

## İKTİSATTA PSİKOLOJİK İNSAN FAKTÖRÜ: DAVRANIŞSAL İKTİSAT

**Yeşim CAN**

Kırklareli Üniversitesi

Öğretim Görevlisi

E-posta: yesimcn@yahoo.com; yesimcan@kirkklareli.edu.tr

### Özet

*Matematik, ekonomide karşılaşılan karmaşık sorunların çözümünde uzun yıllar bir araç olarak kullanılmıştır. Ekonominin ölçülebilir olgulara sahip olması, matematiksel formülasyonların etkin şekilde kullanılmasına olanak sağlamıştır. Çeşitli iktisadi ekollere bağlı teorisyenlerin hepsi matematiksel formülasyonları kullanmasa da, Alfred Marshall, Irving Fisher ve John Maynard Keynes gibi önemli iktisatçıların modelleri, iktisatta matematiğin yoğun bir şekilde kullanılmasına neden olmuştur. Ancak bazı teorisyenlere göre iktisat, insan faktörlü sosyal bir bilimdir. İnsanoğlu ise matematiksel bir dille anlatılamayacak kadar karmaşık ve davranışları öngörülemez bir varlıktır. Bu nedenle ekonomik olayların sadece matematiksel modellerle açıklanması yetersiz olacaktır. Davranışsal iktisat, insanın ekonomik davranışlarının psikolojik unsurlarla incelenmesi gerektiğini vurgulayarak iktisada katkı sağlamıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Psikolojik-İrrasyonel İnsan, Davranışsal İktisat

**Alan Tanımı:** Ekonominin Diğer Disiplinler ve Sosyal Değerlerle İlişkisi (Genel Ekonomi Konuları)

### PSYCHOLOGICAL HUMAN FACTOR IN ECONOMICS: BEHAVIORAL ECONOMICS

#### Abstract

*Mathematics has long been used as a tool in solving complex problems encountered in economics. That economics has measurable phenomena, has made the effective use of mathematical formulations possible. Although not all theorists from different economic schools use mathematical formulations, the models of some important economists such as Alfred Marshall, Irving Fisher and John Maynard Keynes have led to the intensive use of mathematics in economics. Yet, according to some theorists, economics is a social science with the human factor. And the human race, whose behaviors cannot be predicted, is a far complex entity*

*to be described by any mathematical language. For this reason, it will be inadequate to explain economic situations merely with mathematical models. Behavioral economics, has made a contribution to economics by emphasizing the necessity of examining the economic behavior of people from psychological aspects.*

**Keywords:** *Psychological-Irrational Human, Behavioral Economics*

**JEL Code:** A12, D03

## 1. GİRİŞ

Matematik karmaşık sorunların çözümünde etkin bir araçtır. Bu özelliği nedeniyle iktisat için vazgeçilmez bir şekilde senelerce kullanılmıştır ve kullanılmaktadır. Çeşitli iktisadi ekollere bağlı teorisyenlerin hepsi iktisadi bilgiyi matematiksel formüller kullanarak açıklamasa da, önemli iktisatçıların matematik temellerinin olması ve ekonomik olguları matematikselleştirmeleri uzun yıllar matematiğin iktisadın içinde kullanılmasına neden olmuştur. Ancak bazı teorisyenlere göre, insanın her davranışı belli kalıplara oturtturulamaz. Bu nedenle matematiğin doğa bilimlerinde kullanıldığı gibi sosyal bilimlerde yaygın ve etkin bir şekilde kullanılması mümkün değildir. Çünkü insanoğlu matematiksel bir dille anlatılamayacak kadar karmaşık ve davranışları öngörülemez bir varlıktır.

Son dönemlerde iktisada yöneltilen eleştirilerden biri, bilim olma çabası içinde iktisadın matematik ile bütünleştiği yönündedir. İktisat eğitimi verilen birçok üniversitede özellikle yoğun şekilde matematik içerikli dersler okutulmaktadır. Matematiksel yöntemlerin çok kullanılması ve insani olgulara yeterince önem verilmediği düşüncesi teorisyenleri farklı alanlara yöneltmiştir. İktisatta sadece matematik kullanıldığında iktisatçının bakış açısının kısıtladığını düşünen teorisyenler, psikoloji ve sosyoloji gibi bilimlerden yararlanarak ekonomik olguları açıklamaya çalışmışlardır.

## 2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT: GELİŞİMİ, KONUSU VE YÖNTEMİ

İktisat disiplininin sadece matematikle bağdaştırılması, ününü matematikteki ustalıklarına borçlu olan bazı iktisatçıları bile rahatsız etmektedir. Örneğin, Nobel ödüllü Wassily Leontief, John Hicks, Paul Samuelson, Robert Solow ve Joseph Stiglitz, matematiksel yöntemlerin disiplinde geldiği noktadan rahatsız olduklarını dile getirmektedir. Samuelson'a göre, iktisat teorisinde matematik düz yazıdan daha kötü olmaz ama daha iyi de olamaz. Her iki araç da aynı sonucu verir. Matematik ve kelimeler aynı işi görür. Bunların ikisi de bir dildir ve karşılaştırması zordur. Önemli olan bu dilleri uygun oldukları yerlerde

kullanmaktır. Jim Standford'a göre ise, iktisadın en olumsuz yanlarından biri, yaratıcı düşüncenin yerini gizemli istatistiksel ilişkilerin almasıdır (Acar,2008:96-99).

Birçok teorisyene göre yaşadığımız dünyanın gerçeklerini ve karmaşık yapısını anlayabilmek için iktisat matematik dışında farklı araçları da kullanmalıdır. Bunun için farklı kültürlerle, farklı tarihsel geçmişlere sahip olan toplumların ekonomik davranışlarını incelerken psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi bilimlerden yararlanmak iktisadi modellerden uzaklaştırıcaktır. Bu disiplinlerarası yaklaşım iktisadın topluma daha da yakınlaşmasını sağlayacaktır.

Egemen iktisat görüşlerine karşıt olan disiplinlerarası analizi içeren iktisat dalları 2002 yılında Nobel Ödülü alan teorisyenlerin çalışma alanıdır. Daniel Kahneman, karar verme ve belirsizlik konularında psikolojik araştırma kavrayışının ekonomik bilimlere dahil edilmesi hususundaki çalışması için, Vernon L. Smith ise, ampirik ekonomi analizinde, alternatif piyasa mekanizmalarında kullanılacak laboratuvar deneylerini araç olarak geliştirdiği için ödül almıştır. V. L. Smith'in çalışması deneysel iktisat alanına uygun bir çalışmadır ve disiplinlerarası analizin iktisatta kullanılabilceğinin en güzel örneklerinden biridir. D. Kahneman'ın çalışma alanı olan davranışsal iktisat ise, psikolojik unsurlarla ekonomik davranışları inceleyen bir alandır.

Davranışsal iktisadı Colin F. Camerer ve George Loewenstein çok güzel bir tanımla açıklarlar. Onlara göre davranışsal iktisat; özünde inanç olan ve gerçekliği artıran psikolojik temellere dayalı ekonomik bir analizle, saha olaylarında daha iyi tahmin yaparken teorik bakış açısı oluşturan ve daha iyi düşündüren bir politikadır (Camerer, Loewenstein,2002:2).

## **2.1. Davranışsal İktisadın Gelişimi**

Davranışsal iktisadın temelleri Adam Smith'in 1759 yılında yayınladığı "The Theory of Moral Sentiments" adlı çalışmasına kadar dayanmaktadır. Smith, bu çalışmasında bireysel davranışın psikolojik ilkelerini ortaya koymuştur. Smith'in çalışmasının bazı bölümleri bireysel tercih ve kararların yönleri ile ilgilidir. Burada zarardan kaçınma, zamanlar arası seçim ve aşırı güven olguları incelenmiştir. Tartışmanın diğer bölümleri ise toplumsal ortamlarda ortaya çıkan tercihlere odaklanmıştır. Bunlar fedakârlık, adalet ve piyasalarda güvenin nasıl oluşturulacağı gibi olgulardır (Asraf, Camerer ve Loewenstein,2005:132).

19. yüzyılın ortalarına doğru, rasyonel insanların faydalarını maksimum düzeye getirmek için tercih yapıp tüketimlerini gerçekleştirdiklerini, yine rasyonel insanların kârlarını maksimum düzeye getirmek için üretimlerini yaptıklarını ifade

eden neo-klasik iktisat ekolü egemen iktisat düşüncesi haline gelmiştir. Maksimizasyonları belirleyebilmek veya faydayı ölçebilmek için yoğun matematik kullanılmaya başlanması, zamanla psikolojik unsurların iktisatta yabancılaşmasına neden olmuştur.

Davranışsal iktisat 1980’li yıllara kadar egemen olan bu iktisadi görüşün varsayımlarını, özellikle de rasyonel insan (homo economicus) varsayımını eleştirerek ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisatta teori oluştururken insanların ekonomik davranışlarını incelemek ve ekonomik verilere psikolojik, sosyolojik unsurları da eklemek gerekir. Çünkü insanlar çeşitli nedenlerle faydalarını veya kârlarını maksimize etmek amacıyla hareket etmeyebilirler. Örneğin, asimetrik bilgi, belirsizlik, riskten kaçınma dürtüsü, statü ve itibar kazanma isteği veya kaybetme korkusu gibi psikolojik nedenler insanları maksimizasyondan uzaklaştırır.

Eğer psikoloji bilimi iktisadın ilk zamanlarında ortaya çıkmış olsaydı belki de daha fazla ekonomik teorilerde yerini alacaktı. Ancak 20. yüzyılda iktisatçılar iktisadın doğal bilim olabilirliğini tartışırken, psikoloji geliştirmekte olan ve çok bilimsel olmayan bir konuydu. Ekonomi psikolojisinin gelişmesinin yavaş olmasının nedenlerinden biri de budur. 20. yüzyılın başlarında Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçıların yazıları ile davranışsal iktisat daha zengin hale gelmiştir. Daha sonra John Maynard Keynes ile psikolojik anlayışlar ortadan kaybolmuştur. 20. yüzyılın ikinci yarısında ekonomi ve psikoloji için birçok eleştiri olmuş, George Katona, Harvey Leinbenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi araştırmacıların psikolojik tedbirler ve sınırlı rasyonellik üzerine yazmış oldukları makaleler ekonominin dikkatini çekmiştir (Camerer, Loewenstein,2002:4).

George Katona davranışsal iktisat alanının ilk öncü araştırmacısıdır. 1951 yılında yayınladığı “Psychological Economics” adlı kitabında ekonomistleri, ekonomik sorunları analiz etmek için psikolojik görüşlere başvurmaya çağırmaktadır. Alandaki diğer bir öncü Herbert A. Simon’dur. 1947 yılında “Administrative Behavior” adlı yayınında örgütlerin aslında nasıl davrandıkları sorusu ile ilgilenmiştir. Üçüncü öncü ise Harvey Leibenstein’dir. 1966 yılında, kâr veya faydayı maksimize etmek için firmaların, tüketicilerin ve işçilerin gözlenen başarısızlıklarını tanımlayan bir kavram olan ‘X-etkinsizliği’ kavramı ile bizi tanıştırmıştır (Hattwick,1989:142). X-etkinsizliği (X-inefficiency), işgücü ve yönetime yeterli seviyede motivasyon verilememesi sonucu üretimin mümkün olan en yüksek düzeyin altında gerçekleşmesi durumudur.

H. Simon'un 1955 yılında yayınlanan "A Behavioral Model of Rational Choice" adlı çalışması davranışsal iktisat alanında dönüm noktasıdır denilebilir. Simon makalesinde, geleneksel iktisattaki 'ekonomik insan' varsayımının köklü bir düzeltmeye ihtiyacı olduğunu ve düzeltme yönünde bazı öneriler ortaya koyacağını ifade eder. Simon'a göre evrensel rasyonellik (global rational) mümkün değildir çünkü organizmanın kendi bilgi ve yetenekleri rasyonelliği sınırlayacaktır. Kendi deyimiyle Simon, 'evrensel' rasyonellik modelleri ile değil 'sınırlı' akılcılık modelleri ile ilgilenmektedir (Simon,1955:112-113).

Tibor Scitovsky, 1973 yılında yayınlanan çalışmasının ilk sayfalarında geleneksel iktisat görüşünün tüketici rasyonelitesi varsayımına H. Simon'un daha önce eleştiri getirdiğini ancak kendisinin farklı bir varsayımla iktisatçıların karşına geçeceğini ifade etmiştir. Motivasyon kavramı üzerinde durmuş, motivasyonun tüketici davranışlarını etkilediğini açıklamıştır (Scitovsky,1973:31).

2000'li yıllara gelindiğinde iktisat, psikoloji ve sosyoloji ilişkisi daha fazla iktisatçı tarafından ele alınmaya başlamıştır. Bu iktisatçıları arasında George A. Akerlof ve Rachel E. Kranton'da bulunmaktadır. Psikolojik ve sosyolojik unsurlarla şekillenen kimlik olgusunun ekonomik davranışlardaki etkilerini "Economics and Identity" adlı makalelerinde incelemiştirler. Sosyal farklılığın ekonomik kararları etkileyen en önemli faktör olduğunu söyleyen Akerlof ve Kranton, kimlik konusunun modellere ve analizlere yeterince dâhil edilmediğini ifade ederler. Onlara göre, ekonomik davranışın, fırsatın ve mutluluğun en kritik belirleyicisi bireyin seçimdeki sınırlarıdır. Kimlik; politik ekonomi, örgütsel davranış, demografi, ekonomi dili, şiddet, eğitim, tüketim ve tasarruf davranışları, emeklilik kararları ve işçi-işveren ilişkileri alanlarında ekonomik sonuçları etkilemektedir (Akerlof, Kranton, 2000:748).

Daniel Kahneman 2003 yılında "A Psychological Perspective on Economics" adlı makalesinde iktisadın psikolojik varsayımlarını ilk 1970'lerde Bruno Frey'in raporuyla keşfettiğini anlatır. Makalesinin ilk cümlelerinde 'ekonomik aktörlerin rasyonel ve bencil olduğunu ayrıca zevklerinin değişmeyeceğini' okuduğu zaman ürktüğünü, bunun yanı sıra iktisat ile psikoloji arasındaki boşluğu da çok büyük gördüğünü söyler. 30 yıl aradan sonra yayınladığı çalışmasında, 'bencillik' varsayımında en büyük ilerlemenin gerçekleştiğini ve ultimatom oyununun ekonominin gelişmesinde büyük etkisi olduğunu dile getirmiştir (Kahneman,2003:162). Ültimatom oyununda iki kişiye bir miktar para, diyelim ki 20 dolar verileceği söylenmektedir. İki kişiden biri parayı paylaşmak için bir yol teklif eder. Örneğin ilk kişi 10 doları diğer kişiye paylaşmayı teklif edebilir, ya da sadece 8 doları veya 1 doları karşısındakine verir ve paranın geri kalanı

kendisinde kalır. İkinci kişi bu karara herhangi bir müdahalede bulunamaz ancak teklifi kabul veya reddedebilir. Eğer ikinci kişi teklifi reddederse ikisi de bu oyundan eli boş dönecektir. Eğer teklifi kabul ederse parayı alacak ve planlandığı gibi bölüşeceklerdir. Eğer ikisi de maddi çıkarla hareket ederse o zaman ilk kişi paranın çoğunu kendine almak için diğerine olabilecek en az miktarı örneğin 1 doları önerecektir. İkinci kişide bunu kabul etmelidir çünkü katıksız maddi çıkar açısından 1 dolar almak hiçbir şey almamaktan daha iyidir. Araştırmacılar, araştırma sonunda çoğunlukla pazarlıkların reddedildiğini görmüşlerdir. İnsanlar kendilerine haksızlık edilmesinden eli boş gitmeye razı olmuşlardır (Nelson,2011:74). Bu çalışma, insanların ekonomik davranışlarının sadece bireysel çıkarlara dayanmadığını yani rasyonel insan varsayımının her zaman geçerli olmadığını göstermiştir. İnsanlar kandırıldıklarını veya saygısızlığa uğradıklarını düşündüklerinde maddi çıkarlarını düşünmeyecektir.

Davranışsal iktisat için kısaca iktisat kültürünün dönüşümünü temsil eder diyebiliriz. Her zaman kullanılan rasyonel insan varsayımının irdelenip sınırlı rasyonellik kavramının kullanılmaya başlanması veya araştırmalara ve metotlara gözlemlerin daha çok dâhil edilmesi egemen iktisat görüşünün güvenilirliğinin tartışılmasına neden olmuştur.

## **2.2. Davranışsal İktisadın Konusu ve Yöntemi**

Davranışsal iktisat, bir ülkede bir anda doğrudan ekonomik davranışların gözlenmesi ile başlar. Bu iktisat alanı, aynı uyarıcıların farklı zamanlarda veya farklı koşullarda farklı tepkilerin ortaya çıkabileceğinin farkındadır ve yavaş yavaş genellemelere varılır. Geleneksel ekonomistler piyasaların davranışlarını inceleyerek; gelirler, fiyatlar, harcanan tutar, tasarruf ve yatırımlar arasındaki ilişkiyi analiz ederler. Davranışsal ekonomistler, insanların motivasyonları, tutumları ve beklentileri gibi davranışları etkileyen psikolojik faktörlerde dâhil olmak üzere yatırım, fiyat belirleme, tasarruf ve harcama süreçlerini analiz ederek insan davranışlarını incelerler (Katona, Harris, 1978:14). Bunun yanı sıra geleneksel ekonomistler geçmiş sayısal ve gelecekteki olasılıksal verileri ele alıp teori oluştururlar ancak davranışsal iktisatçılar yalnızca gözleme ve deneye dayanan incelemeler yaparlar. İktisat teorisinin geleneksel metotları ile davranışsal iktisadın arasındaki temel fark, iki bilimsel yöntemin uygulayıcılarının mantık kümesinde bulunabilir. Örneğin, teorisyenler sürprizlerden nefret ederler, davranışçılar şaşkınlıklarında sevinirler (Katona, Harris, 1978:14).

Davranışsal iktisat, geleneksel ekonominin yetersizliğine de işaret eder. Bu yetersizliklerin en ünlüleri, beklenen fayda teorisindeki başarısızlık, sahip olma

etkisi (endowment effect), abartılı indirgeme (hyperbolic discounting) teorisi ve sosyal tercihlerdir.

Kahneman ve Tversky 1979 yılında, beklenen fayda teorisinin başarısızlığını gidermek için beklenti (prospect) teorisini geliştirmiştir. Onlar belirsizlik altında seçim yaparken daha fazla bilgi edinmek gerektiğini vurgularlar. Beklenti teorisi duruma özel referans noktasında kayıpları ve kazançları birbirinden ayırmaktır. Ekonomik aktörler farklı kayıp ve kazançları değerlendirirler ve referans noktası çerçevesinde bölgesel olarak birinci derece riskten kaçınmayı sergilerler. Sahip olma etkisi, Richard Thaler tarafından 1980 yılında ele alınmıştır. Thaler'a göre, standart tüketici teorisinde talep, zenginliğe ve fiyatlara bağlıdır ancak sahip olma bileşenine bağlı değildir. Aslında sahip olma isteğiyle ekonomik aktörler zenginliklerini artırmak için uğraşır. Abartılı indirgeme, geleneksel iktisadın dönemlerarası seçim teorisine atıf yapmaktadır. Bu teori, ekonomik aktörlerin uzun vadeli faydalarına ters düşen seçimleri yapabileceklerini anlatır. Sosyal tercihler düşüncesi ise, oyuncuların sadece rakiplerinin maddi sonuçları hakkında değil aynı zamanda karakteri ile de ilgilendiğini açıklar (Pesendorfer,2006:712-713).

Davranışsal iktisadın ekonomik olguları analiz ederken birinci yöntemi gözlemlere dayansa da, psikolojik süreçlerin insan davranış ve tercihlerini nasıl etkilediğini direkt ölçmek mümkün değildir. Kontrolün az olduğu sahalardan elde edilen veriler davranışsal iktisadın sorularına yetersiz kaldığı için kontrollü bir şekilde elde edilen ve hususi özelliklerin ayrıştırılabileceği deneysel yöntemlerle elde edilen veriler daha bilgilendirici olmaktadır. Dolayısıyla davranışsal iktisat teorisi ve modellerinin en önemli test etme yöntemlerinden biri deneysel yaklaşımlardır (Akın, Urhan,2009:13).

Davranışsal iktisat zamanla, özellikle finans alanında geniş çalışma sahası bulmuştur. Bunun yanı sıra oyun teorisi, hukuk ve makro iktisattaki gelişmelere katkı sağlayan bir alan oluşturmuştur.

### 3. SONUÇ

Davranışsal iktisat, 19. yüzyılın ortalarına doğru egemen olan neo-klasik iktisadi ekolün varsayımlarına ve matematiğin yoğun bir şekilde kullanılmasına tepki olarak doğmuştur. Neo-klasik iktisattan sonra Keynesyen iktisat düşüncesinde ve diğer ekonomik düşüncelerde de matematik yoğun olarak kullanıldığı için iktisat biliminin temel aktörü olan insanın ruh yapısı matematiğin arkalarına atılmıştır. Davranışsal iktisat teorisyenleri, insan faktörünü ön plana çıkarmaya uğraşırken, insana has olan motivasyon, mutluluk, korku, riskten kaçınma gibi duyguların

ekonomik kararları nasıl şekillendirebileceğini incelemektedirler. Gözlemlere ve deneylere dayanarak yapılan bu incelemeler, son yıllarda daha çok dikkat çekerken egemen olan iktisadi görüşün güvenilirliğinin ve yeterliliğinin sorgulanmasına neden olmaktadır.

## KAYNAKLAR

Acar, Gökmen Tarık, İktisadı Değiştirmek: Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım, İstanbul: İletişim Yayınları, 2008.

Akerlof, George A. & Rachel E. Kranton. “*Economics and Identity*”, The Quarterly Journal of Economics, CXV:3, August 2000, 715-753.

Akın, Zafer & Barış Urhan. “*İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?*”, TOBB Üniversitesi Working Paper, 09:04, Ağustos 2009, 1-24.

Ashraf, Nava & Colin F. Camerer & George Loewenstein. “*Adam Smith, Behavioral Economist*”, The Journal of Economic Perspectives. 19:3, Summer 2005, 131-145.

Camerer, Colin F. & George Loewenstein. “*Behavioral Economics: Past, Present, Future*”, California Institute of Technology, Division of Humanities and Social Sciences. 2002, 1-61.

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

Kahneman, Daniel. “*A Psychological Perspective on Economics*”, American Economic Review. 93:2, 162-168.

Katona, George & Donald J. Harris. “*Behavioral Economics*”, M. E. Sharpe, Inc. 21:4, September/October 1978, 14-18.

Nelson, Julie A., Hayatımızdaki Ekonomi, Çev: Didem Kizen, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, 2011.

Pesendorfer, Wolfgang. “*Behavioral Economics Comes of Ages: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics*”, Journal of Economic Literature. XLIV, September 2006, 712-721.

Scitovsky, Tibor. “*A New Approach to the Theory of Consumer Behavior*”, The American Economist. 17:2, Fall 1973, 29-32.

Simon, Herbert A. “*A Behavioral Model of Rational Choice*”, The Quarterly Journal of Economics. 69:1, February 1955, 99-118.