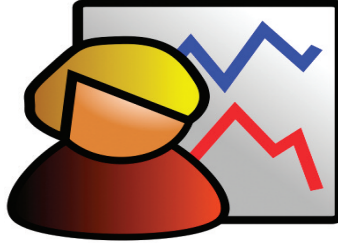


İnci Ayhan
inciayhan@yahoo.fr

EKONOMİ VE İNSAN

Her gün bütün dünyanın merakla izlediği borsa ekranlarında yanıp sönen sayılar, döviz kurlarındaki hareketlilik ve bu çarkın içinde devinen trilyonlarca lira yalnızca finans uzmanları ve şirketler için değil, küçük yatırımcılar için de çok şey ifade ediyor. Bu denli büyük paralar söz konusu olunca, tüm bu sistemin üzerine kurulduğu ekonomik dengeleri belirleyebilmek ve değerlerin iniş-çıkışlarını önceden kestirebilmek büyük önem kazanıyor. Ancak bu öngöründe bulunabilmek hiç de kolay değil. Çünkü insanların kararlarını neye göre verdikleri ve bu süreçte rol oynayan bilişsel işleyişler henüz tam olarak çözümlenemedi. O nedenle yatırımcıların nasıl hareket edeceğini tahmin edebilmek güç. Yine de bu işleyişleri açığa çıkarmak adına bilimin yaklaşık son yarım yüzyılda aldığı yol azımsanacak gibi değil. Ekonomi ve insan davranışları arasındaki ilişkiye ilişkin en kuvvetli varsayımı ortaya koysa 1970'li yıllardan bu yana çalışmalarını sürdüren Nobel ödüllü psikolog Daniel Kahneman.

Kahneman'ın Amos Tversky'yle beraber yürüttüğü öncü çalışmalarından önce yaklaşık 19. yüzyıldan beri varlığını sürdüren geleneksel bir görüş vardı. Bu görüş, insanları tüm kararlarını mantık çerçeveleri içinde alan ve bu nedenle de tahminlerindeki yanlış payı az olan kusursuz zekâlar olarak görüyordu. Klasik ekonominin temellerini oluşturan bu görüşe göre Homo economicus terimiyle betimlenen insan, çevresinde olup biten olaylardan çıkarsadığı önemli bilgileri belleğine atıp, da-



Yatırımcılar kararlarını gerçekten de bu denli ölçüp biçerek, analizler yaparak mı alıyor?

ha sonra da kararlarını eksiksiz anımsayabildiği bu bilgileri kullanarak alıyordu. Ancak bu varsayımı yerle bir eden çalışmalarıyla Tversky ve Kahneman kararlarımızı hiç de bu denli mantıklı almadığımızı, hatta tam tersine bilişsel işleyişlerimizin yanılgıya çok açık olduğunu ortaya koydu. Üstelik de çok basit deney düzenekleriyle! Bu nedenle bu deneyler yalnızca insan zihninin nasıl çalıştığını aydınlatmakla kalmayıp, bilimin karmaşık yöntemlere yönelmeden de önemli bulgulara ulaşabileceğine ilişkin güzel örnekler sunuyor.

$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$

$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$

Yukarıda verilen her iki işlemin de matematiksel sonucu aynı. Ancak bu işlemler ayrı deney gruplarına gösterilip birkaç saniye içinde yanıt vermeleri istendiğinde ilk işlemin gören grubun tahminlerinin ortalaması 2250'yi bulurken ikinci grubu gören grubun tahminlerinin ortalaması 512'de kalmış. Tversky ve Kahneman bu bulguyu, katılımcıların kısıtlı zamanlarda ilk birkaç terimin çarpımını baz alarak tahminde bulundularıyla açıklamış.

Tversky ve Kahneman'ın çalışmaları hüristik adı verilen ve beynin bir sorunun yanıtını ararken belli ipuçlarından hareketle kullandığı kısa yollar olarak açıklanabilecek işleyişler üzerinde odaklanıyor. Kulağa biraz karmaşık gelse de örneklerle daha iyi anlatabiliriz. Diyelim ki Türkiye'de yaşayan 18-21 yaş arası genç tüketicilerin sayısını bilmek istiyoruz. Kuşkusuz en iyi sonuca bu yaş grubunu içine alan bir nüfus sayımı yaparak ulaşabiliriz. Ancak düşünün ki yalnızca ülkemizdeki değil, dünyadaki sayılara da gereksinimimiz var. Bu durumda gençleri tek tek saymak kuşkusuz hiç de kolay ve hızlı bir yöntem olmayacaktır. Oysa beynimiz en iyi yanıtı en kısa sürede bulabilme eğilimindedir. Çünkü bütün başka bedensel işleyişlerimiz gibi beynimizin de tek derdi en az enerjiyle en çok iş görebilmektir! İşte, bunu bilen Tversky ve Kahneman, zihnin şöyle bir hesaplama yapacağını öngörmüş: 18-21 yaş arası tanıdığı kişiler sosyal çevresinin çoğunluğunu oluşturan bireyler bu topluluğun toplumdaki yüzdesinin de daha yüksek olduğunu düşünecektir. Genç tanıdığı daha az olan yaşlı bir bireyin tahminiye çok daha düşük olacaktır. Araştırmacılar buna bir de ad vermiş: Ulaşılabilir bilgiyle düşünme (availability heuristic). Bu öngörülerini kanıtlamak için yaptıkları bir deneyde Tversky ve Kahneman, iyimser ruh halinde olan katılımcıların karamsar bir anılarını anımsamada zorluk çektiklerini ve gelecekte bu anıdaki gibi kötü hissedileceklerine ilişkin olasılık tahminlerinin normale göre düşük kaldığını göstermişler.

Peki, bu varsayımın ekonomideki yeri ne olabilir? Elbette ki yatırımcıların paralarını hangi kaynaklara yatıracağını anlayabilmek. Öyle ki şirketin kâr-zarar dinamiklerini etkilemeyecek bambaşka bir haberin bile ulaşılabilir bilgiyle düşünen yatırımcının aşırı tepki göstermesine yol açması beklenebilir. Tversky ve Kahneman'a yöneltilen en büyük eleştiriye yaptıkları basit davranış deneylerinden yola çıkarak milyonların söz konusu olduğu karmaşık ekonomi dengelerine ilişkin çıkarımlarda bulunmaları. Kurulan ilişkinin doğruluğu hakkında daha çok bilgi için heyecanla yeni araştırmalar bekleniyor.

Ancak tüm bu bulgular ışığında değerlendirilmesi gereken bir nokta var ki gözden kesinlikle kaçırılmamalı: İnsanların zihinlerinde kolaylıkla ön yargılar oluşturabilecek medyanın da aslında ekonomiyi ne dereceye kadar yönlendirebildiği...

Kaynak: The Harvard Brain, Volume 15, 2008 (33-36).

