

Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar*

Selim Koray DEMİREL¹

Seyfettin ARTAN²

ÖZ: İktisat bilimi, neo-klasik iktisadın hakimiyeti altındadır. Neo-klasik iktisadın varsayımları ise akılcı ve rasyonel insanı temsil eden homo economicusa dayandırılmaktadır. Ancak gerçek yaşantıda insan tam olarak homo economicus varsayımını yansıtmamaktadır. Bu durum iktisat ve psikoloji bilimlerinin yakınlaşmasına yol açmıştır. Bu yakınlaşma ise tarihsel süreçte farklı kavramların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu kavramlar arasında nöroiktisat en güncel kavram olarak ön plana çıkmaktadır. Nöroiktisat, literatürde yeni bir kavram olduğundan bu disiplinin tam olarak neyi ifade ettiğinin ortaya konması ve ilişkili olduğu kavramlar arasındaki konumunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda çalışmanın amacı, nöroiktisadın ilişkili olduğu iktisat psikolojisi, psikolojik iktisat, davranışsal iktisat ve deneysel iktisat disiplinleriyle birlikte genel bir çerçevesinin çizilmesi ve bu disiplinler arasındaki konumunun belirlenmesidir. Bu doğrultuda sırasıyla davranışsal iktisat ve deneysel iktisadın bir alt dalı olan nöroiktisat iktisat biliminin geleceğinde önemli sonuçlar doğurabilecek bir potansiyele sahiptir.

Anahtar Kelimeler: Nöroiktisat, Davranışsal İktisat, Neo-Klasik İktisat

JEL Sınıflandırması: A12, B13, B41, D87

Neuroeconomics and Discussions about the Future of Economics

ABSTRACT: The science of economics is dominated by neo-classical economics. The assumptions of neo-classical economics are based on homo economicus which represents rational human beings. But, human beings do not represent the assumption of homo economicus completely in real life. This situation caused the science of economics and psychology converged. And this converge has given rise to various concepts in historical process. Within these concepts, neuroeconomics comes into prominence being the latest. Neuroeconomics, being a new concept in the literature, needs to be explained as what it really means and its position between the concepts it correlate with. The aim of this study is to identify the position of neuroeconomics which is related to psychological economics, economic psychology, behavioral economics and experimental economics and to draw a general framework within these disciplines. In this direction, as a sub branch of behavioral economics and experimental economics, neuroeconomics have a potential that finds out important results in the future of economics.

Keywords: Neuroeconomics, Behavioral Economics, Neo-classical Economics

JEL Classification: A12, B13, B41, D87

* Bu çalışma, S. Koray DEMİREL'in "Nöroiktisat ve Güven: Temel Makroekonomik Göstergeler ve Güven Düzeyi Arasındaki Nedensellik İlişkileri" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

¹ Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, İktisat Bölümü, skdemirel@ktu.edu.tr

² Doç .Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, artan@ktu.edu.tr

1. Giriş

İktisat, bir tercihler bilimidir. Tercihler ise beyinde oluşmaktadır. Dolayısıyla iktisadi tercihlerin daha etkin bir şekilde anlaşılması insan beyninin işleyişinin daha iyi anlaşılmasına bağlıdır. Nitekim, nöro bilim ve sinirsel görüntüleme teknolojilerindeki ilerlemeler ile kararların oluşum sürecinde beynin incelenebilmesi her geçen gün daha da mümkün hale gelmektedir. İktisat, öte yandan inceleme alanı insan olan bir sosyal bilimdir. Ancak sosyal bir varlık olan insanın fen bilimlerindeki gibi laboratuvar ortamında incelenmesi her zaman mümkün olmamaktadır. Bu durumda insan davranışlarını belirli bir kalıba sokabilmek için belli ön kabullere ihtiyaç vardır ki 19. yüzyıldan itibaren neo-klasik iktisadın hakimiyetiyle birlikte homo economicus varsayımının iktisat teorisinde bir ön kabul halini alması bu ihtiyacı önemli ölçüde karşılamıştır. Fakat homo economicus varsayımının gerçeği ne kadar yansıttığı, iktisat biliminin her daim tartışılan bir konusu olmuştur. Bu varsayımının gerçek insan davranışlarını tam olarak yansıtmamasının sebep olduğu eleştiriler neo-klasik iktisat sonrasında iktisat ve psikoloji bilimlerinin yakınlaşmasının yolunu açmıştır. Bu yol, yeni ve disiplinlerarası bir kavram olan nöroiktisat disipliniinde sonlanmaktadır. İşte nöroiktisat neo-klasik iktisat tarafından homo economicus olarak adlandırılan insanın, iktisadi tercihlerini nöro bilim tekniklerini kullanarak inceleyen ve homo economicus varsayımını bu sayede sorgulayan bir disiplindir. Bu bağlamda nöroiktisat, iktisadi tercihlerin altında yatan sinirsel mekanizmaları anlayıp, daha gerçekçi öngörülerde bulunulmasını sağlama potansiyeline sahiptir. Ayrıca, bu yeni öngörüler bireylerin kararlarının ardındaki etmenleri bir bütün olarak ortaya koyabilirse iktisat teorisinde bir paradigma değişikliğini gündeme getirebileceği gibi gelecekte iktisat kitaplarının yeniden gözden geçirilmesini de mümkün kılacaktır ve neo-klasik iktisadın sıklıkla içine girdiği kriz ortamlarının önceden kestirilebilmesine vesile olabilecektir.

Bu çalışma, “Nöroiktisat nedir?” sorusuna kapsamlı bir cevap arayışıdır. Çalışmanın amacı, iktisat-psikoloji yaklaşması ile ortaya çıkan kavramlar arasında hiyerarşik olarak nöroiktisadın konumunun ne olduğunun belirlenmesi ve gelecekte iktisat biliminde nasıl bir rol oynayabileceğine ilişkin tartışmanın ortaya konulmasıdır. Çalışmanın literatüre katkısı da bu temel ve kavramsal tartışmalar düzeyinde ortaya çıkmaktadır.

Bu amaç doğrultusunda çalışmanın organizasyonu şu şekildedir: İkinci bölümde iktisat biliminin hakim paradigması olan neo-klasik iktisat ve neo-klasik iktisadın iktisadi ajanı homo economicus üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde homo economicus varsayımına getirilen eleştiriler bağlamında ortaya çıkan iktisat-psikoloji yaklaşmasının meydana getirdiği psikolojik iktisat ve iktisat psikolojisi kavramlarına değinilmiştir. Dördüncü bölümde, iktisat-psikoloji ilişkisini homo economicus çerçevesinde sorgulamayı amaç edinen ve bu süreçte önemli bir yer tutan davranışsal iktisat, tarihsel süreç ve kavramsal açıdan irdelenmiştir. Davranışsal iktisatla birlikte nöroiktisada kaynaklık eden deneysel iktisadın

kavramsal olarak ve kullandığı yöntemler açısından ele alındığı beşinci bölümü takiben altıncı bölümde, nöroiktisat kavramı yine tarihsel süreç açısından ve kavramsal açıdan tartışılmıştır. Ardından yedinci bölümde nöroiktisadın iktisat bilimine ne gibi değişikliklere yol açabileceğine ilişkin bir tartışmaya yer verilmiştir. Son olarak, sonuç bölümünde ise çalışmanın genel bir değerlendirmesi yapılmıştır.

2. Neo-Klasik İktisat ve Homo Economicus

İktisat, insanların iktisadi kararlarının incelendiği bir sosyal bilimdir. Sosyal bir bilim olarak iktisat, her biri farklı davranışlar sergileyebilen insanları analiz ederken bu analizlerini pozitif bilimlere yakınlaştırabilmek için bir takım genelleştirici varsayımlar geliştirmiştir. Tarihi 1776 yılında Adam Smith'in Milletlerin Zenginliği isimli eserini yayımlamasına dayandırılan iktisat, aslında 1870'li yıllarda neo-klasik ekol hakimiyetini kurana kadar insan psikolojisine analizlerinde yer vermiştir. Ancak iktisadi pozitif bilimlere yaklaştıran ve günümüzde de hakimiyetini önemli ölçüde sürdüren neo-klasik iktisat görüşünün egemenliğiyle birlikte iktisat psikolojiden uzaklaşmış, sosyal bilimlerinden doğa bilimlerine doğru bir paradigma değişikliği gerçekleşmiş ve bir takım genelleyici varsayımlar geliştirilmiştir.

Neo-klasik ekolün temel varsayımları veri zamanda kaynakların dağılımı, faydacılık, marjinalizm, rasyonellik, yönetsel bireysellik ve genel denge olarak sıralanabilir (Eren, 2011: 17). Veri zamanda kaynakların dağılımı varsayımı kaynakların etkin kullanımını ifade etmektedir. Buna göre eldeki kaynaklar tam ve etkin (savurganlık edilmeden, akılcı) bir biçimde kullanılır (Karakütük, 1999: 116). Faydacılık varsayımına göre insan acıdan kaçır ve hazzıya yönelir. Bu yönelim insan davranışlarını belirleyen temel unsurdur. Ayrıca her bireyin hazzıya yönelmesi tek tek bireylerin mutluluğunu artıracığından toplumsal faydayı da en üst düzeye çıkaracaktır (Özel, 2014: 50). Marjinalist anlayış, değeri açıklarken fayda kavramını kullanır. Buna göre tüketilen mal miktarı arttıkça tüketilen son miktardan elde edilen fayda azalır (Dudu, 2014: 32). Yönetsel bireysellik kavramına göre bütün toplumsal fenomenler, bunların içinde aktör olarak yer alan bireylerin eylemleri ve özelliklerine indirgenir (Güveloğlu, 2001: 172). Nitekim neo-klasik iktisat kuramı, iktisadi analize bireyin davranışlarıyla başlar (Dudu, 2014: 29). Genel denge varsayımı ise bir ekonomideki tüm mal, hizmet ve üretim faktörleri piyasalarındaki fiyat ve miktar değişimelerindeki karşılıklı ilişkileri ve bu ilişkiler sonucunda gerçekleşen eş anlı dengeyi incelemektedir (Dinler, 2013: 559).

Tüm bu varsayımlar birlikte düşünüldüğünde, hepsini bir arada tutan kilit taşı rolündeki ön kabulün rasyonellik varsayımı olduğu söylenebilir. Örneğin, kaynakların tam ve etkin kullanılabilmesi için en küçük karar birimi olan bireyin kendi faydasını en üst düzeye çıkaracak akılcı seçimler yapması gerekir. Bu durumda Schneider (2010: 5)'e göre bireyler rasyonel davranacaklarından fiyatı değişen mala olan taleplerini fiyat değişiminin aksi yönünde değiştirirler.

Böylelikle genel dengeden bir sapma gerçekleşmez. Öte yandan faydacılık varsayımına göre, tüketiciler tüketilen her maldan bir fayda elde eder. Marjinalist varsayımına göre ise tüketilen mal miktarıyla, tüketilen son maldan elde edilen fayda arasında negatif bir ilişki vardır (Dudu, 2014: 32). Tüketici satın alacağı mal bileşimine karar verirken önce malların marjinal faydasını göz önünde bulundurarak, yani mallara olan gereksinim şiddetini sıraya koyarak karar verir. Tüm malların fiyatının eşit olduğu varsayımı altında marjinal faydası en yüksek olan malı önce tercih eder ve sonraki tercihlerinin sırasını yine o mallara olan gereksinim şiddetini dikkate alarak belirler (Dinler, 2013: 39). Yani birey rasyonel davranarak toplam faydasını en çoklaştırmış olur.

Görüldüğü gibi neo-klasik iktisadın temel varsayımlarının ortak noktası rasyonellik varsayımıdır. Rasyonel birey faydasını en çoklaştırma sürecinde uygun değişken değerlerini seçer ve bunun için gerekli matematiksel yöntemleri kullanır (Dudu, 2014: 32). Bu açıdan bakıldığında neo-klasik okulun iktisadi pozitif bilimlere yaklaştıran en önemli varsayımlarından bir tanesi rasyonel insan varsayımıdır. Rasyonel insan varsayımıyla birlikte insana dair psikolojik ve sosyolojik faktörler iktisadi analizlerin dışında tutulabilmiştir. Bu sayede iktisat bilimi matematikle daha çok iç içe geçmiş ve bir bilim hüviyeti kazanmıştır (Çalık ve Düzü, 2009: 2-3).

Rasyonel birey mantık kurallarına, kendi çıkarına ve geçmiş deneyimlerine uygun hareket eden birey demektir. Başka bir deyişle, mantık kurallarına göre düşünen, tercihlerinde tutarlı ve duygularını geri planda tutan bireyi ifade etmektedir (Demir, 2013: 50-51). İktisadi anlamda ise rasyonel insan “bireysel bütçe kısıtına bağlı olarak kişisel refahını en çoklaştıran birey” olarak tanımlanır (Nyborg, 2000: 309). Öte yandan, iktisatta standart birey modeli homo economicus olarak adlandırılır (Gintis, 2000: 312). Başka bir deyişle homo economicus, rasyonel insanın iktisat bilimindeki özel adıdır.

Temel amacı kişisel faydasını en çoklaştırmak olan homo economicus, bu amacını gerçekleştirebilmek için akılcı ve tercihlerinde tutarlı davranır. Sosyal etkileşimler homo economicus için ikinci plandadır. Sosyal etkileşimleri sadece kişisel çıkarını en çoklaştırma ihtimalini ortaya çıkardığı zaman kullanır (Gintis, 2000: 312). Öte yandan homo economicus, kişisel çıkarını en çoklaştırma amacı doğrultusunda geleceği tam tahmin eden, her şeyi hatırlayan, değişimi öngörebilen ve tam irade sahibi bir karaktere sahiptir. Tüm bu özellikleri dikkate alındığında homo economicusun gerçek bir insanın olması arzulanan tüm vasıflarına sahip olduğu söylenebilir (Demir, 2013: 68).

Özetle homo economicus varsayımı, özünde kendi faydasını en çoklaştırmayı birincil amaç olarak belirlemiş, bunu gerçekleştirebilmek için duygusal ve sosyal ilişkileri ikinci plana atmış, elindeki bilgileri tam ve eksiksiz olarak kullanan, akılcı davranan bireyi ifade etmektedir. Bu varsayım neo-klasik iktisadın temel varsayımlarının ortak noktası olmakla birlikte bir anlamda iktisadın sosyal bilimlerden pozitif bilimlere geçişini de sağlayan kilit bir kavramdır. Ancak genel

kabul görmüş bu teoriyle ilgili yapılan araştırmalar insanın gerçek yaşantıda tam anlamıyla homo economicus varsayımını yansıtmadığı yönünde eleştirilere yol açmıştır. Bu açıdan bakıldığında iktisat biliminin insan psikolojisini ikinci plana itmesinin bu eleştirilerin başlıca sebeplerinden biri olduğu söylenebilir.

3. İktisat ve Psikoloji İlişkisi

İktisat biliminin temelde insan davranışlarını ve tercihlerini inceleyen bir disiplin olduğu düşünüldüğünde homo economicus varsayımının sınırlayıcılığı bu bilim dalının en eleştirilen ve tartışılan yönlerinden biri olmuştur. Doğa bilimlerine olan yakınlaşma ve bununla birlikte analizlerde matematik kullanımının hakimiyeti iktisadi çözümlere farklı bakış açıları getirmiş olmasına rağmen, ekonomik sistemin temeli olan insanın öngörülemez ve karmaşık yapısını açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Soydal, 2010: 85-87). Bu noktada, bahsedilen eleştirilere karşı en iyi antitezin insan psikolojisini iktisat bilimiyle ilişkilendirmek olduğu söylenebilir. Öyle ki, psikoloji bilimi de tıpkı iktisat bilimi gibi konusu insan olan bir sosyal bilimdir. Psikoloji bilimi insan davranışlarının altında yatan nedenlerle ilgilenirken, iktisat bilimi insanın iktisadi davranışları ile ilgilenir (Eser ve Togionbaeva, 2011: 288). İlgilendikleri konu açısından bakıldığında iktisat ve psikoloji disiplinlerinin birlikte düşünülmesi kaçınılmazdır. Ancak iktisat ve psikoloji ilişkisi kavramsal boyutta incelendiğinde bu iki kavramın literatürde nasıl bir arada kullanılacağına dair bir fikir birliği olmadığı gözlemlenmektedir. Psikolojik iktisat veya iktisat psikolojisi olarak kavramlaştırılan bu etkileşim farklı şekillerde tanımlanmaktadır.

3.1. Psikolojik İktisat

Psikolojik iktisat “mevcut iktisadi kuramlara ve çözümlere psikolojik etmenlerin dahil edilmesi ya da iktisadi analizlerde psikoloji biliminden faydalanılması” şeklinde tanımlanmaktadır (Soydal, 2010: 87). Bir başka yaklaşıma göre ise psikolojik iktisat, psikoloji kökenli fikirlerin kullanımını kısıtlamaya çalışan iktisat yaklaşımlarına bir meydan okuma içermektedir. Normalde iktisadın ilgi alanında gösterilen insan davranışlarını, daha iyi anlayabilmek veya tahmin edebilmek için psikolojik girdiler kullanma peşindedir. Bu doğrultuda, derinlemesine araştırma fırsatı vermesi açısından, iktisada daha fazla fonksiyonellik vadetmektedir (Earl, 2005: 911). Psikolojik iktisadın bu iki tanımı, iktisadi olguların daha iyi anlaşılabilmesi için psikoloji biliminden faydalanılması kapsamında birbirini desteklemektedir.

Psikolojik iktisat farklı bir şekilde, özellikle bilişsel psikolojiyi ödünç alan davranışsal iktisadın, iktisadi davranışları ana akım iktisada göre daha gerçekçi bir düzeyde anlamaya yarayan bir aşaması olarak tanımlanmıştır. Buna göre psikolojik iktisat, neo-klasik iktisat tarafından kabul edilen rasyonel karar alma davranışından sistematik sapmaları incelemektedir (Tomer, 2007: 470).

3.2. İktisat Psikolojisi

İktisat psikolojisi ise “iktisat ve psikoloji bilimlerinin bir araya getirilmesiyle oluşan bir bilim dalı” olarak tanımlanmıştır. Buna göre, bu alanda kıt kaynakların etkin kullanımına dair insan davranışları incelenmektedir (Waynerd, 1988: 9’den aktaran: Önder, 2012: 183). Yine aynı çalışmaya atıf yapan bir başka eserde iktisat psikolojisi, psikolojik süreçleri tüketim ve diğer iktisadi davranışlar açısından inceleyen bir disiplin olarak açıklanmıştır. Buna göre iktisat psikolojisi ihtiyaçların tatminiyle alakalı tercihleri, kararları ve bu kararların sonuçlarını ele alır; dahası, dışsal iktisadi olguların insan davranışı ve mutluluğu üzerindeki etkilerinin ne yönde olduğuyla ilgilenir (Waynerd, 1988: 9’dan aktaran: Otto, 2009: 16). İktisat psikolojisi Earl (2005: 911) tarafından ise şu şekilde ifade edilmektedir: “Bir ana akım iktisatçısının, mesela Gary Becker’in, iktisatçılardan ziyade psikologların ilgi alanlarına giren (intihar, bağımlılık, insan ilişkileri, güven, anti-sosyal davranış, ilgi paylaşımı ve değişime adapte olmanın zorlukları gibi) konularla ilgilenmesi, üstelik tüm bunları kısıtlı optimizasyon problemleri şeklinde veya oyun teorisi çerçevesinde modellemesi iktisat psikolojisidir. Benzer şekilde bir psikoloğun, sözcüğü, çocukların davranışlarını değiştirmek için iktisat kavramlarını ödül sistemlerine veya davranışçı (edimsel koşullanmacı) psikoloji deneylerindeki insan ve hayvan tepkilerine uyarlaması da iktisat psikolojisidir.”

İktisat psikolojisi kavramı, görüldüğü üzere iktisat ve psikoloji bilimlerinin birleştirilmesiyle oluşan ayrı bir bilim olarak veya psikolojik süreçlerin çözülmesi sürecinde iktisat bilimine dair kavramların kullanılması olarak tanımlanmaktadır. Psikolojik iktisat kavramı ise genel olarak iktisadi çözümler yapılırken psikoloji biliminden ya da yöntemlerinden faydalanılması veya iktisadın ilgi alanına giren davranışları daha iyi anlamak için psikoloji biliminin yöntemlerinden faydalanılması olarak ifade edilmektedir. Daha basit bir ifadeyle psikolojik iktisat, psikoloji ve iktisat ortaklığının iktisadi yönünü; iktisat psikolojisi ise bu ortaklığın psikolojik yönünü temsil etmektedir. Ancak, zaman zaman “iktisat psikolojisi” ve “psikolojik iktisat” kavramları birbirlerinin yerine veya birbirlerine yakın anlamlarda kullanılabilir. Nitekim Tomer (2007)’in psikolojik iktisat tanımının Soydal (2010) ve Earl (2005)’ün tanımlarına göre psikolojik iktisattan ziyade iktisat psikolojisi kavramına yakın olduğu söylenebilir. Bu kavram karmaşasına istinaden Earl (2005:911)’a göre psikolojik iktisat ile davranışsal iktisat kavramlarının sıklıkla eş anlamlı kullanılması hatasına da düşülmektedir. Ancak, Soydal (2010) ve Earl (2005)’ün tanımlamaları üzerinden gidildiğinde davranışsal iktisadın izleyen bölümde açıklanacağı üzere “iktisat ve psikoloji bilimlerinin birleştirilmesiyle oluşan ayrı bir bilim” olması açısından psikolojik iktisattan ziyade iktisat psikolojisi kavramıyla uyduğu söylenebilir.

4. Davranışsal İktisat

Klasik iktisat ile neo-klasik iktisat arasındaki temel ayrım, iktisatta matematiğin kullanımı ve neo-klasik iktisatta matematik kullanımına istinaden homo economicus varsayımının bir ön kabul halini almış olmasıdır. Bu sayede matematik, iktisadi analizlerde daha etkin bir araç olarak kullanılmış, insanın karmaşık yapısı, homo economicus varsayımıyla birlikte daha anlaşılır bir hale indirgenmiş ve iktisat pozitif bir bilim olma yolunda ivme kazanmıştır.

Akademik psikolojinin de iktisatçılar tarafından reddedilişinin, neo-klasik devrimle başladığı söylenebilir. Bu süreçte, 20. yüzyıl başlarında iktisatçılar kendi disiplinlerinin bir doğal bilim olmasını arzulamaktaydılar. Ayrıca bu dönemde, psikoloji bilimi henüz bilinmeyen ve bilimselliği olmayan bir alandı. Bu yüzden psikoloji biliminin iktisada istikrarsız bir temel sağlayacağı düşünülmüştür (Camerer ve Loewenstein, 2004: 5).

Neo-klasik devrimin yaklaşık olarak 20. yüzyılın başlarına rastladığı düşünüldüğünde psikolojik tahlillerin iktisattan uzaklaşması ile iktisat-matematik ilişkisinin artması arasında bir ilişki olduğunu söylemek mümkündür. İktisat biliminde psikolojinin etkisi, neo-klasik devrimle birlikte yerini bir anlamda homo economicus varsayımı sayesinde daha kolay hesaplanabilen matematiksel ifadelerle bırakmıştır. Ancak 20. yüzyılın özellikle ikinci yarısında psikoloji ve iktisat ilişkisinin bilinçli olarak yeniden canlandırılma çabaları, davranışsal iktisat disiplininin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

4.1. Davranışsal İktisadın Gelişimi

4.1.1. Öncü Davranışsal İktisatçılar

Psikolojinin iktisat biliminden dışlanması, neo-klasik iktisadın egemen olmaya başladığı dönemde hızlı bir şekilde gerçekleşmemiştir. 20. yüzyılın başlarında Irving Fisher ve Wilfredo Pareto gibi iktisatçıların çalışmalarının insanların iktisadi tercihleriyle alakalı hislerine dair hala zengin yorumlar içerdiği görülmektedir. Ardından John Maynard Keynes'in sıklıkla psikolojik tahlillere başvurduğu gözlemlenmiştir. Fakat iktisatta psikoloji ile ilgili yaklaşımlar 20. yüzyılın ortalarında büyük ölçüde ortadan kaybolmuştur. Buna rağmen 20. yüzyılın ikinci yarısı boyunca iktisat ve psikolojide pozitivist yaklaşıma dair birçok eleştiri meydana gelmiştir. George Katona, Harvey Liebenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi iktisatçılar psikolojinin ve rasyonellik üzerindeki sınırların önemini vurgulayan dikkat çekici birçok kitap ve makale yayınlamışlarsa da, bu çalışmalar iktisadın genel gidişatını değiştirememiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 6). Nitekim George Katona, Harvey Liebenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi iktisatçılar davranışsal iktisat alanının öncü iktisatçıları ya da eski davranışsal iktisatçılar olarak gösterilmektedir (Eser ve Togionbaeva, 2011: 296-297; Can, 2012: 94-95).

4.1.2. Yeni Davranışsal İktisatçılar

Psikoloji bilimindeki gelişmeler kapsamında, Freud ile iç gözleme dayanan psikoloji yerine, John B. Watson ile dış gözleme dayanan davranışsal psikolojinin tercih edilmesi ve buna bağlı olarak bilişsel psikolojinin gelişiminin yeni davranışsal iktisadın yolunu açtığı söylenebilir (Eser ve Togionbaeva, 2011: 298). 1970'lerde bilişsel psikologlar iktisadi karar alma ve yargı üzerine çalışmaya başlamışlardır. Fayda maksimizasyonunu ölçüt olarak kabul etmişlerdir. Bu ölçütten sapmaları ya da bu ölçüte benzeme derecesini bilişsel mekanizmaları teorize etmek için kullanmışlardır (Camerer, 1999: 10575). Yeni davranışsal iktisadın öncüleri de aslen bilişsel psikolog olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'dir (Eser ve Togionbaeva: 2011: 299). Nitekim 1970'li yılların başlarından itibaren davranışsal iktisadın gelişimine belki de en etkili katkı Daniel Kahnemann ve Amos Tversky tarafından yapılmıştır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 6). Kahneman ve Tversky'nin insanın belirsizlik ve risk içeren durumlarda, diğer durumlara göre mantıklı ve rasyonel davranmayabileceğini kanıtlamaya yönelik çalışmaları, insanı homo economicus ile sınırlayan varsayımları temel alan teori ve modelleri daha çok sorgulanır hale getirmiştir (Çalık ve Düzü, 2009: 3).

Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları bazı açılardan farklı işbirliklerinin yürütüldüğü üç ayrı araştırma programından oluşmaktadır. Bunlardan ilki, insanların sezgisel (heuristic) davranışları ve belirsizlik altında karar alınmasındaki sapmaların incelenmesidir. İkincisi risk altında karar alma modeli olan beklenti teorisi (prospect theory) ve risksiz bir seçimde zarardan kaçınmadır (loss aversion). Üçüncüsü ise çerçeveleme etkileri ve rasyonel ajan modellerindeki çıkarımlarıyla ilgilidir (Kahneman, 2003a: 1449). Yeni davranışsal iktisadın davranışsal iktisada diğer önemli katkıları ise Richard Thaler, George A. Akerlof ve Matthew Rabin gibi iktisatçılar tarafından yapılmıştır.

Özetle, öncü davranışsal iktisatçılar genel itibariyle iktisat biliminde rasyonel insanın gerçekliği yansıtmadığı üzerine bir söylem geliştirmeye çalışmışlardır. Nitekim, Katona'nın iktisatçılara psikoloji biliminden daha çok yararlanmaları gerektiği konusundaki tavsiyesi (Hattwick, 1989: 141-142) ve Simon'un esasen evrensel rasyonellik modellerinden ziyade, sınırlı rasyonellik modelleriyle ilgilenilmesi gerektiğini belirtmesi (Simon, 1955: 113) bu çabaya örnek olarak gösterilebilir. Bu bağlamda, davranışsal iktisadın çıkış noktası neo-klasik iktisattır (Eren, 2011: 40). Öyle ki, Kahneman'ın hakim iktisat varsayımlarıyla tanışmasına dair anlattıkları bu fikri destekler niteliktedir. Kahnemann bu durumu şu şekilde ifade etmektedir: "İktisada dair psikolojik varsayımlarla ilk karşılaşmam Bruno Frey'in 1970'li yılların başlarında yazdığı raporla olmuştu. Raporun birinci ya da ikinci cümlesi, iktisat teorisinde insanın tercihlerini ve beğenilerini değiştirmedeğini, rasyonel ve bencil olduğunu söylüyordu. Bunu şaşkıncu buldum, çünkü bu varsayımların tek bir kelimesine bile inanmamak üzere bir psikolog

olarak profesyonelce eğitilmişim. İşin doğrusu, disiplinlerimiz arasındaki kopukluk çok büyük görünmüştü” (Kahneman, 2003b: 162).

Yeni davranışsal iktisatçıların ise bilişsel ve davranışsal psikolojideki gelişmelere paralel olarak Kahneman ve Tversky önderliğinde öncü davranışsal iktisatçıların söylemini teorik olarak geliştirdikleri ve rasyonel insanın gerçeği yansıtmadığı görüşünü, davranışsal iktisat yazınında yerleşik hale getirdikleri söylenebilir.

4.2. Davranışsal İktisadın Kavramsal Çerçevesi

İktisat bilimi geleneksel olarak, homo economicus olarak adlandırılan, duygusuz ve bencil insanların iskan ettiği bir dünya portresi çizmiştir. Neo-klasik iktisat, bir anlamda kendini açıkça davranışçı olmayan bir akım olarak tanımlamıştır. İşin aslı, neredeyse tamamen bilişsel ve sosyal psikologlar tarafından çalışılan davranış konusu neo-klasik iktisat tarafından göz ardı edilmiş ya da reddedilmiştir. Davranışsal iktisat, bu bakış açısının hiçbir noktasının doğru olmadığı gerçeği ile ortaya çıkmıştır. Sınırsız rasyonelitenin öngörülerine karşı, uygulamalı ve deneysel çalışmaların kanıtlarını birleştirmiştir (Mullainathan ve Thaler, 2000: 2). Nitekim davranışsal iktisat belirli yönleriyle neo-klasik iktisattan keskin bir ayrılığı temsil etmektedir (Angner ve Loewenstein, 2007: 1).

Davranışsal iktisat “rasyonellik çerçevesinde insan davranışlarını incelemeyi kendisine amaç edinmiş olan” bir alan olarak tanımlanmaktadır. Davranışsal iktisat ile psikolojik etkenler ekonomik davranışların analiz edilmesine dahil edilmiş, dolayısıyla daha gerçekçi yaklaşımlar ortaya çıkmıştır (Soydal, 2010: 95). Bir başka bakış açısına göre ise davranışsal iktisat, iktisat ve psikolojinin bir kombinasyonu olarak, iktisadi ajanların karmaşık ve kısıtlı insan özelliklerini sergilediği piyasaları araştıran bir alan olarak tanımlanmaktadır (Mullainathan ve Thaler, 2000: 1).

Davranışsal iktisada ilişkin daha genel bir çerçeve çizen Bishop (2013: 81) davranışsal iktisadı şu şekilde tanımlamıştır: “İnsanların uygulamada verdiği kararları, özellikle de bunlar geleneksel iktisat teorilerinde söylenenlerle çatıştığında, açıklamaya odaklanan bir iktisat dalıdır. Davranışsalcular, homo economicusun geleneksel iktisadi rasyonellik fikirlerini genişletmeye ve psikolojiden alınan karar verme modelleri ile değiştirmeye çalışırlar.” Bishop (2013)’un tanımında, davranışsal iktisadın uygulamada verilen kararlar ile geleneksel iktisat teorilerinin çakışmasına yönelik çözüm arayışından yola çıkılarak, yapmaya çalıştığı şeyin ne olduğundan bahsedilmiştir. Burada “uygulamada” ifadesinin de insan davranışlarına ve davranışçılık kavramına vurgu yaptığı gözlemlenmektedir.

Geleneksel iktisat teorilerine ilişkin davranışsal iktisadın bir diğer tanımı Hattwick (1989: 141) tarafından şu şekilde yapılmıştır: “Davranışsal iktisat, marjinalist devrimin sınırlayıcı varsayımlarına karşı bir tepkidir. Davranışsal iktisat iktisadi ajanların davranışlarına ilişkin daha gerçekçi varsayımları ortaya çıkarmayı amaçlar. Davranışsal iktisat, diğer sosyal bilimlerle alakalı kavramları;

ana akım iktisat tarafından kullanılan kâr ve fayda maksimizasyonu modellerinin mevcut düzenini değiştirip zenginleştirmek için kullanır.” Görüleceği üzere, Hattwick (1989) davranışsal iktisadın marjinalist devrime bir tepki olarak doğduğunu ve diğer sosyal bilimlerle alakalı kavramları kullandığını vurgulamaktadır. Hattwick (1989)’un bu görüşleri, Bishop (2013)’un belirttiği davranışsal iktisatla neo-klasik iktisadın çatışma durumu ve iktisat ile psikoloji bilimlerinin işbirliği hususu ile paralellik göstermektedir.

Camerer (1999: 10575)’e göre ise iktisat bilimi kaynakların, kolektif kurumlar olan firmalar, piyasalar ve bireysel açıdan insanlar tarafından nasıl tahsis edildiğini inceleyen bir bilimdir. Tıpkı fiziğin kimyada, arkeolojinin antropolojide, ya da nöro bilimin bilişsel psikolojide kullanıldığı gibi bireyin davranış psikolojisi de iktisat biliminde kullanılmalıdır. Bu açıdan bakıldığında davranışsal iktisat, iktisat ve psikoloji arasında bir uzlaşmayı ifade etmektedir. Camerer (1999)’in bu ifadesi de yine iktisat ve psikoloji bilimlerinin ortaklığını ve bu ortaklığın gerekliliğini işaret etmektedir.

Davranışsal iktisada, iktisat bilimine getirdiği fayda açısından bakıldığında, Camerer ve Loewenstein (2004: 3)’a göre davranışsal iktisat, iktisadın açıklayıcı gücünü ona daha gerçekçi psikolojik temelli kaynaklar sunarak artıran bir alan olarak ifade edilmiştir. Buna göre davranışsal iktisadın özünü; iktisadi analizin psikoloji biliminden gelen destekle, gerçekçiliğinin artırılması, dolayısıyla iktisadın çalışma alanının geliştirilmesi, daha iyi öngörülere ve politika önerilerine yol açması oluşturur.

Bu bağlamda davranışsal iktisadın araştırma alanı iki unsurdan meydana gelmektedir (Mullainathan ve Thaler, 2000: 2):

- i. Hangi davranışların standart modelden saptığını belirlemek.
- ii. Bu davranışların iktisadi bağlamda ne kadar önemli olabildiğini göstermek.

Bu unsurlar daha önce belirtildiği gibi davranışsal iktisadın çıkış noktasının neo-klasik iktisat olduğunu işaret etmektedir

Davranışsal iktisada dair yapılan tüm bu tanımlamalara istinaden davranışsal iktisadı;

- Neo-klasik iktisadın sınırsız rasyonalite varsayımına karşı geliştirilmiş,
- Davranışsal psikoloji bağlamında iktisat ve psikoloji bilimlerinin ortaklığını ifade eden,
- Amacı bu ortaklığı kullanarak iktisat biliminin açıklayıcı gücünü arttırmak ve buna paralel olarak iktisat bilimine dair öngörü ve politika önerilerinin gerçekçiliğini arttırmak olan bir alan olarak ifade etmek mümkündür.

4.3. Davranışsal İktisat, Psikolojik İktisat ve İktisat Psikolojisi Arasındaki İlişki

Davranışsal iktisat, psikolojik iktisat ve iktisat psikolojisi kavramlarıyla yakın ilişki içindedir. Ancak belirli açılardan bu üç kavram da birbirlerinden farklılık göstermektedir. Psikolojik iktisat, en genel haliyle iktisadi analizlerde psikoloji biliminden faydalanılması olarak ifade edilmektedir. İktisat psikolojisi ise psikolojik süreçlerin tüketim gibi iktisadi davranışlar kapsamında incelenmesi şeklinde ifade edilebilir. İktisat psikolojisinin daha önce belirtildiği gibi bir diğer tanımı da “iktisat ve psikoloji bilimlerinin bir araya getirilmesiyle oluşan bir bilim dalı” olmasıdır. Bu açıdan davranışsal iktisat kavramı ile yakınlık gösterse de aynı anlama gelmemektedir.

Davranışsal iktisat ise tıpkı psikolojik iktisat ve iktisat psikolojisi gibi iktisat ve psikolojinin bir arada kullanılması ile oluşan bir çalışma alanıdır. Ancak davranışsal iktisadın bu iki kavramdan farkı ‘araçlar ve amaçlar’ boyutunda ortaya çıkmaktadır. Psikolojik iktisat veya iktisat psikolojisi kavramlarından bahsederken iktisat-psikoloji ilişkisinden bahsedilmektedir. Davranışsal iktisattan bahsedildiğinde ise iktisat-psikoloji ilişkisinin davranışsal psikoloji ile ilgili olan kısmından bahsedilmektedir. Öte yandan davranışsal iktisat tanımlarına bakıldığında davranışsal iktisadın amacının sınırsız rasyonalite varsayımına veya neo-klasik iktisadi anlayışa karşı bir tepki olduğunu ifade etmek mümkündür. Buna karşın, psikolojik iktisadın veya iktisat psikolojisinin böyle bir çıkış noktasına sahip olmadıkları gözlemlenmektedir. Daha basit bir ifadeyle psikolojik iktisat veya iktisat psikolojisi, iktisat ve psikoloji ilişkisini iktisat ya da psikoloji penceresinden ele alırken, davranışsal iktisat bu ilişkiyi sistematik bir biçimde, davranışsal psikoloji bağlamında ve neo-klasik iktisadın varsayımlarına karşı bir tepki olarak ele almaktadır. Yani, davranışsal iktisat bir anlamda, psikolojiyi iktisat bilimi ile birleştirmeyi, belirtilen hedefler doğrultusunda kendisine amaç edinmiştir. Öte yandan Eser ve Togionbaeva (2011: 302)’ya göre davranışsal iktisadın deneysel iktisat ve nöroiktisat kısmı da vardır. Başka bir deyişle davranışsal iktisat deneysel iktisat ve nöroiktisada da kaynaklık etmektedir (Soydal, 2010: 95).

5. Deneysel İktisat

Deneysel iktisat davranışsal iktisadın bir alt dalıdır. Bu bağlamda deneysel iktisat ve davranışsal iktisat arasında belli farklılıkların yanında benzerliklerin de olması kaçınılmazdır. Tüm bu benzerliklerin, farklılıkların ve deneysel iktisadın nerede durduğunun açık bir şekilde anlaşılabilmesi açısından öncelikle kavramsal çerçeve üzerinde durulacaktır. Ardından deneysel iktisatta kullanılan yöntemler laboratuvar deneyleri, saha deneyleri ve çevrimiçi deneyler kapsamında incelenecektir. Son olarak deneysel iktisadın davranışsal iktisat ile ilişkisi ele alınacaktır.

5.1. Deneysel İktisadın Kavramsal Çerçevesi

Deneysel iktisat, iktisadi soruları incelemek için deney yapma yönteminin kullanılması anlamına gelmektedir (Loewenstein, 1999: 25). Başka bir deyişle deneysel iktisat, kısmen kontrol edilebilen laboratuvar ortamında karşılıklı etkileşen insanların karar ve davranışlarını inceleyen, görece yeni bir araştırma alanıdır. Araştırmacının kağıt üzerindeki karar vericilerin yerine gerçek denekleri kullanması nedeniyle deneysel iktisat ilk başta yöntem tartışmalarına son noktanın konabileceği bir araştırma alanı olarak görülebilir. Tepeden inme davranışsal varsayımların kullanılmadığı, daha da önemlisi var olan standart varsayımların sorgulanabildiği bir alan olarak, özellikle bilgisayar gücünün gelişmesiyle 1970'lerden sonra oldukça ilgi uyandırmıştır (Baç, 2007: 20).

Engle-Warnick ve Laszlo (2008)'ya göre deneysel iktisat, insan kararlarının anlaşılabilmesi için kontrollü laboratuvar ortamının kullanılmasını ifade etmektedir. Buna göre, iktisadi bir deneyde denekler laboratuvar ortamında belirli kararlar alırlar. Bu kararlar neticesine göre deneklere belli ödemeler yapılır ve bu kararlar, test edilen kurumsal veya çevresel değişimlerin etkisini saptayabilmek için analiz edilir (Engle-Warnick ve Laszlo, 2008: 1). Öte yandan, disiplinler arası bir alt bilim olan deneysel iktisat nöroloji, sosyoloji, psikoloji ve bilgisayar mühendisliği gibi bilim dallarıyla ilişkili bir şekilde karar vericilerin iktisadi kararlarını gözlemleyen bir bilim dalı olarak da tanımlanmaktadır. Bu deneylerde tüpler, termometreler, mikroskoplar yerine oyunlar, bilgisayarlar ve nakit para gibi unsurlar kullanılmaktadır (Neyse, 2009: 64).

Deneysel iktisatta amaç, laboratuvar ortamında kontrollü deneyler yaparak ekonomik bir yapıda insanların anlama, öğrenme ve bilişsel süreçlerini anlamaktır. Bu tür deneyler kuramları ispatlamak, politika oluşumu veya kurum/piyasa dizaynı gibi durumlar için yapılmaktadır. Kontrollü ortamlarda deneklerin karar almalarına yönelik birtakım sorular sorulmakta ve diğer deneklerin aldığı kararlarla nasıl bir etkileşim içinde olduğu gözlemlenmektedir (Eren, 2011: 39).

Tüm bu açıklamalara istinaden deneysel iktisadın;

- İktisat biliminin temel varsayımlarını sorgulayabilen,
- İktisadi anlamda insanların karar verme süreçlerini anlamayı amaçlayan,
- Bu amaçlar doğrultusunda psikoloji, sosyoloji ve nöroloji gibi bilim dallarıyla ilişki içinde olan,
- İktisadi karar vericilerin kararlarını kontrollü bir ortamda gözlemleyen ve bu gözlemleri oyunlar, bilgisayarlar ve nakit para gibi unsurları kullanarak gerçekleştiren bir alan olarak değerlendirilmesi mümkündür.

5.2. Deneysel İktisatta Kullanılan Yöntemler

Deneysel iktisatta insanların iktisadi karar verme süreçlerini gözlemleyebilmek ve anlayabilmek için laboratuvar deneyleri, saha deneyleri ve çevrimiçi deneyler olmak üzere üç farklı yöntem kullanılmaktadır.

5.2.1. Laboratuvar Deneyleri

Laboratuvar deneyleri deneklerin bir laboratuvar ortamında verdikleri kararların yine bu ortamda gözlemlenmesini ifade etmektedir (Levitt ve List, 2008: 2). Deneysel iktisatta en yoğun kullanılan ve genelde ilk başvurulan yöntem olan laboratuvar deneylerinde kontrol en üst seviyededir ve araştırmacı deney ortamını her an gözlemleyebilmektedir. Bu ortam içinde ortalama 25 bilgisayar ve bir ana bilgisayarın bulunduğu, bilgisayar başındaki deneklerin başka ekranları görmesinin engellendiği orta büyüklükte bir sınıf olarak düşünülebilir (Akın ve Urhan, 2010: 14). Laboratuvar deneylerinin özelliği ve avantajı, deneyi yapan kişinin koşulları kontrol edebilmesi, değişkenler arasındaki ilişkileri ölçebilmesi ve deneylerin tekrarlanabilir olmasıdır (Atkinson vd., 1995: 21; Davis ve Holt, 1993: 200; Kim vd., 2002: 217). Ancak gerçek yaşantıda iktisadi kararlar yaş, etnik grup, cinsiyet ve insanları birbirinden farklı yapan birçok bakımdan geniş ve heterojen bir grubu kapsamaktadır. Fakat geleneksel olarak iktisadi deneyler üniversite kampüslerinde ve deneklerin büyük çoğunluğunu üniversite öğrencilerinin oluşturduğu laboratuvarlarda yürütülmektedir (Engle-Warnick ve Laszlo, 2008: 8). Dolayısıyla, laboratuvar deneylerinden elde edilen çıkarımlarla alakalı en yaygın kanı, bu deneylerin ağırlıklı olarak öğrencilerle değil, toplumun her kesiminden insanlarla yapılması gerekliliğidir. Çünkü üniversite öğrencilerinin toplumun tamamını temsil edecek bir misyonunun olmadığı düşünülmektedir (Harrison ve List, 2004: 1016). Bu nedenle, denek havuzunun toplumdaki gerçek yaşantıyı yansıtabilecek bir topluluk olması önemli bir husustur. Bu ise saha deneyleriyle mümkün olabilmektedir.

5.2.2. Saha Deneyleri

Saha deneylerinde denekler, genellikle bir araştırma projesine dahil olduklarını bilmemektedirler. Dolayısıyla saha deneylerinden elde edilen bilgilerin, araştırılan alanla ilgili gerçekleri laboratuvar deneylerine göre daha iyi yansıttıkları söylenebilir. Bununla birlikte, tüm dışsal verileri doğal bir iktisadi ortamda kontrol etmek mümkün olmadığından laboratuvar deneylerine göre dış verilerin kontrolü, saha deneylerinde daha zordur (Kim vd., 2002: 218). Öte yandan saha deneylerinde laboratuvar deneylerine kıyasla, aynı ortamın tekrar sağlanabilmesinin güçlüğü, deneyin farklı araştırmacılar tarafından tekrarlanabilme zorluğu ve özellikle farklı kültürlere karşı ne tür tepkilerin alınacağını bilinmemesi saha deneylerinin tartışılan yönlerinden bazılarıdır (Akın ve Urhan, 2010: 15).

5.2.3. Çevrimiçi Deneyler

Saha deneylerinin sağladığı doğal ortam desteğinin korunması ve laboratuvar ortamının fiziki sınırlamalarından dolayı gözlem sayısındaki kısıtlılığının aşılabilmesi gibi avantajlarla, internet teknolojilerinin gelişmesine paralel olarak kullanım alanı da genişleyen bu yöntem, aynı anda yüzlerce denek üzerinden gözlem yapma imkanı tanımaktadır (Akın ve Urhan, 2010: 16). Başka bir deyişle,

deneysel iktisatta kullanılan bu sanal laboratuvar yöntemi, deneysel kontrolü üst seviyede tutarak daha heterojen bir denek havuzuna ulaşmayı mümkün kılmaktadır (Andersson vd., 2013: 5).

Özetle laboratuvar deneylerinde üst seviyede kontrol sağlanabilmesine rağmen, denek havuzunun gerçek yaşantıyı yansıtmaması, heterojen bir denek grubuna ulaşılamaması ve deneklerin doğal ortamlarından izole edilmeleri laboratuvar deneylerinin güçsüz yanlarını oluşturmaktadır. Buna karşın saha deneylerinin; gerçek yaşantının deneye yansıtılabilmesi, heterojen bir denek grubuna ulaşılması ve deneklerin doğal ortamlarından izole edilmemeleri konularında laboratuvar deneylerine göre daha güçlü olduğunu söylemek mümkündür. Fakat dışsal verilerin kontrolü saha deneylerinde minimum seviyededir. Çevrimiçi deneylerin ise laboratuvar ve saha deneylerinin güçsüz yanlarını, gelişen internet teknolojileri sayesinde güçlü kıldığı söylenebilir. Çevrimiçi deneyler sayesinde hem insanlar doğal ortamlarından uzaklaştırılmamakta, hem de heterojen ve kalabalık bir denek grubuna ulaşılmakta ve kontrol sorunun üstesinden gelinebilmektedir.

5.3. Davranışsal ve Deneysel İktisat İlişkisi

Deneysel iktisat, davranışsal iktisadın bir alt dalı olarak düşünüldüğünde bu iki disiplin arasında belirli benzerliklerin olması kaçınılmaz hale gelmektedir. Bununla birlikte iki alanın birbirinden farklı disiplinler olduğu düşünüldüğünde ise kuşkusuz benzer yanlarına ek olarak farklı yönleri de ortaya çıkmaktadır.

Öyle ki davranışsal iktisatçılar, kendilerini araştırma yöntemi bazında çalışanlar olarak değil, psikolojiyi iktisat bilimine uyarlayanlar olarak tanımlamaktadır. Buna karşın deneysel iktisatçılar ise kendilerini onay ve tasdik temelli, deneyi araştırma aracı olarak kullanan bir grup olarak tanımlamaktadırlar (Loewenstein, 1999: 25).

Bahsedilen bu farklılıkların dışında birçok ortak noktası olan deneysel ve davranışsal iktisadın temelde ortaklığı, her iki disiplinin de köklerini psikolojiden alıyor olmasına dayanmaktadır. Ayrıca her iki disiplin de 20. yüzyılın son çeyreğinde kabul görmeye başlamış disiplinlerdir. Bunlara ek olarak, belki de en önemli ortak yönleri, birçok davranışsal iktisatçının analizlerinde deneysel yöntemlere başvurması, birçok deneysel iktisatçının da yaptığı analizlerde psikoloji biliminden faydalanıyor olmasıdır (Loewenstein, 1999: 25). Nitekim deneyler, davranışsal iktisadın başlangıç aşamasında önemli bir rol oynamıştır. Çünkü deneysel kontrolün sağlanması, davranışsal açıklamaları diğerlerinden ayırt edebilmek için son derece faydalı olmuştur (Camerer ve Loewenstein, 2004: 6).

Deneysel ve davranışsal iktisat ilişkisinin bir başka yönü de bu iki disiplinin birbirleriyle etkileşim halinde olmasıdır. Örneğin, Soydal (2010: 97)'a göre deneysel iktisat, davranışsal iktisat kuramlarının temel savlarını ve davranışsal iktisada dair teori ve modelleri gerçek aktörler üzerinde uygulayarak test eden bir alan olarak da tanımlanabilir. Nitekim davranışsal iktisatta insan davranışının

yavaşlatılıp, kare kare incelenmesini sağlayan araca deney denmektedir (Ariely, 2013: 72). Başka bir deyişle davranışsal iktisat teori ve modellerinin test edilmesi bağlamında deneysel iktisat ile kontrollü ortamlardan elde edilen veriler, davranışsal iktisat ve deneysel iktisat için ortak bir çalışma alanı sunmaktadır (Şeniğne, 2011: 90).

Bu açılardan bakıldığında deneysel iktisadın davranışsal iktisat teori ve modellerini uygulamaya koyması davranışsal iktisat ve deneysel iktisat arasındaki etkileşimi ortaya koymaktadır. Bu uygulamalardan elde edilen sonuçların ise davranışsal iktisadın teori ve modellerini geliştirebileceğini söylemek mümkündür. Yani, deneysel iktisadın, davranışsal iktisadın bir alt dalı olmasına rağmen davranışsal iktisadı etkilediği görülmektedir.

6. Nöroiktisat

Neo-klasik iktisadi düşünce ve ona bağlı olarak literatürde kendine güçlü bir yer edinen homo economicusun tahtı, özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısında davranışsal iktisat ve buna paralel olarak gelişen deneysel iktisat akımlarının etkisiyle sarsılmaya başlamıştır. Bu iki disiplin, Kahnemann ve Smith (2002: 1)'in de belirttiği üzere, homo economicus varsayımının ve bu varsayıma bağlı olarak geliştirilen teorilerin getirdiği sınırsız rasyonalite ve tam bencillik gibi ön kabullerin ampirik olarak test edilmesi ve yenilenmesine dayanmaktadır. Bu amaç çerçevesinde, her iki disiplinin temelleri de psikoloji bilimine dayanmaktadır. Fakat hiç kuşku yok ki davranışsal ve deneysel iktisadın, insanın iktisadi kararlarına dair kavramaya çalıştığı psikolojik süreçler beyin tarafından yürütülmektedir. Dolayısıyla insanın iktisadi kararlarının daha iyi anlaşılması, tüm bu psikolojik süreçlerin yürütüldüğü beyin ve onun işleyişinin daha iyi anlaşılmasına dayanmaktadır.

Davranışsal psikoloji ve iktisat bilimlerinin bir ortaklığı olan davranışsal iktisada, gelişen teknolojiyle birlikte nöro bilim ve diğer bilişsel bilimlerden gelen destekler, yeni alanların oluşmasına ve insanın gerçek iktisadi davranışlarının daha iyi anlaşılmasına yol açmıştır. Nöro bilim, nihai bir kara kutu olan beynin çalışma şeklinin daha detaylı anlaşılabilmesi için, beyin aktivitelerinin görüntülenmesi gibi bir takım yöntemler kullanmaktadır. Ancak iktisadi teorinin temelleri, beynin çalışmasına dair detaylar bilinmeden atılmıştır. Örneğin, William Stanley Jevons (1871)'a göre insan duygularının tam olarak ölçümü hiçbir zaman mümkün olmayacaktır. Ancak gelişen nöro bilim sayesinde Jevons'un bu karamsar düşüncesinin doğru olmayabileceği ortaya konmuştur. Beyin ve sinir sistemiyle ilgili çalışmalar insan duygu ve düşüncelerinin analiz edilmesini artık mümkün kılmaktadır. Bu analizler zihin ve davranış arasındaki ilişkiye dair mevcut anlayışımıza meydan okumakta, yeni teorilerin oluşturulmasına zemin hazırlamakta ve eski teorilerin sorgulanmasını sağlamaktadır (Camerer vd., 2005: 9-10). İşte iktisat bilimine de nöro bilimden gelen destek nöroiktisat kavramının ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır.

6.1. Nöroiktisadın Gelişimi

Klasik iktisadı takip eden süreçte “erken nöroiktisatçılar” olarak adlandırılacak bir grup iktisatçı (Edgeworth, Ramsey, Fisher) fiziksel sinyallerden sonuç çıkarabilecek bir “hazmetre”nin hayalini kurmuşlar, fakat bu hayallerini gerçekleştirememişlerdir (Colander, 2008). 20. yüzyılın başlarına gelindiğinde ise neo-klasik iktisadın hakim görüş haline gelmeye başlaması, iktisadi analizlerde psikoloji faktörünün yerini matematiksel denklemlerin almasına ve homo economicus varsayımının bir ön kabul haline gelmesine sebep olmuştur. Ardından, 1929 yılında yaşanan büyük buhran sonrasında John Maynard Keynes, analizlerinde tüketim eğilimi, yatırımcıların hayvansal güdülerini gibi psikolojik faktörlere yer vermiş ve Keynesyen iktisat 1960’lı yıllara kadar etkisini sürdürmüştür (Glimcher vd. 2009: 2). Ancak Keynesyen iktisadın bu etkinliği Genel Teori’nin yayınlanmasından sonraki süreçte bir nevi sulandırılarak devam etmiştir. Bunun nedeni de yeni teorinin iktisatçılar tarafından eski teorinin terimleriyle anlaşılmasını kolaylaştırmasıdır. Öyle ki Genel Teori’nin sulandırılmış versiyonu 1950’li ve 60’lı yıllarda neredeyse evrensel kabul görmüştür. 1970’lerde ise ortaya çıkan Yeni Klasik iktisat akımı ile Keynes öncesi eski klasik iktisadın itibarı ‘istemsiz işsizlik’ konusu hariç iade edilmiştir (Akerlof ve Shiller, 2010: 15).

1990’lı yıllara gelindiğinde nöroiktisat kavramının ortaya çıkış süreci nöro bilim tekniklerindeki gelişmelerle daha da hızlanmıştır. İnsanların mental ve sinirsel fonksiyonları arasındaki ilişki, insan beyninin müdahale olmaksızın görüntülenmesine ilişkin tekniklerin gelişmesiyle daha anlaşılır hale gelmiştir. Bu dönemde, sinirsel hareketlerle mental fonksiyonlar arasındaki ilişkiyi görüntüleyebilmek için PET (pozitron emisyon tomografi) analizi kullanılmış fakat bu yöntem radyoaktif maddelerin de kullanımını gerektirdiği için kısır kalmıştır. 1992’de Bandettini vd. (1992), Kwong vd. (1992) ve Ogawa vd. (1992) birbirleriyle eş zamanlı olarak, beyin aktivitesini görüntüleyen Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI) çalışmalarının ilk sonuçlarını yayımlamışlardır. Bu gelişme, insanların bilişsel bir işle meşgul olduğu esnada beyin müdahalesiz olarak görüntülenebilmesinin kapısını aralamıştır. Bu gelişme kritik bir olaydır. Çünkü bir tekniğin, insanın sinirsel durumunu ani ve direk bir şekilde ölçebilmesi anlamına gelmektedir. MRI metodunun yaygın kullanımı ve güvenilirliği nedeniyle insanın bilişsel sürecini görüntüleyen fMRI tekniğinin kullanımı da katlanarak artmıştır. Ayrıca aktif beyin alanlarının görüntülenmesi psikoloji ve nöro bilim camiasının dışında da önemli etkiler yaratmıştır (Glimcher vd., 2009: 6).

İktisadi kararların oluşum aşamasındaki beyin fonksiyonlarını inceleyen ve beyin hangi alanının aktif olduğunu saptayıp buna göre çıkarımlar yapan nöroiktisat disiplininin, ortaya çıkış aşamasında hiç kuşkusuz 1990’lı yıllarda nöro bilimde gerçekleşen bu gelişmeler oldukça önem arz etmektedir. Bu dönemde, iktisat ve nöro bilim alanındaki tüm bu gelişmelere istinaden birçok toplantıda nöroiktisat

ve geleceği tartışılmaya başlanmıştır. Disiplinler arası etkileşimin sağlandığı ilk toplantı, 1997 yılında Carnegie-Mellon Üniversitesi'nde, Colin Camerer ve George Loewenstein tarafından gerçekleştirilmiştir. Birkaç yıl aradan sonra 2001 yılında iki toplantı daha düzenlenmiştir. Bunlardan biri Squaw Vadisi'nde, Gruter Hukuk Vakfı tarafından gerçekleştirilmiş ve bu toplantıda iktisat ve nöro bilim işbirliği üzerinde durulmuştur. 2001 yılında gerçekleşen diğer toplantı Princeton Üniversitesi'nde gerçekleştirilmiş ve nöroiktisadın bundan sonra nasıl bir yol izlemesi gerektiği sorunsalı üzerine odaklanılmıştır. Ayrıca Princeton Üniversitesinde, nöro bilimci Chirstina Paxson ve iktisatçı Jonathan Cohen tarafından düzenlenmiş olan bu toplantı günümüzdeki "Society for Neuroeconomics"'in de başlangıcını oluşturmaktadır (Glimcher ve diğerleri, 2009: 7-8). 2003 sonbaharında ise bir başka toplantı Greg Berns of Emory University tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu toplantı, katılan 30 araştırmacının yaklaşık üçte birinin iktisat alanında doktora sahibi olduğu, üçte birinin nöro bilim alanında doktora sahibi olduğu, geri kalanının ise tıp doktorlarından olduğu bir toplantı olarak öne çıkmıştır. Paul Zak'a göre bu toplantı nöroiktisat alanında temel teşkil edebilecek ilk toplantıdır (Zak, 2004: 1737). Princeton'daki toplantı, nöroiktisat alanındaki çalışmalara önemli ölçüde ivme kazandırmıştır. Keza bu dönemden sonra nöro bilim literatüründe karar verme süreciyle ilgili çalışmaların sayısında önemli ölçüde bir artış meydana gelmiştir. Elbette bu toplantıların yapılmasında nöro bilimdeki –özellikle fMRI tekniğindeki- gelişmelerin etkisi yadsınamaz (Glimcher ve diğerleri, 2009: 8-10).

6.2. Nöroiktisadın Kavramsal Çerçevesi

Nöroiktisat, iktisadi kararlarla ilgili sinirsel temellerin anlaşılabilmesi için nöro bilimin ölçüm tekniklerini kullanan ve yeni gelişen disiplinler arası bir alan olarak tanımlanmaktadır (Zak, 2004: 1737). Disiplinler arası bir alan olması, iktisadi kararların biyolojik temellerinin anlaşılmasında faydalanan diğer bilim dallarını işaret etmektedir. Bu alanlar temel olarak psikoloji ve nöro bilimdir. Davranışsal iktisadın psikoloji ile iktisat bilimlerinin bir sentezi olduğu düşünüldüğünde ise nöroiktisat, Eren (2011: 43)'in de belirttiği gibi davranışsal iktisada sinir sistemini gözlemeyi eklemiştir.

Öyle ki nöroiktisat, insan davranışına dair teorik, uygulamalı ve deneysel araştırmalara ek olarak psikofizyolojik veriler ve beyin aktivitelerinin çeşitli yöntemlerle görüntülenmesiyle alakalı yeni bilgileri de açığa çıkarmaktadır (Rustichini, 2005: 201). İktisat ve nörobilimde kullanılan yöntemlerden faydalanan bu alan, gerçek yaşamda iktisadi davranışlarımızı etkileyen sinirsel temelleri anlamayı amaçlar (Braeutigam, 2005: 355). Bir başka deyişle nöroiktisat, iktisadi kararların alındığı nörobiyolojik mekanizmayı ortaya çıkararak, duygu ve eylemler arasındaki bağlantının anlaşılmasını amaçlamaktadır (Glimcher ve Rustichini, 2004: 447). Yani nöroiktisatçılar, değişik karar durumları esnasında beyinde hangi bölümlerde aktivasyon olduğunu izleyerek bu bölümlerin hangi fonksiyonları yerine getirdiklerini, sistem içindeki

etkileşimlerini ve farklı tip problemleri nasıl çözdüklerini açıklamaya çalışmaktadırlar (Kent, 2011: 159).

Bu doğrultuda nöroiktisadi araştırmalar metodolojik olarak genellikle şu sıralamayı takip etmektedir (Hardy-Vallée, 2007: 943):

- i. Rasyonaliteye dair karar alma süreçleriyle ya da oyun teorisiyle alakalı, uygun bir model kurulur ve bu modelde iktisadi ajanın hangi kararları alması gerektiği konusunda çıkarım yapılır.
- ii. Deneğin, olması gereken standartları takip edip etmediğinin anlaşılması için model davranışsal olarak test edilir.
- iii. Denek tarafından gerçekleştirilen tercihin temelinde yatan sinirsel mekanizmalar ve beynin aktif bölümleri tespit edilir.
- iv. Deneğin olması gereken standartları neden takip edip etmediği açıklanır.

İktisadın bir tercihler bilimi olduğu düşünüldüğünde, tercihlerin oluştuğu yegane kara kutu olan beynin iktisadi kararlar açısından incelenmesi nöroiktisadın temel çıkış noktasıdır. Bu açıdan bakıldığında tüm bu tanımlamalardan anlaşılabilceği üzere nöroiktisat, iktisadi kararların oluşum aşamasında insan beyнинin fMRI gibi çeşitli yöntemlerle incelenip ölçümlenmesi ve ulaşılan sonuçların neo-klasik iktisat açısından temel teşkil eden rasyonalite bağlamında yorumlanması olarak tanımlanabilir.

Bu doğrultuda, nöroiktisat temelde iktisat ve nöro bilim ortaklığından oluşmaktadır. Nitekim nöro bilim ile iktisat arasında doğal bir yakınlık vardır. İktisat, birçok davranışsal model üretip, davranışı yaratan mekanizmanın ne olduğunu sorgulamadan bu modeller üzerinde çalışan bir alan, nöro bilim ise davranışların meydana geldiği kara kutuyu açma yetisine sahip bir alan olarak öne çıkmıştır (Zak, 2004: 1738). Öte yandan nöroiktisat bazı çevrelerdeki yaygın inanışın aksine sadece fMRI analizinden ibaret bir alan değildir. Nöroiktisat, iktisat da dahil birçok disiplinden araştırmacıları bünyesinde barındıran, insanların karar alma süreçlerine ilişkin çabuk ve kesin sonuçların elde edilebildiği deneyler tasarlamak amacıyla disiplinler arası işbirliği ve metod paylaşımına olanak tanıyan bilimsel bir süreçtir. Başka bir deyişle nöroiktisat, davranışsal ve deneysel iktisatçıları da içeren; psikologlar, nörologlar, antropologlar, biyologlar, genetikçiler, matematikçiler, fizikçiler ve diğer alanlardan da uzmanların geliştirdiği yöntem ve bilgileri kullanan bir alan olarak da nitelendirilebilir (Stanton, 2009: 3).

6.3. Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat ve Nöroiktisat Arasındaki İlişki

Şimdiye kadar ortaya konan kavramsal tartışma ile nöroiktisadın ve bahsi geçen diğer kavramların çıkış noktasının esasen, neo-klasik iktisat ve ona bağlı olarak ortaya konan homo economicus varsayımı olduğu söylenebilir. Elbette nöroiktisat kavramı iktisat-nöro bilim ortaklığını ifade etmektedir. Ancak kavramsal açıdan nöroiktisadın gelişim sürecinin homo economicusa bir tepki olarak iktisat-psikoloji ilişkisinden ve buna bağlı olarak ortaya çıkan davranışsal ve deneysel

iktisattan türediğini söylemek mümkündür. Nitekim Camerer (2007: 26)'in de belirttiği gibi nöroiktisat, davranışsal iktisadın bir alt dalıdır. Öte yandan iktisatçılar için yeni sayılabilecek deneysel araçların kullanımını gerektirdiği için aynı zamanda deneysel iktisadın da bir alt dalı olarak öne çıkmaktadır.

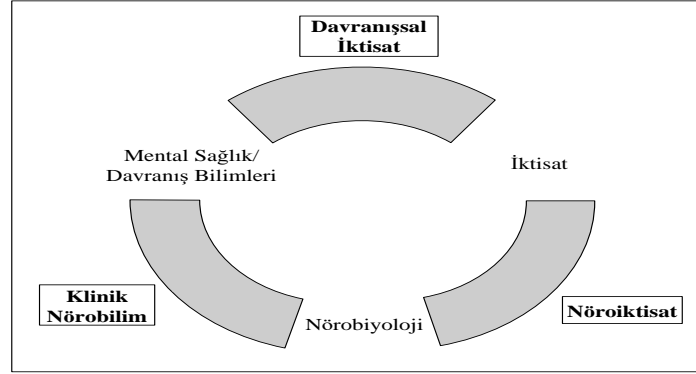
Yine Camerer (2007: 31)'e göre nöroiktisat, iktisadi davranışla ilgili üç çıkarım ortaya koymaktadır:

- i. Rasyonel tercih yapılmasını sağlayan mekanizmayı, yaşamsal faaliyetleri sürdürmeyi sağlayan konular açısından yorumlamak,
- ii. Davranışsal iktisatta başlangıç aşamasında bulunan veri ve parametreleri desteklemek,
- iii. Rasyonel tercihlerle ilgili gereği kadar üzerinde durulmamış, örtülü ve eksik verileri ortaya koymak.

Bu çıkarımlar da nöroiktisadın neo-klasik iktisat ve davranışsal iktisatla ilişki içerisinde olduğunu ortaya koyar niteliktedir. Öyle ki, ikinci çıkarım nöroiktisadın, belirsizlikten kaçınma ve sınırlı stratejik düşünme gibi davranışsal iktisadın ortaya koyduğu bazı kavramları irdelediğini öngörmektedir (Camerer, 2007: 33-34). Birinci ve üçüncü çıkarımlar ise nöroiktisadın, rasyonel tercihleri sorgulayan, bu tercihlerle ilgili eksik verileri ortaya koymaya çalışan bir yaklaşım olduğunu ifade etmektedir. Özetle nöroiktisadın neo-klasik iktisatla ilişkisi; rasyonel tercihleri, bu tercihleri meydana getiren mekanizma açısından incelemesi ve eksik yönlerini ortaya koyan bir alan olmasıdır. Bir başka ifadeyle nöroiktisat, neo-klasik iktisat ve varsayımlarına bir tepki olmasının yanı sıra onu destekleyen ve eksikliklerini gidermeye çalışan bir alan olarak da görülebilir. Nitekim Stanton (2009: 1)'a göre nöroiktisat ve neo-klasik iktisat bir madalyonun iki yüzünü oluşturmaktadır ve birbirleriyle çatışma halinde değildir. Nöroiktisadın davranışsal iktisatla ilişkisi ise davranışsal iktisadın ortaya koyduğu kavramları sinirsel açıdan incelemesi ve test etmesidir.

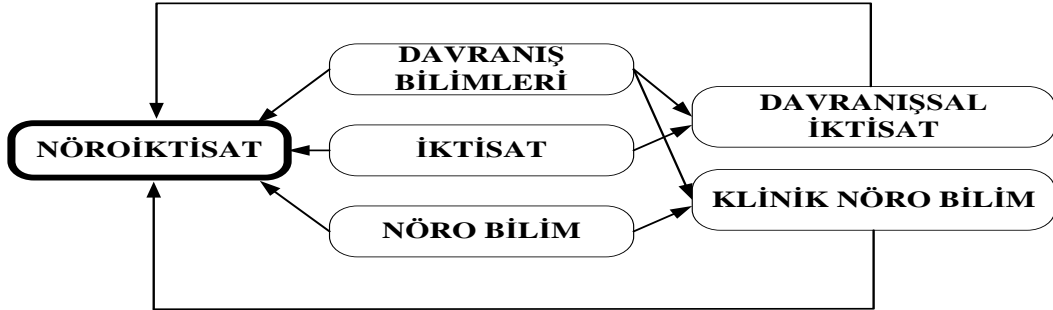
Nöroiktisadın davranışsal iktisatla olan ilişkisine mental sağlık bilimleri, davranış bilimi ve nörobiyoloji açısından getirilen farklı bir bakış açısı da Şekil 1'de gösterilmektedir. Mental sağlık bilimleri ile iktisadi ilişkilendiren araştırma akımları diyagramına göre iktisat ve mental sağlık/davranış bilimleri, davranışsal iktisat düzleminde; nörobiyoloji ve mental sağlık/davranış bilimleri, klinik nöro bilim düzleminde; nörobiyoloji ve iktisat ise nöroiktisat düzleminde birleşmektedir.

Şekil 1, nöroiktisadın bir anlamda psikoloji, iktisat ve nöro bilimin bir sentezi olduğunu göstermektedir. Psikoloji-iktisat ortaklığını ifade eden davranışsal iktisada sınır bilim teknikleri eklendiğinde nöroiktisat kavramına ulaşıldığı düşünüldüğünde, bu sentezin aynı zamanda nöroiktisadın davranışsal iktisadın bir alt dalı olduğunu gösteren bir sentez olduğu düşünülebilir. Nitekim yine Politser (2008: 5)'e göre bu şekilde davranışsal iktisat, psikoloji ve iktisadi birleştirmektedir.

Şekil 1: Mental Sağlık Bilimleri ile İktisadı İlişkilendiren Araştırma Akımları

Kaynak: Politser, 2008: 6

Şekil 1'e göre özetle, mental sağlık/davranış bilimleri ve iktisat araştırmalarının ortaklığını ifade eden davranışsal iktisada nörobiyoloji ve mental sağlık/davranış bilimleri ortaklığını ifade eden nöro bilimden gelen desteğin, nöroiktisat kavramının ortaya çıkışına vesile olduğu söylenebilir. Bu bağlamda Politser (2008)'in mental sağlık bilimleri ile iktisadı ilişkilendiren araştırma akımlarının, Şekil 2'deki gibi yeniden düzenlenmesi mümkündür.

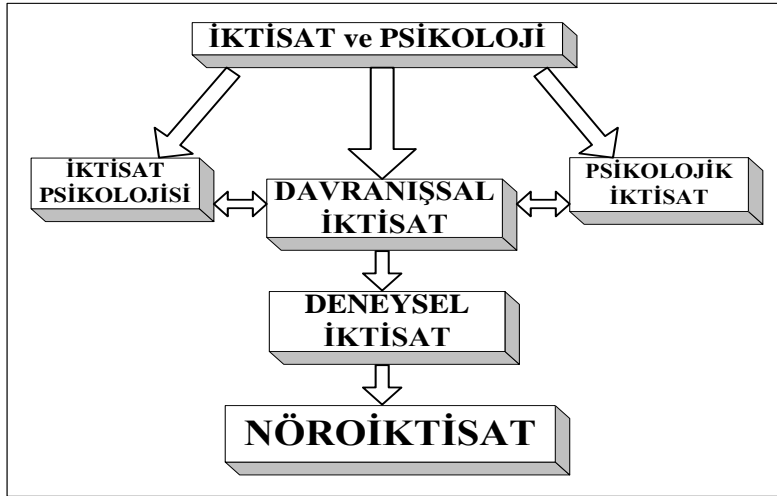
Şekil 2: Nöroiktisadın Davranış Bilimleri, İktisat ve Nöro Bilim ile İlişkisi

Kaynak: Politser (2008: 6)'dan esinlenilerek yazarlar tarafından çizilmiştir.

Buna göre davranış bilimleri ile iktisadın birleşimi davranışsal iktisadı, davranış bilimleri ile nöro bilimin birleşimi klinik nöro bilimi oluşturmaktadır. Ancak burada nöroiktisat sadece iktisat ve nöro bilim işbirliğinden değil, buna ek olarak davranış bilimlerinden gelen destekle de ortaya çıkmıştır. Zira daha önce de belirtildiği gibi nöroiktisat, davranışsal iktisadın bir alt dalıdır. Bu açıdan bakıldığında nöro iktisadın davranış bilimleriyle ilişkilendirilmemesi düşünülemez. Ayrıca davranışların beyinde meydana geldiği düşünüldüğünde, davranış bilimleri ve sinir bilim ilişkisinin dikkate alınması gerekmektedir. Öte yandan klinik nöro bilim de nöroiktisada insan beyninin anlaşılması açısından katkı sağlamaktadır.

Özetle nöroiktisat, davranışsal ve deneysel iktisadın bir alt dalıdır. Öyle ki deneysel iktisat, iktisat-psikoloji ortaklığına işaret eden davranışsal iktisat teori ve modellerini test eden bir alan olarak ortaya çıkmaktadır. Öte yandan nöroiktisat, Camerer (2007: 26)'de de belirtildiği gibi davranışsal iktisadın bir alt dalı olmakla birlikte, iktisatçılar için yeni sayılabilecek deneysel araçların kullanımını gerektirdiği için aynı zamanda deneysel iktisadın da bir alt dalıdır. Nöroiktisadın davranışsal ve deneysel iktisattan farklı olarak getirdiği yenilik, iktisadi karar alma sürecini davranışsal açıdan incelemenin yanı sıra, bu süreci nöro bilimden gelen yöntemlerle desteklemesidir. Bu sayede nöroiktisat iktisadi davranışların kara kutusu olarak nitelendirilebilecek beyni, onun yapısı ve işleyişi açısından irdeleyerek iktisadi kararların anlaşılmasında daha etkin bir disiplin olarak ön plana çıkmaktadır. Öte yandan elbette bu üç disiplini birbirinden bağımsız düşünmemek gerekmektedir. Bir anlamda birbirinden türeyen bu üç alanın, kullandıkları yöntemler ve ulaştıkları sonuçlar itibarıyla birbirlerini desteklediği de söylenebilir. Tüm bu kavramlar arasındaki ilişkiler, neo-klasik iktisat ve iktisat-psikoloji ilişkisini de içerecek biçimde Şekil 3'teki gibi gösterilebilir.

Şekil 3: İktisat-Psikoloji İlişkisi Bağlamında Kavramlar Arası İlişkiler



Kaynak: Yazarlar tarafından çizilmiştir.

Buna göre iktisat-psikoloji ilişkisi; iktisat psikolojisi, psikolojik iktisat ve davranışsal iktisat kavramlarına kaynaklık etmektedir. Bu ilişkinin en büyük meyvesi davranışsal iktisattır. Nöroiktisat ise sırasıyla davranışsal ve deneysel iktisadın bir alt dalı olarak iktisadi kararların temellerinin anlaşılabilmesindeki en güncel ve gelecek vadeden kavramdır.

7. Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceği

İktisat biliminin temel inceleme konusu olan insanın gerçekte homo economicus varsayımını tam olarak yansıtmaması, nöroiktisadi araştırmalar sayesinde beyinsel temeller açısından da ortaya konmaya başlanmıştır. Bu bağlamda nöroiktisat disiplini neo-klasik iktisat teorisinde köklü değişikliklere sebep olma

potansiyeliyle iktisat biliminin geleceği açısından bir kısım iktisatçı için oldukça umut vadeditir. Nitekim Camerer (2008: 15-16)'e göre, nöro bilimdeki ilerlemeler, neo-klasik iktisatçıların yüzyıllar önce tasavvur edemeyeceği ölçümlerin gerçekleşmesine olanak sağlamaktadır. Yani iktisattaki birçok büyüklük önceleri gözlemlenebilir değilken nöro bilim sayesinde fMRI gibi yöntemler aracılığıyla gözlemlenebilir hale gelecektir. Öte yandan nöroiktisadi bakış açısı, neo-klasik iktisat teorisinde örneğin refah analizinin yanlış yorumlandığını ifade etmektedir. Neo-klasik iktisat refahı; tercihler, tüketimdeki bir artış veya alternatif tercihlerdeki bir değişimle ifade etmektedir. Fakat nöroiktisadi analiz, mutluluk teorisi açısından bu görüşü yanlışlamakta ve bu yönde kanıtlar sunmaktadır. Nöroiktisadi analiz tercihleri iyileştirmeyi amaçlamaktadır. Buna karşın neo-klasik iktisadın böyle bir misyonu yoktur. Bu bağlamda “Bireyler kararlarını nasıl verirler? Bu kararları verirken kendi mutluluklarını artırma konusunda ne kadar etkindirler?” gibi sorular nöroiktisadın temel sorularıdır (Gül ve Pesendorfer, 2005: 3-8).

Minnesota Üniversitesi ekonomi profesörlerinden Dr. Aldo Rustichini ise nöroiktisat hakkındaki düşüncelerini şu şekilde açıklamaktadır: “Benim bir devrim olarak adlandırdığım bu yeni yöntem, insanların ekonomik ve stratejik durumlarda nasıl karar verdiklerine dair bir teori temin ediyor. Şimdiye kadar karar alma süreçleri iktisatçıları için bir kara kutuydu”. Princeton Üniversitesi’nde bilişsel nöro bilim profesörü olan Dr. Jonathan Cohen ise “Birçok iktisatçı, teorilerini insanların gerçek davranışlarına dayandırmıyor, onlar idealleştirilmiş bir insan davranışı üzerine çalışıyorlar.” diyerek Rustichini’nin görüşlerine katıldığını belirtmektedir (Blakeslee, 2003: 1).

Nöroiktisadın umut vadeden yönü, oluşturulmaya başlanan bu yeni teori ve öngörülerin bireylerin kararlarının ardındaki etmenleri bir bütün olarak ortaya koyabilmesi halinde iktisat teorisinde bir paradigma değişikliğini gündeme getirebilecek olmasıdır. Buna göre, nöroiktisat hümanist bir açıdan da ele alınabilir. Ruben (2013), neo-klasik iktisat teorisinin öne sürdüğü homo economicus temelinde oluşturulan sistemin, gerçekte bu denli rasyonel davranmayan insanın üzerindeki olumsuz etkilerinden bahsetmektedir. Bu bağlamda sistem, insanı benliğinden uzaklaştırıp önemli psikolojik sorunlara sürükleyebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında nöroiktisadi araştırmalar sayesinde gerçekleştirilebilecek sağlıklı öngörüler, zaman içerisinde insanı daha ön planda tutan bir sistem oluşturulmasını sağlayıp bu tarz sorunların üstesinden gelmesine de olanak sağlayabilir.

Nöroiktisat disiplininin iktisat bilimine sunabilecekleri açısından bahsedilen bu olumlu görüşlere karşın çok fazla umutlanılmaması gerektiğini ifade eden görüşler de vardır. Çakar ve Neyse (2015: 22-23)'ye göre nöroiktisadi araştırmaların iktisat teorilerine doğrudan katkıda bulunabilmesi için alınması gereken uzun bir yol vardır. Bununla birlikte nöroiktisat, iktisadi anlayışı olduğu gibi çürütme hevesine de girmemelidir. Nöroiktisadın amacı, insanların iktisadi ve

sosyal kararlarını nasıl verdiklerinin daha iyi anlaşılmasıdır. Nitekim Gül ve Pesendorfer (2005: 1-2) da nöroiktisadın neo-klasik iktisat açısından radikal metodolojik değişiklikler önerdiğini belirtmiş, ancak nöro bilimin iktisatta bir devrime yol açamayacağını ifade etmiştir. Bunun sebebi, iktisadın beyin fizyolojisiyle ilgili ulaştığı herhangi bir varsayım ya da sonucun olmaması ve nöro bilimin de iktisadın ilgi alanına hitap eden bir aracının olmamasıdır.

Özetle, nöro bilimsel gelişmelerin iktisat biliminde yarattığı hareketlilik, iktisadın geleceği açısından farklı görüşlerin oluşmasına sebep olmuştur. Bazıları bu gelişmelerin iktisat biliminde bir devrime yol açabileceğini ifade etmiş, bazıları ise bu konuda fazla umutlanılmaması gerektiğini belirtmiştir. Elbette nöroiktisat disiplininin iktisatta ne gibi sonuçları yol olacağını zaman gösterecektir. Ancak iktisadi kararların sinirsel temellerinin anlaşılmasına başlanması, iktisatta bazı taşları yerinden oynatabilecek gibi görünmektedir. Fakat bu devrim çok çabuk gerçekleşmeyebilir. Nitekim bu iki karşıt görüş bir arada değerlendirildiğinde, “nöro bilimsel paradigma kaymasının yakın bir tarihte gerçekleşmeyeceği” fikri etrafında uzlaştırılabilir ki Çakar ve Neyse (2015)’nin görüşü bu uzlaşmayı destekler niteliktedir.

8. Sonuç ve Değerlendirme

İktisat biliminin temel ilgi alanı insandır. Dolayısıyla, iktisat bilimi, öngörülerini insan üzerindeki gözlem ve varsayımlarına göre gerçekleştirmektedir. İnsan, düşünen ve sürekli değişen bir varlık olduğu için doğa bilimlerindeki gibi incelenbilmesi mümkün olmamıştır. Bu yüzden, neo-klasik iktisadın hakimiyetiyle birlikte rasyonel insan -homo economicus- varsayımı insanın sürekli değişen dünyasını genel olarak akılcılık ve bencillik varsayımı altında sabitlemiştir. Bu varsayım sayesinde neo-klasik iktisat, iktisadi analizlerde insan faktörünü daha matematiksel bir forma sokabilmiştir. Ancak, homo economicus varsayımının insan davranışlarını tam olarak yansıtmamasının sebep olduğu eleştiriler neo-klasik iktisat sonrasında iktisat ve psikoloji bilimlerinin yakınlaşmasının yolunu açmıştır. Bu yakınlaşma, tarihsel süreç içerisinde psikolojik iktisat, iktisat psikolojisi, davranışsal iktisat ve nöroiktisat gibi disiplinlerin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Çalışma kapsamında bu disiplinler kavramsal düzeyde ve tarihsel gelişim açısından irdelenmiştir. Bu doğrultuda, nöroiktisat disiplininin temel çıkış noktası, neo-klasik iktisat disiplinine yönelik eleştiriler kapsamında gerçekleşen iktisat-psikoloji etkileşimidir. İktisat-psikoloji etkileşimi zaman içerisinde nöroiktisadın temelde köklerini aldığı davranışsal iktisat disiplininin ortaya çıkmasına vesile olmuştur. Davranışsal iktisat teorilerinin test edilmesini ifade eden deneysel iktisat ise nöroiktisadın bir anlamda öncülü olarak düşünülebilir. Nitekim nöroiktisat, Eren (2011: 43)’in de belirttiği üzere davranışsal ve deneysel iktisada sinir sisteminin gözlemlenmesini eklemiştir. Bu bağlamda nöroiktisat sırasıyla davranışsal ve deneysel iktisadın bir alt dalı olarak iktisat-nöro bilim ortaklığını ifade etmektedir.

Öte yandan nöroiktisat, yüzyıllardır sadece birtakım varsayımlar üzerinden analiz edilen iktisadi kararların temellerinin anlaşılması açısından, gelecekte iktisat biliminde etkin roller üstlenebilecek bir potansiyeli bünyesinde barındırmaktadır. Bu doğrultuda nöroiktisadın potansiyeline ilişkin farklı görüşler mevcuttur. Bu potansiyelin uzun vadede iktisat biliminde olumlu ve köklü değişikliklere yol açma ihtimali heyecan verici olmakla birlikte, çok umutlanılmaması gerektiğini ifade eden görüşler de literatürde kendine yer bulmuştur. Çalışmada yer verilen bu iki farklı görüş bu devrimin uzun vadede gerçekleşebileceği konusunda birleşiyor gibi görünmektedir.

Kaynakça

Akerlof, G. A. ve Shiller, R. J. (2010), *Hayvansal Güdüler*, (Çev. Neşenur Domaniç ve Levent Konyar), İstanbul: Scala Yayıncılık.

Akın, Z. ve Urhan, B. (2010), “İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?”, *İktisat İşletme ve Finans*, 25 (288), 9-28.

Andersson, O., Holm, H. J., Tyran J.R. ve Wengström E. (2013), “Deciding for Others Reduces Loss Aversion”, IFN Working Paper, No: 976.

Angner, E. ve Loewenstein, G. (2007), “Behavioral Economics”, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957148, (Erişim: 21.08.2014).

Ariely, D. (2013), *Akıldışı ama Öngörülebilir: Kararlarımızı Biçimlendiren Gizli Kuvvetler*, (Çev. Asiye Hekimoğlu Gül ve Filiz Şar), 4. Baskı, İstanbul: Optimist Yayıncılık.

Atkinson, R. L., Atkinson R. C. ve Hilgard E. R. (1995), *Psikolojiye Giriş-I*, (Çev. Kemal Atakay, Mustafa Atakay, Aysun Yavuz), İstanbul: Sosyal Yayınlar.

Baç, M. (2007), “İktisadi Analizin Disiplinlerarası Uygulamalarında Durum ve Öngörüler”, <http://research.sabanciuniv.edu/848/1/BacTUBAmakale.pdf>, (Erişim: 11.10.2014).

Bandettini, P. A., Wong E. C., Hinks R. S., Tikofsky R. S. ve Hyde J. S. (1992), “Time Course EPI of Human Brain Function During Task Activation”, *Magnetic Resonance in Medicine*, 25 (2), 390-397.

Bishop, M. (2013), *A’dan Z’ye Ekonomi Sözlüğü*, (Çev. Şeyma Akın, Bahadır Akın ve Ceren Yıldız), 1. Baskı, Ankara: Adres Yayınları.

Blakeslee, S. (2003), “Brain Experts Now Follow the Money”, *New York Times Magazine*, http://old.hss.caltech.edu/~camerer/web_material/NYT_BrainExperts_Jun03.pdf, (Erişim: 27.12.2015).

Breutigam, S. (2005), “Neuroeconomics-From Neural Systems to Economic Behaviour”, *Brain Research Bulletin*, 67 (5), 355-360.

Camerer, C. F. (1999), "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96 (19), 10575-10577.

Camerer, C. F. (2007), "Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions", *The Economic Journal*, 117 (519), 26-42.

Camerer, C. F. (2008), "The Case for Mindful Economics", <http://www.cirje.e.u-tokyo.ac.jp/research/workshops/micro/micropaper07/microCOE0806.pdf>, (Erişim: 29.12.2015).

Camerer, C. F., Loewenstein, G. ve Prelec, D. (2005), "Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics", *Journal of Economic Literature*, 42, 9-64.

Camerer, C. F. ve Loewenstein, G. (2004), "Behavioral Economics: Past, Present, Future", Colin F. Camerer, George Loewenstein ve Matthew Rabin (Ed.), *Advances in Behavioral Economics*, içinde, (3-54), New Jersey: Princeton University Press.

Can, Y. (2012), "İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat", *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4 (2), 91-98.

Colander, D. (2008), "Edgeworth's Hedonimeter and the Quest to Measure Utility", *The Journal of Economic Perspectives*, 21 (2), 215-256.

Çakar T. ve Neyse L. (2015), "İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri: Nöroiktisat", *İktisat ve Toplum*, 58, 18-23.

Çalık, Ü.ve Düzü, G. (2009), "İktisat ve Psikoloji", *Akademik Bakış*, 18, 1-13.

Davis, D. D. ve Charles, A. H. (1993), "Experimental Economics: Methods, Problems, and Promise", *Estudios Economicos*, 8 (2), 179-212.

Demir, Ö. (2013), *Akıl ve Çıkar: Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği*, 1. Baskı, Ankara: Sentez Yayıncılık.

Dinler, Z. (2013), *Mikro Ekonomi*, 24. Baskı, Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.

Dudu, H. (2014), "Neoklasik İktisat Kuramının Genel Çerçevesi ve Eleştirisi", *Aydınlanma 1923*, 48 (48), 25-38.

Earl, P. E. (2005), "Economics and Psychology in the Twenty-First Century", *Cambridge Journal of Economics*, 29 (6), 909-926.

Engle-Warnick, J. ve Lazslo, S. (2008), "Experimental Economics: A Revolution in Understanding Behaviour", CIRANO-Scientific Publications, Code: 2008RB-01.

Eren, E. (2011), “Yeni İktisatta Ortak Noktalar”, Ercan Eren ve Metin Sarfati (Ed.), İktisatta Yeni Yaklaşımlar, 1. Baskı içinde, (13-45), İstanbul: İletişim Yayınları.

Eser, R. ve Togionbaeva, D. (2011), “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (1), 287-321.

Gintis, H. (2000), “Beyond Homo Economicus: Evidence from Experimental Economics”, *Ecological Economics*, 35 (3), 311-322.

Glimcher, P. W., Camerer, C. F., Fehr, E., ve Poldrack, R. (2009), “Introduction: A Brief History of Neuroeconomics”, Paul W. Glimcher, Colin F. Camerer, Ernst Fehr ve Russel A. Poldrack (Ed.), *Neuroeconomics: Decision Making and Brain*, 1st Ed. içinde (1-12), Londra: Academic Press.

Glimcher, P. W. ve Rustichini, A. (2004), “Neuroeconomics: The Consilience of Brain and Decision”, *Science*, 306 (5695), 447-452.

Gül F. ve Pesendorfer W. (2005), “The Case for Mindless Economics”, <http://old.hss.caltech.edu/~camerer/NYU/mindlessGP.pdf>, (Erişim: 29.12.2015)

Güveloğlu, N. (2001), “Birey-Toplum İkilğine Karşı Tarihsel Materyalizmin Nesnesi Olarak Toplumsal İlişkiler”, *Praksis-Üç Aylık Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 171-182.

Hardy-Valeé, B. (2007), “Decision-Making: A Neuroeconomic Perspective”, *Philosophy Compass*, 2 (6), 939-953.

Harrison, G. W. ve List, J. A. (2004), “Field Experiments”, *Journal of Economic Literature*, 42 (4), 1009-1055.

Hattwick, R. E. (1989), “Behavioral Economics: An Overview”, *Journal of Business and Psychology*, 4 (2), 141-154.

Kahneman, D. (2003a), “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *The American Economic Review*, 93 (5), 1449-1475.

Kahneman, D. (2003b), “A Psychological Perspective on Economics”, *The American Economic Review*, 93 (2), 162-168.

Kahneman, D. ve Smith, V. (2002), “Foundations of Behavioral and Experimental Economics”, Nobel Prize in Economics Documents, 1, http://psych.fullerton.edu/MBIRNBAUM/PSYCH466/articles/Nobelprize_2002.pdf, (Erişim: 25.09.2014).

Karakütük, K. (1999) “İnsan Kaynakları”, *Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 30, 115-132.

Kent, O. (2011), “Ana Akıma Bir Alternatif: Nöroiktisat”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 157-176.

Kim, B., Barua, A. ve Whinston, A. B. (2002), “Virtual Field Experiments for a Digital Economy: A New Research Methodology for Exploring an Information Economy”, *Decision Support Systems*, 32 (3), 215-231.

Kwong, K. K., Belliveau, J. W., Chesler, D. A., Goldberg, I. E., Weisskoff, R. M., Poncelet, B. P., Kennedy, D. N., Hoppel, B. E., Cohen, M. S., Turner, R., Cheng, H. M., Brady, T. J. ve Rosen, B. R. (1992), “Dynamic Magnetic Resonance Imaging of Human Brain Activity During Primary Sensory Stimulation”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 89 (12), 5675-5679.

Levitt, S. D. ve List, J. A. (2008), “Field Experiments in Economics: the Past, the Present, and the Future”, NBER Working Paper Series, W14356.

Loewenstein, G. (1999), “Experimental Economics from the Vantage-Point of Behavioural Economics”, *The Economic Journal*, 109 (453), 25-34.

Mullainathan, S. ve Thaler, R. H. (2000), “Behavioral Economics”, NBER Working Paper Series, W7948.

Neyse, L. (2009), “İktisattan Müjde! Biz İktisatçılar da İnsanmışız!”, Businessweek Türkiye, <http://aydin.edu.tr/gosterx.asp?id=925>, (Erişim: 12.10.2014).

Nyborg, K. (2000), “Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of Environmental Values”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 42 (3), 305-322.

Ogawa, S., Tank, D. W., Menon, R., Ellermann, J. M., Kim, S. G., Merkle, H. ve Ugurbil, K. (1992), “Intrinsic Signal Changes Accompanying Sensory Stimulation: Functional Brain Mapping with Magnetic Resonance Imaging”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 89 (13), 5951-5955.

Otto, A. M. C. (2009), The Economic Psychology of Adolescent Saving, Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Exeter, <https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10036/83873/OttoA.pdf>, (Erişim: 25.07.2014).

Önder, İ. (2012), “İktisat Psikolojisi”, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 34, 178-187.

Özel, H. (2014), “Kapitalizm ve Mutluluk”, *İktisat ve Toplum*, 40, 49-56.

Politzer, P. E. (2008), *Neuroeconomics*, 1st Ed., New York: Oxford University Press.

Ruben, E. B. (2013), *İktisadın Unuttuğu İnsan*, 2. Baskı, Ankara: Bağlam Yayıncılık

Rustichini, A. (2005), “Neuroeconomics: Present and Future”, *Games and Economic Behavior*, 52 (2), 201-212.

Schneider, S. (2010), “Homo Economicus-or More Like Homer Simpson?”, Deutsche Bank Research, http://www.dbresearch.it/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000259291/Homo+economicus+%E2%80%93+or+more+like+Homer+Simpson%3F.pdf, (Erişim: 12.07.2014).

Simon, H. A. (1955), “A Behavioral Model of Rational Choice”, *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.

Soydal, H. (2010), *Yeni Ekonomi: Kuantum-Nöroekonomi*, 1. Baskı, Konya: Palet Yayınları.

Stanton, A. A. (2009), “Neuroeconomics: A Critique of Neuroeconomics: A Critical Reconsideration”, *Revue Française D'économie*, 23 (4), http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1113226, (Erişim: 03.10.2014).

Şeniğne, B. (2011), *Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: “Nöroiktisat”*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tomer, J. F. (2007), “What is Behavioral Economics?”, *The Journal of Socio-Economics*, 36 (3), 463-479.

Zak, P. J. (2004), “Neuroeconomics”, *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 359 (1451), 1737-1748.