



DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN EMEK ARZI ANALİZİ* A BEHAVIORAL PERSPECTIVE ON LABOR SUPPLY ANALYSIS

Zeynep Sümeyra BAKIR¹, Senem ÇAKMAK ŞAHİN²



1. Arş. Gör., İstanbul Topkapı Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü, szbakir@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-7546-6743>
2. Doç. Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, cakmaks@yildiz.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-3395-9122>

Makale Türü Article Type
Araştırma Makalesi Research Article

Başvuru Tarihi Application Date
09.12.2021 12.09.2021

Yayına Kabul Tarihi Admission Date
07.04.2022 04.07.2022

DOI
<https://doi.org/10.30798/makuiibf>

* Bu çalışma, Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat programı kapsamında hali hazırda devam eden “Emek Piyasasının Davranışsal İktisat Bağlamında İncelenmesi” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

Öz

İktisat yazınında son yıllarda öne çıkan davranışsal iktisat yaklaşımı tüketici teorisi, oyun teorisi, finansal piyasalar, yatırım ve tüketim davranışları, karar alma süreçleri, kamu politikaları gibi birçok alanda etki alanını genişletmektedir. Davranışsal finans, davranışsal kamu politikaları, davranışsal oyun teorisi bu anlamda davranışsal iktisadın geliştirici etkisinin çıktıkları olarak ifade edilebilir. Emek piyasasının davranışsal iktisat yaklaşımı üzerinden ele alınması alana dair anlayışın gelişimi açısından önemlidir. Emek piyasası geniş kapsamlı bir araştırma alanı olduğundan çalışmanın kapsamı emek arzı ile sınırlanmıştır. Bu bakımdan çalışmanın amacı davranışsal iktisat yaklaşımı çerçevesinde emek arzını neoklasik iktisat yaklaşımı ile karşılaştırmalı olarak analiz etmek ve ileri araştırmalara katkı sağlamaktır. Çalışma eleştirel bir literatür incelemesi niteliğine sahiptir. Çalışmada (i) emek arzı kararlarında tam rasyonelliğin geçerli olmadığı (ii) emek piyasasında davranışsal ve bilişsel yanlılıkların söz konusu olduğu (iii) davranışsal iktisat yaklaşımının emek arzı davranışlarını ve karar süreçlerini anlamaya dair önemli katkılar sunduğu (iv) davranışsal iktisat yaklaşımının emek alanındaki teorileri iyileştirme ve alternatif teoriler geliştirme potansiyeli taşıdığı (v) emek ekonomisinin davranışsal iktisat yaklaşımının entegrasyonuna açık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Emek Ekonomisi, Davranışsal İktisat, Emek Arzı, Rasyonelite, Davranışsal Emek Ekonomisi.

Abstract

The behavioral economics approach expands its domains in many areas such as consumer theory, game theory, financial markets, decision-making processes, and public policies. Behavioral finance, behavioral public policies, behavioral game theory may expressed as the outputs of the effect of behavioral economics. The consideration of the labor market through the behavioral economics approach is important for the development of the understanding of the field. The purpose of this paper is to point out the potentials of behavioral labor economics and analyze the labor supply within the framework of behavioral economics. In this regard, the scope of the study is limited by the labor supply. The findings of the study as follow: (i) full rationality is not valid to an accurate analysis in terms of labor supply decisions (ii) there are behavioral and cognitive biases in the labor market (iii) the behavioral economics approach has important contributions to understanding decision processes and behaviors of the labor supply (iv) it has a potential to improve theories in the field of labor and to develop alternative theories, (v) the labor economy is open to integrating and adapting to the approach of behavioral economics.

Keywords: Labor Economics, Behavioral Economics, Labor Supply, Rationality, Behavioral Labor Economics.

EXTENDED SUMMARY

Research Problem

This study aims to point out the potentials of behavioral labor economics and analyze the labor supply within the framework of behavioral economics in comparison with the neoclassical economics approach. The study is limited in the scope of labor supply.

Research Questions

Main research question of this study is whether behavioral economics has transforming effects on labor economics and what are the potentials of Behavioral Labor Economics. Following sub questions are (i) how rational labor supply behaviors are, (ii) what are the behavioral and cognitive biases on labor supply? This study analyzes the relevant literature critically through these questions and gathers together essential studies.

Literature Review

According to the neoclassical approach, individuals are rational and have optimization-based actions under constraints. Individuals make a decision by fully rational calculation ability in the decision process and at the end of the process, these are both rational and consistent. In real life, individuals' behaviors and decision processes are not completely rational and consistent. The assumption of rationality and the condition of consistency are at the basis of the conceptual structure on which neoclassical economics is based. These conditions have strengthened the structure of neoclassical economics but they are insufficient to explain human behavior in many areas of economics. Optimization-based and rational behaviors remain incompatible with reality in this sense. These assumptions are questioned in behavioral and heterodox studies. Thus, a relatively advanced view and understanding of human behavior and decision processes are developing. Behavioral economists have developed new concepts and theories as a result of a series of findings that disprove neoclassical assumptions. As a result of experimental and interdisciplinary studies, behavioral economics has opened up to question the assumptions of neoclassical economics that are incompatible with reality. Behavioral economics has important insights regarding rationality, human behavior, preferences, choices, and decisions that contribute to many areas of economics. Whether behavioral economics is an alternative or complementary to mainstream economics is the subject of a separate study. Consumer behaviors, individual decision-making, financial markets, and goods markets are the field benefit from behavioral economics. Significant literature has developed on behavioral research on financial markets, public policy, consumer theory, and decision making. In this regard, behavioral finance and behavioral public policy are the outcomes of these developments. The labor market operates in line with individual behaviors and decisions. Therefore, using the perspective of behavioral economics can contribute to explaining labor market facts and understanding labor decisions. Addressing the issue of labor, which has an important place in the history of economic thought, with a behavioral economics perspective opens up research and application areas that will make significant contributions to labor market

phenomena. Even so, considering the labor market with the behavioral economics approach has a recent past behavioral economics literature has important insight and research findings in this area (Camerer, Babcock, Loewenstein & Thaler, 1997; Fehr & Falk, 2002; Farber, 2003; Berg, 2006; Fehr, Goette & Zehnder, 2009; Driscoll & Holden, 2014; Winter-Ebmer, 2014; Dohmen, 2014; Altman, 2014). Contrary to neoclassical unlimited knowledge assumption in behavioral economics, there is a limited rational individual who has a limited computational capacity and aims to reach a sufficiently good or satisfactory option with limited knowledge among limited choices. The theories supported by rationality and consistency have been opened to a discussion as a result of the research and findings of behavioral economics. Simon's (1955) concept of "bounded rationality" and "prospect theory" by Kahneman and Tversky (1979) has a pioneering place in behavioral economics studies. The realistic approach of behavioral economics and the concepts and theories that reveal the limitations, biases, and irrational choices in human behavior have the opportunity to understand and explain behaviors in the labor market. In the scope of that there are some studies included in this study (Messick & Sentis, 1979; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986; Samuelson & Zeckhauser, 1988; Dunn, 1996; Axelrad et al., 2016; Fehr & Goette, 2007; Wang, 2017) reveal behavioral and cognitive biases related to labor supply.

Methodology

The method of the study is a critical literature review. In the literature reviewed, there are behavioral economists studying on labor economics, as well as economists whose expert on labor economics and make use of insights of behavioral economics. The scope of the study is limited to labor supply. In this regard, labor supply is analyzed comparatively with neoclassical and behavioral economics approaches. In the first part of the study, neoclassical labor supply analysis and labor supply rationality are discussed, and then behavioral and cognitive biases related to labor supply are revealed based on the literature. In the next chapter, neoclassical economics and behavioral economics approach are compared in the context of labor. In the following chapters, the criticism and contributions of behavioral economics have been included, based on the conceptual framework of behavioral economics, the studies regarding the labor market have been examined and pioneering studies have been discussed under the title of behavioral labor economics.

Results and Conclusions

It is concluded in the study: (i) full rationality is not valid to an accurate analysis in terms of labor supply decisions (ii) there are behavioral and cognitive biases in the labor market (iii) the behavioral economics approach has important contributions to understanding decision-making processes and behaviors of the labor supply (iv) it has a potential to improve theories in the field of labor and to develop alternative theories (v) the labor economics is open to integrating and adapting to the approach of behavioral economics.

1. GİRİŞ

Emek piyasası; istihdam, işsizlik, ücretler, bireylerin işgücüne katılım kararları, çalışma saatleri, emeğin maliyeti gibi birçok sosyal ve ekonomik problemi içeren geniş bir alanla ilişkilidir. Neoklasik yaklaşım mal piyasalarında olduğu gibi emek piyasasında da rasyonellik ve optimizasyon temellidir. Rasyonellik standardı Bayesyen yaklaşım ve Von Neumann tercihlerinin birleşimiyle temellendirilen öznel beklenen faydanın maksimize edilmesiyle ilgilidir (Rutherford, 2001). Rasyonel bireyin seçimleri ise tutarlılık, tercihlerde geçişkenlik, tamlık ve çok olanın az olana tercih edilmesi (*more is better*) gibi özelliklere sahiptir. Neoklasik emek piyasası analizinde emek arzı kararı rasyonellik varsayımı altında alınmaktadır. Emek sahibi çalışma, çalışmama ve ne kadar efor sarf edeceği gibi konular hakkında refah ve fayda maksimizasyonu çerçevesinde rasyonel kararlar vermektedir. Ücret ve çalışma saatleri arasındaki pozitif ilişki, gelir arttıkça boş zamana olan talep artışı bu rasyonellik varsayımı ve onun gerektirdiği tutarlılık koşulu altında açıklanmaktadır. Rasyonellik varsayımı ve tutarlılık koşulu neoklasik iktisadın temellendiği kavramsal yapıya güç katan unsurlardır. Bu koşullar neoklasik iktisadın yapısını güçlendirmekle birlikte iktisadın birçok alanında insan davranışlarını açıklama konusunda zayıf kılmaktadır.

Birey karar sürecinde rasyonel hesaplama yapmaktadır ve süreç sonunda aldığı kararlar hem rasyonel hem de tutarlı özelliklerine sahiptir. Söz konusu insan davranışları rasyonellik ve tutarlılık koşullarının kabulü altında öngörülebilir ve açıklanabilir olmaktadır. Ancak gerçek hayatta birey davranışları ve karar süreçleri tümüyle rasyonel ve tutarlı işlememektedir. Davranışsal ve heterodoks çalışmalarda bu varsayımlar sorgulanarak, insan davranışları ve karar süreçleri konusunda görece daha ileri bir görüş ve anlayış ortaya konmaktadır. Davranışsal iktisat bireye, karar süreçlerine ve davranışlarına ilişkin mevcut varsayımları farklı araştırma yöntemleriyle sorgulayarak bu varsayımların geçerliliğini tartışmaya açmıştır. Bu bağlamda Simon'ın (1955) sınırlı rasyonellik (*bounded rationality*) kavramı ve Kahneman ve Tversky'nin (1979) çalışmalarıyla ortaya koydukları belirsizlik ve risk durumlarını içeren beklenti teorisi (*prospect theory*) davranışsal iktisat çalışmalarına öncülük etmeleri bakımından önemli bir yere sahiptir. İktisat ve psikoloji alanında J. M. Clark'ın (1918) "Economics and Modern Psychology" başlıklı çalışması, karar verme maliyetleri ve sınırlı rasyonelliğe dair ilk öngörüler arasındadır (Rutherford, 2001).

Davranışsal iktisat özellikle mal piyasaları ve finans alanındaki çalışmalardan elde ettiği sonuçlarla Neoklasik iktisadın gerçekte uyumlu olmayan varsayımlarını tartışmaya açmıştır. Bu anlamda davranışsal iktisadın sunduğu bakış açısı ve araçlar finans, işletme ve mal piyasaları gibi alanlarda kullanılmaktadır. Mal piyasasına ve finansal piyasalara ve tüketici davranışlarına ilişkin davranışsal çalışmalar önemli bir literatüre sahiptir. Böylelikle söz konusu alanlarda politika önerilerinin oluşturulması ve etkinliğine ilişkin önemli katkılar sağlanmıştır. Davranışsal finans ve davranışsal kamu politikaları bu gelişmelerin bir çıktısıdır. Emek piyasası da temelde birey davranışları ve kararları

doğrultusunda bir işleyişe sahiptir. Bu bakımdan davranışsal iktisadın bakış açısından yararlanmak emek piyasasına ilişkin olguları ve karar süreçlerini daha iyi açıklama ve anlama konusunda katkı sağlayabilir.

Çalışmanın amacı, davranışsal iktisat yaklaşımından hareketle emek arzı bağlamında davranışsal konseptleri, davranışsal ve bilişsel yanlılıkları ele alan çalışmaları bir araya getirerek eleştirel bir literatür analiziyle katkı sunmaktır. Emek piyasası geniş bir araştırma alanına sahiptir. Bu nedenle çalışma emek arzı kapsamında sınırlandırılmış ve ilgili çalışmalar özenle incelenerek davranışsal emek ekonomisi alanına yönelik literatür derlenmiştir. Taranan literatürde emek ekonomisi üzerine çalışmalar yapan davranışsal iktisatçılar olduğu gibi uzmanlık alanları emek ekonomisi olan ve davranışsal iktisattan yararlanan iktisatçılar da yer almaktadır. Çalışmanın kapsamı emek arzıyla sınırlandırılmış ve literatürden yararlanılarak neoklasik ve davranışsal iktisat yaklaşımı ile karşılaştırmalı analiz edilmiştir.

Çalışmanın ilk bölümünde neoklasik emek arzı analizi ve emek arzı rasyonelliği ele alınmıştır. Ardından emek arzı kapsamında ele alınan davranışsal ve bilişsel yanlılıklar davranışsal iktisat literatüründen yararlanılarak ortaya konulmuştur. Takip eden bölümde neoklasik iktisat ve davranışsal iktisat yaklaşımı emek bağlamında karşılaştırılmıştır. Son olarak davranışsal iktisadın eleştiri ve katkılarına yer verilerek davranışsal iktisadın kavramsal çerçevesinden hareketle emek alanında yapılan çalışmalar incelenmiş ve öncü çalışmalar davranışsal emek ekonomisi başlığı altında ele alınmıştır.

2. NEOKLASİK EMEK ARZI ANALİZİ VE EMEK ARZI RASYONELLİĞİNE BAKIŞ

Emek piyasasının başat aktörü; çalışma veya çalışmama, çalışma saatleri ve ne kadar gayret göstereceği ne gibi nitelikler edineceği gibi konular hakkında karar veren emek sahibidir. Bu kararların ardındaki motivasyon varsayımsal olarak birçok seçenek arasından optimal olana ulaşma arzudur. Bu bağlamda refahını maksimize etmeyi amaçlayan birey, refahını yükseltecek aktivitelere erişmek için daha fazla emek arz etmekte ve daha fazla çaba sunmaktadır. Dolayısıyla emek arzı eğrisi genellikle yukarı eğimli (*upward slopping*) olarak gösterilmektedir. Diğer tarafta ise firmalar kaç işçi alacakları, hangi işçileri işten çıkaracakları veya istihdam edecekleri, haftalık iş saatleri gibi konular hakkında karar verirler. Firmaların motivasyonu, üretim kararları çerçevesinde amaçladıkları kâr maksimizasyonudur. Üretim kararları ise tüketici ihtiyaçlarını ve arzularını dikkate alır. Bu anlamda firmanın emek talebi, tüketicilerin arzularından elde edilen türetilmiş talep (*derived demand*) olarak ifade edilmektedir. Kârını maksimize etmeyi amaçlayan firmalar emek ucuz olduğunda işe alma konusunda gönüllüdür. Bu nedenle ücret ve emek talebi arasındaki ilişki aşağı yönlü (*downward-slopping*) olarak gösterilmektedir. Dolayısıyla emek piyasasının bu iki aktörü zıt çıkarlar doğrultusunda karşı karşıya gelir. Serbest piyasa ekonomisinde emek arzı ve talebinin eşitlendiği noktada ise denge oluşur (Borjas, 2016).

Neoklasik emek arzı analizi boş zaman ve gelir ödünleşmesi üzerinden yapılmakta ve insanların salt gelir elde etme hedefine odaklı olarak çalıştığı kabul edilmektedir. Bu ödünleşme detaylı olarak şu şekilde açıklanabilir: Ücret arttığında bireyler fırsat maliyetini göz önünde bulundurarak çalışmayı tercih ederler. Çünkü çalışmanın fırsat maliyeti boş zamana göre daha yüksektir. Bu durumda emek arzı ve ücret arasında ikame etkisi olarak adlandırılan pozitif bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Boş zaman normal bir mal olarak değerlendirildiğinde, normal mallardaki gelir etkisi burada da işlemektedir. Ücret artışıyla birlikte artan gelir normal mal olarak kabul edilen boş zamana ilişkin talebi de artırır. Söz konusu gelir ve ikame etkileri geriye dönen emek arz eğrisinde kendini göstermektedir. Geriye dönen emek arzı eğrisi gelir etkisini yansıtmaktadır. Emek arzı ve ücret arasındaki pozitif ilişki ikame etkisini yansıtırken, gelir arttıkça normal mal olarak kabul edilen boş zamana olan talep artışı emek arzı eğrisinin tersine işlemesine neden olmaktadır.

Neoklasik emek arzı analizlerinde fayda, reel gelir ile ilişkilendirilmektedir. Bu ilişkiye göre reel gelir arttığında bireyin elde edeceği faydanın da artacağı kabul edilmektedir. Ancak emek arzının belirleyicileri arasında nisbi gelir faktörü de yer almaktadır. Fayda ve gelir arasındaki nedenselliğe ilişkin tartışmalar devam etmektedir. Reel gelir artışına rağmen faydanın, yaşam memnuniyetinin (*life satisfaction*) ve mutluluğunun artmadığı durumlar nisbi gelir artışıyla bir ölçüde açıklanmaya çalışılmaktadır. Fayda, bireyin kendi geliri dışında diğerlerinin geliriyle de ilişkilidir. Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalarda nisbi gelir gibi gelir hedefinin de emek arzını etkilediği (Camerer, Babcock, Loewenstein ve Thaler, 1997) sonucu elde edilmiştir. Çalışma ve boş zaman tercihlerinde belirleyici birçok faktör vardır. Bu faktörler bireysel tercihler ve farklılıklar, bilişsel veya davranışsal yanlılıklara neden olan bilişsel, psikolojik ve sosyolojik birçok boyuta sahiptir.

Geleneksel iktisat teorisi, seçenekler arasında en iyiye ulaşmasına imkân verecek hesaplama kabiliyetine sahip ekonomik ve rasyonel olan bir ekonomik insan varsayımı yapmaktadır. Simon (1955) rasyonel seçime davranışsal bir model önerdiği çalışmasında sözü edilen “ekonomik insan” hususunda ciddi bir revizyona ihtiyaç olduğunu ve bilgiye erişim, hesaplama kapasiteleri ile uyumlu bir rasyonel davranışla değiştirilmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu anlamda rasyonellik konusunda öne çıkan alternatif görüş sınırlı rasyonellik kavramını içeren, karar alma süreçleri ve birey davranışlarına yönelik disiplinlerarası çalışmalarla alana katkı sağlayan davranışsal iktisat yaklaşımıdır.

Neoklasik yaklaşım temelde bireylerin rasyonel davranışlara sahip olduğunu ve tercihlerini kaynakların kısıtlı olduğu bir ortamda yaptıklarını kabul etmektedir. Tam rekabetçi emek piyasasına dayanan teori, ücret belirleme ve emek piyasasının işleyişi hakkında bugün hâlâ önemli bir referans noktası olmakla birlikte eleştirilere ve alternatif teorilerin gelişimine imkân vermektedir. “Bireylerin rasyonelliği” alternatif yaklaşımların neoklasik teorinin temellerine dair eleştiri noktalarından biridir (Cahuc ve Zylberberg, 2004).

Allais (1953) ve Ellsberg'in (1961) alternatif bir rasyonel seçim teorisini formüle etme çabaları ve Simon'ın (1955) sınırlı akla sahip organizmalar için kullanılabilir "sınırlı rasyonellik" (*bounded rationality*) kavramını ortaya koyması rasyonellik tanımına yönelik öne çıkan meydan okumalardır (Kahneman, 2003a). Simon (1955, 1979, 1986) bireylerin sınırlı bilgi ve hesaplama kabiliyetiyle hareket ettiğini ve maksimize etmek yerine tatmin edici seçimlere yöneldiğini öne sürerek "sınırlı rasyonellik" ve "tatminkâr davranış" kavramlarını çalışmalarıyla ortaya koymuştur. Bu anlamda fayda maksimizasyonu yerine *tatminkâr* ve *yetinmecî davranış* öne çıkmaktadır.

İktisatta fayda kavramı çoğunlukla memnuniyet (*satisfaction*) ve mutluluk kavramlarıyla ilişkilendirilmiştir. Ancak memnuniyet ve mutluluk birbirleri yerine kullanılabilir kavramlar değildir. Birey öz-yeterlilik (*self-efficacy*) ve benlik saygısı (*self-esteem*) duyguları ile mutluluğu deneyimler. Bu deneyimi salt hedef odaklı olarak değil hedefe ilişkin süreç içinde benliğinin algısıyla yaşar. Emek bağlamında bu deneyim işin öznesi (*subject of work*) için söz konusu olmaktadır. Standart emek arzı analizlerinde iş, boş zamanın karşısında yer almakta ve insanların yalnız gelir elde etme amacıyla çalıştıkları varsayılmaktadır. Bu varsayım insanların emek arzı kararlarının yanlış yorumlanmasına neden olan faktörlerden biridir. Gelir elde etme arzusunun yanında psikolojik doyum olarak ifade edilen faktörler de söz konusudur. Bu anlamda boş zaman ve maddi servet birikimi gibi faktörlerin dışında yaşam memnuniyeti (*life satisfaction*) kavramı öne çıkararak mutluluk ve kişisel tatminin farklı kavramlarla değerlendirilebileceği ortaya konmuştur (Kaufman, 1999). Daha çok kazanmanın ve tüketmenin bir ölçüde memnuniyet duygusu yaşattığı öne sürülebilir ancak mutluluk hissi vereceğini mutlak doğru olarak varsaymak mümkün değildir. Mutluluk verici olan, hedefin kendisi olmaktan çıkıp o süreçte *öz-yeterlilik*, *benlik saygısı* gibi *öz-değer* duygularının deneyimlenmesi olmaktadır.

Neoklasik iktisatta bu tip duygu ve deneyimlerin karar alma sürecine etki etmediği görüşü hakimdir. Neoklasik iktisadın rasyonel insanı sahip olduğu bilişsel yeteneklerini en iyi şekilde kullanarak ve tüm olasılıkları hesaplayarak hareket etmektedir. Zihinsel kısa yollar (*heuristics*), önyargılar veya duygular karar alma süreçlerinde etkisiz olduğu düşüncesi nedeniyle dikkate alınmamaktadır. Duygular doğrudan veya dolaylı olarak (sosyal normal aracılığıyla) davranışları etkilemenin yanında irrasyonel davranışların kaynağında temel bir yer almaktadır (Elster, 2007). Davranışsal iktisadın göz ardı etmediği, karar alma süreçlerini ve davranışları etkileyen bu tip faktörler birçok alanda olduğu gibi emek alanında da geçerlidir. Bu doğrultuda, takip eden bölümde hem psikoloji literatüründe hem davranışsal iktisat çalışmalarında ele alınan davranışsal ve bilişsel yanlılıklar emek arzı bağlamında incelenmiştir.

3. EMEK ARZINA İLİŞKİN BİLİŞSEL VE DAVRANIŞSAL YANLILIKLAR

Kahneman ve Tversky, Gilovic ve Griffin'in (2002) deyimiyle irrasyoneliteye başvurmadan belirsizlik altında ortaya çıkan sistematik hataları ve önyargıları açıklayan bilişsel bir alternatif

sunmuştur. Kahneman (2003) davranış ve düşünce biçimlerini sezgi (*intuition*) ve akıl yürütme (*reasoning*) kavramlarına karşılık gelecek şekilde sırasıyla Sistem 1 ve Sistem 2 olarak ayırır. Burada Sistem 1 *deneyimsel*, Sistem 2 *analitik* düşünme tipine karşılık gelmektedir. İktisat teorisinin rasyonel ajanı Sistem 2'nin mantıksal kabiliyetlerini içeren tek boyutlu bir bilişsel sistemle donatılmıştır ancak bilişsel yeteneklerine karşın kararları ve eylemleri yanılgılarla ve önyargılarla bileşik haldedir. Belirsiz şartlar altında veya hızlı gelişen durumlarda karar almada başvurulan bir takım kısa yollar ve etkilenilen yanlılıklar vardır. Davranışsal iktisat literatüründe bunlar zihinsel kısa yollar (*heuristics*) ve yanlılıklar/önyargılar (*biases*) olarak geçmektedir. Zihinsel kısayollar hızlı ve tanıma belleği (*recognition memory*), anımsama (*recall*) ve takip (*tracking*) sistemlerine bağlı olarak işlemektedir. Önyargı/yanlılık bir sapmayı ifade eder ve sistematik hataya neden olan bilişsel yanlılık (*cognitive bias*) yani bir zihinsel etki ile ortaya çıkar. Kayıptan kaçınma (*loss aversion*), para yanılsaması (*money illusion*), kendine hizmet eden yanlılık (*self-serving bias*) ve statüko yanlılığı (*status quo bias*) emek piyasasına ilişkin olarak ele alınan yanlılıklar arasındadır.

Fehr ve Goette (2007) emek arzı davranışlarını anlamaya ilişkin yaptıkları deneysel bir çalışmada kayıptan kaçınma davranışını dahil ettikleri bir model geliştirmişlerdir. Neoklasik modelin açıklayamadığı “ücret artışlarının çaba üzerindeki olumsuz etkisi”nin kayıptan kaçınma davranışı ile tutarlılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Neoklasik modelde öngörülen, ücretlerdeki artışın çaba üzerinde olumlu yönde etki edeceğidir. Ancak belirsizlik altında bireyler ücret artışına rağmen kayıp önleme dürtüsüyle hareket edebilmektedir.

Kayıptan kaçınma davranışının emek piyasasında incelendiği bir çalışmada (Dunn, 1996) gelir ve boş zaman seçimine ilişkin kayıptan kaçınma ve adaptasyon kavramlarını ele alınmıştır. Emek arz eğirisinde süreksizliğe neden olan ve optimal dengeyi engelleyen şartlar kayıptan kaçınma ve adaptasyon ile açıklanmıştır. Dunn'a göre fazla mesai primine karşılık olarak emek piyasasında görülen istikrar; emek davranışlarının kayıptan kaçınma ve adaptasyon davranışlarıyla uyumludur.

Statüko yanlılığı, kayıptan kaçınma davranışıyla paralel görünür. Samuelson ve Zeckhauser'e (1988) göre aradaki fark, kayıptan kaçınma davranışına atfedilen statüko yanlılığının doğrudan kayıptan kaçınma ile değil söz konusu kayıp ve kazançların çerçevesiyle ilişkili olmasıdır. Davranışsal bir yanlılık olan statüko yanlılığı karar alırken mevcut olan veya daha önce verilmiş bir kararı değiştirmeme (Samuelson ve Zeckhauser, 1988) veya varsayılan (*default*) seçeneği tercih etme eğilimi (Tversky ve Shafir, 1992) olarak tanımlanır.

Axelrad, Luski ve Malul (2016) emek piyasasındaki davranışsal sapmalara ilişkin yaptıkları çalışmada, iş bulma kararı ile ilgili davranışsal yönleri dahil ettikleri refah konusunu ve çalışmanın manevi faydaları ve statüko yanlılığının etkisini ve yaşın bu parametreler üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Araştırma yaşlı ve genç bireylerin kendilerine yöneltilen iki soruya göre ne derece farklılık gösterdiğini ortaya koymaya çalışır. Sorulardan biri, bir kişiyi istihdamdan işsizliğe geçmeye

motive eden asgari ödenek ile ilgilidir, diğeri ise işsiz bir kişiyi çalışmaya motive eden asgari ücret ile ilgilidir. Araştırma verilerine göre başlangıç durumuna bağlı olan önemli davranışsal faktörler vardır. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre yaşın, başlangıç durumu (*eşik gelir*) ve davranışsal faktörler üzerinde güçlü bir etkisi vardır. Yaşlı insanlar istihdamdan refaha geçtiğinde daha fazla ödenek talep eder ve daha güçlü bir statüko yanlılığına sahiptir.

Emek piyasasına ilişkin olarak incelenen yanlılıklar arasında bilişsel yanlılıklardan biri olan para yanılsaması (*money illusion*) yer almaktadır. Para yanılsaması veya parasal yanılsama temel olarak parasal değer yerine nominal değerler üzerinden düşünme eğilimi olarak ifade edilir. Bu yanılsama rasyonaliteyi ihlal eden bir durumdur. Parasal yanılsama nominal değerlendirmeye ve düşünmeye dair eğilimi nedeniyle bilişsel bir yanlılığa sebep olur (Shafir, Tversky ve Diamond, 1997).

Kahneman, Knetsch ve Thaler (1986) ekonomik eylemlere yönelik algılanan adaleti değerlendirdikleri çalışmada algıdaki sapmaya vurgu yapmıştır. Çalışmada katılımcılara sunulan senaryoda azımsanmayacak bir işsizlikle birlikte resesyon sürecini deneyimleyen küçük kâra sahip bir şirket vardır. Şirket iki farklı versiyon olarak “enflasyon yokluğunda”, %7 nominal ücret kesintisi veya “yüzde 12 enflasyon düzeyinde” %5 nominal bir artış kararı verecektir. Reel gelirdeki kayıp her iki durumda da benzer olmasına rağmen %7 oranındaki ücret kesintisi katılımcıların %62’si tarafından adaletsiz olarak algılanırken %5 oranındaki nominal ücret artışını adaletsiz olarak algılayanların oranı yalnızca %22 olmuştur. Para yanılsaması kavramı işçilerin enflasyonun olmadığı durumda eşdeğer bir ücret kesintisine karşı çıkarken yüksek enflasyonun yaşandığı dönemde reel gelirlerini korumayacak düzeyde nominal bir ücret artışını kabul etmeye istekli olmasıyla açıklanmaktadır. Buradaki illüzyon nominal ücretlerdeki kesintinin bir kayıp, reel gelirini korumayan nominal bir artışın kazanç olarak algılanmasıdır.

Wang’a (2017) göre emek piyasasında kendine hizmet eden yanlılık adalet algısını etkiler. Kişinin kendine dair meziyetleri, sahip olduğu edinim ve yetenekleri konusunda bunları olduğundan fazla değerlendirmeye eğilim göstermesi kendine hizmet eden yanlılık ile açıklanmaktadır. Adil ücrete ilişkin düşünce ve yapılan değerlendirme bu yanlılıktan etkilenebilmektedir. Messick ve Sentis (1979) yaptıkları çalışmada, kişilerin kendileri için çalışma saatleri karşılığında daha fazla ücreti talep ederken diğerleri için görece daha az ücreti adil bulduklarına ilişkin sonuçlar elde etmişlerdir. Burada kişilerin adil ücrete ilişkin yargılarında (kendisi için daha fazlasını beklerken diğerleri için adil ücreti yeterli bularak) çalışmada egosantrik önyargı olarak niteledikleri kendine hizmet eden yanlılık söz konusudur.

4. EMEK BAĞLAMINDA NEOKLASİK VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT KARŞILAŞTIRMASI

Neoklasik iktisadın tartışmalı yönlerinden biri psikoloji ekseninden uzak oluşudur. Neoklasik iktisat, daha çok fizik ve matematik disiplinlerine yaslanmakta ve modeller çoğunlukla bu kaynaklardan

gelişmektedir. Bu nedenle psikolojik faktörlerin bir bakıma gözardı edilmesi eleştirilere neden olmaktadır.

Davranışsal iktisadın varsayımlarından yararlanarak daha uyumlu ve daha gerçekçi sonuçlar elde etmeye yönelik erken girişimler ise geçici oldukları düşüncesiyle eleştirilmiştir. Ancak bilişsel psikologlar ve deneysel iktisatçılar *insan* ve *ekonomik insan* arasındaki bir dizi sistematik sapmayı ortaya koymuştur (Driscoll ve Holden, 2014).

Davranışsal iktisatta rasyonel, çıkar odaklı ve maksimize edici davranış yerine sınırlı rasyonel, adalet duyarlılığına sahip ve yetinmecî davranış sergileyen insanı modelleme çabası söz konusudur. Neoklasik iktisadın tipik ekonomik ajanı olan rasyonel, çıkar odaklı ve ileri görüşlü bireyine karşın davranışsal iktisat yaklaşımında bireyin yalnızca bencillik ve maddî kazanç doğrultusunda motive edilmediği, davranışların daha farklı “değerler seti” tarafından yönetildiği kabul edilmektedir (Becker, 1993).

Neoklasik yaklaşımda ekonomik ajan homojen özelliktedir ve tercihleri süreklidir. Bu yaklaşıma göre, insan için önemli olan şey kazançtır ve insanın yalnızca bilişsel yetenekleri dikkate alınmaktadır (Berg, 2006; Kaufman, 1999). Ancak insan motivasyonuna dair dar görüş açısı güdülerin belirleyicilerini ve etkilerini anlamayı sınırlandırmaktadır (Fehr ve Falk, 2002). Davranışsal iktisadın dikkat çektiği nokta, bu dar görüştür (Dohmen, 2014). Bu anlamda davranışsal iktisat, iktisadı “homo economicus”u ortaya çıkaran nosyonlardan kurtarmıştır (Winter-Ebmer, 2014).

Standart ekonomik analizde birey tercihleri ekonomik getiriler üzerinden tanımlanmaktadır ve söz konusu getiriler düzeylerine göre fayda fonksiyonuna girmektedir. Bu varsayım deneysel iktisat çalışmalarından elde edilen sonuçlarla tartışmaya açılmıştır. Tartışılan konular arasında bencillik varsayımı da yer almaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda bencillik temelli tercihler yerine adalet temelli tercihlerin standardize edilmesi önerilmekte ve alanda yapılan deneysel ve ampirik çalışmalar sonucunda adaletin önemi vurgulanmaktadır (Thaler ve Mullainathan, 2000). Bireylerin fayda fonksiyonunda yalnızca kendi tüketimlerinin veya ekonomik getirilerinin yer aldığı varsayımı tartışmaya açılan bir diğer konudur. Heterojen sosyal tercihlerin varlığı ve bireylerin başkalarının ekonomik getirilerini de dikkate aldığını gösteren araştırma sonuçları davranışsal etkileri ortaya koymuştur. Ayrıca ekonomik getirilerin fayda fonksiyonunda kullanım biçimi de tartışmalıdır. Varsayımlar üzerindeki bu tartışmalar işgücü piyasası olgusuna yönelik anlayışı etkilemiştir (Fehr, Goette ve Zehnder, 2009).

Tercihler söz konusu olduğunda neoklasik iktisadın sabit tercih konsepti (*fixed preference*) açıklayıcı olmamaktadır. Bu durum tercihlerin heterojenliği, psikolojik faktörlerin varlığı gibi sebeplerin yanında değişim olgusuyla da ilgilidir. İnsan doğası gereği sürekli değişim halindedir ve tercihler, karar alma davranışları vb. alanlarda tepkileri bu değişim halinden etkilenmektedir.

Başkalarının ekonomik getirilerinin dikkate alındığı alanlardan biri sendika (*union*) örneğidir. Neoklasik yaklaşıma göre yapılan analizlerde sendikalara katılım temsili bir fayda fonksiyonuna sahiptir. Buna göre, sendikalı olunabilen ve sendika dışında kalan işler arasında karşılaştırmalar yaparak ücret farklarını ortaya koyacak temsili bir işçi için fayda fonksiyonu üretilmektedir. Alana ilişkin yapılan sonraki çalışmalarda sonuçlara göre ücret farklılıklarının yanında terfi, saygınlık veya eksikliği hissedilen diğer şeylerden elde edilen şeyler de başkalarını referans alan veya öznel durumları içermektedir. Ross (1948) ücret beklentilerinin doğasını anlamaya yönelik yaptığı çalışmada kişilerarası ve gruplararası göreceli durumları açıklamak amacıyla “zorlayıcı karşılaştırma yörüngeleri” (*orbits of coercive comparison*) terimini iktisat literatürüne kazandırmıştır (Kaufman, 1999). Başkalarının ekonomik getirilerinin dikkate alındığı bu tür durumlar bir yönüyle Ross’un (1948) “zorlayıcı karşılaştırma yörüngeleri” kavramıyla ilişkilendirilebilir.

Emek alanındaki neoklasik teorileri sorgulamaya açan çalışmalardan biri Camerer vd. (1997) tarafından New York taksi şoförleriyle ilgili yapılan çalışmadır. Uygulamada taksi şoförlerinin tercih edilmesinin nedeni söz konusu grubun neoklasik emek arzı analizinde geçen çalışma, çalışmama ve kaç saat çalışacağı gibi konular hakkında karar veren emek faktörüne en yakın grup olmasıdır. Yapılan çalışmada ücret değişimlerine karşı çalışma saatleriyle ilgili olarak emek arzı kararları incelenmiştir. Camerer vd. (1997), ücret ve çalışma saatleri arasında bilinenin aksine negatif yönde bir ilişki elde etmişlerdir. Elde edilen sonuçlar neoklasik emek arzı analizinin zamanlararası emek arzı (*intertemporal labor supply*) teorisiyle çelişmekle beraber gelir hedefleme (*income targeting*) yaklaşımıyla tutarlı olduğunu göstermektedir (Dohmen, 2014). Neoklasik emek arzı analizinde ücretler üzerindeki herhangi geçici değişimlerle bu değişimlere karşı bireylerin çalışma saati kararlarının pozitif ilişkili olduğu varsayımı yapılmaktadır. Teoriye göre ücretlerin yüksek olduğu zamanlarda kişilerin çalışma saatlerini de artırması beklenmektedir. Ancak sözü edilen çalışmanın bulguları bu görüşle çelişmektedir. Standart teorisinin aksine bireyler bir hedef gelir yaklaşımı benimseyerek o hedefe ulaştıklarında çalışmayı bırakmaktadırlar. Dolayısıyla daha yüksek ücret kazanacakları günlerde çalışma saatleri beklenenin aksine azalmaktadır. Bu anlamda taksi şoförlerinin bu davranışı gelir hedefleme (*income-targeting*) ile uyumluluk göstermektedir.

Camerer vd. (1997) tarafından yapılan çalışmayı beklenti teorisi çerçevesinde analiz eden Barberis (2013), davranışsal iktisada ait olan beklenti teorisinin (*prospect theory*) emek arzı ve ücret ilişkisinin farklı yönlerini anlamamıza imkân verebileceğini ileri sürmektedir. Keren (2011) bahsi geçen çalışmanın zihinsel muhasebe (*mental accounting*) örneği olarak değerlendirilebileceğini ifade etmektedir. New York taksi şoförleri üzerinde yapılan başka bir deneysel çalışmada ise Farber (2003) günlük emek arzı kararlarında bireylerin zamanlararası emek arzı modeliyle tutarlı şekilde davrandığına ulaşmıştır. Bu çalışmalar Dohmen (2014)’e göre, emek arzı kararlarına ve davranışlarına yönelik olarak deneysel yöntemlerin kullanımına ortam hazırlamıştır. Emek arzına ilişkin deneysel çalışmalardan bir diğeri de Fehr ve Goette’nin (2007) çalışma saatleri ve saat başına harcanan çabaya ilişkin yürüttükleri

saha çalışmasıdır. Çalışmada emek arzının esnekliğinin pozitif ancak saat başı harcanan çabanın esnekliğinin negatif olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Deneysel yöntemlerden elde edilen bu verileri referansa bağlı (*reference-dependent*) ve kayıptan kaçınan tercihlerle (*loss aversion preferences*) geliştirilmiş bir modelle açıklamışlardır.

Emek piyasasına ilişkin olguların deneysel yöntemlerle analiz edildiği çalışmalar *Experimental Labor Economics* alanı olarak gelişmektedir. Deneysel yöntemlerin öne çıktığı bu alanda öncü çalışmalar arasında Akerlof (1982), Akerlof ve Yellen (1986), Falk, Fehr ve Zehnder (2006), Fehr, Kirchler, Weichbold ve Gächter (1998), Charness (2004) ve alana dair inceleme çalışmalarıyla Charness ve Kuhn (2011) yer almaktadır. Yerli literatürde ise deneysel ve davranışsal emek ekonomisi kapsamında yer alan hediye değişim teorisini (*gift-exchange*) ele alan farklı çalışmalar (Çavuş, 2021; Demirtaş, 2021) mevcuttur. Diamond ve Vartiainen (2007) editörlüğünde davranışsal iktisadın geniş bir çerçevede kamu politikasından sağlık ekonomisine, davranışsal hukuktan adalet ve ücret düzenlemelerine kadar farklı alanlardaki uygulamalarına yer verilen eser türkçe literatüre (Kamilçelebi, 2016) çeviri kaynak olarak kazandırılmıştır.

Davranışsal iktisadın içgörülerinden ve araçlarından yararlanan bu ve benzeri çalışmalar, alandaki mevcut teorileri iyileştirme ve alternatif modelleri geliştirme bakımından önemli bir potansiyel taşımaktadır.

5. DAVRANIŞSAL EMEK EKONOMİSİ

Davranışsal emek ekonomisi, davranışsal iktisat alanı içinde emek ekonomisine dair konuları ele almakta ve emek piyasasına ilişkin olguları psikoloji, nörobilim ve davranış bilimleri gibi alanlardan yararlanarak disiplinlerarası bir yaklaşım çerçevesinde incelemektedir. Bu bölümde davranışsal iktisat yaklaşımının iktisadın alt alanlarından biri olan emek alanına yönelik etkisine ve davranışsal emek ekonomisi (*behavioral labor economics*) alanına öncülük eden çalışmalara yer verilmiştir.

Dohmen (2014) davranışsal iktisadın emek ekonomisine ilişkin etkisini üç bulgu ile özetlemektedir. Bulguların ilki, emek ekonomisi alanındaki en iyi dergilerde davranışsal iktisadın yöntem ve öngörülerıyla harmanlanmış yayınların artışı ve yüksek atıf almalarıdır. İkinci bulgu mikro düzeydeki emek çalışmalarına ilişkin davranışsal etkidir. Bu anlamda davranışsal iktisadın, insan etkileşimi (*human interaction*) ve bireysel karar alma (*individual decision making*) konularına yönelik yaklaşımı emek piyasasına ilişkin mikro analizlerdeki davranışsal boyutta kendini göstermektedir. Davranışsal iktisadın emek ekonomisine üçüncü katkısı davranışsal iktisat çalışmalarında öne çıkan deneysel metodların emek çalışmalarında kullanılmasıdır. Bu anlamda ilk katkılar emek piyasasında sosyal tercihlere (*social preferences*) ve motivasyonun doğasına ilişkin laboratuvarda yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlardır. Böylelikle davranışsal iktisat emek arzından adalet ve ücret

belirlemeye, teşviklerin psikolojik boyutundan sosyal karşılaştırmaya kadar birçok konuda emek ekonomisine yeni bir yaklaşım getirmiştir.

Davranışsal iktisadın emek ekonomisine etkisini inceleyen Dohmen (2014), sosyal etkileşim, duygusal ve bilişsel faktörler gibi insan etkileşimini kapsayan yaklaşımın emek piyasalarıyla da ilişkili olduğunu, bu anlamda deneysel yöntemlerin kullanımının önünü açan davranışsal yaklaşımın emek ekonomisi alanında da etkili olduğunu ifade etmektedir. Davranışsal iktisadın emek alanındaki katkılarında deneysel metotların kullanımının artması, kişilik özellikleri ve tercihler gibi konulara dikkati çekmektedir. Sınırlı rasyonellik, çerçeveleme etkisi (*framing effect*) ve bilişsel sapmalar konusunda görece daha az çalışma olsa da sosyal tercihler, güven vb. psikolojik faktörler, kişilik özellikleri gibi konuları içeren çalışmalara olan ilgi artmaktadır (Dohmen, 2014). Bu anlamda davranışsal iktisadın emek alanındaki etkilerine bakıldığında makro konulardan tercihler ve karar alma gibi mikro konulara yöneldiği görülmektedir.

Winter-Ebmer (2014) emek ekonomisi alanındaki çalışmaların davranışsal iktisadın metod ve varsayımlarını kabul etmeye daha açık olduğu ancak emek ekonomisinin, başlıca konularından (işsizlik, çalışma saatleri, ücret yapısı, emek piyasası politikaları vb.) sapmaması gerektiği düşüncesindedir. Bununla birlikte, birey davranışları ve karar alma süreçleriyle ilgili olan emek alanının mikro anlamda bireylerin eğitim ve iş tercihleri, beklenti vb. konularının, makro ölçekte işgücü piyasası ve işsizlik sorunlarının davranışsal araştırmalarla elde edilen kavramlarla ve yeni araştırmalarla temellendirilebileceğini ifade eder (Winter-Ebmer, 2014). Davranışsal iktisat iş eğitimi, istihdam ve sosyal refah uygulamalarının karmaşıklığını azaltmaya yönelik öneriler ve etkileşim içinde olduğu alanlardan elde ettiği davranışsal bulgular ile işsiz ve dezavantajlı işçilere yönelik eğitim ve öğretim tercihlerine yardımcı olmak için yeni görüşler sunma imkanına sahiptir (Thaler ve Sunstein, 2008; Babcock, Katz ve Mullainathan, 2012).

Makro açıdan davranışsal araştırmalardan elde edilen bilgilerle ücret yapışkanlığı, ücret belirleme ve ilgili problemler ele alınmaktadır. Sözü geçen konular iş çevrimleri ve para teorisinde mikro temelli sonuçlara sahiptir. Emek piyasasına ilişkin olguları davranışsal iktisat yaklaşımıyla ele alan çalışmalar adalet (*fairness*) ve karşılıklılık (*reciprocity*) ilkesinin hem davranışlara hem de ücretlerde katılık ve gayri iradi işsizlik gibi olgulara etki ettiğini ortaya koymuştur (Dohmen, 2014, Akerlof, 1982, Fehr ve Falk, 1999). Alanda yapılan çalışmalara göre (Bewley, 1999; Agell ve Lundborg, 2003) *referans bağımlılığı* ve *kayıptan kaçınma* olgusu da ücretlerdeki aşağı yönlü katılığa etki etmektedir. Davranışsal iktisadın varsayım ve yöntemlerinin emek ekonomisi alanında entegrasyonunun daha kolay olduğu söylenebilir. Bunun nedeni emek alanında yapılan çalışmaların ampirik içeriğinin, çoğunlukla birey davranışlarına odaklanması ve kişilerin, firmaların teşviklere verdikleri tepkileri analiz etmek için mikro verileri kullanmaya açık olmasıyla davranışsal yaklaşıma uyumu kolaylaştırmasıdır (Winter, Ebmer, 2014).

Fehr, Goette ve Zehnder (2007) davranışsal emek ekonomisi bağlamında temel bulgular ve politik çıkarımlar üzerine yaptıkları çalışmada işgücü piyasasına yönelik analizlerde davranışsal iktisattan yararlanılması gerektiğini ileri sürmektedirler. Standart modelde firmalar adalet üzerine odaklanmamakta, çalışanlarının gayretini artırmak için yüksek ücret ödemekte ve ücret kesintisinden kaçınmaktadırlar. Nominal ücret kesintilerinin çok sık olmaması ve standart teorinin öngörüsünden farklı olarak teşviklere duyarsız kalan davranışlar ancak davranışsal iktisadın öne çıkardığı *adalet* ve *kayıptan kaçınma* gibi olgularla açıklanabilir. Emek piyasasına yönelik politikaların başarısı birey davranışlarını ne kadar hesaba kattığı ve ne kadar iyi yansıttığına bağlı olarak değerlendirilebilir. Davranışsal iktisadın standart ekonomik varsayımlarından daha gerçekçi bir sapmaya izin veren yaklaşımı emek piyasasına yönelik politika tasarımı ve işleyişi konusunda önemli bir yere sahiptir (Babcock, Congdon, Katz, Mullainathan, 2012).

Emek ekonomisinde geleneksel değişkenlerin yer aldığı ölçüm yöntemlerine psikometrik faktörlerin dahil edilerek geliştirilmesiyle de davranışsal analiz açısından daha iyi veri setleri elde edilecektir. İşsizlik, çalışma psikolojisi gibi konulara yönelik davranışsal analizler söz konusu veri setlerini gerektirecektir (Berg, 2006). Teknolojik gelişmelerin birçok alanda olduğu gibi emek piyasası üzerindeki etki derecesi de yüksektir. Teknolojik ilerleme kaynakların dağılımı, emeğin dönüşümü, üretim süreçleri ve ilgili konularda değişim ve dönüşüme neden olan faktörlerden biridir. Dijitalleşme ile birlikte veri elde etme, toplama ve verilerin kullanılabilirliği alanında da ilerleme sağlanmıştır. Yapay zeka alanındaki gelişmeler büyük verinin kullanılabilirliğine katkı sağlamıştır. Son yıllarda büyük veri (*big data*) ile emek piyasası analizlerine ilişkin yapılan çalışmalar artmaktadır. McKinsey Global Enstitüsü tarafından sunulan rapora (2011) göre büyük veriye dair potansiyel alanlardan biri emek piyasasıdır. Verilerin dağınık ve heterojen yapıda olması metodolojik bir zorluk içermesine karşın büyük verinin kullanılabilirliği deneysel emek piyasalarına yönelik analizleri geliştirme imkânı sunmaktadır (Horton ve Tambe, 2015).

Altman (2014), davranışsal iktisadın öne çıkardığı konular üzerinden emek piyasasının işleyişini ele aldığı çalışmasında:

- (i) hedef gelir yaklaşımından hareketle emek arzı eğrisinin yeniden modellenmesini,
- (ii) emek arzını anlamak için etkin ücret teorisi, eksik rekabet koşulları altında verimliliği ifade eden x-verimlilik teorisini ve adaletin önemini de içerecek şekilde çaba değişkenini,
- (iii) emeğin talep yönünü daha iyi kavramak için modelin etkin ücret teorisi ve x-verimlilik teorisi üzerine inşa edilmesini,
- (iv) emek piyasasının emek ve arz yönünde alınan kararlarda hata ve sapmaya neden olan birtakım bilgi yönlü, bilişsel ve kurumsal faktörleri,

(v) emek piyasasındaki davranışların analizi için deneysel iktisat yaklaşımının değerlendirilmesini,

(vi) emek piyasasına yönelik olguları daha iyi kavramak amacıyla davranışsal iktisadın etkisini vurgulamıştır.

Altman'a (2014) göre emek piyasasına yönelik davranışsal modeller karar vermedeki psikolojik, sosyolojik ve kurumsal etkiler hakkında bilgi vermektedir. Davranışsal iktisatçılara göre mevcut ampirik çalışmaların vardığı sonuçlar ile geleneksel emek ekonomisindeki birçok teori tutarsızlık göstermektedir. Diğer bir deyişle geleneksel emek ekonomisi emek piyasasına yönelik birçok olguyu tam olarak açıklayamamaktadır. Dolayısıyla emek alanındaki davranışların ve karar süreçlerinin analizinde davranışsal yaklaşımdan yararlanılması gerekmektedir. Örneğin iş arama davranışları, sendikalaşma, iş değiştirme, ücret belirleme, teşviklerle emeğin verimliliğini artırmaya yönelik çabalar ve benzeri karar süreçlerini içeren birçok durum davranışsal boyutta ele alınmaktadır. Böylelikle söz konusu alanlardaki değişim ve dönüşüme ilişkin olarak politika önerileri geliştirilmektedir. Bu bakımdan davranışsal iktisadın yöntem ve yaklaşımı emek alanına ilişkin birçok konuya farklı bir bakış açısı kazandırma imkânı sunmaktadır.

6. SONUÇ

Neoklasik iktisadın temelinde yer alan rasyonellik ve tutarlılıkla desteklenen teoriler başta rasyonel seçim teorisi olmak üzere davranışsal iktisadın araştırma ve bulguları sonucunda tartışmaya açılmıştır. Neoklasik iktisadın başat aktörü tüm seçenekler hakkında sınırsız bilgi sahibi olan, kişisel çıkarı doğrultusunda fayda ve maliyet optimizasyonu yapan tam rasyonel bireydir. Davranışsal iktisatta ise sınırlı hesaplama kapasitesine sahip ve sınırlı tercihler arasında bilişsel ve bilgisel kısıtları dahilinde yeterince iyi veya tatmin edici seçeneğe ulaşmayı hedefleyen sınırlı rasyonel bireyi öne çıkmaktadır. Bu bağlamda tam rasyonellik varsayımını geçersiz kılan bulgular sonucunda yeni kavramlar ve teoriler geliştirilmiştir. Davranışsal iktisadın rasyonelliğe, insan davranışlarına, optimal seçim, tercihler ve kararlara yönelik içgörü ve katkıları iktisadın birçok alanında önemli bir yer edinmektedir. Davranışsal iktisadın ana akım iktisada karşı bir alternatif veya onun tamamlayıcısı olup olmadığı ayrıca tartışma konusu olmakla birlikte davranışsal iktisat yaklaşımı insan davranışlarındaki sınırlılıklara ilişkin, rasyonellik varsayımının yaslandığı tutarlılık koşullarına etki eden yanlılıkları ve rasyonel olmayan seçimlerine ışık tutan kavram ve teorilerinin emek piyasasındaki olguları açıklama gücü ve analizi bakımından dikkate değer bir çalışma alanı sunmaktadır.

Davranışsal iktisat özellikle mal piyasaları ve finans alanındaki çalışmalardan elde ettiği sonuçlarla Neoklasik iktisadın gerçekte uyumlu olmayan varsayımlarını sorgulamaya açmıştır. Böylelikle söz konusu alanlarda politika önerilerinin oluşturulması ve etkinliğine ilişkin önemli katkılar sağlamıştır. Mal piyasasına ve finansal piyasalara ilişkin davranışsal çalışmalar önemli bir literatüre

sahiptir. Davranışsal finans ve davranışsal kamu politikaları bu gelişmelerin bir çıktısı olarak kabul edilebilir. Birçok alanda olduğu gibi emek piyasasında da yer alan karar alıcıların davranışsal iktisat yaklaşımından yararlanılarak ele alınması bu bakımdan kayda değerdir.

İktisadi düşünce tarihinde önemli bir yere sahip olan ve genel olarak iktisadın bir anlamda zemininin bir parçasını oluşturan emek konusuna davranışsal iktisat perspektifinden yaklaşmak emek piyasası olgularına yönelik önemli katkılar sağlayacak araştırma ve uygulama alanları açmaktadır. Davranışsal iktisat literatürü bu alanda önemli içgörü ve araştırma bulgularına sahiptir. Emek piyasasının davranışsal iktisat yaklaşımı ile ele alınması henüz yakın bir geçmişe sahip olmakla birlikte alana dair etkili çalışmalar giderek artmaktadır.

Bu bağlamda emek arzı kapsamında sınırlandırılan literatür analizi doğrultusunda çalışmada özet olarak (i) emek arzı kararlarına yönelik analizlerde tam rasyonellik varsayımının geçerli olmadığı, (ii) emek piyasasında bilişsel ve davranışsal önyargıların söz konusu olduğu, (iii) emek ekonomisinin davranışsal iktisat yaklaşımının entegrasyonuna açık olduğu, (iv) davranışsal iktisadın sahip olduğu kavram ve teorilerin emek arzı davranışları ve karar süreçlerine ilişkin analizlere katkı sağladığı ve (v) emek piyasasındaki mevcut teorileri iyileştirme ve alternatif teoriler geliştirme bakımından önemli bir potansiyele sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Agell, J., ve Lundborg, P. (2003). Survey Evidence on Wage Rigidity and Unemployment. *Scandinavian Journal of Economics*, 105(1), 15-30. <https://doi.org/10.1111/1467-9442.00002>
- Akerlof, A. G., ve Dickens, T. W. (1982). The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. *The American Economic Review*, 72(3), 307-319. <https://www.jstor.org/stable/1831534>
- Altman, M. (2014). Insights from Behavioral Economics on How Labor Markets Work. *Working Paper Series(3466)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2467741>
- Axelrad, H., Luski, I., ve Malul, M. (2016). Behavioral biases in the labor market, differences between older and younger individuals. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 60, 23-28. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2015.11.003>
- Babcock, L., Congdon, W. J., Katz, F. L., ve Mullainathan, S. (2012). Notes on Behavioral Economics and Labor Market Policy. *IZA Journal of Labor Policy*, 1(2). <https://doi.org/10.1186/2193-9004-1-2>
- Barberis, N. C. (2013). Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173-196. <https://doi.org/10.1257/jep.27.1.173>
- Becker, G. S. (1993). The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*, 101(3), 385-409. <http://www.jstor.org/stable/2138769?origin=JSTOR-pdf>
- Berg, N. (2006). Behavioral Labor Economics. In M. ALTMAN, *Handbook of Contemporary of Behavioral Economics* (pp. 457-478). New York. <https://ssrn.com/abstract=1691793>
- Bewley, T. F. (1999). *Why wages don't fall during a recession*. Harvard University Press.

- Borjas, G. (2016). *Labor Economics*. Newyork: McGraw-Hill Education.
- Cahuc, P., ve Zylberberg, A. (2004). *Labor Economics*. London: The MIT Press.
- Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G., ve Thaler, R. (1997). Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day At A Time. *The Quarterly Journal of Economics*, 407-441. <https://doi.org/10.1162/003355397555244>
- Charness, G. (2004). Attribution and Reciprocity in an Experimental Labor Market. *Journal of Labor Economics*, 22, 665-688. <http://dx.doi.org/10.1086/383111>
- Charness, G., ve Kuhn, P. (2011). Lab Labor: What Can Labor Economists Learn from the Lab? *Handbook of Labor Economics* (s. 229-330). Elsevier. <https://www.nber.org/papers/w15913>
- Çavuş, Ö. H. (2021). Davranışsal Çalışma Ekonomisi Alanında Güncel Gelişmeler. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 11(2), 288-307. <https://doi.org/10.32331/sgd.1049003>
- Demirtaş, B. K. (2019). Three Essays in Labour Economics. *University of Southampton, Doctoral Thesis*. <https://eprints.soton.ac.uk/438902/>
- Demirtaş, B. K. (2021). Deneysel Çalışma Ekonomisi: İşgücü Arzı ve Hediye-Değişim Teorisi Üzerine Bir Literatür Taraması. M. Yiğit, ve A. Yiğit (Dü) içinde, İktisadi Konulara Davranışsal Yaklaşım (s. 59-91). Gazi Kitabevi.
- Diamond, P., ve Vartiainen, H. (2007). *Behavioral Economics and Its Applications*. Princeton & Oxford: Princeton University Press.
- Dohmen, T. (2014). Behavioral Labor Economics: Advances and Future Directions. *Labor Economics*, 30, 71-85. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2014.06.008>
- Driscoll, J., ve Holden, S. (2014). Behavioral Economics and Macroeconomic Models. *Journal of Macroeconomics*, 41, 133-147. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2014.05.004>
- Dunn, L. F. (1996). Loss Aversion and Adaptation in the Labor Market: Empirical Indifference Functions and Labor Supply. *The Review of Economics and Statistics*, 78(3), 441-450. <https://doi.org/2109791>
- Elster, J. (2007). *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. New York: Cambridge University Press.
- Falk, A., Fehr, E., ve Zehnder, C. (2006). Fairness Perceptions and Reservation Wages. The Behavioral Effects of Minimum Wage Laws. *The Quarterly Journal of Economics*, 121, 1347-1381. <https://doi.org/10.1093/qje/121.4.1347>
- Farber, S. H. (2003). Is Tomorrow Another Day? The Labor Supply of New York Cab Drivers. *NBER Working Paper Series*. <https://doi.org/10.3386/w9706>
- Fehr, E. (2009). A Behavioral Account of the Labor Market: The Role of Fairness Concerns. *The Annual Reviews of Economics*, 1, 335-384. <https://doi.org/10.1146/annurev.economics.050708.143217>
- Fehr, E., ve Falk, A. (1999). Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market. *Journal of Political Economy*, 107(1), 106-134. <https://doi.org/10.1086/250052>
- Fehr, E., ve Falk, A. (2002). Psychological foundations of incentives. *European Economic Review*, 46, 687-724. <https://doi.org/10.2139/ssrn.294287>
- Fehr, E., ve Goette, L. (2007). Do Workers Work More if Wages Are High? Evidence from a Randomized Field Experiment. *The American Economic Review*, 97(1), 298-317. <https://doi.org/10.1257/aer.97.1.298>

- Fehr, E., Kirchler, E., Weichbold, A., ve Gächter, S. (1998). When Social Norms Overpower Competition: Gift Exchange in Experimental Labor Markets. *Journal of Labor Economics*, 16, 324-351. <http://dx.doi.org/10.1086/209891>
- Gilovic, T., Griffin, D., ve Kahneman, D. (Eds.). (2002). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Horton, J. J., ve Tampe, P. (2015). Labor Economists Get Their Microscope: Big Data and Labor Market Analysis. *Big Data*, 3(3), 130-137. <https://doi.org/10.1089/big.2015.0017>
- Kahneman, D. (2003a). A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review*, 93, 162-168. <https://doi.org/10.1257/000282803321946985>
- Kahneman, D. (2003b). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93, 1449-1475. <https://www.jstor.org/stable/3132137>
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., ve Thaler, R. H. (1986). Fairness and the Assumptions of Economics. *The Journal of Business*, 59(4), 285-300. <https://www.jstor.org/stable/2352761>
- Kamilçelebi, H. (2016). Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Kaufman, B. E. (1999). Expanding The Behavioral Foundation of Labor Economics. *Industrial and Labor Relations Review*, 52, 361-392. <https://doi.org/2525140>
- Keren, G. (2011). *Perspectives on Framing* (1 ed.). New York: Psychology Press.
- Manyika, J., Chui, M., Brown, B., Bughin, J., Dobbs, R., Roxburgh, C., ve Byers, A. (2011). *Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity*. McKinsey Global Institute.
- Messick, D. M., ve Sentis, K. P. (1979). Fairness and Preference. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 15, 418-434. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(79\)90047-7](https://doi.org/10.1016/0022-1031(79)90047-7)
- Rutherford, M. (2001). Institutional Economics: Then and Now. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 173-194. <https://doi.org/10.1257/jep.15.3.173>
- Samuelson, W., ve Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *The Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59. <https://doi.org/10.1007/BF00055564>
- Shafir, E., Tversky, A., ve Diamond, P. A. (1997). Money Illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 341-374. <https://doi.org/10.1162/003355397555208>
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/1884852>
- Thaler, R. H., ve Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven & London: Yale University Press.
- Thaler, R., ve Mullainathan, S. (2000). Behavioral Economics. *NBER Working Paper Series*. <http://www.nber.org/papers/w7948.pdf>
- Tversky, A., ve Kahneman. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, 59(4), 251-278. <https://www.jstor.org/stable/2352759>
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453-458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Wang, Q. (2013). Essays in Experimental Labor Economics. *ISU General Staff Papers*. Iowa State University, Department of Economics <https://ideas.repec.org/p/isu/genstf/201301010800004274.html>

- Wang, X. (2017). Behavioral Labor Economics. In R. Frantz, S. H. C. Chen, K. Dopfer, F. Heukelom, ve S. Mousavi (Eds.), *Handbook of Behavioral Economics* (pp. 365-378). New York: Routledge.
- Winter-Ebmer, R. (2014). What is (not) behavioural in labour economics? *Labor Economics*, 30, 86-87. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2014.07.014>