı geçmemekteydi. Sonrasında, sanayi devriminin getirmiş olduğu serbest teknoloji kullanımı asıl farkı yaratan olgu olmuştur. ABD, Kanada ve Avustralya gibi ülkeler bu teknolojileri iyi kullanarak giderek zenginleşirken özellikle bazı Asya ülkelerinin kişi başına düşen gelirleri bazen düşmüş bazen de sabit bir şekilde ilerlemeye devam etmiştir (van Zanden vd., 2014).

Şekil 3. 1820-2018 Yılları Arasında Farklı Bölgelerin Kişi Başına Düşen Gelir Miktarları (Dolar)

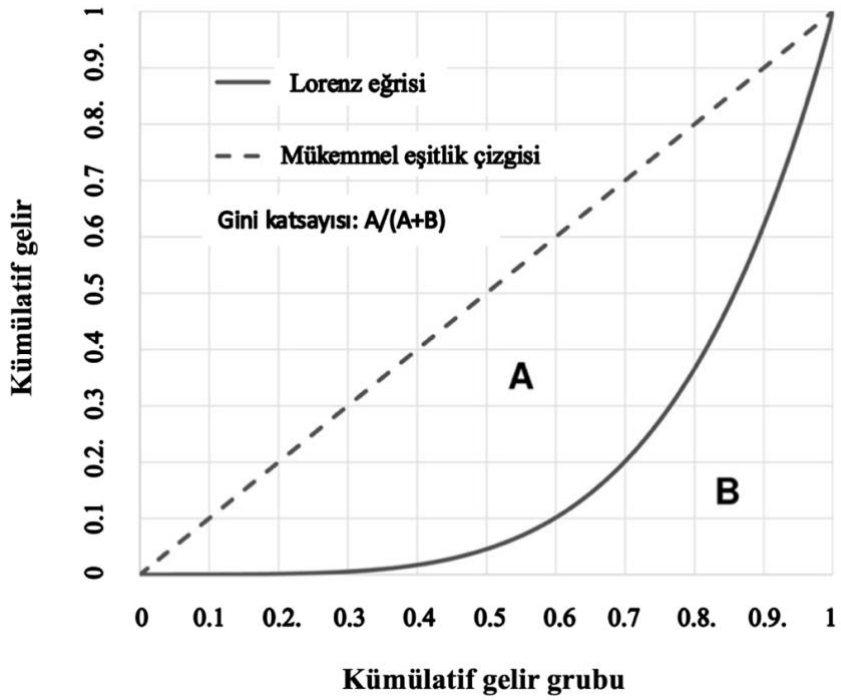


Kaynak: Roser vd., 2023

Şekil 3'te sanayi devriminden sonra bölgelerin kişi başına düşen gelirleri yer almaktadır. van Zanden ve diğerleri (2014)'ün de bahsettiği gibi "Western Offshoots" adı verilen ABD, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi ülkeler sanayi devrimi ile birlikte aşırı zenginleşirken Batı Avrupa dışındaki diğer bölgelerde zenginleşme çok sınırlı kalmıştır. Dolayısıyla, 1820'lerde gelirin bölgeler bazında kısmen dengeli dağıldığı söylenebilirken günümüzde aynı şeyleri söyleyebilmek tam anlamıyla imkansızdır.

Gelirin gerçekten kötü bir şekilde dağıldığı günümüzde gelir eşitsizliği sorununun boyutu daha farklı şekillerde de anlatılabilmektedir. Özellikle, gelir eşitsizliğinin ölçüm yöntemleriyle bu sağlanabilmektedir. Bu yöntemlerin arasında şüphesiz en popüleri "Gini katsayısı" yöntemidir. Gini katsayısı, 0 ile 1 arasında değişen değerler alır ve "0" mutlak eşitlik anlamına gelirken "1" mutlak eşitsizlik anlamına gelir. Gini katsayısı, Lorenz eğrisinin bir uzantısıdır ve Lorenz eğrisi ülkedeki toplam gelirin farklı gruplar tarafından hangi oranda alındığını gösterir. Gelir eşitsizliğini göstermede gini katsayısının yanı sıra Atkinson Endeksi, Değişim katsayısı, Ondalık oranlar, Genelleştirilmiş Entropi, Kakwani Endeksi, Kazanılan Toplam Gelir Oranı, Robin Hood Endeksi ve Sen Yoksulluk Endeksi gibi yöntemler de bulunmaktadır (De Maio, 2007).

Şekil 4. Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı



Kaynak: Sitthiyot & Holasut, 2020

Gini katsayısı yöntemiyle birlikte gelirin ülkeler bazında teker teker nasıl dağıldığı görülebilmektedir. Tablo 1'den son yıllardaki gelir eşitsizliğinin, gini katsayısı yardımıyla, hangi ülkelerde en yüksek ve hangi ülkelerde en düşük olduğuyla ilgili verilere ulaşılabilir.

Tablo 1. Yıllar İtibariyle En Yüksek ve En Düşük Gini Katsayısına Sahip Ülkeler (2015-2020)

En yüksek		**En düşük**	
Ülke	**Gini katsayısı**	**Ülke**	**Gini katsayısı**
Kolombiya	0,54 (2020)	Belarus	0,24 (2020)
Brezilya	0,53 (2019)	Slovakya	0,23 (2019)
Brezilya	0,53 (2018)	Slovenya	0,24 (2018)
Brezilya	0,53 (2017)	Slovakya	0,23 (2017)
Esvatini	0,54 (2016)	Slovenya	0,24 (2016)
Namibya	0,59 (2015)	Slovenya	0,25 (2015)

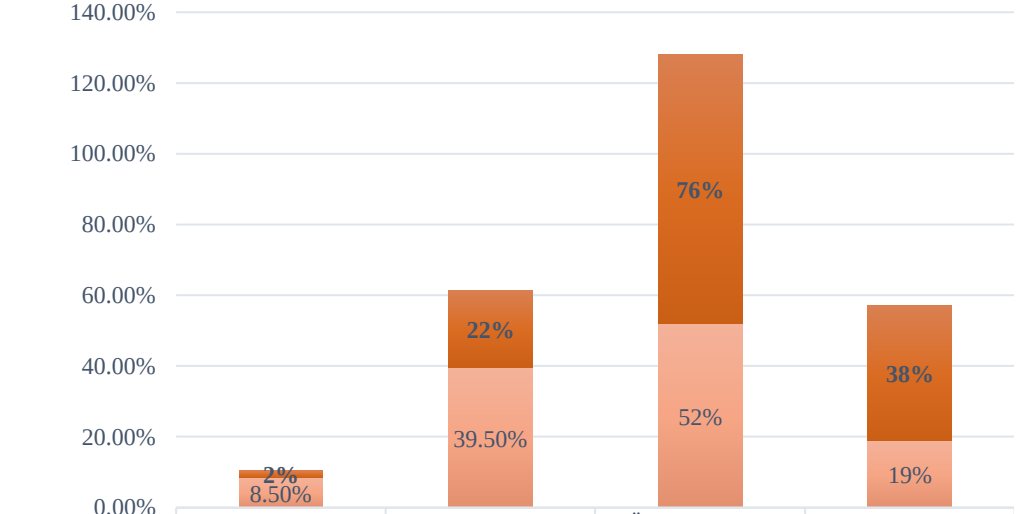
Kaynak: World Bank, 2023

Tablo 1'den de görülebileceği üzere, gelir eşitsizliğinin en yüksek olduğu ülkeler genellikle Güney Amerika ve Afrika kıtasındaki ülkeler olmakla birlikte gelir eşitsizliğinin en düşük olduğu ülkeler ise genellikle Doğu Avrupa ülkeleridir.

Gelir eşitsizliği ile ilgili gini katsayısının ortaya koymuş olduğu kötü durum aslında toplam gelirin dünyadaki gruplara nasıl dağıldığıyla da anlaşılabilir. Öyle ki,

insanların çok küçük bir kısmı dünyadaki gelirin çok büyük bir kısmını almakta, diğer insanlar ise görece çok az bir geliri bölüşmek durumunda kalmaktadırlar. Bu durumla ilgili verilere ve detaylara Şekil 5 aracılığı ile ulaşılabilir.

Şekil 5. Dünyadaki Yetişkin Nüfusun Gelir ve Zenginliğe İlişkin Payları (2021)



	Alt gelir grubu (%50'lik)	Orta gelir grubu (%40'lık)	Üst gelir grubu (%10'luk)	En üst gelir grubu (%1'lik)
Zenginlik Payı	2%	22%	76%	38%
Gelir Payı	8.50%	39.50%	52%	19%

Kaynak: World Inequality Report, 2022

Şekil 5'i incelemeden önce bazı detayların verilmesi grafiğin daha iyi anlaşılmasını sağlayabilir. Öncelikle, alt gelir grubunu yaklaşık olarak 2,5 milyar insanın, orta gelir grubunu yaklaşık olarak 2 milyar insanın, üst gelir grubunu yaklaşık olarak 517 milyon insanın ve en üst gelir grubunu ise 51 milyon insanın oluşturduğunu söylenebilir. Burada herhangi bir sorun görünmeyebilir. Ancak, bu gruplara düşen ve yine bu grupların paylaşmak zorunda olduğu gelir ve zenginlik miktarı hiç de adil değildir. Öyle ki, en üst gelir grubunda bulunan (%1'lik kesim) 51 milyon insanın dünyadaki gelir payının %19'unu ve dünyadaki zenginlik payının %38'ini aldığı görülmektedir. Buna karşın, alt gelir grubunda bulunan (%50'lik kesim) 2,5 milyar insanın ise dünyadaki gelir payının %8,5'unu ve dünyadaki zenginlik payının yalnızca %2'sini aldığı göze çarpmaktadır. Burada, alt gelir grubundaki insanların sayısının en üst gelir grubundaki insanlara oranla neredeyse 49 kat daha fazla olduğunu belirtmek gerekebilir. Bununla birlikte, üst gelir grubunu 517 milyon insan oluşturmaktayken bu insanlar dünyadaki gelir payının %76'sını ve dünyadaki zenginlik payının %52'sini almaktayken orta gelir grubunu 2 milyar insan oluşturmakta ve bu insanların dünyadaki gelir payının %39,5'ini ve dünyadaki zenginlik payının %22'sini

almaktadırlar. Buradaki sorun, bu gruplarda yer alan her bir insana düşen gelir ve zenginlik verileriyle daha iyi anlaşılabilir.

Tablo 2. Gelir Grupları ve Bu Gruplardaki İnsanlara Düşen Gelir ve Zenginlik Payları, 2021 (Satın Alma Gücü Paritesine Göre, Euro)

	Kişi başına düşen ortalama yıllık gelir	Gelir eşiği	Kişi başına düşen ortalama zenginlik	Zenginlik eşiği
Toplam nüfus	16,700		72,900	
Alt gelir grubu (%50)	2,800		2,900	
Orta gelir grubu (%40)	16,500	6,700	40,900	12,000
Üst gelir grubu (%10)	87,200	37,200	550,900	125,500
En üst %1'lik gelir grubu	321,600	123,900	2,755,200	807,300
En üst %0,1'lik gelir grubu	1,300,800	446,000	14,133,400	3,333,700

Kaynak: World Inequality Report, 2022

Tablo 2'de kişi başına düşen gelir ve zenginlik payları verilmiştir ve Şekil 5'te anlatılmaya çalışan sorunlar Tablo 2 aracılığı ile daha net bir şekilde görülebilir. Başlangıçta, dünyadaki toplam gelirden ve zenginlikten hareketle her insana 16,700 Euro gelir ve 72,900 Euro zenginlik düştüğü söylenebilir. Ancak, kişi başına düşen bu payların gelir grupları içerisindeki dağılımına bakılırsa durumun oldukça kötü olduğu anlaşılabilir. Öyle ki, alt gelir grubundaki insanlara 2,800 Euro gelir ve 2,900 Euro zenginlik değeri düşmesine karşın en üst %0,1'lik gelir grubundaki her insana 1,300,800 Euro gelir ve 14,133,400 Euro zenginlik düşmektedir. Dolayısıyla, en alt ve en üst gelir grubundaki insanların gelir ve zenginlik durumları açısından arada devasa bir uçurum bulunmaktadır.

Gelir eşitsizliği bu kadar sorunlu bir durumda olmasına rağmen insan algısının değişkenliği nedeniyle bu sorunu daha farklı şekillerde algılayabilirler. Bu çalışmada daha önce de bahsedildiği gibi bazı insanlar gelir eşitsizliği sorununu olduğundan büyük ya da olduğundan küçük görebilir veya kendilerini başkalarıyla kıyasladıklarında gelir eşitsizliğini daha iyi ya da daha kötü olarak değerlendirebilirler. Bu konudaki literatür incelendiğinde bazı çalışmalar dikkat çekmektedir. Bu

çalışmalar sırasıyla Amiel ve Cowell (1992), Ballano ve Ruiz-Castillo (1993) ve Jancewicz (2016) çalışmalarıdır. Bu üç çalışma da çok benzer yöntemlerle gerçekleştirilmiş olup Amiel & Cowell'ın çalışması gelir eşitsizliği algısı konusundaki öncü çalışmalardan biridir. Çalışmada gelir eşitsizliği algısını belirlemek için bir anket gerçekleştirilmiş ve anket Amerika Birleşik Devletleri'ndeki iki üniversiteden 155, İngiltere'deki bir üniversiteden 106, Almanya'daki üç üniversiteden 459 ve İsrail'deki üç üniversiteden 398 olmak üzere toplamda 1108 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Bu sayı Ballano ve Ruiz-Castillo'nun çalışmasında 393 ve Jancewicz'in çalışmasında 132'dir. Amiel & Cowell'ın çalışması açısından gelir eşitsizliği ile ilgili 9 tane sayısal ve 6 tane de sözel olmak üzere toplamda 15 soru bulunmaktadır. Anket soruları ilk olarak sayısal ifadelerle sunulmuştur. Sonrasında, bu ifadeler sözel olarak sunulmuş ve katılımcıların sayısal ve sözel sorulara verdiği yanıtlar karşılaştırılmıştır. Karşılaştırmalar temel olarak bazı senaryolar altında değerlendirilmiştir. Bu senaryolar sırasıyla Gelir Dönüşümü, Kopya Birey, Transfer Yasası, Ayrıştırılabilirlik ve Dengesiz Zenginleşme'dir. İlgili senaryolar açısından değerlendirildiğinde; 1, 2 ve 10.sorular Gelir Dönüşümü, 3 ve 12.sorular Kopya Birey, 4 ve 13.sorular Transfer Yasası, 5, 6 ve 14.sorular Ayrıştırılabilirlik ve 7, 8, 9 ve 15.sorular da Dengesiz Zenginleşme senaryoları içerisindedir. Sayısal olarak sorulan sorular ilgili senaryo içerisindeki sözel soru ile aynı anlama gelmektedir. Jancewicz'in (2016) anket sorularının tasarımı Amiel & Cowell (1992) ile tamamen aynıdır. Dolayısıyla, Jancewicz'in çalışmasındaki soru detayları ayrıca incelenmeyecektir. Amiel & Cowell'ın kullandığı anket sorularının tasarımına Ek 2. aracılığı ile ulaşılabilir.

Amiel & Cowell'ın çalışması gelir eşitsizliği algısının yanı sıra gelir eşitsizliği ile ilgili literatürde yer alan çeşitli aksiyomların da geçerliliğini araştırmıştır. Bu bağlamda, katılımcıların cevaplarından hareketle onları belirli aksiyomların destekleyicileri olarak nitelendirmişlerdir. Örneğin, ölçek değişmezliği aksiyomu her bireyin geliri sabit bir sayı ile çarpılıp arttırılırsa gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini söylerken çeviri değişmezliği aksiyomu ise gelirlere sabit miktar eklendiğinde bunun gelir eşitsizliğini hiçbir şekilde etkilemeyeceğini söylemektedir. Buradan hareketle, birinci soruda iki seçeneğin de aynı derecede eşitsiz olduğunu işaretleyen birisi ikinci soruda gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre azalacağını düşünürse bu durum kendisini ölçek değişmezliği aksiyomunun destekçisi olarak etiketlenmesine neden olacaktır. Aynı şekilde, birinci soruda gelir eşitsizliğinin ilk

duruma göre artacağını düşünen birisi ikinci soruda gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini düşünürse bu durum kendisini çeviri değişmezliği aksiyomunun destekçisi olarak etiketlenmesine neden olacaktır (Jancewicz, 2016). Sırasıyla, ölçek ve çeviri değişmezliği aksiyomlarını destekleyenlerin oranı Amiel & Cowell'ın çalışmasında %37-%17 olurken Ballano & Ruiz-Castillo'nun çalışmasında %30-%19 ve Jancewicz'in çalışmasında %16-%26'dır.

Amiel & Cowell'ın çalışmasının hemen ardından Ballano & Ruiz-Castillo da çok benzer bir çalışma gerçekleştirmiştir. Ballano & Ruiz-Castillo'nun anket sorularının tasarımı Amiel & Cowell'ın çalışmasına çok benzerdir ancak bu iki çalışmanın soru tasarımında bir takım farklılıklar da bulunmaktadır. Ballano & Ruiz-Castillo'ya (1993) göre bu farklıklar 3. ve 7.sorunun yeni olarak eklenmesi, 1, 2 ve 4.sorulardaki sayısal değerlerin farklılığı, 6.sorudaki b seçeneğinin biraz daha farklı yazılması, katılımcılara sorulan sorulara verilen yanıtlar hakkında herhangi bir yorumda bulunulmaması ve son olarak soru sıralamasının değişikliğidir. Ballano & Ruiz-Castillo'nun bahsetmediği bir diğer detay ise Amiel & Cowell'ın çalışmasında yer alan Dengesiz Zenginleşme senaryosunun Ballano & Ruiz-Castillo'nun çalışmasında yer almamasıdır. Çalışmanın kullandığı anket sorularının tasarımına Ek 3. aracılığıyla ulaşılabilir.

Genel olarak bakıldığında, üç çalışmada da çok benzer tarzlarda yöntem izlenmiş ve analizler yapılmıştır. Ballano & Ruiz-Castillo ile Jancewicz'in çalışmalarının analizi Amiel & Cowell'in çalışmasıyla karşılaştırmalı olarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmaların ortak bulgusu gelir eşitsizliği ile ilgili sayısal ve sözel olarak aktarılan değişikliklerin katılımcıların gelir eşitsizliği algısını değiştirdiği üzerinedir.

Gelir eşitsizliği algısını ölçen çalışmaların haricinde literatürde özellikle davranışsal iktisat ve çerçeveleme etkisi üzerinden de gelir eşitsizliğini inceleyen çalışmalar bulunmaktadır. Örneğin, Traub (1999) vergi sistemini kazanç ve kayıp olarak farklı şekillerde çerçevelemenin bireylerin vergilendirme tercihlerini değiştirdiğini saptamıştır. Benzer şekilde, He (2020) yeniden dağıtım yapılırken vergi yöntemi yerine transfer yönteminin çerçevelenmesinin bireylerde bu politikalara ilişkin daha yüksek algı ve çaba düzeyine neden olduğunu saptamıştır. İnsanların toplumda norm şeklinde yer alan olgulara daha katı şekilde tepki verdiklerini saptayan McCaffery ve Baron (2004) ise vergilendirmenin parasal şekilde ifade edilmesi yerine

yüzdesel şekilde ifade edilmesinin vergi yüklerinde algısal olarak yukarı doğru bir eğilim gösterildiğini tespit etmiştir. Aynı şekilde, yüzdesel verileri yorumlamayı bilenlerin daha yüksek oranda finansal okuryazar olması olasılıkları olduğunu ortaya koyan Paladino (2023) da ekonomik okuryazarlığın sosyoekonomik olgulara bağlı olduğunu söylemektedir.

Ekonomik değişimlerin bireylerin politika desteklerini etkileyip etkilemediğini araştıran Marx ve Schumacher (2016) eşitsizlik vurgusunun çerçevelendiği durumlarda işsizlik yardımlarına olan desteğin arttığını ancak eşitsizlik vurgusunun yeterince güçlü bir etkisi olmadığını ve hükümet borçlarının çerçevelendiği durumlarda ise tasarruflara olan desteğin arttığını tespit etmiştir. Ayrıca, yüksek gelir grubundaki bazı elit çevrelerin refah devletini ekonomik açısından etkilediği ve özellikle siyasi partilere sıkı sıkıya bağlı kalanların ekonomik değişimlere daha az tepkili olduğu saptanmıştır. Aynı bağlamda gerçekleştirilen ve gelir eşitsizliğini iyileştirmede kullanılabilecek bir politika olan vergilerin toplum tarafından nasıl daha fazla desteklenebileceğini araştıran Boudreau ve MacKenzie (2018) ise çerçeveleme etkisiyle birlikte gelir eşitsizliği konusunda olduğundan daha farklı (yanlış) şekilde bilgilendirilen bireylerin bu yanlış bilgilerin düzeltilmesiyle düşük gelir eşitsizliği seviyelerinde daha doğru vergi politikası tahminlerinde bulunduğu, bununla birlikte, gelir eşitsizliği ile bilgileri edinmeye istekli olan bireylerin de bağlı oldukları düşünceye karşı olsa bile daha tutarlı tepkiler verdiği tespit edilmiştir.

Gelir eşitsizliklerinin sunum biçimini çerçevelemenin bireylerin politika tercihlerini etkilediğini saptayan Lowery ve diğerleri (2009) gelir eşitsizliğinin düşük olarak çerçevelendiği senaryoda bireylerin başkalarına daha fazla gelir verme eğilimine girdiğini belirlerken gelir eşitsizliği yüksek olarak çerçevelendiği senaryoda ise bireylerin yüksek gelirli bireylerden daha fazla gelir alma eğilimine girdiğini ortaya koymaktadır. Medyadaki gelir eşitsizliği haberlerinin sunum şekillerini inceleyen Byrne (2012) ise neoliberallerin bu tarz haberleri genellikle zengin sınıfın korunmasına yönelik çerçevelenerek aktardığını ve gelir eşitsizliğini çözebilmek için de bu haberlerin tarafsız olarak liberal açıdan da aktarılması gerektiğini savunmaktadır. Aynı şekilde, gelir eşitsizliği haberlerinin medyada çerçevelenmesini inceleyen Baumann ve Majeed (2020) belirli yıllar arasındaki (2000-2014) toplamda 2109 haberi analiz etmiş ve incelenen dönem içerisinde yalnızca 2008 Küresel Krizi'nin varlığının gelir eşitsizliğine olan ilginin artmasına ve gelir eşitsizliğinin

negatif bir durum olduğunun daha net bir şekilde anlaşılmasına neden olduğunu saptamıştır.

Gelir eşitsizliği politikalarının nasıl algılandığını inceleyen Chow ve Galak (2012) gelir eşitsizliğini sunmada düşük gelirli bireylerin yüksek gelirli bireylere göre daha az kazanması yerine yüksek gelirli bireylerin düşük gelirli bireylerden daha fazla kazanması şeklinde çerçevelenmesinin gelenekselcilerin bu politikaları daha fazla benimsemesine yol açtığını saptamıştır. Benzer doğrultuda, Howlett ve diğerleri (2021) de gelir eşitsizliğinin negatif bir şekilde çerçevelenmesinin bireylerde gelir eşitsizliği sorununu kabul etme eğilimini arttırdığını ve bu sorunu çözebilmek için gösterilen çabalara daha fazla destek verme olasılıkları bulunduğunu tespit etmiştir. Gelir eşitsizliği politikalarının sunum şeklinin çerçevelenmesini Amerika Birleşik Devletleri özelinde inceleyen Dietze ve Craig (2021) ise özellikle yeniden dağıtım ve eşitsizlik politikalarının düşük gelir gruplarının dezavantajına yönelik çerçevelemenin yüksek gelir gruplarının avantajına yönelik çerçevelemeden daha fazla destek topladığını tespit etmiştir. Aynı şekilde, gelir eşitsizliğinin sunum şeklinin avantajlı ve dezavantajlı gruplar açısından çerçevelenmesinin dünya genelindeki gelir eşitsizliği algısına olan etkilerini araştıran Schnepf ve diğerleri (2021) eşitsizliği dezavantajlı gruplar açısından çerçevelemenin insanların eşitsizliğe karşı düşüncelerini daha da kuvvetlendirdiğini ve dünya genelindeki gelir eşitsizliğini daha sorunlu bulduklarını tespit etmiştir.

İnsanların gelir eşitsizliği karşılaştırmalarını bireysel olarak mı toplumsal olarak mı yaptığı sorusunu araştıran Arts ve diğerleri (1991) hipoteze uygun şekilde tasarlanan ankette katılımcıların çok büyük bir kısmının (%97) gelir eşitsizliği ile ilgili bir yargıda bulunurken bireysel karşılaştırmalar yaptığını ve soru türünün çerçevelenmesine bağlı olarak kararların değişebildiğini saptamıştır. Gelir eşitsizliğinin karşılaştırmalı olarak çerçevelenmesinin bireylerin algısal olarak tercihlerini etkilediğini söyleyen Bruckmüller ve diğerlerine (2017) göre ise eğer baz grup gelir olarak kötü bir durumdaysa gelir eşitsizliğinin yüksek olması doğru olarak değerlendirilmezken baz grup gelir olarak iyi bir durumdaysa gelir eşitsizliğinin yüksek olması ilk durum kadar olumlu karşılanmadığını ortaya koymaktadır. Benzer şekilde, gelir eşitsizliklerinin gruplar açısından değil de bireysel olarak çerçevelenmesinin daha fazla yeniden dağıtım desteği getirdiğini tespit eden Rosette ve Koval (2018) da bireysel gelir eşitsizliğinin grupların gelir eşitsizliğine oranla daha

az olumsuz eleştiriye neden olduğunu saptamıştır. Ayrıca, gelir eşitsizliğini yorumlamada bireyler arasındaki iletişime odaklanan Paetzel ve diğerleri (2018) ise bireyler arasında düşük bilgi alışverişinin olduğu durumlarda yeniden dağıtım üzerinde çerçeveleme etkisinin güçlü olduğunu tespit ederken yüksek bilgi alışverişi durumunda ise çerçeveleme etkisinin çok düşük olduğunu tespit etmiştir.

Gelir eşitsizliğine bir çözüm olarak ortaya atılan Temel Gelir Garantisi görüşünün sunum şeklinin insanların bu görüşe destek düzeylerini değiştirip değiştirmeyeceğini Belçika özelinde inceleyen Legein ve diğerleri (2017) bu görüş ile ilgili ifadelerin farklı şekillerde çerçevelenmesinin katılımcıların destek düzeylerini değiştirdiğini ve bazı durumlarda metaforları kullanmanın (alakasız bile olsa) ifadelerin etkisini güçlendirdiğini tespit etmiştir. Yine Belçika özelinde metaforların etkisini politikaların çerçevelenmesi üzerinden inceleyen Vandeleene ve diğerleri (2022) ise bazı metaforların politikaların sunumunda diğerlerine göre daha başarılı olduğunu ancak metaforların güçlü etkisinin çoğunlukla bireylerin politik bilgisi az olduğunda gerçekleştiğini saptamıştır. Buna karşın, Temel Gelir Garantisi'nin nasıl çerçevelendiğini ve bunun sonuçlarını inceleyen Jordan ve diğerleri (2021) bu görüşe destek vermeyenlerin destek verenlerden daha fazla olduğunu tespit etmiş ancak katılımcıların Temel Gelir Garantisi'nin politika odaklı çerçevelenmesine ve değerler açısından çerçevelenmesine eşit derecede tepki verdiklerini saptamıştır. Benzer şekilde, Temel Gelir Garantisi düşüncesine gelenekselcilerin, özellikle Amerika ve Avrupa'da, katı bir düşünceyle karşı çıkmalarını inceleyen Yeung (2024) bu politikanın pozitif bir şekilde herkesi eşitleyen bir yapısının olması ile negatif bir şekilde bürokrasiyi azaltmasını çerçeveleyerek insanların düşüncelerindeki katılığı değiştirip değiştirmeyeceğini incelemiş ancak anlamlı bir sonuç elde edememiştir. Temel Gelir Garantisi'nin medyadaki sunum şekillerinin nasıl çerçevelendiğini Kanada, Finlandiya ve İspanya açısından inceleyen Perkiö ve diğerleri (2019) ise literatüre dair karşılaştırmalı bir özet ortaya koymuştur.

Gelir eşitsizliğini sağlıktaki eşitsizlikler bağlamında değerlendiren ve bu konuda literatürde yer alan çalışmaları kullanılan yöntem ve gerçekçi olmayan sonuçları nedeniyle eleştiren Ali ve diğerleri (2017) eşitsizliğin sunum şekillerine göre (küçük/büyük değişiklikler, bireysel/toplum geneli, somut/soyut müdahale ve çevrimiçi/yüz yüze anket) katılımcıların tercihlerinin farklılaştığını ve özellikle çevrimiçi anket yöntemiyle somut bir müdahale içeren değişikliklerin eşitsizlikten çok

kaçınan katılımcıların oranını düşürdüğünü tespit etmiştir. Benzer şekilde, gelir eşitsizliğinden kaynaklanan sağlık alanındaki eşitsizlikleri inceleyen Aronowitz (2008) çerçeveleme etkisinin iyi bir şekilde kullanılması ile sağlık politikalarının çerçevelenmesi etkisi ile birlikte birey ve toplum sağlığının iyileştirilebileceğini düşünmektedir.

Gelir eşitsizliğini yeniden dağıtım politikası üzerinden Bangladeş özelinde değerlendiren Leibbrandt ve diğerleri (2015) bir diktatör oyunu tasarlamış ve katılımcılara çeşitli köylerden bağışlar aldıklarını ve düşük/yüksek risk durumunda bu bağışları kendileri veya diğer insanlara dağıtmaları istenmiştir. Yüksek riskin çerçevelendiği senaryoda katılımcılar diğerlerine verdiği bağışın neredeyse 9 katını kendilerine almış ve yalnızca %40'ı verdikleri bu kararı gözden geçirmeye meyilli olmuştur. Buna karşılık olarak, toplumdaki çok düşük kesimli bireylerin turizmden yararlanmasını sağlayan "Yoksul Yanlısı Turizm" görüşünü inceleyen Li ve diğerleri (2021) ise çerçeveleme etkisiyle birlikte güçlü ifadelerin ve güçsüz ifadelerin pozitif veya negatif çerçevelemelerle katılımcıların ödeme istekliliğini arttırdığını ve eğer ücretler doğrudan yoksul kesime aktarılacaksa daha fazla ödemeye istekli olunduğunu ortaya koymuştur.

Etnik gelir eşitsizliğini siyah ve beyaz bireyler için inceleyen Kraus ve diğerleri (2021) çerçeveleme etkisiyle birlikte katılımcıların siyah aile zenginliğini beyaz aile zenginliğine karşı olması gerekenden daha fazla (%35-%60) tahmin ettikleri, resimli karşılaştırmalar sunulduğunda ise katılımcıların olması gerekene daha yakın tahminlerde bulunduğu saptanmıştır. Benzer şekilde, eşitsizliğin sunum şeklinin ırk, cinsiyet ve servet eşitsizliği üzerindeki farklılıklarını inceleyen Jun ve diğerlerine (2022) göre ırk ve cinsiyet eşitsizlikleri daha çok baskın grupların avantajı yerine baskın olmayan grupların dezavantajı şeklinde çerçevelenmektedir ancak servet eşitsizliği genellikle çerçevesiz olarak aktarılmaktadır. Bununla birlikte, ırk ve cinsiyet eşitsizliği servet eşitsizliği karşısında daha hassas algılanmaktadır.

4. VERİ VE YÖNTEM

Veri ve yöntem bölümünde sırasıyla çalışmanın amacı, çalışmanın yöntemi ve örneklemi, çalışmanın kapsamı ve kısıtları ile çalışmaya katılım gösteren katılımcıların istatistiki verileri yer almaktadır.

4.1.Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı gelir eşitsizliğini davranışsal iktisat bağlamında incelemeye yöneliktir. Oldukça sorunlu bir konumda olan gelir eşitsizliği sorununu tanımlamak pek çok insan için hala tam olarak net değildir ve bu durum gelir eşitsizliği sorununun çözüm sürecini geciktirme potansiyeline sahiptir. Dolayısıyla, gelir eşitsizliği algısını tamamen olmasa bile bu sorunun çözümüne katkı sağlayabilecek bir biçimde analiz etmek önem arz etmektedir. Bu bağlamda, bu çalışmada gelir eşitsizliği algısı test edilecektir. Bu sayede elde edilecek sonuçlar ile birlikte gelir eşitsizliğinin çözümü için uygulanacak olan politikalara da öneriler sunması beklenmektedir.

Çalışmanın konusu olarak gelir eşitsizliği ve davranışsal iktisat ilişkisi belirlenmesinin nedeni bu konu ile ilgili literatürde yer alan çalışmaların genellikle gelir eşitsizliği algısına odaklanmış olması ve bu odaklanan çalışmalarda davranışsal iktisat ve özellikle çerçeveleme etkisi bağlamında bazı boşluklar bulunmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin, bu çalışmanın baz aldığı kaynak olan Amiel ve Cowell'ın (1992) yayınladıkları çalışmada gelir eşitsizliğine çoğunlukla teorik yönden yaklaşılmış olup davranışsal yorumlamalar üzerinde çok az durulmuştur. Amiel ve Cowell'ın çalışmasından sonra gerçekleştirilen çalışmalarda da benzer yöntemler izlenmiştir ve davranışsal iktisadın kullanımı neredeyse hiç yoktur. Bu çalışmada, Amiel ve Cowell'ın ve sonraki çalışmaların incelemiş olduğu gelir eşitsizliği algısına davranışsal iktisat ve çerçeveleme etkisi ile yaklaşılmaya çalışılmıştır. Özetlemek gerekirse, çalışma gelir eşitsizliğine davranışsal yönlerden yaklaşarak hem ilgili literatür boşluğunu doldurması hem de ilgili literatürü geliştirmesi hedeflemektedir.

4.2.Çalışmanın Yöntemi ve Örneklemi

Bu çalışmada çevrimiçi anket yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntemin tercih edilmesinin en büyük nedeni davranışsal iktisatın genellikle algıyı ölçen bir alan olması ve bu çalışmalarda da sıklıkla anket yöntemi kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Katılımcılara yöneltilen anket sorularının temel bilgiler bölümünde katılımcılar ile ilgili birtakım sorular yer almaktadır. Bu sorular yaş, cinsiyet, akademik unvan, gelir düzeyi ve medeni durum gibi sorulardır. Anket sorularının birinci bölümünde gelirin farklı şekilde dağıldığı 2 seçenekli toplam 9 soru yer almaktadır. Katılımcılar her soruda hangi seçenekteki dağılımın daha eşitsiz olduğunu düşündüğünü belirtecektir. Eğer iki seçeneğin de aynı derecede eşitsiz olduğu düşünülüyorsa iki seçeneği de işaretleyebilecektir. Anket sorularının ikinci bölümünde ise ilk bölümde sorulan soruların sözel halleri yer almaktadır. Yani, katılımcıların birinci bölümde verdikleri cevaplar ile ikinci bölümde verdikleri cevapların birbiriyle örtüşüp örtüşmediği test edilecektir.

Çalışmada kullanılan anketin soruları ilk olarak Yoram Amiel ve Frank A. Cowell tarafından 1992 yılında geliştirilmiştir. O çalışmada 9 soru sayısal olarak ve 6 soru da sözel olarak yer almaktadır. Belirli sayısal sorular ile sözel sorular birbiriyle bağlantılı olmakla beraber bu sorular çeşitli senaryolar altında değerlendirilse de katılımcılara sayısal ve sözel olarak ayrı ayrı sorulmuştur. İlgili çalışmaya benzer bir çalışma Ballano ve Ruiz-Castillo (1993) ve Jancewicz (2016) gerçekleştirmiştir. Jancewicz'in çalışmasında ve Amiel & Cowell'in çalışmasında kullanılan soru detayları ve sayısal değerler birbiriyle aynıdır. Bu çalışmada kullanılacak soru detayları ise Amiel & Cowell'in kullandığı sorularla teorik olarak çok benzer ancak sayısal değer ve ileride bahsedilecek bazı diğer yönlerden farklılık göstermektedir. Dolayısıyla, çalışmada kullanılan analitik kısım Amiel & Cowell'ın çalışmasına benzer şekildedir ancak analiz yönünden farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar çerçeveleme etkisinin ve istatistiksel analizin yer almasıyla sağlanmaktadır.

Katılımcıların verdiği yanıtlar ilk olarak tutarlılığı sağlamak adına sınıflandırılacaktır. Burada, katılımcıların birinci ve ikinci bölümde birbiriyle ilişkili iki soru grubuna verdiği yanıtların aynı doğrultuda olması durumunda katılımcılar "tutarlı ve çerçeveleme etkisine daha az kapılmış" olarak sınıflandırılırken farklı

doğrultuda yanıtlar verilmesi durumunda ise "tutarsız ve çerçeveleme etkisine kapılmış" olarak sınıflandırılacaktır.

Çalışma kapsamında uygulanmış olan anketin verilerinin analizi için SPSS 29.0.2.0 programı kullanılmıştır. İlk olarak, değişkenler türlerine göre sınıflandırılmıştır (nominal, ordinal ya da scale şeklinde). Sonrasında, verilerin normal dağılıma uyup uymadığını ortaya koyan normallik testleri yapılmıştır. Daha sonra, hipotez ve iki olgu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını ortaya koyan bağımlı örneklem T testi ve McNemar-Bowker testleri uygulanmıştır.

4.3.Çalışmanın Kapsam ve Kısıtları

Bu çalışma yalnızca belirli bir üniversitede yer alan akademisyenleri kapsamaktadır. Yöntem olarak belirlenen anketin 1 aylık bir hazırlık süreci ve 2 haftalık da uygulanma süresi bulunmaktadır.

Bu çalışmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle, çalışmaya katılmak isteyen katılımcılar için yaş, cinsiyet, akademik unvan veya gelir durumu gibi bilgiler istenmekte olup bunların bilgisini vermek istemeyen katılımcılar anketin sonraki aşamalarını görememektedir. Bununla birlikte, bu çalışmaya 101 katılımcı katılım göstermiştir. Benzer çalışmalardan hareketle (n: 1108, 393, 132) katılımcı sayısının görece daha düşük olduğu söylenebilir. Ancak, örneklem grubu olarak belirli bir üniversitede yer alan akademisyenleri tercih etmek diğer çalışmalarda tercih edilen öğrenci örneklemine göre, anketin uygulanabilirlik kolaylığı bakımından, biraz daha zor olabilmektedir. Çalışmanın başka bir kısıtı ise analizin belirli yönlerden yapılmasıdır. Yani, katılımcıların akademik unvanlarının, yaşının ya da cinsiyetinin analizin herhangi bir aşaması için herhangi bir önemi yoktur. Bu veriler sadece katılımcıların dağılımını tespit etmeye yöneliktir. Dolayısıyla, çalışmada algısal bir test yapılmış olup bu testin sonuçları yaş, cinsiyet ya da unvan gibi kriterlere göre yapıldığı taktirde başka sonuçların elde edilebilmesi de muhtemeldir.

4.4.Katılımcıların İstatistiki Verileri

Gerçekleştirilen çalışma bir üniversitede çalışmakta olan toplamda 101 akademisyenlere uygulanmıştır. Çalışmaya katılım tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Katılımcılar erkek-kadın olma durumlarına göre 1: erkek ve 2: kadın

olarak kodlanmıştır. Bununla birlikte, evli-bekar olma durumuna göre ise 1: evli ve 2: bekar şeklinde kodlanmıştır. Çalışmaya katılan katılımcıların yaş ortalaması yaklaşık olarak 31.14'tür (sd: 5.11865). Kadın katılımcılar erkek katılımcılara oranla daha fazladır (m: 1.5644, sd: 0.4931). Ayrıca, katılımcıların büyük bir bölümü evli değildir (m: 1.7921, sd: 0.40784). Katılımcılar araştırma görevlisi, doktor öğretim üyesi, doçent doktor ve profesör doktor olmaktayken unvanlar sırasıyla 1-4 arasında numaralandırılarak kodlanmıştır. Bu bağlamda, katılımcıların bir çoğu araştırma görevlisidir (m: 1.2871, sd: 0.68318). Sıklıkla değişen gelir durumları nedeniyle bu soruda verilen bilgiler pek de sağlıklı sayılmayabilir. Bu nedenle, gelir durumu verileri kapsam dışında bırakılmıştır.

5. AMPİRİK ÇALIŞMA

Bu bölümde gelir eşitsizliği algısı test edilecektir. Bu algıyı test edebilmek için 1992 yılında Yoram Amiel ve Frank A. Cowell'in gerçekleştirmiş oldukları gelir eşitsizliği algısıyla ilgili anket çıkış noktası olarak kabul edilmiş ve bu çalışmaya benzer bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmanın sonrasında, 1993 yılında Carlos Ballano ve Javier Ruiz-Castillo tarafından gerçekleştirilen ve daha sonra 2016 yılında Barbara Jancewicz tarafından gerçekleştirilen benzer çalışmalar da dikkate alınmıştır. Yani bu çalışma toplamda 3 çalışmanın benzer şekilde gerçekleştirdiği gelir eşitsizliği çalışmalarına benzer bir şekilde ilerleyecektir. Ancak, bu çalışma ile Amiel & Cowell'ın çalışmaları arasında belirgin bazı farklar da bulunmaktadır. Bunlardan bazıları şunlardır:

1. Diğer çalışmalarda yapılan anket çalışmalarının ardından anket sonuçları, frekans analizi hariç, herhangi bir istatistiki analizden geçirilmemiştir. Bu çalışmada çeşitli istatistiki analizler de yer almaktadır.
2. Diğer çalışmalarda soru gruplarının analizi gerçekleşirken katılımcılar gelir eşitsizliğinin bazı aksiyomlarının destekleyicileri olarak etiketlenmişlerdir. Bu çalışmada bu tarz bir ayrıma gidilmemiştir.
3. "Gelir Dönüşümü" ve "Sabit Miktar Ekleme" senaryolarının işleyişi diğer çalışmalardan farklıdır. Bu iki senaryoda sorulan sorular ayrı şekillerde analiz edilmiş olup diğer çalışmalarda yer alan "Sabit Miktar Düşürme" sorusu bu çalışmada yer almamaktadır. Ayrıca, bu çalışmada yer alan "Sabit Miktar Ekleme" senaryosu diğer çalışmalarda "Gelir Dönüşümü" senaryosu içerisinde bir soru olarak yer almaktadır.
4. "Gelir Dönüşümü", "Transfer Yasası" ve "Kopya Birey" senaryolarındaki sözel sorulardaki seçenekler Amiel & Cowell'ın çalışmasındaki aynı sorulardaki seçeneklerden farklı olarak "Azalır", "Artar" ve "Değişmez" şeklinde basitleştirilmiştir.
5. Amiel ve Cowell, sözel soruların her birinden sonra katılımcılara cevaplarını değiştirmek isteyip istemediklerini sormuştur. Bu çalışmada öyle bir seçenek sunulmamaktadır.

6. Amiel & Cowell ve Jancewicz'in çalışmasında sayısal soru bakımından aynı değerler kullanılmış olup (5, 8, 10) bu çalışmada katılımcılara yöneltilen sayısal sorularda genellikle (2, 5, 7) sayıları kullanılmıştır. "Sabit Miktar Ekleme" senaryosunda iki çalışmada da 5 birim sabit ekleme yapılırken bu çalışmada ve Ballano & Ruiz-Castillo'nun çalışmasında 6 birim sabit ekleme yapılmıştır.
7. Bu çalışmanın temel amacı gelir eşitsizliği ile ilgili sorulacak ve aynı anlama gelecek olan sözel ve sayısal soruların katılımcıların gelir eşitsizliği algısını değiştirip değiştirmeyeceğidir. Yani, çerçeveleme etkisiyle birlikte katılımcıların sözel ve sayısal sorularda benzer tercihleri ve tutarlılığı sağlayıp sağlamayacağı analiz edilecektir.

Analiz kapsamında ilk olarak "Gelir Dönüşümü", ikinci olarak "Sabit Miktar Ekleme", üçüncü olarak "Transfer Yasası", dördüncü olarak "Kopya Birey", beşinci olarak "Dengesiz Zenginleşme" ve altıncı olarak "Ayrıştırılabilirlik" senaryolarına yer verilecektir. Her senaryo için, katılımcıların cevapları üzerinde ilk olarak frekans testleri yapılırken sonrasında ortalama, standart sapma, varyans, basıklık ve çarpıklık değerleri verilmiş ve en son olarak katılımcıların verdiği cevapların farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için "Bağımlı Örneklem T Testi" ve "McNemar-Bowker Testi" uygulanmıştır. Her iki testin de uygulanmasının nedeni, bazı sorular açısından hatalı yorumlamalara neden olmamak için kendi içerisinde tutarlılığı sağlamak amacıyladır. Bağımlı örneklem T testinde aynı grubun iki farklı zamanda vermiş olduğu cevaplar ya da veriler eşleştirilmektedir. Test sonucunda elde edilen p değeri 0.05'ten küçük olursa iki verinin ortalamaları arasındaki farkın anlamlı olmadığını belirten boş hipotez reddedilir. Testin uygulanabilmesi için verilerin normal dağılıma uyması gerekmektedir (Mishra vd., 2019). McNemar-Bowker testi ise bir grup katılımcının iki farklı durumdaki cevapları arasında tutarlılık olup olmadığını belirlemek için kullanılan bir testtir. Öncesinde, sadece 2x2 tablolar için kullanılabilen test şimdilerde 3x3 tablolarda da analiz edilebilmektedir. Test sonucunda elde edilen p değeri 0.05'ten küçük olursa iki veri setinin farklılık göstermediğini belirten boş hipotez reddedilir (Koppel & Berenson, 2005).

Verilerin analizi için SPSS programının 29.0.2.0 sürümü kullanılmıştır. Sayısal sorulardaki seçenekler 1: A, 2: B ve 3: Hem A hem B şeklinde kodlanmıştır. Sözel sorulardaki seçenekler ise 1: Azalır, 2: Artar ve 3: Değişmez şeklinde kodlanmıştır. Dolayısıyla, istatistiki analizlerde yer alacak olan veriler için bu kodlamalara uygun

şekilde veriler oluştuğunu unutmamak gerekmektedir. Örneğin, ortalamalar hesaplanırken 1 ile 3 arasında bir değer oluşmakta, ortalama değer 1'e yaklaştığında gelir eşitsizliğinin azalacağını düşünenlerin, 3'e yaklaştığında ise gelir eşitsizliğinin değişmeyeceğini düşünenlerin daha yoğun olduğu anlaşılabilir.

Katılımcılar sorulara cevap verirken farklı tercihlerde bulunma şansına sahiptir. Sayısal soruların her birinde 3 farklı tercih yapılabilir. Öyle ki, katılımcılar ya A seçeneğini ya B seçeneğini ya da her iki seçeneği de seçebilirler. Bunun için, seçenekler katılımcılara şık olarak değil onay kutucuğu olarak sunulmuştur. Sözel sorularda ise sadece tek bir seçenek seçme şansına sahiptirler.

Bu çalışmanın örneklem grubu bir üniversitede bulunan akademisyenlerin belirli bir oranıdır. Dolayısıyla, bazı durumlarda diğer çalışmalarda elde edilen frekans oranlarından daha rasyonel sonuçlar elde edilebilir. Çünkü diğer çalışmalarda örneklem grubu öğrencilerken bu çalışmada akademisyenler olarak belirlenmiştir. Yani, öğrenciler ve akademisyenler arasındaki eğitim seviyesi ve gelir seviyesi farklılıkları nedeniyle algısal bağlamda daha rasyonel sonuçlar elde edilebilir.

- **Gelir Dönüşümü**

Gelirin iki katına çıkması senaryosunu ele alan ilk soru grubunda, 3 bireyli bir toplumda her bireyin geliri, ilk duruma göre, iki katına çıkarılmıştır. Öyle ki, ilk bireyin geliri 2'den 4'e, ikinci bireyin geliri 5'ten 10'a ve üçüncü bireyin geliri de 7'den 14'e çıkmıştır. Katılımcılar bu senaryoda hem sayısal soruyu hem de sözel soruyu cevaplamışlardır. Bu noktada, sayısal soruda (S1) A seçeneği seçen katılımcılar her bireyin gelirinin iki katına çıkmasıyla gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre azalacağını, B seçeneğini seçen katılımcılar gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre artacağını ve hem A hem de B seçeneğini seçen katılımcılar ise gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini düşünmüşlerdir.

S1. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (2, 5, 7)
- B = (4, 10, 14)

S10. Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelirlere sahip olduğunu düşünün. Bireylerin her birinin sahip oldukları gelirler iki katına çıkarıldığında gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?

- Azalır
- Artar
- Değişmez

Tablo 3. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi

Sayısal Soru (S1) (%)			Sözel Soru (S10) (%)			S1 & S10 (%)	
Azalır	**Artar**	**Değişmez**	**Azalır**	**Artar**	**Değişmez**	**Aynı**	**Farklı**
7	69	24	1	49	50	49	51

Tablo 3'ten hareketle katılımcıların hem sayısal hem de sözel soruya verdiği cevaplar incelendiğinde, sayısal soru açısından katılımcıların %7'si A seçeceğini, %69'u B seçeneğini ve %24'ü de hem A hem B seçeneğini seçmişlerdir. Sözel soru açısından ise, katılımcıların yalnızca %1'i gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre azalacağını, %49'u gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre artacağını ve %50'si de gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini düşünmektedir. İki soruya da verilen cevaplar eşleştirildiğinde her iki soruda da aynı cevabı veren katılımcıların oranı %49'ken farklı cevap verenlerin oranı ise %51'dir.

Tablo 4. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi

Gelir dönüşümü sorusu..		Sözel Soru (S10) (kişi)		
		Azalır	**Artar**	**Değişmez**
Sayısal Soru (S1) (kişi)	**Azalır**	0	2	5
	Artar	1	37	32
	Değişmez	1	47	51

Tablo 4 incelendiğinde katılımcıların pek çoğu bireylerin gelirlerinin iki katına çıktığı senaryoda gelir eşitsizliğini hem sayısal soruda hem de sözel soruda ya artacağını ya da değişmeyeceğini düşünmektedir. Öyle ki, sayısal ve sözel sorular açısından (B-artar) kombinasyonunu tercih eden 37 katılımcı bulurken, (B-değişmez) kombinasyonunu 47 katılımcı, (hem A hem B-artar) kombinasyonunu 32 ve (hem A hem B-değişmez) kombinasyonunu 51 katılımcı tercih etmiştir.

Tablo 5. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi

	Sayısal Soru (S1)	**Sözel Soru (S10)**
Ortalama	2.1683	2.4950
Standart Sapma	0.53046	0.52199
Varyans	0.281	0.272
Basıklık	0.204	0.158

Çarpıklık	-1.482	-0.195

Gelir dönüşümü senaryosundaki sorulara verilen cevapların istatistiki verileri incelendiğinde sayısal soruya verilen cevapların ortalaması 2.1683 olurken standart sapması 0,53046'dır. Sözel soru açısından ise ortalama 2.4950'yken standart sapma 0.52199'dur. Varyansların ise her iki soruda da düşük olduğundan bahsedilebilir. Bununla birlikte, basıklık ve çarpıklık değerleri de hem sayısal hem de sözel soruya verilen cevapların normal dağılıma uyduğunu göstermektedir.

Tablo 6. Gelir Dönüşümü Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi

	Değer	**Std. sapma**	**t değeri**	**df**	**p-değeri**
Bağımlı Örneklem T Testi	-0.32673	0.73633	-4.459	100	<0.001
McNemar-Bowker Test	16.857	-	-	3	<0.001
Hesaplanan p değeri çift taraflıdır.					

Tablo 6'da yer alan Bağımlı örneklem T testi ve McNemar-Bowker testlerinden de görülebileceği üzere "Gelir Dönüşümü" senaryosu altında bireylerin gelirlerinin iki katına çıkarıldığı durumda katılımcıların cevapları analiz edildiğinde sayısal ve sözel soruya verilen cevaplar birbirlerinden farklılık göstermektedir ve bu durum istatistiksel olarak anlamlıdır. Yine de, çerçeveleme etkisinin, diğer sorulara kıyasla, bu soru açısından çok kuvvetli olmadığı söylenebilir. Öyle ki, aynı-farklı cevap verenlerin oranı %49-%51'dir.

- **Sabit Miktar Ekleme**

Gelire sabit bir miktar ekleme senaryosunu ele alan ikinci soru grubunda bireylerin her birinin gelirine, ilk duruma göre, 6 birim gelir eklenmiştir. Bu bağlamda, sayısal soru açısından bu durum açıkça belli olmaktayken sözel soru açısından, kaç birim gelir eklendiği bakımından, tam olarak belirli değildir. Katılımcılar bu senaryoda hem sayısal soruyu hem de sözel soruyu cevaplamışlardır. Bu noktada, sayısal soruda (S2) A seçeneği seçen katılımcılar her bireyin gelirine sabit bir miktar eklenmesiyle gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre azalacağını, B seçeneğini seçen katılımcılar gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre artacağını ve hem A hem de B seçeneğini seçen katılımcılar ise gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini düşünmüşlerdir.

S2. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (2, 5, 7)

- B = (8, 11, 13)

S11. Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelirlere sahip olduğunu düşünün. Bireylerin her birinin sahip olduğu gelire sabit miktarda ekleme yapılırsa gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?

- Azalır
- Artar
- Değişmez

Tablo 7. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi

Sayısal Soru (S2) (%)			Sözel Soru (S11) (%)			S2 & S11	
Azalır	**Artar**	**Değişmez**	**Azalır**	**Artar**	**Değişmez**	**Aynı**	**Farklı**
58	23	19	24	16	60	39	61

Tablo 7'den hareketle katılımcıların hem sayısal hem de sözel soruya verdiği cevaplar incelendiğinde, sayısal soru açısından katılımcıların %58'i A seçeceğini, %23'ü B seçeneğini ve %19'u da hem A hem B seçeneğini seçmişlerdir. Sözel soru açısından ise, katılımcıların %24'ü gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre azalacağını, %16'sı gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre artacağını ve %60'ı da gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini düşünmektedir. İki soruya da verilen cevaplar eşleştirildiğinde her iki soruda da aynı cevabı veren katılımcıların oranı %39'ken farklı cevap verenlerin oranı ise %61'dir

Tablo 8. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi

Sabit miktar ekleme sorusu..		Sözel Soru (S11) (kişi)		
		Azalır	**Artar**	**Değişmez**
Sayısal Soru (S2) (kişi)	**Azalır**	19	11	29
	Artar	4	4	15
	Değişmez	1	1	17

Tablo 8 incelendiğinde, bireylerin gelirlerine sabit miktarda bir ekleme yapıldığı senaryoda, (A-değişmez) kombinasyonunu tercih eden 29 katılımcı bulurken, (A-azalır) kombinasyonunu 19 katılımcı, (hem A hem B-değişmez) kombinasyonunu 17 ve (B-değişmez) kombinasyonunu 15 katılımcı tercih etmiştir.

Tablo 9. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi

	Sayısal Soru (S2)	**Sözel Soru (S11)**
Ortalama	1.6040	2.4950

Standart Sapma	0.78841	0.84525
Varyans	0.622	0.714
Basıklık	-0.877	-1.142
Çarpıklık	0.835	-0.785

Bireylerin gelirlerine sabit bir miktar eklendiği senaryodaki sorulara verilen cevapların istatistiki verileri incelendiğinde sayısal soruya verilen cevapların ortalaması 1.6040 olurken standart sapması 0.78841'dir. Sözel soru açısından ise ortalama 2.4950'yken standart sapma 0.84525'dur. Varyansların ise her iki soruda da yüksek olduğundan bahsedilebilir. Hem standart sapma hem de varyanslardan hareketle sayısal ve sözel sorular açısından verilen cevapların birbirinden farklılaştığı anlaşılabilir. Bununla birlikte, basıklık ve çarpıklık değerleri de hem sayısal hem de sözel soruya verilen cevapların normal dağılıma uyduğunu göstermektedir.

Tablo 10. Sabit Miktar Ekleme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi

	Değer	**Std. sapma**	**t değeri**	**df**	**p-değeri**
Bağımlı Örneklem T Testi	-0.76238	0.96071	-7.975	100	<0.001
McNemar-Bowker Test	41.650	-	-	3	<0.001
Hesaplanan p değeri çift taraflıdır.					

Tablo 10'da yer alan Bağımlı örneklem T testi ve McNemar-Bowker testlerinden de görülebileceği üzere "Sabit Miktar Ekleme" senaryosu altında bireylerin gelirlerine sabit miktarda gelir eklendiği durumda katılımcıların cevapları analiz edildiğinde sayısal ve sözel soruya verilen cevaplar birbirlerinden farklılık göstermektedir ve bu durum istatistiksel olarak anlamlıdır. Çerçeveleme etkisinin ilk soruya kıyasla daha kuvvetli olduğu söylenebilir. Öyle ki, buradaki aynı-farklı cevap verilme oranı %39-%61'dir.

- **Transfer Yasası**

Transfer yasası senaryosunu ele alan üçüncü soru grubunda 5 bireyli bir toplumda 8 birim gelir sahip bireyden 5 birim gelire sahip bireye 1 birim gelir transfer edilmiştir. Diğer bireylerin gelirleri ise sabit kalmıştır. Bu senaryoda, katılımcılar hem sayısal soruyu hem de sözel soruyu cevaplamışlardır. Bu noktada, sayısal soruda (S3) A seçeneği seçen katılımcılar diğer bireylerin gelirleri sabit kalması koşuluyla geliri yüksek bir bireyden geliri düşük bir bireye gelir aktarımı sonrasında gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre azalacağını, B seçeneğini seçen katılımcılar gelir eşitsizliğinin ilk

duruma göre artacağını ve hem A hem de B seçeneğini seçen katılımcılar ise gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini düşünmüşlerdir.

S3. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (2, 5, 8, 11, 14)
- B = (2, 6, 7, 11, 14)

S12. Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelire sahip olduğunu düşünün. Diğer bireylerin gelirleri sabit kaldığı senaryoda yalnızca iki birey için, daha yüksek gelirli bireyden daha düşük gelirli bireye belirli miktarda gelir aktarıldığını varsayalım. Bu durum sonucunda en düşük gelirli birey hala en düşük gelirli birey ve en yüksek gelirli birey hala en yüksek gelirli birey olmaya devam etmektedir. Gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?

- Azalır
- Artar
- Değişmez

Tablo 11. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi

	Sayısal Soru (S3) (%)			**Sözel Soru (S12) (%)**		
	Azalır	**Artar**	**Değişmez**	**Azalır**	**Artar**	**Değişmez**
Amiel & Cowell (1992)	35	42	22	60	24	14
Ballano & Ruiz-Castillo (1993)	54	22	24	57	37	6
Jancewicz (2016)	38	42	20	55	23	22
Altun (2024)	**35**	**51**	**14**	**63**	**9**	**28**

Kaynak: Amiel & Cowell, 1992, s.16, Ballano & Ruiz-Castillo, 1993, s.246 ve Jancewicz, 2016, s.32

Tablo 11 incelendiğinde sayısal soru açısından, bu çalışmada katılımcıların %35'i A seçeneğini tercih ederken diğer çalışmalarda bu oranlar sırasıyla %35, %54 ve %38'dir. Bununla birlikte, B seçeneğini tercih eden katılımcıların oranı bu çalışmada %51'ken diğer çalışmalarda sırasıyla %42, %22 ve %42'dir. Hem A hem B seçeneğini tercih eden katılımcıların oranı ise bu çalışmada %14'ken diğer çalışmalarda sırasıyla %22, %24 ve %20'dir. Sözel soru açısından, transfer sonrasında gelir eşitsizliğinin azalacağını düşünenlerin oranı %63'ken diğer çalışmalarda sırasıyla %60, %57 ve %55'tir. Buna karşın, transfer sonrasında gelir eşitsizliğinin artacağını

düşünenlerin oranı bu çalışma açısından yalnızca %9 olurken diğer çalışmalarda sırasıyla %24, %37 ve %23'tür. Son olarak, transfer sonrasında gelir eşitsizliğinin değişmeyeceğini düşünenlerin oranı ise bu çalışmada %28 olurken diğer çalışmalarda sırasıyla %14, %6 ve %28'dir. Hem sayısal hem sözel soruda "Azalır" tercihini yapan katılımcıların, bu çalışma dahil, bütün çalışmalarda benzer oranlarda olduğu da açıkça söylenebilir.

Tablo 12. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Aynı/Farklı Seçenek Tercihlerinin Analizi

Aynı seçeneği tercih edenler	Farklı seçenekleri tercih edenler
28	72

Bununla birlikte, hem sayısal soruda hem de sözel soruda aynı seçenekleri tercih eden katılımcıların oranı yalnızca %28 olurken farklı seçenekleri tercih edenlerin oranı ise %72 olmuştur.

Tablo 13. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi

Transfer sorusu..		Sözel Soru (Q12) (kişi)		
		Azalır	**Artar**	**Değişmez**
Sayısal Soru (Q3) (kişi)	**Azalır**	20	7	8
	Artar	37	2	13
	Değişmez	7	0	7

Tablo 13 incelendiğinde, transfer senaryosunda, (B-azalır) kombinasyonunu tercih eden 37 katılımcı bulurken, (A-azalır) kombinasyonunu 20 katılımcı ve (B-değişmez) kombinasyonunu 13 katılımcı tercih etmiştir.

Tablo 14. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi

	Sayısal Soru (Q3)	Sözel Soru (Q12)
Ortalama	1.7921	1.6436
Standart Sapma	0.66808	0.88977
Varyans	0.446	0.792
Basıklık	-0.764	-1.298
Çarpıklık	0.265	0.771

Transfer senaryosundaki sorulara verilen cevapların istatistiki verileri incelendiğinde sayısal soruya verilen cevapların ortalaması 1.7921 olurken standart sapması 0.66808'dir. Sözel soru açısından ise ortalama 1.6436'yken standart sapma 0.88977'dir. Varyansların sayısal soruya göre sözel soruda çok daha yüksek olduğundan bahsedilebilir. Özellikle, sözel sorulara verilen cevapların standart sapma

ve varyansından da hareketle sayısal ve sözel sorular açısından verilen cevapların birbirinden farklılaştığı anlaşılabilir. Bununla birlikte, basıklık ve çarpıklık değerleri de hem sayısal hem de sözel soruya verilen cevapların normal dağılıma uyduğunu göstermektedir.

Tablo 15. Transfer Yasası Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi

	Değer	Std. sapma	t değeri	df	p-değeri
Bağımlı Örneklem T Testi	0.14851	1.07132	1.393	100	0.167
McNemar-Bowker Test	33.521	-	-	3	<0.001
Hesaplanan p değeri çift taraflıdır.					

Bazı durumlarda varyansın yüksek olmasından dolayı t testi hatalı veya rastlantısal sonuçlar verebilmektedir. Dolayısıyla, gerçekte anlamlı bir duruma sahip olunurken t testi ile anlamsız bir sonuç elde edilebilir. Bu durum, Tip-2 hata olarak adlandırılır. Yani, gerçekten yanlış olan boş hipotezi reddedememeye neden olur (Banerjee vd., 2009). Sadece bağımlı örneklem T testinden hareketle yorum yapılsaydı transfer yasası senaryosu açısından sayısal ve sözel sorulara verilen cevapların birbirinden farklılaşmadığı ve çerçeveleme etkisinin var olmadığı söylenebilirdi. Ancak, T testinin iki veri setinin ortalamalarının farklılaşıp farklılaşmadığına göre anlamlı bir sonuç ortaya koyması nedeniyle bu durum biraz değişebilmektedir. Şu açıdan bakılacak olunursa, transfer yasası senaryosundaki sayısal sorunun ortalaması 1.7921, sözel sorunun ortalaması ise 1.6436'dır. İlk başta, sadece bu verilere bakılarak iki soruya verilen cevapların birbirinden farklılaşmadığı düşünülebilir. Ancak, sayısal soruda "B" yani "artar" seçeneğini tercih eden %51 katılımcının sözel soruda yalnızca %9'a düştüğü ve bu %51 katılımcının bir kısmının sözel sorudaki "azalır" veya "değişmez" seçeneğini tercih ettiği anlaşılabilmektedir. Öyle ki, sayısal soruda "B" yani "artar" seçeneğini tercih eden katılımcıların 28 tanesi ikinci soruda "azalır" seçeneğini, 14 tanesi de "değişmez" seçeneğini tercih etmiştir. İki sorudaki ortalamalar arasındaki farkın açılmama nedeni tam olarak budur. Dolayısıyla, McNemar-Bowker testinden de anlaşılabileceği gibi, transfer yasası senaryosu açısından sayısal ve sözel sorulara verilen cevapların birbirinden farklılaştığı ve bu durumun istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Çerçeveleme etkisinin diğer soru gruplarına kıyasla bu soru grubunda çok daha kuvvetli olduğu söylenebilir. Öyle ki, aynı-farklı cevap verilme oranı %28-%72'dir.

- **Kopya Birey**

Kopya birey senaryosunu ele alan dördüncü soru grubunda, 3 bireyli bir topluma her bireyin bir kopyası (kopya ve gerçek bireyin geliri aynı) eklenmiştir. Katılımcılar bu senaryoda hem sayısal soruyu hem de sözel soruyu cevaplamışlardır. Bu noktada, sayısal soruda (S4) A seçeneği seçen katılımcılar kopya bireylerin topluma eklenmesiyle gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre azalacağını, B seçeneğini seçen katılımcılar gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre artacağını ve hem A hem de B seçeneğini seçen katılımcılar ise gelir eşitsizliğinin ilk duruma göre değişmeyeceğini düşünmüşlerdir.

S4. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (2, 5, 7)
- B = (2, 2, 5, 5, 7, 7)

S13. Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelire sahip olduğunu düşünün. Bu toplumda yer alan her bireyin kopyasının (gerçek birey ve kopya bireyin geliri aynı) topluma dahil olduğunu varsayalım. Bu durumda gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?

- Azalır
- Artar
- Değişmez

Tablo 16. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi

	Sayısal Soru (S4) (%)			**Sözel Soru (S13) (%)**		
	Azalır	**Artar**	**Değişmez**	**Azalır**	**Artar**	**Değişmez**
Amiel & Cowell (1992)	31	10	58	22	9	66
Ballano & Ruiz-Castillo (1993)	28	12	60	20	16	64
Jancewicz (2016)	40	9	51	31	8	60
Altun (2024)	**57**	**19**	**24**	**10**	**21**	**69**

Kaynak: Amiel & Cowell, 1992, s.14, Ballano & Ruiz-Castillo, 1993, s.244 ve Jancewicz, 2016, s.30

Tablo 16 incelendiğinde sayısal soru açısından, bu çalışmada katılımcıların %57'si A seçeneğini tercih ederken diğer çalışmalarda bu oranlar sırasıyla %31, %28 ve %40'tır. Bununla birlikte, B seçeneğini tercih eden katılımcıların oranı bu çalışmada %19'ken diğer çalışmalarda sırasıyla %10, %12 ve %9'dur. Hem A hem B

seçeneğini tercih eden katılımcıların oranı ise bu çalışmada %24'ken diğer çalışmalarda sırasıyla %58, %60 ve %51'dir. Burada, özellikle hem A hem B seçeneğini işaretleyen katılımcıların diğer çalışmalara oranla bu çalışmada düşük kaldığı gözlemlenebilmektedir. Sözel soru açısındansa, kopya bireylerin dahil olmasından sonra gelir eşitsizliğinin azalacağını düşünenlerin oranı yalnızca %10'ken diğer çalışmalarda sırasıyla %22, %20 ve %31'dir. Buna karşın, kopya bireylerin dahil olmasından sonra gelir eşitsizliğinin artacağını düşünenlerin oranı bu çalışma açısından %21 olurken diğer çalışmalarda sırasıyla %9, %16 ve %8'dir. Son olarak, kopya bireylerin dahil olmasından sonra gelir eşitsizliğinin değişmeyeceğini düşünenlerin oranı ise bu çalışmada %69 olurken diğer çalışmalarda sırasıyla %66, %64 ve %60'dır. Verilerden hareketle, sözel soruda "değişmez" cevabını veren katılımcıların hem bu çalışmada hem de diğer çalışmalarda çok benzer oranlarda olduğu görülebilir.

Tablo 17. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Aynı/Farklı Seçenek Tercihlerinin Analizi

Aynı seçeneği tercih edenler	Farklı seçenekleri tercih edenler
33	67

Bununla birlikte, hem sayısal soruda hem de sözel soruda aynı seçenekleri tercih eden katılımcıların oranı %33 olurken farklı seçenekleri tercih edenlerin oranı ise %67 olmuştur.

Tablo 18. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Kombinasyonunun Analizi

Kopya birey sorusu..		Sözel Soru (S13) (kişi)		
		Azalır	**Artar**	**Değişmez**
Sayısal Soru (S4) (kişi)	**Azalır**	8	12	38
	Artar	2	5	12
	Değişmez	10	21	70

Tablo 18 incelendiğinde, kopya birey senaryosunda katılımcıların çok büyük bir kısmı, 70 katılımcı, (hem A hem B-değişmez) kombinasyonunu tercih ederken, (A-değişmez) kombinasyonunu tercih eden 38 katılımcı ve (hem A hem B-artar) kombinasyonunu tercih eden 21 katılımcı bulunmaktadır.

Tablo 19. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi

	Sayısal Soru (S3)	Sözel Soru (S12)
Ortalama	1.6634	2.5941

Standart Sapma	0.83997	0.66601
Varyans	0.706	0.444
Basıklık	-1.213	0.636
Çarpıklık	0.708	-1.389

Tablo 19 aracılığıyla kopya birey senaryosundaki sorulara verilen cevapların istatistiki verileri incelendiğinde sayısal soruya verilen cevapların ortalaması 1.6634 olurken standart sapması 0.83997'dir. Sözel soru açısından ise ortalama 2.5941'yken standart sapma 0.66601'dir. Varyansın, özellikle sayısal soruda yüksek olduğundan bahsedilebilir. Ortalamalardan hareketle sayısal ve sözel sorular açısından verilen cevapların birbirinden farklılaştığı anlaşılabilir. Bununla birlikte, basıklık ve çarpıklık değerleri de hem sayısal hem de sözel soruya verilen cevapların normal dağılıma uyduğunu göstermektedir.

Tablo 20. Kopya Birey Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi

	Değer	**Std. sapma**	**t değeri**	**df**	**p-değeri**
Bağımlı Örneklem T Testi	-0.93069	0.97219	-9.621	100	<0.001
McNemar-Bowker Test	49.143	-	-	3	<0.001
Hesaplanan p değeri çift taraflıdır.					

Tablo 20'de yer alan Bağımlı örneklem T testi ve McNemar-Bowker testlerinden de görülebileceği üzere "Kopya Birey" senaryosu altında bireylerin kopyalarının topluma dahil edildiği durumda, katılımcıların cevapları analiz edildiğinde sayısal ve sözel soruya verilen cevaplar birbirlerinden farklılık göstermektedir ve bu durum istatistiksel olarak anlamlıdır. Çerçeveleme etkisinin "Transfer Yasası" senaryosuna göre daha az ancak "Gelir Dönüşümü" ve "Sabit Miktar Ekleme" senaryolarına kıyasla daha kuvvetli olduğu söylenebilir. Öyle ki, aynı-farklı cevap verenlerin oranı %33-%67'dir.

- **Dengesiz Zenginleşme**

Dengesiz zenginleşme senaryosu diğer senaryolar içerisinde belki de cevaplanmakta en çok zorlanılan senaryolardan birisidir. Jancewicz'in çalışmasında da bahsettiği gibi sayısal sorularda mantıklı bir cevap vermek oldukça zordur. Amiel'in 1999 yılında gerçekleştirdiği, 1992 yılındaki kendi çalışmasına benzer, bir çalışmada da sözel soruların sorulma şekline bağlı olarak seçeneklerin tercih edilme oranlarının değiştiği saptanmıştır. Özellikle, sözel soru seçeneklerinde yer alan "Hiçbiri" seçeneği, katılımcılar açısından sorulan soru ile ilgilenilmediğinin bir göstergesi ve adeta bir sorudan kaçış yöntemidir. Bu nedenden dolayı, diğer

çalışmalarda olduğu gibi bu çalışmada da bu senaryo açısından herhangi bir istatistiksel analiz yer almayacaktır. Çünkü hem soruların cevap mantığını geliştirmek hem de cevapları birbirleriyle bir mantık çerçevesinde eşleştirmek oldukça zordur.

S5. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (2, 2, 2, 7)
- B = (2, 2, 7, 7)

S6. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (2, 2, 7, 7)
- B = (2, 7, 7, 7)

S7. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (2, 2, 2, 7)
- B = (2, 7, 7, 7)

S14. Bir toplumdaki bireylerden birinin zengin, bu zengin birey haricindeki her bireyin fakir ve fakir bireylerin eşit gelire sahip olduğunu varsayalım. Sonrasında, aşama aşama fakir bireylerin birer birer zengin birey kadar gelire sahip olduğunu düşünelim. Son durumda, bu toplumdaki bireylerden biri fakir, bu fakir birey haricindeki her bireyin zengin ve eşit gelire sahip olmuştur. Gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?

a. Gelir eşitsizliği sürekli olarak artar.
b. Gelir eşitsizliği sürekli olarak azalır.
c. Gelir eşitsizliği önce artar sonra düşer.
d. Gelir eşitsizliği önce düşer sonra artar.
e. Gelir eşitsizliği her zaman sabit kalır.
f. Hiçbiri.

Tablo 21. Dengesiz Zenginleşme Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi

Gelir eşitsizliği...	Katılımcı (%)					
	Amiel & Cowell (1992)		Jancewicz (2016)		Altun (2024)	
	Sayısal	Sözel	Sayısal	Sözel	Sayısal	Sözel
a	8	7	4	5	11	8
b	8	20	12	28	3	21
c	26	19	19	16	13	12
d	42	35	48	35	61	37
e	3	11	4	11	3	10

f	1	4	0	5	0	12
	11	-	12	-	9	-
	1	4	2	0	0	-
N	1108		132		101	

Kaynak: Amiel & Cowell, 1992 ve Jancewicz, 2016, s.37

Tablo 21'den hareketle katılımcıların bu senaryoya ait cevapları incelendiğinde, sözel sorularda bu çalışmada %37, Amiel & Cowell ve Jancewicz'in çalışmasında da %35 oranında katılımcı dengesiz zenginleşme senaryosunda gelir eşitsizliğinin önce düşeceğini sonra artacağını düşünmektedir. Her üç çalışmada da sözel sorulara verilen cevapların yüzdesi benzerlik göstermekteyken asıl farklılık sayısal soruya verilen cevaplarda görülebilmektedir. Öyle ki, sayısal soruda dengesiz zenginleşme ile gelir eşitsizliğinin önce düşüp sonra artacağını düşünenlerin oranı bu çalışma açısından %61 olurken Amiel & Cowell ve Jancewicz'in çalışmasında sırasıyla %42 ve %48'dir. Diğer seçeneklerin tercih edilme yüzdesi, her üç çalışma açısından da, genellikle benzerlik göstermektedir. Ballano & Ruiz-Castillo'nun çalışmasında ise bu senaryoya ait soru bulunmadığından veri analizine dahil edilmemiştir.

- **Ayrıştırılabilirlik**

Ayrıştırılabilirlik senaryosunu ele alan altıncı ve son soru grubunda, 3 bireyli bir toplum bulunmakta ve her birey farklı gelir seviyesine sahiptir. İlk durumda, S8 açısından A ve B seçenekleri arasındaki temel fark A seçeneğindeki 11 birim gelire sahip olan birey gelirinin 1'er birimini (toplamda 2 birim) diğer bireylere vermektedir. Dolayısıyla, katılımcılar açısından sadece bu soruda seçim yapmak oldukça zorlu olabilir. S9 açısından ise, ilk durumda 3 bireyli olan bu topluma 10 birim gelire sahip 2 birey daha dahil olup toplamda 5 bireyli bir toplum ortaya çıkmıştır. Katılımcılar bu senaryoda hem sayısal soruyu hem de sözel soruyu cevaplamışlardır. Ancak, bu sorudaki asıl karşılaştırma S8 ve S9 yani iki sayısal soru için yapılmaktadır. Öyle ki, iki soru arasındaki bağlantıyı fark etmeleri gereken katılımcılar tutarlı seçenekleri tercih etmeleri beklenmektedir. Sözel soru ise bu senaryodaki sayısal soruları tamamlayıcı bir sorudur.

S8. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (7, 11, 12)
- B = (8, 9, 13)

S9. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştır?

- A = (7, 10, 10, 11, 12)
- B = (8, 9, 10, 10, 13)

S15. Birey sayısının ve toplam gelirin aynı ancak gelirin bireylere farklı dağıldığı iki toplum olduğunu varsayalım. Bu iki topluma da eşit gelire sahip iki bireyin dahil olduğunu düşünelim. Gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?

a. Gelirin daha eşitsiz olarak dağıtıldığı toplumda yeni bireylerin dahil olmasından sonra da gelir hala daha eşitsiz olarak dağıtılmaya devam etmektedir.
b. Tam gelir dağılımı bilinmeden hangi toplumda gelirin daha eşitsiz dağıldığı tam olarak söylenemez.
c. Hiçbiri.

Tablo 22. Ayrıştırılabilirlik Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Analizi

	Sayısal Soru (S8 & S9) (%)		**Sözel Soru (S15) (%)**		
	Aynı	**Farklı**	**a**	**b**	**c**
Amiel & Cowell (1992)	57	41	40	45	11
Ballano & Ruiz-Castillo (1993)	68	32	43	52	5
Jancewicz (2016)	51	49	27	69	5
Altun (2024)	**60**	**40**	**33**	**52**	**15**

Kaynak: Amiel & Cowell, 1992, s.18, Ballano & Ruiz-Castillo, 1993, s.247 ve Jancewicz, 2016, s.35

Tablo 22 incelendiğinde sayısal sorulara verilen cevaplar açısından bu çalışmada katılımcıların %60'ı S8 ve S9'da aynı cevapları tercih ederken bu oranlar diğer çalışmalarda sırasıyla %57, %68 ve %51'dir. S8 ve S9'da farklı cevapları tercih edenlerin oranı ise bu çalışmada %40 olurken diğer çalışmalarda sırasıyla %41, %32 ve %49'dur. Genel olarak, sayısal sorularda aynı ve farklı cevap verenlerin oranının bu çalışma ile diğer çalışmalarda çok benzer olduğu söylenebilir. Sözel soru açısındansa katılımcıların %33'ü a seçeneğini tercih ederken diğer çalışmalarda bu oran sırasıyla %40, %43 ve %27'dir. Bu çalışmada katılımcıların %52'si b seçeneğini tercih ederken diğer çalışmalarda bu oran sırasıyla %45, %52 ve %69'dur. Son olarak, c seçeneğini tercih edenlerin oranı bu çalışmada %15 olurken diğer çalışmalarda sırasıyla %11, %5 ve %5'dir.

Tablo 23. Ayrıştırılabilirlik Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların İstatistiksel Analizi

	Sayısal Soru (S8)	Sayısal Soru (S9)
Ortalama	1.9505	1.7426
Standart Sapma	0.80469	0.75701
Varyans	0.648	0.573
Basıklık	-1.447	-1.109
Çarpıklık	0.091	0.470

Ayrıştırılabilirlik senaryosundaki sorulara verilen cevapların istatistiki verileri incelendiğinde S8'e verilen cevapların ortalaması 1.9505 olurken standart sapması 0.80469'dir. S9 açısından ise ortalama 1.7426'yken standart sapma 0.75701'dir. Varyansın, her iki soruda da benzer seviyelerde olduğundan bahsedilebilir. Bununla birlikte, basıklık ve çarpıklık değerleri de hem sayısal hem de sözel soruya verilen cevapların normal dağılıma uyduğunu göstermektedir.

Tablo 24. Ayrıştırılabilirlik Senaryosunda Katılımcıların Sayısal ve Sözel Sorulara Verdikleri Cevapların Anlamlılık Analizi

	Değer	Std. sapma	t değeri	df	p-değeri
Bağımlı Örneklem T Testi	0.20792	0.79141	2.640	100	0.010
McNemar-Bowker Test	8.365	-	-	3	0.039
Hesaplanan p değeri çift taraflıdır.					

"Ayrıştırılabilirlik" senaryosu altında topluma aynı gelire sahip iki birey eklendiği durumda, katılımcıların cevapları analiz edildiğinde sayısal ve sözel soruya verilen cevaplar birbirlerinden farklılık göstermektedir ve bu durum istatistiksel olarak anlamlıdır. Ancak, burada diğer senaryolardan farklı olarak katılımcıların daha rasyonel davrandığı görülebilmektedir. Öyle ki, sayısal soruların her ikisinde de aynı cevap verenlerin oranı %60'dır. Dolayısıyla, diğer senaryolara oranla bu senaryoda katılımcıların daha rasyonel davrandığı görülebilir ancak yine de çerçeveleme etkisine kapıldıklarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu da söylenebilir.

6. TARTIŞMA

Bu çalışmada elde edilen sonuçların bir kısmı literatürdeki çalışmalarla benzerlik göstermekteyken bazı kısımları da farklılık göstermektedir. Bu çalışmada kurulan hipotez açısından, "gelir eşitsizliği ile ilgili eşitsizlik değişikliklerinde insanlara sunulan durumun sunulma şekline bağlı olarak gelir eşitsizliği algısı değişebilir" düşüncesi test edilmiştir. Bu düşüncenin temel kaynağı Amiel & Cowell'in 1992 yılındaki çalışmasıdır. O çalışmada elde edilen sonuç bazı katılımcıların gelir eşitsizliği ile alakalı sorulan ve aynı anlama gelen sayısal ve sözel sorulara farklı yanıtlar verdiği ve tutarlılığı sağlayamadığıdır. Amiel & Cowell'in çalışmasından sonra gerçekleştirilen Carlos Ballano & Javier Ruiz-Castillo'nun 1993 yılındaki çalışması ve Barbara Jancewicz'in 2016 yılındaki çalışması da benzer anlamda sonuçlara ulaşmıştır. Genel hatlarıyla, bu çalışmada da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Bu çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran temel fark ise çerçeveleme etkisinden bahsedilmesidir. Aslında, diğer üç çalışmada da aynı ve farklı yanıt veren katılımcıların bilgisi verilmiştir ancak katılımcıların çerçeveleme etkisine maruz kalıp kalmadığıyla ilgili herhangi bir yorum yapılmamıştır. Bununla birlikte, genel yapısı itibariyle sayısal soruların sözel sorulara oranla daha kolay cevaplanabilir olduğu, katılımcıların geri dönüşlerinden de hareketle, söylenebilir. Ancak, Jancewicz (2016)'nın da bahsettiği gibi, "Dengesiz zenginleşme" senaryosu altında sorulan sorular oldukça zor anlaşılır düzeydedir ve özellikle bu senaryo altında sorulan sayısal sorularda belirli bir mantığa göre cevaplama yapmak çok zordur.

Bu çalışmanın elde ettiği sonuçlar insanların gelir eşitsizliği algısının kendilerine sunulan eşitsizlik değişikliklerinin sunum şekline bağlı olarak değişebileceği üzerinedir ancak bu sonuçlardan hareketle herkesin bu davranışları sergilemesi ya da genelleme yapılması mümkün değildir. Çünkü örneklem büyüklüğü oldukça sınırlıdır ve bu durum bize genel bir sonuç yerine sadece bir fikir verebilir. Gelecek çalışmalar daha büyük örneklem seviyelerinde ve rassal olarak çalışırlarsa elde edilecek sonuçlar için bir genelleme yapılabilmesi mümkün olabilir.

7. SONUÇ

Gelir eşitsizliği günümüzün çözülmesi gereken en büyük problemlerinden birisidir. Gelir eşitsizliğinden önce belki de iklim değişiklikleri veya sağlık sistemi gibi problemlerin daha önemli olduğunu düşünebilirsiniz ancak bu gelir eşitsizliğinin hala büyük bir problem olduğu gerçeğini değiştirmez ve bu problemin çözümü için ne yapılıyorsa yapılsın daha iyisi yapılmak zorundadır.

Önceki yıllarda gelir eşitsizliği şu an ki kadar büyük bir problem değildi. Gelirler çok yüksek değil ve genellikle birbirine yakındı. Her şeyi değiştiren o olay ise günümüzde yalnızca 200 yıl önce gerçekleşti: Sanayi Devrimi! Bu devrim ile birlikte hızlıca sanayileşen ve bu hızlı sanayileşmenin getirdiği fırsatları sonuna kadar kullanan ülkeler gelirlerini de arttırmaya başladı. Sanayileşemeyen diğer ülkeler ise kısıtlı miktarlarda gelirlerini arttırdılar yani bazı ülkeler büyürken diğerleri yerinde saydı. Ve böylece, gelir eşitsizliği giderek bir sorun haline gelmeye başladı.

Gelir eşitsizliği sorununun çözümü pek çok insan için önemlidir ve bu çözümlerden birisi vergiler olabilir. Ancak, karar alıcıların rasyonelliğinden emin olmadığımızda vergi politikalarının da bir çözüm yöntemi olacağından şüphe duyabiliriz. Aslında, biraz haksızlık yapıyor olabiliriz çünkü vergileri ne için, kimin için ve nasıl toplanacağı basit bir konu değildir. Örneğin, dolaylı vergileri arttırmanız gelir eşitsizliğini kötü etkiler. Bunun nedeni, yoksul kesimlerin temel geçimlerini sağlamak için daha fazla para harcamasına neden olursunuz. Peki, o zaman dolaysız vergileri maksimum miktarda arttırırsak sorun çözülebilir mi? Elbette hayır. Çünkü Arthur Laffer'in de bahsettiği gibi vergileri belirli bir noktaya kadar arttırabilirsiniz ve o psikolojik sınırı aşarsanız vergi gelirleriniz düşmeye başlar. Bunun nedeni de çalışanlar gelirlerinin daha büyük bölümünü vergi olarak ödemek istemez ya da toplumdaki bazı insanlar vergi kaçırmaya başlarlar. Burada anlatılmaya çalışılan şey aslında vergilerin gelir eşitsizliği açısından bir çözüm yöntemi olabileceği ancak vergi politikalarını uygulamanın da basit bir görev olmadığıdır.

Her insanın gelir eşitsizliğine bakış açısı farklı olabilir. Eğer toplum geneline ya da sevdiğiniz insanlara göre geliriniz yüksekse gelir eşitsizliğini pek

önemsemeyebilirsiniz. Ancak, geliriniz düşmeye ya da arkadaşlarınızdan daha az kazanmaya başlayınca gelir eşitsizliğine bakış açınız değişebilir. Peki, neden her insan gelir eşitsizliğine aynı tepkiyi vermez ve bazıları onu büyük bir sorun olarak görürken bazıları görmez? Burada, belki de psikolojinin etkisinden bahsedebiliriz. Psikoloji, öyle bir alandır ki elinizde kağıt kalem olmadan birinin size söylediği sayıları aklınızda tutmanızı ve ona söylemenizi ister ancak sayıları akılda tutmak çok zor gelir çünkü o sayılar dışında aklınıza hiç olmayacak şekilde onlarca düşünce gelir. Sonuç? Sayıları unutursunuz. Gelir eşitsizliği de belki de öyledir. Bazen bir sorun olarak görürüz bazen de değil. Bu biraz da şuna benzer: Sınavdan iyi bir not alan öğrenci kendisini daha iyi bir not alan öğrencinin yanında başarısız, daha kötü bir not alan öğrencinin yanında ise başarılı görür. Buradaki metafor aslında göreli geliri anlatmaya yönelikti.

Psikolojinin iktisattaki karşılığı davranışsal iktisattır. Bu ekol 1980'lerden itibaren başta Kahneman ve Tversky ile birlikte iyi bir çıkış yakalamıştır. Temel varsayımları ise geleneksel iktisadın rasyonel insan düşüncesine karşı sınırlı rasyonalite düşüncesidir. Davranışsal iktisat sayesinde psikolojiye dair pek çok olgu iktisat literatürüne kazandırılmıştır. Bunların başında da önyargılar gelir. Önyargılar rasyonaliteyi bozan durumlardır. Az önce bahsettiğimiz öğrenci örneğinde öğrencinin aldığı notların belirli bir skalası vardır ve o skalada üst sıralardaysa başarılıdır, değilse başarısızdır. Ancak, öğrenci kendisini başkalarıyla kıyasladığında mutsuz olmaya başlar. Çünkü her zaman daha iyisi vardır. Sonuç olarak, öğrencinin yaptığı şey rasyonel değildir, rasyonel olan notunu skaladaki harf notuna göre değerlendirerek başarılı ya da başarısız olduğuna karar vermesidir. Burada, öğrenci örneğiyle bahsedilen durum aslında herkesin günlük hayatta sıklıkla düştüğü önyargılardır. Kargo ücreti vermemek için sepeti gereksiz ürünlerle doldurmak, daha en başında kötü olduğuna ikna olduğunuz bir sinema filmini sırf para verdiniz diye sonuna kadar izlemek ya da IKEA'dan aldığınız bir ürünün kurulumunu kendiniz yaptığınızda ürünün size daha değerli görünmesi bu önyargıların çok küçük bir kısmıdır.

Gelir eşitsizliği sorununun çözümü her insanın farklı şekilde anlama potansiyeli veya bunun hakkındaki önyargılar nedeniyle kolay olmamaktadır. Algılarımız o kadar farklıdır ki gelir eşitsizliğinin bize anlatılma şekline bağlı olarak iyi ya da kötü yorumu yapabiliriz. Çünkü muhtemelen birisi size belirli sayılar verip bunlardan hangisinin daha eşit dağıldığını sorarsa kararınız sorunun sorulma şekline bağlı olarak değişebilir.

Dolayısıyla, elbette sorunu çözmek önemlidir ama sorunu çözmeye giden yolda o sorunun nedenini bilmek belki de çözümü hızlandırabilir.

Bu çalışmada elde ettiğimiz sonuçlar, gelir eşitsizliği ile ilgili sorunların veya değişikliklerin anlatılma tarzına bağlı olarak gelir eşitsizliği algısının değişebildiği üzerinedir. Bu sonuç çok da şaşırtıcı değildir çünkü literatürdeki bulgular da kabaca benzer şeyleri söylemektedir. Bu sonuçtan hareketle, gelir eşitsizliği algısının her insan için geçerli olacağını söylemek ya da bir genelleme yapmak elbette doğru değildir. Ancak, bu sonucun bizlere fikir vermesi nedeniyle önemli sayılabilir. Buradaki önem, belki de politika yapıcılar için söylenmiş olabilir çünkü gelir eşitsizliğini çözmede en yetkili kurum onlardır. Vergileri, sosyal yardımları veya başka araçları kullanarak gelir eşitsizliğine yön verebilirler ama bunların ne oranda kullanılacağının yanında nasıl kullanıldığı da önemlidir. Eğer insanlar yapılan politikaları anlamakta zorlanırsa istenen sonuçlar da elde edilemeyebilir. İnsanların ne gibi önyargılara sahip olduğu ve bunları aşabilmek için ne gibi çözüm yöntemleri gerekeceği de ayrıca analiz edilmelidir. Bu yardım, politikaların yapım sürecinde davranış analizi yapılarak daha iyi sonuçlar alınabileceği şeklinde olabilir. Dolayısıyla, gelir eşitsizliği konusunda insanların doğru yöntemlerle daha net bilgilendirilmesi, bu sayede doğru politikaların daha iyi sonuçlar verebileceği beklenebilir ve bazı durumlarda sahip oldukları önyargıları kırmanın bu sorunu çözmeye yardımcı olabileceğini söyleyebiliriz. Çünkü gelir eşitsizliği giderek daha büyük bir sorun haline gelmektedir ve belki de yapılması gereken sorunu çözmeye çalışmaktan önce sorunun gerçekten ne olduğunun farkına varmaktır.

KAYNAKÇA

Akerlof, G. A. (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *The American Economic Review, 92*(3), 411-433.

Alfani, G. (2019). Wealth and Income Inequality in the Long Run of History. *Handbook of Cliometrics*, 1-30.

Ali, S., Tsuchiya, A., & Cookson, R. (2017). How Robust Are Value Judgments of Health Inequality Aversion? Testing for Framing and Cognitive Effects. *Medical Decision Making, 37*(6), 635-646.

Allais, M. (1990). Allais Paradox. J. Eatwell, M. Milgate, & P. Newman içinde, *Utility and Probability.* Palgrave Macmillan, London: The New Palgrave.

Amiel, Y., & Cowell, F. A. (1992). Measurement of income inequality* Experimental test by questionnaire. *Journal of Public Economics*, 3-26.

Argun, A. İ. (2016). Gelişmekte Olan Ülkelerde Finansal Gelişme ve Gelir Eşitsizliği. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 61-74.

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35*(1), 124-140.

Aronowitz, R. (2008). Framing disease: An underappreciated mechanism for the social patterning of health. *Social Science & Medicine, 67*(1), 1-9.

Arts, W., Hermkens, P., & van Wijck, P. (1991). Income and the idea of justice: principles, judgments, and their framing/s*. *Journal of Economic Psychology, 12*(1), 121-140.

Atkinson, A. B., & Bourguignon, F. (2000). Introduction: Income distribution and economics. *Handbook of Income Distribution, 1*, 1-58.

Bahník, Š., Mussweiler, T., & Strack, F. (2022). Anchoring effect. *Cognitive illusions: intriguing phenomena in thinking, judgement and memory.* içinde London: Routledge.

Ballano, C., & Ruiz-Castillo , J. (1993). Searching by questionaire for the meaning of income inequality. *Revista Espanola de Economia, 10*(2), 233-259.

Banerjee, A., Chitnis, U. B., Jadhav, S. L., Bhawalkar, J. S., & Chaudhury, S. (2009). Hypothesis testing, type I and type II errors. *Industrial Psychiatry Journal, 18*(2), 127-131.

Bar-Eli, M., Azar, O. H., Ritov, I., Keidar-Levin, Y., & Schein, G. (2007). Action bias among elite soccer goalkeepers: The case of penalty kicks. *Journal of Economic Psychology*, 606-621.

Bar-Hillel, M. (1980). The base-rate fallacy in probability judgments. *Acta Psychologica, 44*(3), 211-233.

Baumann, S., & Majeed, H. (2020). Framing economic inequality in the news in Canada and the United States. *Palgrave Communications, 6*(42).

Besedes, T., Deck, C., Sarangi, S., & Shor, M. (2015). Reducing Choice Overload without Reducing Choices. *The Review of Economics and Statistics, 97*(4), 793-802.

Boudreau, C., & MacKenzie, S. A. (2018). Wanting What Is Fair: How Party Cues and Information about Income Inequality Affect Public Support for Taxes. *The Journal of Politics, 80*(2).

Bousfield, W. A., Whitmarsh, G. A., & Esterson, J. (1958). Serial position effects and the Marbe effect in the free recall of meaningful words. *Journal of General Psychology, 59,* 255-262.

Bromiley, P. (2010). Looking at Prospect Theory. *Strategic Management Journal, 31*(12), 1357-1370.

Bruckmüller, S., Reese, G., & Martiny, S. (2017). Is higher inequality less legitimate? Depends on how you frame it. *British Journal of Social Psychology, 56*(4), 766-781.

Byrne, R. J. (2012). Framing Income Inequality in the Media: Is There a Liberal or Neoliberal Bias? Georgia Southern University.

Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2022). *Global economic inequality: insights*. (World Inequality Lab) Eylül 2023 tarihinde World Inequality Report: https://wir2022.wid.world/chapter-1/ adresinden alındı

Chow, R. M., & Galak, J. (2012). The Effect of Inequality Frames on Support for Redistributive Tax Policies. *Psychological Science, 23*(12), 1467-1469.

Croson, R., & Sundali, J. (1995). The Gambler's Fallacy and the Hot Hand: Empirical Data from Casinos. *The Journal of Risk and Uncertainty, 30*(3), 195-209.

Davis, J. B., Hands, D. W., & Mäki, U. (1998). *The Handbook of Economic Methodology*. Cheltenham, İngiltere: Edward Elgar Publishing.

De Maio, F. G. (2007). Income inequality measures. *J Epidemiol Community Health, 61*(10), 849-852.

Dietze, P., & Craig, M. A. (2021). Framing economic inequality and policy as group disadvantages (versus group advantages) spurs support for action. *Nature Human Behaviour* , 349-360.

DPT. (2001). *Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu.* Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara.

Dunning, D. (2011). The Dunning–Kruger Effect: On Being Ignorant of One's Own Ignorance. *Advances in Experimental Social Psychology, 44*, 247-296.

Fleming, S. H., Thomas, C. T., & Dolan, R. J. (2010). Overcoming status quo bias in the human brain. *Proc Natl Acad Sci U S A., 107*(13).

Franco, R. (2009). The conjunction fallacy and interference effects. *Journal of Mathematical Psychology*, 415-422.

Gong, J., Zhang, Y., Yang, Z., Huang, Y., Feng, J., & Zhang, W. (2013). The framing effect in medical decision-making: a review of the literature. *Psychol Health Med., 18*(6), 645-653.

Hassan, A., & Barber, S. J. (2021). The effects of repetition frequency on the illusory truth effect. *Cogn Res Princ Implic., 6*(1).

He, T.-S. (2020). The framing effect of tax–transfer systems. *Journal of the Economic Science Association*, 213-225.

Henderson, P. W., & Peterson, R. A. (1992). Mental accounting and categorization. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 51*(1), 92-117.

Hirshleifer, D., Levi, Y., Lourie, B., & Teoh, S. H. (2019). Decision fatigue and heuristic analyst forecasts. *Journal of Financial Economics*, 83-98.

Horowitz, J. M., Igielnik, R., & Kochhar, R. (2020). *Most Americans Say There Is Too Much Economic Inequality in the U.S., but Fewer Than Half Call It a Top Priority.* Washington, DC.: Paw Research Center.

Howlett, S., Jarvis, S. N., & Evers, E. (2021). Advantage versus disadvantage framing effects on preferences for redistributive policies.

Jancewicz, B. (2016). Measurement of Income Inequality Re-examined: Constructing Experimental Tests by Questionnaire. *53*, 17-42.

Johnson, E. J., Gächter, S., & Herrmann, A. (2006). Exploring the nature of loss aversion. *IZA Discussion Papers, No. 2015*, 1-46.

Jordan, S., Ferguson, G., & Haglin, K. (2021). Measuring and framing support for universal basic income. *Social Policy Administration*.

Jun, S., Chow, R. M., van der Veen, A. M., & Bleich, E. (2022). Chronic frames of social inequality: How mainstream media frame race, gender, and wealth inequality. *Psychological and Cognitive Sciences, 119*(21).

Kahneman, D. (2011). *Hızlı ve Yavaş Düşünme.* (F. Deniztekin, & O. Deniztekin, Dü) İstanbul: Varlık Yayınları (13. baskı).

Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Cognitive Psychology, 13*(1), 1-33.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica, 47*(2), 263-292.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science, 211*(4481), 453-458.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review, 90*(4), 293-315.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics, 106*(4), 1039-1061.

Kazinka, R., MacDonald III, A. W., & Redish, A. D. (2021). Sensitivity to Sunk Costs Depends on Attention to the Delay. *Front. Psychol., 12.*

Knell, M., & Stix, H. (2020, Aralık). Perceptions of inequality. *European Journal of Political Economy, 65*, 1-21.

Koehler, J. J. (1996). The base rate fallacy reconsidered: Descriptive, normative, and methodological challenges. *Behavioral and Brain Sciences, 19*(1), 1-53.

Koppel, N. B., & Berenson, M. L. (2005). Why McNemar's Procedure Needs to be Included in the Business Statistics Curriculum. *Decision Sciences Journal of Innovative Education, 3*(1), 125-136.

Kraus, M. W., Hudson, S.-k. T., & Richeson, J. A. (2022). Framing, Context, and the Misperception of Black–White Wealth Inequality. *Social Psychological and Personality Science, 13*(1), 4-13.

Ku, G., Galinsky, A. D., & Murnighan, J. K. (2006). Starting low but ending high: A reversal of the anchoring effect in auctions. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(6), 975-986.

Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review, 45*(1), 1-28.

Legein, T., Vandeleene, A., Heyvaert, P., Perrez, J., & Reuchamps, M. (2017). The basic income debate in Belgium - An experimental study on the framing impact of metaphors on the opinion formation process. *Belgium: The State of the Federation.* Brussels.

Leibbrandt, A., Maitra, P., & Neelim, A. (2015). On the redistribution of wealth in a developing country: Experimental evidence on stake and framing effects. *Journal of Economic Behavior & Organization, 118,* 360-371.

Li, P., Cheng, Z. Y., & Lui, G. L. (2020). Availability Bias Causes Misdiagnoses by Physicians: Direct Evidence from a Randomized Controlled Trial. *Intern Med., 59*(24), 3141-3146.

Li, S., Saayman, A., Stienmetz, J., & Tussyadiah, I. (2021). Framing Effects of Messages and Images on the Willingness to Pay for Pro-Poor Tourism Products. *Journal of Travel Research*.

Lowery, B. S., Chow, R. M., & Crosby, J. R. (2009). Taking from those that have more and giving to those that have less: How inequity frames affect corrections for inequity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 375-378.

Marx, P., & Schumacher, G. (2016). The effect of economic change and elite framing on support for welfare state retrenchment: A survey experiment. *Journal of European Social Policy, 26*(1).

McCaffery, E. J., & Baron, J. (2004). Framing and taxation: Evaluation of tax policies involving household composition. *Journal of Economic Psychology*, 679-705.

Milanovic, B. (2012). Global income inequality by the numbers : in history and now --an overview--. *Policy Research working paper ; no. WPS 6259*, 1-28.

Mishra, P., Singh, U., Pandey, C. M., Mishra, P., & Pandey, G. (2019). Application of Student's t-test, Analysis of Variance, and Covariance. *Annals of Cardiac Anaesthesia*, 407-411.

Mongin, P. (2019). The Allais paradox: what it became, what it really was, what it now suggests to us. *Economics and Philosophy*, 1-37.

Niesiobędzka, M. (2018). An experimental study of the bandwagon effect in conspicuous consumption. *Current Issues in Personality Psychology, 6*(1), 26-33.

Norton, M. I., Mochon, D., & Ariely, D. (2012). The IKEA Effect: When Labor Leads to Love. *Journal of Consumer Psychology*, 453-460.

Oswald, M. E., & Grosjean, S. (2004). Confirmation bias. R. F. Pohl içinde, *Cognitive Illusions. A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgement and Memory.* Londra: Psychology Press.

Paetzel, F., Lorenz, J., & Tepe, M. (2018). Transparency diminishes framing-effects in voting on redistribution: Some experimental evidence. *European Journal of Political Economy*, 169-184.

Paladino, G. (2023). Ask a Question and Get an Answer: a Study of the Framing Effect on Financial Literacy in Italy. *Journal of the Knowledge Economy*.

Patt, A., & Zeckhauser, R. (2000). Action Bias and Environmental Decisions. *Journal of Risk and Uncertainty, 21*(1), 45-72.

Perkiö, J., Rincon, L., & van Draanen , J. (2019). Framing Basic Income: Comparing Media Framing of Basic Income in Canada, Finland, and Spain. M. Torry içinde, *The Palgrave International Handbook of Basic Income* (s. 233-251). Palgrave Macmillan Cham.

Peterson, M. (2019). *The St. Petersburg Paradox*. (Metaphysics Research Lab, Stanford University) Ağustos Ağustos tarihinde The Stanford Encyclopedia of Philosophy: https://plato.stanford.edu/archives/fall2023/entries/paradox-stpetersburg/ adresinden alındı

Prelec, D., Wernerfelt, B., & Zettelmeyer, F. (1997). The role of inference in context effects: Inferring what you want from what is available. *Journal of Consumer Research, 24*(1), 118-125.

Ravallion, M. (2014). Income inequality in the developing world. *Science, 344*(6186), 851-855.

Rehman, T. u. (2016). Historical context of behavioral economics. *Intellectual Economics, 10*, 128-132.

Roser, M., Arriagada, P., Hasell, J., Ritchie, H., & Ortiz-Ospina, E. (2023). *Economic Growth*. Eylül 2023 tarihinde OurWorldInData: https://ourworldindata.org/economic-growth adresinden alındı

Rosette, A. S., & Koval, C. Z. (2018). Framing advantageous inequity with a focus on others: A catalyst for equity restoration. *Journal of Experimental Social Psychology*, 283-289.

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty, 1*, 7-59.

Schmitt-Beck, R. (2015). Bandwagon Effect. *The International Encyclopedia of Political Communication*, 1-5.

Schnepf, J., Reese, G., Bruckmüller, S., Braun, M., Rotzinger, J. S., & Martiny, S. E. (2021, Aralık 11). Justice in the Eye of the Beholder: How Comparison Framing Affects the Perception of Global Inequality Through Social Emotions and Justice Sensitivity. *Comparative Framing of Global Inequality*.

Silver, W. S., & Mitchell, T. R. (1990). The status quo tendency in decision making. *Organizational Dynamics, 18*(4), 34-46.

Sitthiyot, T., & Holasut, K. (2020). A simple method for measuring inequality. *Palgrage Communications, 6*(112), 1-9.

Smelser, N. J., & Swedberg, R. (2005). *The Handbook of Economic Sociology, Second Edition.* Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Thai, N. T., & Yüksel, Ü. (2017). Too many destinations to visit: Tourists' dilemma? *Annals of Tourism Research*, 38-53.

Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science, 4*(3), 199-214.

Thaler, R., Tversky, A., Kahneman, D., & Alan, S. (1997). The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test. *The Quarterly Journal of Economics, 112*(2), 647-661.

Think Insights. (2023). *Availability Heuristics*. Ağustos 2023 tarihinde Think Insights: https://thinkinsights.net/strategy/availability-heuristic/#:~:text=On%20plane%20crashes&text=The%20fear%2Dinvoking%20headline%2C%20paired,availability%20heuristic%20bias%20at%20work. adresinden alındı

Tierney, J. (2011). *Do You Suffer From Decision Fatigue?* 2023 Ağustos tarihinde The New York Times Magazine: https://www.nytimes.com/2011/08/21/magazine/do-you-suffer-from-decision-fatigue.html adresinden alındı

Traub, S. (1999). *Framing Effects in Taxation: An Empirical Study Using the German Income Tax Schedule.* Heidelberg: Physica Heidelberg.

Trueblood, J. S., Brown, S. D., Heathcode, A., & Busemeyer, J. R. (2013). Not Just for Consumers: Context Effects Are Fundamental to Decision Making. *Psychological Science, 24*(6), 901-908.

van Zanden, J. L., Baten, J., d'Ercole, M. M., Rijpma, A., & Timmer, M. P. (2014). *How Was Life?: Global Well-being since 1820.* Paris: OECD Publishing.

Vandeleene, A., Randour, F., Dodeigne, J., Heyvaert, P., Legein, T., Perrez, J., & Reuchamps, M. (2022). An experimental study of the framing impact of metaphors on political representations. *Metaphor and the Social World, 13*(2), 269-292.

Vellani, V., Zheng , S., Ercelik, F. D., & Sharot, T. (2023). The illusory truth effect leads to the spread of misinformation. *Cognition, 236*(1).

Wason, P. C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 129-140.

Wiswede, D., Rüsseler, J., & Münte, T. F. (2007). Serial position effects in free memory recall--An ERP-study. *Biological Psychology, 75*(2), 185-193.

World Bank. (2023). *Databank*. Eylül 2023 tarihinde The World Bank: https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=SI.POV.GINI&country= adresinden alındı

Xue, G., He, Q., Lei, X., Chen, C., Liu, Y., Chen, C., . . . Bechara, A. (2012). The gambler's fallacy is associated with weak affective decision making but strong cognitive ability. *PLoS One., 7*(10).

Yeung, E. S. (2024). Can Conservatives Be Persuaded? Framing Effects on Support for Universal Basic Income in the US. *Political Behavior*, 135-161.

EKLER

Ek 1. Anket Formu

Birinci Bölüm

Aşağıdaki her bir soruda gelirin farklı şekilde dağıldığı 2 seçenek yer almaktadır. Lütfen, her sorudaki iki dağılım türünden hangisinin daha eşitsiz dağıldığını belirtiniz. **Eğer iki dağılımın da aynı derecede eşitsiz olduğunu düşünüyorsanız iki seçeneği de işaretleyebilirsiniz.**

1. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (2, 5, 7)
☐ B = (4, 10, 14)

2. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (2, 5, 7)
☐ B = (8, 11, 13)

3. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (2, 5, 8, 11, 14)
☐ B = (2, 6, 7, 11, 14)

4. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (2, 5, 7)
☐ B = (2, 2, 5, 5, 7, 7)

5. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (2, 2, 2, 7)
☐ B = (2, 2, 7, 7)

6. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (2, 2, 7, 7)
☐ B = (2, 7, 7, 7)

7. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (2, 2, 2, 7)
☐ B = (2, 7, 7, 7)

8. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (7, 11, 12)
☐ B = (8, 9, 13)

9. Gelir dağılımı hangi seçenekte daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır?
☐ A = (7, 10, 10, 11, 12)

☐ B = (8, 9, 10, 10, 13)

İkinci Bölüm

Lütfen, aşağıdaki sorularda size en doğru gelen seçeneği işaretleyiniz.

1.Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelirlere sahip olduğunu düşünün. Bireylerin her birinin sahip oldukları gelirler iki katına çıkarıldığında gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?
☐ Azalır
☐ Artar
☐ Değişmez

2.Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelirlere sahip olduğunu düşünün. Bireylerin her birinin sahip olduğu gelire sabit miktarda ekleme yapılırsa gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?
☐ Azalır
☐ Artar
☐ Değişmez

3. Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelire sahip olduğunu düşünün. Diğer bireylerin gelirleri sabit kaldığı senaryoda yalnızca iki birey için, daha yüksek gelirli bireyden daha düşük gelirli bireye belirli miktarda gelir aktarıldığını varsayalım. Bu durum sonucunda en düşük gelirli birey hala en düşük gelirli birey ve en yüksek gelirli birey hala en yüksek gelirli birey olmaya devam etmektedir. Gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?
☐ Azalır
☐ Artar
☐ Değişmez

4. Bir toplumdaki bireylerin her birinin birbirinden farklı gelire sahip olduğunu düşünün. Bu toplumda yer alan her bireyin kopyasının (gerçek birey ve kopya bireyin geliri aynı) topluma dahil olduğunu varsayalım. Bu durumda gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?
☐ Azalır
☐ Artar
☐ Değişmez

5. Bir toplumdaki bireylerden birinin zengin, bu zengin birey haricindeki her bireyin fakir ve fakir bireylerin eşit gelire sahip olduğunu varsayalım. Sonrasında, aşama aşama fakir bireylerin birer birer zengin birey kadar gelire sahip olduğunu düşünelim. Son durumda, bu toplumdaki bireylerden biri fakir, bu fakir birey haricindeki her bireyin zengin ve eşit gelire sahip olmuştur. Gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?
☐ Gelir eşitsizliği sürekli olarak artar
☐ Gelir eşitsizliği sürekli olarak azalır
☐ Gelir eşitsizliği önce artar sonra düşer
☐ Gelir eşitsizliği önce düşer sonra artar
☐ Gelir eşitsizliği her zaman sabit kalır
☐ Hiçbiri

6. Birey sayısının ve toplam gelirin aynı ancak gelirin bireylere farklı dağıldığı iki toplum olduğunu varsayalım. Bu iki topluma da eşit gelire sahip iki bireyin dahil olduğunu düşünelim. Gelir eşitsizliği nasıl etkilenir?

☐ Gelirin daha eşitsiz olarak dağıtıldığı toplumda yeni bireylerin dahil olmasından sonra da gelir hala daha eşitsiz olarak dağıtılmaya devam etmektedir

☐ Tam gelir dağılımı bilinmeden hangi toplumda gelirin daha eşitsiz dağıldığı tam olarak söylenemez

☐ Hiçbiri

Ek 2. Amiel & Cowell'ın (1992) Anket Sorularının Tasarımı

1.	A = (5, 8, 10)	B = (10, 16, 20)
2.	A = (5, 8, 10)	B = (10, 13, 15)
3.	A = (5, 8, 10)	B = (5, 5, 8, 8, 10, 10)
4.	A = (1, 4, 7, 10, 13)	B = (1, 5, 6, 10, 13)
5.	A = (4, 8, 9)	B = (4, 7, 7, 8, 9)
6.	A = (5, 6, 10)	B = (5, 6, 7, 7, 10)
7.	A = (5, 5, 5, 10)	B = (5, 5, 10, 10)
8.	A = (5, 5, 10, 10)	B = (5, 10, 10, 10)
9.	A = (5, 5, 5, 10)	B = (5, 10, 10, 10)

10. Başlangıç gelirlerinin her birey için eşit olmadığı bir senaryoda, toplumdaki her bireyin geliri 2 katına çıkarıldığını varsayalım. Bu durumda;

a. Herkesin gelirden aldığı pay değişmediği için eşitsizlik seviyesi değişmez

b. Daha yüksek gelire sahip olan bireyler gelirler iki katına çıkarıldığında daha fazla gelire sahip olacağı için eşitsizlik artar

c. Gelir iki katına çıkarıldığında bireylerin temel ihtiyaçları için daha fazla gelire sahip olmaları nedeniyle gelir eşitsizliği azalır

10.sorudan hareketle 1.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

11. Başlangıç gelirlerinin her birey için eşit olmadığı bir senaryoda, toplumdaki her bireyin gelirine sabit miktarda bir ekleme yapıldığını varsayalım. Bu durumda;

a.Eşitsizlik azalır çünkü daha fazla gelire sahip olan bireylerin gelirden aldığı pay azaldı

b.Eşitsizlik değişmez

c.Eşitsizlik artar

Her bireyin gelirine sabit miktarda bir ekleme yerine sabit miktarda bir azaltma yapıldığını varsayalım. Bu durumda eşitsizlik;

a. Aynı kalır

b. Artar

c. Azalır

11.sorudan hareketle 2.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

12. Üç bireyli bir toplumda her bireyin tam olarak kopyasının topluma dahil edildiğini varsayalım (3 tek yumurta ikizinden toplam 6 kişi var).

a. 6 kişilik toplumdaki gelir eşitsizliği 3 kişilik toplumunki ile aynıdır çünkü göreli gelir payı değişmedi.

b. 6 kişilik toplumda 3 kişilik topluma göre gelir eşitsizliği daha azdır çünkü aynı gelire sahip bireyler bulunmaktadır.

c. 6 kişilik toplumdaki gelir eşitsizliği 3 kişilik toplumdakinden daha fazladır.

12.sorudan hareketle 3.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

13. Toplumda geliri daha fazla olan bireyden daha az olan bireye gelir aktardığımızı varsayalım. Aktarım sonrasında en yüksek gelire sahip birey hala en yüksek gelirli ve en düşük gelire sahip birey hala en düşük gelire sahiptir.

a. Gelir eşitsizliği düşmüştür

b. Aktarım sonunda diğer bireylerin de göreli olarak konumu değiştiği için net bir cevap verilemez

c. Hiçbiri

13.sorudan hareketle 4.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

14. Birey sayısı ve toplam gelirin aynı fakat gelirin farklı şekilde dağıldığı 2 farklı toplum olsun (A ve B). A toplumu C toplumu ile ve B toplumu da C' toplumu ile birleşsin. C ile C' aynıdır.

a. Birleşme öncesinde gelir eşitsizliği daha yüksek olan toplum birleşme sonrasında da gelir eşitsizliği daha yüksek olan toplum konumundadır

b. Kesin dağılım bilinmeden hangi toplumda gelir eşitsizliğinin daha yüksek olduğu söylenemez

c. Hiçbiri

14.sorudan ve 5.sorudan hareketle 4.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

15. Bir toplumda n sayıda insan olsun. Bu insanlardan n-1'i zengin ve kalanları eşit derecede fakir olsun. Fakir olan bireylerin her biri birer birer zengin insan kadar gelire sahip olsun. Son durumda, toplumda n-1 birey fakir ve kalanları eşit derecede fakirdir.

a. Eşitsizlik sürekli olarak artar

b. Eşitsizlik sürekli olarak azalır

c. Eşitsizlik önce azalır sonra artar

d. Eşitsizlik önce artar sonra azalır

e. Eşitsizlik hep aynı kalır

f. Hiçbiri

15.sorudan hareketle 7, 8 ve 9.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

Ek 3. Ballano & Ruiz-Castillo'nun (1993) Anket Sorularının Tasarımı

Birinci Bölüm

1.	A = (6, 9, 15)	B = (12, 18, 30)
2.	A = (6, 9, 15)	B = (10, 13, 19)
3.	A = (6, 9, 15)	B = (14, 18, 26)
4.	A = (6, 9, 15)	B = (6, 6, 9, 9, 15, 15)

5. Başlangıç gelirlerinin her birey için eşit olmadığı bir senaryoda, toplumdaki her bireyin geliri 2 katına çıkarıldığını varsayalım. Bu durumda;

a. Herkesin gelirden aldığı pay değişmediği için eşitsizlik seviyesi değişmez

b. Daha yüksek gelire sahip olan bireyler gelirler iki katına çıkarıldığında daha fazla gelire sahip olacağı için eşitsizlik artar

c. Gelir iki katına çıkarıldığında bireylerin temel ihtiyaçları için daha fazla gelire sahip olmaları nedeniyle gelir eşitsizliği azalır

5.sorudan hareketle 1.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

6. Başlangıç gelirlerinin her birey için eşit olmadığı bir senaryoda, toplumdaki her bireyin gelirine sabit miktarda bir ekleme yapıldığını varsayalım. Bu durumda;

a. Eşitsizlik azalır çünkü daha fazla gelire sahip olan bireylerin gelirden aldığı pay azaldı

b. Her bireye eşit derecede gelir eklendiği için eşitsizlik aynı kalır

c. Eşitsizlik artar

6.sorudan hareketle 2.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

7. Başlangıç gelirleri eşit olmadığı bir senaryoda her bireyin gelirine sırasıyla şu gelir eklemeleri yapılsın: Zengin birey zenginliği kadar gelir alsın ancak fakir birey ne kadar fakirse göreli gelirinde (toplam gelirdeki payında) iyileşme o kadar büyük olsun.

a. Zengin olan her insanın gelirden aldığı pay düştüğü için gelir eşitsizliği düşer

b. Zenginler daha zengin hale geldi ancak fakirler göreli konumlarını geliştirdiği için gelir eşitsizliği değişmez

c. En zengin insandan en fakir insana doğru sıralama değişmedi ancak en zengin insanla en fakir insan arasındaki gelir farkı arttığı için gelir eşitsizliği arttı

7.sorudan hareketle 3.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

8. Üç bireyli bir toplumda her bireyin tam olarak kopyasının topluma dahil edildiğini varsayalım (Şimdi toplumda sahip olduğumuz 3 adet ikiz var).

a. 6 kişilik toplumdaki gelir eşitsizliği 3 kişilik toplumunki ile aynıdır çünkü göreli gelir payı değişmedi

b. 6 kişilik toplumda 3 kişilik topluma göre gelir eşitsizliği daha azdır çünkü aynı gelire sahip bireyler bulunmaktadır

c. 6 kişilik toplumdaki gelir eşitsizliği 3 kişilik toplumdakinden daha fazladır

8.sorudan hareketle 4.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

İkinci Bölüm

9.	A = (1, 4, 7, 10, 13)	B = (1, 5, 6, 10, 13)
10.	A = (4, 8, 9)	B = (5, 6, 10)
11.	A = (4, 7, 7, 8, 9)	B = (5, 6, 7, 7, 10)

12. Diğer bireylerin gelirlerini değiştirmeden, daha fazla gelire sahip bireyden daha az gelire sahip bireye bir miktar gelir aktaralım. Aktarımdan sonra daha fazla gelire sahip birey hala daha fazla gelire sahiptir.

a. Toplumdaki gelir eşitsizliği düşer

b. Aktarım sonrasında diğer bireylerin göreli konumu değişti, bu yüzden gelir eşitsizliğinin nasıl etkilendiği tam olarak söylenemez.

c. Hiçbiri

12.sorudan hareketle 9.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?

13. Birey sayısı ve toplam gelirin aynı fakat gelirin farklı şekilde dağıldığı 2 farklı toplum olsun (A ve B). A toplumu C toplumu ile ve B toplumu da C' toplumu ile birleşsin. C ile C' aynıdır.

a. Birleşme öncesinde gelir eşitsizliği daha yüksek olan toplum birleşme sonrasında da gelir eşitsizliği daha yüksek olan toplum konumundadır

b. Kesin dağılım bilinmeden hangi toplumda gelir eşitsizliğinin daha yüksek olduğu söylenemez

c. Hiçbiri

13.sorudan ve 10.sorudan hareketle 11.soruya verdiğiniz yanıtı değiştirmek ister misiniz?