

Kayıp Aversiyonu ve Çerçeveleme Etkileri Nedir?

Çalışma Kağıdı

Kayıp aversiyonu, insanların kazanç elde etmekten çok kayıptan kaçınmaya daha fazla önem vermesi durumudur. Çerçeveleme etkisi ise aynı bilginin farklı şekillerde sunulmasının karar verme üzerinde yarattığı farklılıktır.

Sorular

1. Aşağıdakilerden hangisi kayıp aversiyonunu en iyi açıklar?

- A) İnsanların riskten kaçınma eğilimi
- B) İnsanların kayıplardan, aynı büyüklükteki kazançlardan daha fazla rahatsızlık duyması
- C) Farklı sunumların karar verme üzerindeki etkisi
- D) Fırsat maliyetlerinin göz ardı edilmesi

2. Bir ürünün 'ücretsiz kargo' olarak sunulması, 'kargo ücreti alınmayacak' denilmesinden daha etkili olabilir. Bu durum hangi kavrama örnektir?

- A) Kayıp Aversiyonu
- B) Çerçeveleme Etkisi
- C) Rasyonel Seçim Teorisi
- D) Beklenen Fayda Teorisi

3. Bir yatırımın '%95 kazanma olasılığı' olarak sunulması mı, yoksa '%5 kaybetme olasılığı' olarak sunulması mı kayıp aversiyonunu daha fazla tetikler?

- A) %95 kazanma olasılığı
- B) %5 kaybetme olasılığı
- C) Her ikisi de aynı etkiyi yaratır
- D) Olasılığın büyüklüğüne bağlıdır

4. Bir yatırımcıya, parasının %80'ini koruyacağı bir yatırım seçeneği mi, yoksa %20 kaybetme riski olan bir seçenek mi sunulmalıdır? Kayıp aversiyonu bu durumda nasıl bir rol oynar?

5. Bir ürünün '%90 yağsız' olarak tanıtılması mı, yoksa '%10 yağlı' olarak tanıtılması mı daha çekicidir? Çerçeveleme etkisi bu durumu nasıl açıklar?

6. Bir sağlık kampanyasında, aşı yaptırmamanın ölüm riskinin %10 olduğunu söylemek mi, yoksa aşı yaptırmamanın hayatta kalma oranının %90 olduğunu söylemek mi daha etkilidir?

7. Tanımla: Kayıp Aversiyonu Nedir?

8. Tanımla: Çerçeveleme Etkisi Nedir?

9. Tanımla: Kayıp Aversiyonu ve Çerçeveleme Etkisi Nasıl İlişkilidir?

Cevap Anahtarı

1. B) İnsanların kayıplardan, aynı büyüklükteki kazançlardan daha fazla rahatsızlık duyması — Kayıp aversiyonu, insanların kayıplara karşı kazançlardan daha hassas olduğunu belirtir.
2. B) Çerçeveleme Etkisi — Sunum şekli (ücretsiz kargo pozitif çerçeveleme) karar verme üzerinde etkilidir, bu da çerçeveleme etkisidir.
3. B) %5 kaybetme olasılığı — Kayıp odaklı sunum (%5 kaybetme olasılığı) kayıp aversiyonunu daha güçlü uyarır.
4. Kayıp aversiyonu nedeniyle, yatırımcılar genellikle %80'ini koruyacak seçeneği tercih ederler. Çünkü 'kayıp' kelimesi, 'kazanç' kelimesinden daha güçlü bir psikolojik etkiye sahiptir ve insanlar kayıptan kaçınmaya daha yatkındır.
5. Çerçeveleme etkisi gereği, '%90 yağsız' ifadesi daha olumlu algılanır ve tüketiciyi cezbeder. '%10 yağlı' ifadesi ise olumsuz bir çağrışım yaparak üründen uzaklaştırabilir. Sunum şekli, algıyı ve tercihi doğrudan etkiler.
6. Kayıp aversiyonu ve çerçeveleme etkisine göre, '%90 hayatta kalma oranı' şeklinde sunulan bilgi, ölüm riskini vurgulayan %10'luk bir oran sunumundan daha fazla insanı aşı olmaya teşvik edecektir. İnsanlar kayıptan kaçınmaya odaklanırlar.
7. İnsanların, aynı büyüklükteki bir kazançtan elde edecekleri mutluluktan daha fazla acıyı aynı büyüklükteki bir kayıptan hissetmesi ve bu nedenle kayıptan kaçınmaya daha fazla eğilimli olmasıdır.
8. Bir kararın veya bilginin sunuluş biçiminin (çerçevesinin), bireylerin o kararı veya bilgiyi nasıl algıladığı ve buna bağlı olarak nasıl karar verdiği üzerindeki etkisidir.
9. Çerçeveleme etkisi, kayıp aversiyonunu tetikleyebilir veya güçlendirebilir. Bilginin kayıp odaklı sunulması, kayıp aversiyonunu daha belirgin hale getirir.

Bounlu

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