

**Bireysel Kararların Davranışsal İktisat Açısından  
Değerlendirilmesi****Fehim BAKIRCI<sup>1</sup> - Murat SARIKAYA<sup>2</sup>  
Ahsen BAYRAKTAR<sup>3</sup>**Geliş Tarihi/ Received  
04.11.2020Kabul Tarihi/ Accepted  
22.09.2021Yayın Tarihi/ Published  
15.10.2021

**Citation/Atf:** Bakirci F., Sarikaya M. ve Bayraktar A., (2021), Bireysel Kararların Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 35(4): Sayfa: 1223-1244, <https://doi.org/10.16951/atauniibd.820995>

**Öz:** Neoklasik ekonominin, kişileri kısıtlı gelir ile maksimum fayda sağlayabilecek kararlar alabilen ve tam bilgiye sahip 'rasyonel varlıklar' olarak tanımlaması günümüzde oldukça tartışmalı bir hale gelmiştir. Ekonomi bilimi, insanlığın davranışlarının rasyonelliği üzerine temellendirilmiş olmasına rağmen, günümüz piyasa koşullarında yaşanan bireysel tepki mekanizmaları artık bu durumu pek de kabullenir görünmemektedir. İnsan davranışlarının basitçe formüle edilemeyecek kadar karmaşık yapısı ve irrasyonel sonuçlar verebilmesi günümüzde ekonomi teorilerinin gözden geçirilmesini zorunlu kılmıştır. İnsan davranışlarını matematiksel verilere dayanarak teorileştiren geleneksel ekonominin tersine, insanların psikolojilerini ve sosyolojik yapılarını da analizlere dâhil eden 'davranışsal iktisat' iktisatçıların kavramsallaştırdıkları dünyalarını değiştirecek kapsamlı bir perspektiften bakabilmeyi sağlamıştır.

Bu çalışma; bireysel kararların davranışsal iktisat perspektifinde nasıl değerlendirilmesi gerektiği ve farklı değerlendirmelerin hangi sonuçları ortaya koyabileceğini açıklamaya çalışmaktadır. Bu amaçla geleneksel iktisatla önemli bir metodolojik farklılığa sahip davranışsal iktisat bakışıyla tüketim, tasarruf ve finansman gibi sıklık derecesi yüksek günlük aktiviteler ele alınmıştır. Çalışma geleneksel ve davranışsal yaklaşımları teorik boyutlu değerlendirerek mukayese etmekte ve literatürdeki örneklerle açıklamaya çalışmaktadır.

İnsanların iç dünyasının ve çevresel olayların kararlarını etkileyebileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Küçük manipülasyonlarla insanların davranışlarını olumlu yönde değiştirmek mümkündür. **Anahtar Kelimeler:** Davranışsal İktisat, Rasyonalizm, Bireysel Kararlar

**Evaluation of Individual Decisions in Terms of Behavioral Economics**

**Abstract:** The definition of the neoclassical economy as 'rational beings' who can make decisions that can provide maximum benefit with limited income and have full information has become quite controversial today. Although economics is based on the rationality of human behavior, individual reaction mechanisms in today's market conditions do not seem to accept this situation anymore. The complexity of human behavior that cannot be formulated simply and its irrational results necessitate the revision of economic theories today. Contrary to traditional economics, which theorizes human behavior based on mathematical data, 'behavioral economics', which includes people's psychology and sociological structures in the analysis, has changed the worlds conceptualized by economists and allowed them to look at them from a comprehensive perspective.

This work tries to explain how individual decisions should be evaluated in the perspective of behavioral economics and what results can be revealed by different evaluations. For this purpose, high-frequency daily activities such as consumption, savings and financing are discussed with the perspective of behavioral economics, which has a significant methodological difference with traditional economics. The study compares

<sup>1</sup>Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, [fehlim.bakirci@atauni.edu.tr](mailto:fehlim.bakirci@atauni.edu.tr), <http://orcid.org/0000-0002-7249-8085>

<sup>2</sup>Prof. Dr. Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [msarikaya@cumhuriyet.edu.tr](mailto:msarikaya@cumhuriyet.edu.tr), <http://orcid.org/0000-0003-1608-0490>

<sup>3</sup>Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Öğrencisi, [baahsen@yahoo.com](mailto:baahsen@yahoo.com), <http://orcid.org/0000-0002-6358-5335>

*traditional and behavioral approaches by evaluating them theoretically and tries to explain them with examples in the literature.*

*It should be taken into account that people's inner world and environmental events can affect their decisions. It is possible to change people's behavior positively with small manipulations.*

**Key Words:** *Behavioural Economics, Rationalism, Individual Decisions*

**JEL Codes:** *D9, D91, D81*

### **EXTENDED SUMMARY**

**Research Problem:** Purpose of this study; is to determine how individuals make their decisions particularly under the conditions of risk and uncertainty, by evaluating the “limited rational individual” argument instead of the “rational individual” argument that forms the basis of traditional economics. In this sense, it was attempted to make evaluations from behavioural economics perspective, which predicts that individual decisions emerge as a result of economic, sociological and psychological behaviour, and perceptions with the effect of people's self inner worlds and environmental events.

**Research Questions:** Does the definition of individuals as “rational beings” that can take decisions so as to acquire maximum benefit with limited income and that posses perfect knowledge remain valid today? How human beings' complex and irrational behaviours are explained by current economic theories.

**Literature Review:** The information discussed in this study consists of literature reviewed from previous studies, articles and books on the subject. The literature in question was accessed from the resources available within the Department of Library and Documentation of Atatürk University and subscribed databases such as Ebook Central, EbscoHost, ProQuest Central, Sciences Direct, Scopus, Sobiad, Web Of Science.

In the literature review, relevant studies were reached for this purpose and that adresses sence of the question in order to determine how the subject was handled in these studies and how the results were evaluated and whether the answer to the main problem was found. In the literature review, it appeared that the studies generally focused on limited rationality and this approach concentrates on the fact that sociological and psychological factors were taken into consideration as well as economical in the economic decision process.

**Methodology:** Although this review study is mainly a qualitative assessment, it also has approaches to determine how the issue can be quantitatively examined.

No quantitative approach was used in the study, and critical evaluations of the findings obtained from the literature review were made.

**Results and Conclusions:** The hypothesis that the individual and her decisions, which form the basis of traditional economics, is rational and do not always find a response in real life. By the definition of “limited rational

individual” concept that were gradually adopted and frequently used recently by economists, individuals are observed to act emotionally and with prejudice especially under risky and uncertain condition. Considering that people’s inner world and environmental events can influence their decisions, behavioral economics also looks at economic and sociological events from this perspective. Accordingly, some policies are proposed in order to positively alter people's behaviours with small manipulations. In this point, a libertarian control mechanism is adopted to establish on the decisions of individuals in a wide array ranging from organ donation, increasing the saving rates in the economy, following traffic rules to financial investments. It is observed that policy makers of each country produce tangible results when they consider approaches towards improving the welfare of the society in view of geographical, cultural, economic, sociological differences. In this study, the stages of liberation of humans from the rational label stuck to the human who is a chief actor of economics in the process until behavioral economics is accepted as a discipline are investigated.

The process ranging from traditional economists, who see human as a mechanical being and do not advocate irrational decisions, to behaviourists who regard human mistakes as natural, treat them as beings that could be influenced by their emotions, past experiences and environmental factors, has been examined chronologically. After accepting the limited rationality of human decisions, the analysis of what human decisions are shaped according to the opinions of economists and their applications are listed.

When people are accepted to have irrational behaviour even in their normal decisions, how they take their decisions on financial matters involving much more risk and uncertainty and how they make their choices constitutes a serious research subject. For this reason, behavioural finance, which appears as a side branch of behavioral economics, helps to analyze the financial decisions of individuals. Putting the decisions of individuals on financial matters such as investment, consumption and savings on a solid surface will increase the welfare of the society. For this purpose of the investigation of the general financial mistakes made by individuals with various research methods and policies applications according to the results and experiences obtained, sort of people will have to be 'nudged'. Policies implemented in the light of behavioral economics differ from traditional economic policies by using a highly transparent and libertarian methods while directing people's choices with small incentives. In this sense, there is a great need for addressing the experimental dimensions of the decisions in today's economic research and determination of encouraging and leading effects.

## **1. Giriş**

Geleneksel iktisadın temelini oluşturan bireyin ve kararlarının rasyonel olduğu savı gerçek hayatta her zaman karşılık bulmamıştır. Zamanla iktisatçılar

tarafından sıklıkla kullanılmaya başlanan “sınırlı rasyonel birey” tanımı gereği insanların, özellikle risk ve belirsizlik şartları altında duyguları ve önyargularıyla hareket ettiği gözlenmiştir. İnsanların kendi iç dünyalarının, çevresel olayların kararlarını etkileyebildiğini göz önünde bulunduran davranışsal iktisat, ekonomik ve sosyolojik olaylara da bu perspektiften bakmaktadır. Buna göre insanların davranışlarını küçük manipülasyonlarla pozitif çevirebilmek amacıyla bazı politikalar önerilmektedir. Bu noktada organ bağışından, ekonomideki tasarruf oranlarının artırılmasına, trafik kurallarına uymaktan, finansal yatırımlara kadar çok geniş bir yelpazede bireylerin kararları üzerinde özgürlükçü bir kontrol mekanizması kurulmaya çalışılmaktadır. Her ülkenin politika yapıcılarının, toplumun refahını artırmak için başvurabileceği teşvik çalışmaları coğrafi, kültürel, ekonomik, sosyolojik farklılıklar göz önünde bulundurulduğu takdirde pozitif sonuçlar vermekte olduğu gözlenmektedir. Bu gözlemler teorik temeller üzerine kurulmuş olan geleneksel iktisat yaklaşım ve metodolojisinin davranışsal iktisatla birlikte bir değişime uğradığını göstermektedir. Bireysel kararların değerlendirilmesi, ölçülmesi, mukayesesi vb. araştırmalarda artık önemli bir metodolojik fark ortaya çıkmıştır. Bireysel davranışlar deneysel yöntemler ve laboratuvar çalışmalarıyla belirlenebilmekte, kararların rasyonel olup olmadığı deneysel yaklaşımlarla belirlenebilmektedir. Bu çalışmalar ayrıca bireylerin karar aşamasında manüple edilebileceğini ve kararların istenilen yönde yönlendirilebileceğini de göstermektedir.

## **2. Literatür**

Wichardt (2005) yazısında, bilişsel uyumsuzluğun sosyal normlarla bağlantılı davranışsal etkilerini tartışmakta ve bunların ekonomik laboratuvar deneylerindeki yardımcı davranışların yorumlanmasına ışık tutmaktadır. Faillo ve Saccani (2007), son birkaç yılda, kişisel çıkarlar ve fırsatçılığın davranışçı iktisatçıların eleştiri odağı olduğuna dikkat çekmiştir. İnsanların nasıl oynadığı, örneğin ultimatoom, diktatör ve kamu malları oyunları hakkında kanıtların eşitlik ve / veya karşılıklılık tercihleri açısından açıklanabileceği fikrine dayanan bir dizi seçim modelini geliştirmişlerdir.

Lanteri ve Carabelli (2007), araştırmasında, eleştirmenler tarafından bile 'iyi belgelenmiş', 'sağlam' ve 'önemli' olarak kabul edilen, davranışsal iktisadın kilometre taşları sayılan “sahiplik etkisi” (endowment effect) ve “kayıptan kaçınma” (loss aversion)’yı ele almaktadırlar. Gellner ve arkadaşları (2008) makalelerinde, bireysel ekonominin uygulama alanı avantajını sağlayan davranışsal ve deneysel ekonomiden elde edilen sonuçları incelemiştir. Bireysel ekonomi, İnsan Kaynakları Yönetimi’nin ekonomik yönünü yansıtmaktayken; davranışsal ekonominin entegrasyonu ile laboratuvar deneyimleri, yapılan çalışmaları güçlendirmektedir.

Lada (2008) çalışmasında, Adam Smith’in yazdığı iki büyük kitabı, kendisini ekonomik teorinin babası olmaya sevk eden Ulusların Zenginliği

(1776) ve pek tanınmayan kitabı Ahlaki Duygular Teorisi (1759)'ni incelemektedir. Ahlaki Duygular Teorisi (1759) zamanında iyi anlaşılseydi kendisine bir de psikolojinin babası unvanının gelmesine neden olabilirdi. Ancak matematiğin ekonomide daha yaygın kullanılmasıyla, ekonomi insan davranışlarının karmaşıklığını açıklamada araçlardan yoksun kalmıştır. Bununla birlikte, hem matematiksel araçlar hem de sosyo-psikolojik teori, zaman içinde çok daha fazla iyileşme sağlamış ve daha zengin ekonomik çerçeveler oluşturmamızı sağlamıştır.

Read (2008) çalışmasında, rasyonel seçim teorisinin, seçim yapanların bir dizi temel tercihe sahip olduğunu varsaymasından hareketle, bu tercihleri en iyi şekilde karşılamak için yerine getirilmesi gereken rasyonellik koşullarını belirlemeye çalışmıştır.

Riedl (2010), iktisat biliminin sağlam temelli iki alanının; deneysel ve davranışsal ekonominin, kamu politikası için nasıl bir öneme sahip olduğunu, bu alanlardan çıkarılan bazı sonuçları ve davranışsal düzenleri sunmakta ve tartışmaktadır.

Maletta (2011), 1800'lü yılların ortalarından beri ekonominin, ekonomik aktörlerin faydalarını ve refahlarını rasyonel kararlarla maksimize etmesine dayandığını; bu çok sayıda rasyonel karardan oluşan ekonomik düzenin Pareto optimum olarak kabul edildiğini belirtmektedir. Bowman (2011) tarafından yapılan bir çalışmada, etkili iklim düzenlemesinin nasıl oluşturulacağı konusunda önerilerde bulunabilmek için, davranışsal ekonomi literatüründeki görüşler incelenmektedir. Richard Thaler ve Cass Sunstein, Dürtme (2008) adlı kitapta, politika yapımcılarının kamu düzenini sağlamak adına karar alırken, bireysel ve toplumsal çıkarlar doğrultusunda insan davranışlarının değiştirilebileceğini öne sürmüştür. Hansen ve Jespersen (2013), Dürtme kitabında ileri sürülen davranışlar ve bu davranışlara yönelik eleştirilere mercek tutmuştur.

Dohmen (2014), davranışsal iktisadın son yıllarda artan önemine dikkat çekerek, davranışsal iktisada olan ilginin, insan doğasına ters gelen standart ekonomik modellerden kaynaklandığını belirtmektedir. Mongin ve Cozic (2014) çalışmasında, Thaler ve Sunstein'in kitabı olan "Nudge" (Dürtme) kavramının çok yönlülüğü ve anlamları üzerinde durmuştur. Bu kavramın temel mantığından bir tanesi, bir temsilcinin seçimlerini sadece kendi koşullarını hafifçe değiştirerek yeniden yönlendirmeyi amaçladığı bir politika olmasıdır. İkinci mantığı, politikanın bir aracı olarak sınırlı rasyonalite ile ilgilidir. Son mantığı ise, hayırseverlik amacı var olduğu zaman politikanın kaldırdığı bir engel olarak sınırlı rasyonalite ile ilgilidir.

Baldwin (2015) çalışmasında, Atlantik'in iki yakasında da popüler hale gelen "dürtme" stratejisini, üzerine yapılan tartışma ve eleştirilerle birlikte ele alarak, dürtüyle ilgili konuların daha iyi anlaşılmasının yollarını göstermektedir.

John (2015) yaptığı çalışmada, kamu politikasını iyileştirmek için politikaların tasarlanmasında davranışsal fikirlerin nasıl kullanılması gerektiğini açıklamaktadır. Bunu yaparken, davranış bilimlerini, başlangıcından itibaren ele almış ve bu zamana kadar nasıl gelişim gösterdiğini, dünyadaki tüm düzeylerde hükümetleri nasıl etkilediğini gözler önüne sermiştir.

Akdere ve Büyükboyacı (2015), neoklasik iktisadın insanın “mükemmel rasyonel” olduğuna ilişkin iddiasını tersine çevirecek bir olguyu “sınırlı rasyonelliği” açıklamaktadır. Sınırlı rasyonellik ile bireyler, bilişsel ve duygusal yapılarından etkilenerek hedeflerine ulaştırmayacak kararlar alabilmektedir.

Soyer (2015), insanların kendi algı ve muhakemeleri sonucu aldıkları kararların tamamen kendi kontrollerinde olmadığını; dış etkenlerin önemli derecede etkisi olduğunu belirtmektedir. Mongin ve Cozic (2017)’ in başka bir çalışmasında, Thaler ve Sunstein’in (2008) “Dürtme” adlı kitabında belirtilen politika müdahalesi kavramını açıklamak adına, dürtme müdahalelerinin özelliklerini birbirinden ayırmaktadır. Weber ve Schäfer (2017), dünyanın pek çok yerinde olduğu gibi Almanya’da da davranışsal ekonomi alanındaki bulguları mevzuata aktarmak amacıyla “dürtme birimleri”nin kurulduğunu ifade etmişlerdir.

### **3. İnsan Davranışlarının Rasyonelliği**

Tüm canlılar içerisinde akıllı varlık olarak tanımlanan insanın, alınan kararlar, yapılan işler ve sergilenen davranışlar itibarıyla en mantıklı olanı seçmesi beklenmektedir. Bu beklentilerin altında kuşkusuz, insanoğlunun rasyonelitesine olan inanç yatmaktadır. ‘Karar verme’ davranışlarının stratejik önemde olduğu bilim dallarından biri olan iktisat, teorilerini özellikle bireylerin rasyonelitesi üzerine kurmuştur. Bu konuda pek çok iktisatçı rasyonelite tanımı yapmıştır. Ekonomi profesörü ve aynı zamanda sosyolog olan Max Weber rasyonelliği; pratik, teorik, asli ve biçimsel rasyonellik olmak üzere dört kısımda incelemiştir.

Weber pratik rasyonelliği, bireyin günlük hayatını düzene sokmak için aldığı pragmatik ve egoist kararlar olarak tanımlamaktadır. Teorik rasyonelliği, soyut bilişsel kavramların tüme varım, tümden gelim gibi mantıksal süreçlerle anlamlandırılması ve nedenlerinin açıklanmasına dayandırmaktadır. Asli rasyonellik, bireyin iç dünyasındaki değerlerinin kararlarına yansımaları ifade ederek, aslında hayatın sınırlandırılmamış alanını vurgulamaktadır. Biçimsel rasyonellik ise ekonomik, yasal, bilimsel ve bürokratik alanlardaki sorunların çözümü için alınan kararların mantığını içermektedir (Karlberg, 1980: 1151,1158).

İktisadın siyasetten ayrılarak kendi başına bir bilim olmasını başlatan Adam Smith, ‘Ahlaki Duygular Kuramı’nda her insanın doğası gereği başkalarından önce kendi çıkarlarını düşüneceğini belirterek aslında

'faydacılığın' temellerini atmıştır. Ancak insan davranışlarının bencilce, yalnızca kişisel çıkarlara göre değil; aynı zamanda 'karşılıklı sempati' ilkesi gereği, bulunduğu toplumda başkalarının menfaatlerini de düşünerek şekilleneceğini belirtmiştir. Bu nedenle Smith, ekonomi politikalarını yalnızca ekonominin rasyonellik ilkelerine dayandırmamaktadır (Zouboulakis, 2014). Bunun yerine, 'görünmez el'in çıkarıcı bireylerin davranışlarını rasyonel uyuma yönlendireceğini savunmuştur (Kaymakçı, 2015: 60). Adam Smith'in "fayda" konusunda verdiği elmas-su örneği daha sonraları neo-klasik iktisatçıların "marjinal fayda" kavramını elde etmesine ilham kaynağı olmuştur. Faydacı felsefeye bağlı kalan marjinalistlerden Gossen, rasyonel tüketicinin kişisel dengesini; azalan marjinal fayda kanunu, tatminin maksimumlaştırılması, faydanın kıtlıktan doğması şeklinde üç kanuna dayandırarak toplum refahının da maksimize edilebileceğini ileri sürmüştür (Kazgan, 1991:73, 122).

Fakat Gossen, Jevon ve Edgeworth'un çalışmaları insanları hedonistik (hazcı) olarak, haz ve acı arasında bir seçim yapmak zorunda olan birer "keyif makinası" olarak göstermesi dolayısıyla eleştirilmiştir. Lionel Robbins, insanı davranışsal anlamda ele alarak, farklı olasılıkların, farklı uyarıcılara ve bu uyarıcıların yoğunluğuna göre farklı davranışlara sebep olacağını savunarak iktisadın tanımladığı bencil insan algısını kabul etmemektedir (Robbins, 1932: 85, 87). Parasalcı (Monetarist) Okul' un öncüsü olan Milton Friedman ve Hirsch, Michaels bireylerin kararları incelenirken kültüre karşı açıklık, değerlerle ilgilenme ve sosyal yapının göz ardı edilmemesi gerektiğini belirterek rasyonel davranış teorisinin bunlardan ayrı olamayacağını belirtmektedir (Baloğlu, 2000: 225).

Sınırlı Rasyonel Karar Verme yaklaşımının kurucusu olan Herbert A. Simon, sınırlı kabiliyeti olan insanların alternatifler arasında tercih yaparken maksimumu, beklenen maksimumu ya da minimaksı seçmesini optimizasyonun olası seçenekleri olarak göstermektedir (Simon, 1955: 101). Dolayısıyla Simon, optimum kararın "kar maksimizasyonu" amacından ziyade, "yeterince iyiye ulaşma" amacını gerçekleştirebileceğini belirterek sınırlı rasyonelliği savunmaktadır (Akdere, Büyükboyacı, 2015: 124). Simon, ekonomik insan modeline, yönetsel insanı ekleyerek rasyonel ve sınırlı rasyonel karar modellerini açıklamıştır (Simon, 1955: 99). Simon, rasyonel insan kabulüne karşıt bir "yönetsel insan" kavramını, bireylerin sınırlı rasyonel olduğunu, bireylerin örgütsel hedefler doğrultusunda hareket etmeye başladıkları andan sonra kendi amaç ve istekleri doğrultusunda değil; örgütün/yapının amaç ve çizgisi doğrultusunda karar verecekleri fikrinden hareketle geliştirmiştir (Tozlu, 2016: 34).

Sınırlı rasyonellik kavramına (yönetsel davranışa) yönelik eleştiriler, "en iyi karardan" ziyade "tatmin edici kararı" öne çıkarmasının insanın kahraman doğasını, ileriye yönelik seçim ve bir amaca yönelik değişim yapma kapasitesini

azalttığına yöneliktir (Dennard, 1995: 464). Ayrıca sınırlı rasyonellik, bireysel ve kolektif seçimler arasında bir bağ kuramamakla eleştirilmektedir. Bu eleştirilere rağmen sınırlı rasyonelliğin mükemmel rasyonellikten üstün olduğuna dair görüşler de mevcuttur: İnsan seçimi prosedürlerini örgütsel ve politik süreçlerle birbirine bağlaması ve örgütsel, politik sonuçları öngörmekte daha iyi performans göstermesi, ayrıca tam rasyonel varsayımlarının yapamadığı dağılımsal tahminleri yapabilmesi yönleriyle avantajları bulunmaktadır (Jones, 2002: 270).

Görüldüğü üzere insan davranışlarını matematiksel verilere dayandıran mükemmel rasyonellik ve psikolojik, duygusal etkiler altında alınan kararları ifade eden sınırlı rasyonellik olmak üzere her iktisatçının fikirlerini dayandırdığı rasyonelite tanımı bulunmaktadır. Geleneksel iktisatçılardan farklı olarak davranışsal iktisatçılar, insanların kararlarını mükemmel rasyoneliteye göre değil; eksik bilgi, belirsizlik, riskten kaçınma dürtüsü, statü ve itibar kazanma isteği veya kaybetme korkusu gibi psikolojik, duygusal, sosyal, bilişsel dünyalarına göre aldıklarını ve fayda maksimizasyonu yerine içsel bir tatmin elde etmeye çalıştıklarını açıklamaktadırlar. Ayrıca, mükemmel rasyonelitenin işleyişinin de kısıtlı olabileceği durumları gözler önüne seren ‘mahkûmlar ikilemi’ ve Nash dengesinin varlığı, davranışsal iktisadın sınırlı rasyonelitesine olan inancı artırmaktadır (Kaymakçı, 2015: 68).

#### **4. İktisat ve Psikoloji Birlikteliği: Davranışsal İktisat**

İktisat ve psikoloji birlikteliğinin ilk temelleri, Adam Smith’in insanların başkalarına sempatik görünebilme dürtüsünü belirten ‘karşılıklı sempati’ ilkesi ile atılmış, sistematik birlikteliği ise 1980’li yıllarda başlamıştır (Ruben, Dumludağ, 2015: 32, 34). Herbert Simon ile temelleri atılan ‘sınırlı rasyonellik’ kavramı, davranışsal iktisadın yapı taşı oluştursa da bir bilim olarak kabul edilmesi daha sonraki yıllarda meydana gelmiştir. 20. yüzyılın başlarında Vilfredo Pareto’ nun seçim teorisi (The Theory of Choice) ekonomik teorilere psikolojik bir bakış açısı sunarak ekonominin yalın teorik ve matematiksel yönüne metodolojik bir yaklaşım getirmiş, kardinalizmden ordinalizme geçiş olan “Paretocu Dönüşüm”ü başlatmıştır (Tarascio, Gross, 1998: 171).

Pareto tarafından başlatılan bu kavramsal değişim uzun sürmemiş, 20. yüzyılın ilk yıllarında Eugene Slutsky, John Hicks, Roy Allen and Paul Samuelson’ın rasyonel seçim teorisi ekonomiyi psikolojiden koparmıştır (Lewin, 1996: 1310). Bu yıllarda psikolojiye önem vererek davranışsal iktisada önemli katkı sağlayan diğer bir ekonomist ise “General Theory” isimli eseriyle John Maynard Keynes’tir. Keynes’e göre davranışlar beklenen fayda teorisi ile yeterince açıklanamaz ve iktisadi güdüler ordinalizmden sapmanın nedenleri olarak görülen bir bakış açısıyla değerlendirilmelidir (Angner ve Loewenstein, 2006: 18).



20. Yüzyılın ortalarına gelindiğinde Milton Friedman Pozitif Ekonominin Metodolojisi isimli denemesinde, pozitif ekonominin “ne olması gerektiği” ile değil “ne olduğuyla” ilgili olduğunu belirterek, ekonominin insanla olan ilişkisinin bu bilimin objektifliğini azalttığını savunmuş, rasyonellik varsayımlarını insan psikolojisinden uzak tutmuştur (Friedman, 1953: 4).

1970’lerin sonlarında beklenen fayda teorisinin teorik ve ampirik geçerliliğinin Daniel Kahneman, Amos Tversky, and Paul Slovic gibi psikologlar tarafından sorgulanması, bu teorisinin değişmesi ve yeni davranışsal ekonominin doğuşu için önemli bir atılım olmuştur (Drakopoulos, Katselidis. 2017: 9). Ayrıca karar verme mekanizması ve sürecinin nasıl işlediğine dair geçerli bir tanımlamanın olmaması, iktisatçı ve psikologların bir araya gelmesini ve Simon’un sınırlı rasyonellik modeli çerçevesinde araştırma yapmaya başlamalarını sağlamıştır. Herbert Simon gibi davranışsal iktisada katkı sağlayan George Katona, Harvey Leinbenstein, Tibor Scitovsky gibi iktisatçılar çalışmalarında, ekonomik analizlerin psikoloji biliminden faydalanılarak yapılabileceğini göstermişlerdir. Simon ve Katona’nın öncü olduğu davranışsal iktisat furyası “eski” davranışsal iktisat olarak adlandırılmaktayken, 1980’lerin sonu 1990’ların başında “yeni” davranışsal iktisat doğmuştur. Buna göre, insanların inançlarının, duygularının ve sezgilerinin bir bütün olarak ele alınması ve tam anlamıyla anlaşılmasının, insan davranışlarının açıklanması ve öngörülmesinde önemli olduğu fikri ekonomistlerin hemfikir olduğu ortak bir nokta haline gelmiştir (Loewenstein, Angner, 2006: 27).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky, davranışsal iktisatla ilgili çalışmalarını insanların belirsizlik altında karar almasında etkili olan, subjektif olasılıklı kısa yollara, bilişsel yanlılıklara, referans noktalarına ve çerçeveleme etkisine dayandırmıştır (Kahneman ve Tversky, 1979; Tversky ve Kahneman, 1992; Kahneman, 2003:1449; Toigonbaeva, 2011: 299).

Davranışsal iktisat başlığı altında, ekonomik davranışların psikoloji ve sosyolojiyle açıklanması kuşkusuz bu bilimlerin teorilerinin tam oturmuş olmasına da bağlıdır. Davranışsal iktisadın temelleri 18. yüzyıla; Adam Smith’ in “Ahlaki Duygular Kuramı”na dayanıyor olmasına rağmen, ancak 20.yüzyılda tam olarak kabul edilmesinin sebebi psikolojinin bir bilim olarak kurulmasının 19. yüzyıl sonrasına denk gelmesidir (Can, 2012: 94). Bu bağlamda psikolojik, sosyolojik, hatta antropolojik teorik ve analitik yaklaşımlara dayalı gelişmelerin, davranışsal iktisat bilimini hızlı bir şekilde geliştirdiğini ve/veya geliştireceğini söylemek mümkündür.

### **5. Davranışsal İktisat Açısından Bireylerin Kararları**

Karar teorilerinin önce Daniel Bernoulli (1738) tarafından ortaya konan “beklenen fayda teorisi” daha sonra Von Neumann ve Morgenstern (1944) tarafından ortaya konan “beklenen subjektif fayda teorisi” ve son olarak da

Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979) tarafından ortaya konan “beklenti teorisi” ile Markowitz’in (1952) “ortalama varyans analizi” şeklinde zamanla değiştiği gözlenmektedir (Tekin, 2016: 79).

Beklenen Fayda Teorisi’ ne göre:

$$\text{Beklenen fayda} = \text{Belirsizlik altında verilen bir kararın sonucu olan olası fayda} \\ \times \text{Belirsiz durumlarda olayın gerçekleşme olasılığı}$$

formülüyle elde edilmektedir (Sefil, Çilingiroğlu, 2011: 250; Bostancı, 2003: 3). Friedman’ın beklenen fayda teorisinin gücünün “tanımlayıcı doğruluğundan” ziyade, yalnızca onun “tahmin gücüne” bağlı olduğu görüşü çoğu ekonomist tarafından kabul görmüştür. Ancak ilerleyen zamanlarda, Beklenen Fayda Teorisi’nin faydayı sayısal olarak ele almasının insan duygu ve değerlerini ölçemeyeceği (Barak, 2006:73) ve yapılan ampirik çalışmalarda beklenen fayda yaklaşımının tahmin gücüyle açıklamanın zorluğu ortaya çıkmıştır (Muramatsu, 2009: 73, 74).

1950’lerde Maurice Allais, beklenen fayda teorisinin geçerliliğini tersyüz edecek bir yaklaşım geliştirmiştir. Literatürde Allais Paradoksu olarak geçen bu çalışma olasılıklar ve beklenen değer teorisi hakkında eğitilen 100 kadar denek ile yapılmış ve sonuç olarak bireylerin beklenen fayda teorisinin öngördüğü şekilde davranmadıkları tespit edilmiştir. Allais’in araştırması deneklere iki farklı seçenek sunularak tercihlerin belirlenmesine dayanmaktadır.

Deneklere başlangıçta A ve B gibi farklı içerikte iki seçenek sunulmuş ve tercih yapmaları istenmiştir. A seçeneği; Kesin kazanç (%100) olasılıkla 1 milyon dolar, B seçeneği ise %89 olasılıkla 1 milyon dolar, %10 olasılıkla 5 milyon dolar, %1 olasılıkla da sıfır kazanç içermektedir. Bu deneye katılan insanların büyük çoğunluğunun A seçeneğini tercih ettikleri görülmüştür.

Deneyin ikinci etabında yine farklı içeriğe sahip C ve D gibi iki seçenek sunulmuş, C seçeneğinde %89 olasılıkla sıfır, %11 olasılıkla 1milyon dolar, D seçeneğinde % 90 olasılıkla sıfır, % 10 olasılıkla 5 milyon dolar seçeneklerinden birini tercih etmeleri istenmiştir.

Katılımcıların çoğunluğunun D’yi seçtiği görülmüştür. Her iki etapta da deneklerce seçilen şıkların beklenen fayda modeliyle zıt sonuçlar oluşturduğu, yani katılımcıların irrasyonel davrandığı tespit edilmiştir (Keskin, 2015: 157).

Bu çalışmaya benzer bir yaklaşımla Ellsberg Paradoksu’nda da deneklere topların sayı ve renk bilgisi verilerek seçim yapmaları istendiğinde insanların beklenen faydaya göre karar vermedikleri belirlenmiştir (Ellsberg, 1961:4).

Allais ve Ellsberg tarafından yapılan çalışmalar “Beklenen Fayda Teorisi”nin yetersizliğini açığa çıkarınca, L. Savage (1954), faydayı tercihlerle bireyin subjektif olasılık değerlendirmesinin çarpımı olarak tanımladığı “Subjektif Beklenen Fayda Teorisi”ni getirmiştir. Ancak bu alternatif teori de,

beklenen fayda teorisi gibi yoğun eleştirilere maruz kalmıştır (Aktaran: Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 250).

Davranışsal iktisadın kabul edilmesiyle beraber, insanların neden günlük hayatta aldıkları kararların rasyonalite gereği beklentilerle tutarlı ve uyumlu olmadığı sorusuna cevap aranmaya devam edilmiştir. Bu konuda Tversky ve Kahneman, Stanford Üniversitesi ve British Columbia Üniversitesi'nde öğrencilere ABD'de 600 kişinin ölmesi beklenen salgın bir Asya hastalığı olduğunu düşünmeleri ve buna göre her bir öğrenci grubundan sunulan iki alternatif programdan seçim yapmalarını istedikleri bir deney yapmışlardır. Detayları Tablo 1'de verilen deneyde, ilk öğrenci grubuna yöneltilen Problem 1'e en çok verilen cevabın % 72 ile program A olması, riskten kaçınmanın baskın olduğunu; ikinci gruba yöneltilen Problem 2'ye en çok verilen cevabın %78 ile Program D olması, risk almanın baskın olduğunu göstermektedir. Bu deney sonucundan, kazanç içeren seçimlerin genellikle riskten kaçınmaya, kayıp içeren seçimlerin risk almaya yönelttiği ortaya çıkmaktadır (Tversky, Kahneman, 1981: 453).

**Tablo 1. Bireysel Tercihler ve Sonuçları Örnek Olayı**

<b>Problem 1</b> (N=152 kişi)	<b>Problem 2</b> (N= 155 kişi)
<b>Program A (% 72)</b> 200 insan kurtulacak	<b>Program C (%22)</b> 400 insan ölecek
<b>Program B (%28)</b> 1/3 olasılıkla 600 kurtulacak 2/3 olasılıkla kimse kurtarılamayacak	<b>Program D (%78)</b> 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek 2/3 olasılıkla 600 insan ölecek

**Kaynak:**Tversky ve Kahneman 'ın "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice" (1981) adlı makalesinde, sayfa 453'teki örnekten uyarlanmıştır.

Tversky ve Kahneman'ın uygulamasında görüldüğü üzere iki alternatif problemin sonuçları aynı olmasına karşın, 1. problemde kurtulacak kişi sayısının, 2. problemde ölecek kişi sayısının verilmiş olması cevapların değişmesine sebep olmuştur. Rasyonel karar alan birinin, olasılıkları hesaplayarak kendisine en fazla fayda sağlayacağını düşündüğü alternatifi seçmesi beklenmektedir. Ancak bu ve benzer deneyler, insanların olasılık algılarının hayati konularda daha hassas olduğunu ve istatistiksel karşılıklardan farklı kararlar aldığını göstermektedir.

Benzer şekilde insanların kararlarının değişmesine sebep olan bir olgu da zaman ve miktar faktörüdür. Katılımcılara şu anda 10 \$ veya bir yıl sonra 20 \$ seçenekleri sunulduğunda çoğunluğun 10 \$'ı seçtiği görülmektedir. Ancak aynı kişilere şimdi 10\$ veya bir yıl sonra 20.000\$ seçenekleri sunulduğunda çoğunluğun ikinciyi seçtiği görülmektedir. Bu durum, daha büyük ertelenmiş miktarların, daha küçük anlık miktarlara baskın olduğu bulgusuyla tutarlıdır. Şimdiki durumda ise, kişilere kesin olarak 10 \$ ve % 50 şansla 20 \$ alma seçeneği ile kesin olarak 10,000 \$ ve % 50 şansla 20.000 \$ arasında bir seçim yapmaları

istenmiştir. Bir öncekinde daha yüksek getiriyi seçen kişinin bu durumda da 10.000 \$ ve % 50 şansla 20.000 \$ seçeceği tahmin edilmektedir ancak bu öngörü gerçekleşmemiştir. Küçük miktarlarda riskten kaçınan bireyin, büyük miktarlarda daha fazla riskten kaçındığı, riskten kaçınmanın miktarlarla doğru orantılı olarak arttığı son zamanlarda yapılan çalışmalarla desteklenmektedir (Green, Myerson, 2004).

Kahneman ve Tversky, bu çalışmaları ile insanların kazanç ile kayıplara psikolojik etkenlerden ötürü farklı olasılık değerleri atadıklarını ve beklenen risk yerine algılanan riskin önemine dikkat çekerek “Beklenen Fayda Teorisi”ni çürütmüşlerdir yerine “Beklenti Teorisi”ni geliştirmişlerdir (Sefil, Çilingiroğlu, 2011: 253).

Türkiye’de yapılan bazı davranışsal boyutlu çalışmalarda da insanların her zaman rasyonel kararlar almadıkları, kararların etkilendiği bazı olgular tarafından yönlendirilebildiği tespit edilmiştir. Bireylerin rasyonel davranışlarını ölçmeye yönelik davranışsal iktisat kapsamında yöneltilen sorularla bedavanın etkisi, piyasa normları, öz kontrol, kesin kazanç ve kayıp olasılığı ve zihinsel muhasebe yapma davranışları belirlenmeye çalışılmıştır (Yayar. Eker Karaca, 2019, 25). Çalışma sonucunda bireylerin tercihlerine bakarak ekonomik yaşamlarında tamamen rasyonel ya da tamamen irrasyonel oldukları söylenemeyeceği belirtilmiştir. Birey ne kadar mantıklı seçenekleri doğru bulduğunu ifade etse de her zaman söyledikleri ile davranışları birbirini tutmayabilir. Araştırma grubundaki bireylerin davranışlarını açıklamada iktisadın öngörülerine psikolojinin desteği eklenirse bireysel davranışlar daha çok tahmin edilebilir hale gelir ve böylece kişiler yaptıkları mantıksal hataları fark edip daha doğru tercihlerde bulunabilirler.

Modern davranışsal iktisadın şekillenmesiyle beraber “davranışsal karar verme (Behavioral Decision Making BDM)” ya da “davranışsal karar araştırması (Behavioral Decision Research BDR)” adında psikolojide yeni bir alan ortaya çıkmıştır. BDM, insan düşüncesinin karar verme yönüyle hesaplanabilirliğini kapsarken; BDR, karar verme ve yargı olgusunu açıklamaya yöneliktir (Loewenstein, Angner, 2006: 27). İktisatçılar, insanların yargı ve karar vermesini psikolojik yaklaşımlarla araştırırken, aynı zamanda kararların ekonomik teorilerini de formüle etmişlerdir. Akerlof ve Kranton, ekonomik davranışları incelerken psikolojik ve sosyolojik faktörlerden etkilenen ‘kimlik’ olgusunun etkilerini vurgulamışlardır. Kimliği geliştirilmiş modellerinin firmaların yönetim politikalarında, örgütsel davranışlarda, istihdam politikalarında pozitif etkide bulunarak neticede ekonominin güçlenmesine neden olacağını ileri sürmüşlerdir (Akerlof, Kranton, 2005: 28).

## **6. Davranışsal İktisadın Bireysel Finans Kararlarına Etkisi: Davranışsal Finans**

Davranışsal finans; bireylerin tüketim, tasarruf, yatırım gibi mali konulardaki kararlarını geleneksel finansın aksine psikolojik etkenlerle açıklayan yeni bir yaklaşımdır.

Benjamin Graham'ın "Yatırımcının en büyük sorunu, hatta en kötü düşmanı muhtemelen kendisidir" sözü, insanların finansal kararlarında akılcı davranmadığını ve hatalar yaptığını açıklar niteliktedir. Gerçekten de herhangi bir ülkenin (gelişmişlik derecesi önemli değil) finans piyasalarındaki yatırımcı kararları incelendiğinde rasyonaliteden uzak bir tablo ortaya çıkmaktadır. İnsanların en mantıksal karar vermeleri gereken finansal konularda niçin sistematik hatalar yaptıkları irdelendiğinde; gurur ve pişmanlık, riskin algılanması, çerçeveleme, zihinsel muhasebe, güven, temsililik ve aşinalık, sosyal etkileşim ve duygular gibi olguların etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Baker ve Nofsinger, 2002: 5).

Pek çok çalışma insanların faydalı olduklarına inandıkları bir uygulamada bile gerekeni yapmadıklarını ispatlar niteliktedir. Örneğin, Kenyalı çiftçilerin mısır üretiminde uzun dönemde verimlilik adına faydaları olan gübreye yatırımlarının -bu faydalar bilinmesine rağmen- birkaç yıldan sonra kesintiye uğradığı ve daha verimsiz yöntemlere geçtikleri gözlenmiştir (Duflo vd. 2004: 2). Bu durum, bilginin yayılmasında faydadan önce maliyetlerin daha etkili olduğunu; insanların bir şeyin faydası uzun dönemde ne kadar fazla olursa olsun, kısa dönemdeki maliyetini dikkate almaya eğilimli olduğunu göstermektedir (Mullainathan, 2016: 101).

Yayılanın yavaş olmasına etki eden faktörlerden bir tanesi 'statüko' önyargısıdır. Buna göre, bireyler statükoyu alışkanlık veya atalet, politika veya gelenek dışında, muhafazakarlık korkusu veya rasyonalizasyondan ötürü devam ettirebilmektedir (Samuelson, Zeckhauser, 1988: 10). Deneklere yapılan kontrollü testler, insanların daha iyi alternatifler olmasına rağmen önceki tercihinde sabit kaldığını göstererek aslında statüko önyargısının tahminimizden daha fazla kararlarımızı etkilediğini ispatlamaktadır.

Benzer şekilde insanların finansal kararlarının da inanç, aşırı güven, kadercilik, geçmiş tecrübelerle rağbet etme, kaybetme korkusu gibi nedenlerden ötürü rasyonellikten uzak tercihlerde bulunabilmektedir (Taner, Akkaya, 2005: 48).

Davranışsal yaklaşım bireylerin bu tarz 'insani' yaklaşımlarını geleneksel finansın aksine dikkate almakta ve buna göre teşvikler yapmaktadır. Yukarıda değinilen Kenyalı çiftçilerin faydadan kaçınma davranışları incelenmiş ve çiftçilere gübre kullanımını teşvik edecek politikalar (zaman sınırı olan sübvansiyon desteği) uygulanmıştır (Duflo, ve diğ. 201: 2389). Önyargıları

etkisizleştirmek için Jolls ve Sunstein tarafından yürütülen ‘kanunla ön yargısızlaşma’ projesi, yasal kurallar getirilmesinin önyargıları azaltacağını savunmaktadır. Bunun için önerilen uygulamalar bilişsel olarak anlaşılmasının güç olduğu artan vergiler, sigorta primleri, nakit akışlarından para çekilmesinin engellenmesi gibi yöntemlerdir (Jolls, 2016: 147). Şirketlerin karlılığının artırılması konusunda da finansal başarının yanında, çalışanların örgütsel bağlılığı, iş tatmini, adalet gibi konularda memnuniyet duyması önem arz etmektedir. Zira bireyler, kendilerini çalıştıkları organizasyon ile tanımladıklarında kişisel statü, başarı ve özsaygılarını örgütün başarısı ile bir tutmaktadır.

### **7. Davranışsal İktisadın Tüketim Kararlarına Etkisi**

Tüketimin iktisat literatüründeki genel tanımı, insanın belirli bir gelirle ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla mal ve hizmetleri kullanması şeklindedir. Homo-economicus olarak kabul edilen tüketicinin, maksimum fayda elde etmeye çalışırken her malın nispi fiyatını ve marjinal faydasını bildiği; azalan marjinal fayda ilkesine göre hareket ettiği varsayılmaktadır (Deniz, 2011: 247). Bununla beraber, iktisat teorilerinin temel aldığı bu tekdüze tüketici kimliğine, farklı tüketim davranışlarını sokan iktisatçılar da mevcuttur. Örneğin Keynes’in kişinin tüketimini gelirindeki artıştan daha az miktarda artırdığı (temel psikolojik yasa) veya Veblen’in kişinin fiyatı artan malı gösteriş uğruna satın almaya devam ettiği, benzer şekilde Dusenberry nin geliri değişen kişinin tüketimini içinde yaşadığı gruba/topluma göre ayarladığı, Pigue’nun cari gelir artmadığı halde fiyatların düşmesinin bireyin tüketimini artırdığı görüşleri, davranışsal iktisadın doğmasından önce tüketim kararlarına psikolojinin ve sosyolojinin dahil edildiğini göstermektedir. Dolayısıyla, geleneksel iktisat teorilerinin dayandığı salt rasyonalite ve tam bilgi varsayımı, bilimsel araştırmalar neticesinde zamanla yıkılmıştır.

Özellikle son yüzyılda ‘tüketim çılgınlığı’ teriminin çıkması, tüketim eylem ve seçimleri üzerinde rasyonelliğin olmadığına kanıtı niteliğindedir. Olması beklenen tüketim davranış kalıplarının şaşkıncı biçimde insanlara uymamasının altında psikolojik etkenler yatmaktadır. Örneğin alternatif tüketim seçenekleri mevcut tüketimden daha avantajlı olsa bile bireyler seçim yapmaktan kaçınarak içinde buldukları durumu sürdürmeyi daha rahatlatıcı bulmaktadır. Ayrıca bu durum kişilerin, en iyiyi bulma çabalarının olmadığı; yeterince iyiyi tercih etmenin de kendilerine tatmin sağladığını göstermektedir (Frederiks ve diğ. 2015: 1387). Bir piyasada göze çarpan bir ürünün kalitesi değişmeden yalnızca fiyatının artması, müşterilerinin çoğunluğunun snoplardan oluşması durumunda talebin artması; müşterilerin takipçilerden oluşması durumunda talebin azalması sonucunu doğurmaktadır (Amaldoss, Jain, 2005: 1455). Küresel ekonomik krizlerde lüks mal endüstrilerinin büyümesinin aynı hızla devam etmesi bu bulguların bir göstergesidir.

İnsanların tüketim seçimlerinin çoğu zaman ekonomik ve mali durumlardan etkilenmemesinin altında müşterilerin benzersizlik ihtiyacı, sosyal medya kullanımının artması, müşterilerin örnek etkisine duyarlılığı ve tüketicilerin kültürü gibi nedenler yatmaktadır (Tsai ve diğ. 2014). İnsanlar özellikle lüks ve markalaşmış ürünleri satın alırken faydadan ziyade kişiliklerinin yansıtılmasına, sembolik çağrışımlar içermesine, bir topluluğa dahil edilmeye, bir grup tarafından onaylanmaya önem vermektedirler. Bireyleri tüketimlerini azaltmaya mecbur bırakan bir etken ise emekliliktir. Ancak emeklilik sonrası tüketimin azalması çoğu zaman emeklilik öncesi beklentilerle ilişkilidir. Nitekim halihazırda çalışırken, emeklilikteki tüketiminde artış bekleyenler emeklilikte beklediğinden daha az bir kaynakla karşılaşmış; azalış bekleyenler emeklilik sonrası beklentilerinden daha az bir kaynak kısıntısıyla karşılaşmışlardır (Hurd, Rohwedder, 2005: 13). Bu da tüketimde beklenen ortalama düşüşün, tüketimdeki ortalama düşüşten daha büyük olduğunu göstermektedir (Hurd, Rohwedder, 2005: 17).

### **8. Davranışsal İktisat ve Tasarruf**

Bireylerin gelecekları için güvence teşkil ederken aynı zamanda, ülke ekonomilerinin finansmanı için önemli olan tasarruf, klasik okuldan günümüze kadar en çok tartışılan konular arasında yer almaktadır. Tasarruf; bireylerin ücret, ürün ve hizmet, fiyatlar ve yaşam tarzları ile ilgili beklenti, düşünce, tutum ve davranışlarındaki değişikliklere göre şekillenmektedir (Marangoz, Uluyol, 2010: 83).

İktisat tarihinde tasarruf ile ilgili ilk önemli katkıyı, optimal tasarruf davranışını matematiksel olarak ortaya koymaya çalışan Frank P. Ramsey (1928) yapmıştır. Ramsey, bir ülkenin gelirinin ne kadarını tasarruf etmesi sorusuna dönemler arası optimizasyon çerçevesinde yanıt ararken, eğer sermayenin marjinal verimliliği ekonomik karar biriminin zaman tercihinden büyük ise, bugün tüketimi azaltmanın (tasarruf etmek) gelecekte daha çok tüketim olanağı vereceğini ortaya koymuştur (Çolak, Öztürkler, 2012: 2).

Irving Fisher (1930)'ın, "Zamanlararası Tüketim Seçimi" teorisi, John Maynard Keynes'in (1936) "Mutlak Gelir Hipotezi", Arthur Cecil Pigou'nun (1943) Pigou etkisi veya reel balans etkisi olarak adlandırılan teorisi, James S. Duesenberry'nin (1949) "Nispi Gelir Hipotezi", Franco Modigliani'nin (1954) geliştirdiği "Yaşam Boyu Gelir Hipotezi", Milton Friedman'ın (1957) "Sürekli Gelir Hipotezi", Robert Hall'un "Tüketimin Rastal Yürümesi" hipotezi, kişilerin tasarruflarını nasıl şekillendirdiğine dair birbirinden farklı ancak insanların ekonomik olaylardan psikolojik olarak etkilendiğini göstermesi açısından aynı temellidir. Ancak davranışsal iktisadın doğuşundan önce üretilen bu teoriler, psikolojiyi iktisat bilimine açıkça dahil etmemektedir.

Davranışsal iktisat çerçevesinde insanların tasarruf konusundaki kararları gözlemlendiğinde, Shefrin ve Thaler (1988 ve 1992), tasarruf için iktisatçıların ortaya

koyduğu teorilere karşı, davranışsal yaşam döngüsü hipotezini geliştirmiştir. Bu hipoteze göre, farklı kaynaklardan elde edilen gelir, farklı zihinsel muhasebeden geçmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 32). Bu hipotez, davranışsal iktisadın önde gelen isimlerinden Thaler'ın, beklenti teorisi ile zihinsel muhasebeyi birleştirerek, bireylerin karar alırken dar bir alan dışındaki olayları göz önünde bulundurmadığı gözlemiyle örtüşmektedir. Nitekim, kişisel motivasyon ve kontrolün yüksek olması gereken tasarruf davranışlarının gerçek hayatta 'yaşam döngüsü hipotezi'nin tahminleriyle çeliştiği görülmektedir.

Teorilerdeki ve gerçek hayattaki davranışların birbiriyle uyumsuz olmasının altında yatan nedenlerden biri insanların yaşam döngüsünü planlama becerilerinin olmamasıdır. Bunun sebebi ise insanların çoğunun karmaşık hesaplar yapması gereken finansal kararlarda mali danışmanların yerine aile, arkadaş çevresinin önerilerini dikkate almasıdır (Bernheim, Rangel, 2016: 25). Ayrıca insanlar genelde (çok idealistler hariç) elde edecekleri faydanın hazzını ertelemekten kaçınmaktadır. Bunu ispatlamak için Rabin (2002) yaptığı testte katılımcılardan 1 Nisan günü 7saat çalışma ve 2 Nisan günü tatil veya 1 Nisan günü tatil ve 2 Nisan günü 7,7 saat çalışma seçeneklerinden birini seçmelerini istemiştir. Katılımcıların ikinci seçeneği seçtiği görülmüştür. Bireylerin 'statüko önyargısı' ile mevcut durumunu koruma dürtüsüne uyarak da emeklilik tasarruf planlarına sıcak bakmadığı gözlenmiştir (Hatipoğlu, 2016).

Thaler; insanların emeklilik yılları için tasarruf yapmadığı ve hükümetlerin tasarrufları teşvik güçlerinin sınırlı olduğu noktasından hareketle insanlara, tasarruf yaptırma adına öneriler sunmuştur. Her ülkenin kendi sosyal güvenlik sistemine uygun bir tasarruf katılım planı hazırlayarak, çalışanları bu programa katılmaları için teşvik etmek bu önerilerden biridir. Ancak Thaler, insanların çoğunun daha fazla tasarruf yapmak istediğini söylemesine rağmen bu tarz tasarruf planlarına katılımın %51'i geçmemiş olmasına dikkat çekerek, bu oranın artırılması için; otomatik kayıt sistemi, kayıt sisteminin basitleştirilmesi ve eğitim seçeneklerini 'Yarın Daha Çok Tasarruf Et' programı çatısında birleştirmeyi önermiştir (Thaler, Sunstein, 2017: 143-148). Bu şekilde, çalışan kişi tasarruf planına hak kazandığı zaman istemediğini belirten bir form vermediği takdirde, kendisine otomatik kayıt olabileceği bir belge daha verilir. Bu belgenin de çalışanları tasarruf yüzdesi hesaplamalarından kurtaracak bir şekilde halihazırda belli bir oranla sunulmuş olması ve yalnızca "evet" "hayır" gibi basit seçeneklerin olması katılım oranlarını artırmaktadır. Bu planların 'Yarın Daha Çok Tasarruf Et' programıyla birlikte uygulanması ise, tasarruf oranlarının maaş artışlarıyla orantılı olarak kendiliğinden artırılmasını kapsamaktadır (Thaler, Sunstein, 2017:149).

Hükümetin tasarrufları artırmadaki rolü özel sektörünkünden daha az etkili olmasına rağmen gelir seviyesini değiştirerek tasarruf oranlarını etkilemekten daha ziyade, tasarrufları artırmak adına uygulayabileceği birtakım politikalar



mevcuttur. Bunlar, stopaj oranlarının vergi indirimine çok yansıtılmaması, şirketlerin zorunlu veya isteğe bağlı emeklilik planları sunmasının ve şirketlerin Japon-stili ikramiye<sup>4</sup> uygulamasını kullanmasının teşvik edilmesidir (Shefrin, Thaler, 1988: 636).

### Sonuç

Bu çalışmada, davranışsal iktisadın bir bilim dalı olarak kabul edilmesine kadar olan süreçte iktisat biliminin baş aktörü olan insanın, üzerine yapışan rasyonel etiketinden kurtuluş aşamaları ele alınmıştır. İnsanı, tabiri caizse makine olarak gören ve irrasyonel kararları yakıştırmayan geleneksel iktisatçılardan, insanı doğası gereği hatalar yapabilen, duygularından, geçmiş tecrübelerinden, çevresel faktörlerden etkilenebilen varlıklar olarak ele alan davranışsalıcılara kadar olan süreç kronolojik olarak incelenmiştir. İnsan kararlarının sınırlı rasyonel olmasının kabul edilmesinden sonra, insan kararlarının nelere göre şekillendiğinin analizi yine iktisatçıların görüşleri ışığında ve uygulamalarla birlikte değerlendirilmiştir.

İnsanların normal kararlarında bile rasyonel davranmama ihtimallerinin bulunduğu kabul edildiğinde, çok daha risk ve belirsizlik içeren finansal konularda kararlarını nasıl aldığı, seçimlerini neye göre yaptığı ciddi bir araştırma konusunu teşkil etmektedir. Buna binaen, davranışsal iktisadın yan dalı olarak ortaya çıkan davranışsal finans, bireylerin finansal kararlarının incelenmesine yardımcı olmaktadır. Bireylerin yatırım, tüketim, tasarruf gibi mali konulardaki kararlarının sağlam bir zemine oturtulması toplumun refahının artmasına neden olacaktır. Bunun için, genel olarak yapılan finansal hataların bireyler bazında çeşitli araştırma metotlarıyla incelenmesi ve çıkan sonuçlara göre politikalar uygulanması; bir nevi insanların 'dürtülmesi' gerekmektedir. Davranışsal iktisadın ışığında uygulanan politikalar, insanların seçimlerini küçük teşviklerle yönlendirirken oldukça şeffaf ve özgürlükçü bir yöntem kullanmasıyla geleneksel iktisat politikalarından ayrılmaktadır.

Bütün bu değerlendirmelerden sonra; davranışsal iktisadın ve sıklıkla kullandığı deneysel yaklaşımların, insanların bazı durumlarda ve sosyal kurumlar karşısında, geleneksel iktisadın teorik yaklaşımlarında olduğu gibi rasyonel davranabildiği ama çoğu durumda bireysel motivasyonlar, duygular, algılar, vicdan ve hakkaniyet gibi farklı motivasyonlarla irrasyonel davranışlar da sergilediği söylenebilir. Her geçen gün gelişen ve temkinle yaklaşan iktisatçılar için bile önemli bir araç haline gelen deneysel iktisat, genel teorileri destekleyici önemli sonuçlar ve metodolojik başarılar elde ettikçe iktisat alanında oldukça rağbet görmeye başlamış, diğer sosyal bilimlere de örnek teşkil etmiştir. Bu gelişmeler sonucunda kullanılan yöntemler iktisadi araştırmalarda kullanılmaya

<sup>4</sup>Japon- Stili İkramiye: Japonya' da büyük şirketlerin çalışanlarına Kasım ayının sonlarında verdiği, yıllık ve yılsomu ikramiye ödemeleri ile birlikte beş- altı aylık maaş tutarına tekabül eden ikramiye ödemeleridir.

devam etmekte ve önemli ilerlemelere zemin oluşturmaktadır. Bu anlamda özellikle bireysel kararlar ve tercihler, sosyal seçim teorileri gibi mikroekonomik alanlarda ve makroekonomi alanlarında yer edinmeye başlamıştır.

### **Kaynaklar**

- Akdere, Ç. ve Büyükboyacı, M. (2015). “İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar”. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben (Ed.). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı (ss.105-137). Ankara: İmge Kitabevi.
- Akerlof, G. A. ve Kranton, R.E. (2005). “Identity and the Economics of Organizations” *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 9–32.
- Amaldoss, W. Jain, S. (2005). *Conspicuous Consumption and Sophisticated Thinking. Management Science*, 51(10), 1449–1466.
- Baker, H.K., Nofsinger, J.R. (2002). “Psychological Biases of Investors”, *Financial Services Review*, 11(2), 97-116.
- Baldwin, R. (2015). *Nudge: Three Degrees of Concern*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2573334](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2573334) adresinden alındı.
- Baloğlu, F. (t.y.). “Rasyonalite Ve Ekonomik Sosyoloji”, *Sosyoloji Konferansları*, 26, ss.271-226, 21.04.2018 tarihinde [dergipark.gov.tr/download/article-file/101046](http://dergipark.gov.tr/download/article-file/101046) adresinden alındı.
- Barak, O., (2006). “Hisse Senedi Piyasalarında Anomaliler Ve Bunları Açıklamak Üzere Geliştirilen Davranışsal Finans Modelleri -İmkb” de Bir Uygulama-”, Ankara. *Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Bernheim, B. D., Rangel, A. (2016). “Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları”, H. Kamilçelebi (çev. ed.) ve S. Solmaz Macit (çev.) Peter Diamond, Hannu Vartiainen (Ed). *Davranışsal Kamu Ekonomisi: Standart Olmayan Karar Mercileri İle Refah ve Politika Analizi* (s.7-84). Ankara: Nobel Yayınevi.
- Bostancı, F., (2003). “Davranışçı Finans”, *Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi Yeterlilik Etüdü*, İstanbul, s.1.
- Bowman, M. (2011). Nudging Effective Climate Policy Design *International Journal of Global Energy Issues*, 35(4), 242-254.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat, *Hukuk Ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 91- 98.
- Çolak, Ö. F., Öztürkler, E. (2012). Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi. *Bankacılar Dergisi*, 82, 1-43.
- Deniz, M.H. (2011). Markalı Ürün Tercihlerinin Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisi. *Sosyal Siyaset Konferansları*, 61(2), 243-268.
- Dennard, L. F. (1995). Neo-Darwinism and Simon's Bureaucratic Antihero, *Administration and Society*, 26(4), 464-487.

- Dohmen, T. J. (2014). *Behavioural Labour Economics: Advances and Future Directions*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2460206](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2460206) adresinden alındı.
- Drakopoulos, S.A. Ve Katselidis, I. (2017). “*The Relationship between Psychology and Economics: Insights from the History of Economic Thought*”, 22.04.2018 tarihinde [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/77485/1/MPRA\\_paper\\_77485.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/77485/1/MPRA_paper_77485.pdf) adresinden alındı.
- Duflo, E., Kremer, M., Robinson, J. (2004). *Understanding Technology Adoption: Fertilizer in Western Kenya Evidence from Field Experiments*, 19.09.2018 tarihinde <https://pdfs.semanticscholar.org/f522/5b7ab77fd41c8224fb26e48d4fb00425d460.pdf> adresinden alındı.
- Duflo, E., Kremer, M., Robinson, J. (2011). Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya. *American Economic Review*, 101(6), 2350–2390.
- Ellsberg, D. (1961). “*Risk, Ambiguity, And The Savage of Axioms*”, 22.04.2018 tarihinde <https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/papers/2008/P2173.pdf> adresinden alındı.
- Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji Ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İibf Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Faillo, M. ve Sacconi, L. (2007). *Norm Compliance: The Contribution of Behavioral Models*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=981843](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=981843) adresinden alındı.
- Freadman, M. (1953). “*Essays in Positive Economics*”. *University of Chicago Press*, 1970, 3-43.
- Frederiks, E. R., Stenner, K., Hobman, E.V. (2015). Household Energy Use: Applying Behavioural Economics To Understand Consumer Decision-Making And Behaviour. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 41,1385–1394.
- Gellner, U.B., Bessey, D., Pull, K., Sartore, S.N.T. (2008). *What Behavioural Economics Teaches Personnel Economics?*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1092826](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1092826) adresinden alındı.
- Green, L., Myerson, J. (2004). “A Discounting Framework for Choice With Delayed and Probabilistic Rewards” *Psychol Bull*, 130(5), 769–792.
- Hansen P. Ve Jespersen A. (2013). Nudge and the Manipulation of Choice. A Framework for the Responsible Use of Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy, *European Journal of Risk Regulation*, (1), p.3-28. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2555337](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2555337) adresinden alındı.
- Hatipoğlu, Y. Z. (2012). *Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak*, 16.09. 2018 tarihinde <https://www.researchgate.net/publication/289999508> adresinden alındı.

- Hurd, M., Rohwedder, S. (2003). *The Retirement Consumption Puzzle Anticipated and Actual Declines in Spending at Retirement*, 17.09.2018 tarihinde <https://pdfs.semanticscholar.org/8131/02639ea4bf1db5caf6cf550f2d94a9991aaa.pdf> adresinden alındı.
- John, B.D. (2002). Bounded Rationality And Public Policy: Herbert A. Simon And The Decisional Foundation Of Collective Choice. *Policy Sciences*, 35, 269-284.
- John, P. (2015). *Behavioural Approaches: How Nudges Lead to More Intelligent Policy Design*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2604377](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2604377) adresinden alındı.
- Jolls, C. (2016). “Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları”. Peter Diamond, Hannu Vartiainen (Ed). *Davranışsal Hukuk ve İktisat* (s.115-155). Ankara: Nobel Yayınevi.
- Karlberg, S.(1980). Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History. *The American Journal of Sociology*, 85( 5), 1145-1179.
- Kaymakçı, Ö. B. (2015). ). “İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar”. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben (Ed.). *Politik İktisadın Rasyonel Temelleri* (s.51-71). Ankara: İmge Kitabevi.
- Kazgan, G. (1991). *İktisadi Düşünce Politik İktisadın Evrimi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Keskin, U. (2015). “İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar”. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben (Ed.). *Belirsizlik ve İnsan Davranışları* (s.139-162). Ankara: İmge Kitabevi.
- Lada, A. (2008). *Marrying Behavioural Economics and Growth Theory*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1125582](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1125582) adresinden alındı.
- Lanteri, A. ve Carabelli, A. (2007). *What is Behavioural Economics?*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1027950](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1027950) adresinden alındı.
- Lewin, S. B. (1996). “Economics and Psychology: Lessons For Our Own Day From the Early Twentieth Century” *Journal of Economic Literature*, 1114, 1293–1323.
- Loewenstein, G., Angner, E. (2006). *Behavioral Economics. Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science*, 5, 1-78.
- Maletta, H.E. (2011). *The Evolution of Homo Economicus: Problems of the Rational Decision Framework in Economics* *Economia*, 33(65), 9-68. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1888366](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1888366) adresinden alındı.
- Marangoz, M., Uluyol, O. (2010). Küresel Ekonomik Krizin Tüketicilerin Harcama ve Tasarruf Eğilimleri Üzerine Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 45, 82-96.

- Mongin, P., Cozic, M. (2014). *Rethinking Nudges*. 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2529910](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2529910) adresinden alındı.
- Mongin, P., Cozic, M. (2017). *Rethinking Nudge: Not One But Three Concepts*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2898960](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2898960) adresinden alındı.
- Mullainathan, S. (2016). “Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları”. Peter Diamond, Hannu Vartiainen (Ed). *Psikoloji ve Kalkınma İktisadı* (s.85-114). Ankara: Nobel Yayınevi.
- Muramatsu, R.(2009). “The Death And Resurrection Of ‘Economics With Psychology’: Remarks From A Methodological Standpoint” *Brazilian Journal of Political Economy*, 29(113), 62-81.
- Nofsinger, J, R., *The Psychology of Investing*, Pearson Education Hall, 2005, Second Edition, s.1 (e.t s.22)
- Read, D. (2008). *Experimental Tests of Rationality*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1138732](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1138732) adresinden alındı.
- Riedl, A. (2010). *Behavioral and Experimental Economics Can Inform Public Policy: Some Thoughts*, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1536428](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1536428) adresinden alındı.
- Robbins, L. (1932). *An Essay On The Nature And Significance Of Economic Science*. Londra: *Billing And Sons Limited*.
- Samuelson, W., Zeckhauser, R. (1988). *Status Quo Bias in Decision Making*. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Sefil, S., Çilingiroğlu, H.K. (2011). *Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel Ve Duygusal Eğilimleri*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(19), 247-268.
- Shefrin, H.M., Thaler, R.H. (1988). *The Behavioral Life- Cycle Hypothesis*. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.
- Simon, H. A. (1955). “A Behavioural Model of Rationale Choice”. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Soyer, E. (2015). “İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar”. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben (Ed.). *Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme*. (s.73-103) Ankara: İmge Kitabevi.
- Taner, B., Akkaya, G. C. (2005). Yatırımcı Psikolojisi ve Davranışsal Finans Yaklaşımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 27, 47-57.
- Tarascio, V.J., Gross, M. (1998). “Pareto's Theory of Choice” *History of Political Economy*, 30 (2), 171-187.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75-107.

- Tozlu, A. (2016). “Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbert Simon Hegemonyası”. *Sayıştay Dergisi*, 102, 27-45, 21.04.2018 tarihinde <https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/dergi/pdf/der102m2.pdf> adresinden alındı
- Tsai, W.S., Yang, Q., Liu, Y. (2014). Young Chinese Consumers’ Snob and Bandwagon Luxury Consumption Preferences. *Journal of International Consumer Marketing*, (25),5, 290-304.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1981). “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice” *Science*, 211, 453- 458.
- Thaler, R. H., Sunstein, C.R. (2017). *Dürtme*. (Çev. Enver Günsel). İstanbul: Pegasus Yayınları.
- Weber, F., Schäfer, H.B. (2017). 'Nudging', the Vehicle of Behavioural Economics - Some Thoughts on Libertarian Paternalism, 04.03.2018 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2920479](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2920479) adresinden alındı.
- Wichardt, P.C. (2005). *Norms, Cognitive Dissonance, and Cooperative Behaviour in Laboratory Experiments*, 04.03.2018 tarihinde: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=782244](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=782244) adresinden alındı.
- Yayar R., Eker Karaca Ö., (2019). *Davranışsal İktisat Bağlamında Kamu Çalışanlarının Tüketim Davranış Eğilimleri*, Akdeniz İİBF Dergisi, 19(1) 1-29.
- Zouboulakis, M.S. (2014). *The Varieties of Economic Rationality From Adam Smith To Contemporary Behavioural And Evolutionary Economics*, NewYork, Routledge.