

## DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ANLAŞILMASINA YÖNELİK BİR LİTERATÜR TARAMASI

Asena Gizem YİĞİT<sup>1</sup>

### ÖZ

20. yüzyılın başından itibaren, başta Klasik İktisat, Neoklasik İktisat ve Keynesyen İktisat olmak üzere, ana akım iktisat olarak adlandırılan görüşlerle ekonomi şekillenmiştir. Ana akım iktisadının uzun yıllar boyunca matematik ile iç içe bir bilim olarak var olması, beşeri bir bilim olmasına rağmen, zaman içinde psikoloji ve sosyolojiden uzaklaşmasına sebebiyet vermiştir. Diğer bir deyişle ana akım öğretide matematik bir araç değil, amaç olarak ele alınmaya başlanmıştır. Sınırlandırıcı varsayımlarla oluşturulan matematiksel modeller ile açıklanmaya başlanan birçok kuram ve teori, bugünkü ekonomik olayların birçoğuna ve kriz ortamına açıklık getirmekte yetersiz kalmaktadır. Geleneksel iktisadın kabul ettiği rasyonel birey varsayımını tartışmaya açarak çalışmalarına başlayan davranışsal iktisat ise psikoloji biliminin de kazandırdığı sonuçlarla farklı bir pencere açılmasına olanak vermiştir. Hatta bugün birçok ülkenin kamu politikalarında davranışsal ekonomi uygulamaları da yerini almaya başlamıştır. Nitekim bu gelişmelerle birlikte, davranışsal iktisat alanında Türkçe eser sayısının yetersizliği, bu alanın gelişiminde olumsuz etki yaratmaktadır. Bu çalışmanın amacı, davranışsal iktisat dalına ilgi duyan ve konuda araştırma yapmak isteyen araştırmacılar için davranışsal iktisat dalının önemini, tarihsel sürecinin ve günümüz aşamasına gelene kadar yaşadığı dönüm noktalarının ve eserlerinin derlenmesi ile tek bir çatı altında sunulmasıdır.

**Anahtar Kelimeler:** Davranışsal İktisat, Nöroekonomi, Deneysel İktisat  
Jel Kodu: D90, D91, D87

## A LITERATURE REVIEW FOR THE UNDERSTANDING OF BEHAVIORAL ECONOMICS

### ABSTRACT

From the beginning of the 20th century economy has been shaped with mainstream economics which are formed by Classical, Neoclassical and Keynesian Economics. Because mainstream economics are intertwined with mathematics, economics became distinct from psychology and sociology. In other words, mainstream economics used mathematics as a purpose instead of using it as a tool. The theories put forth on the basis of mathematical models that are

---

<sup>1</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, Araştırma Görevlisi, [gencasengizem@gmail.com](mailto:gencasengizem@gmail.com)

---

*built on restrictive assumptions are not capable of explaining most of the economic conditions and crises. Behavioral Economics started a discussion about the assumption of rational person and pointed to another view by using the results of the psychological tests. Today, many countries are using behavioral economics in their public policies. But in Turkey, the lack of studies conducted on behavioral economics in native language is making a negative impact on the development of this field. The purpose of this work is to make a survey of the studies about the importance of the behavioral economics, its' historical background and breaking points from beginning to today in a single source for the researchers that are interested in behavioral economics.*

**Keywords:** Behavioral Economics, Neuroeconomics, Experimental Economics

**JEL Code:** D90, D91, D87.

## **1. Giriş**

İktisat bilimi, sosyal bir bilim olmasına rağmen, zaman içinde diğer bilimlerin yöntemlerini kendi analizlerinde kullanmaya başlamıştır. Bilhassa Walras'ın "Saf İktisadın Öğeleri"ni 1874 yılında yayınlamasından sonra iktisat fizik ve matematik ile daha çok yakınlaşmıştır. Her ne kadar birçok modelin sağlam temellere oturtulabilmesi matematiğin kullanılmasına bağlı olsa da bu durum zaman içinde iktisadın sosyolojiden uzaklaşmasına ve psikolojik faktörlerin de göz ardı edilmesine sebebiyet vermiştir. Bu durumla ilişkili olarak modellerin yapısında, insan faktörü, akılcı olarak karar veren rasyonel birey olarak tanımlanmıştır. Ancak başta Robert Solow, John Hicks, Wassily Leontief, Paul Samuelson gibi ekonomistler olmak üzere birçok teorisyen, matematiksel yöntemlere bu derece bağlı iktisat bilimini eleştirmişler ve insanın her zaman belli kalıplara oturtulamayacağını belirtmişlerdir. Paul Samuelson'a göre, matematik de iktisat da aynı sonucu verse dahi karşılaştırması zor olan dillere sahiptir. Jim Stanford ise, yaratıcı düşüncenin yerini istatistiksel analizler aldığından dolayı iktisadın bu yönünü olumsuz bir durum olarak değerlendirmektedir. (Acar, 2008: 97-98) 20. yüzyılın ortalarından itibaren iktisat, sosyoloji ve psikolojinin ilişkisi tekrar tartışılmaya başlamıştır. Herbert Simon'un ortaya atmış olduğu sınırlı rasyonellik kavramı da bu anlamda önem taşımaktadır. Bu kavrama göre, bireyler sadece belli bir ölçüde rasyonel olabilmektedir. İlk kez 1957'de ortaya atılan bu kavram

Katona, Scitovsky, Leibenstein gibi iktisatçıların da çalışmaları için önyak olmuştur.

İktisat biliminin özellikle son dönemlerde yoğunlaşan çabalarla sosyoloji ve psikoloji ile temellendirilmeye çalışılması fikrinin beslenmesinin sebebi, her üç dalın da temelinde insan faktörü olmasından kaynaklanmaktadır. Matematik ile sınırlandırılmış varsayım ve analizlere dayandırılan iktisadın temelinde insanın olması ve insanın da her daim değişen yapısı ve doğası gereği tamamen rasyonel olmaması birçok modelin sadece matematiksel tabanda kalmasına zemin hazırlamıştır. Bu modellerin açıklanmasında psikolojik ve fizyolojik faktörlerin de göz önünde bulundurulması gereği olarak “davranışsal iktisat” ortaya çıkmıştır. İktisat bilimi insanın ekonomik tercihleriyle ve seçimleriyle; psikoloji ise insan davranışlarının nedenleriyle ilgilenmektedir. Bunun sonucu olarak iktisat ve finans literatürü, karar alma ve seçim süreçlerinden etkilenmiş, bu yeni araştırma alanı gündeme gelmiştir (Eser vd., 2011: 3) Yüzyılı aşkın süredir iktisat öğretisinde yerini koruyan ana akım iktisat (Neoklasik) günümüz sorunlarına cevap verme konusundaki eksik kaldığı yerler neticesinde, birçok iktisatçı tarafından eleştirilmektedir. Bu çalışmanın amacı ise eleştirilerden yola çıkarak ana akım iktisadın eksik kalan bu yönlerini tamamlamaya çalışan bu araştırma alanının dönüm noktalarını tek bir çalışma altında sunarak, yeni araştırmacıları bu alana kazandırmakla birlikte, geleneksel iktisat ve günümüzdeki gelişmeler ile arasındaki köprüyü kurmaktır.

## **2. Davranışsal İktisat'ın Ortaya Çıkışı, Eleştirileri ve Mihenk Taşları**

İktisadın sosyal bir bilim olarak ortaya çıktığı zamanlarda psikoloji bilimi henüz bir disiplin olarak değerlendirilmemekteydi. Dönem koşullarında birçok iktisatçı aynı zamanda birer psikolog olarak da görülmekteydi. Bu duruma Görünmez El Teorisi ile tanınan ve iktisadın babası olarak tanınan Adam Smith'in The Theory of Moral Sentiments (Ahlaki Duygular Teorisi) örnek olarak gösterilebilir. Adam Smith bu çalışmasında davranışların psikolojik prensiplerini açıklamaya çalışmıştır ve aynı zamanda bugün teori olarak sunulan birçok davranışsal iktisat konusunu da farklı biçimlerde çalışmalarına konu etmiştir. İktisat literatüründeki teorilerin varsayımlar üzerine inşa edilmesiyle beraber iktisat ile psikoloji uzaklaşmaya başlamıştır ve bu durum Neoklasik İktisat ile başlamıştır. Her ne kadar zaman içinde iktisatçılar, çalışmalarında psikolojiye atıf yapsalar da sonrasında bu işbirliğini reddetmişlerdir,

---

çalışmalarında psikolojik faktörleri ele alan iktisatçılar ise bu düzeyi asgari düzeyde tutmuşlardır.

İktisat biliminde ana akım iktisadını Neoklasik paradigma oluşturur. Neoklasik paradigmaya kapsamında ilerleyen okullar, Klasik İktisat'tan başlayıp, günümüze kadar ilerleyen bir yol çizmiştir. Ancak Geleneksel İktisat'ın sahip olduğu temel varsayımların zaman içinde ekonomik durumları açıklamada yetersiz kalmaya başlaması üzerine, bu varsayımlara bazı önemli eleştiriler getirilmiştir. Bu eleştirilerden en önemlisi rasyonel birey varsayımına yöneliktir. Geleneksel İktisadın temel varsayımlarından olan rasyonel birey anlayışına göre; rasyonel birey, aldığı kararlarda fayda-maliyet analizini yapan, bilgi ve teşviklere beklentilerin dışına çıkmadan ve önceden tahmin edilebilir cevaplar veren ve böylece de faydasını maksimize ederek mutluluğunu arttırmayı hedefleyen bireydir. Diğer bir deyişle geleneksel iktisat ile birlikte birey, kolay tahmin edilebilir, karmaşık yapıya sahip olmayan ve matematiksel olarak modellenen bir yapı halini almıştır. Ancak gerçek hayatta değerlendirildiğinde, birey, hata yapan, duygusal, çoğu zaman analiz yapmadan kendisi için en kısa yolu seçebilen ve her zaman rasyonel olmayan bir varlıktır (Akın ve Urhan, 2015: 11).

Geleneksel iktisadın varsayımlarına gelen eleştirilerden bir diğeri fayda kuramına yönelik olmuştur. İktisatta fayda, ölçümlenebilmesi ve ölçümlenememesine göre 2 ayrı başlıkta incelenmektedir. Ölçülebilir fayda kardinal fayda, ölçülemeyen fayda ise ordinal fayda olarak adlandırılır. Kardinal Faydacılar'a göre, tüketicilerin çeşitli mal ve hizmetlerden sağladıkları tatmin düzeyi olan fayda, util adı verilen birim veya para ile ölçülebilmektedir. Hermann Gossen, William Stanley Jevons, Carl Menger, Leon Walras ve Alfred Marshall gibi iktisatçılar kardinal faydacılar olduğundan aynı zamanda sayısalcılar olarak da anılmaktadır. Kardinal Fayda Teorisi, marjinal fayda, toplam fayda ve azalan marjinal fayda olmak üzere üç temel kavramda toplanır. Bireyin belirli bir dönemde tükettiği bir malın tüm birimlerinden elde ettiği faydaya, toplam fayda, kişinin belirli bir dönemde tükettiği bir malın her ilave biriminden elde ettiği faydaya ise, marjinal fayda denilmektedir. Marjinal fayda, bireyin her ilave mal tüketmesi sonucunda toplam sağladığı faydada meydana gelen değişiklik olarak da adlandırılmaktadır. Bireyin tükettiği her birim mal sonucunda her bir ilave birimden elde ettiği faydanın düşmesine de Azalan Marjinal Fayda adı verilir. Ordinal Faydacılar'a göre ise fayda ölçülemez ancak tüketicilere sağladığı tatmin düzeyi olarak

sıralanabilmektedir. Diğer bir deyişle bir tüketici A malını B malına tercih ediyorsa, A malından daha fazla fayda sağlamaktadır. Eugen Slutsky, Willfredo Pareto, John Hicks, Harold Hotelling ise bu kuramın öncüleri olmuştur. Ancak burada da rasyonel birey varsayımı altında, bireyin kendisine en yüksek faydayı sağlayacak sepeti seçebileceği, her zaman tutarlı olacağı, çoğu aza tercih edeceği gibi varsayımlar söz konusu olmuştur (Hatırlı, 2017:133-144). Herbert Simon'una Nobel ödülü kazandıran çalışmasında ise bireyin sınırlı rasyonelliğe sahip olduğundan, sınırlı hesaplama yeteneği dolayısıyla, bireyin kararlarının sınırlı irade gücü ile ortaya çıktığını savunmaktadır. Maksimum faydaya ulaşmak adına hareket eden bireyin aksine sınırlı bir çerçevede ve karmaşık bir çevrede olan birey, kararlarını alırken, düşüncelerini şekillendirirken tüm bileşenleri değerlendirebilecek derecede yeterli zamanı ve hesaplama gücünün olmaması durumunda, bilişsel yeteneklerine başvurduğunu savunmuştur. Bu bilişsel yapı da zaman zaman bireyi hatalı kararlara sürükleyebilmektedir. (Hatipoğlu, 2012: 21-23) Davranışsal iktisatta fayda; karar faydası, deneyimlenen fayda, beklenen fayda, kalıntı fayda, tanısal fayda olmak üzere ana başlıklarla psikoloji dâhilinde incelenir. Bunların yanı sıra toplumdaki bireyler ve sınıflar arasında çıkar çatışmasının olmadığını varsayım dayalı varsayım ile yola çıkan denge kavramıdır. Geleneksel İktisat, ekonomik dengeyi kararlı, dengesizliği ile geçici bir durum olarak gören varsayımlar üzerine yoğunlaşmıştır. Ancak toplum içinde çıkar çatışmaları ve bireyin kararları üzerinde etkili olan psikolojik ve sosyolojik faktörler, ekonomik denge hakkında net bir ifadeye fırsat vermemektedir.

Zaman içinde, özellikle yaşanan krizlerin açıklamasında, mevcut teorilerin birçok yönden eksik kalması sonucu olarak, H.Simon'un (1955) dönüm noktası olarak kabul edilen "A Behavioral Model of Rational Choice" çalışması sonunda psikoloji ve iktisadın iç içe birer bilim olduğu tekrar hatırlanmıştır. Alanda yapmış olduğu çalışmalardan dolayı davranışsal iktisat tarihinde önemli bir yere sahip olan Richard Thaler'ın 2017 Nobel İktisat Ödülü'ne layık görülmesinden sonra yaptığı "Ekonomik ajanların insanlar olduğu ve ekonomik modellerin bununla işbirliği yapması gerektiğinin farkına varılması" açıklaması da iktisatta psikoloji ve sosyolojinin önemini bir kez daha vurgular niteliktedir.

Davranışsal iktisat, psikoloji ve geleneksel iktisadın birleşim noktası olarak ve tüketiciler ve diğer iktisadi ajanların karar verme süreçlerini inceleyen, klasik iktisadın rasyonel birey varsayımının

aksine insanların sınırlı rasyonellik yeteneğine sahip olduğunu göz önünde bulundurarak çalışmalarını ele alan bir alandır. (OFT, 2010: 5) Alanın temel amacı ise, hâkim iktisadi modelleri ortadan kaldırmak değil, bu modeller çerçevesinde temel alınan bazı varsayımların içini insan davranışlarına yönelik bulgularla doldurarak yeni ve somut modeller kurgulamak, daha başarılı stratejiler oluşturmaktır. Davranışsal iktisatçılar, insanların beklenti, motivasyon ve tutumları gibi temel davranışların beraberinde yatırım, tasarruf, harcama gibi süreçleri analiz ederek insan davranışlarını incelerler. Bunların yanı sıra davranışsal iktisatçılar gözlem ve deneye dayalı araştırmalar yaparken, geleneksel iktisatçılar geçmişteki sayısal veriler ile gelecekte olması muhtemel verileri analiz ederek teori oluştururlar. (Katona ve Harris, 1978: 14)

Son dönemlerde davranışsal iktisat alanına dair çalışmaların hız kazanmasının temelinde ise Küresel Finansal Kriz ortamını açıklamada mevcut iktisadi teorilerin sınırlı kalmasıdır. Davranışsal İktisadın iddiasına göre, insanın davranışlarını açıklamaya yönelik bulguların tespitinden sonra oluşturulacak politikalar, bu tip krizleri ortadan kaldıracaktır. Bundan dolayı davranışsal iktisat, varsayımlarını oluştururken, bireylerin sahip olduğu bilişsel eğilim ve davranışların arkasındaki psikolojik durumu göz önüne alarak iktisadi modellerle bağdaştırmayı hedeflemektedir. (Hatipoğlu, 2012: 3). Bununla birlikte psikolojik temeller üzerine kurulu varsayım ve modeller, teorik açıdan daha da derinlik kazandıracak, ekonomik davranışlar daha sağlıklı analiz edilecek ve böylece daha güçlü iktisat politikaları ortaya çıkabilecektir.

Davranışsal İktisat, Neoklasik İktisadın yetersiz kaldığını öne süren bulgularla şekillenmektedir. Bunlardan en önemlileri, rasyonel birey varsayımı, beklenen fayda teorisinin eleştirisi, üssel indirgeme, sahiplik etkisi ve sosyal tercihlerdir. Yeni davranışsal iktisatçıların analizlerini şekillendirdiği konular bunlardır (Pesendorfer, 2006: 1-2).

## **2.1 Bernard Mandeville ve The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits (Arıların Öyküsü veya Kişisel Kötülükler Toplumsal Yararı Sağlar) (1714)**

1670-1733 yılları arasında yaşamış ünlü Hollandalı düşünür Bernard Mandeville, özellikle ahlak ve siyaset felsefesi üzerinde çalışmalar yapmış, politik iktisat alanında tespitlerde bulunmuştur. Bu anlamda 1714 yılında yayınlamış olduğu ve 24 yılda tamamladığı 'The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits (Arıların

Öyküsü veya Kişisel Kötülükler Toplumsal Yararı Sağlar) eserinde, işbölümü ile toplum içinde bir arada yaşayan insanları bir kovan içindeki arılara benzetmiştir. Bu çalışmasında yer alan temel önerme ise; bireysel kötülüklerin, genel anlamda toplumsal refahı sağlamasıdır ve bu çalışma özellikle düzen problemine çözüm getirmeye çalışmıştır. İlk çağlardan beri gelen, insanların hayatlarını devam ettirmeleri için, toplum içindeki diğer insanlarla işbirliği yapması şeklindeki genel görüş sonunda birçok soru da beraberinde gelmektedir. İnsanları bir arada yaşamaya yönlendiren ilke nedir veya insanları bir arada tutan düzenin temelinde ne vardır, gibi sorular bunlardan bazılarıdır. Bu eser de bu soruların cevaplarını arar niteliktedir.

Bernard Mandeville'nin 'The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits' adlı eserinde insanlar kovandaki arılara benzetilir. Bu benzerliğin altında toplum yapısı ile kovandaki düzenin aynı olduğu görüşü yatmaktadır. Bu durumu da eserinde şu şekilde anlatır: "Arıların yaşamı bütün olarak insanlara benzer. İnsanlar gibi mütevazı şekilde hareket ederler. Şehirlerde ne yapılırsa kovanda da yapılır. Cüppe taşıyan da vardır kılıç kullanan da. Biz de dahi olmayan makineler ve işçiler. Ve hatta gemiler, ordular, kaleler. Bilim, alışveriş, zanaat. Bu kovanda hepsi var" (Mandeville, 1988: 66) Mandeville'ye göre arılar da insanlar gibi, kibirleri doğrultusunda ve kendi isteklerini gerçekleştirmek için aynı şekilde hareket etmektedir. İnsanın doğası gereği sahip olduğu kibir, ekonomiye de yansıtacağından, bu faaliyetler hileli bir yapı ile gerçekleşir. Çalışmasında savunduğu bu düşünceye göre her ticarete ve üretimde ve böylece ekonomik düzende bir hile vardır. Bu yüzden hemen her meslekte düzenbazlık söz konusu olduğunu söyler. Bu durumu, avukatların ücretlerini arttırmak için davayı uzatması veya doktorların aynı saygınlığı devam ettirmelerinin hastanın sağlığını düşürüp daha sonra düzeltmesinden geçmesi ile örneklemektedir. Mandeville'in en fazla düzenbaz olduğunu iddia ettiği meslek ise din adamlığıdır. Bu durumu ise şu şekilde anlatmaktadır: "Din adamlarının çok azı bilgilidir. Geri kalan binlercesi ise cahildir. Kendi tembelliklerini, şehvetlerini ve para tutkularını dini toplantı kisvesi altında saklarlar" (Mandeville, 1988: 67).

Mandeville'ye göre toplumu bir arada tutan bencillik kavramıdır. Arı kovanında arılar mutlu bir şekilde yaşarken bir aksilik ortaya çıktığında direkt olarak askerler ve hükümet suçlanmaya başlanır. Daha sonrasında ise Tanrıları mevcut düzenin yıkılması için yalvarmaya başlarlar. Sonuç olarak bir anda bu dua

kabul olur ve düzenbazlıklar terk edilir, herkes iyilik ile hareket etmeye başlar. Kovandaki bu ahlaki değişimin yansıması ise ekonomide olur. İnsanlar düzenbazlık yerine dürüstlüğü tercih ettikten sonra ölçülü davranarak aşırılıktan kaçmaya başlar. Bunun sonucu olarak da ekonomik aktörlerin kazancında gerileme başlar. Giderek yavaşlayan ekonomik işleyiş sonunda da birçok meslek grubu ortadan kalkar, herkes yaşamını devam ettirecek kadar kazandığından zevkler yok olur. Böylece bu durumdan şikâyetçi olan arılar kovayı terk etmeye başlar ve boş kalan kovan başka arıların istilasına uğrar. (Batu, 2016: 529-530) Mandeville' ye göre toplumda düzenbazlıklar sona erer, iyilik ve dürüstlük benimsenirse bu olumsuzluk kaçınılmaz bir son halini alır. (Mandeville, 1988, 72-78)

## **2.2 Adam Smith ve The Theory of Moral Sentiments (Ahlaki Duygular Teorisi) (1759)**

Adam Smith 1723-1790 yılları arasında yaşamış olup, hem iktisatçı kimliğiyle hem de filozof olarak tanınmaktadır. İktisadi olayların analiz edilirken kişinin erdemli olmasının en önemli şey olduğunu vurgulamıştır. 1759 yılında yayınladığı The Theory of Moral Sentiment (Ahlaki Duygular Teorisi) ile çalışmalarında, davranışsal iktisada atıf yapan en eski örneklerdendir. 1759 yılında yayınladığı bu kitapta, Newton'un doğayı ve evreni açıklayan bilimsel ve mekanik modelini insan üzerinde uygulamaya çalışmıştır. Adam Smith'e göre davranışların temelini, açıklık gibi fiziksel durumlar ile korku ve öfke gibi duygusal durumlar belirlemektedir. Çalışmasını sempati ve tutku kavramlarının üzerine kurmuş ve karar verme süreçlerinde davranışların bu temel insani duygulardan doğrudan etkilendiğini savunmuştur. Çalışmasının ana temasında insan ilişkilerinin birey ve toplum arasındaki anlayış ve sempatiye bağlı olduğuna vurgu yapan Smith, bireylerin bencil yapısıyla kendisi için doğru kararı alan bireylerin, dolaylı olarak toplum yararına da hizmet edeceğini belirtmiştir. (Ashraf, Camerer ve Loewenstein, 2005: 131,132) Her ne kadar Adam Smith'in ahlak felsefesi hakkındaki görüşlerinden etkilendiği kişilerden biri Bernard Mandeville olsa da Mandeville'nin çalışmasında savunduğu ahlak dışı kişi profili Smith'in karşı olduğu bir fikirdir. (Smith, 1759: 70-75)

Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi'nde ahlak felsefesinin etkilerini fazlasıyla görmek mümkündür. Bu kurama göre, doğal düzenin insan davranışları üzerinde etkisi; kendini düşünme sempatisi, özgürlük isteği ve toplumsal kurallara uyma eğilimi,



çalışma alışkanlığı ve değişim eğilimi olmak üzere 3 ana başlıkta toplanmaktadır. Bu üç duygunun birbirini etkilemesiyle toplumsal dengenin sağlanacağına dikkat çekilmiştir. Bu denge sayesinde birey kendi çıkarlarının peşinde koşarken, toplumdaki diğer bireylerin de iyiliğine sebep olmaktadır. (Kesici, 2010: 90) Adam Smith'in çalışmalarında hissedilen iki temel amaç söz konusudur. Bunlardan ilki doğa bilimlerinde kendini gösteren yöntemleri iktisat üzerine uygulamak, bir diğeri ise erdemli yaşama dayalı bir toplum yaratma düşüncesidir. (Buğra, 1995: 92)

Adam Smith, her insanda bulunduğu varsayılan para kazanma ve diğerleri üzerinde üstünlük kurma çabasını farklı bir boyutta ele alarak, tutkular ve çıkarlar arasında bir ayrıma gitmemiş, bireylerin kendi çıkarlarını ancak toplumsal ortamlarda arayacağını savunmuştur. Böylelikle birey aynı zamanda toplum çıkarlarına da hizmet edecektir. (Hirschman, 2008: 112)

### **2.3 Jeremy Bentham ve Introduction to Principles of Ethics and Legislation (Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş)(1781)**

Aslen bir hukukçu olmasına rağmen direkt olarak hukukla uğraşmayarak kendini iktisadi çalışmalara adayan Jeremy Bentham'ın en önemli eseri 1781'de yayınlanmış olan Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş, faydacılık felsefesi üzerine kurulmuştur. Fayda ilkesi çalışmanın temelinde yer aldığından, buradaki fayda kavramının anlamı tam olarak bilinmelidir. Bentham'a göre fayda: "Her eylemin söz konusu kesimin mutluluğunu arttırma veya azaltma; mutluluğu teşvik etme veya mutluluğa karşı olma eğilimine göre onaylayan veya onaylamayan ilke"dir. Buna bağlı olarak toplumun faydası ya da çıkarı, onu oluşturan bireyin faydası veya çıkarı ile ölçülebilir. Herhangi bir şey, bireyin toplam faydasına ya da hazzına olumlu etki yaratıyorsa ya da başka bir deyişle, bireyin toplam acılarını azaltıyorsa, o şey bireyin çıkarını arttırır. Eğer ki bir eylemin, toplum mutluluğunu arttırma eğilimi azaltma eğiliminden büyükse, bu duruma faydaya uygunluk adı verilir. Eğer ki bir bireyin herhangi bir eylemi onaylaması ya da onaylamaması, o eylemin sonucunun fayda ilkelerine uygunluğu veya uygunsuzluğuyla belirleniyorsa o insan fayda ilkesinin bir partizanıdır, denilebilir. Bentham acı ve hazzı kullanarak toplumun iyilik ve kötülük eğilimlerini hesaplamayı amaçlamıştır. Bentham'a göre yasa koyucu, toplumun hazzını arttırmak ya da acılarını dindirmek için uygulamalar yapar. Bu yüzden acı ve hazzın değerlerini iyi bilmek ve bunu dikkate almak zorundadır. Hazzın ve acının ölçümü yapılırken bu değişkenlerin, yoğunluğu, süresi, kesinliği ya da belirsizliği ve

---

yakınlık veya uzaklığı dikkate alınır. Bunun yanı sıra toplumun acıya mı hazzı mı daha eğilimli olduğunu görmek için bu hesaplamalarda iki temel kritere daha dikkat edilmesi gerekmektedir. Bunlar: verimlilik ve saflıktır. Verimlilik, aynı türden duyguların birbirini takip etme durumudur. Bir hazzın sonu olarak başka bir hazzın kendisini takip etmesi veya bir acının ardından başka bir acının takip etmesi anlamına gelmektedir. Saflık ise; zıt türden bir duygunun birbirini takip etmeme olasılığıdır. Diğer bir deyişle, “saf bir haz, acılar üretmesi muhtemel olmayan hazzdır; saf bir acı hazzlar üretmesi muhtemel olmayan acıdır.” Buradan hareketle bir toplumun çıkarımın hangi tür eğilimden etkilendiğini hesaplamak için aşağıdaki hesaplamalar sırayla yapılır: (Bentham, 1781: 10-40)

1. İlk elde o eylem tarafından üretilecek olan her bir farklı hazzın değeri.
2. İlk elde o eylem tarafından üretilecek olan her bir acının değeri.
3. İlk hazzdan sonra, o eylemin ürettiği her bir hazzın değeri.
4. İlkinden sonra o eylemin ürettiği her bir acının değeri.

Bütün bu hazzların ve acıların değerleri kendi içinde bir tarafa alınarak toplanır. Aralarındaki fark alındığında sonuç ne tarafa ağır olarak çıkıyorsa toplum o tarafa doğru daha eğilimlidir. Örneğin eğer farkın ağırlığı hazzın tarafındaysa, toplum bütün olarak iyiliğe bir eğilimi olduğunu gösterir; eğer ağırlık acı tarafındaysa, bu onun bir bütün olarak kötülüğe bir eğilimi olduğunu gösterir. Bentham aynı zamanda bu eserinde acı ve hazzın duyarlılıklarını etkileyen faktörlere değinmiş ve kötülük karşısında verilecek ceza sınırlarının nasıl çizilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Ona göre, cezanın niteliği, kötülüğün sonucuna göre şekillenmektedir ve ceza verilmemesi gereken sebepler de bulunmaktadır. Cezanın kendi içinde bir kötülük olmasına rağmen, mevcut bir kötülüğü ortadan kaldırmayı vaat ettiği sürece yarara hizmet edeceğini belirtmektedir. Bentham'ın bu çalışmasında siyasetten hukuka ve yönetime kadar birçok konuya değinmiştir ve yapıtlarında deneyci yaklaşımı, kavramsal açıklığa ve tündengelimli muhakemeye dayalı olarak usçuluk anlayışı ile birleştirmeyi amaçlamıştır.

#### **2.4 George Katona ve Psychological Economics (Psikolojik Ekonomi) (1951) ve Rational Behavior and Economic Behavior (Rasyonel Davranış ve Ekonomik Davranış)(1953)**

George Katona Michigan Üniversitesindeki araştırmacılar ile davranışsal ekonomiye kazandırdığı yeni yaklaşım, davranışsal ekonominin de ilk öncü araştırması olmuştur. Bu yaklaşım, ana akım iktisadının matematiğe dayalı yöntemlerini reddederek, matematiğin getirdiği soyutluğu somut karşılıklarla cevaplamaya çalışmıştır. Bunun için de özlem, tutum, alışkanlık, beklenti, iyimserlik, karamsarlık gibi değişkenlerin yer aldığı anket sistemine dayalı bir yöntem kullanmıştır (Tomer, 2007: 470). Ekonomik sorunların analizinde psikolojik görüşlerin önemsenmesi gerektiğini savunmuştur. Algısal bütünlük varsayımıyla birlikte, düşünme ve bilişsel süreci merkeze alan, bütünü, parçaların toplamından farklı bir anlam ifade ettiğini ve bundan dolayı da bireyin bütünü bütünlük içinde algıladığını savunan Gestalt psikolojisini iktisada uygulamaya çalışmıştır. Bunun için de II. Dünya Savaşı yıllarında enflasyon incelemeleri yapmış, mevcut olan enflasyon oranını test-pit edebilmek için, bireylerin enflasyon beklentilerinin de ölçülmesi gerektiğini savunmuştur. Bu beklentilerin altına yatan asıl nedenlerin tespitinde de öğrenme süreci, bireyin yaşamını sürdürdüğü çevrenin etkili olduğu kabul etmiştir (Katona, 1947:457-458)

Katona, tüketim psikolojisinin uygulanması konusunda öncü bir karakter olup davranışsal iktisat çalışmalarına, savaş öncesinde Almanya'daki yüksek enflasyonun psikolojik etkilerini analiz ederek başlamıştır. 1951 yılındaki Psychological Analysis of Economic Behavior (Ekonomik Davranışların Psikolojik Analizi) isimli kitabında temel varsayımı ise ekonomik süreçlerin doğrudan insan davranışlarına bağlı olduğudur. Katona, çalışmalarında iktisat ile birlikte bütünlük psikolojisi ve sosyal psikolojiyi kullanmıştır. (Tomer, 2007: 470) Psikoloji ile iktisadın birbirine bağlı olduğunu savunmuş, psikoloji olmadan iktisadın, iktisat olmadan da psikolojinin var olmayacağını ifade etmiştir. Ona göre iktisat araştırmaları sırasında, ekonomik süreçler incelenirken, bu sürecin arkasındaki güçlerin keşfedilebilmesi için psikoloji biliminin yardımı gerekmektedir. Psikoloji olmadan ekonomik süreçleri açıklamak da mümkün değildir. Bunun yanı sıra iktisat biliminin olmadığı bir dünyada ise psikoloji, insan davranışlarının temel nedenlerini bile açıklama şansı bulamayacaktır. (Katona, 1951: 9-10)

## **2.5 Herbert A. Simon ve Adminstrative Behavior(Yönetmel Davranış) (1947)- A Behavioral Modal of Rational Choice (Rasyonel Seçimlerin Danışsal Modeli)(1955)**

Simon'un 1947 yılında yapmış olduğu Adminstrative Behavior (Yönetmel Davranış) kitabında örgütlere bakışını da sınırlı rasyonelite üzerine kurmuştur. Simon'a göre örgütler akılcılığa sınır gibi hizmet ederler, bunun yanı sıra, örgütlerde yalnızca olgularla uğraşmak hatalıdır ve yöneticiler örgüt kültürlerine de eğilmelidirler. Bu durum akılcılığın gereğidir. Çünkü örgütsel başarının sağlanabilmesi için örgüt kültürünün de dikkate alınması gerekmektedir. Burada yöneticinin temel görevi ise en etkin kararları almaktır. (Witzel, 2003: 281). Ancak yöneticiler karar alma süreçlerini uzmanların eline bırakmadan tekelden yürütmek isterse, bu süreçte psikolojiden matematiğe kadar birçok alanda bilgi sahibi olmalıdırlar. Davranışçılık olarak tanımlanan yaklaşımının en önemli noktası ise, karı maksimum düzeye çıkarmayı amaç sayan ana akım iktisadın tersine, sorun ve riski minimum düzeyde tutacak doyum noktasına ulaşmayı hedeflemesidir. Bu durumu da doyurucu davranış ile tanımlamaktadır. Simon bu şekilde geleneksel iktisatçıların göz ardı ettikleri psikolojiyi analizlerine dâhil etmiştir. Yönetim bilimi açısından temel eser olarak kabul edilen bu eserine göre, karar vermede uzmanlara sağlanan koordinasyon, uzmanlık ve sorumluluk alanlarını tayin etmede yol gösterici olmaktadır. Ancak bunların yanında merkezileştirmede bazı sakıncaların varlığını kabul etmektedir. Bunlar; karar vermede geç alma, iletişim kanallarında tıkanma ve asıl yöneticinin ana sorunlardan çok günlük ayrıntılara dönmesidir. (Learned-Sproat, 1972: 25) Yönetmel Davranış kitabında esas olarak iki temel noktaya dikkat çekmiştir. Bunlardan ilki siyaset ve yönetimin birbirinden ayrılamayacağı, diğeri ise daha önceki dönemde yönetim ilkesi olarak belirlenen prensiplerin birbiriyle çelişme halinde olduğu ve bunların yönetim faaliyetlerinde ciddi ilkeler sıfatında olmadığıdır. Simon'a göre her yönetim ilkesi bir karşıtı ile var olduğundan dolayı, evresel ilkelerden de bahsedilememektedir. Üzerinde durduğu asıl ana fikir ise, bir yönetmel kuruluşun gerçek yönünün ancak o kurumda çalışanların davranışlarının incelenerek belirlenebileceğidir. (Eryılmaz, 2000: 14-15).

Simon ilk olarak o güne kadar kabul gören yönetmel ilkeleri belirtmiş, sonrasında da tüm bu ilkelerin bir yanılısamadan ibaret

olduğunu ve bu ilkelerin zıddı olduğunu belirtmiştir. Bu ilkeleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür: (Simon, 1946: 53)

- Bir grup içinde uzmanlaşmaya gidildikçe grupta verimlilik artar.
- Grubun verimliliği hiyerarşi sıralaması ile doğru orantılıdır
- Herhangi bir hiyerarşik yerde yönetilen kişi sayısı azaldıkça verimlilikte artış görülür.
- Daha iyi denetim amacıyla bir grup içindeki çalışanlar amaca, iş türüne, işi yürüten kişilere ya da yere göre sınıflandırıldığında verimlilik artar.

Simon'a göre hemen her yönetsel ilke zıttı ile var olduğundan her kişi bir ilkenin karşılığı olarak aynı düzeyde beğenilebilecek başka bir ilke sunabilir. Birbirinin zıddı olan bu iki ilkeden hangisinin seçilerek doğru olarak kabul göreceği hakkında bir işaret bulunmamaktadır. Durum ile ilgili olarak Simon, özellikle Gulick'in ortaya koyduğu yönetim ilkelerine küçümseyici tavırla yaklaşmış, bu ilkeleri atasözlerine benzetmiştir. Nasıl ki insanlar atasözlerine sorgulamadan inanıyorsa, bu ilkelerin de aynı şekilde benimsendiği savunur. Ona göre her astın ancak bir tek üstten emir almasını savunan kumanda ilkesi bir yanlısamadır, çünkü astlar sadece üstlerinden değil aynı zamanda her çeşit uzmandan da emir almaktadır. Bununla beraber kurmay-yardımcı hatlarında da net bir ayırım mevcut değildir. Simon'a göre yetki sorumlulukla dengeli olmalıdır ve bireylerin emirlere uyması korkudan değil örgütün amaçlarını gerçekleştirmek istemelerinden kaynaklı olabileceğini savunmuştur. Simon, örgütsel yapısında, bir kişinin birçok kişiden emir alabilmesi, ancak bu emirler arasında herhangi bir çatışma söz konusu olduğunda sadece tek bir üstün emrine uymasını önermiştir. Otoritenin bölünmesi, her bölümün üzerinde sadece kendi otoritesini uyguladığı bir alana sahip olması ve bu alanda faaliyet alanına giren kişilerin karar vermede bu otoriteye göre karar vermesi gerektiğini belirtmiştir. (Ergün ve Polatoğlu, 1992: 130).

Sınırlı Rasyonellik Teorisi'nde (1955) ise sınırlı rasyoneliteyi ortaya atan Herbert Simon, bilhassa bu çalışmasıyla davranışsal iktisat alanında dönüm noktalarından biri olarak kabul edilmektedir. Sınırlı rasyoneliteye göre insanlar belli bir ölçüde rasyoneldir ve davranışların büyük bir kısmı duyguları tarafından belirlenmektedir. Simon'a göre insan beyninin hesaplama yeteneği sınırlıdır ve tercih aşamasında da belirsizlik ve bilgi eksikliği söz konusudur. (Simon, 1955: 100-101) Ana akım iktisadında yer alan maksimizasyona da farklı bir bakış açısı getirmiş olan Simon'a göre bireylerin hedefi en yüksek düzeyde iyiye ulaşmak değil, kabul edilebilir derecede iyiye

ulaşmaktır. Ve hatta Simon tarafından geliştirilen bu kuram, Sigmund Freud'un 1911 yılında "Zihinsel İşleyişin İki İlkesi Üzerine Formülasyonlar" adlı çalışmasında ele almış olduğu "gerçeklik ilkesi" ve "haz ilkesinin" iktisat bilimindeki formülazasyonu şeklinde tanımlanmıştır. Bireylerle örgütler arasında benzerlikten yararlanarak bir bağ kuran Simon, bireyin karar alma süreçlerinde birtakım engellerden dolayı sınırlı olduğu gibi örgüt yapısının da içsel ve dışsal engellerden dolayı tam rasyonellikten uzak olduğunu belirtmiştir (Yağmurlu, 2004: 45). Ana akım iktisattaki rasyonel bireyin yerini, sınırlı rasyonel karar verme modelinde içinde bulunulan koşulların getirmiş olduğu tüm gerçeklikleri ve kısıtlılıkları özümsemiş ve benimsemiş bir "yönetsel insan" almaktadır.

## **2.6 Harvey Leibenstein ve X-etkinsizliği Teorisi (1966)**

Piyasa faaliyet gösteren işletmelerin temel amacı karlarını maksimum hale getirmektedir. Bundan dolayı minimum faktör bileşimi analizlerinde, girişimcilerin minimum maliyetle maksimum üretime çıkması yönünde çaba harcayacakları varsayılır. Ancak en düşük maliyet bileşiminin nasıl gerçekleştirileceği sorusu ilk kez Leibenstein tarafında X-Etkinsizliği Teorisi ile ortaya atılmıştır. Leibenstein, üretim sürecinde minimum maliyet ile gerçekleşen maliyet arasındaki veya hedeflenen maksimum üretim ile gerçekleşen üretim arasındaki farkı işletme içi etkinsizlik anlamına gelen X etkinsizliği olarak tanımlamıştır. Geleneksel Teori ile arasındaki fark ise, geleneksel iktisatta firma en küçük karar alma birimi olarak varsayılırken, X-Etkinsizlik teorisinde analizin merkezinde çalışan bireyler yer almaktadır. Çünkü firma içindeki etkin işbirliği önündeki asıl engeller, bireysel çıkar çatışmaları ve farklılıklarıdır. Leibenstein'e göre firmalar, yapabilecekleri kadar çalışmak ve etkin olan bilgiyi araştırmak için yeterince çaba sarf etmemektedir. Bu çabanın eksik kaldığı yerde de etkinsizlik ortaya çıkmakta ve bu etkinsizlik de kaynak dağılımındaki etkinsizlikten çok daha önemli bir maliyet oluşturmaktadır. Bu teori kapsamında Leibenstein, minimum maliyet bileşiminin gerçekleşmesi için üretimde kullanılan faktörlerin maksimum verimlilik ile kullanılması gerektiğini vurgulamıştır. Bu yaklaşım, kar maksimizasyonunu amaçlayan işletmeler için üretim faktörlerinden birisi olan emeği de mümkün olduğunca fazla şekilde katı bir tutumla çalıştırması

anlamına gelmektedir. Bir üretim faktörü olan emeğin bu şekilde istihdamına x-etkinsizliği kuramcıları, karşı çıkmaktadırlar. (Moritz, vd.: 1994, akt. Çoban, 2005: 141).

Harvey Leibenstein'in X-etkinsizliği teorisi firmaların genel olarak firma dengesinin altında yer aldıklarından yola çıkarılarak geliştirilen bir teoridir. Özellikle monopol piyasası başta olmak üzere aksak rekabetli piyasalarda görülmektedir. Bu etkinsizlikler, monopol piyasasındaki firmanın herhangi bir rekabet baskısı olmadan çalışmasından kaynaklı olarak ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, piyasada tek satıcı konumundaki bir firma, kaliteyi geliştirmek ya da üretim maliyetlerini düşürmek amacıyla herhangi bir gayret göstermeyebilir, bunun sonucunda da etkinsizlik görülebilir. Bu çalışmaya göre X-etkinsizliğini ortaya çıkaran üç temel sebep vardır. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanır (Leibenstein, 1966: 412):

1. Tamamlanmamış işgücü sözleşmelerinin bulunması.
2. Üretim fonksiyonunun tamamen tanımlı olmaması ya da tam olarak bilinmemesi.
3. Üretimdeki bütün girdilerin piyasada mevcut olmaması, piyasada mevcut olsa da her alıcının eşit şartlarda ulaşamaması.

X-etkinsizliği Teorisi, birey ve kurumların nasıl daha fazla etkin olabileceği sorusuyla ilgilenmekte ve nasıl daha iyi sonuçlar alınabileceğinin üstünde durmaktadır. Piyasanın genel işleyişinden öte bir kurum veya sektörü ele alarak, bunların çevresinde faaliyetleri ve seçimleri üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu çalışmalardan çıkan sonuçlar, o sektör veya kurumun bulunduğu piyasanın nasıl işlediği hakkındaki yapılan analizlere de temel oluşturmaktadır.

## **2.7 Tibor Scitovsky ve The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction (Memnuniyetsizlik Ekonomisi: İnsan Memnuniyetinin Psikolojisi)(1976)**

Geleneksel refah ekonomisindeki ilk çalışmaları yapan Scitovsky'e göre insanların beğenileri ve seçimleri ekonomistlerin dikkate alması gereken konulardır. Bu yaklaşımından dolayı analizlerinde davranışçı gözlem yöntemini kullanmıştır. Bir psikolog gibi çalışan Scitovsky, psikologların deneysel yöntemlerinden etkilenerek, ekonomistlerin de aynı yöntemleri kullanarak analiz yapmalarını önermiştir. Scitovsky'e göre, birçok davranış optimum uyarılma araştırmalarında dikkate alınmalıdır. Çalışmalarında hayat sigortası satışı ve piyango bileti alınması gibi paradokslara da yer

veren Scitovsky, serbest şekilde seçilen belirsizlik veya riskin uyarılma seviyesinin optimum uyarılma seviyesine yaklaştırırken, dışarıdan empoze edilen ve uzun süreli belirsizliklerin kişileri bu seviyeden uzaklaştırdığına inanmaktadır. Yani diğer bir deyişle motivasyon kavramını davranışları açıklamada ön plana almıştır. (Scitovsky, 1992)

Tibor Scitovsky, 1976 yılında yayımlanmış olan "The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction" adlı eserinde geleneksel iktisadın rasyonel seçim ile çelişen iki savı mevcuttur. Bunlardan ilki, gerçekçi psikolojik temeller üzerine kurulan analizlerde ekonominin açıklayıcı gücünün atırılabildiğidir. Bir diğer savı ise, tüketici tercihlerinde sistematik olarak önyargı bulunabilir ve bundan dolayı tüketicilerin, sonuçları kendileri için en iyi sonuç olmasa da başka seçeneklere de yönelebilecekleridir. Savunduğu bu iki söylem de rasyonel seçim ile zıt düşmektedir. Geleneksel iktisadın savunduğu düşüncelerle paralel olmayan bakış açısı, aslında davranışsal iktisattan da biraz farklıdır. Davranışsal iktisat alanında rasyonel davranışlar eleştirilip, bu tercihlerden sapmalar üzerinde araştırmalar yapılırken Scitovsky, refah ekonomisinde yeni bir bakış açısı sunmuş ve rasyonellik kavramını revize etmeye çalışmıştır (Pugno, 2013: 2 akt. Çekiç, 2016: 69). Scitovsky bu eserinde mutluluk, tercih ve seçim konularına değinmiş, bireyin yaşam kalitesinin ölçümünde mutluluk ve uzun dönemli gelirin yükselişi arasındaki düşük kolerasyonu, olası nedenleri çerçevesinde dört ölçülemez değişkenle listelemiştir. Bunlar; durum, iş tatmini, yenilik ve alışkanlıklardır. Scitovsky'e göre yükselen gelir, yüksek gelire göre daha fazla tatmin sağlamaktadır ve ayrıca zevk kavramını alışkanlık ve bağımlılık cephesinden ele alarak alışkanlık ve yenilik arasındaki gerilimin ilerleme paradoksundan geldiğini söylemiştir (Bianchi, 2003: 404 akt. Eser vd. 2011: 297).

## **2.8 George A. Akerloff ve Rachel E. Kranton ve Economics and Identity (Kimlik İktisadı)(2001)**

Asimetrik bilgi kavramını literatüre kazandıran Akerloff, asimetrik bilginin tersine seçim, ahlaki tehlike ve temsilcilik sorunu gibi sorunlara neden olduğunu savunmuştur ve yine bu durumu ilk olarak 1970 yılında yayınlamış olduğu "The Market For "Lemons": Quality, Uncertainty and The Market Mechanism" (Limon" Piyasası: Kalite, Belirsizlik ve Piyasa Mekanizması) adlı makalesinde ortaya koymuştur. Davranışsal iktisat alanında birçok kapsamlı eseri olan



Akerloff, 2000 senesinde Rachel Kranton ile beraber yayınladığı *Economics and Identity* (Kimlik İktisadı) makalesi sonrasında da 2001 yılında Nobel Ödülü almıştır. Daha sonrasında ise 2010 senesinde yayınlamış oldukları *Kimlik İktisadı* adlı kitaplarında ekonomi ve kimlik arasındaki ilişkiyi somut örnekler ve yaşanmış hikâyelerle açıklamışlardır.

2001 yılında Akerloff ve Kranton tarafından yayınlanan bu çalışmada kişinin kimliğinin yani benlik duygusunun ekonomik sonuçları nasıl etkilediği üzerinde durulmuştur. Oluşturdukları davranış modelinde ve fayda fonksiyonunda psikoloji ve kimlik sosyolojisini dâhil ederek sonuçları analiz etmişlerdir. Ayrıca kimliğin bireysel etkileşimleri ne şekilde etkilediğini basit oyun-kuramsal modellerle araştırmaya çalışmışlardır. Makalede oluşturulan bu modeller cinsiyet ayrımcılığı, yoksulluk ve dışlanma ekonomisi ile iş bölümüne uyarlamışlardır. Her durumda kimlik olgusunun dâhil edilmesi ile analizin sonuçlarının değiştiğini belirlemişlerdir. Mevcut ekonomik modellerin açıklayamadığı birçok olgunun kimlik ile açıklanabileceği savunulmuştur. Kimlik adı verilen kişinin benlik duygusunun doğar doğmaz belirlenen cinsiyet ile başladığını ve zaman içinde şekillenerek ekonomik olgulara kadar birçok alana yön verdiğini göstermişlerdir. (Akerloff ve Kranton, 2001: 717-730)

Akerloff ve Kranton'a göre kimlik farklılıkları toplumsal farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bir kişinin benlik duygusu farklı sosyal kategoriler ve bu kategorideki kişilerin nasıl davranması gerektiği ile şekillenmektedir. Çalışmalarındaki kimlik kavramı, modellerdeki ekonomik davranışları dört yolla etkilemektedir. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir: (Akerloff ve Kranton, 2001: 745-749)

- Kimlik, kişinin kendi davranışlarından kazancını değiştirir.
- Kimlik, başkalarının eylemlerinin sonuçlarını değiştiren bir değişkendir.
- Farklı kimliklerin seçimi veya seçilmesi beklenen kimliklerin eksikliği, kişinin ekonomik davranışlarını da etkiler.
- Sosyal kategoriler ve davranışsal reçeteler, kimliğe bağlı olan tercihleri etkileyerek değiştirilebilir.

Akerloff ve Kranton çalışmalarının sonucu olarak ise gelecekte daha ayrıntılı çalışmalara yer vereceklerini açıklamıştır. Özellikle siyasi ekonomi, örgütsel davranış, demografi, dil ekonomisi, şiddet, eğitim, tüketim ve tasarruf davranışı, emeklilik kararları gibi alanlarda kimlik olgusunun ekonomik ilişkileri açıklamada yol gösterici olacağını savunmuşlardır.

## **2.9 Daniel Kahneman ve A Psychological Perspective on Economic (Ekonomi Üzerine Psikolojik Bir Perspektif) (2003)- Thinking, Fast and Slow (Hızlı ve Yavaş Düşünme) (2001)**

Daniel Kahneman, dönemin davranışsal iktisat öncülerinden Amos Tversky ile birçok önemli çalışmaya imza atmıştır. Bunları üç ayrı kısımda incelemek mümkündür. Bu çalışmalardan ilki Kahneman ve Twersky 1973 ve 1974 yıllarında yaptıkları çalışmaları ile insanların belirsizlik durumu altında karar alması sırasında kendini gösteren, sübjektif olasılıklı kısa yolları ve bilişsel yanlılıkları/sapmaları inceledikleri çalışmalarıdır. İkinci olarak ise Kahneman ve Tversky 1999 yılındaki çalışmaları ile beklenen fayda teorisini eleştirdikleri ve başarısızlığını Beklenti (prospect) Teorisini geliştirerek sundukları teoridir. Risk kavramı altında insanların zevk ve seçimlerinin nasıl şekillendiğini vurgulamışlardır. Son olarak ise Tversky ve Kahneman (1981 ve 1986), kişilerin aynı durumları farklı sunuş şekli karşısında verdikleri tepkilerin değişmesi olarak tanımlanan çerçeveleme etkisini araştırmışlardır. (Kahneman: 2003, s.1449). Çerçeveleme etkisi aynı bilginin farklı şekillerde ifade edilmesi sonucunda bireylerde farklı duygular uyandırması ve bu duyguların da kararlarına yansması şeklinde tanımlanmaktadır. Bu çalışmalarında Tversky ve Kahneman bu problemin yapısının insanın seçimini nasıl etkilediğini göstermişlerdir (Kahneman, 2011: 88). Bu çalışmaların ardından her iki ekonomist de ayrı ayrı yaptığı çalışmalarla davranışsal iktisat alanında öncülük yapmışlardır.

Sınırlı rasyonelite temelinde Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından yapılan bir çalışma da “Asian Disease Problem-Asya Hastalığı Problem”dir. Çerçeveleme etkisini de açıklamaya yönelik yapılan bu çalışmada, Kahneman ve Tversky, sıklıkla rasyonellikten sapan karar sorununu açıklamaya yönelik olarak iki problemi katılımcılara aşağıda şekilde sunmuşlardır:

- İlk Probleme göre, Amerika’da, Asya’ya özgü, ne olduğunun bilinmediği ancak salgın olduğunu bilinen bir hastalığın patlak verdiği varsayılıyor ve bundan dolayı da 600 kişinin öleceğinin tahmin edildiği sunuluyor. Bu hastalıkla mücadele etmek için ise iki öneri veriliyor. İlk öneri olan A Programı uygulandığı takdirde, 200 kişi hayatta kalacak, eğer ikinci öneri olan B Programı, uygulandığı takdirde ise, 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtarılabilecekken, 2/3 ihtimalle kimse kurtarılamayacak.

Bu çalışma sırasında 152 öğrenciden yanıt alınmış ve topluluğun %72'sinin riskten kaçınarak A programını tercih ettiği kesinlik ve 'hayatta kalma' ifadesinin bulunmasının pozitif etki yaratmasıyla A programının daha fazla dikkat çektiği gözlenmiştir. Çalışmanın devamı olan ikinci problemin kurgusu da içeriğin farklılaştırılmasıyla bir başka gruba şu şekilde verilmiştir:

- Eğer C programı uygulanırsa 400 kişi ölecektir, D programı uygulanırsa, 1/3 ihtimalle kimsenin ölmeyeceği, 2/3 ihtimalle ise, 600 kişinin öleceği söylenmiştir.

155 öğrenciden alınan cevaplar sonrasında görülmüştür ki, öğrencilerin %22'si C programını tercih ederken, %78'i D programını tercih etmiştir. Buradaki fark ise çerçeve etkisi olarak adlandırılan, bütün algısına dayalı problemidir. Birinci problemde yaşama ihtimali, ikinci problemde ölüm ihtimali söz konusu olmaktadır. Bundan dolayı bireyler, sunuş şeklindeki farklılıklardan dolayı, A programı ve C programını değil, A programını ve D programını tercih etmektedirler. Bu seçim durumunda ana akım iktisadındaki rasyonel birey varsayımıyla tutarlı sonuçlar alınmamaktadır. (Kahneman ve Tversky, 1981:1)

Ana akım iktisat, faydanın ölçülüp ölçülemediği üzerinde şekillenmiştir. Buna karşılık olarak Nobel Ödüllü psikolog Daniel Kahneman'ın öncülüğünde kurulan fayda teorilerine göre iki temel ayırım ile karar faydasının yanında deneyimlenen faydanın da var olduğu ve deneyimlenen fayda ile karar faydasının birbirinden farklı olduğu ortaya koyulmuştur. Deneyimlenen fayda, karar faydasından farklı olarak hazzın bir sonucudur ve geçmişteki deneyimlerin bir ürünüdür. Kahneman fayda analizini, Neo-Klasik iktisadın ölçülebilir olarak tanımlamadığı mutluluk ölçümüyle yapmıştır. Kahneman, deneyimlenen faydaya göre mi yoksa anımsanan faydaya göre mi mutlu olduğumuzu birbirinden ayırdığımız sürece mutluluğun ölçülebilir bir değişken olduğunu belirtmiş, böylece ana akım iktisatta fayda yerine mutluluk kavramı önem kazanmıştır (Kamilçelebi, 2012: 63).

Daniel Kahneman'ın 2003 yılında yayınlamış olduğu "A Psychological Perspective on Economics" adlı makalesinde, iktisat ile psikoloji arasındaki varsayım bütünlüğünü ilk olarak 1970'lerde Bruno Frey'in çalışması ile keşfettiğinden bahseder. Ekonomik aktörlerin rasyonel ve bencil olduğunu ve zevklerinin değişmeyeceği varsayımını reddeder ve iktisat ve psikoloji arasındaki büyük boşluğa vurgu yapar. Bencillik varsayımının ilerlemesinden bahseden Kahneman Ültimatım oyununun ekonominin gelişmesinde büyük etkisi

olduğunu vurgulamıştır (Kahneman, 2003: 162). Ültimat oyununa göre iki kişiye bir miktar para verileceğini söylerler ve iki kişiden parayı alan taraf bunu paylaşmak için bir yol teklif eder. Kişi parayı paylaşırken yarısını karşıya verebilir ya da çok cüzi bir miktarı karşısındakine vererek büyük kısmını kendine alabilir. Böylece pazarlık söz konusu olmaktadır. Ancak eğer karşıdaki kişi sunulan teklifi reddederse her iki taraf da eli boş dönecektir. Teklifin sunulduğu kişiye müdahale hakkı tanınmaz, o teklifi sadece kabul veya reddetmekle sorumlu tutulur. Oyundaki her iki kişi de maddi çıkar duygusu ile hareket ederse, ilk kişi paranın büyük kısmını kendine alarak az miktarı karşıdakine verecektir. Karşıdaki ise maddi çıkar duygusundan dolayı eli boş dönmektense verilen en küçük tutara dahi razı olmalıdır. Ancak bu oyun sonunda araştırmacılar araştırma sonunda pazarlıkların çoğunun reddedildiğini görmüşlerdir. İnsanlar haksızlığa uğramaktansa eli boş dönmeyi tercih etmişlerdir. Bu çalışmanın sonucuna göre ise bireylerin ekonomik davranışlarının sadece bireysel çıkara bağlı olmadığını yani rasyonel insan davranışının her zaman geçerli olmadığı sonucuna ulaşmışlardır (Nelson, 2011: 74). 2001 yılında yayınlamış olduğu *Thinking, Fast and Slow* adlı çalışmasında ise, bireyin doğuştan sahip olduğu ve kendini eğitemediği karar alma mekanizmasını da etkileyebilecek insani zaaflarını anlatmıştır. Kahneman bu eserinde insan beynini iki ayrı bölüme ayırmış ve hangi bölümün ne işe yaradığını, hangisine güvenebileceğimizi ve nedenlerini somut örneklerle incelemiştir. Çalışmasında bahsettiği beyin bölümlerinden düzenek 1'in enerji sarf etmeden kolay işlerde kullanılan, düzenek 2'nin de matematiksel işlem yapmak gibi yoğun çaba sarf ettiği aktivitelerden oluşan bölümler olduğunu ifade etmiştir. Karar alma sürecinde her ne kadar ikinci bölümü kullanıyor gibi görünsek de bahsi geçen insani zaafların düzenek 1'de olduğunu ve bu bölümün etkilerinin kontrol altında alınmasını gerekliliği eserde sık sık vurgulamıştır (Kahneman, 2011: 25). Psikoloji ile iktisat arasındaki ilişkiyi içeren davranışsal ekonomi, özellikle 2002 yılında deneysel psikolog Daniel Kahneman ile iktisatçı Vernon Smith'in ortak çalışmaları ile Nobel İktisat Ödülü kazanmalarının sonrasında daha popüler hale gelmiştir.

## **2.10 Colin F. Camerer-George Loewenstein-DrazenPrelec ve Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains?(Nöroekonomi: Ekonominin Neden Beyne İhtiyaç Duyar?)(2004)**

Nöroekonomi, ekonomi ve psikolojinin sentezi olan ve araştırmalarının temeli tüketici tercihleri, para kazanma, risk değerlendirmesi ve stratejik düşüncenin oluşturduğu bir bilim dalıdır. Nöroekonominin temel amacında ise karar alma, stratejik düşünce ve değişim gibi konularda beynin nasıl bir işlev gördüğünü ve hangi matematiksel ifade ve davranış tahminleriyle çalıştığını anlamaktır. Yapılan bu çalışmalar ekonomik teoriler çerçevesinde sürdürülmektedir. Kavram ilk olarak 1998'de Kevin McCabe tarafından George Mason University'de kullanılmış olmasına rağmen, Nöroekonomi kavramını oluşturan ekonomi ile nöroloji ilk olarak 1997'de Carnegie Mellon University'de bir araya gelmiştir. Bunu takiben ise 1999 yılında Paul Glimcher ve Michael Pratt "umulan ödüllerle bağlantılı olarak maymunların davranışı" üzerine yaptıkları nöroekonomik analizler içeren çalışmalarını yayımlamışlardır. Nature Dergisi'nde yayınlanan bu çalışma, Kaliforniya'daki Claremont Graduate University'deki Center for Neuroeconomics Studies direktörü Paul Zak'a göre, kıt kaynakların optimum tahsisi konulu bir anket olması sebebiyle nöroekonominin de başlangıç noktasıdır (Soydal vd., 2010: 218).

Özellikle Neoklasik iktisadın varsaydığı rasyonel karar verme davranışından sistematik sapmaları araştıran psikolojik ekonomi alanında öncü olan Camerer ve Loewenstein birçok yol gösterici çalışma yapmıştır ama bunlardan en önemlisi 2004 yılında Prelec ile yayınlamış oldukları Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains? (Nöroekonomi: Neden Ekonomiler Beyne ihtiyaç Duyar?) isimli makaleleridir. Bu çalışmaya göre nöroekonomi, ekonomik durumları anlayabilmek için beyin mekanizmalarının işleyişi hakkındaki bilgileri kullanmaktadır, diğer bir deyişle ekonomideki kara kutuyu açmak için beyni kullanır. Sinirbilimciler, analizlerini gerçekleştirmek amacıyla beyin görüntüleme, beyin hasarına sahip hasta davranışları, hayvan davranışları ve tek nöron aktivitesi gibi birçok araç kullanmaktadırlar. Ekonomi için ise temel anahtar, beynin birden fazla sistemle etkileşime girmesinden dolayı ortaya çıkan davranışları anlayabilmektir (Camerer vd, 2004: 572).

Camerer ve Loewenstein'e göre beyin bir yandan, "her durumda çok fazla psikolojik gerçekliği algılayabilen, stilize edilmiş, tercihleri ve davranış modelleri"ni içerdiği için şeytani bir şeydir. Diğer yandan ise, kesin ve net olarak hipotezleri formüle edebildiği

için çok önemli ve gereklidir. Bu anlamda nöroekonomi, ana akım iktisadın ampirik yöntemlerinin yanında laboratuvar ve arazi deneylerini, alan verilerini, bilgisayar simülasyonunu, anketleri ve hatta beyin kullanımını içeren bir dizi ampirik yöntemi içermektedir. Beynin yapısından kaynaklı olarak her alan bir davranışa sebebiyet vermektedir. Davranışları şekillendiren alanların analizi ekonomik durumlara da etki edecektir (Camerer vd, 2004: 560-565).

### **2.11 Richard H. Thaler- Cass R. Sunstein ve Nudge (Dürtme) (2008)**

Richard Thaler, son 40 yıldır davranışsal ekonomi alanına yaptığı katkılar ile bu dalın gelişiminde önemli rol oynamış, davranışsal iktisadın hem kavramsal çerçevede hem de ampirik temellerle oturmasını sağlamıştır. İnsan psikolojisindeki yeni anlayışları analizlere dâhil etmiş ve bu alanda çalışan birçok ekonomiste de ilham kaynağı olmuştur.

Thaler'in psikoloji ile ekonomiyi birleştiren görüş açısı ilk olarak 1985 yılında Journal of Economic Perspectives (Ekonomik Perspektifler Dergisi)ndeki "Anomaliler" çalışmasıyla tüketici seçimlerinin belirlenmesine yönelik teoriler ile tanınmıştır. Thaler bu çalışmasında belirttiğine göre, ampirik bir sonucun rasyonel anlamda yorumlanabilmesi zor ya da paradigma içinde açıklayabilmek amacıyla gerekli olan varsayımlar mantıksız ise sonuç anormal olarak adlandırılır. (Thaler, 1988: 195)

Thaler'in yaptığı analiz ve gözlemlere göre ekonomik tercihleri üç psikolojik ölçüt belirlemektedir. Bunlar; bilişsel kısıtlamalar (veya sınırlı rasyonellik), oto-kontrol sorunları ve sosyal tercihlerdir. Thaler'in bu alandaki ilk katkısı rasyonellikteki sapmaların ekonomik kararları nasıl etkilediği yönündeki çalışmaları olmuştur. Thaler, General Motors gibi firmalardan tek bireyli hanelere kadar tüm organizasyonların açık veya kapalı bir muhasebe sistemine sahip olduğunu ve bu muhasebe sistemlerinin kararları beklenmedik şekilde etkilediğini söylemektedir. Thaler'e göre insanlar varlıklarını mental hesaplara göre kodlayarak tasnif etmektedir. Bu kodlama sırasında varlıklar ayrı mental hesaplara paylaşılmış şekilde birbiri ile alakası olmayan şekilde gruplara ayrılmaktadır. Bundan dolayı yatırım ve harcamaların her biri ayrı ayrı değerlendirilmekte ve birbirleriyle etkileşimlerinin olmadığı düşünülmektedir. Geleneksel Teorilerin sunmuş olduğu varsayımların yanı sıra davranışsal boyutta da varsayımların ele

alınarak zengin bir tüketici davranış teorisi geliştirilebileceğinin altını çizmektedir. Bireylerin, tüketim kararlarını alırken anlık durumdan etkilendiklerini savunmaktadır. Örneğin, bir poker masasındaki oyuncunun davranışını etkileyen asıl değişken, hayat boyu kazanacağı gelir değil, o an oyundaki mevcut pozisyonudur. Ya da beğendiği halde birey, aylık geliri göz önüne alındığında, fiyatından dolayı, abartılı olduğunu düşünerek almadığı bir kazağı, aynı bütçeye sahip olan eşi tarafından hediye olarak aldığı mutlu olur ve fiyatı göz ardı edebilir. Bu gibi örnekler, standart tüketici teorisi ile örtüşmemektedir. Bu durumların da göz önüne alınması neticesinde, Thaler, fayda fonksiyonu yerine Kahneman ve Tversky tarafından tanımlanan değer fonksiyonunu kullanmaktadır. Bu fonksiyonun ilk varsayımı, fonksiyonda zenginlik veya tüketim yerine kayıp ve kazançlar tanımlanmaktadır. Bu şekilde ele alınan bir fonksiyonda çerçeveleme etkisinin de görülebileceğini vurgulamıştır. İkinci varsayımı, kazanç ve kayıpların içbükey olmasıdır. Bu durum 10 ile 20 Dolar arasındaki farkın 110-120 Dolar arasındaki farktan daha fazla görünmesi anlamına gelmektedir. Sonuncu varsayım ise kayıp fonksiyonunun kazanç fonksiyonundan daha dik olmasıdır (kazançlar için konkav, kayıplar için konveks, kazançlara göre kayıplar için daha dik olan bir değer fonksiyonu). Bunun nedeni ise donatım etkisi olarak adlandırılır. Diğer bir deyişle bireyler, aynı ögeyi elde etmek için ödemek istediklerinden daha fazla ürün satmayı talep etmektedirler. Bu varsayımlar göz önüne alındığında bireylerin kararlarında sezgilerin de ağır bastığı görülmektedir. Özellikle belirsizlik durumlarındaki seçim kararlarının önceki kayıp ve kazançlardan etkilendiği öne sürülmüştür (Thaler, 1985: 199-214).

Geleneksel iktisadın bir diğer varsayımı ise bireylerin daima kendi çıkarlarını ön planda tuttuklarıdır. Ancak duygu ve sezgileri çerçevesinde bireylerin zaman zaman kendi çıkarlarından fedakârlık ettikleri bilinmektedir. Özellikle, yapılmış olan laboratuvar deneylerinin kanıtladığı üzere, geleneksel iktisadın tersine bireylerin bencil olmadığı ve gerekli şartların var olması halinde fedakârlık yapabileceğini göstermiştir (Camerer and Thaler, 1995: 210-211). Bu duruma örnek olarak Ültimatom Oyunu verilebilir. Bu oyunlarda piyasada teklif veren iki oyuncu olduğunu ve belli bir miktar üzerinde pazarlık yapmaya çalıştığı varsayılır. Örneğin; 10 Dolar üzerinden pazarlık yapmaya çalışan iki oyuncu bir anlaşma sağlayabilirlerse 10 Doları kendi aralarında paylaşırlar, eğer anlaşamazlarsa her iki oyuncu da bu tutardan pay alamayacaktır.

Oyuncuların rasyonel birer birey olduğu varsayılırsa, teklifi veren paranın az miktarını karşı oyuncuya verecektir ve düşük miktarı alan oyuncu da hiçbir şey almamaktansa bu teklifi kabul edecektir. Ancak, teklif veren oyuncular karşı tarafa bu tutarın yaklaşık olarak %50'sini vermişlerdir. Bu durum da bireylerin ya stratejik ya da adil davrandıkları konusunda yorum yapılabilmektedir. Bu tutardan daha düşük teklif alan oyuncuların büyük bir kısmı ise teklifi reddederek, bu düşük miktarı kabul etmektense hiç para kazanmamayı göze almışlardır. Bu durum da rasyonelite ile bağdaşmamaktadır.

Shlomo Benartzi ile yapmış olduğu başka bir çalışmaya göre ise Thaler literatüre 'miyop kayıptan kaçınma' (myopic loss aversion) şeklinde yeni bir yaklaşım getirmiştir. Bu yaklaşıma göre ise yatırımcılar kayıplarına, kazançlarından iki kat daha fazla duyarlıdır. Yönetimlerdeki portföyleri sürekli değerlendiren yatırımcıları miyop olarak değerlendirmiş ve bu yatırımcıların diğerlerine nazaran kaybetmeye daha yakın olduklarını ve bundan dolayı da kayıptan kaçınmaya daha yatkın olduklarını belirlemiştir. (Benartzi, S. ve Thaler, 1995: 77-90) Bireylerin sahip olduğu şeylere, sahip olma fırsatının olduğu şeylerden daha fazla değer vermeleri anlamına gelen statüko önyargısı varsayımına göre, bir objeye sahip olunan süre arttıkça bu ön yargı daha fazla olmaktadır. Beklenti teorisi statüko önyargısını "kayıptan kaçınma" ile açıklamaktadır.

2017 yılında Thaler'in Sunstein ile birlikte yaptığı, Nobel Ödülü almasını sağlayan 2008 tarihli "Nudge" (Dürtme) ise bireylerin kararlarında ön yargılar veya bilinçaltı yönlendirmelerinin etkisini göstermiş ve çeşitli deneyimleri bir araya getirmiştir. Thaler, başkalarının kararlarını dolaylı yünden etkileyen kişi veya birimleri "seçim mimarı" olarak tanımlamaktadır. Çalışmada, bireylerin kararlarını yönlendiren "seçim mimarlarının", en iyi kararın alınabilmesine yönelik olarak yönlendirme yapabilmeleri için ise "dürtüler" inşa etmeleri gerektiğini savunulmaktadır. Bu dürtülerle birlikte, bireylerin sahip oldukları seçim özgürlüklerinin kısıtlamadan, alacakları karar ve yapacakları seçimlerde bilişsel sınırlar göz önünde bulundurularak, karar verme yapılarının değiştirilmesi mümkün olduğu üzerine inşa edilmiştir. (Thaler vd, 2009) Eğitimden sağlığa, yatırımdan kredi kartı kullanımına kadar günlük hayatta en çok karşılaşılan kavramları ele alarak bireyleri doğru tercihlere nasıl yönlendirebileceği konusunda önermeler getirmiştir. Bu açıdan düşünüldüğünde eser, hem bireysel hem de toplumsal karar alma süreçlerini tekrar gözden geçirmek için zemin



hazırlamaktadır. Thaler ve Sunstein bu çalışmasında hemen her konuda, gerek kendi deneyimlerinden gerekse toplumsal olaylardan örneklemeler vermiş, savundukları kavramların altını bu şekilde doldurmuştur. Nöroekonomi, davranış ekonomisi, seçim mimarisi gibi konuların yanı sıra önermelerini destekleyici örneklerde Asch Deneyi, Jonestown Toplu İntihar, Sıcak El Teorisi, Z kuralı gibi toplumsal alandaki durum ve olaylar da yer almaktadır.

### 3. Sonuç

Geleneksel İktisadın matematik bilimi ile girmiş olduğu sarmal sonucunda hemen hemen tüm çalışmaların matematiksel tabana oturtulması ve bu esnada bireyin rasyonel bir varlık olarak kabul edilmesi Neoklasik iktisat ile beraber hız kazanmıştır. Ancak Dünya genelinde yaşanan birtakım ekonomik olaylar ve gelişmeler sonucunda ana akım iktisadının, bu durumların nedenlerini açıklamada eksik kaldığı aşikârdır. Her ne kadar davranışsal iktisadın temelleri Adam Smith tarafından 1759 yılında atıldıktan sonra birçok ekonomist ve psikolog tarafından davranışsal ekonomiye atıfta bulunulmuş olsa da, özellikle finansal-küresel krizlerden sonra davranışsal iktisat Dünya çapında giderek önem kazanmaya başlamıştır. Beşeri bir bilim olmasına karşılık, matematiksel alanda sınırlı kalmış iktisadın; psikoloji ve sosyoloji bilimleriyle tekrar ciddi bir çalışma içine girmesi, davranışsal iktisat literatürünün de hızlı gelişimine katkı sağlamaktadır. Tüketim alışkanlıkları, karar verme süreçleri, piyasa davranışları gibi birçok konuda yol gösterici niteliğinde görülen davranışsal ekonomi bugün ekonominin birçok alanına yayılmakla kalmamış, ülkelerin de kamu politikalarının hazırlanma sürecinde üzerinde yoğun olarak çalıştıkları bir bilim dalı halini almıştır.

İnsan ana akım iktisadın varsayımlarının aksine sınırlı rasyonellik gösteren bir varlıktır. Zira davranışlar, alışkanlık, algı, deneyim, psikolojik durum vb. gibi birçok değişkenden etkilenmektedir. Özellikle oyun teorilerinde açıkça görülen bu durum, kişinin her zaman faydasını üst düzeyde tutmak için karar almadığını göstermektedir. Bundan dolayı özellikle son on yılda gelişiminin hız kazandığı görülen davranışsal iktisat, Dünya çapında birçok ülkede, özellikle akademisyen ve politika koyucular tarafından yakından takip edilmektedir. İnsan davranışlarının ve karar süreçlerinin altında yatan mekanizmanın eksiksiz olarak ayrıntılarıyla bilinmesi, iyi ve doğru olana yönlendirmede kuşkusuz önemli rol oynamaktadır.

---

**KAYNAKÇA**

- Acar, G., T., (2008). İktisadı Deęiřtirmek: Neoklasik İktisada Eleřtirel Bir Yaklaşım, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Akerlof, G., A., and Kranton R., E., (2000). "Economics and Identity", The Quarterly Journal of Economics, 115(3), 717-749.
- Akın, Z. ve Urhan, U.B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi. *İktisat ve Toplum, Sayı:* 58, 11.
- Ashraf, N., Colin, F., C., and George, L., (2005). "Adam Smith, Behavioral Economist", Journal of Economic Perspectives, 19(3), 131-145.
- Benartzi, S., and Thaler, R., H., (1995). "Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle", The Quarterly Journal of Economics, 110(1), 77-90.
- Bentham, J., (1781). An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, <http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf>,
- Bianchi, M., (2003), "A Questioning Economist: Tibor Scitovsky's Attempt to Bring Joy into Economics", Journal of Economic Psychology, 24(3), 391-407. Akt. ESER, R., ve TOIGONBAEVA, D., (2011). "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İibf Dergisi, 6(1), 287-321.
- Buğra, A., (1995). İktisatçılar ve İnsanlar, İstanbul, İletişim Yayınları.
- Camerer, C. ve Thaler, R. H. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. The Journal of Economic Perspectives, 9(2), 210-211
- Camerer, C., F., George L., and Drazen P., (2004). "Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains", Scandinaavian Journal of Economics 106(3), 560-579.
- Çakmak, H.K. (2008). Sen'in Yetenek Yaklaşımı Anaakım İktisada Alternatif Bir Paradigma Sunmakta Mısın?. Ekonomik Yaklaşım, 19(68), 5

- Çekiç, S., (2016). Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği, Bartın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- Ergun, T., Polatoğlu, A., (1992). Kamu Yönetimine Giriş, Ankara: TODAİE.
- Eryılmaz, B. (2000). Kamu Yönetimi, İstanbul, Akademi Yayınları.
- Eser, Y., ve Toıgonbaeva, D., (2011). "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat"Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İibf Dergisi, 6(1), 287-321.
- Hatırlı, S. A., (2017). "Mikroekonomi", Alter Yayınları, 5.Baskı, Ankara, 133-144
- Hatipoğlu, Y., Z., (2012) Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak, 3. Uluslararası Ekonomi Konferansı 1-3 Kasım, İzmir.
- Hirschman, A., (2008). Tutkular ve Çıkarlar, Kapitalizm Zaferini İlan Etmeden Önce Nasıl Savruluyordu?, Çev. Barış Cezar, İstanbul, Metis Yayınları
- Kahneman, D., (2001). Thinking, Fast and Slow çev. Osman Çetin Deniztekin ve Filiz Nayır Deniztekin, Varlık Yayınları, Sayı: 1465, İstanbul, 2017, s.25
- Kahneman, D., (2003). mA Psychological Perspective on Economics, American Economic Review, 93(2), 162-168.
- Kahneman, D., (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, The American Economic Review, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D., and Tversky, A., (1981). The Framing of Decisions and The Psychology of Choice, Science., 211(4481), 453-458.
- Kamilçelebi, H., (2012). Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda Mutluluk İlişkisi, Ekonomi Bilimleri Dergisi, 4(2), 55-65.

- Katona, G., (1947). Contribution of Psychological Data to Economic Analysis, *Journal of the American Statistical Association*, s. 42/239, s. 457-459.
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw-Hill, s.9-10
- Katona, G. And Donald J. H. (1978). *Behavioral Economics*, M. E. Sharpe, Inc. 21/ 4, p. 14-18.
- Kesici, Ç., H., (2010). *Adam Smith Ve Ahlak Teorisi, Sosyal Siyaset Konferansları*, no.605.
- Learned, E., and Sproat, A., (1972). *Örgüt Kuramı ve Politikası*, (Gencay Şaylan Çev.), Ankara: TODAİE.
- Leibenstein, H., (1996). Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency, *American Economic Review*, 56(3), 392-415.
- Günör, R., B., (2016). Bernard Mandeville'nin Arıların Masalı Adlı Eseri Hakkında Bir İnceleme, *İdil Dergisi*, 5(22), 529-530.
- Mandeville, B., (1988). *The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits*, Vol. 1-2, Indianapolis: Liberty Fund, 66-78.
- Moritz, K., H., Birgit, S., and Alfred, S., (1994). *Mikroökonomische Theorie den Unternuhmung*, Oldenburg Verlag, München, Akt. Çoban, O., (2005). "Bilgi Asimetrisi Kaynaklı Piyasa Başarısızlığının Giderilmesinde Kamunun Rolü", *Amme İdaresi Dergisi*, 38(1), 135-151.
- Nelson, J., A., (2011). *Hayatımızdaki Ekonomi*, Çev: Didem Kizen, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- OFT (2010). *What does Behavioural Economics Mean For Competition Policy*, Office of Fair Trading, OFT1224. [http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402182927/http://www.of.gov.uk/shared\\_of/economic\\_research/of1224.pdf](http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402182927/http://www.of.gov.uk/shared_of/economic_research/of1224.pdf) (Ulaşım Tarihi: 24.01.2018).
- Pesendorfer, W., (2006). *Behavioral Economics Comes of Age*, Princeton University Press", New York
- Scitovsky, T., (1992). *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, New York: Oxford University Press.
-

- Simon, H., A., (1946). The Proverbs of Administration, Public Administration Review, 6(1), 53-67.
- Simon, H., A., (1955). A Behavioral Modal of Rational Choice, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 69, No. 1 , p.100-101
- Smith, A., (1751). The Theory of Moral Sentiments, New York, Prometheus Books, 2000, s. 70-72
- Soydal, H., Mızrak, Z. Ve Yorgancılar F.N., (2010), Nöroekonomi Kavramının İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği, SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, C.10 S.19, 218
- Thaler, R., H., (1985). Mental Accounting and Consumer Choice, Marketing Science, 4(3), 199-214.
- Thaler, R., H., (1988). Anomalies The Ultimatum Game, The Journal of Economic Perspectives- Volume 2, Number, p.195
- Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2009). Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness (1. Baskı). London: Penguin Books.
- Tomer, J., F., (2007). "What is Behavioral Economics?", The Journal of Socio-Economics, 36, 463-479.
- TUSİAD, <http://tusiad.org/tr/fikir-ureten-fabrika/item/8336-kamu-politikalari-uygulama-ornekleri-baglaminda-deneysel-ve-davranissal-iktisat>, (Ulaşım Tarihi: 22.01.2018).
- Witzel, M., (2003). Fifty Key Figures in Management, USA: Routledge.
- Yağmurlu, A., (2004). Örgüt Kuramları ve İletişim, Amme İdaresi Dergisi, 37

