

Davranışsal İktisat Perspektifinden Ekonomik Karar Almanın Psikolojik Temelleri: Eğitimin Rolü

Cemre Nur ÇETİN¹, Ebru Yılmaz AKBULUT²

Özet

Bu çalışma, davranışsal iktisat perspektifinden ekonomik karar almanın psikolojik temellerini ve eğitimin bu süreçteki rolünü kavramsal düzeyde incelemektedir. Geleneksel iktisat teorisinin rasyonel birey varsayımının gerçek karar alma davranışlarını açıklamakta yetersiz kaldığı noktadan hareket eden çalışmada, beklenti teorisi başta olmak üzere davranışsal iktisadın temel yaklaşımları çerçevesinde ekonomik karar almayı etkileyen bilişsel yanlılıklar ve psikolojik süreçler ele alınmaktadır. Aşırı güven, sürü davranışı, belirsizlikten kaçınma ve pişmanlıktan kaçınma gibi bilişsel yanlılıkların bireylerin ekonomik kararlarını nasıl biçimlendirdiği tartışılmakta, ardından eğitimin bu yanlılıklar ve ekonomik karar üzerindeki rolü uluslararası ve Türkiye literatüründen elde edilen bulgular çerçevesinde değerlendirilmektedir. Literatür bulguları, eğitim düzeyi ile ekonomik karar kalitesi arasında genel olarak pozitif bir ilişki bulunduğunu göstermekle birlikte, bu ilişkinin doğrusal ve tek yönlü olmadığını; eğitimin bazı bilişsel yanlılıkları zayıflatırken bazılarını güçlendirebildiğini ve bilgi sahibi olmanın her zaman daha rasyonel ekonomik davranışlara dönüşmediğini ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar, eğitim ile ekonomik karar alma arasındaki ilişkinin yalnızca bilgi düzeyi üzerinden değil, bilişsel farkındalık, psikolojik süreçler ve karar alma mekanizmaları üzerinden şekillenen çok katmanlı bir yapı sergilediğini göstermektedir. Kavramsal bir derleme niteliği taşıyan bu çalışmanın, davranışsal iktisat, psikoloji ve eğitim literatürlerinin kesişiminde gelecekte yapılacak ampirik çalışmalar için teorik bir çerçeve sunması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal iktisat, ekonomik karar alma, bilişsel yanlılıklar, eğitim.

The Psychological Foundations of Economic Decision-Making from a Behavioral Economics Perspective: The Role of Education

Abstract

This study examines the psychological foundations of economic decision-making and the role of education in this process from the perspective of behavioral economics at a conceptual level. The study begins with the premise that traditional economic theory's assumption of a rational individual fails to adequately explain actual decision-making behavior. It then proceeds to examine the cognitive biases and psychological processes influencing economic decision-making within the framework of behavioral economics' core approaches, particularly prospect theory. The study discusses how cognitive biases such as overconfidence, herd behavior, uncertainty avoidance, and regret avoidance shape individuals' economic decisions, and subsequently evaluates the role of education in these biases and economic decision-making based on findings from international and Turkish literature. While the literature generally indicates a positive relationship between educational attainment and the quality of economic decision-making, it also reveals that this relationship is neither linear nor unidirectional; education can mitigate certain cognitive biases while reinforcing others and possessing knowledge does not always translate into more rational economic behavior. These results indicate that the relationship between education and economic decision-making is characterized by a multifaceted structure, which is influenced not only by the extent of knowledge but also by cognitive awareness, psychological processes, and decision-making mechanisms. As a conceptual review, this study is expected to provide a theoretical framework for future empirical research at the intersection of behavioral economics, psychology, and education literature.

Keywords: Behavioral economics, economic decision-making, cognitive biases, education.

¹ Öğr. Gör. Dr., Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi, nur.cetin@afsu.edu.tr

² Uzm. Psk. Dan., Milli Eğitim Bakanlığı, ebruylmz8119@gmail.com

Extended Abstract

Traditional economic theory assumes that individuals are rational actors who process all available information and make decisions that maximize their utility. However, a growing body of evidence demonstrates that real-life economic decisions often deviate from the predictions of rational choice models. Individuals frequently rely on heuristics, emotions, and social influences when making economic choices. Behavioral economics emerged as a response to these limitations by integrating psychological insights into economic analysis and providing a more realistic understanding of decision-making processes. Since the development of Prospect Theory by Kahneman and Tversky (1979), behavioral economics has highlighted how cognitive biases and psychological mechanisms systematically shape economic behavior. Concepts such as loss aversion, overconfidence, herding behavior, ambiguity aversion, and regret aversion have become central to understanding why individuals often make decisions that diverge from the assumptions of traditional economic models. This study aims to examine, at a conceptual level, the psychological foundations of economic decision-making from the perspective of behavioral economics and the role of education in this process. The study does not present an empirical analysis; instead, it synthesizes and evaluates the findings from both national and international theoretical and empirical literature. The study first addresses the basic conceptual framework of behavioral economics, then examines the main psychological factors influencing economic decision-making processes and finally evaluates the effects of education on economic decision-making. The behavioral economics literature demonstrates that individuals' decision-making processes are influenced by various cognitive biases. Among these biases, overconfidence, herd behavior, uncertainty avoidance, and regret avoidance stand out. Overconfidence leads individuals to overestimate their knowledge and abilities, which can result in taking on excessive risk, particularly in investment decisions. Conversely, herd behavior is defined as the tendency of individuals to emulate the actions of others rather than relying on their own knowledge and judgements. This phenomenon can result in the formation of bubbles in financial markets and irrational investment decisions. Ambiguity aversion reflects a tendency to avoid situations with uncertain probabilities, while regret aversion motivates individuals to avoid choices that may later produce feelings of regret. These biases collectively demonstrate that economic decisions are not based solely on rational calculations and that psychological processes play a central role in shaping decision-making. Literature emphasizes that emotions also play an important role in economic decision-making processes. Psychological factors such as fear, greed, anxiety, and cognitive dissonance can influence individuals' investment, savings, and consumption behaviors. Furthermore, research in the field of neuroeconomics demonstrates that reward and punishment mechanisms influence economic preferences. Individuals often place greater value on immediate rewards than on future gains. This tendency can have a detrimental effect on their long-term economic well-being. In addition, social norms, perceptions of fairness, and interpersonal comparisons also influence the formation of economic preferences. These findings demonstrate that economic decision-making is a multidimensional process influenced not only by individual characteristics but also by the social environment. The second main focus of this study is the impact of education on economic decision-making. In the literature, education is regarded as an important factor that can enhance the quality of economic decision-making. Within the paradigm of financial literacy, education has been shown to enhance individuals' financial knowledge and promote the development of more informed economic decision-making skills. Studies conducted in both international and Turkish contexts reveal that educational attainment generally enhances financial literacy and increases individuals' ability to understand financial products and concepts. However, research also indicates that the content and quality of education may be more important than educational attainment alone. Financial education programs that directly address economic and financial concepts appear to be more effective in improving decision quality than general education. However, the literature suggests that the effect of education on economic decision-making is neither linear nor unconditional. As the level of education increases, there is an improvement in analytical thinking capacity, and the influence of certain cognitive biases may diminish. Nevertheless, it is important to note that education does not necessarily result in more rational behavior. The findings of several studies demonstrate a positive correlation between educational attainment and the tendency towards overconfidence. Similarly, having financial knowledge does not always guarantee that individuals will make sound economic decisions. Even well-informed individuals can be influenced by various cognitive biases and may occasionally make irrational decisions. Therefore, the relationship between education and economic decision-making cannot be explained solely by differences in knowledge levels. In this regard, the approach that has gained prominence in recent years argues that education should aim not only to transfer knowledge but also to develop cognitive awareness. Studies in the literature show that when individuals recognize their own cognitive limitations and decision-making errors, the quality of their economic decisions can improve. In this regard, metacognitive awareness refers not only to what an individual knows but also to their awareness of the limits of their knowledge. It is emphasized that educational programs should place greater emphasis on topics such as cognitive biases, risk perception, self-control, and time preferences, considering the findings of behavioral economics. In conclusion, the study demonstrates that economic decision-making is not a process based solely on rational calculations; rather, it is shaped by the influence of numerous factors, such as cognitive biases, emotions, social interactions, and education. While education plays an important role in improving economic decision-making, it is not sufficient in isolation. In order to develop more effective education policies, it is necessary to develop awareness-based approaches that help individuals understand their psychological processes and cognitive biases, in addition to imparting financial knowledge. This study synthesizes the literature on behavioral economics, psychology and education, thereby highlighting the multidimensional nature of the relationship between economic decision-making and education. In addition, it provides a theoretical framework for future empirical research.

GİRİŞ

İktisadi düşüncenin temel varsayımlarından biri, bireylerin mevcut bilgiyi eksiksiz biçimde işleyerek kendi çıkarlarını maksimize edecek kararlar aldığı yönündedir. Ancak bu varsayım, gerçek dünya karar alma davranışlarını açıklamakta giderek yetersiz kalmaktadır. İnsanlar çoğu zaman standart iktisat modellerinin öngördüğü biçimde değil; bilişsel kısayollar, duygusal tepkiler ve sosyal bağlam tarafından biçimlendirilen bir süreç içinde karar vermektedir. Davranışsal iktisat, psikoloji ile iktisat arasındaki bu köprüyü kurarak bireylerin gerçekte nasıl karar aldığını anlamaya çalışmakta ve geleneksel rasyonel varsayımına köklü bir eleştiri yöneltmektedir. Kahneman ve Tversky'nin (1979) beklenti teorisiyle temellenen bu alan bireylerin kayıpları kazançlara kıyasla orantısız biçimde ağır değerlendirdiğini, olasılıkları sistematik olarak çarpıttığını ve kararlarını büyük ölçüde referans noktalarına göre kurduğunu ortaya koymuştur.

Aşırı güven, sürü davranışı, belirsizlikten kaçınma ve pişmanlıktan kaçınma gibi bilişsel yanlılıklar, finansal piyasaların yanı sıra bireyin eğitim, sağlık ve kariyer gibi yaşam seyrini doğrudan etkileyen tüm ekonomik karar alanlarında belirleyici bir rol oynamaktadır. Bu tablonun doğal bir uzantısı olarak eğitim, ekonomik karar kalitesini iyileştirmenin temel aracı olarak konumlandırılmaktadır. Finansal bilginin beşerî sermayenin bir bileşeni olarak ele alındığı yaklaşımlar, eğitim düzeyi ile karar kalitesi arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte literatür, bu ilişkinin görüldüğünden çok daha karmaşık olduğuna işaret etmektedir. Ekonomik karar alma süreçlerinin psikolojik boyutlarının anlaşılması, politika tasarımı ve bireysel refah açısından da giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Bireylerin gündelik ekonomik tercihlerinden uzun vadeli yatırım ve tasarruf kararlarına kadar uzanan geniş bir yelpazede, psikolojik süreçlerin belirleyici rolü artık göz ardı edilemez bir gerçeklik olarak kabul görmektedir. Bu çerçevede davranışsal iktisat bulgularının eğitim politikalarına entegre edilmesi ve karar alma kalitesini artırmaya yönelik müdahale modellerinin geliştirilmesi hem bireysel hem de toplumsal düzeyde önem taşıyan bir konu haline gelmiştir.

Bu çerçevede çalışma, davranışsal iktisat perspektifinden ekonomik karar almanın psikolojik temellerini ve eğitimin bu süreçteki rolünü kavramsal düzeyde ele almayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle davranışsal iktisadın temel varsayımları ve geleneksel iktisat anlayışından ayrıştığı noktalar tartışılmakta; ardından ekonomik karar almayı biçimlendiren başlıca psikolojik faktörler incelenmekte ve son olarak eğitimin bu süreç üzerindeki çok katmanlı etkisi uluslararası ve Türkiye bağlamından elde edilen bulgular ışığında değerlendirilmektedir. Çalışma, ampirik bir analiz sunmaktan ziyade mevcut literatürün sentezini yaparak kavramsal bir çerçeve sunmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda ekonomik karar alma ile eğitim arasındaki ilişkinin bilişsel yanlılıklar, psikolojik süreçler ve üst-bilişsel farkındalık boyutlarıyla birlikte değerlendirilmesinin gelecekteki ampirik çalışmalar için teorik bir zemin oluşturacağı düşünülmektedir.

Davranışsal İktisat: Kavramsal Çerçeve

İktisat biliminin uzun dönem boyunca temel aldığı neoklasik paradigma, bireyin tam bilgiye sahip, tutarlı tercihlerle hareket eden ve faydayı her koşulda maksimize eden rasyonel bir aktör olduğu varsayımına dayanmaktadır. Bu idealize model, homo economicus kavramıyla özdeşleşmiş; fayda maksimizasyonu araçsal rasyonellik ve metodolojik bireycilik neoklasik iktisadın temel unsurları olarak kabul görmüştür. Nitekim davranışsal iktisat bu paradigmanın tam bilgi ve rasyonalite varsayımlarından sapmayı inceleyen bir iktisat dalı olarak konumlandığından bireylerin rasyonel seçim teorisinin öngörülerinden sapan davranışlarına odaklanmaktadır. Çünkü gerçek dünyada bireylerin kararlarının çoğu zaman bu varsayımlarla örtüşmediği gözlemlenmektedir (Ellsberg, 1961; Simon, 1955). Bireyler sınırlı bilgi, sınırlı bilişsel kapasite ve zaman kısıtları altında karar almakta ve bu nedenle her zaman optimal kararlar yerine yeterince iyi olan seçeneklere yönelmektedir. Bu durum literatürde sınırlı rasyonellik kavramı ile açıklanmaktadır (Simon, 1955).

Davranışsal iktisadın gelişimi, beklenen fayda teorisinin bireylerin risk altında karar alma davranışlarını açıklamakta yetersiz kaldığını gösteren çalışmalarla hız kazanmıştır. Kahneman ve Tversky (1979) tarafından geliştirilen beklenti teorisi, bireylerin kazanç ve kayıpları mutlak değerler üzerinden değil, bir referans noktasına göre değerlendirdiğini ve kayıpların psikolojik etkisinin eşit büyüklükteki kazançlardan daha güçlü olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca bireylerin olasılıkları sistematik biçimde yanlış değerlendirdiği ve riskli kararlar alırken rasyonel model öngörülerinden saptığı gösterilmiştir. Bu bulgular, ekonomik kararların yalnızca matematiksel beklentiler üzerinden değil, psikolojik algılar ve referans noktaları üzerinden şekillendiğini göstermektedir.

Davranışsal iktisat literatüründe bireylerin karar alma süreçlerini etkileyen en önemli unsurlardan biri bilişsel yanlılıklar ve zihinsel kısayollar olarak tanımlanan heuristiklerdir. Heuristikler, bireylerin karmaşık karar problemleri karşısında bilişsel çabayı azaltmak amacıyla kullandıkları basitleştirme yöntemleri olarak tanımlanmaktadır. Bu kısayollar birçok durumda hızlı ve işlevsel kararlar alınmasını sağlamakla birlikte, özellikle belirsizlik ve risk altında sistematik karar hatalarına yol açabilmektedir (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011). Çapalama etkisi, donanım etkisi, statüko yanlılığı ve çerçeveleme etkisi gibi bilişsel yanlılıkların bireylerin ekonomik tercihlerini sistematik biçimde etkilediği ve aynı ekonomik durumun farklı biçimlerde sunulmasının farklı kararlar doğurabildiği literatürde geniş ölçüde ortaya konmuştur (Thaler, 1980; Tversky ve Kahneman, 1981). Tüm bunlar, iktisadi bireyin neoklasik teorisinin öngördüğü gibi soğukkanlı bir hesap makinesi olmadığını; karar probleminin sunuluş biçimine ve bilişsel değerlendirme süreçlerine bağlı olarak değişebildiğini göstermektedir.

Davranışsal iktisat literatüründe karar alma süreçlerinin bilişsel temellerini açıklamak amacıyla Kahneman (2011), insan düşüncesini iki sistemli bir yapı ile açıklamıştır. Sistem 1 hızlı, sezgisel ve otomatik düşünme süreçlerini ifade ederken; Sistem 2 daha yavaş, analitik ve bilinçli düşünme süreçlerini kapsamaktadır. Günlük hayatta kararların önemli bir kısmı Sistem 1 tarafından alınmakta, bu durum ise bireylerin bilişsel yanlılıklara ve yargı hatalarına daha açık hale gelmesine neden olmaktadır. Bu yaklaşım, rasyonel ajan modelinin öngördüğü sürekli analitik karar alma davranışının gerçekçi olmadığını ve ekonomik kararların önemli ölçüde sezgisel süreçler tarafından şekillendiğini göstermektedir.

Davranışsal iktisadın önemli katkılarından biri de bireylerin ekonomik kararlarını yalnızca gelir ve fiyat gibi nesnel değişkenlerin yanı sıra zihinsel muhasebe, adalet algısı, sosyal karşılaştırma ve zaman tercihleri gibi psikolojik faktörlerin de etkilediğini göstermesidir. Özellikle zihinsel muhasebe yaklaşımı, bireylerin gelir ve harcamalarını ekonomik açıdan rasyonel olmayan biçimde ayrı zihinsel hesaplarda değerlendirdiğini ve bu durumun tüketim, tasarruf ve yatırım kararlarını etkilediğini ortaya koymuştur (Thaler, 1985). Daha sonraki çalışmalar, seçim mimarisindeki küçük değişikliklerin bireylerin kararlarını önemli ölçüde değiştirebildiğini göstererek dürtme (nudge) yaklaşımının ortaya çıkmasına yol açmıştır (Thaler ve Sunstein, 2008).

Ekonomik karar alma yalnızca rasyonel fayda maksimizasyonu çerçevesinde açıklanabilecek bir süreç değildir. Bilişsel sınırlılıklar, duygular, sosyal etkileşimler ve psikolojik süreçlerin ekonomik davranışların şekillenmesinde belirleyici rol oynamaktadır. Bu yaklaşım, ekonomik kararların anlaşılmasında psikolojik ve bilişsel süreçlerin dikkate alınmasını gerekli kılmakta ve eğitim düzeyinin bu karar süreçleri üzerindeki rolüne ilişkin soruları da önemli bir araştırma alanı haline getirmektedir.

Ekonomik Karar Almada Psikolojik Faktörler

Davranışsal iktisat perspektifinde ekonomik karar alma, yalnızca nesnel bilgi ve rasyonel hesaplamaların değil; duyguların bilişsel önyargıların ve sosyal bağlamın da belirleyici rol oynadığı karmaşık bir süreçtir. Bu çerçevede kayıptan kaçınma, zihinsel kısayollar ve sosyal etki gibi kavramlar bireylerin neden zaman zaman optimal seçim modellerinden saptığını açıklamaktadır (Barberis ve Thaler, 2003). Çünkü ekonomik kararlar yalnızca bireysel fayda maksimizasyonu ile açıklanamaz. Sosyal normlar kültürel değerler ve bilişsel çerçeveler de bu süreçte belirleyici işlev üstlenmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981).

Ekonomik karar alma süreçlerinde duyguların rolü, davranışsal iktisat literatüründe özellikle yatırım ve tüketim davranışları bağlamında kapsamlı biçimde incelenmiştir. Bu alanda öne çıkan bulgulardan biri, korku ve açgözlülük gibi temel duygusal tepkilerin yatırımcıları uzun vadeli temeller yerine kısa vadeli piyasa hareketlerine dayalı kararlar almaya yönelttiğidir (Barberis ve Thaler, 2003). Bununla bağlantılı olarak, bireylerin çelişkili inanç ya da eylemler karşısında hissettikleri rahatsızlık olarak tanımlanan bilişsel çelişki de karar alma süreçlerini olumsuz etkilemektedir (Georgiou, 2025). Geleneksel

iktisat teorileri bu duygusal boyutu göz ardı ederken, davranışsal iktisat psikolojik iç görüleri ekonomik analize dahil ederek karar almanın bilişsel önyargılar ve duygusal süreçlerden bağımsız olmadığını ortaya koymaktadır.

Ekonomik karar almanın nörobilimsel temellerini inceleyen araştırmalar, bireylerin ödül ve ceza mekanizmalarını verdikleri tepkilerin karar süreçlerini derinden şekillendirdiğini ortaya koymaktadır. Ödül işleme, bireylerin olası kazanç veya kayıpları değerlendirerek kararlar aldıkları ve bu kararların sonucunda haz ya da tatmin deneyimledikleri bilişsel ve nöronal mekanizmaları kapsamaktadır. Bu süreçte öznel değer kavramı belirleyici bir işlev üstlenmektedir: belirli bir sonucun, seçeneğin ya da deneyimin ne ölçüde ödüllendirici ya da değerli olduğuna ilişkin bireysel ve kişisel değerlendirme, tercihler, deneyimler ve koşullara göre kişiden kişiye farklılık göstermektedir. Zaman tercihi açısından ise bireyler gelecekteki kazanç veya maliyetlerin bugünkü değerini belirlemek durumundadır. Bu süreçte genel eğilim, gelecekteki ödüller yerine anlık ödüllere daha yüksek değer biçmek yönündedir. Pekıştirmeli öğrenme çerçevesinde ise bireyler, ödüller ve geri bildirimler aracılığıyla zaman içinde karar alma süreçlerini güncellemekte; bu dinamik yapı ekonomik tercihlerin statik değil öğrenmeye dayalı bir süreç olduğunu göstermektedir (Abdullaeva vd., 2025).

Ekonomik karar almanın salt bireysel bir süreç olmadığı; sosyal normlar, adalet algısı ve kişiler arası karşılaştırmaların da bireyin tercihlerini şekillendirdiği davranışsal iktisat literatüründe geniş ölçüde kabul görmektedir. Bu çerçevede eşitsizlikten kaçınma modeli, bireylerin yalnızca kendi kazancını değil, diğerlerinin kazancıyla karşılaştırmalı konumunu da gözettiğini matematiksel olarak ortaya koymaktadır: i bireyinin faydası yalnızca kendi kazancına (x_i) değil, aynı zamanda başkasının kazancıyla (x_j) karşılaştırmasına bağlıdır. Burada α_i , diğerinden daha az kazanmanın yarattığı hoşnutsuzluğu; β_i ise Daha fazla kazanmanın yarattığı hoşnutsuzluğu (suçluluk) ölçmektedir (Fehr ve Schmidt, 1999). Yatırım kararları özelinde ise bireylerin portföy tercihlerinin yalnızca beklenen getiriyle değil, pişmanlıktan kaçınma ve duygusal rahatlama arayışı gibi psikolojik ödüllerle de şekillendiği görülmektedir (Shefrin ve Statman, 2000).

Ekonomik karar almayı biçimlendiren bilişsel yanlılıklar arasında aşırı güven, sürü davranışı, belirsizlikten kaçınma ve pişmanlıktan kaçınma özellikle öne çıkmaktadır. Aşırı güven; bireylerin sahip oldukları bilgi ve yetenek düzeyi hakkında gerçekçi olmayan biçimde olumlu bir değerlendirme içinde olmalarını ifade etmektedir. Pompian (2006)'a göre, insanlar gerçekte olduğundan daha akıllı olduklarını ve başkalarına göre daha doğru bilgiye sahip olduklarını düşündüklerinde yanlış kararlar alabilmektedirler. Bu yanlılık bireylerin kendi bilgi ve kapasitelerini olduğundan üstün değerlendirmesi nedeniyle rasyonel fayda-maliyet analizinden sapmalara ve yanlış kararlara zemin hazırlamaktadır (Thaler ve Sunstein, 2008).

Nofsinger (2014) aşırı güvenin üç biçimde ortaya çıktığını ileri sürmektedir: ortalamanın üstünde

etkisi, yanlış ölçüm ve kontrol yanılması. Ekonomik karar alma bağlamında bu yanılığın en belirgin yansıması yatırım davranışında gözlemlenmektedir. Merkle (2017)'e göre aşırı güven, yatırımcıların alım satım faaliyetlerinin artmasına, daha fazla risk almasına ve daha az çeşitlendirme yapmasına neden olmaktadır. Aşırı güven, ayrıca bireylerin kararlarında olumlu sonuçları kendi eylemlerine, olumsuz sonuçları ise dış faktörlere bağlama eğilimini besler (Baker ve Ricciardi, 2014). Böylece deneyimden öğrenme döngüsü kırılmakta ve yanlılık pekişmektedir.

Sürü davranışı, bireylerin kendi bağımsız analizlerini devre dışı bırakarak diğer katılımcıların eylemlerini toplu olarak taklit etme eğilimidir. Toplumda genel olarak insanlar kendi bilgilerini kullanmaktan ziyade diğerleri ne yapıyorsa onu yapma eğilimindedirler (Banerjee, 1992). Bu davranışın teorik temelini Bikhchandani vd. (1992)'nin kademeli bilgi yayılımı modeliyle Banerjee (1992)'nin basit sürü modeli oluşturmaktadır. İlk birkaç karar verici aynı tercihi yaptığında, sonraki bireyler bunu sıkı sıkıya takip ederek kendi bilgilerini kullanmayı bırakabilir. Sürü davranışı rasyonel ve irrasyonel biçimleriyle birbirinden ayrılmakta olup, irrasyonel sürü davranışında yatırımcılar bilgi eksikliği nedeniyle diğerlerini körü körüne takip ederken, rasyonel biçiminde benzer bilgi ve analizlere dayanarak ortak kararlar alınmaktadır (Devenow ve Welch, 1996).

Belirsizlikten kaçınma, bireylerin olasılık dağılımları bilinmeyen durumları, olasılıkları bilinen risk durumlarına kıyasla daha olumsuz değerlendirme eğilimini tanımlar. Einhorn ve Hogarth (1986), karar vericilerin belirsiz olasılıklarla karşılaştıklarında ihtiyatlı davranarak olası değerlerin alt aralığına daha fazla ağırlık verdiklerini ve bu nedenle kazanç bağlamında belirsizlikten kaçınma davranışı sergilediklerini göstermiştir. Bu yanlılık ekonomik karar alma üzerinde somut izler bırakmaktadır. Knoll (2010)'un bulgularına göre finansal okuryazarlığın düşük olması, bireylerin belirsizlikten kaçınma davranışına yönelmesine neden olabilmekte; tasarruf gibi finansal bilgi gerektiren konuları karmaşık bulan kişiler bu alanlarda tasarruf planı yapma teşebbüsünde dahi bulunmamaktadır. Bu husus, bilişsel yük ile karar alma ertelemesi arasındaki ilişkiyi somutlaştırmaktadır: Bireyler belirsiz bir seçenekle yüzleşmektense hiçbir şey yapmamayı tercih etmektedirler.

Pişmanlıktan kaçınma, bireylerin olası bir pişmanlık duygusunu yaşamamak adına karar süreçlerini şekillendirme eğilimini ifade etmektedir. Zeelenberg (1999)'e göre pişmanlık, daha iyi bir sonuç doğurabilecek alternatif bir kararın fark edilmesiyle ortaya çıkan bilişsel temelli bir duygu olarak kavramlaştırılmaktadır. Ekonomik karar alma açısından bu yanlılık birkaç kritik sonuç doğurmaktadır. Pompian (2006) pişmanlıktan kaçınan yatırımcının tercihlerinde tutucu bir tavır benimseyebileceğini, öte yandan hatalarını kabul etmekten kaçınarak kaybetme pozisyonunda uzun süre kalabileceğini belirtmektedir. Baker vd. (2019) ve Edison ve Aisyah (2023) deneyimli yatırımcıların pişmanlık deneyimlerinin gelecekteki yatırım tercihlerini şekillendirdiğini ortaya koymaktadır. Çünkü kaybetmenin

acı, eşit büyüklükteki bir kazancın mutluluğundan daha keskin hissedilmesi olgusuna dayanmaktadır (Rabin ve Thaler, 2001).

Bu çerçevede ekonomik karar almanın bireyin bilişsel kapasitesi, duygusal durumu, sosyal çevresi ve bağlamsal faktörler tarafından eş zamanlı olarak biçimlendirildiği görülmektedir. Bu çok boyutlu yapı psikolojik süreçlerin ekonomik tercihler üzerindeki etkisini anlamamıza olanak sağlayarak eğitim düzeyinin söz konusu süreçleri nasıl düzenlediğine dair soruları da beraberinde getirmektedir.

Ekonomik Karar Almada Eğitimin Rolü

Eğitimin ekonomik karar alma üzerindeki etkisi, davranışsal iktisat literatüründe giderek daha sistematik bir biçimde ele alınan bir araştırma sorusuna dönüşmüştür. Temel sorular, eğitimin bireylerin ekonomik tercihlerini nasıl şekillendirdiği; hangi mekanizmalar aracılığıyla karar kalitesini artırdığı ya da zaman zaman neden bu beklentiyi karşılamakta yetersiz kaldığı gibi hem teorik hem ampirik düzeyde cevapları aranabilecek çerçeve etrafında şekillenmektedir.

Eğitim, Finansal Bilgi ve Beşerî Sermaye

Eğitim ile ekonomik karar alma arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan teorik çerçevelerin başında finansal bilgiyi bir beşerî sermaye yatırımı olarak konumlandıran yaklaşım gelmektedir. Bu çerçevede bireyler sahip oldukları finansal bilgiden elde edecekleri daha yüksek getirili yatırım araçlarına erişim, daha az finansal hata daha güçlü emeklilik planlaması gibi getirileri örtük bir maliyet fayda hesabıyla değerlendirerek finansal bilgiye yatırım yapıp yapmama kararı vermektedirler. Lusardi ve Mitchell (2014) finansal bilgiyi beşerî sermayenin bir bileşeni olarak tanımlayarak finansal okuryazarlığın tasarruf, yatırım ve emeklilik planlaması gibi kritik ekonomik kararlar üzerindeki etkisini ortaya koymuşlardır. Küresel ölçekte finansal bilgi düzeyinin düşük kaldığını ve bu durumun özellikle kadınlar, gençler ve düşük eğitimli grupları etkilediğini; bunun da maliyetli finansal hatalara yol açtığı bulgusuna ulaşmışlardır. Eğitim düzeyi ile finansal okuryazarlık arasındaki pozitif ilişki küresel ölçekte ve birbirinden bağımsız veri setleriyle tutarlı biçimde gözlemlenmektedir. Kaiser ve Lusardi (2024) 2018-2023 yıllarını kapsayan dönem için yaptıkları meta analizde, finansal eğitimin hem finansal bilgi hem de finansal davranış üzerinde anlamlı pozitif etkiler doğurduğunu ve üniversite mezunu olmayanlarda finansal okuryazarlık düzeyinin diğer gruplara kıyasla belirgin biçimde düşük kaldığını ortaya koymuşlardır. Benzer biçimde Klapper ve Lusardi (2020), son 15 yılda küresel finansal okuryazarlık düzeyinin düşük kalmaya devam ettiği; düşük eğitimli grupların, genç bireylerin ve kadınların bu tablodan en çok etkilenen kesimler olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Thomas ve Spataro (2018), 9 Avrupa ülkesi için yaptıkları analizde eğitim düzeyi ve finansal okuryazarlığın borsa katılım kararları üzerinde doğrudan pozitif etkisi olduğunu; bu ilişkinin büyüklüğünün eğitim sisteminin etkinliği ve piyasalardaki yatırım çeşitliliği ile açıklanan, ülkeler arası kurumsal farklılıklara göre değiştiği bulgusuna ulaşmışlardır. Ayrıca yazarlar borsa katılımını artırmak ve refah kayıplarını önlemek için hedef odaklı finansal eğitim politikalarının kritik önem taşıdığına altını çizmişlerdir. Bu bulgular, genel eğitim ile

finansal bilginin her ikisinin de daha bilinçli finansal kararlara katkıda bulunduğu ancak genel eğitimin finansal okuryazarlığın yerini tam olarak alamadığını göstermektedir.

Türkiye bağlamında değerlendirildiğinde, eğitim içeriğinin finansal okuryazarlık üzerindeki belirleyiciliği açıkça öne çıkmaktadır. Er vd. (2014), 5 üniversiteden 824 öğrenciye uyguladıkları çalışmalarında, bu öğrencilerden finans ve ekonomi dersleri alan grubun finansal okuryazarlık yüksek kümesinde istatistiksel olarak anlamlı biçimde daha fazla yer aldığını ortaya koymuşlardır. Bu bulgu genel eğitim düzeyinin değil, alınan derslerin içeriğinin finansal okuryazarlığı belirleyen asıl değişken olduğuna işaret etmektedir. Fettahoğlu (2015), Kocaeli’nde 83 hane halkı üzerinde yürüttüğü araştırmada eğitim düzeyi yükseldikçe temel finansal araçlara ilişkin bilgi düzeyinin ve doğru yanıt oranlarının arttığı; söz konusu karmaşık finansal ürünler olduğunda ise bu bilgi artışının yetersiz kalmaya devam ettiği bulgusuna ulaşmıştır. Yıldırım ve Özbek (2021), 4 ilde 1274 lise öğrencisiyle yürüttükleri yapısal eşitlik modeli çalışmasında eğitim kalitesinin bu ilişkide kritik bir belirleyici olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Uluslararası Bakalorya (UB) eğitimi alan öğrencilerde aile geçmişi, ekonomi eğitiminin kalitesi, para-iş sosyalleşmesi ve aritmetik bilgi değişkenlerinin finansal okuryazarlık üzerinde anlamlı pozitif etkileri bulunurken, IB almayan öğrencilerde finansal okuryazarlığın finansal davranış üzerinde anlamlı bir etkisi gözlemlenememiştir. Bu bulgu eğitim programının içerik kalitesinin okuryazarlığı davranışa dönüştürmedeki belirleyici rolünü güçlü biçimde ortaya koymaktadır. Akkoç vd. (2024), finans ve bankacılık bölümünde öğrenim gören 189 öğrenci üzerinde yürüttükleri çalışmada, finans eğitimi alan öğrencilerde sınıf ilerledikçe finansal okuryazarlığının anlamlı biçimde arttığını ancak bununla birlikte finansal stresin azalmadığını saptamışlardır. Bu sonuç eğitim-davranış boşluğuna Türkiye’den somut bir kanıt sunmakta ve eğitimin tek başına psikolojik sonuçları dönüştürmediğini göstermektedir.

Finansal okuryazarlık düzeyi düşük olan bireylerin ekonomik karar alma süreçlerinde ciddi dezavantajlarla karşılaştığı görülmektedir. Düşük finansal okuryazarlığın etkileri iki temel biçimde kendini göstermektedir. Birincisi temel finansal kavramlar ve ürünler hakkındaki bilgi eksikliği iken ikincisi ise bilgi edinmenin algılanan maliyetinden kaynaklanan ve erteleme davranışı doğuran erteleme maliyetidir. Bu iki mekanizma birlikte işlendiğinde de bireyler uygun finansal araçları keşfetmek ve değerlendirmek yerine durağan kalmayı tercih etmektedir. Tüm bulgular değerlendirildiğinde finansal bilginin beşerî sermayenin özgül bir bileşeni olduğu ve eğitim düzeyiyle birlikte sistematik biçimde arttığı görülmektedir. Ancak bu artış doğrusal ve koşulsuz olmadığından, eğitim finansal okuryazarlık için güçlü bir zemin hazırlamakla birlikte, bu zeminin karar kalitesine yansımaları için psikolojik farkındalık ve davranışsal destekle birleşmesi gerekmektedir.

Eğitim, Analitik Düşünme ve Bilişsel Yanlılıklar

Eğitimin ekonomik kararlara yansımaları yalnızca finansal bilgi kanalıyla gerçekleşmemektedir. Bunun yanı sıra bilişsel işlem kapasitesi ve analitik düşünme becerileri de belirleyici bir rol oynamaktadır.

Herlianti vd. (2024) Endonezya'da yürüttükleri çalışmada eğitim düzeyinin kayıptan kaçınma, çerçeveleme etkisi, çapalama ve zihinsel muhasebe üzerinde anlamlı bir moderatör işlevi gördüğünü ortaya koymuşlardır. Ayrıca yüksek eğitim düzeyinin analitik akıl yürütmeyi güçlendirerek bu yanlılıkları zayıflatırken; düşük eğitim düzeyinin ise sezgisel yargıya başvurmayı artırarak sürü davranışı ve çerçeveleme etkisini duyarlılığı yükselttiği bulgusuna ulaşmışlardır. Benzer biçimde Ashfaq vd. (2023), Almanya'da üniversite öğrencileriyle yürüttükleri çalışmada finansal okuryazarlık arttıkça bilişsel yanlılıkların belirgin biçimde azaldığını saptamışlardır. Bu bulgu eğitimin bilişsel yanlılıklara karşı bir tampon işlevi gördüğünü desteklemektedir.

Bu genel eğilim, finansal okuryazarlığın belirli yanlılıklar üzerindeki moderatör etkisini test eden çeşitli çalışmalarla da teyit edilmektedir. Adil vd. (2022), Delhi-NCR bölgesinden 253 bireysel yatırımcı üzerinde yürüttükleri analizlerinde, finansal okuryazarlığın aşırı güven, riskten kaçınma, sürü davranışı ve yatınlık etkisiyle yatırım kararları arasındaki ilişkide anlamlı bir düzenleyici işlev üstlendiğini ortaya koymuşlardır. Yazarlar, erkek yatırımcılarda riskten kaçınma ve sürü davranışının yatırım kararlarını olumsuz etkilediğini, okuryazarlık düzeyi yükseldikçe de olumsuz etkinin hafiflediği bulgusuna ulaşmışlardır. Suresh (2024), Hindistan sermaye piyasası üzerine yaptığı analizde, sezgisel yanlılığın davranışsal önyargı oluşumunda pozitif bir etkiye sahip olduğunu buna karşın finansal okuryazarlık düzeyi yükseldikçe çerçeveleme ve sürü davranışı kaynaklı yanlılıkların zayıfladığını göstermiştir. Chowdhury vd. (2026) de Bangladeş borsasından 1015 yatırımcı ile yürüttükleri analizlerinde, finansal bilginin sürü davranışı, kumarbaz yanılığsı ve güven yanlılığı üzerinde anlamlı bir düzenleyici etki yarattığını ortaya koymuşlardır.

Baraz ve Dikbaş-Çavuş (2025), Türkiye'de yürüttükleri çalışmalarında finansal okuryazarlığın davranışsal finans eğilimleri üzerinde doğrudan ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve finansal okuryazarlığın risk algısı ile yanlılıklar arasındaki ilişkide anlamlı bir aracılık rolü üstlendiği bulgusuna ulaşmışlardır. Atak (2025) ise Muğla'da otel çalışanları üzerinde yürüttüğü anket çalışmasında psikolojik önyargıların temel finansal bilgi düzeyi, alınan finansal okuryazarlık eğitimi ve genel finansal okuryazarlık düzeyine göre anlamlı farklılıklar gösterdiğini ortaya koymuştur. Bu bulguların aksine Sever vd. (2020), üç ilde 175 çalışan üzerinde yürüttükleri çalışmada eğitim düzeyi yükseldikçe kendine atfetme eğiliminin azalırken, kayıptan kaçınma ve zihinsel muhasebe eğiliminin lise mezunlarına kıyasla lisans ve lisansüstü mezunlarında daha yüksek çıktığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu bulgular göstermektedir ki eğitimin bilişsel yanlılıklar üzerindeki etkisi tek yönlü değildir. Eğitimin analitik düşünme kapasitesini artırarak bazı yanlılıkları zayıflatabildiği ancak özellikle aşırı güven gibi bazı yanlılıkları güçlendirebildiği görülmektedir. Bu nedenle eğitim ile bilişsel yanlılıklar arasındaki ilişkinin doğrusal değil, çok boyutlu ve koşullu bir yapı sergilediği söylenebilir.

Eğitimin Sınırları ve Yanlılık Farkındalığı: Bilgi Yeterli mi?

Eğitim ile ekonomik karar alma arasındaki ilişkide en kritik kavramsal gerilim, bilginin tek başına davranış değişikliği için yeterli olup olmadığı sorusunda düğümlenmektedir. Finansal eğitimin finansal bilgiyi iyileştirdiği kanıtlanmış olmakla birlikte uzun vadeli davranışsal etkilerine ilişkin kanıtlar sınırlı kalmaktadır. Bu durum literatürde bilgi ile davranış arasındaki boşluk olarak tartışılmakta ve eğitimin her zaman daha rasyonel ekonomik kararlarla sonuçlanmadığına işaret etmektedir. García (2013), finansal eğitim ile davranışsal finans kesişimini inceleyen çalışmasında, bilginin karar alma üzerindeki sınırlı etkisini sınırlı rasyonalite çerçevesinde açıklamakta ve finansal eğitim programlarının salt bilgi aktarımının ötesine geçerek psikolojik yanlılıkları da kapsama alması gerektiğini ileri sürmektedir. Bu bağlamda Loerwald ve Stemmann (2016), eğitimin işlevini yeniden tanımlamakta ve karar sürecinin bilgi algılama, işleme ve karar verme aşamalarının tamamında yanlılık farkındalığının geliştirilmesini birincil eğitim çıktısı olarak konumlandırmaktadır. Yazarlara göre eğitimin asıl işlevi bilgi sağlamaktan ziyade bireyleri kendi bilişsel süreçleri hakkında eleştirel biçimde düşünmeye yönlendiren bir üst-bilişsel kapasite geliştirmektir. Bu tartışmayı ampirik düzeyde en güçlü biçimde netleştiren çalışmalardan biri Carpena vd. (2019), çalışmalarında finansal eğitimin tutumla farkındalığı iyileştirdiği ancak tek başına somut davranış değişikliğine yol açmadığı; erteleme eğilimi, unutkanlık ve öz kontrol güçlükleri gibi bilişsel ve davranışsal kısıtların bilgiyi eyleme dönüştürmeyi engellediği bulgusuna ulaşmışlardır. Bu bulguyla örtüşür biçimde Novianggie ve Asandimitra (2019), finansal okuryazarlığın aşırı güven ile yatırım kararları arasındaki ilişkide azaltıcı bir işlev gördüğünü saptamışlardır. Bu sonuçlar, yanlılık farkındalığını birincil çıktı olarak hedefleyen eğitim yaklaşımlarının salt bilgi aktarımına dayalı programlara kıyasla karar kalitesi üzerinde daha sürdürülebilir etkiler doğurabileceğine işaret etmektedir.

Merter ve Balcıoğlu (2025), bu sorunu farklı bir açıdan ele alarak bilgi düzeyinin salt miktarının değil bireyin kendi bilgisi hakkındaki üst-bilişsel değerlendirmesinin karar kalitesini belirlemede kritik bir işlev üstlendiğini göstermişlerdir. Aşırı güvenen bireylerin eşit bilgi düzeyindeki temkinli akranlarına kıyasla yatırım katılımını, emeklilik planlamasını ve acil tasarruf davranışını belirgin biçimde düşürdüğü bulgusunu ortaya koyarak, bilgiye sahip olmak ile o bilgiyi doğru değerlendirmenin birbirinden bağımsız kapasiteler olduğunun altını çizmişlerdir. West (2012), bu çerçeveyi daha da keskinleştirerek finansal okuryazarlığa sahip bireylerin iyi finansal davranış sergilemesinin zorunlu olmadığını dolayısıyla finansal eğitim programlarının yalnızca bilgi aktarmakla yetinmeyip psikolojik yanlılıkları da kapsama alması gerektiğini vurgulamaktadır.

Türkiye'den elde edilen bulgular da bu sınırlılığı somut biçimde ortaya koymaktadır. Çetiner vd. (2019) 115 bireysel yatırımcıyla yaptıkları araştırmalarında, eğitim düzeyi ile aşırı güven, bilişsel çelişki, belirsizlikten kaçınma ve sürü davranışları boyutları arasında sistematik bir ilişki bulunmadığı ve eğitimin tek başına bilgisel yanlılıkları gidermeye yetmediği bulgusuna ulaşmışlardır. Öztopçu ve Aytekin (2017)

Balıkesir'de 326 bireysel yatırımcıyla yürüttükleri araştırmalarında eğitim düzeyi ile aşırı iyimserlik eğilimi arasında anlamlı bir ilişki bulamamışlardır. Kavlakoglu ve Ulusoy (2025), Kastamonu'da 374 yatırımcıyla yürüttükleri çalışmalarında muhafazakarlık eğilimi ve beklenti ön yargısında eğitim düzeyine göre anlamlı farklılaşma bulurken, diğer yanlılıklarda eğitim düzeyleri arasında anlamlı farklılık gözlemlenmemiştir. Bu tablo, eğitimin bazı yanlılıklar üzerinde etkili olurken, diğerlerini değiştirmediğine işaret etmektedir. Bununla birlikte Aydın vd. (2025), finansal okuryazarlık düzeyinin artırılmasının temel kavramların ve analiz yöntemlerinin daha doğru kullanılmasını sağlayarak sürü davranışını zayıflatabileceğini saptamış; bu bulgu yanlılık farkındalığının eğitim yoluyla geliştirilebileceğine işaret etmektedir.

Bu bulgular ışığında, eğitimin ekonomik karar alma süreçleri üzerindeki etkisinin koşullu olduğu anlaşılmaktadır. Eğitim, bilgi kapasitesini artırmakta ve belirli yanlılıkları zayıflatmaktadır. Ancak bu dönüşüm psikolojik farkındalık ve kişiselleştirilmiş destekle tamamlanmadığı sürece davranışa yansımaya bilememektedir. Bilginin eyleme dönüşümü ile bilginin özdeğerlendirmesindeki üst bilişsel doğruluk, eğitim politikalarının göz ardı etmemesi gereken iki kritik boyut olarak öne çıkmaktadır.

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma, davranışsal iktisat perspektifinden ekonomik karar almanın psikolojik dinamiklerini ve eğitimin bu dinamikler üzerindeki rolünü kavramsal düzeyde ele almayı amaçlamaktadır. Literatür taramasından elde edilen bulgular, ekonomik karar almanın salt rasyonel bir süreç olmadığını; bilişsel yanlılıklar, duygusal kısıtlar ve sosyal bağlamın bu süreci sistematik biçimde biçimlendirdiğini ortaya koymaktadır.

Beklenti teorisi çerçevesinde incelendiğinde, bireylerin sonuçları mutlak değerler yerine bir referans noktasına göre değerlendirdiği ve kayıpların kazançlara kıyasla çok daha yüksek psikolojik ağırlık taşıdığı görülmektedir. Aşırı güven, sürü davranışı, belirsizlikten kaçınma ve pişmanlıktan kaçınma yanlılıkları, bireyleri rasyonel fayda-maliyet analizinden uzaklaştırarak ekonomik açıdan maliyetli kararlar almaya yöneltmektedir. Bu yanlılıkların yalnızca ekonomik olarak değil, meslek seçimi, eğitim yatırımı ve sağlık kararları gibi bireyin yaşam seyrini doğrudan etkileyen alanlarda da belirleyici rol oynadığı görülmektedir.

Eğitimin bu süreçteki rolü çok katmanlı ve koşullu bir yapı sergilemektedir. Finansal bilgi, beşerî sermayenin özgül bir bileşeni olarak eğitim düzeyiyle birlikte sistematik biçimde artmakta ve bu artış daha iyi borsa katılımı, daha güçlü emeklilik planlaması ve daha düşük finansal hata oranlarıyla somutlaşmaktadır. Bununla birlikte hem uluslararası hem de Türkiye'den elde edilen bulgular, eğitim düzeyinin tek başına bilişsel yanlılıkları gidermek için yeterli olmadığını tutarlı biçimde ortaya koymaktadır. Eğitim, bazı yanlılıkları zayıflatırken bazılarını ise özellikle aşırı güveni paradoksal biçimde güçlendirebilmektedir. Üstelik finansal bilgiye sahip olan ama bu bilgiyi yanlış değerlendiren bireyler,

eğitimsiz akranlarına kıyasla zaman zaman daha riskli kararlar almaktadır. Bu bulgu, üst-bilişsel doğruluğun yani bireyin kendi bilgi sınırlarını ne ölçüde fark ettiğinin karar kalitesinin belirleyici bir boyutu olduğunu göstermektedir.

Çalışma, davranışsal iktisat literatürünü ekonomik karar alma ve eğitim ilişkisi ekseninde bir araya getiren kavramsal bir sentez sunmaktadır. Eğitim-karar ilişkisinin yalnızca bilgi aktarımı üzerinden değil; duygusal düzenleme, bilişsel farkındalık ve sosyal bağlam üzerinden de işlediğine dair literatürdeki bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde, bu ilişkinin görüldüğünden çok daha karmaşık bir yapı sergilediği anlaşılmaktadır. Bu bulgular, ekonomik karar kalitesini artırmaya yönelik eğitim politikalarının yalnızca finansal bilgi aktarımına odaklanmasının yeterli olmayabileceğini göstermektedir. Bu nedenle eğitim programlarının bilişsel yanlılıklar, karar hataları, öz kontrol, zaman tercihi ve risk algısı gibi davranışsal iktisat konularını da içerecek şekilde yeniden tasarlanması gerektiği düşünülmektedir. Özellikle bireylerin kendi bilişsel sınırlılıklarını ve karar alma hatalarını fark etmelerine yönelik farkındalık temelli eğitim yaklaşımlarının ekonomik karar kalitesini artırmada önemli bir rol oynayabileceği değerlendirilmektedir. Bununla birlikte bu çalışma kavramsal bir derleme niteliği taşıdığından ele alınan ilişkilerin nedensellik ve ekonomik karar kalitesi arasındaki ilişkileri ampirik olarak sınavan gelecek araştırmaların bu alandaki literatüre önemli katkılar sunması beklenmektedir.

Finansman: Yazarlar, bu araştırma, yazarlık ve/veya makalenin yayımı için herhangi bir mali destek almamıştır.

Çıkar Çatışması: Bu makale için yazarların herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Etik Onay: Bu çalışma için etik kurul onayı gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı: Bu çalışmanın hazırlanmasında birinci yazar %70, ikinci yazar %30 oranında katkı sağlamıştır.

KAYNAKÇA

- Abdullaeva, B. S., Abdullaev, D., Djuraeva, L., Sagdullaeva, D. K., & Kholikov, A. (2025). Applications of Behavioral Economics and Neuroeconomics in Mental Health. *Iranian Journal of Psychiatry*, 20(1). <https://doi.org/10.18502/ijps.v20i1.17404>
- Adil, M., Singh, Y., & Ansari, Mohd. S. (2022). How financial literacy moderate the association between behaviour biases and investment decision? *Asian Journal of Accounting Research*, 7(1), 17-30. <https://doi.org/10.1108/AJAR-09-2020-0086>
- Akkoç, S., Yıldırım, H. H., Akbaba, A. N. B., & Kutbay, A. (2024). Finansal Okuryazarlık ve Finansal İyi Olma Hali Alınan Eğitimler Sonucunda Değişir mi? Finans ve Bankacılık Lisans Programı Öğrencileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 27(2), 696-708. <https://doi.org/10.29249/selcuksbmyd.1526240>
- Ashfaq, M., Shafique, A., & Selezneva, V. (2023). Exploring the missing link: Financial literacy and Cognitive biases in Investment Decisions. *Journal of Modelling in Management*, 19(3), 871-898. <https://doi.org/10.1108/JM2-11-2022-0266>
- Atak, O. (2025). Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Psikolojik Önyargılar ile İlişkisi: Konaklama İşletmeleri Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *Turkish Studies - Economics, Finance, Politics*, 20.
- Baker, H. K., Kumar, S., Goyal, N., & Gaur, V. (2019). How financial literacy and demographic variables relate to behavioral biases. *Managerial Finance*, 45(1), 124-146. <https://doi.org/10.1108/MF-01-2018-0003>
- Baker, H. K., & Ricciardi, V. (2014). How Biases Affect Investor Behaviour. *The European Financial Review*, (7-10). <https://papers.ssrn.com/abstract=2457425>
- Banerjee, A. V. (1992). A Simple Model of Herd Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(3), 797-817. <https://doi.org/10.2307/2118364>
- Baraz, E. H., & Dikbaş-Çavuş, T. (2025). Finansal Risk Algısının Yatırımlarda Davranışsal Finans Eğilimi Üzerindeki Etkisinde Finansal Okuryazarlığın Aracı Rolü. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 7(4), 1074-1084. <https://doi.org/10.33712/mana.1586746>
- Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 1(Part B), 1053-1128.
- Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., & Welch, I. (1992). A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades. *Journal of Political Economy*, 100(5), 992-1026.
- Carpene, F., Cole, S., Shapiro, J., & Zia, B. (2019). The ABCs of financial education: Experimental evidence on attitudes, behavior, and cognitive biases. *Management Science*, 65(1), 346-369. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2017.2819>
- Chowdhury, N. T., Mahdzan, N. S., & Rahman, M. (2026). Impact of behavioural biases on stock market participation in the context of emerging markets: The moderating role of financial knowledge. *South Asian Journal of Business Studies*, 15(1), 100-121. <https://doi.org/10.1108/SAJBS-07-2023-0250>
- Çetiner, M., Ayhan-Gökcek, H., & Turp-Gölbaşı, B. (2019). DAVRANIŞSAL FİNANS PERSPEKTİFİNDEN YATIRIMCI DAVRANIŞLARI ÜZERİNE BİR İNCELEME. *Uluslararası Bankacılık, Ekonomi ve Yönetim Araştırmalar Dergisi*, 2(1).

- Devenow, A., & Welch, I. (1996). Rational herding in financial economics. *European Economic Review*, 40(3-5), 603-615. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(95\)00073-9](https://doi.org/10.1016/0014-2921(95)00073-9)
- Edison, E. D., & Aisyah, H. (2023). The Effect of Regret Experienced in Investment Decision: An Experimental Study. *International Journal of Asian Business and Management*, 2(1), 85-98. <https://doi.org/10.55927/ijabm.v2i1.3203>
- Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. *The Quarterly Journal of Economics*, 75(4), 643-669. <https://doi.org/10.2307/1884324>
- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A., & Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(4). <https://doi.org/10.18037/ausbd.00957>
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817-868.
- Fettahoğlu, S. (2015). Hane Halkının Finans Eğitimi ve Finansal Okuryazarlık Düzeyleri Üzerine Kocaeli'nde Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (67), 101-116. <https://doi.org/10.25095/mufad.396581>
- García, M. J. R. (2013). Financial Education and Behavioral Finance: New Insights into the Role of Information in Financial Decisions. *Journal of Economic Surveys*, 27(2), 297-315. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2011.00705.x>
- Georgiou, E. (2025). Behavioral Economics in Strategic Investment Decision-Making: A Critical Review. *International Journal of Scientific Research and Modern Technology*, 109-117. <https://doi.org/10.38124/ijsrmt.v4i8.751>
- Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 62(1), 451-482. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-120709-145346>
- Herlianti, E., Nugraha, Disman, Supriyatna, Y., & Purnamasari, I. (2024). Cognitive Biases in Investment Decision: Do Education and Income Make a Difference? *Dinamika Pendidikan*, 19(2), 257-269. <https://doi.org/10.15294/dp.v19i2.20991>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 49(2), 263-292.
- Kaiser, T., & Lusardi, A. (2024). *Financial Literacy and Financial Education: An Overview* (NBER Working Paper Series Working Paper 32355).
- Kavlakoğlu, A., & Ulusoy, T. (2025). Davranışsal Finans Bağlamında Bireylerin Finansal Kararları Üzerine Bir İnceleme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 14(5), 2752-2775. <https://doi.org/10.15869/itobiad.1705246>
- Klapper, L., & Lusardi, A. (2020). Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. *Financial Management*, 49(3), 589-614. <https://doi.org/10.1111/fima.12283>
- Knoll, M. A. Z. (2010). The Role of Behavioral Economics and Behavioral Decision Making in Americans' Retirement Savings Decisions. *Social Security Bulletin*, 7(4), 1-23.
- Loerwald, Dirk., & Stemmann, A. (2016). Behavioral finance and financial literacy. İçinde C. Aprea, E. Wuttke, K. Breuer, N. K. Koh, P. Davies, B. Greimel-Fuhrmann, & J. S. Lopus (Ed.), *International*

- Handbook of Financial Literacy*. Springer Singapore. <https://doi.org/10.1007/978-981-10-0360-8>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Merkle, C. (2017). Financial overconfidence over time: Foresight, hindsight, and insight of investors. *Journal of Banking & Finance*, 84(C), 68-87.
- Merter, A. K., & Balcioğlu, Y. S. (2025). Financial literacy and decision-making: The impact of knowledge gaps on financial outcomes. *Borsa İstanbul Review*, 25, 101-108. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2025.07.010>
- Nofsinger, J. R. (2014). *Yatırım Psikolojisi* (S. Gazel, Çev.; 5.). Nobel Akademik Yayıncılık.
- Novianggie, V., & Asandimitra, N. (2019). The Influence of Behavioral Bias, Cognitive Bias, and Emotional Bias on Investment Decision for College Students with Financial Literacy as the Moderating Variable. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 9(2), 92-107. <https://doi.org/10.6007/IJARAFMS/v9-i2/6044>
- Öztopçu, D., & AYTEKİN, S. (2017). Bireysel Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi ve Balıkesir İlinde Bir Uygulama. *Akademik Bakış Dergisi*, (61). <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/383747>
- Pompian, M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios for Private Clients*. John Wiley & Sons. <https://ideas.repec.org/a/kap/fmktpm/v21y2007i4p491-492.html>
- Rabin, M., & Thaler, R. H. (2001). Anomalies: Risk Aversion. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 219-232. <https://doi.org/10.1257/jep.15.1.219>
- Sever, E., Çetiner, M., & Paksoy, M. (2020). BİREYSEL YATIRIM KARARLARI İLE DAVRANIŞSAL FİNANS EĞİTİMLERİNİN İLİŞKİSİ: İMALAT VE HİZMET SEKTÖRLERİNDE BİR ARAŞTIRMA. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 49(2), 9-40.
- Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioral Portfolio Theory. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 35(2), 127-151.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Suresh, G. (2024). Impact of Financial Literacy and Behavioural Biases on Investment Decision-making. *FIIB Business Review*, 13(1), 72-86. <https://doi.org/10.1177/23197145211035481>
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2008). *NUDGE: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Penguin.
- Thomas, A., & Spataro, L. (2018). Financial Literacy, Human Capital and Stock Market Participation in Europe. *Journal of Family and Economic Issues*, 39(4), 532-550. <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9576-5>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*.

Science, 211(4481), 453-458.

- West, J. (2012). Financial literacy education and behaviour unhinged: Combating bias and poor product design. *International Journal of Consumer Studies*, 36(5), 523-530. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2012.01118.x>
- Yıldırım, D., & Özbek, A. (2021). Erken Dönem Ekonomi Eğitimi ve Finansal Sosyalleşmenin Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(2), 694-710. <https://doi.org/10.32709/akusosbil.860749>
- Zeelenberg, M. (1999). Anticipated regret, expected feedback and behavioral decision making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(2), 93-106. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199906\)12:2%253C93::AID-BDM311%253E3.0.CO;2-S](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199906)12:2%253C93::AID-BDM311%253E3.0.CO;2-S)