

Pandemi ve Kişisel Ekonomi

Prof. Dr. Zuhâl Baltaş

Covid-19 bütün dünyada çeşitli alanlarda hızlı bir değişim ve dönüşüme sebep oldu. Politikacıların pandemi döneminde sağlık çalışanlarının ve araştırmacıların sunduğu verileri göz ardı etmeleri ile geç alınan sağlık önlemleri sonucunda insanlar ve piyasalar hazırlıklı olmadıkları bir yaşam biçimi ve ekonomik değişimle yüz yüze geldi. Dünyamız 2008'deki mali krizinden daha derin bir ekonomik değişim dönemine girdi. 2008 krizinde işsizlik rakamları yüzde 10'a ulaştığında uluslararası bir ekonomik krizin varlığını iliklerimize kadar hissetmiştik. 2020'de ise bazı uzmanlar salgın nedeniyle işsizlik oranının yüzde 13'ü geçebileceğini söylüyor. Bunca belirsizliğin ve değişimin arasında zihin sağlığımızı ve kendimizi koruyabilmek hepimiz için çok önemli bir hal alıyor. Gelinen noktada, sağlık alanında olduğu gibi ekonomide de acı veren bir sürece girmemiz kaçınılmaz.



Ülkelerin ekonomileri gibi bireylerin ekonomik düzenleri ve bütçeleri de bu krizden nasibini aldı. Bu sarsıntılar; kişilerin ekonomilerini yönetme, ve para harcama davranışlarında değişikliğe yol açtı. Davranışsal ekonominin temelleri, Kahneman ve Tversky'nin beklenti kuramına¹ dayanır. İnsan, doğası gereği ödülden çok tehlikeye duyarlılık gösteren ve güvende olmak isteyen bir yapıya sahiptir. Beklenmedik değişimler, insan beyinde hızlı ve yaygın bir tepki zinciri doğurur. Covid-19 pandemisinin toplum üzerinde yarattığı etki, insanları “güvenli bölge”lerinden çıkartmış ve belirsizlikleri çok fazla olan yeni bir düzenle yüz yüze bırakmıştır. Bu bilinmezlik duygusu ile başa çıkmak isteyen çoğu kişi kendilerini korumaya alarak kendilerini yeniden “güvenli bölge”lerine çekmeye çalışmış ve bunun için de “Kaybı yönetme”ye dönük davranışlar çoğalmıştır.

Kaybı yönetme hatasına müdahale eden I. sistem kestirme yollarını tanımak mümkündür. Beyne kısa devre yaptıran bu kestirme yollar; kayıptan kaçınma, sahip olma etkisi, statüko önyargısı, çerçevenleme, canı cehenneme etkisi ve benzerleridir. Örneğin sürecin başında gözlemlediğimiz insanların olumsuz finansal bilgidan kaçınmasına (information avoidance)² yol açan I. Sistem sezgisel tepkisi; devekuşu etkisi (ostrich bias) olarak anılır. Karar alma süreçlerinde çerçevenleme etkisi (framing effect) olarak adlandırılan durum ise bilginin göz ardı edilebilecek şekilde sunulmasıyla ortaya çıkar. İnsanlar kazanç olasılığı sunulan seçimlerde içgüdüsel olarak riskten kaçınarak garanti olana yönelir. Ocak ve Şubat aylarında yaklaşmakta olan Covid-19 krizini

görmezden gelerek yatırım yönetim yapısını dönüştüremeyenler bunun için iyi bir örnektir. Zamanla sağlık riskinin doğurduğu ekonomik sarsıntı ve yanlış yaparak zarar etme korkusu yatırımdan kaçınmaya yol açıyor. Belirsizliğin her alanda böylesine yoğun olduğu bir dönemde çoğu kişi ekonomi mi, yaşam mı çıkmazında yolun nereye gitmesi gerektiğini bilemiyor. Çoğu kişi parasını garanti gördüğü nakit veya altında tutmayı tercih ediyor. Bazı kesimlerde yatırım yapma iştahının tamamıyla kesildiği gözleniyor.

Öte yandan değişen koşulların belirsizliği nedeniyle kayıptan kaçınmanın bir olası sonucu da insanın statükoyu sürdürmek konusunda güçlü bir eğiliminin olmasıdır. Karar seçenekleri arttıkça, statükoya bağlı kalmak daha avantajlı olarak algılanır. “Aşinalık etkisi” adı verilen bu durum da statükoyu destekler niteliktedir. Temelsiz kendine güven, öneride bulunan kişi için de yatırım kararı veren için de risk faktörüdür. Bu nedenle her insanın harcama veya yatırım yapmaya yol açan kararlarındaki kişisel kestirme yolunu tanıması büyük değer taşır. Böylece tehlike çanlarını erken duyma ve tutum değiştirme şansı olur.

Kahneman’ın altı önerisi zor zamanlarda karar kalitesini yükseltmek için başvurabileceğimiz yöntemleri çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır: ³

1. Kararlarınızda sezgilerinizi kullanmayı erteleyin,
2. Geçmişteki benzer durumları araştırarak örnekleyin,
3. Mümkün olduğu kadar veri toplayın, bilgiler kararınızı olgunlaştırır,
4. İleri bildirim (feed forward) yaparak verilecek karar için ulaşılabilecek fiziksel, görsel, sayısal tüm bilgi ve durumu haritalayın,
5. Premortem sorgulama (premortem enquiry) yapın,
6. İyimserlikten kaçının, zira karar noktasındaki iyimserlik tedbirsiz iyimserliktir.



Sürü davranışı, yatırımcıların diğer yatırımcıların kararlarını izleme eğiliminde olmaları durumunda gerçekleşir. Arkadaş önerileri kadar; yazılı, sözlü ve sosyal medya benzeri mecralarda yer alan fon, tahvil ve bonolar diğerlerine göre daha çok tercih edilirler. “Bulunabilirlik” sürü psikolojisini destekleyen önemli kestirme yollardan biridir. “Şimdi burada” etkisi, bizleri istediğimiz anda sahip olabileceğimiz ve yoksun kalmayacağımızı bildiğimiz ürünlere iter. Alternatif tercihler yerine “Şimdi burada” olanı seçerek, daha sonra karşımıza çıkabilecek ve bizlere daha büyük getiri sağlayabilecek olasılık daha fazla zaman istediğinden

ötürü göz ardı edilir. Ne var ki 2020 tüm bu görüşler açısından dikkatle incelenmelidir. Uzmanlar yol gösterici nitelikte olan yeterli ve güvenli veriye sahipse, önceki benzer durumlara bakarak öneri geliştirebiliyorsa ve siz premortem sorgulama yapabiliyorsanız; yani kayıp karşısında alternatifiniz varsa, tedbirli davranma şansınız da var demektir. Güvenli ve uzmanlarca üretilen “Nudge”lar ile karar hatalarına yol açan sistemlere dair bilgimizi kullanarak, zor zamanlarda doğru seçime yönlendirme için müdahale noktaları oluşturabilir.

Kaynakça

1. Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.) . (1982). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York : Cambridge University Press.
2. Golman R, Hagmann D, Loewenstein G. Information avoidance. Journal of Economic Literature 2017; 55(1): 96-135.
3. Kahneman D. World of Business Ideas (WOBI) New York; 2018.