AIZANOI FINANCE
ISSUE:8 / 2026
www.aizanoifr.com
info@aizanoifr.com

ZİHİNSEL MUHASEBE: PARANIN ZİHİNDE ETİKETLENMESİNDEN TÜKETİM, YATIRIM VE YÖNETİM KARARLARINA

MENTAL ACCOUNTING: FROM THE PSYCHOLOGICAL LABELING OF MONEY TO CONSUMPTION, INVESTMENT, AND MANAGERIAL DECISIONS

Hasan YALÇIN*
*Doç. Dr., Altınbaş Üniversitesi, hasan.yalcin@altinbas.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9108-6246

ARTICLE INFO

Received
13.07.2026
Revized
28.09.2026
Accepted
09.10.2026
Article Classification:
Research Article

JEL Codes
D14
D91
M41

ABSTRACT

Zihinsel muhasebe, bireylerin parasal sonuçları kaydetmek, sınıflandırmak, değerlendirmek ve izlemek için kullandıkları bilişsel işlemler bütünüdür. Örgütsel bağlamda kavram, yöneticilerin biçimsel bütçeleri ve muhasebe bilgilerini yorumlama süreçlerine uygulanır. Aynı tutarın kaynağına, kullanım amacına, ödeme biçimine, zamanına ve referans noktasına göre farklı değerlendirilmesi, paranın değiştirilebilirliği varsayımından sapmalar yaratabilir. Amaçlı kaynak seçimine dayanan bu kuramsal bütünleştirici derleme; beklenti kuramı, işlem faydası, zihinsel bütçeleme, seçim parantezleme, ödeme acısı, batık maliyet ve hesap kapatma mekanizmalarını incelemektedir. Tüketim, hane finansmanı, yatırım, proje yönetimi ve örgütsel bütçeleme alanları, dijital ödeme araçlarına ilişkin bulgularla birlikte ele alınmaktadır. Çalışmanın katkısı iki alanda toplanmaktadır. İlk olarak bütçe yastığı, mandal etkisi ve dönem sonu ödenek tüketimi, teşvik temelli açıklamalar korunarak zihinsel hesap sınırları ve referans noktalarıyla ilişkilendirilmektedir. İkinci olarak yüksek enflasyon ve kur oynaklığında nominal ve reel değerlendirmelerin ayrışması, para birimi etiketleri ve hesap kapanışı Türkiye bağlamında tartışılmakta; bu tartışmadan sekiz sınanabilir önerme geliştirilmektedir. Örgütsel ve enflasyonla ilgili bağlantılar, doğrulanmış ampirik sonuçlar olarak değil, araştırılması gereken kuramsal çıkarımlar olarak sunulmaktadır. Temel sonuç, zihinsel hesapların koşullara bağlı olarak özdenetim ve planlama sağlayabildiği, ancak katılaştığında kaynak tahsisini bozabildiğidir. Önerilen karar çerçevesi, amaç hesaplarını toplam bilanço ve ileriye dönük fırsat maliyetiyle birlikte değerlendirmeye dayanır.

Keywords: Zihinsel Muhasebe, Davranışsal İktisat, Zihinsel Bütçeleme

MAKALE BİLGİSİ

Gönderilme Tarihi
13.07.2026
Revizyon Tarihi
28.09.2026
Kabul Tarihi
09.10.2026
Makale Kategorisi
Araştırma Makalesi

JEL Kodları
D14
D91
M41

ÖZ

Mental accounting comprises the cognitive operations through which individuals record, categorize, evaluate, and monitor financial outcomes. In organizational settings, the concept applies to managers' interpretations of formal budgets and accounting information. Valuing an identical amount differently according to its source, intended use, payment mechanism, timing, and reference point can generate departures from fungibility. This theoretical integrative review uses purposive source selection to examine prospect theory, transaction utility, mental budgeting, choice bracketing, pain of paying, sunk costs, and account closure. It brings together consumption, household finance, investment, project management, and organizational budgeting, alongside evidence on digital payments. The paper contributes in two areas. First, it relates budgetary slack, ratcheting, and year-end appropriation spending to mental-account boundaries and reference points while retaining incentive-based explanations. Second, it discusses divergences between nominal and real evaluations, currency labels, and account closure under high inflation and exchange-rate volatility in the Turkish context, developing eight testable propositions. The organizational and inflation-related connections are presented as theoretical inferences requiring investigation, rather than established empirical findings. The central conclusion is that mental accounts can support self-control and planning under appropriate conditions, while rigid boundaries can impair resource allocation. The proposed decision framework combines purpose-based accounts with an integrated balance-sheet perspective and forward-looking opportunity costs.

Anahtar Kelimeler: Mental Accounting, Behavioral Economics, Mental Budgeting

Atıf (Citation): Yalçın, H. (2026). "Zihinsel Muhasebe: Paranın Zihinde Etiketlenmesinden Tüketim, Yatırım ve Yönetim Kararlarına", *Aizanoi Finance Review*, (8): 121-145

Content of this journal is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

Giriş

Paranın değiştirilebilirliği ilkesi, aynı bütçe kısıtı ve ekonomik koşullar altında yüz liralık ücret geliri ile yüz liralık ikramiyenin eşdeğer satın alma gücü taşımasını ifade eder. Günlük yaşamda ise insanlar bu tutarları farklı amaçlarla eşleştirebilir. Düzenli gelir kira, fatura ve tasarrufa; beklenmedik ikramiye seyahat veya keyif harcamasına ayrılabilir. Kredi kartı borcu sürerken düşük getirili tasarrufun dokunulmaz kabul edilmesi, geçmiş proje harcamalarının devam kararını etkilemesi ve dönem sonunda bütçe tüketiminin hızlanması da hesap sınırlarının önemini düşündürür. Bununla birlikte aynı örüntüler likidite gereksinimi veya örgütsel teşviklerden kaynaklanabilir. Zihinsel muhasebe, bu davranışları açıklamak için ekonomik koşullarla birlikte sınanması gereken bir bilişsel çerçeve sunar (Thaler, 1985, 1999).

Thaler'ın (1999, s. 183) yerleşik tanımıyla zihinsel muhasebe, bireylerin ve hanelerin finansal etkinlikleri düzenlemek, değerlendirmek ve izlemek için kullandıkları bilişsel işlemler bütünüdür. Kavramın açıklayıcı gücü üç noktadan gelir. Birincisi, karar vericiler sonuçları mutlak servet düzeyi yerine bir referans noktasına göre kazanç veya kayıp olarak kodlar. İkincisi, parasal akışları kaynağa, amaca, zamana ya da ödeme aracına göre ayrı hesaplara yerleştirir. Üçüncüsü, bu hesapları farklı sıklıklarda değerlendirip kapatarak aynı toplam sonuca farklı tepkiler verir. Böylece zihinsel muhasebe, beklenti kuramının değer fonksiyonunu gerçek yaşamın bütçeleme ve tüketim kararlarına taşır (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1981).

Kavram tüketici davranışı alanında doğmuş olsa da bugün hane bütçesinden portföy yönetimine, borç geri ödemeden vergi uyumuna, proje kontrolünden kapasite tahsisine kadar geniş bir uygulama alanına sahiptir. Yakın tarihli iki sistematik derleme, çalışmaların satın alma kararlarında özellikle fonların kaynağı, fonların amaçlanan kullanımı, fiyatlama ve ödeme temalarında yoğunlaştığını; karar verme literatüründe ise sınıflandırma, bütçeleme, referans noktaları ve sonuçların bütünleştirilmesi etrafında kümelendiğini göstermektedir (Silva vd., 2023; Skwara, 2023). Bu genişleme, zihinsel muhasebeyi "irrasyonel tüketici" açıklamasının ötesinde, davranışsal finans ve yönetim bilimleri için ortak bir analitik dile dönüştürmüştür.

Bu makalenin amacı, zihinsel muhasebenin tarihsel gelişimini ve temel mekanizmalarını bütünleştirmek; yararlı işlevleri ile olası refah maliyetlerini birlikte tartışmak; bireysel ve örgütsel kararlar arasındaki bağlantıları görünür kılmaktır. Çalışma iki alana odaklanır. İlk olarak batık maliyet, bütçe yastığı, mandal etkisi ve dönem sonu ödenek tüketimini hesap sınırları, referans noktaları ve kapanış kuralları üzerinden karşılaştırır. Bu bağlantı, mevcut teşvik ve bilgi açıklamalarına eklenebilecek bir kuramsal sentezdir. İkinci olarak yüksek enflasyon ve kur oynaklığında parasal etiketlerin ve nominal referans noktalarının nasıl işleyebileceğini Türkiye bağlamında ele alır. Amaç literatürde öncelik veya eksiksiz kapsam iddiası kurmak değil, rakip açıklamalarla karşılaştırılabilen bir araştırma gündemi geliştirmektir.

2. Yöntem ve Kapsam

Çalışma, amaçlı kaynak seçimine dayanan kuramsal bütünleştirici derlemedir. Önceden tescil edilmiş sistematik tarama protokolü, PRISMA akış şeması veya nicel meta-analiz kullanılmamıştır. İncelemenin amacı etki büyüklüklerini birleştirmek ya da bütün yayınları saymak değil, farklı karar alanlarındaki mekanizmaları karşılaştırarak kavramsal bağlantılar geliştirmektir.

Kaynak kümesi üç bileşenden oluşur: kavramın çekirdeğini kuran çalışmalar; tüketim, hane finansmanı, yatırım, proje yönetimi, örgütsel bütçeleme, vergi uyumu ve dijital ödeme uygulamalarını temsil eden amaçlı seçilmiş yayınlar; Silva vd. (2023) ile Skwara'nın (2023) sistematik

derlemelerinin sağladığı kavramsal ve bibliyografik haritalar. Çekirdek kaynaklar arasında Thaler (1980, 1985, 1990, 1999), beklenti kuramı, davranışsal yaşam döngüsü ve davranışsal portföy çalışmaları yer almaktadır. Yakın tarihli tekrar araştırmaları da bulguların dayanıklılığını değerlendirmek üzere incelemeye alınmıştır.

Seçimde doğrudan kavramsal katkı, konuya uygunluk ve uygulama alanını temsil etme dikkate alınmıştır. Çalışmalar mekanizma, karar birimi, araştırma tasarımı, temel sonuç ve genelleme sınırı bakımından karşılaştırılmıştır. Kuramsal modellerin öngörüleri, deneysel bulgular, gözlemsel ilişkiler ve bu makalenin çıkarımları metinde ayrı ifadelerle belirtilmiştir. Kaynak künyeleri DOI kayıtları, yayıncı sayfaları, DergiPark ve ilgili resmî kurum kayıtları üzerinden kontrol edilmiş; son bibliyografik doğrulama 6 Eylül 2026'da yapılmıştır. Künye doğrulaması, bütün tam metinlerin eksiksiz incelendiği veya sonuçların yeniden üretildiği anlamına gelmez.

Türkçe ve Türkiye örneklemli literatüre ilişkin değerlendirme, makalede ele alınan yayınlarla sınırlıdır. Bu seçim sistematik ve eksiksiz bir ulusal literatür taraması oluşturmadığından, belirli bir konuda hiçbir çalışma bulunmadığı ileri sürülmemektedir. Türkiye'nin enflasyon ve kur deneyimi, incelenen mekanizmalardan hareketle geliştirilen bir araştırma bağlamı olarak kullanılmaktadır.

Yalçın (2026), örgütsel bütçe davranışlarının adlandırılmasında yararlanılan yayımlanmamış bir çalışma notudur; hakemli ampirik kanıt olarak kullanılmamaktadır. Makaledeki “zihinsel hesap”, banka veya resmî muhasebe hesabını değil, karar vericinin parasal sonuçları ilişkilendirdiği bilişsel kategoriyi ifade eder. Örgütsel düzeyde biçimsel bütçe sınırları ile yöneticilerin bu sınırları hedef, hak veya kayıp olarak yorumlaması birbirinden ayrılır. Örgütsel teşvikler aynı davranışı zihinsel muhasebeden bağımsız biçimde üretebileceğinden, önerilen bağlantıların ayrıca sınanması gerekir.

Tablo 1. Zihinsel muhasebe araştırmasında seçilmiş gelişmeler

Dönem	Seçilmiş gelişme	Analitik katkı ve örnek kaynaklar
1979–1981	Beklenti kuramı ve çerçeveleme	Referans noktaları ve sunum etkileri (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1981)
1980–1985	Davranışsal tüketici seçimi ve işlem faydası	Fiyat ile referans fiyatın ayrı değerlendirilmesi (Thaler, 1980, 1985)
1985–1990	Hesap kapanışı, yaşam döngüsü ve önceki kazançlar	Tasarruf, satış ve risk kararlarında hesapların rolü (Shefrin & Statman, 1985; Shefrin & Thaler, 1988; Thaler & Johnson, 1990)
1991–1998	Bütçeleme, ödeme bağı ve para yanılsaması	Kategori sınırları, ödeme zamanlaması ve nominal temsil (Heath & Soll, 1996; Shafir vd., 1997; Prelec & Loewenstein, 1998)
1999–2009	Seçim parantezleme ve portföy hesapları	Birlikte değerlendirilen kararların kapsamı (Read vd., 1999; Choi vd., 2009; Rabin & Weizsäcker, 2009)
2010–2018	Amaca ayırma, etiketleme ve saha verileri	Tasarruf ve tüketimde değiştirilebilirlik sınamaları (Soman & Cheema, 2011; Abeler & Marklein, 2017; Hastings & Shapiro, 2018)
2019–2023	Bireysel farklılıklar ve derlemeler	Çok boyutluluk ve araştırma sınırları (Muehlbacher & Kirchler, 2019; Silva vd., 2023; Skwara, 2023)

Dönem	Seçilmiş gelişme	Analitik katkı ve örnek kaynaklar
2024–2026	Dijital bütçeler, yönetsel modeller ve tekrar araştırmaları	Yeni bağlamlar ve genellenebilirlik (Baucells vd., 2024; Skwara & Wienert, 2024; Li & Feldman, 2025; Priolo vd., 2026)

Not: *Tablo, belirtilen kaynaklardan oluşturulmuş seçici bir tarihsel sentezdir; kapsamlı bibliyometrik dönemlendirme değildir.*

3. Kavramsal Köken ve Kuramsal Çerçeve

3.1. Beklenti Kuramından Zihinsel Hesaplara

Beklenti kuramına göre bireyler sonuçları nihai servet düzeyinden çok bir referans noktasına göre değerlendirir; kayıplar eşdeğer kazançlardan daha güçlü hissedilir ve duyarlılık kazanç ya da kayıp büyüdükçe azalır (Kahneman & Tversky, 1979). Referans noktasının kendisinin nasıl oluştuğu ve beklentilerle nasıl güncellendiği daha sonra biçimsel olarak modellenmiştir (Kőszegi & Rabin, 2006); bu, yedinci bölümdeki enflasyon tartışması bakımından belirleyicidir.

Zihinsel muhasebe bu değerleme mantığını, "hangi sonuçların birlikte değerlendirileceği" sorusuyla tamamlar. Bir tatilin bedeli bir yıllık gelir hesabının küçük bir parçası olarak görüldüğünde kabul edilebilirken, dar bir eğlence bütçesinin tamamını tüketen bir kalem olarak görüldüğünde reddedilebilir. Ekonomik sonuç değişmemiştir; değerlendirme hesabının kapsamı değişmiştir.

Çerçeveleme etkisi, aynı sonucun farklı sunumlarla farklı tercihler üretmesini açıklar; zihinsel muhasebe ise karar vericinin çerçeveyi çoğu zaman kendisinin nasıl kurduğunu gösterir (Tversky & Kahneman, 1981). Bu içsel çerçeveler konuya göre—gıda, ulaşım, eğlence—zamana göre—günlük, aylık, yıllık—ve kaynağa göre—maaş, prim, miras, vergi iadesi—oluşabilir. Hesapların sınırları nesnel değildir; kategori benzerliği, dikkat, duygular, kurumların sunduğu arayüzler ve karar vericinin gerekçelendirme ihtiyacı tarafından biçimlenir (Henderson & Peterson, 1992).

3.2. Değiştirilebilirlik Varsayımının Davranışsal İhlali

Paranın değiştirilebilirliği, aynı ekonomik koşullarda bir birim paranın kaynağı veya etiketi nedeniyle farklı bütçe kısıtlarına tabi tutulmamasını gerektirir. Buna karşılık Hastings ve Shapiro (2013), benzin fiyatı şokları karşısında tüketicilerin farklı oktan düzeyleri arasındaki tercihlerini inceleyerek yakıt bütçesine özgü tepkiler saptamıştır. Aynı yazarların SNAP gıda yardımlarına ilişkin perakende paneli çalışması da yardım ile nakit gelirin tüketimde tam değiştirilebilir olmadığını göstermiştir (Hastings & Shapiro, 2018). Göçmen dövizlerine ilişkin bulgular, gelir kaynağının harcama bileşimiyle ilişkisini başka bir bağlamda ortaya koymaktadır (Tilenbaeva, 2026). Bu sonuçlar aynı tasarımdan elde edilmemiştir; her çalışmanın kısıtları kendi bağlamında değerlendirilmelidir.

Abeler ve Marklein'ın (2017) çalışması bu noktada yöntemsel olarak belirleyicidir. Yazarlar önce saha ortamında, ardından teşvikli ve denetimli laboratuvar deneyinde, **bir para transferinin yalnızca etiketlenmesinin** tüketim bileşimini etiketin işaret ettiği yöne kaydırdığını göstermiştir. Bulgunun önemi, değiştirilebilirlik ihlalinin likidite kısıtı veya işlem maliyeti gibi rasyonel açıklamalardan yalıtılmış biçimde gözlenmiş olmasıdır. Aynı çalışma, sayısal beceri düzeyi düşük katılımcıların ihlale daha yatkın olduğunu ortaya koyarak bireysel farklılık boyutuna da işaret eder.

Bununla birlikte değiştirilebilirlik ihlali her zaman hata değildir. Hesaplar, özdenetim sorunu yaşayan karar vericiye harcama sınırı koyar, gelecekteki amaçları bugünkü dürtülerden korur ve karmaşık kararları yönetilebilir parçalara ayırır. Davranışsal yaşam döngüsü yaklaşımı, cari gelirin harcanmasının daha kolay; finansal varlıkların ve gelecekteki gelirin daha zor olduğunu, bu katmanlı

yapının tasarrufu destekleyebildiğini ileri sürer (Shefrin & Thaler, 1988). Dolayısıyla normatif değerlendirme, yalnızca hesapların varlığına değil, toplam refahı artırıp artırmadığına bağlıdır.

3.3. Zihinsel Muhasebenin Üç Bileşeni

Thaler (1999) zihinsel muhasebeyi üç bileşenle özetler. İlk bileşen, sonuçların nasıl algılandığı ve deneyimlendiğidir: edinim faydası, işlem faydası, ödeme acısı ve kazanç–kayıp kodlaması bu katmandadır. İkinci bileşen, faaliyetlerin belirli hesaplara atanmasıdır: gider kategorileri, gelir kaynakları ve varlık sınıfları burada devreye girer. Üçüncü bileşen, hesapların değerlendirilme sıklığı ve kapanışıdır.

Değerlendirme sıklığının bağımsız bir davranışsal kanal olduğu, miyopik kayıptan kaçınma literatüründe ortaya konmuştur. Benartzi ve Thaler'ın (1995) modeli, kayıptan kaçınan bir yatırımcının portföyünü değerlendirme sıklığının riskli varlık talebini etkileyebileceğini; sık değerlendirmenin geçici kayıpları daha görünür kılarak riskli varlık talebini düşürebileceğini **öngörür**. Bu bir kalibrasyon çalışmasıdır; öngörünün deneysel sınaması Thaler vd. (1997) tarafından yapılmış ve geri bildirim sıklığı azaltılan katılımcıların riskli varlığa daha yüksek pay ayırdığı gösterilmiştir. Böylece aynı toplam getiri, günlük ve yıllık değerlendirme parantezleri altında farklı tercihlerle bağdaştırılabilmektedir. Bu bulgu, zihinsel muhasebenin üçüncü bileşenini yalnızca bir muhasebe ayrıntısı olmaktan çıkarıp varlık fiyatlaması düzeyinde sonuçları olan bir mekanizma haline getirir. Hesap kapanışı da benzer biçimde davranışsaldır: bir zarar hesabını kapatmak psikolojik olarak güç olduğunda ekonomik açıdan yanlış bir varlığa veya projeye bağlılık sürebilir.

Bu üçlü yapı, aynı kararda birlikte bulunabilecek mekanizmaların yönlerini ayırmayı gerektirir. Örneğin peşin ödenmiş bir tatilde kişi, ücretin boşa gitmesini istemediği için hasta olmasına rağmen etkinliğe katılabilir. Bu davranış geçmiş ödemenin devam kararına taşınmasını gösterir. Buna karşılık paket fiyatın tek tek etkinliklerle bağının zayıflaması, ödemeyi daha az hatırlanır kılarak kullanma baskısını azaltabilir (Soman & Gourville, 2001). Ek kullanımın parasal bedelinin sıfır olması ise sözleşmesel bir özelliktir; ödeme hafızasıyla aynı mekanizma değildir. Analiz, hesabın nasıl açıldığını, ödeme ile hangi faydanın eşleştirildiğini ve kapanışın ne anlama geldiğini ayrı ayrı belirlemelidir.

4. Temel Mekanizmalar

4.1. Edinim Faydası ve İşlem Faydası

Edinim faydası, elde edilen mal veya hizmetin faydası ile vazgeçilen paranın ekonomik değerinin farkıdır. İşlem faydası ise ödenen fiyatın, karar vericinin "adil" ya da beklenen fiyatına göre ne kadar iyi bir anlaşma olduğuna ilişkin haz veya kayıptır (Thaler, 1985). Bir içeceğin plaj otelinde yüksek fiyatla satılması, aynı içeceğin küçük bir büfede aynı fiyata satılmasından daha kabul edilebilir görülebilir; çünkü referans fiyat satıcının bağlamıyla değişir. İndirimler ve liste fiyatları bu nedenle yalnızca bütçe kısıtını değil, ayrı bir "iyi anlaşma" hesabını etkiler.

Maliyetin sunulduğu zaman parantezi de aynı hesabı doğrudan etkiler. Gourville (1998), toplam bedelin gündelik küçük tutarlara bölünerek çerçevelenmesinin, tüketicinin karşılaştırma yaptığı referans kümesini değiştirdiğini ve ödemeyi olağan küçük harcamalarla eşleştirerek işlem değerlendirmesini olumlu yöne kaydırdığını göstermiştir. Abonelik, taksit ve bağış çağrılarında yaygın olan bu teknik, toplam yükümlülüğü değiştirmeden hesabın ölçeğini küçültür.

İşlem faydası tüketiciyi ekonomik değeri düşük bir ürünü sırf indirimli olduğu için almaya yöneltebilir. Pazarlama açısından etkili olan bu mekanizma, refah bakımından ikili sonuç üretir: arama maliyetlerini azaltıp tatmin sağlayabilir, fakat referans fiyat manipüle edildiğinde gereksiz alımı meşrulaştırabilir. Bu nedenle şeffaf fiyat geçmişi, karşılaştırılabilir birim fiyat ve toplam sahip olma

maliyeti gösterimi, işlem hesabını edinim hesabıyla yeniden birleştiren önemli tüketici koruma araçlarıdır.

4.2. Kazanç ve Kayıpları Ayırma ya da Birleştirme

Değer fonksiyonunun biçimi, sonuçların birlikte ya da ayrı sunulmasının deneyimlenen değeri değiştirebileceğini öngörür. Genel olarak iki kazancın ayrı algılanması, toplam kazancın tek parça algılanmasına kıyasla daha yüksek haz; iki kaybın birleştirilmesi ise kayıpların ayrı yaşanmasına kıyasla daha düşük toplam acı üretebilir. Büyük bir kazançla küçük bir kaybı bütünleştirmek kaybı örtebilir; büyük bir kayıp içindeki küçük kazancı ayırmak ise olumlu bir teselli yaratabilir. Thaler'ın (1985) "hedonik düzenleme" ilkeleri, işletmelerin fiyat paketleme ve mesajlama stratejilerinden bireylerin deneyimlerini nasıl anlattığına kadar geniş bir alanı açıklamıştır.

Ancak bu ilkelerin öngörü gücü sınırlıdır ve bunu gösteren kanıt kavramın kendi literatüründen gelmektedir. Thaler ve Johnson (1990), bireylerin sonuçları hedonik düzenlemenin öngördüğü biçimde birleştirip ayırmadığını; asıl belirleyicinin önceki sonucun açtığı hesabın durumu olduğunu ortaya koymuştur. Önceden kazanç elde etmiş karar verici, sonraki riskleri “önceki kazanç” hesabına yazarak daha yüksek risk almaya yönelmekte; zarardaki karar verici ise başabaş noktasına dönme olanağı sunan kumarları tercih etmektedir. Bu bulgu iki bakımdan önemlidir. Birincisi, hedonik düzenlemeyi mekanik bir kurallar dizisi olarak sunmanın yanıltıcı olduğunu gösterir. İkincisi, risk alma davranışının önceki sonuçların açtığı hesap bakiyesine bağlı olduğunu ortaya koyarak, ilerideki bölümlerde ele alınacak batık maliyet ve hesap kapatma tartışmasının psikolojik zeminini kurar.

Sonuçların aynı hesaba ait görülüp görülmemesi zaman aralığı, kategori benzerliği, dikkat ve duygusal anlam tarafından belirlenir. Seçim parantezleme literatürü, dar çerçevelerin kısa vadeli tepkileri güçlendirdiğini, geniş çerçevelerin ise toplam sonuç ve risk çeşitlendirmesini görünür kıldığını gösterir (Read vd., 1999). Dar parantezlemenin yalnızca bir tercih farklılığı değil, açıkça baskın seçeneklerin reddine kadar varabilen bir hata kaynağı olduğu deneysel olarak da doğrulanmıştır (Rabin & Weizsäcker, 2009). Uygulamadaki hedef yine de her zaman geniş çerçeve değildir: özdenetim için dar bir eğlence bütçesi yararlı olabilir; risk ve yatırım performansı için ise tek tek işlemler yerine portföy düzeyinde değerlendirme çoğu kez daha sağlıklıdır.

4.3. Zihinsel Bütçeleme, Kategorileştirme ve Esneklik

Zihinsel bütçeleme, belirli gider sınıfları için kaynak ayırma ve harcamayı bu sınırlara göre izleme sürecidir. Heath ve Soll (1996), bir kategoride yapılan harcamanın sonraki harcama kararlarını, toplam servetten bağımsız olarak azaltabildiğini göstermiştir. Bu süreç iki aşamalı hata yaratabilir: gider yanlış kategoriye atanabilir veya kategori bütçesi gerçek ihtiyaçla uyumsuz olabilir. Örneğin iş amaçlı bir akşam yemeği "yemek" bütçesine yazıldığında evdeki gıda harcaması gereksiz biçimde kısılabilir; "iş gideri" olarak yazıldığında ise karar değişebilir.

Kategoriler geçirgen olduğunda karar verici esneklik kazanır, fakat özdenetim zayıflayabilir. Cheema ve Soman (2006), kategori sınırlarının gerekçelendirme yoluyla esnetilebildiğini ve belirsiz harcamaların bütçe fazlası bulunan hesaba taşınabildiğini gösterir. Bu "şekillendirilebilir muhasebe", resmî muhasebedeki sınıflandırma tercihinin bireysel karşılığıdır. İyi tasarlanmış bütçe sistemi bu nedenle yalnızca limit koymamalı; yeniden sınıflandırmanın gerekçesini, sıklığını ve toplam bütçe üzerindeki etkisini de görünür kılmalıdır.

Dijital hane bütçeleri sınıflandırmayı otomatikleştirerek mali görünürlüğü artırabilir; varsayılan kategoriler de hesap sınırlarını etkileyebilir. Skwara ve Wienert'in (2024) 314 katılımcıyla, iki varsayımsal ürün üzerinden yürüttüğü çevrim içi çalışmada kısıtlı bütçe görünümü ödeme acısını

artırmış; rahat bütçenin beklenen rahatlatıcı etkisi ise desteklenmemiştir. Bu sonuç, rahat bütçenin etkisinin sıfır olduğunu veya kısıtın bütün dijital bütçelerde tek etkili kanal olduğunu göstermez. Çalışma satın alma senaryosu düzeyindedir; uzun dönemli kategori aktarımları, borçlanma ve tasarruf sonuçları için ek kanıt gerekir.

4.4. Ödeme Acısı, Zamanlama ve İşlemden Ayrıştırma

Ödeme acısı, ödeme anında yaşanan olumsuz duygulanımdır. Nakit ödeme görünür, anlık ve belirginken; kredi kartı, otomatik çekim, abonelik ve dijital cüzdanlar tüketim ile ödeme arasındaki bağı zayıflatabilir. Soman (2001), ödeme mekanizmasının hatırlanabilirlik ve ödeme yakınlığı üzerinden harcamayı etkilediğini göstermiştir. Prelec ve Loewenstein (1998) ise tüketimin hazzı ile ödeme acısı arasındaki çift yönlü bağı "çift kayıtlı" bir zihinsel sistemle açıklamıştır. Ödeme tüketimden önce yapıldığında tüketim daha sonra "bedava" hissedebilir; sonradan ödeme ise tüketim sonrası borç duygusunu sürdürebilir.

Ödeme ile tüketim arasındaki zaman aralığı büyüdükçe geçmiş ödemenin algılanan ağırlığı azalabilir. Gourville ve Soman (1998), bu ödeme amortismanının peşin ödenmiş hizmetin kullanımını azaltabildiğini göstermiştir. Soman ve Gourville (2001) ise paket fiyatlamanın tek tek faydalar ile maliyetler arasındaki bağı zayıflatarak batık maliyete verilen dikkati ve satın alınmış hizmetin kullanımını azaltabildiğini bulmuştur. Bu nedenle paketin satın alınması, tüketimden duyulan haz ve önceden satın alınmış hizmeti kullanma kararı birbirinden ayrılmalıdır. Güncel derleme, ödeme acısının yalnızca nakit–kart ayrımına indirgenemeyeceğini; şeffaflık, zamanlama ve bireysel özelliklerin birlikte ele alınması gerektiğini vurgular (Reshadi & Fitzgerald, 2023). Uygulamada toplam maliyetin ve bütçe etkisinin görünür tutulması, bu farklı kanalların birlikte değerlendirilmesine yardımcı olabilir.

4.5. Gelirin Kaynağı, Beklenmedik Kazanç ve Etiketleme

Gelirin kaynağı, paranın hangi hesaba yazılacağını etkiler. Beklenmedik kazançlar düzenli gelire kıyasla daha kolay harcanabilir; aynı tutar "prim", "iade" veya "hediye" olarak çerçevelendiğinde farklı tasarruf oranları doğurabilir (Arkes vd., 1994; Epley vd., 2006). Beklenmedik kazancın yalnızca harcama eğilimini değil risk tutumunu da değiştirdiği, önceki kazanç etkisiyle (house-money effect) gösterilmiştir (Thaler & Johnson, 1990). Çevrim içi market verileri de küçük beklenmedik kazançların harcama sepetine aktarılabildiğini ortaya koymuştur (Milkman & Beshears, 2009). Bu sonuçlar, bordro iletişimi, vergi iadeleri ve teşvik ödemelerinde kullanılan etiketlerin maddi sonuç kadar önemli olabileceğine işaret eder.

Kullanımı sınırlı fonlarda kaynak ve amaç etiketleri birlikte etkili olabilir. Hediye kartları, alıcıyı kartın markasıyla uyumlu ürünlere yöneltebilir (Reinholtz vd., 2015). SNAP yardımlarına ilişkin bulgular, bu fonların gıda harcamalarına nakit gelire kıyasla daha güçlü yansıyabildiğini göstermektedir (Hastings & Shapiro, 2018). Tilenbaeva'nın (2026) Kırgızistan hane paneline dayanan sonuçlarında göçmen dövizleri ile diğer gelirler tam değiştirilebilir görünmemekte; göçmen dövizleri tüketim ve kutlama harcamalarıyla daha güçlü ilişkilendirilebilmektedir. Bununla birlikte kaynağa göre farklılaşan harcama, tek başına bütün bağlamlarda etiketlemenin nedensel etkisini kanıtlamaz; göndericinin amacı ve hane koşulları da dikkate alınmalıdır.

4.6. Batık Maliyet, Hesap Bakiyesi ve Kapanış

Batık maliyet, geri alınamayan geçmiş harcamadır ve ileriye dönük rasyonel kararda dikkate alınmamalıdır. Arkes ve Blumer (1985), bu ilkenin sistematik biçimde ihlal edildiğini bir dizi deneyle ortaya koymuş ve geçmiş harcamanın devam kararını etkilemesini "israf etmiş görünme" kaygısına

bağlamıştır. Zihinsel muhasebe bu ihlale ayrı bir açıklama getirir: geçmiş harcama bir proje hesabında eksi bakiye yaratır; projeyi durdurmak bu hesabı kesin zararla kapatmak anlamına gelir. Yeni kaynak tahsisi zararı telafi etme umudu sunduğu için devam kararı psikolojik olarak çekici hale gelir; bu eğilim, Thaler ve Johnson'ın (1990) zarardaki karar vericide gözlediği başabaş arayışıyla aynı mantığı taşır. Heath (1995), bütçelerin bu etkiyi hem güçlendirebileceğini hem de sınırlayabileceğini; önceden belirlenmiş harcama sınırının bir durdurma kuralı sağlayabildiğini göstermiştir.

Burada kritik ayrım geçmiş maliyet ile gelecekteki seçenek değeridir. "Bir milyon harcadık, artık bitirmeliyiz" ifadesi geçmiş yatırımı gerekçe yapıyorsa zihinsel hesap kapanışından kaçınmaktadır. Buna karşılık kalan yatırımın beklenen gelecekteki nakit akışları, stratejik öğrenme veya sözleşmesel çıkış maliyetleri nedeniyle sürdürülmesi rasyonel olabilir. İyi karar süreci, geçmiş harcamayı ayrı raporlar; fakat devam kararını yalnızca bugünden sonraki alternatiflerin marjinal maliyet ve faydalarıyla değerlendirir.

Tablo 2. Temel Mekanizmalar, İşlevler ve Riskler

Mekanizma	Davranış örneği	Olası işlev	Başlıca risk
Kaynak etiketi	Prim ve hediyenin farklı harcanması	Amaç belirleme	Toplam gelirden kopuk harcama
Amaç bütçesi	Harcamanın kategori bakiyesine bağlanması	Özdenetim	Gerekli harcamanın ertelenmesi
İşlem faydası	İndirim veya referans fiyatla değerleme	Karşılaştırmayı kolaylaştırma	Düşük edinim değerinin gözden kaçması
Kazanç–kayıp bütünleştirme	Sonuçların birlikte veya ayrı kodlanması	Duygusal yükü yönetme	Toplam sonucun görünmemesi
Ödeme–tüketim bağı	Peşin ödeme veya paket kullanımının değişmesi	Nakit akışını planlama	Maliyet görünürlüğünün zayıflaması
Dar seçim parantezi	Pozisyonların ayrı değerlendirilmesi	Karmaşıklığı azaltma	Portföy etkileşimlerini kaçırma
Hesap kapanışı	Geçmiş harcama nedeniyle devam etme	İzleme ve bağlılık	Batık maliyet yanlılığı
Bütçenin hak olarak yorumlanması	Kalan ödeneği tüketme eğilimi	Planın izlenmesi	Teşviklerle birleşen düşük değerli harcama

Not: *İlk yedi satır 3–4. bölümlerde incelenen literatürün tanımlayıcı sentezidir. Son satır, 5.4'te geliştirilen örgütsel yorumdur; bağımsız olarak doğrulanmış bir zihinsel hesap sınıflandırması değildir.*

5. Uygulama Alanları

5.1. Tüketim, Fiyatlandırma ve Promosyonlar

Tüketici kararlarında zihinsel muhasebe; fonun kaynağı, amaçlanan kullanım, fiyat sunumu ve ödeme biçimi üzerinden satın alma olasılığını ve ödemeye razı olunan tutarı etkiler. Skwara'nın (2023) sistematik derlemesi bu dört temanın, dağınık görünen çok sayıdaki bulguyu açıklayabildiğini göstermektedir. İndirim kuponu "tasarruf" değil "harcama izni" olarak kodlanabilir; ücretsiz kargo eşiği ayrı bir işlem kazancı yaratarak sepete gereksiz ürün ekletebilir; iade edilen ürünün bedeli yeni satın alma için ayrılmış para gibi görülebilir.

İşletmeler açısından bu mekanizmalar fiyatlama ve müşteri deneyimi için güçlü araçlardır, ancak manipülasyon riski taşır. Referans fiyatın yapay şişirilmesi, maliyetlerin gündelik küçük parçalara bölünerek sunulması (Gourville, 1998) veya gelecekteki yükümlülüklerin görünmez kılınması, kısa vadeli satış sağlasa bile güven ve refah kaybı yaratır. Sorumlu tasarım; toplam fiyatı, yenileme tarihini, iptal maliyetini ve bütçe etkisini açıkça sunmalı; hediye kartı ve sadakat puanlarında son kullanma koşullarını görünür kılmalıdır. Tüketicinin zihinsel hesabını kullanmak ile hesabın sınırlarını istismar etmek arasındaki etik fark burada belirginleşir.

5.2. Hane Finansmanı, Tasarruf ve Borç

Haneler bir yandan pahalı borç taşırken diğer yandan düşük getirili tasarrufu koruyabilir. Tasarrufun "güvenlik" veya "dokunulmaz gelecek" etiketiyle borçtan ayrılması bu davranışa katkıda bulunabilir. Prelec ve Loewenstein'ın (1998) modeli, borç ve tasarrufun tüketim ile ödeme arasındaki psikolojik bağla da değerlendirildiğini açıklar. Tasarruftan borç ödemek, işlem maliyetleri yoksa varlık ve yükümlülüğü eşit tutarda azaltır; net serveti ödeme anında artırmaz. Olası ekonomik yarar, tasarruf getirisi ile borç maliyeti arasındaki farkın gelecekteki net faiz yüküne yansımasıdır. Bu yarar likidite ihtiyacı ve yeniden borçlanma koşullarıyla birlikte değerlendirilmelidir.

Bu katılık her durumda çözülmemelidir. Acil durum tamponunun tamamını borca yönlendirmek, küçük bir şokta yeniden pahalı borçlanmayı zorunlu kılabilir. Uygun çözüm, likidite gereksinimini ve faiz farkını birlikte hesaplayan taban tasarruf düzeyi; bunun üzerindeki fonlar için borç geri ödeme kuralı oluşturmaktır. Amaçlı hesaplar ve bölümlendirme düşük gelirli hanelerde tasarrufu artırabilir (Soman & Cheema, 2011); ancak amaç hesabı fazla dar tutulursa, gerekli harcamalar için pahalı kredi kullanılmasına neden olabilir (Sussman & O'Brien, 2016).

Antonides vd. (2011), zihinsel bütçeleme ile hane finansmanının yönetimi arasındaki ilişkileri incelemiştir. Bu ilişkiler, daha fazla kategori oluşturmanın finansal refahı kendiliğinden artırdığı anlamına gelmez. Uygulama tasarımında gelir oynaklığı, likidite gereksinimi ve borç maliyeti ayrıca değerlendirilmelidir. Bu makalenin önerisi, sabit gider, esnek harcama, güvenlik tamponu ve uzun vadeli amaçlar arasında anlaşılır bir öncelik düzeni kurulmasıdır; uygun kategori sayısı ve aktarım kuralları kullanıcıların ihtiyaçlarına göre sınanmalıdır.

5.3. Yatırım ve Portföy Kararları

Yatırımcıların her menkul kıymet için ayrı hesap açması, kararların birlikte ele alınan kapsamını daraltabilir. Bu metinde "çerçeveleme" sonucun sunuluş biçimini, "seçim parantezleme" ise hangi kararların birlikte değerlendirildiğini ifade eder (Read vd., 1999). Zarardaki hisseyi satmak hesabı kesin kayıpla kapatacağı için ertelenebilir; kârdaki hisse kazancı gerçekleştirme isteğiyle satılabilir. Shefrin ve Statman (1985), elden çıkarma etkisini beklenti kuramı, zihinsel muhasebe, pişmanlıktan kaçınma ve özdenetimle açıklamıştır. Odean (1998), yatırımcı işlem kayıtlarında bu örüntüye ilişkin kanıt sunmuştur. Zihinsel muhasebe ve kayıptan kaçınmanın varlık fiyatları ve momentum üzerindeki sonuçları da kuramsal olarak incelenmiştir (Barberis & Huang, 2001; Grinblatt & Han, 2005). Bununla birlikte gözlenen her satış veya elde tutma kararı aynı mekanizmaya bağlanamaz.

Değerlendirme sıklığı yatırım kararlarında bağımsız bir kanaldır (Benartzi & Thaler, 1995; Thaler vd., 1997). Bu nedenle raporlama sıklığı yalnızca bir bilgi tercihi değildir; günlük getiri bildirimi ile yıllık performans özeti farklı risk tercihlerini teşvik edebilir.

Portföy kararında hesap sınırının etkisi, katkının kim tarafından tahsis edildiğine göre değişebilir. Choi vd. (2009), başlangıçta işverenin belirlediği eşleştirme katkısının çalışanların kendi katkı dağılımında yeterince dengelenmediği bir "sinek kâğıdı etkisi" saptamıştır. Çalışanlara iki katkının

dağılımını da seçme olanağı verildiğinde kararların daha bütünleşik alınması, ayrı hesapların her koşulda aynı sonucu üretmediğini gösterir. Hedef bazlı ve toplam portföy görünümünü birlikte sunmak; maliyet temeli ile ileriye dönük getiri beklentisini ayırmak, hesaplar arası etkileşimleri değerlendirmeyi kolaylaştırabilir.

Hedef bazlı yatırım yaklaşımı zihinsel hesapları tümüyle reddetmez. Shefrin ve Statman'ın (2000) davranışsal portföy kuramı, yatırımcının portföyü tek bir ortalama–varyans bütünü olarak değil, her biri kendi amacı ve risk tutumu olan katmanlardan oluşan bir piramit olarak kurduğunu; alt katmanların güvenlik, üst katmanların ise yükselme amacına hizmet ettiğini ileri sürer. Bu çerçeve, emeklilik, eğitim ve likidite amaçlarının farklı risk tercihleriyle ayrı katmanlarda ele alınabilmesini davranışsal olarak açıklar. Sorun hesapların varlığı değil, katmanların birbirinden bağımsız optimize edilmesi ve katmanlar arası korelasyonun görünmemesidir. Sağlıklı yapı iki katmanlıdır: davranışsal bağlılık için amaç hesapları korunur; varlık dağılımı, korelasyon, likidite ve maliyetler ise üst düzey birleşik portföy görünümünde denetlenir (Zhang & Sussman, 2018).

5.4. Örgütler, Proje Yönetimi ve Yönetim Muhasebesi

Örgütlerde biçimsel muhasebe bilgisi, yöneticilerin başarı ve kayıp değerlendirmelerine girdi sağlayabilir. Proje bütçesi, planlama aracının yanında geçmiş kararların doğruluğunu temsil eden bir referans noktasına dönüşebilir. Baucells vd. (2024), kayıptan kaçınma, referans noktası güncellemesi ve dar çerçevelemeyi içeren kuramsal bir yönetsel zihinsel muhasebe modeli geliştirmiştir. Model, belirli koşullarda proje maliyeti ve kapsamının yetersiz ayarlanmasını öngörür; planlanan, gerçekleşen veya kazanılmış değer ölçütlerinin farklı referans güncellemeleri üretmesini açıklar. Bunlar ampirik olarak gözlenmiş evrensel etkiler değil, model varsayımlarına bağlı öngörülerdir. Proje kontrol ölçütünün davranışsal etkisini sahada sınamak, modelin yönetim muhasebesi açısından temel araştırma uzantısıdır.

Ödeme ve performans şemaları operasyonel kararları da farklı zihinsel hesaplara yerleştirebilir. Tedarik, stok ve kapasite kararlarında maliyetlerin ne zaman ve hangi hesaba yansıtıldığı, yöneticinin marjinal değer algısını etkiler. Chen vd. (2013), ödeme düzenlerinin stok kararlarını zihinsel muhasebe kanalıyla değiştirebildiğini göstermiştir. Bu bulgu, standart maliyet veya transfer fiyatının yalnızca bilgi ölçüsü olmadığını; yöneticinin "harcanmış", "kalan" veya "kazanılmış" kaynak algısını da biçimlendirdiğini düşündürür.

Bütçe davranışlarında üç örüntü bu çerçevede karşılaştırılabilir. Birincisi, ulaşılabilir performansın altında hedef veya gereksinimin üzerinde kaynak istemeyi içeren **bütçe yastığıdır** (budgetary slack). Merchant (1985), bütçeleme sistemi ve teknik bağlamla yastık oluşturma eğilimi arasındaki ilişkileri incelemiştir. Van der Stede'nin (2000) anket bulgularında sıkı bütçe kontrolü daha az yastık ve daha fazla kısa vadeli yönelimle ilişkilidir; ilişkisel tasarım tek başına nedenselliği belirlemez. İkincisi, bugünkü başarının yarın daha yüksek hedef doğurmasıyla oluşan **mandal etkisidir** (budget ratcheting). Weitzman (1980) bunun teşvik temelini modellemiş; Leone ve Rock (2002) hedeflerin gerçekleşen performansa asimetrik uyarlanmasını ve ihtiyari tahakkuk tercihlerini incelemiştir. Üçüncüsü, kullanılmayan ödeneğin kaybedilmesiyle dönem sonunda yoğunlaşan **“kullan ya da kaybet”** harcamasıdır. Liebman ve Mahoney (2017), federal kamu alımlarında yıl sonu yoğunlaşmasını; kalite verisi bulunan bilgi teknolojisi projelerinde ise dönem sonunda daha düşük kalite değerlendirmelerini göstermiştir. Kalite sonucu bütün sözleşme türlerine genellenmemelidir.

Bu örüntülerde bütçenin birimin sahip olduğu hak veya korunması gereken referans olarak yorumlanması ek bir psikolojik kanal olabilir. Ancak hedef pazarlığı, performans sınırlama ve ödenek

tüketimi; bilgi asimetrisi, kariyer kaygısı ve sözleşmesel haklar nedeniyle zihinsel muhasebe olmadan da ortaya çıkabilir. Bu makalenin katkısı, söz konusu davranışları doğrudan zihinsel hesap türleri ilan etmek değil, aynı ekonomik teşvikler altında etiket ve referans sunumunun ek etkisini araştırmaya açmaktır. Ö5 hedef güncelleme ve bütçe pazarlığına, Ö8 ise dönem sonu harcamasına odaklanır; sekiz önerme bütün örgütsel mekanizmaları tüketen bir model oluşturmaz. Yalçın (2026) bu örüntülerin adlandırılmasında kullanılan terminolojik kaynaktır.

Örgütsel tasarım hem ekonomik teşvikleri hem de kaynakların nasıl yorumlandığını etkileyebilir. Kullanılmayan ödeneği geri almak veya yüksek performansı daha ağır hedefle karşılamak, rasyonel stratejik tepkiler doğurabilir. Bu nedenle devir esnekliği, çok dönemli performans değerlendirmesi, tahmin ile ödülün ayrılması ve proje durdurma kuralları gibi müdahalelerde teşvik değişiminin etkisi, zihinsel hesap değişiminden ayrılmalıdır. Psikolojik kanala ilişkin daha güçlü kanıt, maddi sonuçlar sabitken yalnızca hesabın etiketi veya referans sunumu değiştirildiğinde kararların farklılaşmasıdır.

Yönetsel karar ilkesi. Bir bütçe veya proje hesabının bakiyesi, ekonomik değerin kendisi değildir. Devam, büyütme ya da durdurma kararı; geçmiş harcamadan ve dönemsel ödenek hakkından bağımsız olarak, bugünden sonraki seçeneklerin beklenen nakit akışı, risk, stratejik uyum ve fırsat maliyetiyle verilmelidir.

5.5. Kamu Politikası ve Vergi Uyumu

Kamu politikalarında etiketleme, transferlerin amaçlanan alanlara yönelmesini destekleyebilir. Abeler ve Marklein (2017), nakit transferinin etiketinin tüketim bileşimini değiştirebildiğini göstermiştir. Bu bulgu refah kaybının doğrudan ölçümü değildir; etikete uygun harcama, hane tercihleri ve ihtiyaçlarına göre yararlı veya maliyetli olabilir. Yalnızca psikolojik etiket taşıyan nakit ile hukuken kullanımı sınırlanmış ayni yardım da aynı araç değildir. Politika değerlendirmesi, hedeflenen tüketim değişiminin yanında gerekli esnekliğin korunmasını ve hane refahını ayrıca ölçmelidir.

Vergi alanında gelir ile ödenecek verginin zihinsel olarak ayrılması referans noktasını değiştirebilir. Muehlbacher vd. (2017), deneysel vergi uyumu bağlamında zihinsel ayrıştırmanın uyumu artırabildiğini göstermiştir. Bu kanıt, Türkiye'de KDV için ayrı banka hesabı kullanımının fiilî ödeme gecikmesini azalttığını doğrudan göstermez. Böyle bir uygulama, bilişsel görünürlük ile likiditeyi korumanın ayrı etkilerini sınamayı gerektiren bir öneridir. Muehlbacher ve Kirchler'in (2019) bireysel farklılıklara ilişkin bulguları da müdahalelerin kullanıcı özelliklerine göre değerlendirilmesini destekler.

6. Dijitalleşme: Yeni Araçlar, Eski Eğilimler

Dijital finans, zihinsel hesapları ortadan kaldırmamış; görünürlük ve sürtünme düzeylerini değiştirmiştir. Bankacılık uygulamalarındaki "kasalar", alt hesaplar ve hedef çubukları amaçlı tasarrufu kolaylaştırır. Buna karşılık tek tıkla ödeme, otomatik yenileme ve görünmez abonelikler ödeme acısını azaltır; çok sayıda uygulamaya dağılmış bakiye toplam borç ve likidite görünümünü bozabilir. Dijital sistem aynı anda hem özdenetim aracı hem ayrıştırma makinesi olabilir. Sonuç, arayüzün kategori, bildirim ve varsayılan aktarım tasarımına bağlıdır.

Dijital bütçeler için önerilen tasarım, amaç hesaplarını toplam bilanço ve nakit akışıyla birlikte sunmaktır. Amaç görünümü bağlılığı, birleşik görünüm fırsat maliyetini, nakit akışı ise zamanlama gereksinimini görünür kılar. Skwara ve Wienert'in (2024) sonuçları kısıtlı bütçe görünümünün önemine işaret etse de, olumlu bakiyenin uzun dönemde “harcama hakkı” olarak kodlanıp kodlanmadığı henüz bu çalışmayla belirlenemez. Kategori bakiyesini dönem sonu hedefi ve toplam

tasarrufla birlikte sunmak bu nedenle sınanması gereken bir tasarım önerisidir. Otomatik sınıflandırmada kullanıcıya düzeltme olanağı verilmesi de yanlış hesap atamalarının etkisini azaltabilir.

Kripto varlıklar zihinsel muhasebe için güncel bir sınama alanıdır. de Almeida vd.'nin (2026) dört çalışmada toplam 2.704 katılımcıyla yürüttüğü araştırma, klasik zihinsel muhasebe örüntülerinin kripto para bağlamında da sürdüğünü; kripto ile ödeme düşüncesinin beklenen tüketim suçluluğunu artırıp satın alma olasılığını azaltabildiğini göstermiştir. Bu sonuç, "dijital para daha az gerçek hissedilir ve her zaman harcamayı artırır" genellemesinin yetersiz olduğunu ortaya koyar. Varlığın yatırım, spekülasyon veya ödeme hesabında kodlanması; fiyat oynaklığı ve maliyet temeli, kullanım kararını birlikte şekillendirir.

Dijital tasarımda davranışsal müdahaleler şeffaf ve geri alınabilir olmalıdır. Harcama öncesi toplam maliyet, bütçe kategorisi ve alternatif kullanımın gösterilmesi; büyük veya olağandışı işlemlerde kısa düşünme aralığı; amaç hesabından aktarımda açık onay ve dönemsel abonelik özeti, zihinsel hesaplar arasında bilinçli geçişi destekler. Buna karşılık karmaşık puan sistemleri, gizli varsayılanlar veya suçluluk üzerinden baskı kuran bildirimler kullanıcı özerkliğini zedeler.

7. Yüksek Enflasyon ve Kur Ortamında Zihinsel Muhasebe: Türkiye Bağlamı

Yüksek ve oynak enflasyon, farklı tarihlerdeki parasal tutarların karşılaştırılmasını güçleştirir. Nominal bütçe sabit kalırken satın alma gücü değişir; geçmiş maliyet ve hatırlanan fiyat güncel ekonomik koşulları yansıtmayabilir. Kur oynaklığı ise para birimini hem risk taşıyan bir varlık özelliği hem de olası bir kullanım etiketi haline getirir. Bu bölüm, söz konusu koşulların incelenen zihinsel muhasebe mekanizmalarını nasıl etkileyebileceğine ilişkin kuramsal bir tartışmadır. Türkiye bağlamında ileri sürülen ilişkiler, makalede toplanmış yeni verilerle doğrulanmış bulgular değildir.

7.1. Para Yanılsaması ve Nominal Referans Noktaları

Shafir vd. (1997), parasal sonuçların nominal ve reel temsillerinin değerlendirmelerde birlikte rol oynadığını ve nominal sunumun yargıları etkileyebildiğini göstermiştir. Fehr ve Tyran'ın (2001) deneyinde para yanılsaması, özellikle negatif nominal şok sonrasında stratejik etkileşimle uzayan uyum gecikmeleri üretmiştir. Bu sonuç, sürekli yüksek enflasyonda bütün referans noktalarının aynı hızla güncelleneceğinin kanıtı değildir; nominal temsilin bireysel kararların ötesine taşınabilecek etkisine işaret eder.

Nominal kazanç ile reel kazanç aynı değildir. Aynı para birimi ve elde tutma dönemi için, toplam nominal getiri r_{nom} ve aynı dönemin enflasyonu π olmak üzere reel getiri şöyledir:

$$r_{reel} = \frac{1 + r_{nom}}{1 + \pi} - 1 \quad (1)$$

Örneğin 100 TL'den 120 TL'ye çıkan ve ek nakit akışı üretmeyen bir varlık, fiyat düzeyi aynı dönemde %50 arttığında nominal olarak %20 kazanç, reel olarak %20 kayıp sağlar. Pozitif enflasyonda, aynı ölçüm temeli altında nominal zarar taşıyan bir yatırımın reel değerini koruması mümkün değildir. Buradaki davranışsal soru, yatırımcının satış kararında nominal maliyetini mi, satın alma gücünü koruyan eşiği mi referans aldığıdır. Nominal kârın reel kayıpla birlikte bulunması, elden çıkarma etkisinin yönünün tersine döndüğünü değil, kazanç–kayıp sınıflandırmasının kullanılan ölçüte göre değiştiğini gösterir.

Tüketimde birbirinden ayrılması gereken iki kanal vardır. Hatırlanan referans fiyat güncel fiyatın gerisinde kalıyorsa işlem faydası düşebilir ve alım ertelenebilir. Buna karşılık gelecekteki fiyat artışının beklenen kazancı depolama ve finansman maliyetini aşıyorsa, depolanabilir ürünlerin alımı

öne çekilebilir. Erteleme ile stoklama aynı mekanizmanın zorunlu ortak sonucu değildir. Hane gelirinin nominal artışını ve yaşam maliyeti artışını ayrı hesaplarda değerlendirmek de reel gelir değişiminin görünürlüğünü azaltabilir; bu olasılık ayrıca sınanmalıdır.

Kőszegi ve Rabin (2006), referans bağımlı tercihleri yakın geçmişte oluşan beklentilerle modellemiştir. Buradan sürekli enflasyon altında belirli bir güncelleme hızı doğrudan çıkarılamaz. Bu makalede tartışılan referans gecikmesi, bilgi edinme maliyeti veya eski fiyatların belirginliği nedeniyle güncellemenin eksik kaldığı ek varsayımına bağlıdır. Ö1 ve Ö3, bu varsayımı gözlenen davranışla karşılaştırmaya yöneliktir.

7.2. Para Birimi, Amaç Etiketi ve Hesaplar Arası Geçiş

TL, döviz veya altın cinsinden fonların farklı tutulması yalnızca zihinsel muhasebeden kaynaklanmaz. Beklenen reel getiri, riskten korunma, döviz cinsinden gelir ve yükümlülükler, likidite, alış–satış makası ve düzenlemeler rasyonel ayrıştırma nedenleridir. Bu koşulları içeren bir model, kesintisiz veya simetrik yeniden dengeleme gerektirmez; işlem yapmama aralıkları ve yönlere göre farklı eşikler üretebilir.

Zihinsel muhasebenin ek öngörüsü, ekonomik özellikleri eşdeğer fonların “günlük kullanım” veya “korunacak birikim” olarak adlandırılmasının aktarım isteğini değiştirebilmesidir. Döviz veya altının koruma hesabı, TL'nin harcama hesabı olarak kodlandığı bir durumda korunan fondan çıkış psikolojik olarak güçleşebilir. Bu yorum, bütün hanelerin veya işletmelerin böyle davrandığı iddiasını içermez. İşlem maliyetleri ve diğer gözlenen özellikler kontrol edildikten sonra kalan asimetri de tek başına etiket kanalını kanıtlamaz; ölçülmemiş beklentiler ve yükümlülükler aynı sonucu üretebilir. Daha güçlü sınama, ekonomik koşullar sabit tutulurken etiketlerin rastgele değiştirilmesidir.

Altın günü, çeyiz altını ve düğün takısı gibi uygulamalar, amaç etiketlerinin toplumsal yükümlülüklerle birlikte incelenebileceği örneklerdir. Bu yorum, Soman ve Cheema'nın (2011) amaca ayırma ve bölümlendirme mekanizmasından hareketle geliştirilmiştir; anılan çalışma Türkiye'deki bu pratikleri sınamamıştır. Karşılıklılık, aile içi mülkiyet ve sosyal yaptırım gibi açıklamalar zihinsel etiketle birlikte araştırılmalıdır. Bu tür normların yalnızca yüksek enflasyona özgü olduğu da varsayılmamalıdır.

7.3. İşletme Düzeyi: Bütçe Çıpaları, Enflasyon Düzeltmesi ve Vergi Hesapları

Nominal bütçe hedefleri ve gerçekleşmeler karşılaştırılırken fiyat, hacim ve verimlilik etkileri ayrılmadığında enflasyon, performans artışı gibi algılanabilir. Bu durum sonraki hedefin yükseltilmesini ve bütçe pazarlığını etkileyebilir. Ancak mandal etkisinin enflasyonla zorunlu olarak güçleneceği veya zayıflayacağı söylenemez: hedef güncelleme kuralı, fiyatlama gücü ve ödül sözleşmesi belirleyicidir. Ö5, aynı reel performans ve teşvikler altında yalnızca nominal veya reel sunumun ek etkisine odaklanır.

Geçmiş proje harcamasını bugünkü fiyat düzeyine taşımak da iki farklı değerlendirmeyi etkileyebilir. Satın alma gücü karşılaştırmasını iyileştirirken, geri alınamayacak harcamanın belirginliğini artırarak projeyi kapatma isteğini azaltabilir. Bu ikinci olasılık Ö6'da sınanır. Dolayısıyla geçmiş maliyetin ölçümünü düzeltmek ile ileriye dönük karar ölçütünü düzeltmek aynı müdahale değildir. Devam kararı, geçmiş harcamanın sunumundan bağımsız olarak alternatiflerin gelecekteki ek nakit akışlarına ve çıkış değerlerine dayanmalıdır.

Vergi amaçlı enflasyon düzeltmesi ile finansal raporlama rejimi ayrı ele alınmalıdır. VUK'un mükerrer 298. maddesine ek olarak, 7571 sayılı Kanun'un 34. maddesiyle getirilen geçici 37. madde, istisnalar saklı kalmak üzere, 2025–2027 hesap dönemlerinde enflasyon düzeltmesi yapılmamasını

düzenlemiştir. Özel hesap dönemlerinde karşılık gelen dönemler 2026–2028'de biten dönemlerdir; mükerrer 298/A-9 kapsamındakiler istisna tutulmuştur (Vergi Usul Kanunu, 1961; 7571 sayılı Kanun, 2025). TMS 29 kapsamındaki finansal raporlama değerlendirmesi ise kendi kapsam ve koşullarına tabidir (Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu [KGK], 2024). Bu ayrım, yönetim raporlarında nominal veya düzeltilmiş bilgi sunumunun davranışsal etkisini incelemeye engel değildir.

Vergi hesaplarında da farklı akışlar tekleştirilmemelidir. KDV bakımından satışta hesaplanan vergi ile indirim ve devreden vergi dikkate alındıktan sonra ödenecek net tutar farklıdır; vergiyi doğuran olay da her durumda tahsilat anı değildir (Katma Değer Vergisi Kanunu, 1984, m. 10, 29). Gelir vergisi stopajında kesintiyi yapan vergi sorumlusunun beyan ve ödeme yükümlülüğü ile gelir sahibinin kendi vergisine mahsuben kesilen tutar birbirinden ayrılır (Gelir Vergisi Kanunu, 1961, m. 94). Bu nedenle "tahsil edilen KDV ve stopaj" ortak bir gelir dışı nakit havuzu gibi ele alınamaz.

Davranışsal uygulama önerisi, işletmenin muhasebe kayıtlarıyla güncellediği beklenen net KDV yükümlülüğünü kullanılabilir nakitten ayrı göstermesidir. Aynı tutarı fiilen başka bir banka hesabına aktarmak ise ayrıca likiditeyi koruyan bir müdahaledir; bilişsel gösterimle özdeş değildir ve burada genel bir yasal zorunluluk olarak sunulmamaktadır. Muehlbacher vd.'nin (2017) deneysel bulgularından bu iki uygulamanın Türkiye'deki ödeme gecikmelerini azalttığı sonucu doğrudan çıkarılamaz. Ö4, görünürlük ve nakit ayırmanın etkilerini ayrı sınamak üzere düzenlenmiştir.

7.4. Türkçe ve Türkiye Örneklemli Seçilmiş Çalışmalar

İncelenen kaynak kümesinde kavramsal derlemeler ile senaryo ve anket temelli çalışmalar birlikte yer almaktadır. Güven (2021) kavramın kuramsal temellerini sunmuş; Şahin (2022) kendi taraması kapsamında Türkçe çalışmaların sınırlı sayıda kaldığını belirtmiştir. Akçi (2017), 1.012 geçerli anketle fiyat algısında kayıp, indirim ve referans fiyat etkilerini incelemiştir. Atik vd. (2018), 55 katılımcıyla senaryo temelli finansal kararları incelemiştir; küçük örneklem nedeniyle sonuçlar keşfedici nitelikte değerlendirilmelidir. Dalğar vd. (2011) ise zihinsel muhasebeyi doğrudan sınamamış, kredi kullanma tercihleri ile gelecekteki veya anlık sonuçları önemseme eğilimini ele almıştır.

Bu makale, seçilmiş çalışmalardaki bireysel karar tartışmasını örgütsel bütçeleme, nominal–reel değerlendirme ve para birimi etiketleriyle ilişkilendirmektedir. Kaynak kümesindeki örneklerin tasarım özelliklerinden hareketle Türkiye literatürünün bütünü için yöntem dağılımı veya araştırma yokluğu sonucu çıkarılamaz. Önerilen gündem, mevcut çalışmaların bulunmadığı iddiasına değil, bu mekanizmaların işlem verisi, deney ve boylamsal tasarımlarla daha açık ayrıştırılabilmesine dayanmaktadır.

Tablo 3. Enflasyon ve kur bağlamında araştırılabilecek mekanizmalar

Mekanizma	Kuramsal olasılık	Rakip açıklama veya sınama gereği
Nominal referans	Reel kayıp nominal kazanç olarak kodlanabilir	Nominal ve reel sunumu aynı getirilerle karşılaştırma (Ö1)
Fon etiketi	Korunan birikimden aktarım zorlaşabilir	Getiri, risk ve likidite sabitken etiket deneyi (Ö2)
Referans fiyat gecikmesi	Eski fiyat algısı işlem faydasını azaltabilir	Beklentiyi ve referans fiyatı ayrı değiştirme (Ö3a)
Gelecek fiyat beklentisi	Depolanabilir üründe alım öne çekilebilir	Depolama, bozulma ve finansman maliyeti (Ö3b)

Mekanizma	Kuramsal olasılık	Rakip açıklama veya sınama gereği
Vergi hesabı	Net yükümlülük görünürlüğü kayıp algısını azaltabilir	Bilişsel gösterim ile fiilî nakit ayırmayı ayırma (Ö4)
Hedef güncelleme	Nominal büyüme reel başarıyla karışabilir	Sabit reel sonuç ve teşviklerle sunum karşılaştırması (Ö5)
Geçmiş maliyet	Endekslenmiş maliyet kapanışı güçleştirebilir	Gelecekteki ek nakit akışlarını sabit tutma (Ö6)

Not: *Satırlar bu makalede geliştirilen koşullu çıkarımlardır; düşük ve yüksek enflasyon gruplarını karşılaştıran ampirik sonuç tablosu değildir.*

8. Zihinsel Muhasebenin İşlevleri ve Refah Sonuçları

8.1. Yararlı Bir Bilişsel Teknoloji Olarak Zihinsel Hesaplar

Zihinsel muhasebe çoğu zaman değiştirilebilirlik ihlali ve yanlılıklarla anılsa da, sınırlı dikkat koşullarında işlevsel bir bilişsel teknolojidir. Her harcamada yaşam boyu servet optimizasyonu yapmak mümkün değildir; kategori bütçeleri arama ve hesaplama maliyetini azaltır. Amaç hesapları gelecekteki benliği korur, kısa vadeli dürtülere sınır koyar ve soyut hedefleri ölçülebilir bakiyelere dönüştürür. Tasarrufun otomatik olarak alt hesaplara bölünmesi ya da düzensiz gelirin "vergi", "güvenlik" ve "kullanılabilir gelir" hesaplarına ayrılması, davranışsal kısıtı avantaja çevirebilir.

Hesapların yararı dört koşulda artar: amaç açık olduğunda, sınır gerçekçi olduğunda, kategori sayısı yönetilebilir olduğunda ve istisna kuralı önceden tanımlandığında. Örneğin "sağlık harcaması" bütçesinin aşılması her zaman başarısızlık değildir; tedavinin ertelenmesi daha büyük maliyet yaratabilir. Bu nedenle iyi zihinsel bütçe, limit kadar öncelik sırası içerir. Esnekliğin hiç olmaması katılık; sınırsız olması ise bütçe yanılsaması üretir.

8.2. Refah Kaybı Üreten Koşullar

Zihinsel hesaplar fırsat maliyetini ve gelecekteki sonuçları görünmez kıldığında refah maliyeti doğurabilir. Yeterli likidite sağlandıktan sonra yüksek maliyetli borca rağmen düşük getirili fonun dokunulmaz tutulması, indirim uğruna gereksiz alım yapılması veya gelecekteki ek getirisi yetersiz projeye geçmiş harcama nedeniyle kaynak aktarılması bu riske örnektir. Kullanılmayan peşin ödemeli hizmetin durumunda ise yeni ücret veya zaman maliyeti ile geri alınamayacak eski ödeme ayrılmalıdır. Benzer biçimde zarardaki varlığı elde tutmak, ileriye dönük beklentiler nedeniyle rasyonel olabilir. Refah yargısı yalnızca hesabın bakiyesine değil, karşılaştırılan seçeneklerin bütün sonuçlarına dayanmalıdır.

Refah değerlendirmesi dışsal sonuçları da kapsamalıdır. Bir işletmenin dönem bütçesini tüketmek için gereksiz alım yapması, kendi hesabını dengelerken şirketin nakdini ve çevresel kaynakları israf eder. Satış sisteminin ödeme acısını bilinçli biçimde görünmez kılması müşteri borçluluğunu artırabilir. Politika yapıcının etiketi hane önceliklerine aşırı müdahale edebilir. Zihinsel muhasebenin normatif analizi bu nedenle bireysel tercih tutarlılığıyla sınırlı kalmamalı; bilgi asimetrisi, teşvikler, dağılım ve uzun vadeli sürdürülebilirlik etkilerini de içermelidir.

9. Sınırlar, Eleştiriler ve Ölçüm Sorunları

Zihinsel muhasebe güçlü fakat geniş bir şemsiye kavramdır. Kaynak etkisi, bütçeleme, ödeme acısı, dar çerçeveleme, batık maliyet ve hesap kapatma aynı ad altında incelense de psikolojik süreçleri ve ölçüm yöntemleri farklıdır. Bu çeşitlilik, her değiştirilebilirlik ihlalini zihinsel muhasebeye bağlama riskini yaratır. Likidite kısıtı, işlem maliyeti, vergi kuralı, sözleşme koşulu veya stratejik bilgi gibi

rasyonel açıklamalar elenmeden davranışsal sonuç çıkarılmamalıdır. Abeler ve Marklein'ın (2017) tasarımı bu elemeyi başarılı biçimde yapması nedeniyle yöntemsel bir ölçüt olarak alınabilir; onuncu bölümdeki önermeler de bu ayrımı gözetmektedir. Sistematik derlemelerin vurguladığı kavramsal ayrıştırma ihtiyacı da bu nedenle önemlidir (Silva vd., 2023; Skwara, 2023).

Ölçümde ikinci sorun, hesapların doğrudan gözlenememesidir. Araştırmacılar kategori seçimi, harcama tepkisi veya öz bildirimlerden hareketle zihinsel hesaba ilişkin çıkarım yapar. Aynı davranış farklı mekanizmalardan doğabilir: kredi kartıyla fazla harcama, ödeme acısının azalmasından, likidite artışından, ödül puanından veya kullanıcı seçiliminden kaynaklanabilir. Güçlü tasarım, ödeme aracı ile kredi erişimini ayırmalı; referans noktası ve kategori etiketini bağımsız biçimde değiştirmeli; öz bildirimleri mümkün olduğunda işlem verisiyle tamamlamalıdır.

Üçüncü sorun bireysel ve kültürel farklılıklardır. Finansal sıkılık, gelir oynaklığı, özdenetim, sayısal beceri, yaş, hane yapısı ve toplumsal normlar zihinsel hesapların sayısını ve geçirgenliğini etkileyebilir. Muehlbacher ve Kirchler (2019) zihinsel muhasebenin bireyler arası farklılaşmasına, Abeler ve Marklein (2017) ise sayısal becerinin rolüne dikkat çeker. Gelir kaynağının ahlaki anlamı veya aile içindeki gönderici–alıcı ilişkisi de aynı etiketi farklılaştırabilir. Bu nedenle tek bir "ortalama tüketici" modeli, özellikle göçmen dövizleri, ortak hane bütçeleri ve gelişmekte olan piyasalarda yetersiz kalabilir.

Dördüncü sorun, kısa süreli deneylerde ölçülen tercih ile uzun vadeli refah arasındaki mesafedir. Bir bütçe müdahalesi tek satın almayı azaltabilir, fakat kullanıcı daha sonra başka kategoriden telafi harcaması yapabilir veya sistemi terk edebilir. Skwara ve Wienert'in (2024) tek işlem düzeyindeki tasarımı bu sınırın açık bir örneğidir. Gelecek araştırmalar hesapların zaman içinde nasıl açıldığını, birleştiğini ve kapandığını; teknolojik şeffaflığın davranış üzerindeki kalıcı etkisini; aile ve örgütlerde hesap sınırlarının müzakere yoluyla nasıl oluştuğunu boylamsal verilerle incelemelidir.

Tekrarlanabilirlik kanıtı da mekanizma ve senaryo düzeyinde değerlendirilmelidir. Li ve Feldman (2025), toplam 1.007 katılımcılı kayıtlı tekrar araştırmasında Thaler'ın (1999) ele aldığı 17 klasik problemin 11'inde destek, üçünde karma destek ve üçünde destek yokluğu bildirmiştir. Priolo vd. (2026), 21 ülkeden 5.589 katılımcıyla inceledikleri senaryolarda güçlü tekrar kanıtı sunmuş, bazı etkilerin ülke gelir düzeyine göre farklılaşabildiğini göstermiştir. Farklı senaryo kümeleri ve analizler kullanan bu çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, zihinsel muhasebenin bütün alt mekanizmaları için tek bir değişmez etki varsaymak uygun değildir.

Son sınır, bu makalenin kaynak seçimine ilişkindir. Amaçlı derleme seçim yanlılığına açıktır; sistematik bir kalite puanlaması veya etki büyüklüğü sentezi yapılmamıştır. Türkiye örnekleri ulusal literatürün tamamını temsil etmeyebilir. Yedinci bölümdeki çıkarımlar ile onuncu bölümdeki önermeler, ampirik olarak sınanmadan yerleşik sonuçlar gibi aktarılmamalıdır.

10. Bütünleşik Analiz Çerçevesi, Önermeler ve Uygulama İlkeleri

Bu bölüm, incelenen mekanizmalardan bir teşhis matrisi, koşullu araştırma önermeleri ve uygulama ilkeleri türetmektedir. Matris doğrulanmış bir ölçme aracı değildir. Önermeler ampirik sınama gerektiren iddialar, uygulama ilkeleri ise bağlama göre değerlendirilmesi gereken normatif önerilerdir.

10.1. Teşhis Çerçevesi

Zihinsel muhasebenin analizi, gözlenen davranıştan önce hesabın nasıl kurulduğunu belirlemeyi gerektirir. Tablo 4; kaynak, amaç, zaman, ödeme, referans, kapanış, geçirgenlik ve bütünlük

boyutlarını bir araya getirir. Sorular tüketici, hane, yatırımcı ve yönetici kararlarına uyarlanabilir; tek başına bir yanlılığın varlığını veya bir müdahalenin etkinliğini kanıtlamaz.

Tablo 4: *Zihinsel Muhasebe İçin Teşhis ve Karar Tasarımı Matrisi*

Boyut	Teşhis sorusu	Risk işareti	Önerilen karar ilkesi
Kaynak	Para hangi etiketle geldi?	Prim veya hediyenin bedelsiz sayılması	Geliri toplam nakit akışıyla gösterme
Amaç	Fon hangi kullanıma ayrıldı?	Zorunlu ihtiyaç için pahalı borç	Öncelik ve istisna kuralı tanımlama
Zaman	Hangi dönem birlikte değerlendiriliyor?	Kısa dönem bakiyesine aşırı odak	Karar ufku ile geri bildirimi uzlaştırma
Ödeme	Bedel ne kadar görünür?	Toplam yükümlülüğün unutulması	Toplam fiyat ve ödeme takvimini sunma
Referans	Nominal ve reel ölçüler ayrılıyor mu?	Nominal büyümenin reel başarı sanılması	Fiyat ve miktar etkilerini ayırma
Kapanış	Geçmiş harcama devamı yönlendiriyor mu?	Zarar hesabını kapatmaktan kaçınma	Geçmiş maliyeti ayrı; gelecekteki ek değeri esas alma
Geçirgenlik	Hesaplar arası aktarım gerekçeli mi?	Aşırı katılık veya sınırsız yeniden etiketleme	Açık ve izlenebilir aktarım kuralları
Bütünlük	Yerel karar toplam etkiyle uyumlu mu?	Birimin kazancının kurum kaybı olması	Birleşik bilanço ve fırsat maliyeti değerlendirmesi

Not: Matris 3–9. bölümlerin analitik sentezidir; ölçek veya etkinliği doğrulanmış müdahale paketi değildir. Reel bilgi sunumu geçmiş maliyete bağlılığı artırıyorsa, kapanış satırındaki ileriye dönük karar ilkesi ayrıca uygulanmalıdır.

10.2. Sınanabilir Önermeler

Aşağıdaki sekiz önerme, örgütsel ve enflasyonla ilgili tartışmaların sınanabilecek uzantılarıdır. Ekonomik koşulların sabit tutulduğu deneyler, etiket veya sunum etkisini ayırmak için önceliklidir. Gözlemsel tasarımlar ise davranışın yaygınlığını ve gerçek ortamla ilişkisini gösterebilir; kontrol değişkenleri tek başına nedensel tanımlama sağlamaz. Etki büyüklükleri, belirsizlik aralıkları ve önceden belirlenen karşılaştırmalar raporlanmalıdır.

Ö1. Nominal ve Reel Satış Referansı: Reel kayıp ile nominal kazancın birlikte bulunduğu durumlarda, yalnızca nominal maliyet ve getiri sunulan yatırımcıların satış eğilimi, eşdeğer reel getiri bilgisinin belirgin sunulduğu yatırımcılardan daha yüksektir. Bu önerme elden çıkarma etkisinin tersine dönmesini değil, referans gösteriminin etkisini sınar.

Tasarım ve ölçüm: Aynı varlık, gelecek getiri dağılımı ve nakit ihtiyacı altında nominal veya reel görünüm rastgele atanabilir. Satış kararı, algılanan kazanç ve referans noktası ölçülür. İşlem kayıtlarıyla yapılacak tamamlayıcı analiz, yalnızca kapanan pozisyonları değil, satılmayan pozisyonların satış fırsatlarını da içermelidir. Temettü, bölünme, elde tutma süresi, işlem maliyeti ve vergi etkileri dikkate alınmalı; nominal ve reel getirilerin mekanik bağı bağımsız iki açıklayıcı etki gibi yorumlanmamalıdır.

Ö2. Koruma Etiketi ve Aktarım: Ekonomik özellikleri aynı fonun "korunacak birikim" olarak adlandırılması, "kullanılabilir bakiye" olarak adlandırılmasına kıyasla bu fondan harcamaya aktarımı azaltır.

Tasarım ve ölçüm: Etiket rastgele atanırken tutar, para birimi, beklenen getiri, risk, erişim ve işlem maliyeti sabit tutulur. Bağımlı değişken aktarım olasılığı veya tutarıdır. Para birimi ek bir deney faktörü olarak kullanılabilir; etiket etkisi aynı para birimi içindeki karşılaştırmayla belirlenir. Saha uzantısında döviz geliri ve yükümlülükleri, kur beklentisi, alış–satış makası ve likidite gereksinimi ölçülür. Geriye kalan dönüşüm asimetrisi tek başına zihinsel muhasebe kanıtı sayılmaz.

Ö3. Referans Fiyat ve Beklenen Fiyatın Ayrı Etkileri: Ö3a: Güncel fiyat ve gelecek fiyat beklentisi sabitken, daha düşük eski referans fiyatın belirginleştirilmesi işlem faydasını ve satın alma eğilimini azaltır. Ö3b: Referans fiyat sabitken, gelecekteki fiyat artışının beklenen yararı depolama ve finansman maliyetini aşıyorsa depolanabilir ürünün satın alınması öne çekilir. İkinci alt önerme rasyonel zamanlama açıklamasını temsil eder.

Tasarım ve ölçüm: Eski referans bilgisi ile gelecekteki fiyat beklentisi bağımsız değiştirilir. Algılanan adil fiyat, işlem faydası, satın alma zamanı ve miktarı ayrı ölçülür. Depolanabilirlik, bozulma riski, kredi erişimi ve beklenen gelir sabitlenir veya tasarıma eklenir. Böylece referans kaynaklı erteleme, beklenti kaynaklı stoklamayla karıştırılmaz.

Ö4. Net KDV Yükümlülüğünün Görünürlüğü: Beklenen net KDV yükümlülüğünün kullanılabilir nakitten ayrı gösterilmesi, ödeme anındaki kayıp algısını azaltır; fiilî nakit ayırma ise buna ek olarak ödeme için hazır likiditeyi artırabilir.

Tasarım ve ölçüm: Vergi sorumlulukları benzer işletmelerde, ayrı gösterim ve ayrı banka hesabına nakit aktarımı iki bağımsız faktör olarak sınanır. Her katılımcı aynı yükümlülük bilgisine erişir; gösterim kolunda bu bilgi karar ekranında ayrı ve belirgin sunulur. Net tutar, indirim ve devreden KDV bilgisiyle güncellenir. Algılanan kayıp, hazır likidite, ödeme tarihi ve gecikme günü ayrı sonuçlardır. Muhasebe desteği, vergi bilgisi ve işletme nakit akışı izlenir. Deney katılımı fiilî vergi yükümlülüğünü veya ödeme takvimini değiştirmez.

Ö5. Nominal Performans Sunumu ve Hedef Güncelleme: Reel faaliyet sonucu ile ödül yapısı sabitken, enflasyon kaynaklı nominal büyümenin belirgin sunulması, reel büyüme bilgisinin belirgin sunulmasına göre daha yüksek gelecek dönem hedefi belirlenmesine yol açar. Bu hedef baskısı, astın talep ettiği kaynak ile bilinen kaynak ihtiyacı arasındaki farkı artırabilir.

Tasarım ve ölçüm: Yönetici–ast bütçe deneyinde aynı fiyat, hacim ve maliyet verileri iki sunumla verilir; bilgiye erişim ve maddi teşvikler eşit tutulur. Sonraki hedef, teklif edilen bütçe, algılanan başarı ve algılanan hedef baskısı ölçülür. Hedef değişimi mandal mekanizmasıyla, kaynak talebi farkı bütçe yastığıyla ilişkilidir. Bu iki sonuç ayrı analiz edilir. Saha karşılaştırmaları fiyat ve hacim etkilerini ayrıştırmalı; nominal ve reel bütçe kullanan birimler arasındaki farkı doğrudan sunum etkisi saymamalıdır.

Ö6. Endekslenmiş Batık Maliyetin Belirginliği: Gelecekteki ek nakit akışları ve çıkış değerleri aynı olduğunda, geçmiş harcamanın bugünkü satın alma gücüne taşınmış tutarının belirgin sunulması, tarihsel nominal tutarın belirgin sunulmasına kıyasla projeye ek kaynak ayırma eğilimini artırır.

Tasarım ve ölçüm: Yöneticilere aynı proje, endeks bilgisi ve gelecek senaryosu sunulur; yalnızca geçmiş maliyetin hangi gösteriminin öne çıkarıldığı değiştirilir. Geçmiş harcamanın geri alınamaz olduğu açıkça belirtilir. Ek net bugünkü değeri negatif olan projeye devam oranı, tahsis tutarı ve kapanışta algılanan kayıp ölçülür. Gelecekteki maliyetlerin veya hurda değerinin gruplar arasında

değişmesi testi geçersizleştirir. Önerme, reel bilgi vermenin genel olarak zararlı olduğunu değil, batık maliyet belirginliğinin ayrı bir risk olabileceğini ileri sürer.

Ö7. Dijital Bütçede Görünürlük ve Uzun Dönem Sonuçlar: Bakiye görünürlüğünün ödeme acısını artırıcı etkisi kısıtlı bütçede rahat bütçeye göre daha büyüktür; kategori bakiyesinin toplam tasarruf hedefiyle birlikte sunulması, yalnızca "kalan harcama hakkı" gösterimine göre olumlu bakiye kaynaklı telafi harcamasını azaltır.

Tasarım ve ölçüm: İlk etkileşim satın alma anında görünürlük × bütçe durumu tasarımıyla sınanır; bir gruptaki anlamlı, diğerindeki anlamsız sonuç etkileşim kanıtı sayılmaz. En az altı aylık uygulama deneyinde gösterim biçimi rastgele atanır. İşlem anındaki ödeme acısına ek olarak kategori aşımı, diğer kategorilere kayma, toplam borç, tasarruf ve uygulamayı terk etme ölçülür. Önerme, Skwara ve Wienert'in (2024) senaryo bulgularının uzun dönemli uzantısıdır; rahat bütçe etkisinin yokluğu varsayımına dayanmaz.

Ö8. Dönem Sonu Bütçe Tüketiminde Teşvik ve Etiket: Ö8a: Kullanılmayan kaynağın kısmen devredilmesi ve çok dönemli performans değerlendirmesi, birbirinden ayrı ve birlikte, dönem sonu düşük değerli harcama eğilimini azaltabilir. Ö8b: Aynı devir ve ödül hakları altında kalan bütçeyi "tasarruf olanağı" olarak sunmak, "tüketilecek harcama hakkı" sunumuna göre bu eğilimi azaltır.

Tasarım ve ölçüm: Devir hakkı ve değerlendirme dönemi 2 × 2 örgütsel deneyle ayrıştırılır. Psikolojik kanal için her teşvik koşulunda etiket ayrıca rastgele atanır. Son ay harcama payı, önceden tanımlanan ihtiyaçlarla uyum ve satın alma kalitesi ölçülür. Bir devir kuralı değişikliğinin saha etkisi uygun karşılaştırma grubu ve paralel eğilim varsayımıyla farkların farkı tasarımı kullanılarak incelenebilir; bu tahminin tek başına zihinsel muhasebe mekanizmasını belirlediği ileri sürülmez.

10.3. Uygulama İlkeleri

Bireysel kullanım için az sayıda amaç hesabı, otomatik tasarruf ve borç ile likiditenin birleşik görünümü değerlendirilebilir. Büyük harcamalarda düşünme süresi ve gerekçeli kategori aktarımı, özdenetim ile esnekliği dengeleyebilir. Yatırım ekranlarında nominal getirinin yanında reel getiri sunulması önerilir; buna rağmen satış kararının yalnızca geçmiş maliyet veya enflasyona göre düzeltilmiş başabaş eşiğiyle verilmesi uygun değildir. İleriye dönük beklentiler, toplam risk ve likidite gereksinimi birlikte değerlendirilmelidir.

İşletmelerde tahmin ile performans hedefini ayırmak, devir kurallarını değerlendirmek ve bütçe sapmalarında fiyat, hacim ve verimlilik etkilerini ayrı göstermek yararlı olabilir. Bu müdahaleler teşvikleri de değiştirdiği için sonuçları bağlama göre ölçülmelidir. Baucells vd.'nin (2024) modeli, proje ilerleme ölçütünün referans güncellemesi üzerinden farklı kararlar üretebileceğini öngörür. Uygulamada geçmiş harcamanın tarihsel ve düzeltilmiş değerleri açıklanabilir; fakat devam kararında kalan yatırımın beklenen ek değeri esas alınmalıdır. Ö6'da tartışılan risk nedeniyle, geçmiş maliyeti reel olarak göstermek tek başına batık maliyet yanlılığının çözümü sayılmamalıdır.

Politika yapıcılar ve finansal teknoloji geliştiricileri ise varsayılan amaç hesaplarını kullanıcıların kolayca anlayıp değiştirebileceği biçimde tasarlamalıdır. Müdahale hedefi, harcamayı her koşulda azaltmak değil, kararın uzun vadeli amaçlarla uyumunu artırmaktır. Etkinlik yalnızca tıklama veya tek işlemle değil; borç, tasarruf, likidite, terk oranı ve kullanıcı refahı gibi çoklu göstergelerle değerlendirilmelidir.

11. Sonuç

Zihinsel muhasebe, paranın zihinde tarafsız ve tek bir havuz olarak tutulmadığını; kaynağa, amaca, zamana, ödeme biçimine ve referans noktasına göre etiketlendiğini gösterir. Bu etiketler işlem faydasını, ödeme acısını, bütçe disiplinini, yatırım davranışını ve proje devam kararını şekillendirir. Kavramın kırk yılı aşan gelişimi, tüketici seçimiyle başlayan bir fikrin hane finansmanı, davranışsal finans, kamu politikası, operasyon ve yönetim muhasebesi için ortak bir açıklama çerçevesine dönüştüğünü ortaya koymaktadır.

Derlemenin üç temel sonucu vardır. İlk olarak zihinsel hesaplar, özdenetim ve karar kolaylığı sağlayabilir; refah değerlendirmesi bu yararları katılık ve fırsat maliyetiyle birlikte ele almalıdır. İkinci olarak örgütsel bütçe davranışları hesap sınırları ve referans noktaları üzerinden yorumlanabilir, ancak aynı örüntüleri üreten teşvik ve bilgi mekanizmaları dışlanamaz. Ö5 ve Ö8 bu ek psikolojik kanalın sınanmasına odaklanırken, Ö6 proje kapanışını ele alır. Üçüncü olarak enflasyon, nominal ve reel kazanç sınıflandırmasını ayırır; kur oynaklığı ise ekonomik varlık özellikleri ile amaç etiketlerini birlikte araştırmayı gerektirir. Bu çıkarımlar enflasyon altında yanlılıkların yönünün zorunlu olarak tersine döndüğünü göstermez.

Önerilen karar çerçevesi, amaç ve özdenetim için yerel hesapları; fırsat maliyeti ve kaynak tahsisi için birleşik görünümü birlikte kullanır. Nominal ve reel bilgi arasındaki ayrım, gerekçeli aktarım kuralları ve önceden belirlenen kapanış ölçütleri bu iki görünümü bağlayabilir. Bununla birlikte daha fazla bilgi veya daha ayrıntılı hesaplama her koşulda daha iyi karar sağlamaz: geçmiş maliyetin belirginleşmesi bağlılığı artırabilir. Temel ölçüt, bugünden sonraki seçeneklerin ekonomik ve davranışsal sonuçlarının birlikte değerlendirilmesidir.

Gelecek araştırmaların odağında hesapların dijital arayüzlerce nasıl üretildiği, yapay zekâ destekli sınıflandırmanın özerklik ve refah üzerindeki etkisi, kripto ve diğer dijital varlıkların hangi hesaplarda kodlandığı, ortak hane ve örgütlerde hesap sınırlarının nasıl müzakere edildiği ve enflasyonist ortamda referans noktalarının nasıl güncellendiği bulunmalıdır. Uzun dönemli işlem verileri, alan deneyleri ve nitel araştırmalar birlikte kullanıldığında zihinsel hesapların yalnızca varlığı değil, ne zaman koruyucu bir araçtan karar tuzağına dönüştüğü daha kesin biçimde belirlenebilir.

Author Contributions (Yazar Katkı Oranı): Hasan YALÇIN (% 100)

Ethical Responsibilities of Authors (Yazarın Etik Sorumlulukları): This study was prepared in accordance with the rules of the required ethical approval

Conflicts of Interest (Çıkar Çatışması): There is no conflict of interest with any institution related to the study.

Plagiarism Checking (İntihal Denetimi): This study has been checked for plagiarism using a plagiarism scanning programme.

KAYNAKÇA

7571 sayılı Kanun: Türk Ceza Kanunu ile Bazı Kanunlarda ve 631 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun. (2025). https://cdn.tbmm.gov.tr/KKBSPublicFile/D28/Y3/KanunMetni/5189159c-4dec-44bf-87e0-9b23a810c791.htm

Abeler, J., & Marklein, F. (2017). "Fungibility, Labels, and Consumption". *Journal of the European Economic Association, 15*(1): 99–127. https://doi.org/10.1093/jeea/jvw007

Akçi, Y. (2017). Fiyat Algısında Zihinsel Muhasebe ve Tüketici Tercihi". *International Journal of Academic Value Studies, 3*(9): 285–297. https://doi.org/10.23929/javs.155

Antonides, G., de Groot, I. M., & van Raaij, W. F. (2011). "Mental Budgeting and the Management of Household Finance". *Journal of Economic Psychology, 32*(4): 546–555. https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.04.001

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). "The Psychology of Sunk Cost". *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35*(1), 124–140. https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4

Arkes, H. R., Joyner, C. A., Pezzo, M. V., Nash, J. G., Siegel-Jacobs, K., & Stone, E. (1994). "The Psychology of Windfall Gains". *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 59*(3): 331–347. https://doi.org/10.1006/obhd.1994.1063

Atik, M., Yılmaz, B., & Köse, Y. (2018). "Bireysel Finansal Kararlarda Zihinsel Önyargıların Etkisi: Mental Muhasebe". *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi* (17. UİK Özel Sayısı): 717–730. https://doi.org/10.18092/ulikidince.434349

Barberis, N., & Huang, M. (2001). "Mental Accounting, Loss Aversion, and Individual Stock Returns". *The Journal of Finance, 56*(4): 1247–1292. https://doi.org/10.1111/0022-1082.00367

Baucells, M., Grushka-Cockayne, Y., & Hwang, W. (2024). "Managerial Mental Accounting and Downstream Project Decisions". *Management Science, 70*(12): 8612–8630. https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.02929

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). "Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle". *The Quarterly Journal of Economics, 110*(1): 73–92. https://doi.org/10.2307/2118511

Cheema, A., & Soman, D. (2006). "Malleable Mental Accounting: The Effect of Flexibility on the Justification of Attractive Spending and Consumption Decisions". *Journal of Consumer Psychology, 16*(1): 33–44. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1601_6

Chen, L., Kök, A. G., & Tong, J. D. (2013). "The Effect of Payment Schemes on Inventory Decisions: The Role of Mental Accounting". *Management Science, 59*(2): 436–451. https://doi.org/10.1287/mnsc.1120.1638

Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2009). "Mental Accounting in Portfolio Choice: Evidence from a Flypaper Effect". *American Economic Review, 99*(5): 2085–2095. https://doi.org/10.1257/aer.99.5.2085

Dalğar, H., Alparslan, A. M., & Binici, Ö. (2011). "Gelecekteki/Anlık Sonuçları Önemseme Kişilik Özelliğinin Kredi Kullanma Tercihleri İle İlişkisine Yönelik Bir Araştırma". *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 7*(13): 315–325. https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijmeb/article/751150

de Almeida, F., Affonso, T. K., & Scott, I. J. (2026). "New Money, Old Biases: Understanding Mental Accounting in the Cryptocurrency Era". *Psychology & Marketing, 43*(9): 2424–2445. https://doi.org/10.1002/mar.70183

Epley, N., Mak, D., & Idson, L. C. (2006). "Bonus or Rebate? The Impact of Income Framing on Spending and Saving". *Journal of Behavioral Decision Making, 19*(3): 213–227. https://doi.org/10.1002/bdm.519

Fehr, E., & Tyran, J.-R. (2001). "Does Money Illusion Matter?". *American Economic Review, 91*(5): 1239–1262. https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1239

Gelir Vergisi Kanunu (Kanun No. 193). (1961). https://www.gib.gov.tr/mevzuat/kanun/433

Gourville, J. T. (1998). "Pennies-a-Day: The Effect of Temporal Reframing on Transaction Evaluation". *Journal of Consumer Research, 24*(4): 395–408. https://doi.org/10.1086/209517

Gourville, J. T., & Soman, D. (1998). "Payment Depreciation: The Behavioral Effects of Temporally Separating Payments from Consumption". *Journal of Consumer Research, 25*(2): 160–174. https://doi.org/10.1086/209533

Grinblatt, M., & Han, B. (2005). "Prospect Theory, Mental Accounting, and Momentum". *Journal of Financial Economics, 78*(2): 311–339. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.10.006

Güven, B. (2021). "Zihinsel Muhasebe: Kuramsal Bakış". *Econharran, 5*(7): 249–272. https://dergipark.org.tr/tr/pub/econharran/article/827560

Hastings, J. S., & Shapiro, J. M. (2013). "Fungibility and Consumer Choice: Evidence from Commodity Price Shocks". *The Quarterly Journal of Economics, 128*(4): 1449–1498. https://doi.org/10.1093/qje/qjt018

Hastings, J. S., & Shapiro, J. M. (2018). "How are SNAP Benefits Spent? Evidence from a Retail Panel". *American Economic Review, 108*(12): 3493–3540. https://doi.org/10.1257/aer.20170866

Heath, C. (1995). "Escalation and de-Escalation of Commitment in Response to Sunk Costs: The Role of Budgeting in Mental Accounting". *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 62*(1): 38–54. https://doi.org/10.1006/obhd.1995.1029

Heath, C., & Soll, J. B. (1996). "Mental Budgeting and Consumer Decisions". *Journal of Consumer Research, 23*(1): 40–52. https://doi.org/10.1086/209465

Henderson, P. W., & Peterson, R. A. (1992). "Mental Accounting and Categorization". *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 51*(1): 92–117. https://doi.org/10.1016/0749-5978(92)90006-S

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica, 47*(2): 263–291. https://doi.org/10.2307/1914185

Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu. (2024, 27 Eylül). *Enflasyon Muhasebesi Uygulama Rehberinin Güncellenmesi*. https://kgk.gov.tr/ContentAssignmentDetail/5042/Enflasyon-Muhasebesi-Uygulama-Rehberinin-Gu%CC%88ncellenmesi

Katma Değer Vergisi Kanunu (Kanun No. 3065). (1984). https://www.gib.gov.tr/mevzuat/kanun/436

Kőszegi, B., & Rabin, M. (2006). “A Model of Reference-Dependent Preferences”. *The Quarterly Journal of Economics, 121*(4): 1133–1165. https://doi.org/10.1093/qje/121.4.1133

Leone, A. J., & Rock, S. (2002). “Empirical Tests of Budget Ratcheting and its Effect on Managers' Discretionary Accrual Choices”. *Journal of Accounting and Economics, 33*(1): 43–67. https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00044-1

Li, M., & Feldman, G. (2025). “Revisiting Mental Accounting Classic Paradigms: Replication Registered Report of the Problems Reviewed in Thaler (1999)”. *Royal Society Open Science, 12*(9), Article 250979. https://doi.org/10.1098/rsos.250979

Liebman, J. B., & Mahoney, N. (2017). “Do Expiring Budgets Lead to Wasteful Year-End Spending? Evidence from Federal Procurement”. *American Economic Review, 107*(11): 3510–3549. https://doi.org/10.1257/aer.20131296

Merchant, K. A. (1985). “Budgeting and the Propensity to Create Budgetary Slack”. *Accounting, Organizations and Society, 10*(2): 201–210. https://doi.org/10.1016/0361-3682(85)90016-9

Milkman, K. L., & Beshears, J. (2009). “Mental Accounting and Small Windfalls: Evidence from an Online Grocer”. *Journal of Economic Behavior & Organization, 71*(2): 384–394. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.04.007

Muehlbacher, S., Hartl, B., & Kirchler, E. (2017). “Mental Accounting and Tax Compliance: Experimental Evidence for the Effect of Mental Segregation of Tax Due and Revenue on Compliance”. *Public Finance Review, 45*(1): 118–139. https://doi.org/10.1177/1091142115602063

Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2019). “Individual Differences in Mental Accounting”. *Frontiers in Psychology, 10*, Article 2866. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02866

Odean, T. (1998). “Are investors reluctant to realize their losses?”. *The Journal of Finance, 53*(5): 1775–1798. https://doi.org/10.1111/0022-1082.00072

Prelec, D., & Loewenstein, G. (1998). “The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt”. *Marketing Science, 17*(1): 4–28. https://doi.org/10.1287/mksc.17.1.4

Priolo, G., Stablum, F., Vacondio, M., D’Ambrogio, S., Caserotti, M., Conte, B., De Roni, P., Du Plooy, H., Grillo, V. D., Mastromatteo, L. Y., Tedaldi, E., Toscano, F., Aguilar-Armijo, J., Ahmadi Ghomroudi, P., Alexa, L., Andersen, M. H., Andersson, P. A., Aoun Barakat, K., Barros, C., … Rubaltelli, E. (2026). “The Robustness of Mental Accounting Across 21 Countries”. *Journal of Consumer Research*. Advance online publication. https://doi.org/10.1093/jcr/ucag022

Rabin, M., & Weizsäcker, G. (2009). “Narrow Bracketing and Dominated Choices”. *American Economic Review, 99*(4): 1508–1543. https://doi.org/10.1257/aer.99.4.1508

Read, D., Loewenstein, G., & Rabin, M. (1999). “Choice Bracketing”. *Journal of Risk and Uncertainty, 19*(1–3): 171–197. https://doi.org/10.1023/A:1007879411489

Reinholtz, N., Bartels, D. M., & Parker, J. R. (2015). “On the Mental Accounting of Restricted-Use Funds: How Gift Cards Change What People Purchase”. *Journal of Consumer Research, 42*(4): 596–614. https://doi.org/10.1093/jcr/ucv045

Reshadi, F., & Fitzgerald, M. P. (2023). “The Pain of Payment: A Review and Research Agenda”. *Psychology & Marketing, 40*(8): 1672–1688. https://doi.org/10.1002/mar.21825

Shafir, E., Diamond, P., & Tversky, A. (1997). "Money Illusion". *The Quarterly Journal of Economics, 112*(2): 341–374. https://doi.org/10.1162/003355397555208

Shefrin, H., & Statman, M. (1985). "The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence". *The Journal of Finance, 40*(3): 777–790. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05002.x

Shefrin, H., & Statman, M. (2000). "Behavioral Portfolio Theory". *Journal of Financial and Quantitative Analysis, 35*(2): 127–151. https://doi.org/10.2307/2676187

Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis". *Economic Inquiry, 26*(4): 609–643. https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x

Silva, E. M., Moreira, R. de L., & Bortolon, P. M. (2023). "Mental Accounting and Decision Making: A Systematic Literature Review". *Journal of Behavioral and Experimental Economics, 107*, Article 102092. https://doi.org/10.1016/j.socec.2023.102092

Skwara, F. (2023). "Effects of Mental Accounting on Purchase Decision Processes: A Systematic Review and Research Agenda". *Journal of Consumer Behaviour, 22*(5): 1265–1281. https://doi.org/10.1002/cb.2193

Skwara, F., & Wienert, L. (2024). "The Impact of Digital Household Budgets on Online Purchase Decision-Making Processes". *Journal of Consumer Behaviour, 23*(4): 1671–1700. https://doi.org/10.1002/cb.2299

Soman, D. (2001). "Effects of Payment Mechanism on Spending Behavior: The Role of Rehearsal and Immediacy of Payments". *Journal of Consumer Research, 27*(4): 460–474. https://doi.org/10.1086/319621

Soman, D., & Cheema, A. (2011). "Earmarking and Partitioning: Increasing Saving by Low-Income Households". *Journal of Marketing Research, 48*(SPL): 14-22. https://doi.org/10.1509/jmkr.48.SPL.S14

Soman, D., & Gourville, J. T. (2001). "Transaction Decoupling: How Price Bundling Affects the Decision to Consume". *Journal of Marketing Research, 38*(1): 30–44. https://doi.org/10.1509/jmkr.38.1.30.18828

Sussman, A. B., & O'Brien, R. L. (2016). Knowing When to Spend: Unintended Financial Consequences of Earmarking to Encourage Savings. Journal of Marketing Research, 53(5): 790–803. https://doi.org/10.1509/jmr.14.0455

Şahin, O. N. (2022). "Zihinsel (Mental) Muhasebe ve Bir Literatür Taraması". A*rtuklu Kaime Uluslararası İktisadi ve İdari Araştırmalar Dergisi (Kongre Özel Sayısı)*, 82–93. https://doi.org/10.55119/artuklu.1064996

Thaler, R. H. (1980). "Toward a Positive Theory of Consumer Choice". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1): 39–60. https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7

Thaler, R. H. (1985). "Mental Accounting and Consumer Choice". *Marketing Science*, 4(3): 199–214. https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199

Thaler, R. H. (1990). "Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts". *Journal of Economic Perspectives*, 4(1): 193–205. https://doi.org/10.1257/jep.4.1.193

Thaler, R. H. (1999). “Mental Accounting Matters”. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3): 183–206.

Thaler, R. H., & Johnson, E. J. (1990). “Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice”. *Management Science*, 36(6): 643–660. https://doi.org/10.1287/mnsc.36.6.643

Thaler, R. H., Tversky, A., Kahneman, D., & Schwartz, A. (1997). “*The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test*”. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2): 647–661. https://doi.org/10.1162/003355397555226

Tilenbaeva, N. (2026). “Mental Accounting, Remittances, and Celebrations”. *Review of Development Economics*, 30(1): 411–437. https://doi.org/10.1111/rode.70010

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

Van der Stede, W. A. (2000). “The Relationship Between Two Consequences of Budgetary Controls: Budgetary Slack Creation and Managerial Short-Term Orientation”. *Accounting, Organizations and Society*, 25(6): 609–622. https://doi.org/10.1016/S0361-3682(99)00058-6

Vergi Usul Kanunu (Kanun No. 213). (1961). https://www.gib.gov.tr/mevzuat/kanun/434

Weitzman, M. L. (1980). “The “Ratchet Principle” and Performance Incentives”. T*he Bell Journal of Economics*, 11(1): 302–308. https://doi.org/10.2307/3003414

Yalçın, H. (2026). Sayıların Ardındaki İnsan: Bütçe Etrafındaki Sessiz Oyunlar [Yayımlanmamış çalışma notu]. HSY Business Academy.

Zhang, C. Y., & Sussman, A. B. (2018). “Perspectives on Mental Accounting: An Exploration of Budgeting and Investing”. *Financial Planning Review*, 1(1–2): Article e1011. https://doi.org/10.1002/cfp2.1011