



Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik ve İslam İktisadı İlişkisi

*Relationship Between Behavioral Economics, Limited Rationality and Islamic Economics**

**Ferudun KAYA[†]
Hayal ÖZÇİM[‡]**

Öz: Davranışsal iktisat, son yıllarda iktisat ve finans alanında etkisini arttıran bir alan olmuştur. Klasik ve Neo-klasik doktrinin sunduğu rasyonel birey (refahını maksimize eden birey olarak ifade edilebilir) kavramı davranışsal iktisatla beraber tekrar gündeme gelmiştir. Rasyonelite kavramı, iktisadi sistemin oluşturan tüketicilerin davranışsal analizlerini yaparken birçok duygudan arınmış birey olarak nitelendirilir. Bu yüzden Neo-klasik ekolü oluşturulan iktisadi doktrinler matematiksel olup sosyal birey davranışlarını görmezden gelen bir inceleme sistemidir. Oysaki gerek postmodernist bakış açısı gerekse iktisat ve sosyoloji ilişkisi bağlamında bireyin davranışlarının iktisat bilimindeki yeri tartışılır haline gelmiştir. Bu tartışmalar sonucunda iktisat bir sosyal bilim midir? Sorusu akıllara gelmektedir. Bu soruya cevap olabilecek bir bakış açısı olarak davranışsal iktisat geliştirilmiştir. Davranışsal iktisat, iktisadi analizlerde bireylerin duygusal analizlerine de yer vererek bireylerin matematiksel formüllerle sınırlanamayacaklarını savunmaktadır. Bu bakımdan rasyonel insan yerine “sınırlı rasyonel insan” kavramını önermiştir. Tüm bunların İslam iktisadı ile olan ilişkisine değinilirse İslam iktisadının da rasyonel insan bakış açısına karşı duruşu iktisadi analizlerde birey ve firma ilişkilerinde dini-ahlaki ve insani yönü önemeleesi bağlamında sınırlı rasyonelite kavramı ile ilişkili olduğu iddia edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik, İslam.

*Bu çalışma,01-02 Kasım 2018 tarihinde düzenlenen 2. Uluslararası ASSAM İslam Birliği Kongresinde yazarları tarafından sunulan “Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik ve İslam İktisadı İlişkisi” isimli bildiri den yararlanılarak oluşturulmuştur.

[†]Doç. Dr. Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi- Bankacılık- Finans Bölümü, kayaferudun@gmail.com

[‡]Doktora Öğrencisi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi- Bankacılık Finans Bölümü, hayalozcim@gmail.com

Abstract: Behavioral economics has been an area that has increased its influence in economics and finance in recent years..The concept of rational individual, can be expressed as an individual who maximizes welfare, presented by classical and neo-classical doctrine has questioned with behavioral economics. The rationality theory is described as an individual free of many emotions when conducting behavioral analysis of consumers constituting the economic system. Therefore, the economic doctrines of the Neo-Classical School are mathematical and a system of examination that ignores the behavior of social individuals. However, in the context of both the postmodernist perspective and the relationship between economics and sociology, the place of individual behavior in economic science has become controversial. As a result of these discussions, the question that "is economics a social science"? comes to mind. Behavioral economics has been developed as a perspective to answer the question. Behavioral economics argues that individuals cannot be limited to mathematical formulas and there is a need to include emotional factors of individuals in economic analyzes. In this respect, the concept of "limited rational people has proposed instead of rational people. The relationship between all of these and Islamic economics is discussed, and the stance of Islamic economics against the rational human perspective can be argued to be related to the concept of limited rationality in the context of the prioritization of religious-moral and human aspects in individual and firm relations in economic analysis.

Keywords: Behavioral economics, Limited Rationdity, Islam.

1. GİRİŞ

İktisadi konular araştırılırken birey figürünün oluşması önemli bir husustur. Bu anlamada iktisattaki birey bakış açısını ikiye ayırmak mümkündür. İlki, bütün bireyleri aynı karakterlere sahip kişiler olarak gören ve fiziği ekonomiyle birleştirmeye çalışarak adına homo-economicus denilen birey tipiyle modelleşen bakış iken ikincisi, her bireyin farklı özelliklere sahip olduğunu fakat bütün bireylerin birbirine benzer özelliklerinin olması gerektiğini savunurlar. Davranışsal iktisat ise bu bakış açılarından ikincisini benimsemektedir. Hatta Neo-klasik iktisadın bir ürünü olan rasyonel kavramına tepki olarak ortaya çıktığı söylenebilir. Rasyonel firmalar ve rasyonel bireyler tarafından uygulanan iktisadi modeller gerçek yaşamda bir karşılık bulmadığı iktisat araştırmacılarınca bilinmektedir. Bu gelişmeler doğrultusunda 21'inci yüzyılın ikinci yarısında iktisadi modellerin bireyi tüm yönleriyle incelemeye başladığı görülmektedir. Bu durum ise bireyi oluşturan psikolojik, sosyolojik, ahlaki tüm değerlerin de incelenmesi gerektiği sonucunu doğurmaktadır.

İnançlar ya da din insanların davranışlarına etki ettikleri gibi onların verdikleri kararlarda da etkilidir. Bu kararlar ise bireyin iktisadi faaliyetlerini etkiler. Toplumunu oluşturan bireydeki bu tercihler elbette toplumun farklı ekonomi politikalar oluşturmaya ve farklı kararlar almasına neden olmaktadır.

İslam iktisadının gelişme gösterdiği tarihler açısından da bakıldığında davranışsal iktisat ile paralel bir süreç izlediği görülmektedir. Neo-klasik iktisadi ekollerde bireylerin psikolojik yönlerinin dikkate alınmaması iktisat bilimi açısından büyük bir eksiklik olarak gören davranışsal iktisatçılar bu eksikliği gidermek istemektedirler. Dolayısıyla Neo-klasik iktisattaki rasyonel birey matematiksel ve istatistiksel örnekler için uygun bireyler iken davranışsal iktisadın öngördüğü *sınırlı rasyonel bireyler* ise Neo-klasik analizlere uygun düşmemektedir. Bu bakımdan bir bakış açısı değişimi yaşattığı için davranışsal iktisat kendi modellerini önermektedir. Çalışmada davranışsal iktisadi birey tasvirî olan sınırlı rasyonel birey İslam iktisadındaki homo-İslamicus'a olan benzerliği bakımından şöyle bir soru akıllara getirmektedir. *Homo-İslamicus sınırlı rasyonel birey mi?* dolayısıyla çalışmada bu sorunun yanıtı aranacaktır.

2. ARAŞTIRMA METODU

Bu çalışma ile davranışsal iktisat ve İslam iktisadı arasındaki ilişki rasyonellik – sınırlı rasyonellik bağlamında incelenmiştir. İnceleme daha çok kavramların tanımı, önermeleri ve literatür örnekleri verilerek karşılaştırma yapılmıştır. Araştırma mevcut durumu saptamayı hedefleyen betimleme yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Literatür taramasından sonra mevcut durum betimlenmiştir. Çalışma, İslam iktisadının bireyi homo-İslamicus'u tanımlamaktır. Böylece İslam iktisadının mikro iktisadi analizlerinde, homo- İslamicus'un faydasını optimal hale getirmek için izlenecek yöntemlere ışık tutulması hedeflenmektedir.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Davranışsal iktisat ve İslam iktisadı alanında yapılan çalışmalarda Ünnü (2014, 92)'ye göre rasyonel iktisadi analizler çerçevesinde karar verme

kavramı incelendiğinde genel olarak tanımlayıcı yaklaşımlardan daha çok normatif bir yaklaşımlar görülmektedir. Nitekim rasyonel seçim modelleri pozitif ve normatif niteliktedir. Bu modeller belli bir dereceye kadar bireylerin ekonomik koşullarını gözlemlemeye, tanımlamaya, açıklamaya ve en önemlisi öngörmeye çalıştıkları için pozitif nitelikte olarak değerlendirilmektedir. Bireysel hedeflere ulaşmak için ideal davranış normları önerdikleri için de normatif niteliktedirler. Birey davranışına ilişkin bu basitleştirilen modeller psikologlar ve davranışsal iktisatçılar tarafından ağır eleştirilere maruz kalmıştır.

Tozlu (2016, 32) ise rasyonellik ve sınırlı rasyonellik ile ilgili klasik karar verme modelinin gerçek dünya ile örtüşmediğini savunmuştur. İktisadi olarak karar vericilerin davranışlarını sınırlayan/belirleyen etkenler var mıdır? Sorusuna Simon'un görüşlerini cevap olarak ele alan Tozlu, karar vericilerin doyunluk sınırının ne olacağı konusunda inceleme yapılması gerektiğini ifade etmiştir. Bir birey karşılaştığı tüm alternatifler arasında karar verirken rasyonelliği sağlayamadığını belirtmişlerdir. Dolayısıyla karar vericiler bir rasyonelliğe sahip olsa da bu rasyonellik sınırlıdır şeklinde yorum yapmıştır.

İslam iktisadının Neo-klasik iktisada alternatif olup olmaması konusunda ise Kurt (2017: 225), günümüzde bankacılık ve finans sistemleri, İslam iktisat ilkelerinin uygulanmaya çalışıldığı etkin bir alan olarak öne çıkmaktadır. İslam iktisadi faizsiz sistemle çalıştığı bilinen yüzlerce finans kurumu, küresel bir sektör olarak birçok ülkede varlığını sürdürmektedir. Ayrıca kapitalizm öncesi dönemde iktisadi hayat, dinî hayat normları çerçevesinde yaşanırken, kapitalist sistem dini normlarla olan bağını giderek koparmış ve özerkleşmiştir. Sürecin bir sonucu olarak, modernleşme kuramı da iktisat ile din ilişkisini görmezden gelmiştir. Batı'da bir kuşak önce, din ve iktisadi hayat arasındaki ilişkilere yönelik araştırmalar, çoğunlukla kurumsal farklılaşmayı ve sekülerleşmeyi vurgulayan modern toplum görüşü çerçevesinde şekillenmiştir. İktisadi davranışa ilişkin araştırmalar dine nadiren dikkat çekiyor, din araştırmaları da iktisadi etkinliklerle nadiren ilgilendirmiştir. Son yıllarda, alt disiplinler arasında daha fazla alışverişin olacağını vurgulanmaktadır.

4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAVRAMI

İktisat literatürü oluşturulurken yapılan çalışmalar birçok bakımdan sınıflanarak tanımlamalar yapılmıştır. Günümüze kadar gelen iktisat tanımlamalarına bakıldığında, Jacob Viner'in "İktisat iktisatçıların yaptığı iştir." şeklinde iktisat tanımı yapmıştır. Alfred Marshall ise "Sıradan iş yaşamında insanoğlunun incelenmesidir." şeklinde tanımlarken Nobel iktisat ödüllü Paul Samuelson "Farklı malları üretmek ve toplumdaki farklı grup ve kişiler arasında şimdi veya gelecekte tüketilmek amacıyla dağıtmak için; insanları toplumun kıt kaynakları nasıl kullandıklarını incelenmesi" olarak tanımlamıştır (Özer ve Tiryaki, 2012: 3).

Samuelson'un yaptığı tanım günümüzde kabul edilen iktisat tanımı olmuştur. İktisat temelde bir sosyal bilim fakat iktisadın temel sorunu olan dengeleme ve koordinasyon faktörleri nedeniyle çoğu kez matematiksel yöntemlerle analiz edilmiştir.

Geçmişten günümüze matematik, iktisatta karşılaşılan karmaşık sorunların çözümünde kullanılmıştır. İktisadın ölçülebilir olgulara sahip olması matematiğin etkin şekilde kullanılmasına olanak sağlamıştır. Çeşitli iktisadi ekollere bağlı teorisyenlerin bir kısmı iktisadi ekollerde matematiği kullandığı görülmüştür.

İktisat, diğer sosyal bilimlerde olduğu gibi birey merkezli bir bilim dalıdır. Birey davranışlarının matematiksel modellerle açıklanıyor olması son dönemlerde tartışma alanı olmaktadır. Tüm bu tartışmaların ışığında davranışsal iktisat, insanın ekonomik davranışlarını psikolojik unsurlarla incelenmesi gerektiğini vurgulamaktadır (Can, 2012: 91).

İktisatçılar ve psikologlar benzer davranış dallarını konu aldıkları halde söz konusu davranış kalıpları ile birebir örtüşen fikirlere sahip olmayabilir. İktisatçılar bireylerin veri sınırlar altında yarar maksimizasyonu yaptığı şeklinde tanımlanabilecek rasyonel davranış kalıplarına sahip olduğu ileri sürerler, Psikologlar ise bireylerin karar verme süreçlerini önemserler. Çünkü onlara göre biyolojik ve psikolojik etkilere sahip olan bireyler çevreden gelen çok çeşitli sosyal ve ekonomik

faktörlerden etkilenir. Bu yüzden her insan her durumda aynı tepkileri vermeyebilir (Önder, 2003: 28).

Klasik iktisat, psikoloji ile yakından ilgilenmiştir. İktisat alanındaki klasik teorisyen Adam Smith, David Hume ve Jeremy Bentham bireylerin iktisadi alandaki davranışlarının temellerini psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmıştır. Neo-klasik iktisat da klasik iktisat gibi psikolojik konulara önem vermiştir. İktisadın uğraştığı konuların sayısal olarak ifade edilebilir olmasının önemli olduğunu söyleyen William Stanley Jevons, matematiğe ve istatistiğe büyük önem vermesine karşın Jevons'un teorisinde sübjektif fayda anlayışı hakim olmuştur. Sübjektivizmi benimseyen iktisatçılar tarihsel süreç içerisinde ayrışma yaşamışlardır. William Stanley Jevons, Leon Walras, Irving Fisher gibi iktisatçılar matematiksel yaklaşımı benimserken Carl Menger, Wiesner, Böhm-Bawerk, John Bates, Clack gibi iktisatçılar matematiksel olmayan psikolojik okul olarak isimlendiren bir grubu temsil ederek sübjektivizmi ilgilendiren psikolojik etkenler üzerinde durmayı tercih etmişlerdir (Kurtoğlu ve Fırat, 2014:37).

Avusturya (Viyana) Okulu yaptığı analizlerin tümünde iktisat problemlerinin psikolojik yönünü ele almaktadır. Daha çok nihai fayda kavramıyla ilgilenmektedir. Bu nedenle Avusturya Psikolojik Okulu olarak da adlandırılır. Yani bir insanın ihtiyacının şiddeti ile tatmin derecesinin ters yönlü olduğunu benimsemektedir. Diğer bir deyişle, ihtiyaçlar tatmin edildikçe ona karşı duyulan tatmin arzusu ve o malın faydası azalır buna damarjinal fayda denilmektedir (Adaçay ve İslantice, 2009: 147).

Menger her faydalı şeyin mal değerine sahip olmadığını belirtmektedir. Herhangi bir şeyin mal olabilmesi için dört özelliğe sahip olması gerektiğini belirtmektedir. Birinci özellik, O şey bir insan ihtiyacını gidermesi gerekmektedir. Bir insanın o şeye ihtiyacı olmalı. Örneğin bir hastalığın tedavisi için ilaca ihtiyaç vardır. Hastalığın ortadan kalkması halinde ilaca olan ihtiyaç ortadan kalkacaktır. O zaman ilaç mal olma özelliğini yitirecektir. Menger'e göre mal olmanın ikinci özelliği ise tatmin ettiği ihtiyaç ile o mal arasında bir nedensellik bağı olmalıdır.

Yani mal ihtiyacı gidermelidir. İlaç örneğinde olduğu gibi eğer ilacın son kullanma tarihi geçmişse ilaç mal olma özelliğini kaybeder. Nedensellik bağı tanınabilir olmalıdır. Bu anlamda üçüncü özellik ise malın özelliği bireyler tarafından bilinmesi gerekir varsayalım ki söz konusu ilaç ilkel bir toplumun eline geçmişse bu ilaç ihtiyacı gidermeye elverişlidir ama onu elinde bulunduranlar o ihtiyacı gidermeye yaradığını bilmezler. Bu durumda o ilaç, o topluluk için bir mal olma özelliğini yitirir. Menger'e göre bir şeyin mal olması için dördüncü özellik ise ihtiyaç gidermeye elverişli durumda bulunması gereklidir. Örneğin söz konusu ilaç ancak ilacın bileşimindeki maddeler hastalığı gidermede yetersiz ise ilaç da ihtiyacı gidermeye elverişli değildir. Bu bakımdan mal olma niteliğini kaybeder (Adaçay ve İslatince, 2009: 149).

İktisat literatüründe, iktisat ve psikoloji alanlarında rasyonel davranış kurallarını irdeleyen Simon iktisat öğretisinde bireysel davranışların daima rasyonel olduğu savının geçerli olduğunu, buna karşın psikoloji alanında ise rasyonel ve irrasyonel davranış kalıplarının var olduğunu ileri sürmüştür. Bu anlamda Neo-klasik iktisat öğretisinde başat rasyonellik varsayımı bu kurala uymamaktadır. Neo-klasik iktisat öğretisinin rasyonel kabul ettiği birey davranışlarının tüm koşul ve zamanlarda geçerli olduğu savunulmaktadır. Neo-klasik ekol, insanların acı ve zevklerinde farklı malların kendilerine sağladıkları faydanın ölçülmesinde ve ihtiyaçların belirlenmesinde rasyonel davrandıklarını kabul etmektedir. Rasyonel davranan bireylerin mallar, piyasalar ve diğer tüm iktisadi olay ve konularda tam bilgiye sahip olduğu varsayılmıştır. Rasyonel tüketiciler faydalarını maksimize ederken üreticilerde aynı şekilde karlarını maksimize etmektedirler. Rasyonel davranan bireyler seçim yaparken akılcı davranan, çoğu aza tercih eden, tutarlı bireylerdir. Neo-klasik okul rasyonel birey temel varsayımını kabul etmesiyle beraber bireylerin iktisadi davranışlarındaki psikolojik ve sosyolojik etkilerini analiz dışında bırakmıştır. Böylece pozitif bir bilim yolunda ilerlemiştir (Şeniğne, 2011:11).

Rasyonaliteye olan bakış bir bakıma Bentham'ın faydacı felsefesinden esinlenilmiştir. Bentham'ın iktisat kuramını etkileyen çalışması

“Introduction to the principles of morals and legislation” kitabıdır. Bentham faydacılığı herhangi bir nesne de ona haz, iyilik ya da mutluluk üretme eğilimi olarak tanımlamaktadır. Bentham’a göre haz ve acı toplumdaki tüm ilişkileri belirlemektedir (Kamilçebe, 2013: 449). Bentham’ın fayda kavramı biraz daha genişleterek tanımlanırsa, genel olarak fayda, ölçülebilen ve ölçülemeyen diye ikiye ayrılır. Ölçülebilir fayda kardinal fayda denilmektedir. Kardinal fayda her mal ya da hizmet grubunun belirli bir fayda birimiyle (bu fayda birimine util ya da utility denilmektedir.) ölçülebileceğini kabul etmektedir. Faydanın ölçülebileceğini savunan Kardinalistler arasında Jevons, Menger ve Walras sayılabilir. Malların faydalarının ölçülmesinin mümkün olmadığını ancak tüketicilerin malları kendilerine sağlayacağı fayda göre sıraya dizebileceğini savunanlara ordinalist faydacılar denilmektedir. Faydanın ölçülemeyeceğini savunan Ordinalistler’den bazıları ise Vilfredo Pareto, John Hicks, Roy Allen’dır (Dinler, 2006: 30).

İktisatta matematiğin ve doğa bilimlerinin üstünlüğünü savunan Neo-klasik iktisatçıların yanında Alfred Marshall’ın da iktisat biliminde bireylerin psikolojisinin iktisada olan etkisini incelemiştir. Marshall bireyi sosyal bir varlık olarak ele almaktadır. İktisadi yaklaşımı bireyin politik, sosyal ve özel hayatı açısından değerlendirilmesi gerekliliğini savunmuştur. Modern iktisadi gerçeklerin ve karmaşık yapıların matematik ile açıklanmasına kuşku ile yaklaşmıştır. Marshallcı faydanın temelinde önemli bir ikilem yatmaktadır, psikolojik hazcılığın aslında gerçekçi bir ilke olmadığını savunulurken diğer yandan faydayı ölçmek için bu ilkenin doğru olduğu kabul etmektedir. Marshall’a göre ruhsal durumlar direkt olarak ölçülebilir değildir ve karmaşıktır (Yılmaz, 2015:8).

Davranışsal iktisadın gelişimine katkı sağlayan George Katona’nın 1951 yılında yayımlanan İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi (Psychological Analysis of Economic Behavior) isimli eserinde temel varsayımı, ekonomik aşamaların birey davranışlarından kaynaklandığıdır. Katona’nın Neo-klasik iktisat için temel eleştirisi tüketim harcamalarının sadece satın alma gücü arzusu ile alakalı bir durum olmadığını savunmaktadır. Tüketicilerin tutum, davranış ve beklentileri ile

tasarrufları da tüketim harcamaları üzerine etki etmektedir. Bu değişik görüşler psikolojik analiz için önemli olmakla beraber iktisat tarihçilerinin bireye bakış açısında da önemli değişikliklere neden olmuştur. Davranışsal iktisat bu ve buna benzer birçok konuda Neo-klasik iktisadın yöntemleriyle çözülemeyecek problemleri gidermede etkili olmuştur. Bu anlamda başlangıçta davranışsal iktisat dönemlere ayrılmazken daha sonraları davranışsal iktisadın eski (birinci nesil) ve yeni (ikinci nesil) davranışsal iktisat olarak ikiye ayrılmıştır (Çekiç, 2016: 65).

4.1. Birinci Nesil Davranışsal İktisat

İktisat ve psikoloji yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren psikoloji biliminde meydana gelen değişimler sayesinde tekrar yakınlaşmaya başlamıştır. Davranışçı ekolün egemen olduğu bu dönemde bireylerin uyarılara verdiği tepkiler dikkate alınmış tepkileri oluşturan bilişsel süreç göz ardı edilmiştir. Davranış psikolojisi sadece gözle görülür noktalara odaklanmıştır. Aklın ve zekânın birey davranışlarına etkisi dikkate alınmamıştır. İşte bu akımdan etkilenen birinci nesil davranışsal iktisatçılar yaptıkları çalışmalarda ana-akım iktisadın kabullerine eleştirel yaklaşarak, geliştirilmiş olan modellere ve varsayımlara karşı durmuşlardır. Çünkü ekonomistler, mevcut iktisadi kabullerin karşısında ortaya çıkan aykırı durumların sonsuza kadar görmezden gelinemeyeceğini ve psikolojinin yeni gelişen iktisadi teoriler için önemli olacağını düşünmüşlerdir. Kaldı ki bireyleri sadece matematiksel olarak bir kalıba konulamayacağını ifade etmişlerdir. Bu nedenle birinci nesil davranışsal iktisatçıların çalışmalarının ayırt edici özelliği, çalışmalarda psikoloji biliminden yararlanarak ana-akım iktisadi modellerin yerine geçecek yeni bir iktisadi model ortaya koyma çabasıdır (Çekiç, 2016: 66).

Birinci nesil davranışsal iktisada önemli katkıları olan Katona davranışsal iktisadı babası olarak görülmektedir (Karaca, 2017:10). Günümüzde ise Pierre- Louis iktisat psikolojisi alanını Katona'nın katkılarını genişleterek, bu alana teorik bir altyapı kazandırma çabasına girmiştir. Ayrıca Pierre-Louis iktisadi gelişme oluşumunun emek ve sermaye bileşeni ile

açıklanamayacağını beşerî faktör etkisinin de dikkate alınması gerektiğini vurgulamıştır (Önder, 2003:182).

4.2.İkinci Nesil Davranışsal İktisat

İkinci nesil davranışsal iktisadın ortaya çıkışında Amos Tversky ve Daniel Kahneman isimleri karşımıza çıkmaktadır. Birinci nesil davranışsal iktisattan en önemli farkı, Tversky ve Kahneman'ın yapmış olduğu çalışmalarda birinci nesil davranışsal yaklaşımın geleneksel iktisadın reddine ve alternatif model üzerine yoğunlaşmasıdır. İkinci nesil davranışsal iktisat yaklaşımında geleneksel iktisadın ana yapısı muhafaza edilerek bilişsel kısıtlara ve sapmalara yönelik varsayımlar yenilenerek alternatif teoriler ile açıklanmaya çalışılmıştır (Çekiç, 2016:70).

Davranışsal iktisadın gelişiminde büyük katkısı olan Kahneman ve Tversky psikoloji, karar verme, beklenti teorisi, zarardan kaçınma ve risk gibi alanlarda çalışmalar yapmışlardır. Psikolog olmalarına rağmen iktisat konularını da araştıran Kahneman ve Tversky gibi Richard Thaler da iktisatçı olarak, iktisat ve psikoloji ile ilgilenmiştir. Thaler tarafından piyasa, yatırım, karar alma ve finansal piyasalarla ilgili çok geniş bir alanda çalışma yapmıştır. Thaler yaptığı çalışmalarla, geleneksel iktisatçılar arasında davranışsal iktisadın farkına varılması ve kabul edilmesini hızlandırmıştır. Thaler'ın davranışsal iktisada katkısı fırsat maliyeti, batık maliyet gibi konuları tartıştığı çalışmalarıdır. Bunun yanında Thaler karar almada duyguların özellikle tatmin edici kararlar alınırken daha etkili olduğunu insanların ise belli bir alanın dışındaki olayları ve sonuçları göz ardı ederek karar verdiklerini belirtmiştir (Eser ve Tolganbaeva, 2011:300). Thaler ayrıca sahip olma etkisini araştırarak standart tüketici teorisinde talebin, zenginliğe ve fiyatlara bağlı olduğunu ama sahip olma bileşenine bağlılığının olmadığını savunmuştur. Aslında sahip olma isteğini ekonomik aktörler zenginliklerini arttırmak için kullanırlar (Can, 2012:97). Nihayetinde Thaler 2017 Nobel iktisat ödülüne layık görülmesinden sonra ekonomik ajanların insanlar olduğu ve ekonomik modellerin buna göre şekil alması gerektiğinin farkına varılması gerektiğini söyleyerek iktisatta psikolojinin önemini bir kez daha vurgulanmasına neden olmuştur (Karagül, 2018:431).

4.3.Rasyonalite ve Sınırlı Rasyonalite Kavramı

Davranışsal iktisadın temel dayanaklarından biri de rasyonalite ve sınırlı rasyonalite kavramı arasındaki farktır. Neo-klasik öğretilerdeki rasyonel birey ve firmalar kavramına eleştiriler getiren davranışsal iktisat rasyonellik kavramını sorgulayıp alternatifini olarak sınırlı rasyonalite kavramını ortaya koymaktadır. Bu bakımdan ilk önce rasyonellik kavramına bakılacak olursa, rasyonel bireye bütçe imkânları dâhilinde refahını maksimize eden birey denilebilir. Rasyonel birey (Homo economicus) kavramı ile birey davranışları, psikolojik, sosyal, kültürel, çevresel olarak tüm yönlerden bağımsız kabul edilmiştir. Rasyonel bireyin sahip olduğu varsayılan psikolojik özelliklerin değişmediği, her koşulda çıkarlarını maksimum yapmayı hedefleyen, kıt kaynakları en uygun şekilde kullanabilen bireyler olarak tanımlanabilir (Karaca, 2007, s.3).

İktisatta rasyonalite kavramı, maksimum fayda prensibi altında sınıflanmıştır. Bireyin rasyonel maksimizasyonu, rasyonel seçim perspektifinde iki tür açıklaması bulunur (Önder, 2003:32):

1.Tercihlerde içsel tutarlılık modeli: Bu modelde bireyler kendi tercihlerini maksimize etmektedir. Daha doğru bir ifadeyle bu model, bireyin tercihleri geçişken ve mümkünse mevcut alternatifler içinde en çok faydasına olan malı tercih ediyorsa bu bireyin rasyonel olduğunu gösterir. Risk ve belirsizlik durumlarında diğer ihtiyaçlar modele eklenir. Yani tercihlerin sürekliliği ve tercihlerin bağımsızlığı söz konusudur.

2. Çıkar maksimizasyonu modeli: Rasyonel tercih modelinin diğer versiyonudur. Bireylerin ne tercih ettiği veya neyi tercih etmeleri gerektiği hakkında açıklama yapar. Çıkar maksimizasyon görüşü, bireylerin sadece kendi çıkarlarına ait tercihleri olduğu ve bunları daima maksimize etmek istediklerini belirtir (Baloğlu, 2000:218-219).

Bu yanı ile iktisattaki rasyonellik ile bilimsel rasyonelliğin ayrıldığı ileri sürülmektedir. İktisattaki rasyonellik içsel rasyonellik, diğer bilim dallarındakiler ise yöntemsel rasyonellik olarak isimlendirilmektedir. Yani iktisat alanındaki rasyonellik kavramı, ortaya

koyduğu tercih bağlamında iken, bilim alanındaki rasyonellik ise karar süreçlerini ele almaktadır. Rasyonel karar verme modeli ise, klasik bir perspektifle, rasyonel insanın varlığı kabul ederek , bireylerin (kararlarını vericilerin) olabilecek tüm seçenekleri sonuçlarını bilerek hareket ettiği ve bu bakımdan optimal kararlar verdiği varsayımını öne sürmektedir. Klasik rasyonel yaklaşıma göre bireysel çıkarları ön planda tutup hareket eden bireyler rasyonel seçimlerde bulunmaktadır.

Rasyonel bireyler karar verirken şu varsayımlar söz konusudur (Tozlu, 2016: 6).

-Rasyonel birey, karar verme öncesinde tüm alternatifler fayda seviyesine göre sıralanmıştır.

-Rasyonel birey, rasyonel bir biçimde en iyi alternatifi seçerek karar vermektedir.

İktisatta bireylerin, rasyonel tercih yapması konusundaki görüş, onların tam bilgiye sahip olacakları fikrinden gelmektedir. Aslında gerçek hayatta karşı karşıya gelinen durumlarda çözülmeye çalışılan problemler tam anlamıyla bir maksimizasyon problemi değildir. Buna karşılık standart mikro iktisatta Simon'ın değişimiyle sınırsız rasyonel varsayımı temelinde çözümlenebilir. Eksiksiz bilgi sahibi olma durumuna göre yönlendirilir. Simon, sınırsız rasyonel kurallarının gerçekçi olmadığını, gerçek yaşamdaki süreçlerin sınırlı rasyonelite temelinde incelemeleri gerektiğini savunur. Sınırlı rasyonelite kavramları, karar veren bireyin ne sahip olduğu bilginin ne de ulaşabileceği bilginin tamamını toplayıp bir araya getirme yeteneğinin sınırsız olmadığı gerçeğinden yola çıkarlar. Bu kavramlar, bireyin çoğu zaman en iyi seçimi yapabilecek durumda olmadığı zaten en iyi seçimi yapmak için belirgin bir amacı da olmadığını ileri sürer (Baloğlu, 2000:221).

Simon bireylerin örgütler ile arasında kurmuş olduğu bağ ve benzerlikten hareketle bireyin salt rasyonel şekilde karar almasının önünde engelleri olduğunu ve örgütlerinde içsel ve dışsal sebeplerle tam rasyonellikten uzakta olduğunu ifade eder. Yani sınırların rasyonellikten uzakta olduğunu ifade eder. Bu durumdaki sınırlı rasyonellik ile karar verme modelindeki kısıtlılığı özümsemiş bireylere Yönetmel Bireydenilmektedir.

Yönetmel birey doyurucu kararlar alarak, içinde bulunduğu şartların gerçekliğinde paralel olarak hem kendisi hem de örgüt için en tatmin edici sonuçları üretir. Simon'a göre rasyonelliği kısıtlayan faktörler (Tozlu, 2016:38):

1.Bireylerin sahip oldukları fizyolojik özellikler bir değişken olarak davranışlarını, eylemlerini ve kararlarını etkiler,

2.Bireyler üyesi olduğu örgütün ve o topluluğun sahip olduğu değerlerden meydana gelir,

3.Bireylerin sahip olduğu bilgi ve veri edinme imkânları kısıtlıdır. Bu kısıtlar da doğrudan karar verme sürecinin seyrini etkilemektedir.

Simon'un bakış açısına göre, Neo-klasik dünyada kararlar, sadece sistem dışı faktörler sonucu ortaya çıkmaktadır. Simon'a göre, karmaşıklığa ve belirsizliğe neden olan içsel faktörler vardır. Gerçekliđin karmaşık ve belirsizlikle olduğu varsayımında insanlar rasyonel şekilde davranma yollarına bakmalarını tavsiye etmektedir. Böylelikle Simon sınırlı rasyonellik kavramını da üstü kapalı bir şekilde tanımlandığını söylemek mümkündür. Bu nedenle sınırlı rasyonelitate kavramını destekleyen sınırlılıklar ise tatminkârlık kavramı ve ikinci en iyi yol kavramlarıdır. Sınırlılıklar, karar vericilerin sınırlı kapasitelerinin seçim davranışı üzerine önemli etkileri olduğunu vurgular. Bu sınırlılıklar hesaplama kabiliyetindeki hafızanın kullanımı ve örgütlenmesindeki sınırlılıklar olarak belirtilmiştir. Simon'a göre karar vericiler söz konusu kısıtlar altında kendilerine mantıklı gelen kararı verme prosedürlerini geliştirmektedir. Tatminkârlık kavramı ise, yeterli olmak ve memnun edici olmak kavramlarının karışımından oluşan bir kavramdır. Sosyal örgütler üzerine odaklanan Simon, karar vermeyi psikoloji ve sosyal psikoloji alanındaki çalışmaları ve gelişimleri de dikkatli olarak irdelemek gerektiğine inanmıştır. Bireylerin en iyi kararı veremeyeceklerini ve optimale en yakın kararı diğer bir değişle tatminkârlık kararı verebileceklerini belirtmiştir. İkinci en iyi yol kavramı, en iyi yol ilkesini reddedip ikinci en iyi kavramını ortaya koymuştur. Sorunlara ilişkin çözümlerin ya da alternatif seçimlerin gerçekte dünyada sadece ikincil uygunlukta olabileceğini vurgulamıştır (Ünnü, 2014:96).

5. İKTİSAT-AHLAK- İSLAM İLİŞKİSİ

İktisat ve din ilişkisine geçerken Nobel iktisat ödüllü Joseph E. Stiglitz'in "İktisada dair birçok şey esasen iktisadi değildir daha çok ideoloji ve dindir." sözleri anlamlı olacaktır. İktisadın temeldeki rolü özellikle varsayımlarının genel geçerliliğidir. Fakat din ile olan ilgisi ise tarihsel süreçten beri insanoğlunun savaşımlardan, hastalıklardan, aile yaşamına kadar her şeyi dine başvurarak açıklama eğilimine girilmiştir. Dinin toplum içindeki rolü özellikle Protestan devriminden sonra yoğun biçimde tartışılmıştır. MaxWeber dinin iktisadi faaliyetleri şekillendirmede önemli rol oynadığı ve doğru dinin dolaylı da olsa iktisadi gelişmeyi etkileme noktasında olağanüstülük sağlayacağını ortaya koymaktadır (Sincer, 2017:22).

MaxWeber iktisat ahlakını oluşturmada sosyal tabakalaşmanın rolünü önemsemektedir. Hemen her dinde iktisat ahlakını belirleyen sosyal tabakaların varlığından bahseder. Örneğin Yahudilik'te yurtlarından sürülmüş, daha çok orta sınıfın oluşturduğu paryahalkının din ve ahlak anlayışı, Hristiyanlığın kuruluşunda gezgin esnaf ve zanaatkâr oluşumunu, İslam'da ise cihat erlerinin ve tasavvufu beraber tekke ve tarikat mensubu küçük topluluklarının yaydığı ve yaşattığı inançların oluşturduğunu vurgulamıştır (Ülgener, 2006:30). Protestanlık öncesinde Hristiyan bireylerin dünyevi ve iktisadi olaylarda bir adanmışlık zemini bulunmazken, Protestanlık sonrasında hem kendisi hem ailesi hem de yanında çalıştırdıkları için her şeyin dünyevi etkinliğinin başarısından ibaret olan yaşam biçimini benimsemiştir.

Din-iktisat ilişkisini rasyonel insan bağlamında irdelediğimizde Hristiyanlık'ta bilhassa Protestanlıkta etiğin oluşmasıyla, çok çalışan ve her türlü tüketim ve hazzı etkinliklerden kendisini uzak tutan insan figürü gelişmiştir. Protestan girişimci, hayatı boyunca sürekli çalışmaktadır. Bu dünyadaki işlere adanmışlığı genel olarak dini adanmışlığın güvencesi saymaktadır. Bu düşünce, mevcut işçileri de çok çalıştırarak sömürmesini meşrulaştırmıştır. Protestanlık öncesinde Hristiyan birey, dünyevi iktisadi

olaylarda böyle bir adanmışlık zemini bulamazken Protestanlık sonrasında hem kendisi hem ailesi hem de yanında çalıştırdıkları için her şeyin dünyevi etkinliğinin başarısından ibaret olan yaşam biçimini benimsemiştir. Bu haliyle bakıldığında rasyonellik, Protestanlık inancına sahip birisi için oldukça dindar bir bakış açısı olmaktadır (Akdoğan, 2012: 43).

Hristiyanlık dinindeki ekonomik yapıya üretim cephesinden bakıldığında ele alınan ilk kavram üretim faktörlerinden birisi olan sermayedir. Hristiyanlık dininde sermaye olgusuna atfedilen önemi ortaya koyan ve ahlaki değerler üzerinden aktaran kavramların ilki faiz yasağıdır. Çünkü faizin borca, borcun fakirliğe, fakirliğin köleliğe yol açtığı kabul edilmiştir. Ancak bu yasağın 13. yy. Thomas Aquines tarafından esnetilmiştir. Bu sayede faiz yasağı Hristiyan toplumunda sahip olduğu etkiyi yitirmeye başlamıştır. 16. yy. sanayileşmesiyle beraber faiz iktisadi sistemde yerini sağlamlaştırmıştır. Hristiyanlık, ekonomik bölüşüm kapsamında ele alındığında bu kavram için ifade edilen durum ise yardımlaşma kapsamında ortaya konmaktadır. Bölüşüme atfedilen önemi ortaya koyan ve ahlaki değerler üzerinden aktarılan kavramlar yardımlaşma ile ilgili “ödünç isteyeniyi geri çevirme” ifadesi ile açıklığa kavuşmuştur (Yeşilyurt, 2014:28).

5.1.İslam ve İktisat İlişkisi

Kendinden önceki semavi dinlerde olduğu gibi İslam dininin ekonomik hayata getirmiş olduğu kuralları aktarırken bu kurallar bir takım ahlaki değerlere bağlanmıştır. Ekonomik yapı, ahlaki değer üzerinden şekillenen rasyonalite, sınırlı rasyonellik kavramları, üretim, tüketim ve bölüşüm gibi konular üzerinden incelenebilir. İslam dininde üretim faktörlerinden sermayeye atfedilen önem oldukça önemlidir. Bu önem İslam’da yer alan faiz ve kumar yasağından ileri gelmektedir (Yeşilyurt, 2014:32).

İslam dininde üretim konusunda dikkat edilecek bir başka husus girişimcinin durumudur. İslam dini ticaret yapmayı ve alışverişte bulunmayı tavsiye etmekle beraber ticarete adaletli davranmayı emretmiştir. İslam dininde üretim ve kazançla ilgili görüşleri cizye ve

savaş ganimeti hariç geri kalanının da tarafların serbest rızasına dayalı ve her haliyle batıla kapalı bir alışveriş çizgisini sürdürmektedir. Nisa suresinde gayet açık olarak “Mallanızı aranızda batıl yollardan yemeyin, meğer ki karşılıklı rıza ile ticaret şeklinizi olsun” denmektedir. Cuma suresinde “Cuma namazını kıldınız mı yeryüzüne dağılın ve Allah’ın lütfundan nasibinizi arayın.” buyurmuştur. İslam’da mal ve eşya edinmenin meşruluğu iki yolla olmaktadır.

- Batıl olmayan yollardan elde etmek,
- Elde edilen mal ve eşyanın (gelirin), kişinin kendisini ve yakınlarını başkalarına el açmadan geçindirmeye, sadaka, yardım vs. yükümlülüklerini yerine getirilecek kadar olmalıdır (Ülgener, 2006:84).

Bu bakımdan rasyonel insan davranışsal iktisat açısından bakıldığından İslam’daki üretici davranışlarının rasyonellik taşımadığı görülmektedir. Batıl olmayan yollardan kazanç elde etmek, rasyonel birey bağlamında değerlendirildiğinde eğer karını maksimumlaştıracaksa bu karın hangi yolla elde edildiğine bakılmaz, elbette bu durum ahlaki tehlike ya da asimetrik bilginin meşrulaşacağı anlamına gelmez. İkinci kriter olan elde edilen gelirin yakınlarına paylaşılması ya da sadaka olarak verilmesi hususu da rasyonel birey için uygun bir davranış kalıbı olarak görülmektedir. Rasyonel bireyler elde ettikleri gelirleri tüketim ya da tasarruf olarak değerlendirdikleri kabul edilmektedir. Bu açıdan İslam dininde üretici davranışlarının sınırlı rasyonel olduğunu söyleyebiliriz. İslam dini açısından tüketici davranışları değerlendirildiğinde ise ekonomik rasyonalite tüketicilerin memnuniyetlerini maksimize edebilmek için çabaladıklarını varsayar. İslami boyutlarda tanımlanan rasyonellik belirli bir ölçüde tüketim ile elde edilir. Rasyonel İslami birey de elbette faydasını maksimize etmeyi hedefler ancak bunu gerçekleştirirken dini normlara bağlı kalır. Müslüman bir tüketici için istekleri dini eğilimlerine ters düşecek ise kendisine ekonomik memnuniyet sağlayacak her şeyden vazgeçer (Erdoğan, 2016:74).

Bu açıdan bakıldığından Neo-klasik iktisadi modelin ortaya koyduğu rasyonel insan figürüne İslami birey uymadığından, bu tür bireylere sınırlı rasyonel birey de denilebilir.

Siddiği dini anlamda tüketimin dört amacı olduğundan bahseder.

- Her bir tüketici etkin bir hayat yaşayabilmek için yeterince ekonomik mallardan tüketmelidir.
- Belirli mallar tüketmelidir.
- Ekonomik mal tüketimi savurganlık boyutunda olmamalı ve lüks tüketimin getirdiği aşırılığa gidilmemelidir.
- Bireylerin nihai amacı ekonomik mal ve bundan elde edilen memnuniyet olmamalıdır. Bu tür malların tüketimi daha yüksek amaçlara ulaşmak için kullanılacak araçlar olmalıdır (Erdoğan, 2016:74).

İslam iktisadının kurucularından olan Sabahaddin Zaim'e göre Müslüman bireyler tüketim harcamalarında gelirini, içkiye, kumara, gayrimeşruluğa harcanmayacaklardır. Harcama sınırları İslami prensiplere göre olmalıdır. Ayrıca Müslüman bireyler lüks ve gösterişten kaçınmalıdır.

5.2.İslam Ekonomisinde Sınırlı Rasyonellik

İslam devletlerinin uyguladığı ekonomik sistem diğer sistemlerden temelde üç noktada ayrılmaktadır. Birincisi faizin yasak olması, ikincisi zekât aracılığı ile adil gelir dağılımının sağlanmaya çalışılması üçüncüsü ise homo-İslamicus'u oluşturan normlardır. Homo- İslamicus ise İslam'ın insana bakışıdır. Homo- İslamicus kişi, ahlak sahibi, helal yoldan kar elde eden, maneviyata önem veren, adil, kanaatkâr ve toplumsal faydayı amaç edinen insan tipidir. Homo-İslamicus bakış açısı dolayısıyla kişiyi israf, savurganlık ve gösterişten kaçınmak, cömertliği teşvik etmek, bireyleri çok çalışmaya ve adil davranmaya itmektir. Homo- İslamicus kumara, istifçiliğe ve yıkıcı rekabete yol açmadığı sürece servet edinmede sakınca olmadığını varsayar (Akdoğan, 2012:47).

İbn Haldun'a göre İslam ve iktisat arasında, kapitalist ruhun aksine, çalışma bir amaç değil kişinin Allah rızasını kazanmak için ve dini hayatın olgunlaşmasını sağlayan bir araçtır. İslam çalışmada orta, ılımlı ve düzenli bir yolu tutmaya ve işini/mesleğini nitelikli ve ihsan mertebesinde yapmayı teşvik eder. Bu anlamda ruh ve beden sağlığını

ihmal edecek derecede nitelikli çalışma yerine, işlerin ölçülü, bir sanatkâr duyarlılığı içinde “güzel yapılmasına” ve nitelikli ürüne dikkat çeker. Bu nedenle iktisat ve orta yol anlayışı üretiminde kalite ve çalışmada dengenin adıdır. İktisadi faaliyette, hâkimin kararında, aile hayatında, kısacası hayatın tüm evrelerinde iktisadi bir düzen ve orta yolda olmanın yüceliğinden bahseder (Kurt, 2017:239).

Bu noktada bakıldığında İslam dini ile kapitalizmin öngörüsündeki rasyonel insan bakış açısının çeliştiği söylenebilir. Tüm üretici ve tüketici davranışlarında mutlak kar ya da mutlak faydaya ulaşmayı öngörmeyen İslam iktisadı İbn Haldun’un da değindiği gibi daha orta yolcu bir bakış açısı ortaya koymaktadır.

Bu bakımdan Müslüman birey, homo- economicus’tan farklı olarak sadece bireysel çıkarları için fayda maksimizasyonu peşinde koşan üretici ve tüketici fonksiyonuna indirgenmiş bir kimse değildir. Onun kazancında mal ve servetinde yoksul ve mahrumun da hakkının olduğu bakışıyla sadece kendi çıkarları değil toplumun çıkarlarını da dikkate almak durumundadır. Mal ve servetin bencil arzuları için bir araç olarak kullananlar ya da onunla gururlananlar şiddetle kınanır (Kurt, 2017: 239).

5.3.İslami Birey-Homo-İslamicus

Batı kaynaklı liberal iktisadi öğretiler ele alındığında yapılan incelemelerin bir gereği olarak başlangıçta iktisadi bir birey tanımı yapılmıştır. Bu birey tanımı iktisadi teorilerin oluşmasında adeta çekirdek rolü oynamaktadır. İktisadi birey tanımı tüketici teorisi oluşturmak için elzem olmuştur. Zaten iktisadi birey ve onun tavırlarının tanımlanmasıyla liberal-kapitalist iktisadi modellerde çalışan bir firma tanımı de daha kolay oluşacaktır. Bu firmaların üretimdeki kar amaçları için iktisadi modeller daha tutarlı olacaktır. Dolayısıyla üretici teorisi anlamında ise teorik çalışmalar daha da anlamlı olacaktır. Yine iktisadi çalışma konularından olan tam rekabet piyasası oluşturmak için yine temelde birey tanımı yapmak gerekmektedir.

Homo-economicus olan üretici ve tüketiciler kendi çıkarlarını düşünüp adeta bencil hareket etmektedirler. Bu bakış açısıyla üreticiler kar maksimizasyonuna, üretim faktörleri sahipleri faktörlerinin çıktılarını en yüksek fiyatta satmaya, tüketiciler ise fayda maksimizasyonuna yönelirler. Düzenin özü, kendi çıkarlarını en yüksek düzeye eriştirecek şekilde hareket eden bireylerin ve firmaların aldıkları kararlarla, toplumun yararını da en yüksek düzeye çıkartacaklardır. Bu nedenle de karar birimlerini tercihlerinde özgür bırakılması gerektiği savunulur (Dinler, 2006:13).

Homo-economicusun Neo- klasik iktisadi teorilerin matematiksel bir zemine oturması için oldukça iyi kurgulandığı söylenebilir. Bu bireyin günümüz iktisadi hayatla uyuşmayan iki yönü vardır. Bunlardan birincisi kendi faydasını maksimize etmeye çalışan Homo- economicus'un faydasını maksimum etmesine rağmen mutlu olmayı başaramayabilir. Buna karşılık kendi faydasını maksimumda tutmayıp başkalarına faydalı olan birey ise tersine mutlu olabilir. İkinci uyuşmayan tarafı ise sadece kendi öz çıkarlarının peşinde olan bireylerin olduğu dünyada toplumsal refah maksimize edilmeyebilir. Bu durum literatürde terkîp hatası olarak yer almaktadır (Dilek vd., 2017: 637).

Bu birey tipi hemen hemen bütün iktisadi okulların üzerinde düşünce birliği yaptıkları bir model görünümündedir. Çünkü iktisadi faaliyetlerin temelinde insanda olan bencillik, çıkar düşüncesi, faydacılık gibi özelliklerin yer aldığı kabul edilmektedir. Bu görüş Adam Smith'ten sonra eleştirilse de genel olarak geçerliliğini korumaktadır. Özellikle Neo-klasik öğretiler matematiksel olarak analiz edildiği için, Neo-klasik akım ile beraber geçerliliği tekrar artmıştır (Eren, 2013:369).

Tüm bunların yanında İslam'daki birey figürü, bireyin yaratılış sebebi ibadet /kulluk olduğu, doğrudan ibadetlerin dışında salih amel kapsamında yer alan tüm faaliyetlerin de ibadet sayıldığı, salih amel işleyen kulların ebedi hayatta cennetle mükâfatlandırılacağı ifade edilmektedir. Bu bağlamda sosyal statüsü ne olursa olsun her Müslüman ferdin yaptığı her davranışı, gerçekleştirdiği her üretim ve tüketim

faaliyetini “rasyonel insan” yaklaşımıyla değil yeryüzünde Allah’ın halifesi olan insan yaklaşımıyla gerçekleştirdiğini söylemek mümkündür (Sırım, 2018: 912). Homo-economicus birey, İslami değerler ile şekillenmiş olarak mantık ve duygu karması olarak hareket etmektedir. İslami insan aslında akılcı ve faydasını maksimize etmeye çalışan biridir. Ancak İslami olarak batı iktisadı anlayışındaki akılcılıktan farklıdır. Homo-İslamicus için başarı tamamen ahlaki değerler ile elde edilmektedir. Homo-economicus sadece kısıtlı bir zaman dilimi için öz çıkarlarını dikkate almaktadır. Bunun karşılığında İslami birey ise dünya ve ahiret sonrasını dikkate almalıdır (Dilek, 2017: 637).

Homo-economicus ve homo-İslamicus arasındaki farklar incelenecek olursa homo- İslamicus’un temsil ettiği Müslüman bireyler sadece bu dünyayı hedef almayan, ahireti de hesaba katarak yaşamını süren bireylerdir. Ayrıca birey davranışları üzerinde etkisi olan unsurlardan birisi de ahlakıdır. Ahlak oluşumunda çoğu zaman dinin büyük etkisi vardır. Aslında ahlak, dinlerin koymuş olduğu bazı davranış, tutum ve inançlar sonucunda oluşan bir bütündür. Dinin birey davranışlarındaki etkisi ve birey davranışlarının ise iktisat üzerindeki etkisinin olduğu söylenebilir. Fakat çoğu iktisatçı ahlak kurallarının insanların özgürlüğü önünde engel olarak kabul ettiğinde bunları yok sayma eğilimine girilmiştir. Dolayısıyla modern iktisatta insanın ahlaki davranışları ile ilgili bağı bir bakıma ihmal edilmiştir (Eren,2013: 374).

Tüm bu durumlar özellikle Neo-klasik iktisadi ekolle gündeme gelen limon pazarlar, ters seçim ve ahlaki tehlike gibi modern iktisadın çıkmazlarına yol açmıştır. Bu iki kavram arasındaki bir diğer fark ise İslam inancında bireylerin kendi çıkarlarını düşünmeleri inkâr edilmemiştir. Bireyin sosyal hayatta çıkarlarını düşünmesi tavsiye bile edilmiştir. Bununla beraber bireyler sosyal dayanışma içinde bulunması gerektiği de ifade edilmiştir (Dilek vd. 2017: 639). Homo-economicus ise karını ve faydasını maksimumlaştırma adına sosyal dayanışmadan feragat edilmesinin önünde engel yoktur. Tüketime olan bakış açısı bakımından, homo-economicus kapitalist iktisadın içine doğmuş bir birey olarak faydasını arttıracak her türlü tüketimi yapabilmektedir. Ama İslam ekonomisi özellikle ayet ve hadisle yasaklanan (domuz eti, alkol vb.)

tüketim mallarının tüketilmesine karşı çıkar. Homo- İslamicus birey homo-economicus gibi geliri arttıkça tüketimi artan dolayısıyla gelir-tüketim arasında doğru orantı olan bir tüketim fonksiyonuna sahip değildir. Homo -İslamicus aşırıya kaçmadan, savurganlık yapmadan tüketim yapan ama bunun yanı sıra cimri olmayacak bir şekilde tavır sergilemesi beklenmektedir.

6. SONUÇ

İktisat biliminin ortaya çıkışından beri tartışılan rasyonel birey kavramı günümüzde hala tartışma konusudur. Rasyonel birey günümüz şartlarında ne kadar ortalama birey kavramına yaklaşırsa iktisat bilimi de o kadar sosyal bilim olmaktadır. Kabul etmek gerekir ki sosyal bilimlerin matematiksel/ istatistik analizlerinde bireyler sadece fayda maksimizasyonu sağlama hedefinde olan bireyler gibi analiz edilmektedir. Dolayısıyla kısıt kümeleri oldukça fazlalaşmaktadır. Davranışsal iktisadi bakışı ile bu durum bir nebze olsun aşılma istenmiştir. İktisattaki rasyonel birey kavramı davranışsal iktisatla beraber çok yönlü olmaya başlamıştır. Tüm bu gelişmeler din ve İslam özelinde ele alındığında ise, İslam ekonomisi hiç kuşkusuz dini parametrelere göre oluşmuş bir iktisadi modeldir. Bu modeldeki bireyler incelendiğinde ise rasyonel bireyler gibi sadece kendi faydasını düşünen birey olmaktan ziyade yardımlaşma ve toplumsal değerleri önceleyen bireyler oldukları gözlemlenmiştir. O halde İslam ekonomisinin sunduğu birey rasyonel değil sınırlı rasyonel olmuştur. Gerek davranışsal iktisat gerekse İslam ekonomisi bağlamında yapılacak analizler elbette ki modern iktisat kuramının modelleri ile çözülemeyecektir. O halde bu iki alanda (davranışsal iktisat ve İslam ekonomisi) birey analizinde farklı modellere ihtiyaç vardır. Bu alanda araştırma yapacak olan araştırmacılara, Homo-İslamicus bireylerin tarifinin yapılması yani bu bireylerin tüketim, tasarruf, gelir elde etme davranışları üzerine çalışılması, homo-economicus ile olan farklılığı ortaya konarak İslam iktisadı ile batı kaynaklı ekonomi karşılaştırılmalı olarak analiz edilmesi, İslam toplumlarındaki birey tavırları iyi araştırılıp bunun İslam dini ile uygunluğu ortaya konulması gibi konuları tavsiye etmekteyiz. Eğer bu

şekildeki araştırmalar artarsa, İslam ekonomisinin en küçük birimi olan birey doğru tanımlanır ve üstüne gelecek her tür araştırma daha doğru zeminlere oturmuş olacaktır.

KAYNAKÇA

- Adaçay, F ve H. İslantice (2009),“İktisadi Düşünceler Tarihi”, Ekin Yayınevi, Bursa
- Akdoğan, N. (2012), “Din ve Ekonomi; Kuramsal Bir Yaklaşım”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Baloğlu, D. (2011), “Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji” Sosyoloji Konferansları, <http://Dergipark.Gov.Tr/İusoskon/Issue/9524/119004> (Erişim tarihi: 01.10.2018),
- Can, Y. (2012), “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, Cilt 4, No 2, ISSN: 2146-0817
- Çekiç, S. (2016),“Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bartın.
- Demir, Ö. (2013), “İktisat ve Ahlak” Liberte yayınları, 2. Baskı, ss.197-201.
- Dilek, S, Küçük, O. ve Özdirek, R. (2017), “ Homo- Economicus mu? İslami İnsan mı?”, Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 3(4).
- Dinler, Z (2006), MikroEkonomi” Ekin Yayınevi, Bursa.
- Ebussuud, M. (1983), İslâmî İktisadın Esasları, Trc. Ali Özek, Hisar Yayınevi, İstanbul.
- Eren, İ. (2013), “İslam’ın Ekonomik Yapısında İnsan Modeli: Homo-Economicusİle Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.18,
- Eser, R. ve Toıgonbaeva D. (2011), “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat” Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Sayı: 6: 287-321.

- Göcen, S. (2015), “Avusturya İktisat Okulu’nun Metodolojik Görüşleri ve Ana-Akım İktisada Yönelik Eleştirileri”, IV. Türkiye Lisansüstü Çalışmaları Kongresi - Bildiriler Kitabı II,
- Kamilçelebi, H. (2013), “Davranışsal İktisatta Deneyimlenen Fayda ve Karar Faydası Arasındaki Fark ve Bir Deney” Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15(3): 447-456.
- Karaca, Ö. (2017), “Davranışsal İktisat Çerçevesinde Bireylerin Tüketim Davranış Eğilimleri: Kamu Çalışanları Örneği” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Karagül, M (2018), “Rasyonel Ekonomi ve Davranış İktisadından Değerler İktisadına”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 5(2).
- Kurt, A (2017), “Sosyolojik Açından Din-İktisat İlişkisi”, Journal of Islamic Research, 28(3): 224-246.
- Kurtoğlu R ve Fırat E. (2014), “Ekonomide ‘Yaratıcı Yıkım’dan Davranışsal Ekonomiye Geçiş” Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 7(1):36-55.
- Önder, İ. (2003), “İktisat Paradigmasında Yetersiz Birey Paradigması”, İ.Ü. İktisat Fakültesi Maliye Araştırmaları Konferansı 43-44. seri ss. 28-35.
- Özer, M ve A. Tiryaki (ed.), “İktisada Giriş-I” Anadolu Üniversitesi, Açıköğretim Fakültesi Fakültesi, Yayın No: 1583.
- Sırım, V. (2018), “İslam İktisadında İhtiyaç Kavramı”, Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi, cilt:3, sayı: 2, ss. 910-919.
- Sincer, E. (2017), “İktisat ve Din İlişkisi: Literatür Değerlendirmesi Zihinsel Arka Plan Ve Kurgu”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler, Fakültesi Dergisi, 22(3), 927-944.
- Şeniğne, B. (2011), “Rasyonalite Kavramına Deneysel Ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış açısı: Nöroiktisat” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tozlu, A. (2016), “Karar verme Yaklaşımları Üzerinde Herbertsimon Hegemonyası” Sayıştay Dergisi, sayı:102, ss. 27-45.
- Ünnü, A (2014), “Rasyonel’ Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz”, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, sayı:24 ss. 92-116.

- Ülgener, S. (2006), “Dünü ve Bugünü ile Zihniyet ve Din, İslam, Tasavvuf ve Çözülme Devri
- Yılmaz, B. (2015), “Davranışsal İktisat Perspektifinden Enerji ve Çevre Sorunlarının Değerlendirilmesi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Yeşilyurt, Ş. (2014), “Din ve Ekonomi Bağlamında İslam Maliye Tarihi Ve Maliye Sistemi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.