

Davranışsal İktisat Kavramları Nelerdir?

Çalışma Kağıdı

Davranışsal iktisat, insanların ekonomik kararlarını etkileyen sınırlı rasyonellik, bilişsel önyargılar, duygular ve sosyal etkiler gibi faktörleri inceler. Bu alandaki temel kavramlar arasında 'çerçeveleme etkisi', 'kayıptan kaçınma' ve 'zımni önyargılar' bulunur.

Sorular

1. Aşağıdakilerden hangisi davranışsal iktisadın temel aldığı bir kavramdır?

- A) Tam rasyonellik
- B) Sınırlı rasyonellik
- C) Bencil olmayan davranış
- D) Mükemmel bilgi

2. Bir ürünün 'yüzde 75 yağsız' olarak tanıtılması, 'yüzde 25 yağlı' olarak tanıtılmasına göre daha fazla tercih ediliyorsa, bu hangi kavramla açıklanır?

- A) Kayıptan kaçınma
- B) Sınırlı rasyonellik
- C) Çerçeveleme etkisi
- D) Sürü psikolojisi

3. Bir kişinin 50 TL kazanmaktan daha çok 50 TL kaybetmekten kaçınma eğilimi hangi kavramdır?

- A) Çerçeveleme etkisi
- B) Kayıptan kaçınma
- C) Sınırlı rasyonellik
- D) Onay önyargısı

4. Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect) Nedir ve Nasıl Bir Örneği Vardır?

5. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion) Kavramını Açıklayınız.

6. Sınırlı Rasyonellik (Bounded Rationality) Ne Anlama Gelir?

7. Tanımla: Davranışsal İktisat Temel Varsayımı Nedir?

8. Tanımla: Çerçeveleme Etkisi Nedir?

9. Tanımla: Kayıptan Kaçınma Nedir?

Cevap Anahtarı

1. B) Sınırlı rasyonellik — Davranışsal iktisat, insanların sınırlı rasyonel olduğunu ve karar alma süreçlerinde psikolojik faktörlerin rol oynadığını kabul eder.
2. C) Çerçeveleme etkisi — Bu durum, aynı bilginin farklı 'çerçevelerle' sunulmasının karar verme üzerindeki etkisini gösteren çerçeveleme etkisine örnektir.
3. B) Kayıptan kaçınma — İnsanların kayıplara karşı kazançlardan daha duyarlı olması durumu 'kayıptan kaçınma' olarak adlandırılır.
4. Çerçeveleme etkisi, aynı bilginin farklı şekillerde sunulmasının karar verme üzerindeki etkisidir. Örneğin, bir tedavinin %90 başarı oranına sahip olduğu söylendiğinde daha olumlu karşılanırken, %10 başarısızlık oranı dendiğinde daha olumsuz algılanabilir.
5. Kayıptan kaçınma, insanların kazanç elde etmekten çok kayıptan kaçınmaya daha fazla önem vermesidir. Örneğin, bir yatırımın 100 TL kazandırmasıyla 100 TL kaybetmesi arasında, kaybetme durumu daha güçlü bir duygusal tepkiye yol açar.
6. Sınırlı rasyonellik, insanların karar verirken bilgi, zaman ve bilişsel yeteneklerinin sınırlı olması nedeniyle tam rasyonel olamayacağını ifade eder. Bu durum, 'tatmin edici' (satisficing) kararlar almalarına yol açabilir.
7. İnsanların sınırlı rasyonel olduğu ve psikolojik faktörlerden etkilendiği.
8. Bilginin sunuluş biçiminin karar verme üzerindeki etkisi.
9. Kaybetme olasılığının, kazanma olasılığından daha fazla önemsenmesi.

Bounlu

Tüm kartlar, adım adım çözümler ve AI hoca desteği Notek uygulamasında.
Sınav tarihlerini Promy otomatik hatırlatıcıya çevirir.