

ÖZET

Neo klasik iktisadın temelini oluşturan rasyonel ve çıkarını maksimize etmeye çalışan tam bilgiye sahip ekonomik birimin günümüzde sorgulanması ve eleştirilmesi bireyin davranışlarına etki eden faktörlerin önemini ortaya koymaktadır. Çalışmanın amacı doğrultusunda iktisadi ajanlardan tüketici ve davranışları ile sınırlandırılmıştır. Tüketiciler faydalarını maksimize etmeye çalışırken zaman ve gelir sınırlılığının yanında bilgiye erişim kolaylığı gibi faktörlerin de etkisi altında geleceğe dönük karar ve tercihlerini şekillendirmek durumundadırlar. İçinde bulunduğumuz dünyanın her alanında hissedilen, gündelik yaşamın bir gerçeği olan ve tüketicilerin karar alma süreçlerine etki eden en önemli kavramlar risk ve belirsizlik olarak görülmektedir.

Bu çalışmanın amacı tüketici davranışlarının şekillenmesinde belirsizlik ve risk faktörlerinin etkilerini incelerken, karmaşık bir yapıya bürünen satın alma kararlarının öncelikli olarak hangi faktörlerin etkisi altında şekillendiğini belirlemektir. Çalışma, belirsizlik ve risk altında karar veren tüketicilerin çevresel, bilişsel ve duygusal faktörlerin etkisi ile geleneksel iktisadın temeli olan rasyonel davranıştan nasıl uzaklaştığını sorgulamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Davranışları, Belirsizlik, Risk, Karar Alma Sürecinde Psikolojik Önyargılar

ABSTRACT

In our age, the questioning and criticizing of the economic unit with full knowledge which forms the basis of neoclassical economy, tries to maximize rational and inference, reveals the importance of factors that influence the behavior of the individual. In line with the purpose of the study, it has been restricted with consumers and its behavior from economic agents. While consumers tries to maximize their benefits, they have to shape future decisions and preferences under the effect like accessing to information, as well as time and income constraints. The most important concepts that affect decision-making processes are risks and uncertainties that have been natural benefits of the world which being lived.

The goal of this study is to determine how the purchase consideration, which has a sophisticated structure, is formed and which factors primarily play a role in it, as analyzing the effects of uncertainty and risk factors on the embodiment of consumer's behaviors. The study explores how consumers who make decisions under uncertainty and risk move away from rational behavior, which is the basis of traditional economics with the impact of environmental, cognitive and emotional factors.

Key Words: Consumer Behaviours, Uncertainty, Risk, Psychological Prejudices In The Decision-Making Process