

FINANCIAL SUCCESS, RATIONALITY AND PULLING DOWN SYNDROME

Ahmet Hakan ÖZKAN ¹

Dr, Istanbul Gedik University, Türkiye

Abstract:

The tendency of attempting to fail deliberately, is accepted as a syndrome and the reasons of this situation is surveyed. The people who try to fail deliberately, does not act rationally. The reason of this situation, which is known as pulling down syndrome, is not determined clearly yet. Behavioral finance, determined that people might make irrational decisions. Behavioral finance observed the reasons of irrationality, but the case of failing deliberately is not taken into account. The pulling down syndrome is observed with this survey. The research is made with a group of 105 people and the 72 results are evaluated. The received findings have the characteristic to define the pulling down syndrome and to make contribution to the fields of behavioral sciences and behavioral finance.

Key Words: Pulling down syndrome, rationality, behavioral finance.

 <http://dx.doi.org/10.47832/2717-8293.25.36>

¹  hakan.ozkan@gedik.edu.tr

FINANSAL BAŞARI, RASYONALITE VE AŞAĞI ÇEKME SENDROMU

Ahmet Hakan ÖZKAN

Dr, Istanbul Gedik University, Türkiye

ÖZ:

İnsanların kasıtlı olarak başarısız olmaya çalışmaları bir sendrom olarak kabul edilmiş ve bunun nedenleri araştırılmıştır. Kasıtlı olarak başarısız olmaya çalışan insanlar rasyonel hareket etmez. Aşağı çekme sendromu olarak adlandırılan bu durumun nedeni tam olarak tespit edilememiştir. Davranışsal finans, insanların rasyonel olmayan finansal kararlar verebildiğini tespit etmiştir. Davranışsal finans, rasyonelitenin oluşmama nedenleri incelenmiş, ancak kasıtlı olarak başarısız olma durumu dikkate alınmamıştır. Aşağı çekme sendromu, bu araştırma ile incelenmiştir. 105 kişilik bir grup ile araştırma yapıldı, elde edilen 72 sonuç değerlendirildi. Elde edilen bulgular, aşağı çekme sendromunu yeniden tanımlayacak, davranış bilimleri ve davranışsal finans alanlarına katkı yapacak niteliktedir.

Anahtar Kelimeler: Aşağı Çekme Sendromu, Rasyonelite, Davranışsal Finans.

GİRİŞ:

Rasyonel birey, fayda maksimizasyonu için çaba gösteren birey anlamına gelir. Ancak bireylerin her zaman rasyonel hareket etmedikleri bilinmektedir (Beal et al., 1996). Finans bilimi, ilk ortaya çıkış aşamasından itibaren bireyi rasyonel olarak kabul ederken (Edgeworth, 1881), davranışsal finans rasyonel olmama durumu ile ilgilenir. Ancak rasyoneliteyi sorgulayan ilk yaklaşımlar, bilgiyi kriter olarak almıştır ve bireylerin bilgi eksikliği nedeniyle rasyonel olmadığını savunmuştur (Stigler, 1961). Oysa aşağı çekme sendromu göstermiştir ki, bireyler yeteri kadar bilgileri olduğunda da rasyonel olmayan kararlar verebilmektedir.

Bireylerin grup içerisinde rasyonel davranmadığı, pek çok çalışmada görülmüştür; Özdemir (2022) gerçekleştirdiği derleme çalışmasında bunu ortaya koymuştur. Bireyin sürekli rasyonel olduğu varsayımı, aynı zamanda bireyin ihtiyaçlarını dikkate almamak anlamına da gelir. Başarı, birey için ihtiyaç olsa da, başarısızlık da bu ihtiyacı karşılayabilir. Çünkü birey için öncelikli olan varlığını kanıtlamaktır. Başarı, eğer kişinin varlığını kanıtlyorsa tercih edilir. Ancak başarı olarak kabul edilen durumlar her zaman kişinin varlığını kanıtlamaz, kişiye varolduğu ve kabul gördüğü hissini vermez.

Finans bilimi başarıyı finansal başarı olarak ele alır. Başarı, finansal başarı olarak ele alındığında maddi olarak ölçülebilir ve kıyaslanabilir. Diğer taraftan çalışanlar için finansal olmayan teşviklerin daha önemli olduğu görülmüştür (Armstrong, 1999). Çalışanların finansal ödüller ile doyuma ulaştıktan sonra farklı doyum noktaları arar (Zingheim, 2000). Bu doyum noktası finansal başarı ile çakışabilir. Diğer bir deyişle finansal başarısızlık birey için başarı anlamına gelebilir.

Rasyonel hareket etmeme davranışı, davranışsal finans tarafından hüristikler ve önyargılar ile açıklanmaya çalışılmıştır. Ancak bu hiçbir başarısızlıktan kaçınma veya kaçınmama durumu ile ilgilenmez. Diğer taraftan başarısızlık kimi zaman hedef olabilir. Aşağı çekme sendromu yaşayan kişiler başarısız olmaya çalışabilir, kendilerini göstermek için son çare olarak bu yöneme başvurabilirler.

Aşağı Çekme Sendromu

Aşağı çekme sendromu, başarısız olma davranışını odak noktası olarak alır. Kendine zarar verme davranışı ile aynı değildir, ancak zaman zaman aşağı çekme sendromu içerisindeki insanlar kendilerine zarar verebilir. Temel farklılık, kendine zarar verme davranışının toplum tarafından kabul görmemesidir (Walsh ve Rosen, 1988). Oysa, aşağı çekme sendromunun temel amacı, toplum tarafından kabul görmektir. Kendine zarar verme davranışı kendini kesme veya yakma şeklinde ve sürekli, sonrasında ise rahatlama duygusu ile birlikte saklama çabası gelir (Favazza, 1992). Aşağı çekme sendromunda ise kendini yakma ve kesme davranışı gerçekleşse bile sürekli olmaz ve bu davranış saklamaya çalışılmaz.

Aşağı çekme sendromu, ego merkezli insan sayısı arttıkça daha fazla ortaya çıkar. Ego merkezli insanlar, kendi egolarının merkezinde davranışlarını geliştirirler ve diğer insanların başarılarını kendi egoları için bir tehdit olarak görürler. Bunun sonucu olarak da başarılı olan insanları ya görmezden gelir, ya da tavrı alırlar. Ego merkezli insanların sayısı arttıkça, o çevrede başarı takdir edilen bir şey olmaktan çıkar. Hatta başarısızlık durumunun daha fazla altı çizilmeye çalışılır, başarısız olan insanlara teselli vermek gibi çeşitli bahanelerle daha fazla ilgi gösterilir. Bu çevrelerde başarısız olan insanlar daha fazla kabul görür. Başarılı olan insanlar ise kabul görmediği gibi fiziksel veya psikolojik şiddete maruz kalabilir. Çünkü ego merkezli kişilerde psikopati varsa, fırsat olarak gördükleri durumlarda başarılı kişilere zarar verebilirler (Hare, 1999). Psikopati, insanların birbirleri ile olan ilişkilerinin yönüne bağlı olarak ortaya çıkar (Cooke ve Mitchie, 2001) bu nedenle aşağı çekme sendromu zaman zaman psikopatiden kurtulmak için bir yöntem olarak ortaya çıkar. Bireyler, ego merkezli psikopat bireylerin hedefi olmamak için başarısız olmayı tercih ederler.

Maslow (1970), ihtiyaçlar hiyerarşisinde fizyolojik ihtiyaçlardan sonra güvenlik ihtiyacının, güvenlik ihtiyacından sonra da ait olma ihtiyacının geldiğini belirtmiştir. Aşağı çekme sendromu, güvenlik ihtiyacı nedeniyle ortaya çıkabileceği gibi ait olma ihtiyacı nedeniyle de ortaya çıkabilir. İçinde yaşadığı topluma ait olduğunu hissedemeyen bireyler, başarısız olduklarında destek görüyorlarsa, aidiyet ihtiyacını karşılamak için kendilerini başarısız kılabilir.

Aşağı çekme sendromu, insanların başarısız olduğu zaman ilgi görmeleri ile ilgilidir. Derslerinde veya yaptıklarında başarısız olan çocuklar çevrelerinden yoğun teselli görür. Ancak bu durum her kültür ve ailede aynı değildir. Bu nedenle kültüre ve çevreye bağlı olarak aşağı çekme sendromunun ortaya çıkış sıklığı değişmektedir.

Başarısızlık durumunda ilgi gösterilmesini, kişinin çocukluk döneminde en çok ilgiyi kaza geçirdiğinde veya yaralandığında ilgi görmesi ile de ilişkilendirmek mümkündür. Diğer taraftan bu anlayış ile hareket eden ebeveynlerin, çocukluk döneminde kişilere başarısızlık, kaza ve yaralanma dönemlerinde ilgi göstermemeleri gerekir ve bu da çocuklarda travmaya yol açabilir. Çocuklar üzerinde herhangi bir ilginin olumsuz etkisini kanıtlayan bir çalışma yoktur. Hatta ilginin çocuk gelişiminde en olumlu role sahip olduğu bilinmektedir. Bu araştırma, bilgiler arasındaki bu çelişkiyi ortadan kaldırmak için yapılmıştır.

Metodoloji

Araştırma Türkiye’de bir üniversitenin borsa simülasyon odasında gerçekleşti. Öğrenciler 26 kişilik gruplar halinde simülasyona alındı. Her simülasyon yaklaşık 20 dakika kadar sürdü. Öğrencilerin almakta olduğu dersin hocası simülasyona liderlik etti. Dersin hocası ile birlikte iki kişi grubu yönetti. 26 kişilik grup içerisinde 21 öğrenci ile önceden anlaşılmıştı. Diğer 5 öğrenci ise denek konumundaydı. Toplam 60 denek bu yöntem ile simülasyona katıldı.

Öğrencilere quiz ve ödev notlarının yatırım yaparken elde edecekleri başarıya göre verileceği söylendi. Kendilerine sanal bir bütçe verildi. Ancak 10 hisse senedinin o gün kritik noktaya geldiği, çok çok yüksek getiri sağlayabilme ihtimali olmasına rağmen, gün içinde değerinin sıfıra gelme ihtimalinin %99 olduğu açıklandı. Bu hisse senetlerinin isimleri tahtaya yazıldı. Öğrencilerin cep telefonları alındı ve internet bağlantısı sağlanmadı. Gerekçe olarak da kopya ve tiyo almaları istenmediği gösterildi.

Simülasyon gerçekleşirken, 21 kişilik grup ile yakından ilgilenildi. 5 denek ile ilgilenilmedi. 21 kişilik grup içerisindeki kişiler başarısız olunca daha da fazla ilgi ve güler yüz gösterildi. Dersin hocası ve diğer iki kişi 5 deneği sadece başarısız olduğunda bir cümle konuşarak teselli etti. Aksi durumlarda sorularına veya kazanç elde ettikleri şeklindeki bildirimlerine cevap vermedi.

5 öğrenci ayrı noktalara oturtulmuştu ve 21 kişilik grup içerisindeki diğer insanlar da kendileri ile ilgilenmedi. Diğer taraftan 21 kişilik grup abartılı bir şekilde sosyalleşti. Simülasyon esnasında 60 öğrenciden 34'ü alınmaması belirtilen hisse senetlerinden satın aldı ve 12 öğrenci simülasyon tamamen bitene kadar bu hisse senetlerini satmadı. Simülasyon bittiğinde kritik durumdaki hisse senetlerinden öğrencilerin satın almış oldukları iflas ettirildi. Öğrenciler bir mazeret öne sürmeden veya başka bir şans istemeden durumu kabullendiler.

Yunanistan'da bu araştırma öğrencilerin bir ofiste toplanması ve birkaç kişinin gruba liderlik etmesi şeklinde gerçekleşti. Öğrenciler mail yolu ile hangi hisse senetlerini almak istediklerini bildirdiler. Bir tahta üzerinde hisse senetlerinin fiyatları yazıldı. Deney 15 dakikalık 4 grup halinde gerçekleştirildi. Her grup 11 kişiydi, ancak diğer 8 kişi önceden anlaşmış olan öğrencilerdi.

Simülasyon başladığında yine 10 hisse senedinin o gün iflas noktasına çok yaklaştığı belirtildi. %99 ihtimal ile bu şirketlere el konulacağı açıklandı. İsimleri tahtaya yazıldı. İnternete telefon veya bilgisayar ile ulaşmaları engellendi.

Simülasyon esnasında 3 kişi, daha önceden anlaşmış olan 8 öğrenci ile oldukça fazla ilgilendi. Yine 3 denek ayrı oturtulmuştu ve diğer 8 öğrenci aralarında sosyalleşti. 3 denek ile odadaki hiç kimse neredeyse hiç konuşmadı ve göz temasına girmedi. Sadece kayba uğradıklarını belirttikleri zaman birkaç kişi veya lider bir cümle ile teselli etti.

12 öğrenciden 9'u satın alınmaması belirtilen hisse senetlerinden satın aldı. Bu grup için simülasyon odasından faydalanılamadığı için hisse senedi fiyatları hakkındaki geri bildirim nispeten yavaştı. Tahtadaki bilgilerin silip, yeniden yazılması şeklindeydi. Belki de bu nedenle satın alınmaması gereken hisse senetlerini satın alan 9 öğrencinin hepsi, simülasyon bitimine kadar elindeki hisse senedini satmadı.

Bulgular

Öğrencilerin satın alınmaması gereken hisse senetlerini satın alması ve bunu simülasyon bitene kadar elinde tutması aslında bir tepkidir. Türkiye'deki 3 öğrenci hisse senetlerini satın alarak diğer yatırımcıların olmadığı kadar cesur davranmak istediğini açıklamıştır.

Öğrencilerin bir an için yaşadığı sendrom, aslında aşağı çekme sendromudur. Mobbing ile varlıklarının inkar edilmesi, onları başarısız olmayı göze alarak varlıklarını ispat etme çabası içerisine sokmuştur. Başarısızlık bile, öğrencilerin içinde bulunduğu durumda kişinin varlığına bir ispat olduğu için, bir ödüldür.

Aşağı çekme sendromunun çocukluk dönemindeki yanlış koşullandırmalardan kaynaklandığı düşünülse de aslında mobbing davranışı ile yakından ilişkilidir. Çocukluk dönemi ile ilişkisi şu şekildedir: bazı insanlar çocukluk döneminde daha buyurgan ebeveynler tarafından yetiştirilmiştir ve kendi varlıklarını daha az hissetmişlerdir. Bu bireyleri sürekli kendilerinden bahsetmeleri gibi varlıklarını vurgulamaya çalışan hareketleri ile ayırd etmek mümkündür. Bu gibi kişiler mobbing karşısında aşağı çekme sendromu içerisine girmeye daha fazla meyillidir. Kendilerini öne çıkarma çabaları yüzünden mobbing davranışına hedef olma ihtimalleri daha fazladır.

Mobbing davranışı, yüksek ego ile de bağlantılıdır. Çünkü egosu yüksek olan kişiler, kendilerinden daha güzel ve yakışıklı kişileri görmek istemezler. Hatta bu kişiler ile aynı yerde bulunmaktan da çok hoşlanmazlar. Yüksek ego sahibi kişiler gerçek dünyayı kendi istedikleri gibi görürler ve bu görüntü genellikle kendilerinin en iyi olduğu temel düşüncesine dayanır. Yarattıkları bu sahneyi bozabilecek kişiler onlar için birer tehdittir. Bu nedenle mobbing mağdurunun anlaşma ile problemini çözme şansı yoktur (Davenport, Swartz ve Elliott, 2003:24). Çünkü mobbing hareketini yöneten yüksek egolu kişilere göre mobbing mağdurunun o sahnede hiç yeri yoktur.

Bir toplumda, herhangi bir tehdit ortaya çıktığında bir araya gelmek gibi bir özellik varsa ve ego-merkezli bir yapı gelişmişse, o zaman önce mobbing davranışı artacak ve buna bağlı olarak da aşağı çekme sendromu artacaktır. Mobbing sadece işyerinde olmaz. Herhangi bir ortamda fazla çalışan, göze çarpan veya güzel görünen kişiler mobbing davranışının hedefi olacaktır. Mobbing davranışına maruz kalan kişi ise kendini korumak ve kabul görmek için aşağı çekme sendromu içerisine girecektir.

Sonuç

Rasyonalite, göreceli bir değerlendirmeyi ifade eder ve finans alanında en çok kabul görmüş hali ile finansal başarı sağlayan davranış biçimi olarak tanımlanabilir (Hare, 1999). Aşağı çekme sendromu, rasyonel davranışlar için bir engeldir. Çünkü aşağı çekme sendromu, finansal başarı sağlamak ile ilgilenmez.

Aşağı çekme sendromu ile mobbing ilişkisi bu çalışma ile daha net ortaya çıkmıştır. Aşağı çekme sendromu, toplum tarafından dışlanan kişilerde ortaya çıkacaktır. Kişinin çocukluk dönemi ise bu sendromun ortaya çıkış süresi üzerinde etkin rol oynar. Çocukluk döneminde kendi varlığını daha az ispatlama şansı bulmuş veya kendi varlığını başarısız olduğunda daha fazla ispatlamış olan kişilerde aşağı çekme sendromu daha çabuk ortaya çıkar.

Aşağı çekme sendromu, aslında yanlış bir koşullandırma değil, kişinin varlığını topluma kanıtlama çabasıdır. Varlığını olumsuz bir şekilde kanıtlasa bile, bu onun için bir başarıdır. Diğer bir deyişle toplum için başarısızlık olarak görülebilen bir davranış, birey için başarı olabilir. Çünkü toplum ile bireyin hedefleri farklıdır. Alderfer (1972), Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisini ait olma ve ilişki kurma ihtiyacı olarak geliştirmiş ve bu durumu açıklamıştır. İnsanlar için ilişki kurma ihtiyacı önemlidir ve ihtiyacı gidermek için bir başarısızlık ortaya koymak olası bir davranış şeklidir. Bu durumda olan bir kişi için başarı, ilişki kurmaktır. Finansal bir kayıp bu durumdaki kişiler için önemsizdir. Toplum tarafından genel kabul görmüş olan başarının, finansal başarı olduğu düşüncesi, ilişki kurma ihtiyacı içerisindeki bireyler için geçerli değildir.

Kaynakça

- Alderfer, C. P. (1972). *Existence, Relatedness, and Growth; Human Needs in Organizational Settings*, New York: Free Press.
- Armstrong, M. (1999). *Handbook of Human Resource Practice*, 7th Edition, London, Kogan Page Ltd.
- Beal, D.; Kopec, A. Marie & DiGiuseppe, R. (1996). "Disputing Client's Irrational Beliefs". *Journal of Rational-Emotive & Cognitive Behaviour Therapy*. 14(4), 215-229
- Cooke, D.J. ve Michie, C. (2001). "Refining the construct of psychopathy: Towards a hierarchical model". *Psychol Assessment*, 13; 171-88.
- Davenport, N., Schwartz, R. D. ve Elliott, G. P. (2003). İşyerinde duygusal taciz (çev. O. C. ÖnerToy). İstanbul: Sistem Yayınları.
- Edgeworth, F. Y. (1881). *Mathematical Physics*, Routledge, London.
- Favazza, A.R. (1992). "Repetitive self-mutilation". *Psychiatric Annal*. 22; 60-63.
- Hare, R.D. (1999). "Psychopathy as a risk factor for violence". *Psychiatric Quartely*. 70; 181-97.
- Maslow, A.H., (1970), *Motivation and Personality*, 2nd Edition, New York: Harper and Row.
- Özdemir, İ. (2022). A Meta-Analytic Review on The Relationship Between The Variables Regarding Group Participation and Turnover Intention. *Journal of Research and Innovation for Sustainable Society (JRISS)*, 4(2), 221-227.
- Stigler, G.J. (1961). "The Economics of Information". *Journal of Political Economy*, 69; 213-225.
- Walsh, B.W., Rosen, P.M. (1988). *Self-Mutilation Theory, Research, and Treatment*. New York, Guilford Press.
- Zingheim, P.K. (2000). "Rewarding Scarce Talent". In Berger L.A. and Berger D.R. (2000) *The Compensation Handbook. A State of the Art Guide to Compensation Strategy and Design*, 4th Edition New York. McGraw Hill.