

Karar Mimarisinin Psikolojisi: Davranışsal İktisat ve Çerçeveleme Etkisi

Muhammed İktbal Tepeler¹

Yusuf Akan²

Özet

Davranışsal İktisat, geleneksel iktisat teorisinin bireyleri tam rasyonel karar vericiler olarak ele alan varsayımlarını, psikoloji ve bilişsel bilimlerden elde edilen bulgularla sorgulayan disiplinler arası bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım, bireylerin karar alma süreçlerinde sezgisel kısayollara başvurduğunu ve bu durumun sistematik bilişsel sapmalara yol açtığını ileri sürmektedir. Davranışsal iktisat literatüründe en merkezi kavramlardan biri olan çerçeveleme etkisi, nesnel olarak eşdeğer seçeneklerin kazanç ya da kayıp biçiminde sunulmasına bağlı olarak bireylerin farklı tercihlerde bulunabildiğini göstermektedir. Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisi'ne dayanan bu etki, özellikle referans bağımlılığı ve kayıptan kaçınma mekanizmaları üzerinden açıklanmaktadır. Bu çalışma, çerçeveleme etkisini davranışsal iktisadın kuramsal çerçevesi içinde ele alarak, söz konusu etkinin psikolojik temellerini, farklı türlerini ve klasik rasyonel seçim teorisinin değişmezlik ilkesine yönelttiği eleştirileri tartışmaktadır. Ayrıca çerçeveleme etkisinin kamu politikaları, pazarlama stratejileri ve dürtme temelli müdahalelerdeki uygulama alanları değerlendirilmektedir. Çalışma, çerçeveleme etkisinin iktisadi karar alma süreçlerini daha gerçekçi bir psikolojik zeminde açıklamaya yönelik güçlü bir analitik araç sunduğunu ortaya koymayı amaçlamaktadır.

1. Giriş

Davranışsal İktisat (Behavioral Economics), geleneksel iktisat teorisinin temel rasyonel varsayımlarını, psikoloji ve bilişsel bilimlerden elde edilen içgörülerle sentezleyerek bireysel karar alma süreçlerini inceleyen disiplinlerarası bir alandır (Asgari & Pouralimardan, 2024; Bullivant, 2022,

1 Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi, muhammed.tepeler@atauni.edu.tr, 0000-0003-0206-2371

2 Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, yusufakan@atauni.edu.tr, 0000-0002-2446-5043

p. 28). Klasik iktisat modellerinin (“homo economicus” paradigması) aksine, bu yaklaşım, piyasa katılımcılarının her zaman rasyonel davranmadığını, rasyonel seçim modellerinden sistematik olarak sapmalar gösterdiğini ve fayda maksimizasyonu hedefine ulaşmada tam etkin olmayan tercihler yapabildiğini kabul eder (Bećirović et al., 2022; Graminha & Afonso, 2022; Ventre et al., 2024). Bu bilimsel dönüşümün temelini, kararların risk ve belirsizlik altında nasıl alındığına dair yeni bir anlayış getiren Kahneman ve Tversky’nin 1979 tarihli Beklenti Teorisi (Prospect Theory) çalışması atmıştır. Beklenti Teorisi, bireylerin mutlak sonuçlar yerine, tanımlanmış bir referans noktasına göre algılanan kayıplar ve kazançlar üzerinden değer atfettiğini ve bu durumun, kararların psikolojik ve bilişsel özelliklerden etkilendiği için öngörülebilir bir biçimde tutarsız seçimlere yol açtığını ileri sürer (Khan et al., 2022).

Davranışsal İktisat’ın merkezinde, bireylerin sınırlı rasyonellik ve bilişsel kapasiteleri nedeniyle, tüm bilgiyi analiz etmek yerine hızlı kararlar almak için sezgisel kısayollara (heuristics) başvurması sonucu ortaya çıkan bilişsel sapmalar yer alır (Soofi et al., 2020). Bu sistematik sapmaların en belirgin ve en çok incelenen örneklerinden biri çerçeveleme etkisidir. Çerçeveleme etkisi, nesnel olarak eşdeğer seçeneklerin, sunuluş biçimindeki farklılıklar (kazanç veya kayıp çerçevesi) nedeniyle farklı tercihlere neden olduğunu gösterir. Bu etki, kişilerin kayıpları eşdeğer kazançlardan yaklaşık iki kat daha şiddetli algılama eğilimine (kayıptan kaçınma - loss aversion) dayanır (Ventre et al., 2024). Bu sayede, Davranışsal İktisat, sadece ekonomik davranışları tanımlamakla kalmaz, aynı zamanda kamu politikalarının (özellikle “dürtme” - nudge stratejileri) daha gerçekçi bir zemin üzerine oturtulmasına, bireyleri zorlama veya ekonomik teşvikleri önemli ölçüde değiştirmeksizin olumlu davranış değişikliklerinin teşvik edilmesine olanak tanır (Karataş, 2020). Bu yaklaşım, ekonomik olayların açıklayıcı gücünü daha gerçekçi psikolojik temellere dayandırmayı amaçlar (Jia & Lin, 2025).

Çerçeveleme etkisi, Davranışsal İktisat’ın temel taşlarından biri olup, özellikle Tversky ve Kahneman’ın Beklenti Teorisi (Prospect Theory) çerçevesinde incelenen merkezi bir bilişsel sapmadır (Khan et al., 2022). Bu etki, nesnel olarak eşdeğer sonuçların sunuluş biçiminden (kayıp veya kazanç olarak) etkilenecek bireylerin farklı tercihler sergilemesiyle karakterize edilir. Beklenti Teorisi’nin önermesine göre, zararların eşdeğer kazançlardan psikolojik olarak daha şiddetli algılanması (kayıptan kaçınma – loss aversion) nedeniyle, sonuçlar kayıp bağlamında çerçevelendiğinde bireylerin riski arama (risk-seeking) eğilimi gösterdiği; kazanç bağlamında çerçevelendiğinde ise riskten kaçınma (risk-averse) davranışı sergilediği gözlemlenmektedir (Tversky & Kahneman, 1974).

düzenleyerek istenen davranışa yönlendiren “dürtme” (nudge) stratejilerinin temelini oluşturur (Karataş, 2021). Çerçeveleme, halk sağlığından finansal kararlara, siber güvenliğe ve çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine (Tüzemen et al., 2024) kadar geniş bir yelpazede davranışları etkilemek için stratejik bir araçtır. Bu bağlamda, mesajın kazançları vurgulayarak riski azaltması ya da kayıpları önlemeye odaklanarak eylemsizliğin maliyetini artırması, karar vericinin algısını ve niyetini yönlendiren etkili bir iletişim yöntemidir (Jia & Lin, 2025; Levin et al., 1998).

2. Davranışsal İktisat

Davranışsal İktisat (Behavioral Economics), geleneksel iktisat teorisinin temel rasyonalite varsayımlarını, psikoloji ve bilişsel bilimlerden elde edilen içgörülerle sentezleyerek bireysel karar alma süreçlerini inceleyen disiplinlerarası bir alandır (Asgari & Pouralimardan, 2024; Bullivant, 2022). Klasik iktisat modellerinin aksine, bu yaklaşım, piyasa katılımcılarının her zaman rasyonel davranmadığını, rasyonel seçim modellerinden sistematik olarak sapmalar sergilediğini ve fayda maksimizasyonu hedefine ulaşmada tam etkin olmayan tercihlerde bulunabildiğini kabul eder (Graminha & Afonso, 2022). Bu bilimsel dönüşümün temelini, kararların risk ve belirsizlik altında nasıl alındığına dair yeni bir anlayış getiren Kahneman ve Tversky’nin 1979 tarihli Beklenti Teorisi (Prospect Theory) çalışması atmıştır. Beklenti Teorisi, bireylerin mutlak sonuçlar yerine, tanımlanmış bir referans noktasına göre algılanan kayıplar ve kazançlar üzerinden değer atfettiğini ve bu durumun, kararların psikolojik ve bilişsel özelliklerden etkilendiği için öngörülebilir bir biçimde tutarsız seçimlere yol açtığını ileri sürer (Tversky & Kahneman, 1974).

Davranışsal İktisat’ın merkezinde, bireylerin sınırlı rasyonellik ve bilişsel kapasiteleri nedeniyle, tüm bilgiyi analiz etmek yerine hızlı kararlar almak için sezgisel kısayollara (heuristics) başvurması sonucu ortaya çıkan bilişsel sapmalar yer alır (Soofi et al., 2020). Bu sistematik sapmaların en belirgin ve en çok incelenen örneklerinden biri çerçeveleme etkisidir. Çerçeveleme etkisi, nesnel olarak eşdeğer seçeneklerin, sunuluş biçimindeki farklılıklar (kazanç veya kayıp çerçevesi) nedeniyle farklı tercihlere neden olduğunu gösterir. Bu etki, kişilerin kayıpları eşdeğer kazançlardan yaklaşık iki kat daha şiddetli algılamaya eğilimine (kayıptan kaçınma - loss aversion) dayanır. Bu sayede, Davranışsal İktisat, sadece ekonomik davranışları tanımlamakla kalmaz, aynı zamanda kamu politikalarının daha gerçekçi bir zemin üzerine oturtulmasına, bireyleri zorlama veya ekonomik teşvikleri önemli ölçüde değiştirmeksizin olumlu davranış değişikliklerinin teşvik edilmesine olanak tanır. Bu yaklaşım, ekonomik olayların açıklayıcı gücünü daha gerçekçi psikolojik temellere dayandırmayı amaçlar.

3.  r r eeme Etkisi ve Teorik Temelleri

 r r eeme etkisinin sistematik araştırması, Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın 1970'lerin sonları ve 1980'lerin başlarında yaptığı  ıgır açıcı çalışmalara dayanmaktadır. Bu araştırmacılar, aynı karar probleminin farklı şekillerde ifade edilmesinin, bireylerin tercihlerinde tutarsızlıklara yol açtığını deneysel olarak göstermişlerdir (Tversky & Kahneman, 1981). Bu bulgular, standart rasyonel seçim modellerinin betimleyici yeterliliğini ciddi şekilde sorgulamıştır.

Tversky ve Kahneman'ın en ünlü deneylerinden biri olan "Asya Hastalığı Problemi",  r r eeme etkisinin gücünü önemli bir şekilde ortaya koymuştur. Bu deneyde katılımcılara, 600 kişinin ölümüne yol a ması beklenen bir salgın hastalık senaryosu sunulmuş ve iki alternatif program arasında seçim yapmaları istenmiştir. Bir grupta seçenekler kazanç  r r evesinde ("200 kişi kurtarılacak" veya "1/3 olasılıkla 600 kişi kurtarılacak, 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacak") sunulurken, diğ r grupta aynı seçenekler kayıp  r r evesinde ("400 kişi ölecek" veya "1/3 olasılıkla hiç kimse ölmeyecek, 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek") ifade edilmiştir. Sonuçlara göre kazanç  r r evesinde katılımcıların  oğunluğ  kesin se eneğ  tercih ederken (risk kaçınması), kayıp  r r evesinde aynı katılımcılar riskli se eneğ  tercih etmişlerdir (risk arayışı). Bu tercih tersine dönüşü, mantıksal olarak eşdeğ r olan iki tanımlamanın farklı karar sonuçlarına yol açtığını göstermiştir (Tversky & Kahneman, 1981).

3.1. Beklenti Teorisi ve  r r eeme

Kahneman ve Tversky (1979) ,  r r eeme etkisini açıklayan teorik bir  er eve olarak beklenti teorisini geliştirmişlerdir. Beklenti teorisi, beklenen fayda teorisinin aksine, bireylerin kararlarını mutlak servet düzeylerine göre değ l, bir referans noktasına göre kazanç ve kayıplar olarak değ rlendirdiklerini  ne sürmektedir.

Beklenti teorisinin temel bileşenleri şunlardır:

1. Referans Bağımlılığı (Reference Dependence): Bireyler sonuçları mutlak düzeyleri yerine bir referans noktasından sapma olarak değ rlendirirler. Bu referans noktası genellikle mevcut durum (status quo) veya beklenti düzeyidir (Tversky & Kahneman, 1981).
2. Değ r Fonksiyonu (Value Function): Değ r fonksiyonu, kazançlar için konkav (azalan marjinal değ r), kayıplar için konveks (azalan marjinal acı) bir yapıya sahiptir ve referans noktasında kırılma gösterir. Bu S-şeklindeki fonksiyon, kazanç alanında risk kaçınması, kayıp alanında

ise risk arayışı davranışını açıklar (Musat, 2010; Tversky & Kahneman, 1981)

3. Kayıp Kaçınması (Loss Aversion): Değer fonksiyonu kayıplar alanında kazançlar alanına göre daha diktir. Bu, aynı büyüklükteki bir kaybın, eşdeğer bir kazançtan daha güçlü psikolojik etki yarattığı anlamına gelir (Tversky & Kahneman, 1981).
4. Olasılık Ağırlıklandırması (Probability Weighting): Bireyler objektif olasılıkları doğrusal olmayan bir şekilde değerlendirirler; düşük olasılıkları aşırı ağırlıklandırır, yüksek olasılıkları ise hafife alırlar (Kahneman & Tversky, 1979)

Beklenti teorisi, çerçeveleme etkisini iki aşamalı bir süreç olarak açıklar: (1) Düzenleme (editing) aşamasında, karar problemi kodlanır ve referans noktası belirlenir; (2) Değerlendirme (evaluation) aşamasında, seçenekler değer fonksiyonu ve ağırlıklandırılmış olasılıklara göre değerlendirilir. Çerçeveleme, düzenleme aşamasında referans noktasının ve sonuçların kazanç veya kayıp olarak kodlanmasının değişmesine yol açar, bu da değerlendirme aşamasında farklı tercihlere yol açar.

3.2. Çerçeveleme Türleri

Takemura (2021), çerçeveleme etkilerini açıklamak için kullanılan teorileri derlerken, farklı çerçeveleme türlerinin farklı psikolojik mekanizmalar gerektirdiğini vurgulamıştır. Literatürde, çerçeveleme etkisi genellikle, kuramsal temelleri ve uygulandıkları bağlamlar dikkate alınarak üç ana tipoloji altında incelenmektedir (Levin et al., 1998; Ropret Homar & Knežević Cvelbar, 2021).

3.2.1. Riskli Seçim Çerçevelemesi (Risky Choice Framing)

Riskli seçim çerçevelemesi, Tversky ve Kahneman'ın orijinal Asya Hastalığı Problemi'nde örneklendiği gibi, olasılıklı seçeneklerin kazanç veya kayıp olarak tanımlanmasını içerir (Tversky & Kahneman, 1981). Bu tür çerçeveleme, beklenti teorisinin temel öngörüsü olan kazanç-kayıp tersine dönmesini üretir: Kazanç çerçevesinde bireyler risk kaçınması gösterirken, kayıp çerçevesinde risk arayışı sergilerler

Riskli seçim çerçevelemesi, finansal kararlardan sağlık seçimlerine kadar geniş bir alanda uygulanabilir. Örneğin, bir yatırım fırsatı “potansiyel kazanç” veya “potansiyel kayıptan kaçınma” olarak çerçevellenebilir ve bu, yatırımcıların risk alma eğilimini sistematik olarak değiştirebilir (Bahmanziari & Odom, 2015).

3.2.2. Öznitelik Çerçevelemesi (Attribute Framing)

Öznitelik çerçevelemesi, tek bir özelliğin pozitif veya negatif terimlerle tanımlanmasını içerir. Klasik bir örnek, et ürününün “%75 yağsız” veya “%25 yağlı” olarak tanımlanmasıdır. Her iki tanımlama da mantıksal olarak eşdeğer olmasına rağmen, pozitif çerçeveleme (%75 yağsız) genellikle daha olumlu değerlendirmelere yol açar.

Öznitelik çerçevelemesi, riskli seçim çerçevelemesinden farklı olarak, genellikle belirsizlik veya olasılık içermez. Bunun yerine, kesin bir özelliğin farklı perspektiflerden sunulmasını içerir. Bu tür çerçeveleme, tüketici değerlendirmelerinde, ürün seçimlerinde ve hizmet kalitesi algılarında önemli etkilere sahiptir (Takemura, 2021).

3.2.3. Hedef Çerçevelemesi (Goal Framing)

Hedef çerçevelemesi, bir davranışın sonuçlarının pozitif (kazanç) veya negatif (kayıp) terimlerle vurgulanmasını içerir. Örneğin, bir sağlık kampanyası “düzenli egzersiz yaparsanız sağlığınız gelişecek” (kazanç çerçevesi) veya “düzenli egzersiz yapmazsanız sağlığınız kötüleşecek” (kayıp çerçevesi) mesajlarını kullanabilir.

Hedef çerçevelemesi, özellikle sağlık iletişimi, çevre koruma kampanyaları ve sosyal pazarlamada yaygın olarak kullanılır. Araştırmalar, kayıp çerçeveli mesajların genellikle risk algısını artırmada ve önleyici davranışları teşvik etmede daha etkili olduğunu, ancak bu etkinin bağlama ve hedef kitleye göre değişebileceğini göstermektedir (Takemura, 2021).

4. Çerçeveleme Etkisi ile İlgili Yapılan Çeşitli Çalışmalar

Çerçeveleme etkisinin ampirik uygulamaları geniş bir yelpazede incelenmiştir. Sağlık davranışları alanında, meta-analizler genellikle kayıp çerçeveli mesajların hastalık tespiti (detection) davranışlarını (örn. taramalar) teşvik etmede daha etkili olduğunu göstermiştir. Örneğin, mamografi talebi üzerine yapılan bir çalışmada, kayıp çerçevesinin, aynı hizmet için hem talep oranını hem de ödeme istekliliğini (WTP) kazanç çerçevesine kıyasla istatistiksel olarak anlamlı ölçüde artırdığı bulunmuştur (Ahadinezhad et al., 2025). Öte yandan, kayıp çerçeveli mesajların sıklıkla hastalık önleme davranışları (örn. sosyal mesafe, fiziksel aktivite) için daha az etkili olduğu veya sonuçların karmaşık olduğu belirtilmiştir (Soofi et al., 2020). Çevre ve sürdürülebilirlik alanında ise, sonuçlar yine eylemin türüne bağlıdır; kayıp çerçeveleri, çevre politikasında davranış değişikliğini tetiklemeye etkili bulunurken (Ropret Homar & Knežević Cvelbar, 2021), enerji tüketimi gibi alanlarda tasarrufun

kaybedilmesi vurgusunu yapan kayıp çerçeveli mesajlar, kazanç çerçeveli mesajlardan daha güçlü bir etki yaratmıştır(Jia & Lin, 2025).

Ayrıca, çerçeveleme, finansal kararlar, hukuk ve eğitim gibi alanlarda bireysel tercihleri yönlendiren güçlü bir araç olarak kendini göstermiştir. Finansal piyasalarda, risk temsili formatının yatırımcı kararlarını etkilediği, örneğin olasılıksal senaryo (Probabilistic Scenarios) sunumunun, “What-If” senaryolarına kıyasla daha doğru seçimlere yol açtığı ve çerçeveleme etkisini azalttığı tespit edilmiştir (Ventre et al., 2024). Hukuk sisteminde, suçunu kabul etme kararlarında çerçeveleme etkisinin belirleyici olduğu, masumiyet atfedilen sanıkların, teklifin “kazanç” olarak çerçevelenmesi durumunda suçunu kabul etme olasılıklarının arttığı saptanmıştır(Garnier-Dykstra & Wilson, 2021). Eğitim alanında, öğrencilerin akademik katılımını ve başarısını artırmak amacıyla puanların silinmesi (kayıp çerçevesi) üzerinden notlandırma yapılmasının, puan eklenmesi (kazanç çerçevesi) modeline göre daha güçlü bir motivasyon sağladığı, bu durumun kayıptan kaçınma ilkesiyle tutarlı olduğu gösterilmiştir(Bećirović et al., 2022).

Bu çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, çerçeveleme etkisinin bireysel karar alma süreçleri üzerindeki etkisinin tek yönlü ve bağlamdan bağımsız olmadığı açıkça görülmektedir. Kayıp ve kazanç çerçevelerinin etkinliği; hedeflenen davranışın niteliğine, kararın risk ve belirsizlik düzeyine ve bireylerin algıladığı bilişsel maliyetlere bağlı olarak farklılaşmaktadır. Sağlık, çevre, finans, hukuk ve eğitim alanlarından elde edilen bulgular, çerçevelemenin yalnızca tercihleri yönlendiren bir iletişim tekniği değil, aynı zamanda karar ortamının algısal yapısını dönüştüren temel bir mekanizma olduğunu göstermektedir. Bu durum, beklenti teorisinin referans bağımlılığı ve kayıptan kaçınma varsayımlarının ampirik geçerliliğini desteklerken, klasik rasyonel seçim yaklaşımının değişmezlik ilkesinin pratikte sistematik olarak ihlal edildiğini de ortaya koymaktadır. Dolayısıyla çerçeveleme etkisi, iktisadi davranışların açıklanmasında bağlam, algı ve bilişsel süreçleri merkeze alan davranışsal iktisat yaklaşımının analitik üstünlüğünü somut biçimde görünür kılmaktadır.

5. Sonuç

Bu çalışma, davranışsal iktisat literatürünün temel kavramlarından biri olan çerçeveleme etkisini, kuramsal ve kavramsal boyutlarıyla ele alarak, bireysel karar alma süreçlerinin klasik rasyonel seçim modelleriyle açıklanmasında ortaya çıkan sınırlılıkları görünür kılmayı amaçlamıştır. İnceleme, bireylerin kararlarını mutlak sonuçlara göre değil, referans noktalarına bağlı olarak algılanan kazanç ve kayıplar üzerinden değerlendirdiğini ortaya koyan beklenti teorisinin, iktisadi davranışları açıklamada neden güçlü bir alternatif sunduğunu göstermektedir.

Bu bağlamda çerçeveleme etkisi, yalnızca bir bilişsel yanlılık değil, bireylerin belirsizlik ve risk altında nasıl düşündüklerini ve hissettiklerini ortaya koyan yapısal bir karar alma mekanizması olarak değerlendirilmelidir.

Çalışmada ele alınan bulgular, rasyonel seçim teorisinin temel varsayımlarından biri olan değişmezlik (invariance) ilkesinin, gerçek dünyadaki karar alma süreçlerinde sistematik biçimde ihlal edildiğini göstermektedir. Nesnel olarak eşdeğer seçeneklerin yalnızca sunuluş biçimindeki farklılıklar nedeniyle farklı tercihlere yol a ması, bireylerin kararlarını kapsamlı bir hesaplama sürecinden ziyade, bilişsel kısayollar ve duygusal değerlendirmeler aracılığıyla oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, ekonomik kararların yalnızca matematiksel beklenti değerlerine indirgenemeyeceğini; psikolojik algıların, dilin ve bağlamsal ipuçlarının karar sonuçları üzerinde belirleyici bir rol oynadığını göstermektedir.

 er eveleme etkisinin farklı türleri — riskli seçim, öznitelik ve hedef çerçevelemesi — incelendiğinde, her birinin farklı psikolojik mekanizmalar üzerinden işlediği görülmektedir. Riskli seçim çerçevelemesi, beklenti teorisinin kazanç ve kayıp alanlarında öngördüğü risk davranışı tersine dönüşünü açık biçimde yansıtırken; öznitelik çerçevelemesi, bireylerin kesin sonuçlara dahi değerlendirme farklılıkları atfettiğini göstermektedir. Hedef çerçevelemesi ise, özellikle ikna edici mesajlarda ve davranış değişikliği stratejilerinde çerçevelemenin normatif ve pratik boyutunu  ne çıkarmaktadır. Bu  eşitlilik, çerçeveleme etkisinin tek boyutlu bir olgu olmadığını, bağlama ve karar alanına duyarlı çok katmanlı bir yapı sergilediğini ortaya koymaktadır.

Bu çalışmanın önemli katkılarından biri, çerçeveleme etkisinin yalnızca betimleyici bir bilişsel sapma olarak değil, aynı zamanda normatif iktisat ve kamu politikaları açısından taşıdığı anlamı tartışmaya açmasıdır. Davranışsal iktisat literatüründe geliştirilen dürtme (nudge) yaklaşımı, bireylerin  zg r tercih alanlarını kısıtlamadan, seçim mimarisinde yapılan küçük düzenlemelerle toplumsal olarak arzu edilen davranışları teşvik etmeyi amaçlamaktadır.  er eveleme etkisi, bu yaklaşımın temel dayanaklarından biri olarak, politika yapıcıların bireysel karar alma süreçlerini daha gerçekçi bir psikolojik zeminde ele almasına olanak tanımaktadır. Ancak bu durum, aynı zamanda etik tartışmaları da beraberinde getirmekte; çerçevelemenin hangi koşullarda meşru bir politika aracı olarak kullanılabileceği sorusunu gündeme taşımaktadır.

Sonuç olarak, çerçeveleme etkisi, davranışsal iktisadın geleneksel iktisat teorisine yönelttiği en g    ampirik ve kuramsal meydan okumalardan birini temsil etmektedir. Bireylerin karar alma süreçlerinin, rasyonellikten sistematik biçimde sapabildiğini ortaya koyan bu etki, ekonomik davranışların açıklanmasında psikolojik temelli modellerin vazgeçilmezliğini açıkça

göstermektedir. Gelecek çalışmaların, çerçeveleme etkisinin kültürel bağlamlara, dijital karar ortamlarına ve uzun dönemli davranış sonuçlarına etkisini daha ayrıntılı biçimde incelemesi, davranışsal iktisadın açıklayıcı gücünü daha da artıracaktır. Bu yönüyle çerçeveleme etkisi, yalnızca iktisadi kararların değil, modern toplumlarda bireylerin anlamlandırma ve tercih üretme biçimlerinin de merkezinde yer alan temel bir analitik kavram olarak önemini korumaktadır.

Kaynaklar

- Ahadinezhad, B., Rashvand, G., Karimi, S., Alizadeh, A., Amerzadeh, M., & Khosravizadeh, O. (2025). The effect of promotional health message framing on the perceived benefit of mammography: Evidence from estimation of willingness to pay. *Journal of Health, Population and Nutrition*, 44(1), 221. <https://doi.org/10.1186/s41043-025-00970-8>
- Asgari, H., & Pouralimardan, M. (2024). Quantitative Effects of Public Perception on Demand for Covid-19 Vaccines: A Behavioral Economics Approach in Iran. *Iranian Economic Review*, 28(1), 323–337. <https://doi.org/10.22059/ier.2024.335975.1007348>
- Bahmanziari, T., & Odom, M. D. (2015). Prospect theory and risky choice in the ecommerce setting: Evidence of a framing effect. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 19(1), 85.
- Bećirović, D., Zahirović Suhonjić, A., & Stanić, M. (2022). Using loss aversion and framing to nudge students' classroom performance. *Management : Journal of Contemporary Management Issues*, 27(2), 5–17. <https://doi.org/10.30924/mjcmi.27.2.2>
- Bermúdez, J. L. (2022). Rational framing effects: A multidisciplinary case. *Behavioral and Brain Sciences*, 45, e220. <https://doi.org/10.1017/S0140525X2200005X>
- Bullivant, S. (2022). Economic models of church life: Three ‘nudges’ towards better behaviour. *Theology*, 125(1), 27–34. <https://doi.org/10.1177/0040571X211068157>
- Garnier-Dykstra, L. M., & Wilson, T. (2021). Behavioral Economics and Framing Effects in Guilty Pleas: A Defendant Decision Making Experiment. *Justice Quarterly*, 38(2), 224–248. <https://doi.org/10.1080/07418825.2019.1614208>
- Graminha, P. B., & Afonso, L. E. (2022). Behavioral Economics and Auto Insurance: The Role of Biases and Heuristics. *Revista de Administração Contemporânea*, 26, e200421. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac202200421.en>
- Jia, H., & Lin, B. (2025). Nudging Household Adoption of Time-of-Use Electricity Flexible Rate Plan in China: The Effect of Setting Defaults and Framing Messages. *The Energy Journal*, 46(3), 51–72. <https://doi.org/10.1177/01956574241303741>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Karataş, A. (2019). Post-new public management paradigm and its effects on public administration. *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 5(26).
- Karataş, A. (2020). KAMU LİDERLİĞİ ROLLERİNİN KAMU PERSONELİNİN SANAL KAYTARMA DAVRANIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ:

TRAI BÖLGESİNDE BİR ARAŞTIRMA. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 38, 134–164.

Karataş, A. (2021). Evaluation of the relationship of democracy and governance: An empirical analysis. *Hrvatska i Komparativna Javna Uprava: Časopis Za Teoriju i Praksu Javne Uprave*, 21(4), 623–651.

Khan, W. U., Shachak, A., & Seto, E. (2022). Understanding Decision-Making in the Adoption of Digital Health Technology: The Role of Behavioral Economics' Prospect Theory. *Journal of Medical Internet Research*, 24(2), e32714. <https://doi.org/10.2196/32714>

Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 149–188. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2804>

Moreira Costa, V., De Sá Teixeira, N. A., Cordeiro Santos, A., & Santos, E. (2021). When more is less in financial decision-making: Financial literacy magnifies framing effects. *Psychological Research*, 85(5), 2036–2046. <https://doi.org/10.1007/s00426-020-01372-7>

Musat, A. (2010). *Decision Under Uncertainty: An Experimental View* (SSRN Scholarly Paper No. 1836480). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1836480>

Ropret Homar, A., & Knežević Cvelbar, L. (2021). The effects of framing on environmental decisions: A systematic literature review. *Ecological Economics*, 183, 106950. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.106950>

Soofi, M., Najafi, F., & Karami-Matin, B. (2020). Using Insights from Behavioral Economics to Mitigate the Spread of COVID-19. *Applied Health Economics and Health Policy*, 18(3), 345–350. <https://doi.org/10.1007/s40258-020-00595-4>

Stanton, S. J., Reeck, C., Huettel, S. A., & LaBar, K. S. (2014). Effects of induced moods on economic choices. *Judgment and Decision Making*, 9(2), 167–175. <https://doi.org/10.1017/S1930297500005532>

Takemura, K. (2021). Theories Used to Explain the Framing Effect. In K. Takemura (Ed.), *Behavioral Decision Theory: Psychological and Mathematical Descriptions of Human Choice Behavior* (pp. 147–157). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-16-5453-4_11

Tüzemen, A., Balkaya, E., & Serçemeli, C. (2024). Investigation of Effect of Labour and Road Infrastructure on Fermented Dairy Production Capacity in Upstream Fermented Dairy Supply Chain. *Journal of Agricultural Sciences*, 30(4), 725–734.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Ventre, V., Martino, R., Castellano, R., & Sarnacchiaro, P. (2024). The analysis of the impact of the framing effect on the choice of financial products: An analytical hierarchical process approach. *Annals of Operations Research*, 342(3), 1563–1579. <https://doi.org/10.1007/s10479-022-05142-z>

