



İNSAN PSİKOLOJİSİ EKONOMİYİ NASIL YÖNLENDİRİR?

Burçin Yazar¹

Öz

Kriz dönemlerinde ortaya çıkan ve bireylerin rasyonel olarak hareket ettiğini varsayan klasik teorilerle açıklanamayan davranışlar, geleneksel teorilerin katı rasyonelitesini esnetmeye çalışan ve insan psikolojisinin azınsanamayacak kadar güçlü olduğunu savunan yeni bir terimi ekonomi literatürüne katmıştır: Davranışsal finans. Davranışsal finans; hem psikolojinin hem de iktisatın görüşlerinden yararlanan, davranışların arkasında karar verme süreçlerini anlamaya çalışan oldukça yeni bir alandır. Klasik iktisatta günlük hayatta tümüyle hepimizin akılcı olduğu varsayımı, karşılaştığımız bütün seçeneklerin değerini hesaplayıp daha sonra da mümkün olan en iyi eylemi takip ettiğimizi ileri sürer. Peki geleneksel iktisadın bireylerin yanılığa düşüp akıldışı davranışlara cevabı nedir? “Piyasa kuvvetleri” bizi önüne katıp hızla doğru ve akılcı yola geri götürür varsayımıdır ancak; 2008’deki subprime mortgage krizine ve bunu izleyen bir dizi finansal krizin ardından psikolojinin ve akılcı olmayan davranışların ekonomik işleyişte büyük bir rol oynadığı gerçeğine oldukça büyük bir etki ile uyandırıldık.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans, Finansal Kriz.

JEL Sınıflandırması: G41, D91, E71.

HOW HUMAN PSYCHOLOGY DRIVES ECONOMY ?

Abstract

Behaviors that emerged during the crisis could not be explained by the classical theories that asserted that individuals act rationally have added a new term to the literature that tries to stretch the rigid rationality of traditional theories that human psychology is too strong to be considered: Behavioral finance. Behavioral finance; it is a fairly new field that takes advantage of the views of both psychology and economics and tries to understand the decision-making processes behind behaviors. In classical economics, the assumption that all of us are rational in our daily life, we calculate the value of all the options, we encounter and then we suggests following the best possible action. What is the answer of traditional economics to individuals who have fallen into misconceptions? The assumption is that “market forces” will take us to the right and rational way to put it ahead of us but; after the subprime mortgage crisis in 2008 and series of subsequent financial crises, we have been awakened by the enormous impact of the fact that psychology and irrational behavior played a major role in economic operation.

Keywords: Behavioral Finance, Financial Crisis.

JEL Classifications: G41, D91, E71.

¹ Araştırma Görevlisi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, yazarburcin@gmail.com, ORCID ID. 0000-0003-0227-4374.

adlandırılan alanda iktisadi aktörlerin davranışlarını etkileyen psikolojik aktörler irdelenmektedir.

Politika yapıcılar, hiçbir politikanın gelecekteki krizleri ortadan kaldıramayacağını görmeli, bu nedenle piyasa katılımcılarının davranışlarına ve psikolojilerine tepkiler tasarlamaya odaklanmalıdırlar. Sermaye yeterliliği seviyelerinin yükseltilmesi, piyasayı çevrenin daha güvenli olduğu konusunda ikna etmeye yardımcı olacaktır, ancak sonuçta yine de yeni krizler ortaya çıkacaktır. Politika, gelecekteki varlık fiyat balonları ve piyasa başarısızlığı koşullarına önceden cevap vermeyi amaçlamalıdır. Uygulayıcılar, aşırı kredi riskini ve aşırı risk almayı sınırlandıracak daha iyi yönetim tasarlamak için aşırı güvenilirlik ve sürü davranışının gerçeklerini kabul etmelidir.

KAYNAKÇA

- Ariely, D. (2016). Akılsız ama Öngörülebilir: Kararlarımızı Biçimlendiren Gizli Kuvvetler (Çev. A. Hekimoğlu Gül, F. Şar.). İstanbul: Optimist Yayıncılık.
- Barber, B. ve Odean, T. (1999). The Courage of Misguided Convictions. *Financial Analysts Journal*, 41-55.
- Barberis, N. ve Thaler, R. (2002). A Survey of Behavioral Finance. Working Paper, Social Science Research Network. Erişim Adresi http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=327880
- Bernanke, B. S. (2007, Mart 2). Globalization and Monetary Policy. Erişim Adresi <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070302a.htm>
- Campbell, J. Y. (2006). Household Finance. *Journal of Finance*, 61(4), 1553–1604.
- Çankaya, S. (2009). Finansal Analist Tahmin ve Tavsiyelerine Davranışsal Yaklaşım. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Daniel, K., Hirshleifer, D. ve Subrahmanyam, A. (2008). Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions. *The Journal of Finance*, 53(6), 1839-1885.
- Fama, E. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Friedman, M. ve Savage, L. J. (1948). The Utility Analysis of Choices Involving Risk. *Journal of Political Economy*, 56(4), 279–304.
- Keynes, J. M. (1973). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Newyork: Macmillan.
- Lucas, R. E. (1980). Methods and Problems in Business Cycle Theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, 12, 696–715.
- Lo, A. W. (2005). Reconciling Efficient Markets to Behaviour Finance: The Adaptive Markets Hypothesis. *The Journal of Investment Consulting*, 7(2).
- Malmendier, U. ve Nagel, S. (2011). Depression Babies: Do Macroeconomic Experiences Affect Risk Taking? *Quarterly Journal of Economics*, 126(1), 373–416.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *Journal of Finance*, 7, 77-91.
- Nakamoto, M. ve Wighton, D. (2017, Temmuz 10). Citigroup Chief Stays Bullish on Buy-Outs. *Financial Times*: Erişim Adresi <https://www.ft.com/content/80e2987a-2e50-11dc-821c-0000779fd2ac>

- Plous, S. (1993). *The Psychology of Judgment and Decision Making*. New York: McGraw-Hill.
- Presson, P. ve Benassi, V. (1996). Illusion of Control: A Meta-Analytic Review. *Journal of Social Behavior and Personality*, 11, 493-510.
- Ricciardi, V. ve Simon, H. K. (2000). What is Behavioral Finance? *Business, Education and Technology Journal*, 2(2), 1-9.
- Rosenberg, M. R. (2012). *Financial Conditions Watch: Global Financial Market Trends & Policy*. Bloomberg.
- Scharfstein, D. S. ve Stein, J. C. (1990). Herd Behavior and Investment. *American Economic Review*, 80, 465-479.
- Sharpe, W. (2007). *Investors and Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Shefrin, H. ve Statman, M. (1985). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. *Journal of Finance*, 40(3), 777-790.
- Shiller, R. J. (2000). *Irrational Exuberance*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Smith, A. (1723). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (E. Cannan, Dü.) New York: Modern Library.
- Strahilevitz, M. A., Odean, T. ve Barber, B. M. (2011). Once Burned, Twice Shy: How Naive Learning, Counterfactuals, and Regret Affect the Repurchase of Stock Previously Sold. *Journal of Marketing Research*, 48, 102-120.
- Suto, M. ve Toshino, M. (2004). *Cognitive Biases of Japanese Institutional Investors: Consistency with Behavioral Finance*. Institute of Finance. Waaseda University.
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behaviour and Organization* 1, 39-60.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.
- Zick, C. P., Mayer, R. N. ve Giaubi, K. (2012). The Kids Are All Right: Generational Differences in Response to the Great Recession. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 23(1), 3-16.