



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

**TASARRUF VE TÜKETİM
BEKLENTİLERİNİN DAVRANIŞSAL
İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Gl DOĞAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
EYLÜL-2023**



T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

TASARRUF VE TÜKETİM
BEKLENTİLERİNİN DAVRANIŞSAL
İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE
DEĞERLENDİRİLMESİ

DANIŞMAN : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK
JÜRİ : Prof. Dr. Seyhan TAŞ
JÜRİ : Doç. Dr. Sena TÜRKMEN

Gl DOĞAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KAHRAMANMARAŞ
EYLÜL-2023

KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TASARRUF VE TÜKETİM BEKLENTİLERİNİN
DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Gül DOĞAN

Danışman : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK

Yıl : 2023, Sayfa: VIII+72

Jüri : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK (Başkan)
: Prof. Dr. Seyhan TAŞ (Üye)
: Doç. Dr. Sena TÜRKMEN (Üye)

İktisat bilimi, insanların sınırlı kaynaklarla sonsuz ihtiyaç ve isteklerini nasıl karşılayacaklarını açıklamayı amaçlar. Bireylerin doğumdan ölüme kadar sürekli tüketim içerisinde olmaları, sonsuz ihtiyaçlarının mal ve hizmet tüketimi yoluyla gerçekleştiği anlamına gelir. Sürekli devam eden tüketim ihtiyacı, birçok faktörden etkilenerek şekillenirken, tüketicilerin satın alma davranışları psikolojik, kişisel, sosyal ve kültürel faktörlerden etkilenir. Bu faktörler, zaman içinde gelişen ve değişen dünya düzeninde bireyleri rasyonel davranış sergilemekten uzaklaştırarak hem rasyonellik hem de irrasyonellik noktalarına itebilir. Bireyin zaman içerisinde değişen tüketim ve tasarruf davranışının temelinde yatan psikolojik temelli yaklaşımları açıklamayı amaçlayan davranışsal iktisat ise birçok açıklayıcı kavramları ile bireyin karar verme aşamalarını göstermektedir. Bu tez çalışmasında ise davranışsal iktisat kavramının tarihsel gelişim süreci, davranışsal iktisadın tasarruf ve tüketim kavramlarına bakış açısı incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal iktisat, tüketim, tasarruf davranışı

KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM UNIVERSITY
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
DEPARTMENT OF ECONOMICS

ABSTRACT

MA THESIS

**EVALUATION OF SAVING AND CONSUMPTION EXPECTATIONS
IN THE FRAMEWORK OF BEHAVIORAL ECONOMICS: THE
EXAMPLE OF TÜRKİYE**

Gül DOĞAN

Supervisor : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK

Year : 2023, Pages: VIII+72

Jury : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK (Chairperson)
: Prof. Dr. Seyhan TAŞ (Member)
: Assoc. Prof. Dr. Sena TÜRKMEN (Member)

The science of economics aims to explain how people can meet their endless needs and wants with limited resources. The fact that individuals are in continuous consumption from birth to death means that their endless needs are realized through the consumption of goods and services. While the need for continuous consumption is shaped by many factors, the purchasing behavior of consumers is affected by psychological, personal, social and cultural factors. These factors can push individuals away from rational behavior in the developing and changing world order over time, and push them to the points of both rationality and irrationality. Behavioral economics, which aims to explain the psychological-based approaches underlying the changing consumption and saving behavior of the individual over time, shows the decision-making stages of the individual with many explanatory concepts. In this thesis, the historical development process of the concept of behavioral economics and the perspective of behavioral economics on the concepts of saving and consumption are examined.

Keywords: Behavioral economics, consumption, saving behavior

ÖN SÖZ

Tasarruf ve tüketim, ekonomik kararlarımızın temel taşlarıdır. Geleneksel iktisat, bu kararları rasyonel tercihler çerçevesinde ele alırken, davranışsal iktisat, insanların bu kararlarını daha karmaşık faktörlerin etkilediğini öne sürmektedir. Bu perspektif, psikoloji, sosyoloji ve nöroloji gibi disiplinlerden gelen bilgileri içerir ve ekonomik kararlarımızın daha geniş bir bağlam içinde nasıl değerlendirildiğini vurgulamaktadır.

Gül DOĞAN
KAHRAMANMARAŞ/ EYLÜL/ 2023

TEŞEKKÜR

Tez sürecimdeki destek ve rehberliği için Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK hocama derin teşekkürlerimi sunmak isterim. Tüm hayatım boyunca, eğitim hayatımı ön planında tutmam konusunda desteklerini benden hiç esirgemeyen ve her zaman yanımda olduklarını bildiğim annem ile babam Ayşe ve Şahin TEKEREK'e kardeşlerim Nurcan, Gamze ve Azra'ya teşekkürümü ve sonsuz sevgimi ifade etmeden geçemeyeceğim. Tüm hayatım özellikle akademik süreçlerimde beni motive eden yanımda olan yakın dostlarım Sevinç, Meram ve Ömer'e teşekkür ederim. Sizlerin desteği ve ilgisi benim için çok kıymetliydi. Yükseköğrenim sürecim boyunca hep yanımda olan, beni destekleyen ve bana olan inancını hiç yitirmeyen babama yüksek lisans tezimi ithaf etmek benim için büyük bir mutluluk ve vefa borcudur.

Tek başıma çıktığım yüksek lisans yolculuğumu eşim Vedat ve oğlum Alparslan'ın varlığı ile tamamlıyorum, bu süreçte uslu durarak bana çalışma alanı tanıdığın için teşekkür ederim oğlum Alparslan.

Gül DOĞAN

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZET	I
ABSTRACT	II
ÖN SÖZ	III
TEŞEKKÜR	IV
İÇİNDEKİLER	V
ŞEKİLLER LİSTESİ	VII
TABLolar LİSTESİ	VIII
1. GİRİŞ	1
2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR	5
3. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL SERÜVENİ VE KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ	11
3.1. Rasyonalite ve Davranışsal İktisat İlişkisi	11
3.2. Rasyonalizm Kavramının Tarihi Süreci	11
3.2.1. Antik Dönem İçerisinde Etik ve Rasyonalizm	12
3.2.2. Sokrates'in Düşünce Yaklaşımında Etik ve Rasyonalizm	13
3.2.3. Aristoteles'in Düşünce Yaklaşımında Etik ve Rasyonalizm	13
3.2.4. Epikouros'un Düşünce Yaklaşımında Etik ve Rasyonalizm	13
3.3. İslam'da İnsan Modeli	14
3.3.1. Etik ve Ahlak İlişkisi	15
3.3.2. Doğu Felsefesinde Ahlak	16
3.3.3. Gazalinin Ahlak Anlayışı	16
3.3.4. Farabi'nin Ahlak Anlayışı	18
3.3.5. İbn-i Haldun'un Düşüncesinde İnsan ve Ahlak	19
3.4. Davranışsal İktisat Nedir ve Ortaya Çıkış Süreci	21
3.5. İktisat ve Psikoloji İlişkisi	24
3.6. Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci	29
3.6.1. Erken Dönem Davranışsal İktisat	29
3.6.2. Yeni Dönem Davranışsal İktisat	30
3.7. Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Verme Mekanizmaları	32
3.7.1. Geleneksel İktisatta Karar Alma, Beklenen Fayda Teorisi	32
3.7.2. Modern Yaklaşımlarda Karar Alma, Beklenti Teorisi	33
3.8. Davranışsal İktisat ile Ana Akım İktisat Arasındaki Farklar	34
3.9. Bireyin Rasyonellik İlkesinin Davranışsal İktisat Tarafından Yorumu	36
4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TASARRUF KAVRAMI	39
4.1. Tasarruf ve Davranışsal İktisat Kavramı	39
4.1.1. Sınırlı Rasyonalite ve Tasarruf	39
4.1.2. Psikolojik Temelli, İsteğe Bağlı Tasarruf ve Beklentiler	39
4.1.3. Bilginin Biçimi, Önemi ve Tasarruf İlişkisi	40
4.1.4. Zamanlar arası tercih kavramı	42
4.1.4.1. Zaman Tercihi, İndirgeme ve Otokontrol	42
4.1.4.2. Zamanlar Arası Tercih ve Tasarruf Uygulamaları	44
4.2. Tasarruf Teorilerinde Başlıca Kuramlar	46
4.2.1. Zamanlar Arası Tercih Teorisi	46
4.2.2. Mutlak Gelir Hipotezi	47

4.2.3. Nispi Gelir Hipotezi.....	49
4.2.4. Sürekli gelir hipotezi.....	50
4.3. Davranışsal İktisat Çerçevesinden Tasarruf Kavramına Bakış	51
5. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TÜKETİM KAVRAMI	52
5.1. Davranışsal İktisat Çerçevesinden Tüketim Kavramına Bakış	52
5.2. Tüketici Davranışlarını Açıklayan Modeller.....	53
5.2.1. Açıklayıcı Tüketici Davranış Modelleri	53
5.2.1.1. Ekonomim Model	54
5.2.1.2. Freud'un Benlik Modeli	54
5.2.1.3. Pavlov'un "Koşullu Öğrenme" Modeli.....	55
5.2.2. Modern Tüketici Davranış Modelleri	55
5.3. Tüketici Davranışını Etkileyen Unsurlar.....	55
5.3.1. Kültürel Faktörler	56
5.3.1.1. Kültür.....	56
5.3.1.2. Alt Kültür.....	56
5.3.1.3. Sosyal Sınıf.....	56
5.3.2. Sosyal Faktörler	57
5.3.2.1. Aile	57
5.3.2.2. Referans grupları.....	57
5.3.2.3. Rol ve Durum.....	58
5.3.3. Kişisel Faktörler	58
5.3.3.1. Yaş ve Yaşam Beklentisi.....	58
5.3.3.2. Çalışma	58
5.3.3.3. Maddi Durum.....	59
5.3.3.4. Yaşam Tarzı.....	59
5.3.3.5. Kişilik	59
5.3.4. Psikolojik Faktörler	60
5.3.4.1. Öğrenme	60
5.3.4.2. Motivasyon	60
5.3.4.3. İnançlar ve Tutumlar	60
5.4. Tüketicinin Karar Verme Sürecine İktisadi Yaklaşım	61
5.4.1. Zihinsel Muhasebe Kavramı	61
5.4.2. Bilişsel Önyargı Kavramı.....	62
5.4.3. Taklit ve Sürü Davranış Kavramı	62
5.4.4. Batık Maliyet Hatası	62
5.4.5. Kayıp ve Belirsizlikten Kaçınma.....	63
5.4.6. Sınırlı Rasyonellik	63
6. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ.....	64
KAYNAKLAR	67
ÖZ GEÇMİŞ	

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sekiller

Sayfa

Şekil 3.1. Beklenti Teorisi (kurumsal) Değer Fonksiyonu34



TABLÖLAR LİSTESİ

Tablolar

Sayfa

Tablo 3.1. Rasyonel Modelleme Prensinin Davranışsal İkameleri	37
---	----



1. GİRİŞ

Geleneksel iktisadın tanımladığı şekliyle irrasyonel bireyler, rasyonel kararlar alırlar ve hatalarını tekrarlamamaya çalışırlar. İktisadın açıklaması olan bireysel akıl, sezgiyle uyum içinde hareket eden bir varlıktır. Bireyler belirsizliğin ve riskin hakim olduğu değişen koşullarda, karar verme sürecinde öngörülemeyen davranışlar sergileyebilir ve rasyonellikten sapabilirler. Davranışsal iktisat kavramı bu ayrışmayı netleştirmek ve bireyin içinde bulunduğu durumu netleştirmek için ortaya çıkmıştır. Bu kavram, rasyonellik kavramının bir eleştirisi olarak kabul edilir.

Davranışsal iktisat, rasyonalite kavramına eleştirel bir yaklaşım sunar ve bireylerin psikolojik eğilimlerinin etkisiyle hatalarını tekrarlayabilecekleri ve rasyonellikten uzak davranışlar sergileyebileceklerini savunur. Bu bilim dalı, bireylerin tercihlerini etkileyen sebepleri araştıran psikolojiye dayanan bir şekilde bireylerin zihinsel süreçlerini ve davranışlarını inceler. İktisat bilimi, bireylerin iktisadi tercihlerini ve karar alma süreçlerini incelemesinin yanı sıra, psikoloji ve sosyoloji gibi disiplinlerin temel faktörü olan insanın karar alma sürecindeki psikolojik faktörleri de dikkate alarak davranışsal iktisat bilimini ortaya çıkarmıştır. Davranışsal iktisat, bireylerin psikolojik eğilimlerinin fizyolojik eylemlere dönüşüm sürecini açıklamaya yardımcı olan bir bilim dalı olarak kabul edilir. Son dönemde, piyasalarda geleneksel iktisat teorileriyle açıklanamayan ekonomik anomalilerin açıklanmasında davranışsal iktisat yaklaşımı kullanılmıştır.

Davranışsal iktisadın önde gelen isimlerinden biri olan G. Katona, tasarrufu aktif bir süreç olarak ele alması ve tasarruf davranışının psikolojik temellerini ilk kez kapsamlı bir şekilde oluşturmasıyla ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle, davranışsal iktisat ve tasarruf yaklaşımı, Katona'nın argümanları üzerinden açıklanmaktadır. Daha sonra, homo economicus varsayımlarını reddeden iktisat yaklaşımı, bireylerin tasarruf davranışlarını açıklamak için oldukça önemli ve çeşitli öngörüler sunması nedeniyle, bu içgörülerin bireylerin tasarruf davranışı üzerindeki etkileri kapsamlı bir şekilde incelenmektedir.

Bireyler tasarruf etmeyi neden tercih ederler? Bu sorunun yanıtı çeşitli faktörlere dayanır: Örneğin, gelecekte kötü günlerde kullanmak üzere bir güvence oluşturmak, daha iyi yaşam koşulları için birikim yapmak veya çocuklarının eğitim masraflarını karşılamak gibi nedenler sıralanabilir. Ancak neden bazı bireyler tasarruf etmeyi tercih etmezler? Gelir yetersizliği, geleceği önemsememe veya basitçe harcamayı sevme gibi sebepler öne çıkabilir. Dolayısıyla, belirli bir değişken sabit tutulduğunda (ceteris paribus), örneğin gelir düzeyi aynı olan bireylerin tasarruf kararlarının da aynı olup olmayacağı sorusu gündeme gelir. Benzer koşullara sahipken neden bazı bireyler tasarruf etmeyi ve birikimlerini yönetmeyi tercih ederken, diğerleri bunu önemsemez? Bu sorular, bireyler arasındaki tasarruf davranışındaki farklılıkları anlamaya

yönlendirir. Bu bağlamda, tasarruf davranışı incelemesi, sadece tasarruf eden bireylerin davranışsal özelliklerini değil, aynı zamanda tasarruf yapmayan bireylerin motivasyonlarını, algılarını, tutumlarını ve davranışlarını anlamamıza da olanak sağlar. Bu şekilde, bireyler arasında farklılaşan etkenlerin detaylı ve kapsamlı bir betimlemesi, tasarruf davranışını açıklama amacını destekler.

Tasarruf kararlarını belirleyen sürecin anlaşılması, bireylerin gelecekteki refahını doğrudan etkileyen bir konudur. Uzun bir süredir iktisat teorisi ve politikasının merkezinde yer alan bu sorunun yanıtlanması, hem mikro hem de makro düzeyde iktisadi analiz için büyük önem taşımaktadır. Tasarruf, gelir dalgalanmaları, beklenmedik harcamalar ve diğer finansal belirsizliklerin olumsuz etkilerini azaltarak bireylerin refahında kritik bir rol oynamaktadır. Yetersiz tasarruf, bireylerin uzun vadeli finansal istikrarını sağlama çabalarını sekteye uğratabilir. Özellikle düşük ve orta gelirli bireyler için finansal bir "tampon"un eksikliği veya yetersizliği, beklenmedik durumlar karşısında savunmasız hale gelmelerine neden olabilir.

Makro düzeyde ise yurt içi tasarruflar, üretimi destekleyen yatırımların finansmanını güvenilir ve sürdürülebilir kaynaklarla sağlama açısından büyük bir öneme sahiptir. Bu bağlamda tasarruf davranışının sonuçları, birçok araştırmanın odak noktasını oluşturmuştur. Ancak, tasarruf davranışının temelinde yatan süreçlere dair araştırmaların kısıtlı olduğu görülmektedir. Gelir düzeyi ve servet gibi ekonomik faktörlerin yanı sıra, yaş, cinsiyet, aile yapısı ve sosyal sınıf gibi sosyoekonomik etkenler, genellikle tasarrufun belirleyicileri olarak vurgulanırken, davranışsal ve psikolojik etkiler göz ardı edilir. Oysaki tasarruf, iktisadi bir karar olmanın yanı sıra sosyal ve psikolojik etkilerle de şekillenen bir süreçtir. Bu nedenle, bu çalışmanın amacı, psikolojik unsurların da dikkate alındığı bir perspektiften tasarruf davranışını anlamak ve incelemektir.

Tasarruf davranışını tahmin etmek için kullanılan gelir, servet, faiz ve geleceğe dair beklentiler gibi değişkenler, tasarruf davranışını daha açık bir şekilde göstermektedir. Bununla birlikte, tasarruf davranışını tanımlamak için psikolojik temellere dayanan bir analiz gerekmektedir. Bu, aynı değişkenlerin var olduğu durumlarda bile insanların davranış açısından heterojen gruplar oluşturmasının ve bu farklılığın çoğunlukla psikolojik özelliklerden kaynaklanmasının bir nedenidir. Bir diğer neden de, davranışın açıklanmasında tahminden farklı olarak, davranışa dair varsayımların gerçekçi olması gerektiğidir. Yani, tasarruf davranışını tanımlamak amacıyla, davranışa dair varsayımlarda bulunmadan doğrudan davranış gözlemlemek ve hangi faktörün hangi koşullarda hangi davranışa yol açtığını belirlemek gerekmektedir. Bu şekilde, iktisadi analizin tasarruf davranışıyla ilgili çizdiği eksik noktalar tamamlanabilir ve tasarruf davranışını etkilemek daha olası hale gelebilir. Bu bakış açısıyla yapılan çalışma, öncelikle "Mevcut iktisat teorileri tasarruf davranışını açıklamak için hangi psikolojik temelleri içermektedir?" sorusunu ele almakta ve daha

sonra davranışsal iktisadın doğrudan psikolojik temelli analiz yaparak sunmuş olduğu literatürden yararlanarak "Davranışsal iktisat nasıl tasarruf davranışını ele almaktadır?" sorularını yanıtlamaktadır.

Tasarrufun tanımlandığı bölümde, davranışsal iktisadın teorik argümanlarının hangi temellerden geldiğini ortaya koymak için, anlatılan teorilerle karşılaştırma yapılmıştır. Bölümün son kısmı, davranışsal iktisat çerçevesinde önerilen politikalara odaklanmıştır, özellikle tasarruf davranışını etkileyen psikolojik unsurlara ve bu unsurların nasıl aşılacağına yönelik araştırmalara yer verilmiştir. Bu bağlamda, davranışsal iktisadın, kişilerin istedikleri tasarruf planına sadık kalmalarını sağlamak için psikolojik etmenlere odaklandığı anlaşılmıştır.

Belirli bir dönemde tasarruf etme, ucuz veya pahalı bir ürünü satın alma, şu anda veya ileriye dönük harcama yapma, borçlanma veya birikim gibi kararların sonuçları, her birey için farklı anlamlar taşır. Bu sürecin sonucunda, kişiler gelir ve servet gibi kaynaklarını gelecekteki durumlarına nasıl ayıracaklarını ve yöneteceklerini belirlerler. Tasarruf araştırmaları, kişilerin genel ekonomik durumlarının farkında olduklarını, kararlarının sonuçlarına dair öngörülere sahip olduklarını ve kişisel özelliklerinin, tutumlarının ve geleceğe dair beklentilerinin bu öngörülere etki ettiğini varsayar. Bu nedenle, tasarruf araştırmaları, bu örüntüleri belirlemeye yöneliktir. Bu çalışma ise kişilerin tasarruf davranışlarını incelemeye odaklanmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, bu çalışmanın amacı, tasarruf sahiplerinin nasıl davrandığını anlamak; ekonomik bakış açısını içerirken psikolojik perspektifi de göz önünde bulundurmaktır. Bu bağlamda, iktisadın tasarruf teorileri veya iktisadi okullar çerçevesinde bir sınıflandırmaya gitmeden, tasarruf biçimi, ölçümü veya toplam tasarrufun yatırım, gelir dağılımı veya büyüme gibi ekonomik değişkenlerle ilişkisi bu çalışma kapsamının dışında kalmaktadır.

Klasik iktisat yaklaşımının bireylerin tüketim davranışlarını açıklamada yetersiz kalması, tüketici davranışlarını anlamaya yönelik yeni araştırmaların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu araştırmalar arasında en önemlisi davranışsal iktisat alanıdır. İnsan odaklı olan iktisat bilimi, bireylerin psikolojik durumlarını göz ardı etmenin tüketim davranışlarını açıklayamayacağı fikrinden hareket ederek iktisat ve psikoloji disiplinlerinin birleşimiyle davranışsal iktisat alanı önemli bir yer edinmiştir. Davranışsal iktisat, aynı koşullarda bile bireylerin farklı tüketim kararlarına sahip olabileceğini öngörmekte ve diğer iktisadi yaklaşımlardan farklı olarak, aynı uyarıcılara farklı zamanlarda ve farklı koşullarda bireylerin farklı tüketim tepkilerinin ortaya çıkabileceğini düşünmektedir.

Bireyler tüketim ve harcamalarına ilişkin kararlar alırken, mevcut verileri farklı koşullarda değerlendirebilir ve olası durumlarda karar alma sürecinde birbirinden bağımsız birçok tuzağa düşebilirler. Bu tuzaklar, bireylerin tüketim tercihlerini önemli ölçüde etkileyebilecek kadar güçlüdür, bu nedenle bireylerin her durumda rasyonel

hareket eden varlıklar olduğunu söylemek mümkün değildir. Davranışsal iktisat yaklaşımına göre, tüketicilerin davranışlarının önceden tahmin edilmesinin zorlukları, özellikle deneysel yöntemlerle yapılan araştırmaların artmasına yol açmıştır. Belirli bir zaman diliminde, bireylerin tercihlerinin temelinde yatan nedenlerin araştırılması, davranışsal iktisat açısından önem taşımaktadır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümü giriş, ikinci bölümü literatür taramasından oluşmaktadır. Üçüncü bölümde davranışsal iktisadın tarihsel serüveni, ortaya çıkış süreci ve kavramsal boyutu incelenmiş olup, davranışsal iktisadın gelişim süreci ve davranışsal iktisat bağlamında karar almayı etkileyen yaklaşımlara yer verilmiştir. Bu bölümde, neoklasik iktisadın piyasa oyuncularını analiz ederek tasarruf, gelir, yatırım, fiyatlar ve harcamalar arasındaki ilişkiyi açıklarken, bireylerin psikolojik süreçlerini dikkate alarak iktisadi davranışlarını ve bu davranışların temelinde yatan motivasyonları inceleyen davranışsal iktisat arasındaki farklar vurgulanmıştır. Ayrıca, rasyonel bireylerin rasyonellik ilkesine yaklaşımı davranışsal iktisat çerçevesinde yorumlanmıştır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde tasarruf kavramı, tasarruf biçimi ve bu süreçte davranışsal iktisadın rolü açıklanmış olup bazı kavram ve ilişkilere değinilmiştir. Bireyin tasarruf etme sürecini etkileyen başlıca temel kuramların açıklandığı bu bölümde davranışsal iktisat çerçevesinde tasarruf kavramına olan yaklaşım incelenmektedir.

Çalışmanın beşinci bölümünde tüketim ve tüketici kavramları, tüketicinin davranış biçimi, özellikleri ve açıklayıcı tüketici davranış modelleri ve modern tüketici davranış modelleri açıklanmıştır. Tüketicinin satın alma davranışlarını etkileyen hem kültürel, sosyal, kişisel, psikolojik faktörler hemde tüketicinin karar verme sürecine etki eden iktisadi bazı yaklaşımlar incelenmektedir.

2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Katona (1975), *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology* isimli kitabında tasarruf davranışlarının psikolojik temellerini inceleyerek, bireylerin neden tasarruf yaptığını veya yapmadığını incelemektedir. Katona bireylerin tasarruf yapmak içinde birçok sebebi olduğunu ve bu sebeplerin bazılarının geleceği garanti altına almak, gelecekte refah düzeyi yüksek bir hayat sürmek ve çocuklarını güzel bir geleceğe hazırlamak olduğunu değinmiştir. Yine aynı şekilde gelecek planı olmayan bireylerin ise gelirlerini gününbirlik veya sadece zevkleri uğruna harcamalar yaptıklarına bu doğrultuda tasarruf yapamadıklarına değinmiştir.

Thaler ve Sunstein (2009), tarafında yazılmış olan *"Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness"* isimli kitap "nudge" kavramını tanıtarak insanların davranışlarını yönlendirme ve iyileştirmek için araştırmalar yapmaktadır. İnsanların nasıl daha iyi kararlar alabileceğini ve tüketim ile tasarruf davranışlarını nasıl etkileyebileceğini incelemektedir. Davranışsal iktisat ve psikoloji alanlarındaki bulguları kullanarak, insanların genellikle irasyonel kararlar aldığını ve bu kararların bazen maliyetli sonuçlar doğurabileceğini gösterir. Thaler ve Sunstein, insanların davranışlarını düzeltebilecek basit ve yumuşak müdahalelerin (nudge'lar) nasıl tasarlanabileceğini açıklayarak nudge'ların insanların irrasyonel eğilimlerini yönlendirmek ve daha iyi sonuçlar elde etmelerini sağlamak için kullanılmıştır. Çalışma çeşitli örneklerle desteklenir ve sağlık, finans ve toplumsal meseleler gibi farklı alanlarda nudge'lar insanları daha sağlıklı yaşam tarzı seçimleri yapmaya teşvik etmek veya emeklilik tasarruflarını artırmak gibi konularda desteklemektedir. "Nudge," insan davranışlarının anlayışlı ve nazıkçe şekillendirilerek daha iyi sonuçlar elde edilmesini savunmuş ve geleneksel ekonomik modelin ötesine geçerek, insanların gerçek yaşamda kararlar alırken daha bütünsel bir şekilde kararlar aldıkları görülmüştür.

Sendhil Mullainathan ve Eldar Shafir (2013), *"Scarcity: Why Having Too Little Means So Much"* isimli çalışmada insan davranışının kısıtlılığın nasıl etkilediğini ve bu etkinin tüketim ve tasarruf kararlarına nasıl yansıdığını inceliyor. Kısıtlılıkla nasıl başa çıkıldığı ve nasıl etkilendiği üzerine odaklanıyor. Çalışmada tüketim, tasarruf ve karar alma davranışlarına kısıtlılığın yarattığı etkileri inceleyerek, neden insanların sınırlı kaynaklarla başa çıkmakta zorlandığını anlamaya çalışmaktadır. Kısıtlılığın (scarcity) nasıl bir bilişsel baskı oluşturduğunu ve bu baskının nasıl irasyonel davranışlara yol açabileceğini ele alır. Kısıtlılık, sadece finansal kaynaklarla sınırlı değil, aynı zamanda zaman, enerji, dikkat ve diğer kaynaklarla da ilgilidir. Kısıtlılığın tüketim ve tasarruf tercihlerini nasıl şekillendirebileceğini ve irasyonel kararlar alınmasına nasıl yol açabileceğini açıklamıştır. Bireyler kısıtlı olduklarını hissettikleri durumlarda tüketimlerini azaltma eğilimi içerisine girmişler ve kayıptan kaçınmak istemişlerdir fakat kısıtlılık halinin getirdiği durum ile doğru kararlar alamayabilirler.

Dan Ariely (2017), "Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions" isimli kitabında insanların neden tahmin edilemez bir şekilde irasyonel kararlar aldığını anlamaya çalışmış tüketim ve tasarruf kararlarını etkileyen bazı temel düşünce hatalarını ve yanılgıları incelemiştir. İnsanların genellikle tahmin edilebilir bir şekilde irasyonel kararlar aldığını ve bu irasyonel davranışların arkasında yatan gizli etkileri ele alır ayrıca tüketim ve tasarruf davranışlarını anlamak için psikolojik ve davranışsal ekonomi alanlarındaki bulguları kullanmıştır. Tüketim ve tasarruf konularına çeşitli açılardan yaklaşarak ilgi çekici örnekler sunar ve bu örnek kavramlar bireyin tüketim ve tasarruf sürecindeki davranışlarını etkiler. Bunlar anlık zevk ve gelecekteki faydalar, seçeneklerin sunuluş şekli, karşılaştırmalar ve referans noktaları, bedavacılık etkisi, zarar azaltma ve kayıp kaçınma gibi faktörlerdir. Bu kitap insan davranışının ekonomik kararlar üzerindeki etkilerini açıklamak ve anlamak için psikolojik faktörleri vurgulayan önemli bir çalışmadır. Tüketim ve tasarrufun arkasındaki irasyonel eğilimleri ve bu eğilimlerin günlük hayatımızı nasıl şekillendirdiğini anlamamıza yardımcı olmaktadır.

Daniel Kahneman (2019), Nobel ödüllü bir davranışsal ekonomist olarak Thinking, Fast and Slow" isimli bu kitapta insan düşüncesinin hızlı ve yavaş iki sistemi arasındaki etkileşimi üzerine odaklanıyor. Çalışmada tüketim ve tasarruf kararlarının arkasındaki psikolojik faktörleri anlamaya yönelik önemli içgörüler sunuyor. Aslında tüketim ve tasarrufu doğrudan ele alınmamış daha çok insan zihni, karar alma süreçleri, irasyonellik ve bilişsel yanılgılar gibi konulara odaklanmaktadır. Kitapta anlatılan bilişsel ve karar alma süreçleri, tüketim ve tasarruf gibi ekonomik davranışları da etkileyen faktörleri açıklamada yardımcı olmaktadır. Sistem 1 ve Sistem 2 düşünme sistemleri arasındaki etkileşim insanların tüketim ve tasarruf kararlarını da etkiliyor. İnsanlar hızlı düşünme sistemi (Sistem 1) tarafından yönlendirildiğinde ani ve irasyonel tüketim kararları alırlar. Öte yandan, daha analitik düşünme sistemine (Sistem 2) geçildiğinde, insanlar daha hesaplı tüketim ve tasarruf kararları alabilirler. Çalışmada insanların irasyonel düşünme eğilimleri ve kararlarını anlamamızı sağlayarak, tüketim ve tasarruf davranışlarını kavramamıza da yardımcı olabilir. Özellikle, insanların ani, duygusal ve düşünmeden aldığı kararların uzun vadeli mali sonuçlarını anlatarak, tüketim ve tasarrufun psikolojik temellerini daha iyi anlayabiliriz. Kahneman, insanların ekonomik kararlarını alırken sistematik şekilde irasyonel davrandığını ve rasyonel tercih modeline uymadığını gösterir. Bu çalışma bilişsel psikoloji ve ekonomi alanları arasında önemli bir köprü kurar ve insanların düşünsel kısıtlamalarını anlamamıza yardımcı olmaktadır.

Havva Serim (2019), Davranışsal İktisatta Tasarruf Davranışı: Öntanımlı Seçenekler ve Bireysel Emeklilik Sistemi Özelinde Bir Analiz isimli tezde tasarruf davranışının davranışsal iktisat perspektifinden nasıl ele alındığı ve tasarruf kararlarını etkileyen faktörlerin neler olduğu üzerine yoğunlaşmıştır. Ayrıca öntanımlı seçeneklerin

ve bireysel emeklilik sisteminin tasarruf davranışına nasıl etki ettiği de incelenmiştir. Davranışsal iktisat yaklaşımına göre, insanların tasarruf kararlarını sadece rasyonel hesaplamalarla değil, duygusal, psikolojik ve çevresel faktörlerle de şekillendirdiği kabul edilir. Tezde bu noktadan hareketle, insanların tasarruf kararlarını ne şekilde ve neye dayanarak aldığına dair daha gerçekçi bir anlayış sunulmuştur. Öntanımlı seçeneklerin tasarruf davranışı üzerindeki etkisi, insanların genellikle varsayılan seçenği tercih etme eğiliminde oldukları ve bu seçeneği değiştirmeye isteksiz oldukları gerçeğine dayanmaktadır. Bu sebeple, öntanımlı seçeneklerin nasıl belirlendiği ve bireylerin bu seçeneklere ne kadar uyduğu araştırılmıştır. Bireysel emeklilik sistemi ise bireylerin gelecekteki emekliliklerini finans e etmeyi amaçlayan bir sistem olarak öne çıkar. Tezde, bu sistemin işleyişi ve bireylerin bu sistemi nasıl değerlendirdiği üzerinde durulmuş, davranışsal iktisat açısından bireylerin emeklilik fonlarına katkı yapma veya yapmama kararlarını etkileyen psikolojik faktörler analiz edilmiştir. Genel olarak, tasarruf davranışına dair tez, davranışsal iktisatın bireylerin karar alma biçimini daha iyi anlamaya yönelik bir perspektif sunmaktadır. Bu bağlamda, öntanımlı seçeneklerin, bireysel emeklilik sistemlerinin ve psikolojik etkenlerin tasarruf davranışını nasıl etkilediği ve bu etkilerin nasıl yorumlanabileceği konuları ele alınmıştır.

Güngör (2019), "Davranışsal İktisat Çerçevesinde Özgecilik ve Rasyonalite" isimli tezde bireyin psikolojik yönelimlerini açıklayan davranışsal iktisat, iktisat ve psikolojinin birleşmesi ile ortak payda olan insanın ekonomik tercihlerini, karar alma süreçlerini ve neoklasik iktisadın temel varsayımı olan rasyonel insanın gerçek hayatta ne kadar rasyonel olabildiği incelenmektedir. Bu çalışmada davranışsal iktisat ve bu yeni alanın araştırma konularından biri olan özgeciliğin ne olduğu, çeşitleri, psikolojik veya çevresel nedenleri, iktisat biliminin temel varsayımlarından rasyonel insan ve özgeciliğin çelişkileri incelenmiştir. İnsanlar rasyonel varlıklar ise neden başkalarına, kendilerini tehlikeye atma pahasına yardım etmektedir? Bu soru çalışmanın esas araştırdığı sorudur. Çalışmada fedakârlık, yardım etme veya özgecilik olarak birbirinin yerine geçebilecek benzer kavramlar kullanılmakta olup, başka birinin yararına veya iyiliğine hizmet eden davranış biçimleri incelenmektedir.

Başaran (2019), "Davranışsal İktisat Bağlamında Ekonomi ve Psikoloji İlişkisi" isimli tezde iktisat ve psikoloji alanlarının birleştiği ortak çalışmalar, ekonomik davranışların gözlemlenmesini, elde edilen gözlemler üzerine genellemeler yapmayı ve hipotezleri test etmeyi içermektedir. Geçen yıllar boyunca, hem iktisadi hem de psikolojik alanda öne çıkan araştırmacılar, ana akım iktisadın bazı prensiplerinin psikolojik olarak gerçekçi olmadığını düşünerek alternatif varsayımların sunulması gerektiğini vurguladılar. Bu bağlamda, psikolojinin özellikle son yıllarda ekonominin daha etkili bir şekilde analiz edilmesini sağlayacak nedensel ilişkileri kurarak daha fazla dahil edilmesi, yeni olanaklar sunduğu görülmektedir.

Gültekin (2019), "Davranışsal İktisatta Tüketici Davranışları ve Güven Sorunu" isimli tezde tüketici davranışı duysal, bilgisel ve toplumsal faktörlerden etkilenmektedir. Çalışmada ekonominin işleyişinin en can alıcı noktalarından biri olan güven kavramının iktisadi davranışlarda ne denli bir yer teşkil ettiği irdelenmiştir. Bu doğrultuda tüketicilerin iktisadi kararlarında geleceğe yönelik ne tür beklentilere girdikleri davranışsal ekonomi ile ilişkilendirilerek güven sorununa vurgu yapılmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada davranışsal iktisadın nasıl oluştuğu, tüketim ve tüketici kavramı ele alınarak ekonominin ana hattı olarak kabul edilen geleneksel iktisatta ne gibi dönüşümlerin meydana geldiği, rasyonel kavramının tüketici bakış açısındaki değişimi ve güven kavramının iktisadi oluşumda ne denli bir öneme sahip olduğu konusu irdelenmiştir. Sosyo-ekonomik ve iktisadi hayat açısından güven tesisinin ne kadar ciddi bir etmen olduğu piyasada ve toplumda güven sorununun giderilmesiyle refahın artacağı düşünülmektedir.

Barut (2019), "İktisatta İnsan Faktörüne Davranışsal İktisat Açısından Bakış" isimli tezde İktisat biliminin temel kabulü olan rasyonellik ve homo economicus varsayımı, yapılan deneyler ve gözlemler sonucunda günlük hayatta her zaman geçerli olmadığını göstermektedir. İnsanın benzersiz doğası, değişen koşullar karşısında alınan kararların önceden tahmin edilemez sonuçlar doğurabileceği gerçeğine işaret etmektedir. Bu çalışmada, Davranışsal İktisat Bilimi'nin rasyonellik prensibine meydan okuyarak, bireylerin her zaman en doğru kararı değil; eksik bilgi, sınırlı zaman gibi durumlar altında en tatmin edici kararları alabilecekleri görüşü üzerine odaklanılmıştır.

İskender (2019), "Davranışsal İktisat ve Deneysel İktisattan Sonra Nöroiktisat" isimli tezde geleneksel iktisat teorisindeki rasyonel birey anlayışı sorgulanarak, psikolojinin birey davranışları üzerindeki etkisine vurgu yapılmıştır. Psikoloji ve iktisat biliminin birleşmesiyle doğan davranışsal iktisat alanında, bireylerin daima rasyonel davranış sergileyemeyecekleri, çünkü bunu engelleyebilecek birçok faktörün etkili olduğu savunulmuştur. Davranışsal iktisat görüşleri, deneysel iktisatın alt dalı olarak kabul edilen alandaki yöntemlerle test edilme imkanı bulmuştur. Davranışsal iktisat ve deneysel iktisattaki gelişmeler, bireylerin iktisadi kararlarının biyolojik boyutunu anlamak amacıyla nöroiktisat disiplininin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bireylerin kararlarının her zaman rasyonel olamayabileceği davranışsal iktisat, deneysel iktisat ve nöroiktisat alanlarında yapılan çalışmalarla doğrulanmıştır. Bireylerin kararları her zaman rasyonel değildir bulunduğu koşullar ve orada oluşan bireyi psikolojik etmenlerden etkilenmiştir.

Mola (2020), "Davranışsal İktisat Perspektifinden İktisadi Karar Alma Sürecinde Gizli Tuzaklar ve Dürtmeler" isimli makalede hayatımızı devam ettirdiğimiz sürece her sabah uyandığımızda kararlar alarak güne başlarız ve bu kararlar doğrultusunda günü tamamlarız. Alınan bu kararlar içerisinde en önemli olanları ekonomik kararlardır. Aldığımız bazı kararlar rasyonel olurken bazen de rasyonellikten uzak kararlar

alabilmekteyiz. Peki hangi nedenlerle karar alırken rasyonellikten uzaklaşılır veya rasyonel kararlar alınır? İşte bu çalışmada davranışsal iktisat açısından neden bireylerin sınırlı rasyonel kabul edildikleri incelenmiştir. Ayrıca ekonomik karar alma sürecinde gizli tuzakların bizleri nasıl etkilediği örneklerle açıklanarak dürtmelerin hangi alanlarda kullanımının fayda sağlayacağı ve hangi durumlarda dürtmelere başvurulması gerektiği açıklanmıştır. Çalışmada ekonomik karar alma sürecindeki önemli etkilere sahip gizli tuzaklar ve dürtmeler karşılıklı bir şekilde incelenmektedir.

Bakırcı vd. (2021), "Bireysel Kararların Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi" isimli makalede bireysel kararların davranışsal iktisat perspektifinde nasıl değerlendirilmesi gerektiği ve farklı değerlendirmelerin hangi sonuçları ortaya koyabileceğini açıklamaya çalışmaktadır. Bu amaçla geleneksel iktisatla önemli bir metodolojik farklılığa sahip davranışsal iktisat bakışıyla tüketim, tasarruf ve finansman gibi sıklık derecesi yüksek günlük aktiviteler ele alınmıştır. Çalışma geleneksel ve davranışsal yaklaşımları teorik boyutlu değerlendirerek mukayese etmekte ve literatürdeki örneklerle açıklamaya çalışmaktadır. İnsanların iç dünyasının ve çevresel olayların kararlarını etkileyebileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Küçük manipülasyonlarla insanların davranışlarını olumlu yönde değiştirmek mümkündür.

Şimşek ve Kurt (2019), "Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi" isimli makalede Klasik iktisatta insanlar her zaman rasyonel olarak kabul edilir, ancak günlük hayatta iç ve dış etkenler kararları etkiler. Bu faktörler, insanların her zaman rasyonel kararlar vermediğini gösterir. Özellikle psikolojik etkenler, günlük davranışlarda tutarlılık eksikliğine yol açar. İktisat ve psikoloji disiplinleri benzer konuları incelediğinden, bu etkileşim davranışsal iktisatı doğurmuştur. Tüketici davranışını etkileyen psikolojik faktörler, karar verme süreçlerinde rol oynar. Kahneman ve Tversky, tüketim kararlarını çerçeveleme ve bağlama teorileriyle açıklar. Bilişsel önyargılar, insanların rasyonel olduğunu düşünmelerine rağmen karar verme süreçlerini etkiler. Bireyin bilişsel önyargılar, kayıptan kaçınma, sürü davranışı vb. bireyin karar verme sürecine etki eden iktisadi yaklaşımlar doğrultusunda kararlarında değişimler görülebilmektedir. Bu tezde bu iktisadi yaklaşımlar incelenmiştir.

Telli (2022), "Yerleşik İktisatta Bir Kritik: Davranışsal İktisat Bağlamında İktisadi Davranış" isimli tezde yerleşik iktisata karşı davranışsal iktisadın yönteminin alternatif bir yöntem mi, yoksa tamamlayıcı bir yöntem mi olduğunu ve aralarındaki ilişkinin bir diyalog ilişkisi mi olduğunu araştırmaktadır. Bu çerçevede, farklı ekonomik yaklaşımlar arasında karşılaştırmalar yapılarak davranışsal iktisadın yöntemsel konumu anlaşılmaya çalışılmaktadır. Yerleşik iktisadın rasyonellik anlayışını homoeconomicus tiplmesiyle açıkladığı ifade edilir. Davranışsal iktisat ise, bireylerin yerleşik iktisadın bu tiplemesinin aksine davranışlar sergileyebileceğini öne sürer. Bu bağlamda,

davranışsal iktisat bireylerin rasyonellikle hareket etmeyebileceğini, ancak kısıtlarının farkında olmalarının önemini vurgular.

Albayrak (2022), " Geleneksel İktisattan Davranışsal İktisada: Tüketici Karar ve Tercihleri" isimli çalışmada davranışsal iktisat, geleneksel modellerin eksik olduğunu, bireylerin akılcılığının sınırlı olduğunu kabul eder ve bu bağlamda neo-klasik yaklaşımı tamamen reddetmez. Elde edilen bulgular, bireylerin günlük karar verme süreçlerinde neo-klasik maksimizasyon amacını kullanmak yerine sezgisel yöntemlere yöneldiklerini gösterir. Davranışsal ekonomi, psikolojiyi kullanarak insanların ekonomik kararlarını anlamayı amaçlayan bir alan olarak ortaya çıkar. Özellikle deneysel çalışmalar, bireylerin akılcı olmadığını ve davranışsal iktisadın irrasyonel birey kavramını açıklamaya yönelik olduğunu göstermiştir. Bireylerin psikolojik durumları, sosyal etkiler ve çevresel faktörler kararlarını etkiler.

Başargan (2023), "Neoklasik İktisat, Davranışsal İktisat ve İslam İktisadında Rasyonellik ve Sınırlı Rasyonellik Kavramları ve Bu Kavramların Farklılaşması" isimli tezde itisat tarihinden bugüne, tartışmalı bir şekilde süren rasyonel birey modeli incelenmektedir. Neoklasik iktisat, insan davranışlarını homoeconomicus kavramıyla açıklamış ancak insanın bütüncül özellikleri göz ardı etmiştir. Çalışmada rasyonel birey modeli eleştirilmiş ve davranışsal iktisat, insanların irrasyonel davranışlarını ve psikolojik etkilerini vurgulamıştır. Bu yaklaşımlar, ekonomik olayların daha iyi anlaşılmasına katkı sağlamıştır. Ayrıca, iktisadi durumlar ile etik, ahlaki değerler ve dini inançlar arasındaki ilişkinin açıklanmasında önemli bir faktör olarak incelenmiştir.

3. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL SERÜVENİ VE KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

3.1. Rasyonalite ve Davranışsal İktisat İlişkisi

Neoklasik iktisat modelinde, rasyonel birey büyük bir öneme sahiptir. Bu modelde, insanın kendi çıkarı, mutluluğu ve menfaati ile toplumun mutluluğu arasında bir ilişki bulunur ve toplumun mutluluğuna ulaşmak modelin gerekliliğidir. Klasik iktisatçılar tarafından "görünmez el" olarak adlandırılan piyasa mekanizmaları, bireyin çıkarını en üst düzeye çıkardığında toplumun yararının da en üst düzeyde olacağına inanılır. Bu nedenle, bireyin kendi fayda veya karını gözetmesi ve bu amaçla hareket etmesinde herhangi bir sakınca görülmez. Çünkü bu kuramsal çerçevede, insan için faydalı olanın toplum içinde de faydalı olacağı kabul edilir (Dinler, 2004, 300). Fakat çağdaş iktisatçılardan olan Stigleze göre kişisel menfaat arayışında olunması, refahın toplumun tüm kesimine ulaşmasını sağlamamış tersine işçiler, vergi mükellefleri, hane halkı için çok daha büyük yıkıma sebep olmuştur. Bununla beraber ABD’de yaşayan binde 1’lik kısmın bir buçuk gün için elde ettiği kazancın, alt seviyedeki yüzde 90’lık kısımdaki insanların kazandığına hemen hemen eşit olduğu adaletsiz durumdan bahsetmiştir (Stiglitz, 2012, 47). Benzer veriler, birçok ülkede refahın tüm sosyal sınıflara eşit olarak dağılmadığını göstermektedir. Neoklasik idealleştirilmiş insan modelinin olumsuzluğu ve sosyal refah üzerindeki olumsuz etkileri, ana akım dışı iktisatta, özellikle de ana akıma uzak davranışsal iktisat ve islam iktisadında tartışılır.

3.2. Rasyonalizm Kavramının Tarihi Süreci

Rasyonalizm, 17. yüzyıldan itibaren Rene Descartes, Baruch Spinoza, Gottfried Leibniz gibi aydınların, akıl yoluyla bazı ahlaki sonuçlara ulaşarak prensipler oluşturmanın mümkün olacağı fikrine dayanan bir kavramdır. Bu bağlamda, rasyonalizm Batı kökenli bir felsefi kavramdır. Ahlaki sonuçlara ulaşmak için duyguların akıl yoluyla yönetilmesini de içerir. Aklın önemine vurgu yapılması içsel bir erdem olarak kabul edilir. Bu nedenle, dış etkilerin ahlakı etkileme noktasında kriter olamayacağı öne sürülür. Rasyonalizm kavramı, şüpheciler arasında tartışmaya açık olmasına rağmen, genel ilkeler doğrultusunda hareket etmek isteyen ve düzeni savunan düşünürler için önemlidir. Akılcı düşünürler, matematiksel kesinlik, evrensellik ve tumdengelimcilik gibi kavramların öne çıktığı bir yöntemi benimsemişlerdir (Baggini end Fosl, 2007, 87-88).

Bu düşüncenin kökeni Platon'a kadar uzanır ve tüm dünyaya yayılmıştır. Antik Yunan'da, en iyi ve en güzel yaşama ulaşmak için akla dayanan ilkelerle hareket

edenlerden biri hatta ilki olarak Platon ön plana çıkmaktadır (Haberman end Stevenson, 1998, 89).

Düşüncelerini zıtlıklar üzerinden şekillendiren Platon, insanın dünyaya gelmeden önce de ruhun var olduğunu ve ruhun hatırladıkları aracılığıyla doğrunun ulaşılabilir olduğunu savunur. Platon'a göre, ruh biçimler aleminde hatırladıklarına dayanarak gerçeğe ulaşılabilir (Haberman & Stevenson, 1998, 96).

3.2.1. Antik Dönem İçerisinde Etik ve Rasyonalizm

Etik, yaklaşık 2500 yıl önce ortaya çıkan bir felsefe dalıdır (Brickley, Smith ve Zimmerman, 2002, 1821).

Etik kavramı için birçok bilim insanı farklı tanımlamalar yapmış ve tek bir tanımda uzlaşmamıştır. Bazılarına göre etik, bireyin uyması gereken kurallar ve ahlaki modeller olarak tanımlanırken, daha sonra etik ilkelere ve değerlere dayanarak doğru bir şekilde nasıl hareket edileceğini anlatan ve tanımlayan bir disiplin olarak kabul edilmiştir (Ural, 2003, 3).

Aristoteles, kuramsal felsefeden ayrılarak etik konusuna tek başına bir felsefe alanı ve bağımsız bir disiplin olarak öncülük eden ilk filozoftur. Aristoteles'e göre, felsefesinin temelini sofistlerin sözlü ifadelerine dayanan fikirlerin aksine sağlam bilgiye dayalı bir bakış açısı geliştirmek oluşturur. Ona göre, hayatın gerçek amacı erdemli ve ahlaki bir yaşam sürmektir ve bu şekilde mutluluğa ulaşılabilir. Aristoteles, hayatın anlık mutluluklardan ibaret olmadığına inanmaktadır (Dedeoğlu, 2004, 125).

Kant, etik ile ilgili düşüncelerinde ilk olarak insanların sergiledikleri davranışların ahlaki değerlerini belirleyen bir kanun ortaya koymayı amaçlamaktadır. Kant, bir eylemin ahlaki değerinin o eylemin ardındaki düşünceye dayandığını ifade eder. Önceki etik görüşlerin amaçları incelendiğinde farklı bakış açıları öne sürülmüş gibi görünse de, en üstteki iyi olarak tanımlanan mutluluğun bireyin davranışlarının amacından hareket ettikleri ortak bir prensipten bahsederler. Kant, mutluluğu her şeyin üstünde iyi olarak tanımlamayı doğru bulmaz. Ona göre etik, bu kalıp düşünceyle uyuşmayan bir kavramdır ve ahlak esaslarını kişiden kişiye değişen veya duruma göre değişen bir kavramla ilişkilendirmek doğru değildir (Özlem, 2010, 75-76).

Kırel etik kavramını yasal olarak uygulanamayan geleneksel standartların ve bir yandan da insanın bireysel davranışlarının sonuçlarının incelenmesi olarak tanımlanmıştır. Etik, kanunlar tarafından düzenlenen davranışlarla karşılaştırıldığında daha yüksek düzeyde standartlar gerektiren davranışları içermekte ve aynı zamanda kendine özgü eylemleri içermektedir (Kırel, 2000, 231-248).

3.2.2. Sokrates'in Düşünce Yaklaşımında Etik ve Rasyonalizm

Etik konuları düşündüğümüzde aklımıza ilk gelen kişi Sokrates'tir. Çünkü etik felsefesi üzerine kapsamlı bir çalışma yapan ilk kişi olmuştur (Arslan, 1994, 101).

Sokrates'in odaklandığı temel konu etikdir, bu konunun kökeni ise bilgi ve erdemin iç içe geçtiği düşüncesidir. Sokrates kimsenin bilerek kötülük işlemeyeceğini, kötülüğün nedeninin ise bilgi eksikliğinden kaynaklandığını söyler. Tüm erdemler esas erdem olan bilgide toplanmıştır. Bilgi nasıl öğreniliyorsa diğer erdemler de öğrenilebilir (Gökberk, 1979, 6).

Sokrates, erdemli, adaletli ve yiğit olan kişilerin iyi ve doğruyu bilen kişiler olduğunu söyler. Ancak bu, nispeten bir ölçüttür. İnsanların erdemli olmasını sağlayan bilginin, iyiye ait olan bilgi olduğunu belirtir.

Sokrates iyinin tanımını yapmamıştır. İyi kavramının bir hedef olarak belirlendiğini ve iyiyi gerçekleştirmenin ise hedefe uygun bir eylem olduğunu ifade etmiştir. Ahlaki bilginin temelini iyi ve doğruya ait bilgide olduğu gösterilmekte, ancak bu tam olarak açıklanmamaktadır (Akarsu, 1979, 25-26).

3.2.3. Aristoteles'in Düşünce Yaklaşımında Etik ve Rasyonalizm

Aristoteles'e göre, mutluluğun anahtarını oluşturan başka unsurlar da vardır. Çünkü bazı kötü olaylar mutluluğu engeller, acılara sebep olur ve etkinlikleri engeller. Tat veya haz, eylemlerimizin hedefini tek başına oluşturan en üst iyi nedeni değildir, bunlar her bir etkinliğin doğal bir sonucudur (Aristoteles, 2001, 53).

Aristoteles'e göre, mutlu insanlar, hayatları boyunca amacını gerçekleştirmeye çalışan ve bunu erdemli bir şekilde gerçekleştiren, diğer insanlardan üstün olanlardır, dilimine bağlı olmaksızın. Düşünce ve karakter olmak üzere iki tür erdem bulunmaktadır. Düşünce erdemi eğitimle kazanılır ve geliştirilir, bu nedenle deneyim ve zaman gerektirir. Karakter erdemi ise alışkanlıkla kazanılır. Karşılaştırma yapıldığında, düşünce etkinliği karakter erdemine göre daha değerlidir.

3.2.4. Epikouros'un Düşünce Yaklaşımında Etik ve Rasyonalizm

Epikourosçuluğun temelinde yer alan etik felsefe, mutluluğa ulaşmayı hedefler. Felsefe, bu mutluluğu elde etme ve sürdürme yöntemlerini araştırmaktan ibarettir. Antik çağda Platon ve Aristoteles tarafından ortaya konulan ahlaki değerler, Orta çağda Epikürizm tarafından yeni bir perspektifle devam ettirilmiştir. Felsefenin esas amacı, insanlara mutluluğu sağlamaktır. Bu amaca ulaşmak için felsefe, öncelikle ölüm ve tanrılara duyulan korkuyu ortadan kaldırarak ve bu doğrultuda başarılı olabilecektir. Bu

durumun gerçekleşmesi için ise hayatın amacını anlama konusunda düşünceli olmak gerekmektedir. (Gökberk, 1979, 85).

Epikouros, insanların irade özgürlüğünün varlığı sebebiyle nedeni olmayan seçimler yapabileceklerini ifade eder. Bu öğreti, felsefenin tek amacının insanları mutlu etmek olduğunu belirterek, insanların zorunluluklara mecbur bırakılmaması gerektiğini savunur. Epikouros'a göre, insanlar iradeleriyle hareket ederken birçok iç ve dış etkiden etkilense de bu etkilere tamamen bağlı değildirler. Aslında insanın bu iç ve dış etkilerin tam zıddında bir karar verebileceğini ve herhangi bir neden olmaksızın da seçim yapabileceğini ifade eder (Akarsu, 1979, 70).

Epikouros'a göre, insanların bir arada olmasının ve toplum olarak yaşamının sadece birlikte olmanın faydalı sonuçları olduğunu düşünmektedir. Tüm toplumsal kurumlar, üstün veya seçkin varlıklar değil, sadece insanların mutluluğunu elde etmek için araçlardır. Ona göre devletin tanımı, insanların karşılıklı korunması ve düşünme yeteneğine dayanan bir sözleşme üzerine kurulu bir kurumdur. Devlet, tüm topluma fayda sağlayacak bir yapıda olmalıdır (Gökberk, 1967, 57).

3.3. İslam'da İnsan Modeli

Toplumda yaşayan bireylerin karşılıklı ilişkilerinde benimsedikleri davranış biçimleri, kabuller ve ilkeler olarak günümüzde ahlak tanımlanmaktadır. Ahlak ayrıca inançlara, geleneklere, törelere, emirlere, yasaklara ve düşüncelere dayalı olarak düzenlenmiş ve insanlar tarafından kabul gören bir yaşam tarzıdır. Ahlak felsefesi ise doğru bir hayat tarzının standartlarını belirlemekte ve bu standartları hayatımıza uygulamaya çalışmaktadır (Çilingir, 2014, 714).

Ahlaki değerler, insanın doğru, dengeli ve erdemli davranışlar sergileme yeteneğini geliştirme ve aynı zamanda tutarlı ve sağlıklı bir karakter kazanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bir bireyin günlük yaşamında ortaya koyduğu fikirler, düşünceler, sözler ve eylemlerin temelinde ahlaki değerler yatar. Kişinin ahlaki kişilik ve karakteri hakkında bir fikir sahibi olmak istendiğinde, davranışları gözlemlenmelidir. Ahlaki değerler, insanların umutsuzluğa kapılmalarını ve şiddete başvurmalarını engelleyerek, toplumda düzeni sağlayarak yaşanabilir bir ortam oluşturur (Küng end Kuschel, 1995, 13).

İnsanoğlu, doğası gereği iyilik ve kötülük yapma eğilimindedir. Ancak ahlaki davranışlar sergilemediği zaman ve bu eylemin sonucunda sorumluluk taşımak veya hesap vermek zorunda olmadığı durumlarda bile, kendi içsel vicdanıyla yüzleşerek kendini suçlayacaktır. İnsanın içinde doğuştan gelen bu ahlaki duygu, en iyi ve en mutlu olması için kendisini çaba sarf etmeye teşvik eder. Bununla birlikte, insanın insan olmanın sonucu olarak sahip olduğu eksiklikler ve olumsuzluklar, en üst düzeyde ahlaki

olgunluğa ulaşmayı ve en iyi ve en mutlu olmayı engelleyen faktörlerdir (Kant, 1964, 112-113).

Ahlaki çürümenin önüne geçmek için iyi ve ahlaki değerlere sahip insanların yetiştirilmesinin, ahlaki bireylerin ahlaki toplumlar oluşturmalarına yol açacağı iddiası desteklenebilir bir düşüncedir. Ancak olgun ve ahlaki insanların her zaman ahlaki olmayan davranışlar sergilemeyeceği düşüncesi gerçekçi değildir. İnsanın ahlaki değerlendirme ve eylemi arasında önemli ve yakın bir bağ olduğu gerçeğiyle birlikte (Kohlberg, 1964, 429), genel olarak kişisel çıkarlar söz konusu olduğunda ahlaki değerlendirmesine uygun hareket etmediği görülmektedir. Bunun nedeni, insanın doğasında kendi çıkarlarına ve egosuna düşkün olan zayıflıkları olan bir varlık olmasıdır. Ayrıca, inancın zayıf olması, ahlaki ve iyi bir sosyal çevreye sahip olmamanın da psikososyal etkenler olarak kişinin olgunluk seviyesini olumsuz etkileyerek ahlaki olmayan davranışlara yönlendirebileceği gözlenmektedir (Atkinson, end Hilgard, 2019, 111).

3.3.1. Etik ve Ahlak İlişkisi

Günlük hayatta genellikle ahlak kelimesi yerine etik kelimesi kullanılmaktadır, ancak bu iki kavram birbirinden farklıdır. Ahlak, insanların diğer insanlarla veya devletle olan ilişkilerinde beklenen davranış tarzlarıdır ve toplumda düzeni sağlayan kurallar ve normlardır. Ahlak, toplumla ilgili bir davranış biçimi olarak tüm topluma hitap edebilir. Örneğin, yolda tükürmek, fiili olarak ahlaksızlık olarak kabul edilmese de etik dışı bir davranış şekli veya hatası olarak değerlendirilebilir (Özcan Ş., 2010, 3; Ülgen ve Mirze, 2004, 440).

Özellikle klasik ve neoklasik iktisat, yani Ortodoks iktisat, ekonomik açıdan etiği incelerken onun ahlaki yönüne odaklanmaz. Ortodoks iktisat analizleri toplumsal gerçeklik konusunu dikkate almaz ve toplumun zaman içindeki dönüşümünü gözlemlemek istemez (Bilir, 2018). Örneğin, bir uyuşturucu bağımlısının veya sigara tiryakisinin ihtiyaçlarının karşılanması ve fayda seviyesi önemlidir.

Etik, insanların davranış ve eylemlerinin ahlaki perspektiften doğruluğunu değerlendirmekten oluşur. Bireysel davranışlar açısından etik ve ahlak oldukça yakın ilişkili kavramlardır. Bu yakınlık şu şekilde açıklanabilir, Etik, bireyin davranış biçimi ile toplumun beklediği kanunlara saygı, güvenilirlik, çevreye zarar vermemek, toplumdan beklenen saygı gibi nitelikleri içerir. Bir kişinin veya toplumun faaliyetleri, diğer insanlara fayda veya zarar veriyorsa, etik bir durumdan bahsedilebilir.

Etik ve ahlak kavramlarının farklı anlamlara sahip olmalarının temel nedeni, etiğin ahlak felsefesi olarak kabul edilmesi ve ahlakın ise etiğin araştırdığı konular arasında yer almasıdır. Ahlak, kültürel değerler çerçevesinde doğru ve yanlışlarla ilgili

davranış şekillerini ve bu şekillere uyumlu davranış gerekliliklerini belirler (Ülgen ve Mirze, 2004, 442).

Başka bir görüşe göre ise etik, doğru ve yanlış davranış şeklinin teorisi olarak kabul edilirken, bu teorilerin uygulanmasının ahlak olduğu ifade edilmektedir. Bu bağlamda, etik yerine ahlaki ilkelerden, ahlak yerine ise etik davranış şekline bahsetmek daha uygun olacaktır. Yani etik, bir kişinin belirli bir durumda ifade etmek istediği değerlerle ilgiliyken, ahlak ifade edilen değerlerin uygulanmasıyla ilgilenir (Özkalp ve Kirel, 2011, 232).

3.3.2. Doğu Felsefesinde Ahlak

Platon ve Aristoteles gibi Batı düşünürleri antik çağda, St. Thomas Aquinas gibi düşünürler ise orta çağda felsefenin ışığı altında iktisada katkıda bulunmuşlardır. Benzer şekilde, Doğu ve İslam medeniyetinde de filozoflar, hayatın içinde var olmuş ve toplumsal ilişkilerde ve değerlerde oynadıkları rollerle dolaylı bir şekilde iktisada katkıda bulunmuşlardır. Gazali, Farabi ve İbn-i Haldun bu düşünürlerden sadece birkaçıdır.

3.3.3. Gazalinin Ahlak Anlayışı

İslam dünyasının önemli düşünürlerinden biri olan Gazali, tasavvufa olan ilgisi nedeniyle kısa sürede ahlak felsefesi alanında birçok eser ortaya koymuştur. Gazali, dini öğretilerden yola çıkarak ahlak ilminin ilkelerini açıklayan eserler kaleme almış ve bu eserleriyle ahlakın eğitimle sıkı bir bağ içinde olduğunu anlatmıştır.

Gazali, iyi ve kötü ahlak için hüsnü'l huluk (güzel ahlak) ve sül hulk (kötü ahlak) kavramlarını kullanmıştır. Ona göre, insanın içindeki temel dürtüler, değerler aracılığıyla uygun bir şekilde denge sağlandığında güzel ahlak ortaya çıkar. Ancak temel dürtülerde bu denge sağlanmaz ve serbest bırakılırsa, kişi kötü ahlaklı olur. Gazali, hayatın her aşamasında etkili olan değerler sistemi olarak tanımladığı güzel ahlaka ancak eğitimle sahip olunabileceğini belirtir. İnsan, içgüdülerinden ve duygulardan sadece eğitim sayesinde uzaklaşabilir. Eğitimin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi ise İslam dininin doğru anlaşılmasına ve doğru şekilde uygulanmasına bağlıdır (Oruç, 2009).

Gazali'ye göre, bireyleri iyi davranmaya teşvik eden temel ahlaki kavram hikmettir. Ona göre, Kur'an-ı Kerim'in, bilginin ve akılın tamamı hikmettir. Kişinin kalp huzurunu ve zihnini arındırarak tefekkür etmesi sonucunda hikmet adı verilen değer ortaya çıkar. Hikmet, insanın düşüncelerini harekete geçirerek dengeli koşullarda işlerlik kazanmasını sağlayarak onu yüceltir ve böylelikle insanda hikmet nuru ortaya çıkar. Hikmetin görevleri arasında insanı eşyanın hakikatini anlamaya yönlendirmek ve bu

sayede geçici ve fiziksel isteklerden uzaklaşarak üstün değerlere ulaşmasını sağlamak sayılabilir. Bu süreçte hikmet, akıl bilgilerini kullanarak denge unsurlarını kişide oluşturur. Böylece birey, yıkıcı ve aşırı dürtülerden arınarak dengeli bir hayat sürebilir (Oruç, 2009). Gazali'nin ifadesiyle, "İlmin güzelliği ve elverişliliği, onunla sözde doğruluk ile yalanın, inançta hak ile batılın ve fiillerde güzel ile çirkinin arasını kolayca fark edecek seviyede olmasıdır. İlim tam olması gereken kıvama eriştiğinde hikmet ortaya çıkar. Hikmet ise güzel ahlakın başlangıcıdır." (Gazali, 2013b, 190-191). Hikmet, birey ve denge arasında kurulan bu bağ, akılcılık ve rasyonellik gibi kavramlarla iktisat biliminde ilişkilendirilebilen kavramlarla yakından ilişkilidir.

Gazali, insanın kötü duygulara kapılmasının temel sebebinin dünyaya duyulan sevgi olduğunu ileri sürer. Bu şekilde yaşayan insanlar, bir yandan dünya malını kazanmak için maddi imkanlarla uğraşırken diğer yandan kalplerini dünyaya yöneltmeye başlarlar. Bu durumda insanlar sürekli olarak dünya meseleleriyle meşgul olurlar. Kötülükler sadece bu ile sınırlı kalmaz, ancak kötülükler neden olan duygular giderildiğinde kişinin ahlaki olgunluğa erişebilir. Bu olumsuzlukların büyük bir kısmından insanın dili sorumludur (Şerif, 2017). Gazali, burada modern iktisatta yer alan, giderildiğinde insana haz ve mutluluk veren, giderilmediğinde ise acı ve hüznü veren duygular olarak adlandırılan ihtiyaç kavramını üstü kapalı olarak vurgulamaktadır.

Gazali'ye göre, dilin en büyük kötülüklerinden biri yalan söylemektir. Gazali, sadece zorunlu durumlarda yalan söylemenin sakıncası olmadığını vurgularken, diğer durumlarda yalandan kaçınılması gerektiğini savunur. İnsanlar genellikle kendi çıkarlarını gözeterek yalanlar söylerler. Örneğin, birçok insan mal veya saygınlığını artırmak için yalan söyleyebilir. Yine birçok insan, ihtiyaç duymadığı şeylere ulaşmak için yalana başvurabilir, bile bile bunun kendisine herhangi bir zarar vermeyeceğini bilse bile. Gazali'ye göre yalanların söylenme nedeni dünya sevgisidir (Gazali, 2010).

Gazali, değerlerin ahlaki davranışın gerçekleşebilmesi için bir önkoşul olduğunu ileri sürer ve insanlardaki dürtülerin ve heyecanların yalnızca bu değerler aracılığıyla dengeleneceğini ve ideal bir seviyeye ulaşacağını savunur. Sonuç olarak, değerler kişinin ahlakına kaynaklık sağlar. Gazali, bu değerlerin kabul edilmesini ve kuşaktan kuşağa aktarılmasını temel amaç olarak görür (Oruç, 2009). Bu da sadece eğitimle mümkün olabileceğinden, ebeveynlere ve öğretmenlere büyük sorumluluklar düştüğünü belirtir. Gazali, bu fikirden yola çıkarak çocuk eğitimcilerin zorluklarla ulaşabildiği ve bazen de ulaşamadığı çocuk eğitimiyle ilgili kurallar ortaya koyar (Bayrakdar, 2017). Bu bağlamda, Gazali'nin amacı, dinle ilgili değerlerin içselleştirilmesine çaba göstererek, bireyin davranışlarını yönlendiren bir üst benliğin gelişimini sağlamaktır. O, asıl amacının dinin nasıl anlaşıldığı olduğundan dolayı, düşüncelerinin bu bağlamda değerlendirilmesi en uygunudur (Çelikel, 2006).

Gazali'nin iktisat felsefesini ele alan yazarlardan Sabri Orman, iktisat ve ahlak ilişkisini bu eserde anlatmıştır. Gazali'nin iktisadi yaşamda adaletli olunması gerektiği konusu kadar sosyal adaletin sağlanması için ihsanla hareket etmenin de önemi, iktisat ve ahlak ilişkisinin doğru anlaşılması açısından değerlidir. İktisadi ilişkilerde hukukun sağlanabilmesi için önce adaletin sağlanması gerektiği vurgulanırken, ahlaki yaklaşımların da ihsan kavramıyla birlikte gerekliliği vurgulanır. Örneğin, daha fazla kar elde etmek için satış yapmak hukuki bir engel oluşturmazsa da, durumu iyi olmayan bir alıcıya daha az karla satış yapılması veya karı bir kenara bırakma, ihsan kavramı veya ahlaki yaklaşım ile açıklanabilir (Orman, 2014a; Orman, 2018).

Gazali'nin ahlak felsefesine daha ayrıntılı bir şekilde bakıldığında, tevazu en çok vurguladığı ahlaki değerler arasında görülmektedir. Bu kavramın tam karşısı olan kibir, dedikodu yapma, yalan söyleme, alay etme gibi birçok kötü davranışın ortaya çıkmasına neden olur. Gazali'ye göre bu tür kibirli ve gururlu davranışların sonucunda bazı insanlar uzlete (toplumdan uzaklaşıp yalnız yaşama) yönelirler. Kimi insanların kendilerini diğer insanlardan üstün görmeye başladıklarında uzlete çekildikleri görülmüştür. Gazali'ye göre bu durum yalnızlığı tercih etmek anlamına gelir. Gazali'nin ortaya koyduğu bu kibirli, kendini beğenme ve ukala davranışlar, iktisat teorilerinde de yer bulmuştur. Kurumcu iktisatta Veblen'in "Aylak Sınıflar" teorisi ve Veblen malları açıklamaları benzer açıklamalar içermektedir. Ahlak konusunda önemli çalışmaları olan ve İslam filozofu olarak tanınan Gazali, İslami öğretilerden faydalanarak ahlakla ilgili eserlerini kaleme almıştır. Bu nedenle, onun ahlakla ilgili fikirleri İslam dininin sınırları içinde şekillenmiştir.

3.3.4. Farabi'nin Ahlak Anlayışı

Farabi, insanı doğal niteliklerine uygun bir şekilde en olgun seviyeye ulaşmak için yaratılmış bir varlık olarak tanımlamıştır (Farabi, 2012). Ancak hiçbir insan doğuştan bu olgunlukları üzerinde taşıyarak yaratılmamıştır (Farabi, 1987, 75). İnsan, hem kendini hem de eylemlerini devam ettirebilmek ve en yüksek olgunluğa erişebilmek için birçok şeye ihtiyaç duyan bir varlık olarak var olmuştur (Farabi, 2018). Öte yandan, İlk çağ düşünürleri, özellikle Aristo, insanları farklı tabakalara ayırmıştır. Ana akım iktisat içinde Adam Smith, emeği farklı bölümlere ayırmıştır. Aynı şekilde, Marks da insanları basamaklara ayırmıştır. İnsan doğası gereği toplumsaldır ve zorunlu işlerini yapmayı ve bunları yaparken en üst seviyeye ulaşmayı yalnızca toplum içinde başarabilen bir türdür. Bunun nedeni, başka insanların desteği olmaksızın yalnız başına tüm yetkinlikleri kazanmanın mümkün olmamasıdır. Her birimizin yaratılışında, gerçekleştirmemiz gereken konularla ilgili olarak diğer bir insan veya insanlarla bağlantı halinde olma özelliği vardır. Tüm insanlar, ulaşabilecekleri yetkinliklerle ilgili olarak başka insanlarla bir arada olmak ve komşuluk yapmak zorundadır (Farabi, 2012).

Farabi, bu açıklamasıyla klasik iktisadın ortaya koyduğu üretim faktörleri arasında bir uyum olduğunu ve ilkesine oldukça yaklaştığını ifade etmiştir.

Farabi'ye göre, Töre bilimi (El İlmu'l-Medeni) ahlaki konuları ve problemleri de kapsayan bir bilimdir. Bu bilim, saadeti, eylemlerin türlerini, kabiliyet ve alışkanlıkları, bunların şekillendirdiği iyi veya kötü eylemleri, yapılan tüm eylemlerin yapılaş maksatlarını ve bunların nasıl bulunması gerektiğini araştırır (Farabi, 2019). Aynı zamanda töre bilimi, iyiliklerle gerçek mutluluğa nasıl ulaşılacağını, iyi fiilleri ve erdemleri açıklarken, bunlara karşıt olanların kötülükler ve erdemli olmayan davranışlar olduğunu da belirtir.

Farabi'nin ahlak bilimi konusundaki görüşleri şu şekilde sıralanabilir, Ahlak bilimi iyi davranışları ve bunların sebeplerini araştırır, insanın bu davranışların ne şekilde töre haline geldiğini ve kötü davranışları nasıl terk ettiğini inceler. İyi ve kötü kavramlarının tam olarak ne anlama geldiğini ve bu kavramlara nasıl ulaşılacağını araştırır. Ahlak biliminin amacı mutluluğu bulmaktır. Gerçek mutluluk ise bilgiyle ilişkilidir ve iyilik yapmak, erdemli olmak, kötülükten uzak durmakla mümkün olur. Ahlak bilimi kötülük ve iyilik (erdem) türlerini de araştırır. Ahlak bilimi, bir yandan erdem kurallarını, diğer yandan da zamanı ve yeri göz ardı ederek yalnızca toplumu düzenleyen kanunlar yapmayı amaçlar. Ahlak biliminin kapsamı sadece birey üzerinde düzeltme yapmayı değil, aynı zamanda hane, şehir veya ulus fark etmeksizin tüm toplumun düzeltilmesini hedefler (Farabi, 2012).

Farabi'nin ahlak ve erdemle ilgili bu görüşleri, her toplumun kendine özgü gelenek ve göreneklere, yaşantılara ve inançlara sahip olduğu gerçeğiyle uyumludur. Bu nedenle, toplumların tarihlerine bakarak iktisat teorilerinin geliştirilebileceğini savunan heterodoks iktisadın içinde yer alan Alman Tarihçi Okulu'na oldukça yakındır.

3.3.5. İbn-i Haldun'un Düşüncesinde İnsan ve Ahlak

İbn-i Haldun'a göre insan, yaşadığı çevreye uyum sağlayabilen ve bu uyum çerçevesinde gelişebilen, doğal ve tarihsel ya da toplumsal bir varlıktır. İbn-i Haldun, Mukaddime eserinde insanın doğal ve tarihsel yaratılışını, elinde bulundurduğu üretim olanaklarını, dünyadaki konumunu, sosyoekonomik yaşam tarzını, psikolojik ve ahlaki niteliklerini kapsamlı bir şekilde analiz etmiştir. Ona göre, yaşanan toplumun aynası insandır. İnsanın doğuştan var olan bazı yetenekleri haricinde ahlaki olarak belirlenmiş bir doğası yoktur. İbn-i Haldun'a göre, insan dünyaya Allah tarafından hem maddi hem de manevi imarla vazifelendirilmiş bir halife pozisyonundadır. İbn-i Haldun, bu düşüncesini Kur'an'daki "Allah sizi topraktan yarattı ve yeryüzüne imar etmenizi istedi" (Hud, 11/61) ayetiyle desteklemiştir. Bu nedenle, insan zamanın öznesi olan bir varlıktır. İnsanın düşünme yeteneği ve el becerisinin olması, medeni olması nedeniyle diğer canlılardan farklı olduğunu ifade etmektedir. (İlgaroğlu, 2019, 11).

İbn-i Haldun'a göre, doğadaki diğer varlıklar yetenekleri sayesinde tek başına ayakta kalabilirken, insan için durum böyle değildir. Bir bitki, diğer bir bitkiye ihtiyaç duymadan doğal olarak büyür. Bir hayvan, hayatta kalabilmek için ihtiyaç duyduğu yiyeceği kendisi bulur. Ancak insan, yalnız başına yaşasa bile gelişimi için çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak için diğer insanlara ihtiyaç duyar. İbn-i Haldun'a göre, insanların bir arada yaşaması zorunludur ve toplumu oluşturan faktörlerin en önemlisi yardımlaşmadır. İnsanlar, bireysel olarak ihtiyaçlarını karşılayamadıkları için iş birliği yaparak ilerleme kaydedebilir ve toplum oluşturabilir. İbn-i Haldun, toplumsal olgular üzerinde durarak nasihat içeren tartışmalardan kaçınmıştır. İdeal bir durumun nasıl olması gerektiği üzerinde önem vermek yerine, ahlaki ve dini olarak nasıl olması gerektiğine vurgu yapmamıştır. İbn-i Haldun, toplumu ele alırken çevresel faktörleri baz alarak olayları doğal döngüsü içinde değerlendirmiştir. Toplumla ilgili konuların rastgele veya bireysel iradeye göre şekillenmediğini, toplumsal çözümlemelerin gözlem ve kıyaslamalara dayanarak yapıldığını savunmuştur. Ona göre, insanlar topluluk halinde yaşamalıdır. (Ateş ve Tuncer, 2017)

İbn-i Haldun, toplumun yapısını etkileyen birçok unsurdan bahseder. Bu unsurlardan biri iklim koşullarıdır, çünkü iklim insanları hem fiziksel hem de ahlaki olarak etkileyerek dolaylı olarak toplum yapısını ve devlet düzenini etkiler. Bir diğer faktör ise insanın yaşadığı bölgedir. İbn-i Haldun, insan karakterinin bulunduğu bölgeye göre şekillendiğini söyleyerek fiziki koşulların özellikle iklimin insanın mizacını etkilediğini savunur. Beslenme konusu da toplum yapısını etkileyen bir unsur olarak ortaya çıkar. Tarım açısından verimli topraklarda yaşayan insanlar ile diğer insanlar arasında hem zihinsel hem de bedensel farklılıklar gözlemlenir. Verimli topraklarda yaşayan insanların zihinsel ve fiziksel gelişimleri daha güçlüdür ve bu da daha ılımlı ve barış yanlısı karakterlerin oluşmasına yol açar. Zorlu iklim koşullarında yaşayan insanlar ise güç şartlarda yaşamak için daha dayanıksızdırlar. (Uludağ, 2016, 269-274).

İnsanlar doğada tek başlarına kaldıklarında birlik olma ve beraber hareket etme dürtüsüyle toplumu oluştururlar. Diğer canlılar doğada yalnız başlarına kalsalar bile hayatta kalabilir, avlanarak açlıklarını giderebilir veya göç ederek besin kaynaklarına ulaşabilirler. Ancak insanlar bu tür fiziksel güce veya içgüdülere sahip değildir. Arılar doğaları gereği geometrik şekilde bal yapar, örümcekler ağ örme yeteneğine sahiptir, yılanlar tehlike hissettiklerinde zehir oluşturur ve kuşlar içgüdülerine göre yuva yaparlar. Ancak insanlar tüm bunları deneyimleyerek ve zamanla öğrenirler. Bu nedenle iş birliği önemlidir. Aslında insanlar ve hayvanlar arasındaki temel farklılıklar fizyoloji veya anatomiden ibaret değildir. İnsanların yardımlaşması ve bir araya gelerek toplumu oluşturması, diğer türlerden farklı olduklarının bir göstergesidir. Çünkü insanlar, bir kişinin tüm hayatı boyunca deneyimleyemediği bilgiyi paylaşarak birikim oluştururlar. Bu birikimlerin sonucunda insanların yaşam koşulları iyileşir. Bu nedenle İbn-i Haldun, insanların topluluk halinde yaşamının zorunlu olduğunu düşünür. Ona göre, toplum

olarak gelişim sağlandığında bireyler de gelişimlerini gerçekleştirebilirler. (Hassan, 2010).

3.4. Davranışsal İktisat Nedir ve Ortaya Çıkış Süreci

İktisadın bir bilim olarak kabul görülmesi, 18. yüzyıla dayanmaktadır. 18. yüzyılda iktisat kavramı ahlak felsefesinin bütünleyici ögesi olarak görülürken, 19. yüzyıl itibarıyla insan vücudunu bir makineye benzeten fizyolojiye reaksiyon gösteren bir kavram olarak gelişmiştir. 19. yüzyılın bitimine doğru ve 20. yüzyılın ilk dönemlerinde Sigmund Freud gibi -ünlü bir psikoloğun etkisiyle bireyin bilinç ve bilinçaltı alanlarında önemli ilerleme kaydedilmiştir. Bireyi makine olarak gören birçok görüşün tersi bir görüşü kapsamaktaydı. Birçok iktisatçı, iktisadi analizlerine dâhil ettikleri psikoloji faktörünü söz konusu hususa tepki olarak analizlerine dâhil etmemişlerdir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısı itibarıyla psikologların araştırma alanı, bilinç, bilinçaltı gibi hususlardan bireyin davranışlarına yönelmiş bu durum iktisatçılar ve psikologların arasında bir bağ oluşmasına imkân sağlamıştır. Yaşanan gelişmeler perspektifinde, davranışsal iktisat araştırmacılarının psikolojik faktörleri iktisadi analizlerine dâhil etmeleri yirminci yüzyılın ikinci yarısına denk gelmektedir (Sent, 2004, 736-737).

İlk kez 1958 yılında kullanılmış olan davranışsal iktisat terimi, psikoloji, antropoloji, sosyoloji ve birçok sosyal bilimlerden faydalanılarak ortaya çıkarılmış fakat iktisadi teorileri açıklama noktasında psikoloji biliminden daha fazla yararlanılmıştır.

Davranışsal iktisat kavramının ortaya çıkış noktası Neo-klasik iktisada dayanmaktadır. Bireyin davranışlarını rasyonellik çerçevesinde araştırmak davranışsal iktisat alanının temel amacını oluşturmaktadır. İlerleyen süreçlerde gerçekçiliği yüksek psikolojik davranışlar çalışmalara dâhil edilmeye başlanmış ve yeni teoriler geliştirilmiştir. Davranışsal iktisat sınırlı irade, sınırlı rasyonellik, sınırlı bireysel çıkarını düşünen, insan psikolojisine yönelik psikolojik temelli yaklaşımları ile hakiki insan davranışlarını incelemektedir (Eren, 2011, 41).

Davranış ekonomisindeki fikirlerin çoğu yeni değildir; gerçekten de, bir asırlık dolambaçlı yoldan neo-klasik ekonominin köklerine geri dönen fikirlerdir. Ekonomi ilk kez ayrı bir çalışma alanı olarak tanımlandığında, psikoloji bir disiplin olarak mevcut değildi. Pek çok iktisatçı, zamanlarının psikologları olarak ek iş yapmışlardır. En çok “görünmez el” ve Ulusların Zenginliği kavramıyla tanınan Adam Smith, daha az bilinen bir kitap olan Ahlaki Duyguların Teorisi’ni yazmıştır. Kitap, çoğu davranış ekonomisindeki güncel gelişmeleri haber veren insan psikolojisi hakkında içgörülerle dolup taşmıştır. Örneğin Adam Smith “daha iyiden daha kötü duruma düştüğümüzde, daha kötüden daha iyiye yükseldiğimizde zevk aldığımızdan daha fazla acı çekeriz” yorumunu yapmıştır. Neoklasik iktisadın temelini oluşturan fayda kavramı olan Jeremy

Bentham, fayda kavramının psikolojik temelleri hakkında kapsamlı bir şekilde yazmış ve faydanın belirleyicilerine dair bazı öngörülerini bulunduğu dönemde takdir edilmeye başlanmıştır (Loewenstein, 1999, 26-27).

İktisatçılar tarafından akademik psikolojinin reddedilmesi, belki de biraz paradoksal olarak, homo-ekonomikus'un doğası hakkındaki varsayımlardan oluşturulmuş ekonomik davranışın bir açıklamasını oluşturan neoklasik devrimle başlamıştır. İktisatçılar, 20. yüzyılın başında disiplinlerinin bir doğa bilimi olabileceğini umut etmişlerdir. Psikoloji kavramı ise o sırada yeni ortaya çıkıyordu ve çok bilimsel değildi. Ekonomistler bunun ekonomi için çok istikrarsız bir temel sağladığını düşünmüşlerdir. Kendi dönemlerinin psikolojisine duydukları hoşnutsuzluk ve Benthamcı hizmet anlayışının hazzı varsayımlarından duydukları memnuniyetsizlik, psikolojiyi ekonomiden çıkarma hareketine yol açmıştır. Psikolojiyi ekonomiden çıkarmak yavaş olmuştur. 20. yüzyılın başlarında, Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçıların yazıları, insanların ekonomik seçimler hakkında nasıl hissettiği ve düşündüğü hakkında hala zengin spekülasyonlar içermekteydi. Daha sonra John Maynard Keynes psikolojik öngörülere çok başvurmuştur ancak yüzyılın ortalarında psikoloji tartışmaları büyük ölçüde ortadan kalkmıştır. Yüzyılın ikinci yarısı boyunca, hem ekonomide hem de psikolojide pozitivist perspektife yönelik birçok eleştiri yer almıştır. İktisat alanında, George Katona, Harvey, Leinbenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi araştırmacılar, psikolojik önlemlerin ve rasyonalite sınırlarının önemini öne süren kitaplar ve makaleler yazmışlardır. Bu yorumcular dikkat çekmiş, ancak ekonominin temel yönünü değiştirememişlerdir (Lewin, 1976, 1295-1296).

Onların 1974 Science makalesi ve sezgisel kısa yolların istatistiksel ilkelerden sapan olasılık yargıları yarattığı savunulan 1979 tarihli makaleleri "Beklenti teorisi, risk altında karar verme" beklenen fayda ihlallerini belgelemiş ve ihlalleri açıklamak için psikofiziksel ilkelere dayanan aksiyometrik bir teori önermiştir. Econometrica teknik dergisinde yer almış ve en çok alıntı yapılan makalelerden biri olarak adını duyurmuştur. Geleneksel iktisadın müdafaa ettiği rasyonalitenin zaman içerisinde önemini kaybetmesi ile sınırlı rasyonalite üzerine olan araştırma ve çalışmaların gerekliliğini gün yüzüne çıkarmıştır. İrrasyonel kavramının ekonomi içerisindeki varlığını savunan davranışsal iktisat, iktisat bilimine bir alternatif model olarak kazandırılmıştır.

George Loewenstein ve Colin F. Camerer'a göre davranışsal iktisat; iktisadi analizlere ve psikolojik temellere dayanan gerçeklik oranı yüksek olan, bireyi daha iyi düşündüren alan olaylarından faydalanmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2002, 2).

Davranışsal iktisat Weber ve Camerer'a göre alan olaylarının desteğiyle ulaşılan sonuçlar ve teorik durumları mukayese etmekte ve ana akım olan iktisadın kabullendiği temel fikirlere karşın yeni yöntem ve varsayımlar getirmektedir. Camerer ve Weber deneyler ve laboratuvar araştırmaları vasıtasıyla bireyin karar verme sürecinin arka

planında olan nedenleri incelemekte ve bu inceleme yolları ile hangi ekonomik durumların bireyin iktisadi kararlarını oluşturan aşamaları ve sonuçları üstünde tesirli olduğunu araştırmaktadır (Camerer ve Weber, 2006, 1-3).

Geleneksel iktisat teorilerinde sosyal psikoloji ve zihin ya da akıl üzerine yapılan bilimsel çalışmalar olan bu çalışmalarda bilişsel davranışa önem verilmemiştir. Geleneksel iktisatçıların aksine davranışsal iktisatçıların psikoloji faktörünü iktisadi analizlere katmışlardır. Davranışsal iktisat, iktisadi olayların açıklanma gücünü analizlerine psikoloji faktörünü ekleyerek arttırmayı hedeflemiş ve açıklık gücü getirmiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004,3). Geleneksel İktisat teorilerinde bireylerin içinde bulundukları duygu durumlarına göre davranan, bireysel çıkarlarının peşinde koşan varlıklar olarak tanımlandığı görülmektedir. Geleneksel iktisatçıların, rasyonel şekilde hareket eden, duygularından arındırılmış bireylere geleneksel iktisat teorilerinde yer verilmesiyle ele alınan bu teoriyi anlaşılabilir ve teorinin açıklanmasında yardımcı olacağını düşünmektedirler (Mullainathan ve Thaler, 2000, 3-4). Davranışsal iktisat, rasyonel insan varsayımı ile açıklanamayan olguları ele almakta, klasik iktisat teorilerine yeni açılımlar getirmekte ve klasik iktisattaki rasyonel insan varsayımının zaman zaman geçersiz ve uygulanamaz olduğunu göstermektedir. İnsan tek bir faktöre indirilemeyecek kadar çok yönlü bir varlık olup, psikolojik ve sosyal yönleri de araştırmalara dâhil edilmelidir. Ne kadar çok bilgiye erişebildiğimiz, donanımlı olup olmadığımız, sosyo-ekonomik durumumuz ve yaşadığımız toplum kararlarımızı etkileyen faktörlerdir.

Davranışsal iktisadın esas konusu insan davranışlarını sosyal bir bilim çerçevesinde incelemektir. Bu durumda insan davranışları araştırılırken psikolojik etmenlerin de dikkate alınması, insanların karar alma süreçlerini çözümlemeye önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Davranışsal iktisat bireyin davranışlarını rasyonellik çerçevesinde ele almış ve çalışmalarda bireyin psikolojisine etki eden faktörleri iktisadi analizlere katmıştır. İktisadi analizlere bireyin psikolojisine etki eden faktörlerin katılmasıyla daha gerçekçi tutumlar ve sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

İktisat bilimi bireyin ekonomik tercihleri ve tercihlerinin sonucu olan kararlarının sonuçları ile ilgilenirken psikoloji bilimi bireyin davranış biçimlerinin altında yatan sebepler ile ilgilenir. Davranışsal iktisat ise bireyin tercihlerini, karar alma aşamalarını inceler. Esasen davranışsal iktisat bireyin tüketim ve diğer iktisadi karar alma aşamalarının altında yatan psikolojik etmenleri ve süreçleri inceler. Davranışsal iktisat, bireyin iktisadi karar verme sürecindeki davranışında duyuşsal, sosyal ve bilişsel etmenlerin karar sürecini ne oranda etkilediği konusunda çalışır. Bireylerin ne düşündüğü nasıl kararlar aldığı, kendilerine sunulan alternatifler arasında yapacağı seçimlerde kararlarını etkileyen faktörlerin neler olduğuna dair araştırmalar yapar. Bireylerin kendilerine sunulan alternatiflerden seçim yaparken çok fazla etmeden

etkilendikleri, alternatiflerin sunuluş biçimine göre kararlarının değişebildiği gözlemlenmiştir.

3.5. İktisat ve Psikoloji İlişkisi

Psikoloji ve ekonominin entegre olması ile gündeme gelen ve yeni bir çalışma alanı olarak karşımıza çıkan davranışsal iktisat, 1970’ler sonrası varolmuş şeklinde düşünülse de aslında Adam Smith 1723-1790 ve Jeremy Bentham 1748-1833 yılları arasında iktisadi kararların özünü inceleyen bireyin psikolojisi ile ilgilenen iktisatçılar olmuşlardır. 1940’lı yıllar sonrası iktisatçılar psikoloji kavramından uzaklaşmış fakat 1960 ve 1970’ler sonrası bireylerin iktisadi kararlarının birbirinden farklı olduğunun bu farklılıklarında temelinde psikolojik etmenlerin yer aldığının anlaşılması ile yeni bir araştırma alanı olan davranışsal iktisat alanı gün yüzüne çıkmıştır. Herbert Simon 1978, Daniel Kahneman – Vernon Smith 2002, Richard Thaler 2017 yılında davranışsal iktisat yaklaşımını eleştirmekte ve kendi faydasını arttırmayı amaçlayan bencil ve rasyonel insanı sınırlı rasyonel ve sosyal bir varlık olarak tanımlar, gerçek yaşamdaki iktisadi davranışlarını, kararlarını psikoloji yardımıyla açıklamayı amaçlamışlardır.

İktisat ve psikoloji ilişkisi doğrultusunda ortaya çıkan davranışsal iktisadın, gelişim sürecinde birçok isim etkili olmakla birlikte, çalışmalarında insan faktörünün incelendiği isimlere aşağıda değinilmiştir,

Adam Smith’in insanın duygu, düşünce, davranış ve duygularını ortaya koyan “The Theory of Moral Sentiments ”(Ahlaki Duygular Teorisi) adlı çalışması 1759 yılında yayınlanmıştır. Smith “The Theory of Moral Sentiments” (Ahlaki Duygular Teorisi) eserinde bireyin sadece kişisel fayda dürtüsüyle davranan bir varlık olmadığını, aynı zamanda, insanlarla etkileşim içinde bulunarak istek ve arzularına ulaşan varlıklar olarak açıklamıştır. Smith bu eserinde toplumdaki varolan doğal düzenin bireyin davranışlarına olan etkilerini araştırmıştır (Barut, 2019, 25-26). Smith için bireylerin toplumdaki diğer bireyler tarafından beğenilmek, kabul görmek, önemsenmek gibi bir çabaları vardır. Smith, bu perspektifte bireyin içinde bulunduğu psikolojiyi varsayımda bulunarak davranışsal iktisadın zeminini oluşturmuştur. Smith, bireylerin varolan iyi durumlarından kendilerine zarar verecek bir duruma düştüklerinde yaşadıkları üzüntü ve acılı durumdan tekrar iyi duruma geçtiklerinde mutlu olduklarını belirtmiştir. Bu durumda davranışsal iktisadın araştırma alanı olan “zarardan ve riskten kaçınma” eğiliminin ilk tasvirini yapmıştır (Cornicello, 2004, 23). Ahlak felsefecisi olan Smith, bireylerin içinde bulunduğu bazı duyguların diğer bireylerin mutluluğuna hizmet edeceğini söylemektedir. İnsan davranışlarının temel göstergesinin Smith’e göre belirleyici etkeni ‘sempati’ dir. Bireylerin kendi keder ve sevinçlerine diğer bireyleri dâhil etme, kendisi de diğer bireylerin kederli ve sevinçli anlarına dâhil olmaya meyillidir. Smith bireylerin diğer bireylerin gözünde nasıl bir izlenim bıraktıklarına

önem verdiklerinden bahseder ve başka insanların gözünde sempatik olma isteğinin arka planında olan şey, övülme, beğenilme, onaylanma gibi duygular olarak açıklamıştır. “Sempati ve kendini sevmek” prensibini iktisadi etkinliklerin beyan edilmesinde de kullanmıştır. Smith bireyin iyi bir konuma gelmek, ihtiyaçlarından daha fazlasına sahip olmak hedefiyle çalıştığı ve uğraş verdiği durumları araştırmıştır. Smith’e göre, “Zenginliklerimizi sergileyip yoksulluğumuzu saklamamız, insanlığın acımızdan çok sevincimize sempati duyma eğilimi taşımasındandır. Dünyadaki bütün bu çabaların başka ne amacı olabilir? Zengin kişi zenginlikleriyle gururlanır, çünkü onların doğal olarak dünyanın ilgisini üzerine çektiğini düşünür. Yoksul kişi ise yoksulluğundan utanır. Yoksulluğun onu ya diğer insanların bakışlarından gizlediğini ya da kendisine bakan olursa, bakanların çektiği sefalet ve üzüntü karşısında kardeşçe duygular beslemeyeceklerini düşünür. (Buğra, 1995, 98). Buradan anlaşıldığı üzere Smith Ahlaki Duygular Kuramı adlı eserinde bireylerin kendi faydalarını gözetken, bencillik gibi dürtülerinin var olduğunu benimsemekle birlikte bu bencilliklerinin ortaya koyduğu toplumsal sorunların sonuçlarının pozitif durumlar yarattığı savını kabul etmiştir. Zenginleşmek amacıyla çok çalışan bireyin bu çalışma düzeyinden toplumda faydalanmış olacaktır. Buna bağlı olarak oluşan bu zenginlikle toplumsal refah da sağlanmıştır. Adam Smith’in 1759 yılında bireyin duygu, düşünce ve davranışlarını açıklayan “Ahlaki Duygular Teorisi” adlı çalışmasının yayınlanışından 17 yıl sonra 1776 yılında “Ulusların Zenginliği” adlı çalışmasıyla dünya iktisat alanında damga vurduğu ve bu eserinde önceki çalışmalarında dayandırdığı sempati kavramından söz etmediği görülmektedir.

Smith’in 17 yıl aradan sonra yazdığı iki eserinde değindiği insan faktörünün asıl hususu arasındaki temel farklar görülmektedir. İnsanın zamanla fikirleri, düşünceleri, tecrübeleri, değişmektedir. Dolayısıyla insanlar hakkındaki fikirlerinin değişmesi Smith’in kendisinin zaman içerisinde değişime uğramasıyla da ilgili olabilir. Ayrıca mühim olan bir diğer olasılık ise, “Ahlaki Duygular Kuramı”ndaki hedefi ya da hedeflerinden birisi bireyin içinde bulunduğu durumlarda oluşan davranışlarının altında yatan hususlara, dürtülere açıklık getirmektedir. ‘Ahlaki duygular bireye has’ fikriyle bu eserde insanı öne çıkaran, temel esası insan yönelimlerini açıklamak olmuştur. Fakat “Ulusların Zenginliği”nde temel kriteri insanı açıklamaktan ziyade artan kapitalist ilişkilerin kurumsallaştığı ortamda, varolan düzen içerisinde, ulusların hangi yollarla zenginliğe ulaşabileceğini açıklamaktır. Dolayısıyla bireyi bu düzene dâhil ve içinde bulunduğu bu düzenin bir parçası olarak ele almıştır (Ruben, 2013, 33).

Smith, iki eserinde değindiği insan tanımlarında bir çekişli olduğunu düşünmediğini ve iki çalışmasını birbirini tamamlayıcı çalışmalar olarak gördüğünü belirtmek gerekir. Smith’in inancına göre bütün insanların diğer insanlar tarafından kabul görmek gibi temel bir isteği vardı. Bu kabul görme isteğine ulaşabilmek için insanlar çevreden hayranlık ve saygınlık kazanacak şekilde davranırlar. Smith bu

durumu ekonomik hayatta alıcı ve satıcı olan her iki tarafında içinde bulundukları işlemde karşılıklı olacak şekilde fayda sağladığı kişisel çıkar olarak açıklamaktadır. Smith zenginliğin, ekonomik gelişimin ve ilerlemenin, sempati ve hayır severliğin ilk şartı olduğunu iddia etmiştir (Skoussen, 2003,24).

Smith'in sempati ilkesi "Mandeville'in "Arılar Masalı" isimli eserinde bireylerin övülme ve onaylanma duygularına olan ihtiyaçlarından etkilendiği söylenebilir. Mandeville bireylerin övgü ve güzel sözden etkilendiği ve hoşnut olduğunu aynı zamanda onaylanmak istediğini söyler ve bir ahlaki erdemi bireylere kabul ettirmek için övgü ve onaydan faydalanılabileceğini belirtmiştir. Smith'de bireyin davranışlarının arkasındaki temel faktörün sempati olduğunu, bireylerin diğerleri tarafından nasıl görüldüklerine çok önem verdiklerini vurgulamaktadır. Başkaları tarafından sempatik görünme arzusunun arkasında övgüye değer olma, onaylanma istekleri vardır. Toplum olarak hepimiz övgüye değer olma, onaylanma, beğenilme duygularını önemser insanların bize saygı duymasını, övgüye, onaylanmaya değer bulmasını isteriz. Bu perspektifte onaylanma ve övgüye değer olma hissinden alınan hazzın sempati ilkesiyle doğrudan paralel olduğu görülmektedir.

Bu açıklamalardan anlaşıldığı üzere Mandeville'in "Arılar Masalı" ile Smith'in "Ahlaki Duygular Kuramı" eserlerinde değinilen düşüncelerin temel farkı; öncelikli olan durumun ne olduğu ile ilgilidir. Smith'e göre "Ahlaki Duygular Kuramı"nda birey davranışlarının arkasında olan temel etkenin sempati yani bireyin diğerleri tarafından nasıl görüldüğüdür. Mandeville'e göre bencil davranışlar doğaldır, erdemli bir durumdur, hatta bireyler bu konuya meyilli yaklaşarak topluma fayda sağlamalıdır. Mandeville, bireyin davranışında yatan birincil temel dürtüyü egoizm ve bencillik olarak açıklamıştır (Ruben, 2013, 31). Aslında temel etken bireylerin başkalarının gözünde nasıl görüldüğünü merak etmesiyle doğrudan ilintilidir.

Jeremy Bentham'ın 1789 yılında yayımlanan "Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş" eserinde, geleneksel iktisat teorisi çerçevesinde bireysel fayda/çıkar dürtüsüyle davranan insan modeli, faydacılık felsefesiyle açıklanmıştır. Geleneksel iktisadın köşe taşlarından biri olan "faydacı felsefe" nin temelleri psikolojik hedonizme (hazcılık) dayanmaktadır. Bireyin bütün davranışlarında danişabileceği tek ölçütün keder ve acıdan uzaklaşıp hazzı varmayı hedeflemek olduğunu iddia eden psikolojik hazcılık kavramı bu dönemde önem arz etmeye başlamıştır. Bu fikre göre bireyler haz peşine düşüp, aldıkları hazzı çok yüksek bir orana taşımayı amaçlamaktadır. Bu noktada Bentham'ın, doğa insanının egemen iki tutumun, acı ve hazzın, hükmü altına aldığı savıyla çıkarımlarında psikolojik hazcılığı, tüm güdülenimin mevcudluğu ya da muhtemel haz arzusuna dayandığını savunmaktadır (Ulaş, 2002, 646-648). Jeremy Bentham insanı, doğal hakları ve hukuksal yapı haricinde "haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık" (homo economicus) olarak açıklamaktadır (Akyıldız, 2006, 8). Bu görüşünü 'devlete itaatın nedeni faydadır.' savıyla desteklemektedir.

Jeremy Bentham teorisinde kullandığı haz hesabı (hedonic calculus) kavramı şimdilerin faydacılık kavramının temelini oluşturan bir kavramdır. Günümüzde faydacılığın temel taşı oluşturan Bentham'a göre fayda psikolojik bir büyüklüğü göstermektedir (Lewin, 1996, 1297-1298). Bentham'a göre temel kullanımında fayda kavramı hazzı varabilmek amacıyla kederden kaçmaktır ve bu durumda fayda teorisi bizi yapmamız gerekene yönlendirecek ve yapılması gerekeni vurgulayacaktır. Haz ve acı bireyin düşüncelerini, davranışlarını yönetmektedir. Aslında fayda kelimesiyle insanın ait olduğu topluma mutluluk sağlama, zarar ve acının önlenmesi eğilimiyle ait olduğu topluma bağlılığı kast edilmektedir. Bentham'a göre birey muhakkak kendi hazzına ulaşmak isteyecek ve hareketlerinin temel faktörü kendi haz duygusunu arttırmak olacaktır.

II. Dünya Savaşı sonrası, teknoloji ve bilimdeki gelişimin etkisiyle davranışlara ait analizlerde yeni yöntemlerin kullanılmasına, bilişsel yöntemlerin bireyin psikolojik süreçlerinde etki kazanmasına yol açmıştır. Zihinsel süreçlerin ayrıntılı araştırılması, incelenmesi anlamına gelen Bilişsel Devrim kavramına Herbert Simon'un büyük katkı sağladığı görülmektedir. Bilişsel aşamalarla alakalı bilgi sahibi olunmasıyla doğrudan gözlemlenemeyen zihinsel süreçlerle ilgili çıkarımlar yapılabilir. Bu husus ekonomik davranışları ve bu davranışları etkileyen aşamaların araştırılmasına ve incelenmesine imkân sağlamıştır (Sent, 2004, 740-742). 1947 yılında Herbert Simon' un yayınladığı "Yönetmel Davranış" adlı eserinde geleneksel iktisadın temele döndürerek incelediği iktisadi teorilerin almış olduğu karar ve buna yönelik davranışlarıyla yararını en üst düzeye getiren birey kavramına karşılık olarak, karar alım süreçlerinde etkin olan değişkenlere dikkat çekerek bu seyrde fikir ortaya koymuştur.

Simon bahsedilen kitabında toplumdaki birey davranışlarını analiz etmiş ve bu araştırmasının kökenine bireyin karar alma aşamasını yerleştirmiştir. Simon bireyin içinde bulunduğu fiziksel şartların ve bireyin karakter özelliklerinin davranışlarına etkisi olduğunu savunmaktadır. Bireyin bazı durumlarda rasyonellikten saptığını söyleyen Simon, bireylerin örgütsel amaçlar ön planda olduğunda birey gruba katıldığında kendi hedef ve isteklerini değil dâhil olduğu grubu hedef ve istekleri ile hareket ettiği fikrindedir (Barut, 2019, 29-30). Davranışçılık yaklaşımının özü; Geleneksel ekonomik görüşün faydalarını maksimize etmekten ziyade, karşılaşılan problemlerde riski en aza indirerek ve ekonomik değişkenleri kullanarak kabul edilebilir fayda elde etmeyi amaçlayan tatmin edici davranış biçimi oluşturmaktır.

Simon, 1955 yılında yayımlanmış "A Behavioral Model of Rational Choice" adlı makalesinde, geleneksel iktisatta "ekonomik insan" varsayımında esaslı bir iyileştirmenin gerekliliğini belirtmiş. Simon'a göre bireyin kendi deneyim ve kabiliyeti rasyonel hareket etmeyi engelleyeceğinden evrensel rasyonellik pek mümkün değildir. İnsan davranışının büyük bir bölümü içinde bulunduğu duygular tarafından belirlenmektedir. İnsanlar belirli bir ölçüye kadar rasyoneldir ve duygular bireyin

davranışını etkilemektedir. Bireyin beyni, sınırlı hesaplama kabiliyetine sahip olduğu için tercih ve karar sürecinde bilgi eksikliği ve belirsizlik söz konusu olmuştur (Simon, 1955, 112-113). Simon'un söylediği "sınırlı rasyonellik" kavramı bireylerin "bilişsel sınırlarından" dolayı oluşmaktadır. Simon'a göre bireyin çevresindeki yaşananlarının tam olarak farkında olmaması nedeniyle davranışlarındaki tüm seçenekleri göremeyip zarar, kar analizini çok iyi yapamamasına sebep olmaktadır. Bu sebeple rasyonellik bireyin içinde bulunduğu dünyanın karmaşık olması nedeniyle sınırlanmış olacaktır (Frantz ve Lesson, 2013, 15).

Davranışsal iktisat alanında araştırmalar yapan George Katona'ya göre ekonomik sorunların analizinde psikolojik etmenler dikkate alınmalıdır. Ana akım iktisadın getirdiği matematiksel metotları redderek, matematiğin sunduğu soyutluğu ve sayısal kavramları somut bir şekilde cevaplamayı amaçlamıştır. Bunun için tutum, davranış, alışkanlık, özlem, beklenti, iyimserlik, karamsarlık gibi değişkenlerin bulunduğu anket düzeneğine dayalı bir metot kullanılmıştır. Ekonomik problemlerin analiz sürecinde psikolojik fikirler önemsenmeli ve araştırmalara dâhil edilmesi gerektiğini savunmuştur. Katona'nın esas fikirleri ekonomik süreçlerin bireyin davranışları ve psikolojisi ile ortaya çıktığı yönündedir (Tomer, 2007, 470).

George Katona 1951 yılında yayımladığı "Psychological Foundations of Economic Behavior" isimli çalışmasında davranışsal iktisat alanında kendisinin vakıf olacağını şu sözlerle ifade etmiş, "İktisadi süreç doğrudan insan davranışı ile ilişkilidir. Bu basit ama önemli gerçek, modern iktisadî analizde haklı yerini hala elde edememiştir. Bu kitabın yazarı (Katona) iktisadî analize psikolojik yaklaşımı oluşturmayı ve iktisadî davranış alanında çalışmalar yapmayı kendine görev saymıştır." Katona'ya göre iktisat ve psikoloji, iktisat için ayrılmaz iki esas bilimdir, ikisi bir arada değilken meydana gelen teoriler yarım kalacaktır. Katona psikoloji alanında eğitim alması sebebiyle bireyin psikolojisinin ekonomik davranışlarını biçimlendirdiği bu durumun da göz ardı edilmesinin iktisadi süreçleri anlamaya özgü analizlerin muhtemel olmadığı fikrindedir (Katona, 1951, 54).

Psikolog olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky psikoloji temelli olan bakış açısıyla iktisadi kararlara yönelik çalışmalar yapmışlardır. Temelinde bireyin psikolojisi, karar alma süreci, tercihleri özetle bilişsel psikolojiye olan bakış açısıyla psikoloji iktisadi birleştiren ilk çalışmaları ortaya koyarak davranışsal iktisadın gelişimine büyük katkı sağlayan çalışmalar meydana getirmişlerdir. Öyle ki Daniel Kahneman 2002 yılında Nobel Ekonomik ödülüne layık görülmüş, bu durumda davranışsal iktisadın, iktisat alanında son dönemlerde önemli bir konuma geldiğinin de bir kanıtıdır. Davranışsal iktisat, psikoloji ve iktisadın birlikte kullanılması ile ortaya çıkan bir alandır. İktisat psikolojisine ve psikolojik iktisada değinirken aslında psikoloji ve iktisat ilişkisine değinilmiştir. İktisat ve psikoloji bağının davranışsal psikoloji ile olan bağına değinirken de temelinde yatan davranışsal iktisada da değinilmiştir.

Davranışsal iktisat kavramı tasvirleri incelendiğinde davranışsal iktisadın neoklasik iktisadi anlayışa ve sınırsız rasyonalite varsayımına karşı bir tepki olduğu açık bir şekilde ortadadır. İktisat psikolojisi ve psikolojik iktisat, psikoloji ve iktisat ilişkisini psikoloji ya da iktisat kapsamında incelerken davranışsal iktisat bunlar arasındaki ilişkiyi sistematik bir biçimde incelemektedir (Demirel ve Artan, 2016, 11).

3.6. Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci

Bu bölümde davranışsal iktisat eski ve yeni davranışsal iktisat olarak ele alınmıştır. İktisadı eski ve yeni davranışsal iktisat olarak incelemek davranışsal iktisadın ana akım iktisadın temel hipotezlerine karşı nasıl bir yaklaşım sergilediklerini görmek için faydalı olacaktır. Birinci ve ikinci nesil iktisat olarak adlandırılan eski ve yeni davranışsal iktisat arasındaki esas fark, bilişsel devrim ve teknolojik gelişmelerin, savunulan görüşlere dâhil edilmesiyle daha kapsamlı Yeni Davranışsal İktisat modelinin ortaya çıkması ve geliştirilmesidir.

3.6.1. Erken Dönem Davranışsal İktisat

Bazı kaynaklar, Herbert Simon'un "A Study of Decision-Making Processes in Administration Organizations" adlı eserini davranışsal iktisadın başlangıç noktası olarak kabul etmiştir. Geleneksel iktisadın ele aldığı, bilgi ve sonsuz rasyonalite teorisi eleştirilmiştir. Tam bilgiye erişimleri mümkün olmayan iktisadi karar verme birimlerinin rasyonel davranamayacakları ileri sürülmüş ve bu fikrin yerine sınırlı rasyonalite modeli vasıtasıyla eksik bilgi varsayımı altında en iyi faydayı sağlayacak kararlar almak olmuştur.

Simon'un (1957) ekonomik insan eleştirisi neoklasik teoriye davranışsal bir boyut kazandırmış olup alternatif bir anlayışın ana hatlarını 3 maddeyle özetlemiştir, Birincisi, davranışsal ekonomi, insan davranışına ilişkin neoklasik varsayımların ampirik geçerliliğiyle varsayımların geçersizliği kanıtlandığında, davranışları mümkün olduğu kadar doğru tanımlayan ampirik yasaların keşfedilmesiyle ilgilidir. İkinci bir madde olarak, davranışsal iktisat, ekonomik sistemin ve kurumların işletilmesi ve kamu politikası için, fiili davranışların neoklasik varsayımlardan ayrılmasının etkilerini ortaya koymasıyla ilgilenmektedir. Üçüncüsü, ekonomik insan davranışıyla ilgili öngörülerini güçlendirmek için, fayda fonksiyonunun içeriği ve şekli (ya da herhangi bir kurgunun, ampirik olarak geçerli başka bir davranışsal teori ile değiştireceği) hakkında ampirik kanıt sağlamaktır (Simon 1987, 221).

Easterlin (1974), araştırmasında mutluluk ve ekonomi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. "Easterlin Paradoksu" olarak da bilinen ekonomik büyüme, temel ihtiyaçları karşılanana kadar insanların mutluluğunu etkiler. Bu çizgiyi aştığınız andan

itibaren gelir ve mutluluk arasında olumlu bir etki olmadığı gözlemlenmiştir. (Easterlin, 1974, 118). Katona ise psikoloji alanında doktora yapmış fakat 1923'te Almanya'da yüksek enflasyon probleminin yaşanması sonucu olarak, iktisadi davranışın psikolojik temellerine ilgi duymaya başlamıştır. Katona, 1951 yılında ekonomik davranışın psikolojik analizi adında bir kitap yayımlamış, insanın davranışlarının altında yatan psikolojik temellerin önemine vurgu yapmış ve rasyonalite kavramını sert bir biçimde eleştirmiştir. Katona' göre neoklasik iktisatçıların "ekonomik ortamdaki benzer gelişmelere her zaman benzer tepkiler gösterdiklerini" farz ederek suçlu olduklarını dile getirmiştir. Psikolojik analiz yapabilmek için ara değişkenlerin önemini vurgulamış çünkü değişkenler olmadan ekonomik davranış tasvirimiz eksik davranışsal tahmin ve davranışsal algımız yanlış olacaktır (Katona, 1951, 31).

Eski davranışsal iktisatçılar insan davranışlarını anlayabilmek için ampirik yasaları bulmaya odaklanmışlar ve ana akım iktisadın fayda fonksiyonu temelli yaklaşımından farklı bir perspektife yönelmişlerdir. Neoklasik eğilim, insan davranışının ve davranış modellerinin karmaşıklığından dolayı rasyonalite ve fayda maksimizasyonunu vurguladığında, eski davranışsal iktisat ise varsayımlardan kurtulmuş ve davranış analizinde bilgisayar simülasyonları ve ampirik bulgular yoluyla argümanlarını güçlendirmeyi amaçlamıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015, 42).

3.6.2. Yeni Dönem Davranışsal İktisat

Kahneman ve Tversky gibi psikologlar 1970'li yıllarda ana akım iktisat teorisini referans alarak eski davranışsal iktisatçılardan farklı bir tutum göstermişlerdir. Yeni davranışsal iktisat alanı psikoloji bilimi ve alt dalı olan bilişsel psikolojinin birleşmesiyle ortaya çıkan bir alan olmuştur. Bireylerin bilişsel süreçlerin gözden geçirilmesi ile ekonomik olayların izahının mümkün olabileceği düşünülmektedir. İktisat ve psikolojinin entegre olmasıyla ortaya çıkan davranışsal iktisat, 1970'li yıllarda Kahneman ve Tversky'nin bireylerin karar alma süreçlerine ilişkin olan incelemeleri ile birlikte gelişim göstermeye ve günümüzdeki yerini almaya başlamıştır. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise yeni davranışsal iktisat iyice baskın hale gelmiştir.

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisada olan katkıları; beklenti teorisi, çerçeveleme etkisi, önyargılar ve bilişsel kısa yollar gibi üç başlıkta incelemek gerekmektedir. Çalışmalarında önceliği bireyin belirsizlik durumunda verdiği kararlarda önyargı ve bilişsel kısa yolların önemine dikkat çekmişlerdir. Daha sonra, ters seçim, çevre etkisi gibi olguların bireyin karar yapısından kaynaklı problemlerde ne gibi etkileri olduğu yönünde çalışmışlardır. Son olarak ise yaptıkları incelemeler sonucunda oluşan fikirlerini formülleştirerek modern yaklaşım olan beklenti teorisi ile açıklamaya çalışmışlardır. Thaler, Kahneman ve Tversky davranışsal iktisada yön veren tasarruf, tüketici tercihleri, finans gibi konuların içerisinde bulunduğu birden fazla projede yer

almışlar ve görüşleri Richard Thaler tarafından da tamamen benimsenmiştir. Bu süreçte, Thaler ise Colin Camerer, Matthew Rabin, George Loewenstein, Linda Babcock gibi yeni dönem davranışsal iktisatçıları da etkilemiştir (Tepeler, 2017, 30-31). Kahneman ve Tversky davranışsal iktisat alanında ilk yapmış bilim adamlarıdır. Kahneman 2003 yılında yayınlanmış olan “A Psychological Perspective on Economics” adlı çalışmasında, ekonomik kuramlardaki temsilcilerin bencil ve rasyonel olduğunu ve zevklerinin değişiklik göstermeyeceğini 1970’li yılların başlarında Bruno Frey’in raporuyla anladığından bahsetmektedir. Rasyonalite varsayımını ürkütücü bulan Kahneman aldığı psikolojik etiğimin, ekonomik kuramların razı olduğu “rasyonel insan” ile alakalı olmadığını, aynı zamanda disiplinler arası var olan büyük eksikliğin tamamlanması gerektiğini düşünmektedir (Kahneman, 2003, 1).

Kahneman ve Tversky tarafından önerilen beklenen teorisi, beklenen fayda teorisinin eksiklikleri incelenmiş ve bu durumda alternatif model sistematik bir biçimde geliştirilmiştir. Bazı insanlar beklenen fayda teorisinin normatif bir rasyonel seçim modeli ve açıklayıcı bir ekonomik davranış modeli olarak kabul edildiğine inandığı belirtilmektedir. Risk altında karar alma durumunda yeni davranışlar gün yüzüne çıkacağı için alternatif modellere ihtiyaç vardır. Beklenti teorisine göre, bir kayıp ve kazanç durumunda olan insanların tercihleri farklıdır. Aynı sorunu farklı şekillerde ifade etmek, soruna bağlı olarak insanların tercihlerinde değişikliklere yol açar ve bu da risk kabulüne veya riskten kaçınmaya yol açabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974, 3).

Kahneman ve Tversky psikolog olmalarına ek olarak, iktisat alanına sağladıkları katkılarıyla bilinmektedirler. Risk altında karar verme ve yargılama alanında geliştirmiş oldukları psikoloji ve iktisadi birleştirme uğraşları sebebiyle 2002 Nobel Ödülü Kahnemana verilmiş ve yeni dönemle, yeni çalışma alanı açılmıştır (Başaran, 2019, 39).

Bir diğer önemli isim olan George Akerlof, bilgi ekonomisinde belirsizliği ve asimetrik bilginin kullanımını açıkladığı için 2001 yılında Nobel Ödülü’nü kazanmıştır. Yeni davranışsal iktisattan fayda sağlayarak, makro düzeyde olan ana akım olan iktisattan sapmaları incelemektedir. “İnsan psikolojisi ekonomiye nasıl rehberlik eder” sorusuna cevap aramışlar ve 2008 sonrası küresel krizde Robert Shiller ile işbirliği yaparak insanları hayvan güdülerıyla değerlendirdiler. Aslında, toplum, kültür ve hatta siyaset açısından ana akım rasyonel çerçeveden saparak bireylerin gerçek dünyada nasıl davrandıklarıyla ilgilenmişlerdir (Akerlof, 2002, 426).

Geçmişten günümüze bu alanda birden çok yazara verilen Nobel Ödülü davranışsal iktisadın önemini vurgulamaktadır. Richard Thaler, davranışsal ekonomiye yaptığı katkılardan dolayı 2017 Nobel Ekonomi Ödülü’nü kazanmıştır. Daniel Kahneman, George Akerlof gibi filozofların yanında Tom Schelling, Jean Tirole ve Robert Shiller de davranışsal iktisada büyük katkılarından kaynaklı Nobel Ödüllü yazarlardandır.

3.7. Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Verme Mekanizmaları

Bireysel karar alma süreçleri, iktisat biliminin üzerinde durduğu temel konuların başında yer almaktadır. Neoklasik iktisat teorisine göre, bireyler kendi çıkarları için rasyonalite varsayımı çerçevesinde hareket ederler. Rasyonalite ise karar vericilerin birkaç alternatiften birini tercih etmesidir. Bu bağlamda bir karar verme süreci, bir problemin tanımı ve alternatif çözümleri arasında yapılacak seçimle ilgilidir (Şeniğne, 2011, 42). Bireylerin her zaman rasyonel olamayacakları, her zaman en mantıklı seçeneği seçemeyecekleri yapılan birçok araştırma ile görülmüştür.

3.7.1. Geleneksel İktisatta Karar Alma, Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen fayda teorisi veya öznel beklenen fayda teorisi olarak bilinen bu teori, ilk olarak 1738'de Daniel Bernoulli tarafından önerilmiştir. Von Neumann ve Morgenstein tarafından 1944'te geliştirilmiş. Beklenen fayda teorisine göre, tüm ekonomik sistemlerdeki ve piyasalardaki bireyler kapsamlı bilgiye sahiptir, bilgiye erişebilen ve bilgiyi tam olarak işleyebilen rasyonel kişilerdir. İlgili kişiler, kararları ve ekonomik tercihleri için çeşitli ihtimalleri gözden geçirdikten sonra kendileri için en avantajlı alternatifi seçeceklerdir (Güngör, 2019, 19). 1970'lere kadar klasik rasyonalite kavramı, ekonomik teorilere hâkim olan ana teori olarak karar problemine rasyonel çözümler sunma temeline dayanıyordu. Bu süre zarfında, beklenen fayda teorisi, rasyonel seçim teorisi olarak kabul edilmiştir.

Beklenen fayda kavramı, *“belirsizlik altında verilen kararlar sonucu elde edilmesi beklenen olası faydanın, olayın gerçekleşme olasılığı ile çarpılmasıyla elde edilen sonuç”* olarak ifade edilmektedir (Bostancı, 2003, 3).

Beklenen fayda teorisi, insanların karar verirken hangi özellikleri kullanması gerektiğini belirleyen ve tahmin eden rasyonel bir karar verme modeli olmasından dolayı rasyonel karar verme sürecini açıklayan 6 temel özelliği vardır. Bu özellikler (Kökdemir, 2003, 7-8),

1. Alternatiflerin Tanımlanması, Seçenekler birbirine eşit değilse birey tarafından önem derecesine göre tercih sırası oluşturulmalıdır.

2. Baskınlık, Karar veren bireyler, en baskın ve etkili alternatif stratejiyi seçmeli, bir strateji yasaya diğerinden daha yakınsa, seçilecek stratejide bu olmalıdır.

3. İptal, Süreç içerisinde aldıkları riskler aynı ise alternatifler değerlendirilirken sonuçlar dikkate alınmamalı ve karar verilirken alternatifler arasındaki benzerlikler değerlendirmeye dâhil edilmemelidir.

4. Geçişlilik Kavramı, Karar verici konumundaki birey V'yi Y'ye, Y şıkkını da Z'ye tercih ediyorsa V'yi de Z'ye tercih etmelidir. Bütün tercihler geçiş hakkına sahiptir.

5.Devamlılık Durumu, Bir oyunda en yüksek ödüle sahip seçeneğin kazanma olasılığı yüksekse, bu seçenek tanımlanmış ancak orta düzeyde bir sonuca tercih edilmelidir.

6.Değişmezlik, Alternatiflerin sunuluş biçimlerinin bireyin karar süreci üzerinde bir etkisi olmamalıdır.

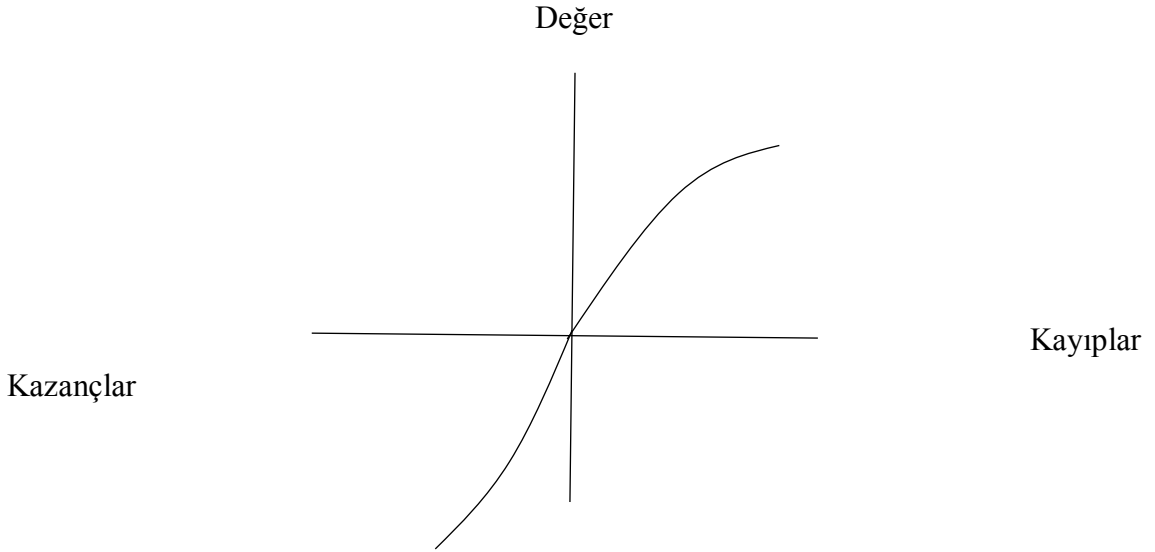
Von Neuman ve Morgenstern, yukarıda açıklanan özelliklere uyum sağlanmazsa verilen kararlar sonucunda kazanılacak faydanın en yüksek seviyeye ulaşamayacağını dolayısıyla da rasyonel olmanın mümkün olmayacağını ifade etmişlerdir (Kökdemir, 2003, 8). Beklenen fayda teorisinde, aktörler riskli kararlar sonrasında sahip olacakları karı hesaplar, hesaplamada olasılık değerlerini kullanarak, çıktı değerlerinin toplam servet üzerindeki etkisini incelemektedirler (Neyse, 2011, 27).

Beklenen fayda teorisi, belirsizlik koşulları altında bir karar mekanizması oluşturmak için önerilen bir teoridir. Belirsiz koşullarda karar verme, sadece teoriyi uygulayarak kolaylaşmıştır. Fakat beklenen fayda teorisinin varsayımları, gerçeklikle tutarsız olduğu için eleştirilmiştir (Argun, 2016, 23).

3.7.2. Modern Yaklaşımlarda Karar Alma, Beklenti Teorisi

Beklenti teorisi, beklenen fayda teorisine bir alternatif olarak ortaya çıkmış ve bireylerin belirsizlik içinde karar verme süreçlerinde sezgisel ve duygusal olarak hareket edebileceklerini vurgulamıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015, 44).

Beklenti teorisinin varsayımlarına göre, bireylerin davranış kalıpları iki şekilde ortaya çıkar. Birincisi, insanların duyguları kararlarını olumsuz etkileyebilir, diğeri ise bilişsel önyargılardır. Bilişsel önyargı, akılcı kararlar verse de bir sonuca ulaşmayı zorlaştırmaktadır. Beklenti teorisi, karar verme sürecindeki kişilerin, kararların sonuçlarını değil, potansiyel kazanç ve kayıplara atfettiği değerleri hesaba katarak ifade etmektedir. Dolayısıyla değer işlevi kazançlar için içbükey, kayıplar için dışbükey ve kazançlardan ziyade kayıplar için daha diktir (Tekin, 2016, 92-93).



Şekil 3.1. Beklenti Teorisi (kurumsal) Değer Fonksiyonu (Kahneman ve Tversky, 1979, 279).

Görülebileceği gibi, Kahneman ve Tversky'nin değer fonksiyonu, beklenen fayda fonksiyonundan birçok yönden farklılık göstermiş. Teorideki farklılıklardan biri değer fonksiyonu "v" ile ilgilidir. Bu ölçüt genellikle kişinin mevcut servetidir. Bununla birlikte, referans değeri istenen herhangi bir başka seviyede de olabilir. Örneğin, bireyin mevcut servetini ve beklentilerini gösterirken, aynı zamanda elde etmeye çalıştıkları bir varlık da olabilir. Bu işlev yalnızca hizmetteki değişiklikler açısından ifade edilmekle kalmaz, aynı zamanda "S" biçimindedir, yani kazançlar için içbükey ve kayıplar için dışbükeydir. Bu bağlamda her iki yönde de azalan bir duyarlılığı yansıtır. Ek olarak, 0 noktasında, küçük kayıplar için küçük kazançlardan daha belirgindir, bunun aksine, beklenen fayda teorisindeki fayda fonksiyonu her noktada daha düz ve daha içbükeydir (Şenişne, 2011, 54).

Beklenti teorisine göre karar verme durumlarında bilişsel ve duygusal önyargıları açıklamaya yönelik çalışmalar yapılmıştır. Kahneman ve Tversky, karar verme çalışmalarından elde edilen gelişmeler davranışsal iktisadın gelişmesine katkıda bulunmuştur (Tekin, 2016, 93).

3.8. Davranışsal İktisat ile Ana Akım İktisat Arasındaki Farklar

Ana akım olarak adlandırılan neoklasik iktisat piyasa oyuncularını analiz ederek/çözümleyerek, harcama, gelir, tasarruf, yatırım ve fiyatlar arasında ki ilişkiyi inceler. Davranışsal iktisat ise bireylerin psikolojik durumlarını ve sosyal yönlerini göz önünde bulundurarak bireylerin iktisadi davranışlarının ve eylemlerinin altında yatan motivasyonlarını inceler.

John Tomer (2007), ana akım iktisat ile davranışsal iktisadı kullanılan yöntemler bakımından karşılaştırdığında, ölçümdeki altı temel farklılığı vurgulamıştır,

- Kısıtlılık
- Katılık
- Hoşgörüsüzlük
- Mekaniksellik
- Ayrılık
- Bireyselcilik

John Tomer'e göre kısıtlama faktörü, ana akım iktisat ile davranışsal iktisat arasındaki en önemli fark olarak görülebilir. Ana akım işletme okulları, işletme disiplini içinde bir model kullandığında, bu modellerin genellikle sınırlamaları vardır ve bu sınırlamaların sınırları açıkça tanımlanmıştır. Bunun üzerinde çalışırken, nicel verilerin kullanımı bir alışkanlık haline gelmiş ve bu pratik yaklaşım, 2. Dünya Savaşı'ndan sonra daha yaygın hale gelmiştir. Pek çok iktisatçı, ana akım iktisadın yarattığı modellerde yersiz kısıtlamaların varlığının, kullanılan istatistikleri ve çalışmaların anlaşılabilirliğini en aza indirmekte olduğunu iddia etmektedirler (Gilav vd. 1984, 8).

Davranışsal iktisat, ana akım iktisatta olduğu gibi ekonomik olayların yorumlanmasında katı kısıtlamalara tabi değildir. Olaylardan elden edilen nitel veriler, insan davranışının ortaya çıkma nedenlerini belirlemek için kullanılan yöntem ve araçlardır. Niceliksel olmayan verilerin kullanımı, nicel verilerin kullanılması ve değerlendirilmesi kadar yaygın bir uygulama biçimidir. Aslında ekonomik aktörler ve karar vericilerden alınan anket, gözlem, yaşanmış hikâyeler, hakikat ya da kurgu olabilecek olaylar sonucu ulaşılan nitel veriler insan davranışını açıklamada büyük önem taşıyan araçlar olmuştur (Lawson, 2003, 58). Davranışsal iktisatta pozitivist felsefik bir yaklaşımla beraber tümdengelim yöntemi temel alınarak olayların ortaya çıkış sebepleri üzerinde araştırmalar yapılırken, ana akım iktisatta sonuçlanmış olayların sonucunda, elde edilen nicel bulgular tümevarım yöntemi ile değerlendirilmektedir (McCloskey, 1994, 29).

Davranışsal iktisat alanındaki bilimsel çalışmaların geleneksel iktisat yani ana akım iktisat alanındaki çalışmalara göre daha az sınırlılığa sahip olması bir başka deyişle kısıtlarının olmaması yapılan araştırmaya özgürlük kazandırmaktadır/vermektedir. Araştırma alanında farklı olay türlerine kısıtları fazla modellerin uygulanması zor olmuştur. Kısıtlılık unsuru ile bağlantısı olan katılık unsurunun ana akım iktisada göre tesirinin az olması davranışsal iktisat alanında yürütülecek çalışma modellerinin ve yöntemlerinin incelenen olaya göre tasarlanmasını/planlanmasını kolaylaştırmaktadır (Colander, 1991, 34-36).

Tomer, bilimsel çalışmaların mekanik boyutlarını detaylı ve karmaşık yapısıyla değerlendirmiş. Bu bağlamda, ana akım iktisat alanında çalışmalar yapan iktisatçılar, karmaşık motor parçaları üzerinde çalışan bir otomobil ustasıyla karşılaştırılır. Bu benzetmeden yola çıkarak denge sonuçlarının istatistiksel analizinde iktisatçılar yorulmaktadır. Aslında iktisadın temel faktörü olan bireyin makine gibi davranışlar

sergilediği görüşü mekaniksellik boyutuyla ifade edilmiştir (Tomer, 2007, 475). Özetle ana akım iktisadın temel unsuru olan bireyin makine gibi davranışlar sergilediği görüşünü ifade eder.

Mc Closkey (1994), iyi bilimi diğer bilimlerle olan ilişkisi açısından değerlendirir ve başarılı bilimsel çalışmaların genellikle interdisiplinerlik gerektirdiğini söylemektedir. Davranışsal iktisat çalışma alanında yapılmış olan çalışmalar gözden geçirildiğinde, çalışmaların sosyoloji ve psikoloji ile çok yakından ilgili olduğu ortaya çıkmaktadır. Çalışmanın metodu istatistik ve ekonometri alanındaki çalışmalara fayda ve yardım sağlamaktadır. Özetle ana akım iktisat için buradaki ayrılık kavramı çalışılan alanın diğer disiplinlerle ayrı olması veya multidisipliner çalışma içermemesi olarak ifade edilebilir.

Ana akım iktisat için bireysellik kavramı; tüm davranışlar ve eylemlerin bireysel davranışlardan kaynaklanması sebebi ile karar verme, sosyal veya grup davranışının sürdürülmesinde bireysel davranışa verilen önemsemeyi ifade eder. Bireysellik, insanların sosyal dünyasının nihai kurucu görüşü olduğuna inanılır. Yüksek bireysellik boyutuna sahip bilimsel bir çalışma, her zaman insanların karar verme davranışlarını açıklamaya odaklanmalı, dikkate alınması gereken önemli etmenler arasında düşünülmelidir (Hausman, 1992, 342). Davranışsal iktisatta bireysellik, ayrılık, mekaniklik kavramları ile açıklanan özellikler ziyadesiyle az seviyededir. Davranışsal iktisat değişik metotlara yönelir ve hedeflerinden biri olan neoklasik iktisat kuramlarının ortaya çıkardığı sistematik hatalara karşı önlem almaya çalışır. Bunu da bireyin tercih ve karar alma aşamalarını belirli psikolojik bir zemine oturtarak; kuram ve modeller geliştirip, tahminlerini kuvvetlendirerek yapabilir.

3.9. Bireyin Rasyonellik İlkesinin Davranışsal İktisat Tarafından Yorumu

Geleneksel iktisat teorisinde bireyler, homoconomicus varsayımı altında duygularla değil akıl ve mantıkla hareket eden bireyler olarak tanımlanır ve duygular göz ardı edilmektedir. Son dönemlerde beliren gelişmeler doğrultusunda homoeconomicus'a bireyin duygularını bütünlüştürmüş edilmesi ile kuramın açıklayıcılığını artırma ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Geleneksel ekonomi teorisindeki Homeconomicus, gerçek hayatta karşılaştığımız tüm karar verme mekanizmalarını açıklamak için yeterli olmayabilir. Sadece homoconomicus'u rasyonel bireyler olarak değil, aynı zamanda psikoloji biliminin yardımıyla, bireylerin duygusal tepkilerini dikkate alarak ve çeşitli yönlerini göz önünde bulundurarak geleneksel iktisat teorisinin açıklayıcı gücünün artırılması mümkün görünmektedir.

Geleneksel iktisadın standart varsayımları, bireylerin tercih ve karar verme süreçlerinde türlü sistematik hatalara ve çarpıklıklara yol açmaktadır. Özellikle davranışsal iktisadın yeni ekolü, geleneksel iktisadı tam olarak reddetmemekte,

gerçekliğini artırmak ve sistematik hataları azaltmak için psikolojik destekli çalışmalar yürütmektedir. Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın rasyonel ilkelere aksine birkaç temel yöntem geliştirmiş ve Camerer bu psikolojik yöntemleri bir tablo oluşturarak aktarmıştır (Camerer, 1999, 10576).

Tablo 3.1. Rasyonel Modelleme Prensiplerinin Davranışsal İkameleri (Camerer, 1999a, 10576)

Rasyonellik İlkesi	Davranış İlkesi	Psikolojik Temeli
Beklenen fayda $\sum_i P_i u(X_i)$	Beklenti teorisi $\sum_i \pi(P_i) u(X_i - r)$	Psikofizik, uyum: kayıptan kaçma, yansıma, zihinsel muhasebe, doğrusal olmama $n(P_i)$
Denge (karşılıklı en iyi cevap) İndirgenmiş fayda (discounted utility) $\sum_t \delta^t u(x_t)$	Öğrenme, evrim-gelişme Hiperbolik indirgeme $u(X_0) + \sum \beta \delta^t u(X_t)$	Genelleştirilmiş destek Doğrudan mevcut olan için tercih
Kendi ödemesini (payoff- fırsat) maksimize etmek $u_{X_2}(X_1, X_2) = 0$	Sosyal fayda $u_{X_2}(X_1, X_2) \neq 0$	Diğer insanlarla para "harcama" (karşılıklı hareket etme, eşitsizliği sevmeme)
Talep, refah ve fiyatın fonksiyonudur	Talep, sahiplik/elde bulundurma etkisinin kompozisyonuna bağlıdır.	Psikoloji literatüründe "sahiplik hatası" olarak tanımlanmaktadır.

- **Beklenen fayda teorisi**

Geleneksel iktisat teorileri, 1944 yılında Morganstern ve Neumann tarafından geliştirilen, 1953 yılında Savage tarafından genişletilen beklenen fayda teorisine dayanır. Beklenen fayda teorisine göre, bireyler olası sonuçları, ihtimallerine göre değerlendirir. Bu çerçevede, ekonomik aktörler, belirsiz durumlarla karşılaştıklarında, olayların meydana gelme ihtimallerini hesaplamak için Bayes kuralını kullanır. Hesaplanan olasılıklara dayanarak, olaylardan bekledikleri faydayı belirlerler. Bu hesaplamalar sonucunda, beklenen faydayı maksimize edecek şekilde tercihler yaparlar. Ancak, istatistiksel olasılıkların hesaplanmasında Bayes kuralının tarih boyunca bazı durumlarda yetersiz kalması, beklenen fayda teorisini eleştiriye maruz bırakmıştır. Allais ve Ellsberg paradoksları gibi örnekler, bu teoriye getirilen eleştirilerin en bilinenleridir.

Davranışsal finans ile birlikte hayatımıza giren beklenti teorisi ise, olası sonuçları değerlendirirken sonuç olasılıklarının doğrusal olmayan bir dönüşümünü kullanarak karar ağırlıklarını belirler. Bireyler, düşük ihtimalli olaylara daha fazla önem verirler; örneğin piyango bileti almak gibi. Beklenen fayda teorisi ayrıca, kumar oynamaya yönelik eğilimleri veya düşük olasılıklı ancak yüksek zararlı doğal afetlerden korunmak için yapılan sigorta poliçelerini açıklamak için de kullanılabilir. Sonuç olarak, geleneksel beklenen fayda teorisi, rasyonel tercihleri beklenen faydayı maksimize edecek şekilde açıklamaya çalışırken, davranışsal finansın etkisi altında gelişen beklenti teorisi ise insanların tercihlerini daha gerçekçi ve psikolojik faktörleri içeren bir biçimde ele almaktadır.

- **Sahiplik- Elde Bulundurma Etkisi**

İlk kez 1980 yılında Richard Thaler tarafından keşfedilip kuramsallaştırılan sahiplik etkisi, bireylerin aynı verilere sahip olmalarına rağmen sahipliklerinin karar alma sürecinde farklı çıkarımlara yol açtığı fikrini öne sürmektedir. Talep fiyatı ve gelir düzeyi gibi standart teorilerde bir fonksiyon olarak kabul edilse de, elde bulundurma etkisinin bu sonuçların oluşumunda etkisi göz ardı edilmemektedir.

- **Denge (Equilibrium)**

İktisatçılar, dengesi bozulan sistemlerde çalışmaya eğilim göstermezler. Piyasalarda denge, arzın talebi karşılaması şeklinde kabul edilirken, stratejik bir oyunda tüm bireylerin optimal stratejileri benimsemesi dengeyi sağlayacaktır. İktisadi bilim, temelinin matematiksel temellere dayandığı için, denge sürecinin oluşumu ve sağlanması konusunu yeterince irdilememiştir. Ancak oyun teorisi, irrasyonel davranışların ve karar verme baskısının etkili olduğu durumlarda denge noktasına nasıl ulaşılabileceğine dair önemli bir yaklaşım sunar.

Bununla birlikte, oyun teorisinde bireylerin aynı oyunu birden fazla kez oynadığı ve aynı durumla tekrar tekrar karşılaştığı durumlarda, deneyimlerinden öğrenerek daha iyi stratejiler geliştirebilecekleri açıkça görülmektedir. Bu nedenle iktisat alanında arz ve talebin denge noktası olarak kabul edilen kavramın, aslında öğrenme süreçleriyle değişebileceği, özellikle deneysel oyun teorisi bağlamında pek çok farklı noktada vurgulanmıştır.

- **Üssel İndirgeme/İndirgenmiş Fayda Modeli**

Samuelson tarafından ilk kez 1937 yılında öne sürülen ve 1960 yılında Koopmans tarafından genişletilen üssel indirgeme modeli, farklı zamanlarda yapılan seçimlerin, seçim anına bağlı olmadığı fikrini temsil eder. Bu teoriye göre, bireylerin seçim yapabilmeleri için gelecekte oluşacak maliyetleri ve elde edecekleri faydayı dikkate almaları gerekmektedir. Bu modele göre, dönemler arasındaki değerler sabit bir oranla indirgenir ve tüketiciler zaman içindeki tercihlerinde tutarlılık gösterirler. Ancak, 1981 yılında yaptığı bir çalışmada Richard Thaler, insanların gerçek hayatta üssel indirgeme modelinde varsayıldığı gibi zamanı sabit bir oranla indirgemediği sonucuna varmıştır.

- **Sosyal Fayda**

Geleneksel ekonomi teorilerinin birçoğu, insanların genellikle kendi refahlarını ön planda tuttuğunu ve diğer bireylerin iyiliği için pek çaba sarfetmeyeceğini öngörür. Bununla birlikte, Nash Dengesi (Nash Equilibrium) de rasyonel bir bireyin diğer insanlara güvenmeyeceği görüşünü yansıtır. Ancak, bu özel konuyla ilgili yapılan birçok çalışma, insanların diğer bireylere yardım etmekten kaçınmadıklarını açıkça göstermiştir.

4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TASARRUF KAVRAMI**4.1. Tasarruf ve Davranışsal İktisat Kavramı**

Davranışsal ekonomi, ekonomik davranış hakkında önceden belirlenmiş kavramlarla çalışmaz, ancak durumlar ve koşullar için belirli davranış kalıplarını belirlemeye çalışır. İnsan davranışının psikolojik, bilişsel ve sosyal faktörlerine odaklanır ve bu faktörlerin olası ekonomik sonuçlarını araştırır. Genellikle yetersiz ekonomik davranışa yol açan bu etkileri vurgulayarak, ekonomi politikasının nasıl tasarlanması gerektiğine dair önemli bilgiler sunar. Ekonomik davranışın başlangıcında önemli içgörüler sunarken, bu çalışmanın merkezinde tasarruf yer almaktadır. Bu perspektiften, tasarruf davranışı, sınırlı rasyonellik, gelecek algıları veya tutumları, bir karar probleminin bağlamı ve tasarruf davranışını şekillendiren sosyal etkiler gibi fenomenleri inceleyerek davranışsal ekonomiden okunabilir.

4.1.1. Sınırlı Rasyonalite ve Tasarruf

Sınırlı rasyonalite bir kavram olarak, Herbert Simon tarafından geliştirilmiştir. Bu kapsamda; Sınırlı rasyonellik, insanların seçimlerinin rasyonel olduğunu, ancak bilgi ve bilişsel yeteneklerin sınırlı olduğunu ileri sürer. Sınırlı rasyonellik varsayımı, karar verme sürecinin kendisi tarafından nihai kararların oluşturulmasıyla ilgilidir. Bu nedenle, sınırlı akılcılıkta, bireyler ancak bir dereceye kadar akılcıdır. Simon, insanların bilgi toplamak için sınırlı bir yeteneğe sahip olduğu fikrini önerdi. Ona göre insanlar, mevcut bilgilere sahip oldukları ölçüde rasyoneldirler ve bu bilgilere göre karar verirler. Çözümleri genellikle yeterince iyi kabul edilir, ancak mükemmel değildir (Aydoğdu, 2019, 125).

4.1.2. Psikolojik Temelli, İsteğe Bağlı Tasarruf ve Beklentiler

Tasarruf davranışının ilk psikolojik temellerinin erken dönem davranışsal iktisadın temsilcilerinden G. Katona tarafından atıldığı görülmektedir. Bu temelde, tündengelimli ekonomi eleştirilmiş ve daha iyi bir tanımlayıcı teori geliştirmeyi amaçlamıştır. Bu anlayışa göre, ekonomik teoremin mikro düzeydeki ekonomik davranışla ilgili yaptığı varsayımlar yanlış olduğu için, bu varsayımlara dayalı olarak makro düzeyde tüketim davranışı veya tasarruf öngörülleri de yanlıştır.

Katona, John M. Keynes'in tüketim/tasarruf analizi mutlak gelire odaklandığından, iktisat disiplininin yalnızca satın alma/tasarruf gücüne odaklandığını savunarak, satın alma isteğinin/tasarruf etme isteğinin de eşit derecede önemli olduğunu vurgulamıştır. Katunoy'un tasarruf analizinde isteklilik kavramı özel bir yere sahiptir

çünkü teşvike dayalı tüketim/tasarruf modelindeki anahtar ara değişkenler, ara değişkenler ve tepki değişkenleri istekliliği etkiler. Bu, önemli makroekonomik etkileri olan isteğe bağlı tüketim/tasarrufların tahmin edilmesine olanak tanır (Aydoğdu, 2019, 12).

Tasarruf tanımına ek olarak akdi tasarruf ve ihtiyari tasarruf olmak üzere iki farklı tanım eklenebilir. Bu çeşitliliğin altında koruma motivasyonları ve karar verme süreçleri yatmaktadır. Sözleşmeye bağlı tasarruflar, hayat sigortası veya bireysel emeklilik ödemeleri gibi önceden alınmış kararlar sonucunda sabit ve önceden belirlenmiş tasarrufları içerir. İsteğe bağlı tasarruf, cari dönemde temel ihtiyaçların karşılanmasından sonra kalan gelirin tüketim veya tasarruf arasında nasıl paylaşılacağına dair aktif bir kararı ifade eder; Özellikle refah toplumlarında, insanların dayanıklı mal satın almak veya tatil için para biriktirmek gibi çeşitli seçeneklere yönelik tercihlerini yakalar. Kalan tasarruf ise, aktif bir tasarruf kararı olmaksızın ilgili dönem sonunda elde edilen gelirin harcanmamış kısmıdır.

Katona, tasarruf etme isteğinin ve farklı tasarruf biçimlerinin etkisinin ayrı analizlerinin eklenmesi gerektiğini söyledi. Örneğin, Mutlak Gelir Hipotezi modelinde, bir durgunluk sırasında düşük gelir nedeniyle tasarrufların azalacağı argümanı doğruysa, Catone'a göre, insanların durgunluk beklentisi, tasarruf isteklerini artırmaktadır. Dolayısıyla biriktirme isteği ve biriktirme yeteneği ters yönde hareket edebilir. Net etki, farklı tasarruf biçimleri arasında ayırım yapan bireysel çalışmalarda belirlenebilir. Tüm bunlara dayanarak, tasarruf davranışı birkaç aşamada özetlenebilir. Bunlar; (Aydoğdu, 2019, 13).

- Sadece tasarruf yeteneğine odaklanan iktisat literatürünün analizinden uzaklaşmak, tasarruf etme isteği gibi psikolojik faktörleri incelemek ve bu analizin neden ve ne zaman önemli olduğunu belirlemek
- Sübjektif ve psikolojik ara değişkenleri kavramsallaştırarak makro tasarruf davranışını tahmin etmek ve ölçmek
- Kullanım alışkanlıklarının yanı sıra yeni teşvikler ve beklentiler doğrultusunda tercihlerdeki değişiklikler, tasarruf davranışını açıklamak
- Tasarruf davranışının açıklamasında duruma ve koşullara göre değişen kalıpları aranması
- Tasarrufu sadece gelir olarak değil, aktif bir karar alma süreci olarak görme ihtiyacından hareketle farklı tasarruf tanımları yapmak

4.1.3. Bilginin Biçimi, Önemi ve Tasarruf İlişkisi

İnsanların kendileri için en iyi kararları vermelerini sağlayan faktörlerden biri de konu hakkındaki bilgilerin kalitesidir. Bilginin kalitesi aynı zamanda miktarına, kaynağına ve biçimine de bağlıdır. Buna paralel olarak, bilgi edinme ve tasarruf üzerine

davranışsal ekonomi araştırması, eksik veya yanlış bilgi edinmenin insanları optimal tasarruf tercihlerinden nasıl uzaklaştırdığını inceler. Bilgi miktarı veya daha doğrusu eksikliği veya fazlalığı, saklama kararlarını etkiler. Tasarruflar hakkında bilgi eksikliği genellikle düşük finansal okuryazarlığa bağlanır. Genel olarak, düşük finansal okuryazarlık ile tasarruf planına sahip olmak arasında negatif bir ilişki vardır (Lusardi ve Mitchell, 2011).

Zayıf finansal okuryazarlık, insanların kendilerini yetersiz hissettikleri konularda karar vermekten kaçınma eğiliminde olduklarını belirten belirsizlikten kaçınma davranışına yol açabilir. Bu açıdan, tasarruf gibi finansal bilgi gerektiren konular karmaşık olan kişiler, belirsizlikten kaçınma davranışları doğrultusunda bir tasarruf planı yapmaya dahi çalışmazlar (Knoll, 2010, 4).

Öte yandan konuyla ilgili çok fazla bilgi de benzer sonuçlara yol açabilir. Daha önce de belirtildiği gibi, davranışsal iktisat literatüründe opsiyon aşırı yüklemesi olarak bilinen bu durum, özellikle emeklilik planlarında sunulan fon seçeneklerine yönelik tercihlerde görülmektedir; Daha fazla fon seçeneği içeren bireysel emeklilik planlarına katılım oranlarının düşük olduğu bilinmektedir (Iyengar vd., 2003, 10).

İnsanlar bilgi eksikliği veya fazlalığı nedeniyle tasarruf kararı vermekten kaçındıklarında, kendilerinden daha bilgili olduğunu düşündükleri kişilere danışabilir veya çeşitli medyalardan aldıkları bilgilere güvenebilirler. Ancak bu bilgilerin bir uzmandan alınmaması durumunda yanlış yönlendirmeye yol açabilir. Kalıcı kanıt olarak tanımlanan bu durum, insanların istatistiklerden çok hikayelere veya kişisel referanslara karşı daha duyarlı olmalarıdır. Çünkü insanlar belirli bir gerçek kişiyle kolayca özdeşleşebilirken, onları istatistiklerle temsil edilen soyut ortalama kişiyle uzlaştırmayı zor buluyorlar. Bu nedenle, aile, arkadaşlar veya medya aracılığıyla bilgi edinmek daha kolay ve daha olasıdır, ancak bu bilgi kaynakları, insanların kendileri için en iyi tasarruf kararını vermelerini engelleyebilir. Son olarak, mali müşavirlik hizmetlerinin maliyeti göz önüne alındığında, özellikle düşük gelirli gruplar için güncel verilere neden bu kadar çok güvenileceği ortaya çıkmaktadır (Benarzi ve Thaler, 2007, 20).

Finansal okuryazarlık eğitiminin, bilginin doğasına veya karar probleminin bağlamına bağlı olarak, insanların karşılaştıkları durumlar sonucunda aldıkları optimal olmayan kararları ne ölçüde önleyebileceği sorusu ortaya çıkmaktadır. Finansal okuryazarlık eğitimleri bilgilendirme açısından etkili olsa da etkisinin ağırlıklı olarak davranışa yansıma açısından sınırlı olduğu ve bu eğitimlerin oldukça pahalı olduğu bilinmektedir. Bu nedenle, bu önyargıları yansıtmak için standart finansal okuryazarlık eğitiminin yeniden gözden geçirilmesi önerilir. Bu tavsiyeler, eğitim programının içeriğinin sadeliği ve kısalığına, belirli davranışlara sürekli dikkat gösterilmesine ve ayrıntılı olmayan, ancak gerektiği kadar sık bilgi verilmesine dayanmaktadır (Karlson ve ark. 2014, 50).

4.1.4. Zamanlar arası tercih kavramı

Muhtemel sonuçları farklı zaman dilimlerinde görülebilen kararlar, zamanlar arası tercihe tabidir. İnsanların bugün aldıkları kararların olumlu ya da olumsuz sonuçları yarın, gelecek hafta ya da önümüzdeki on yılda kendini gösterir, bu kararların alınmasında zaman belirleyici faktör olur. Zamanlar arası tercihte, mevcut faydalar/maliyetler ile gelecekteki faydalar/maliyetler arasında bir seçim yapılır. Bir görevi ertelemek gibi kararlar, mevcut faydaların gecikmiş maliyetlere göre önceliklendirilmesi anlamına gelirken, tasarruf gibi diğer kararlar, gelecekteki faydaların tüketim zevkinden vazgeçme maliyetine tercih edildiğini göstermektedir. Tasarruf kararı verilirken hem mevcut ekonomik durum hem de gelecekteki ekonomik durum dikkate alındığından, insanların geleceği yani zamanı nasıl değerlendirdiği önemlidir. Gelecekte olacakların bugün olanlar kadar faydalı olmadığı gerçeği, geleceğin veya zamanın daraldığı anlamına geliyor. Zamanın ne kadar kısaltıldığı veya küçümsendiği, kişiden kişiye değişen zaman tercihi kavramı ile açıklanmaktadır (Angner, 2012, 151).

Bu nedenle, zamanlar arası tercihin analizi, zaman minimizasyonu ve zaman tercihi kavramlarının incelenmesini içerir. Zaman eksikliği, belirsizlik veya değişen zevk ve tercihler gibi nedenlerle gelecekteki faydaların daha az önemli olması gerektiğini beyan ederken; Pek çok psikolojik özellik tarafından desteklenen zaman tercihi, insanların mevcut alımlarını ne kadar artırma eğiliminde olduklarını veya mevcut alımlarını azaltmaya ne kadar direndiklerini gösterir (Serim, 2019, 74).

4.1.4.1. Zaman Tercihi, İndirgeme ve Otokontrol

Tasarrufla ilgili ilk analizler, şimdi veya daha sonra tüketim biçimindeki zamanlar arası tercihlere ve bu tercihleri etkileyen faktörlere odaklanmış görünüyor. Zamanlar arası tercihle ilgili benzer araştırmalar 19. yüzyılda başlasa da zaman tercihi bir teori haline geldi. Zaman tercihi, psikolojik sabırsızlık kavramı ile eş anlamlı kabul edilirse, zaman tercihi katsayısı sosyo – ekonomik ve kişisel faktörlerin etkileşimini içerdiğinden en önemli tasarruf faktörlerinden biridir. Zamanlararası tercih ise, tasarrufların farklı zaman dilimlerine nasıl dağıldığının ve sabırsızlığı etkileyen ve birbiriyle çatışan çeşitli psikolojik motivasyonların birleşik sonucu olarak yorumlanabilir. Bu bağlamda geliştirilen katlanarak iskonto edilmiş faydalı model, zamanlar arası tercihin altında yatan psikolojik ve sosyal motivasyonların tamamını iskonto oranı üzerinden tek bir parametre ile temsil etmesi bakımından farklıdır (Frederick vd., 2002, 351).

Kısaltılmış faydalı modele göre, matematiksel sadelik, özellikle tasarruf ve tüketim davranışında olmak üzere, zamanlar arası tercih uygulamalarında yaygın olarak

kullanılmasına izin verir. Üstel iskontolu faydalı modelin en önemli unsuru, tercihin zamana göre sabit olduğu anlamına gelen iskonto oranının dönemden döneme sabit kabul edilmesidir. Bu nedenle, bugün bir elmayı yarın iki elmaya tercih eden kişi, yılda bir elmayı yılda iki elmaya tercih etmelidir (Serim, 2019, 76)

Kısaltılmış faydalı modelde, bu varsayımlar, yaşam döngüsü tasarruf modelinin temel çıkarımlarının temelini oluşturur, yaşam döngüsü tasarruf modelinde, katlanarak indirgenmiş faydaya sahip rasyonel insanlar, tüketim ve tasarruf planlarını seçerek yaşam faydalarını maksimize eder. Bu da yol boyunca tüketimini yumuşatır. Kısaltılmış faydalı model temelinde eylem, insanların yaşamları boyunca gelecekteki tercihleriyle ilgili olarak tutarlı davranışları ve planlarını gerçekleştirebilmeleri anlamına gelir. Ancak modelin dönemler arası tercih analizi ile ilgili olarak, insanların yaşamları boyunca zaman tercihlerine sadık kalıp kalmadıkları veya arzu ettikleri rasyonel tasarruf planlarını uygulayıp uygulayamayacakları gibi sorular ortaya çıkmaktadır. Uygulamalara göre, insanların zaman tercihi veya iskonto oranı sabit olmayıp, zaman aralığının uzunluğuna ve zamanlar arası tercih probleminin bağlamına bağlı olarak değişmektedir. Bu davranışlardan bazıları şu şekilde sıralanabilir; (Warneryd, 1999, 158)

- Olay farkı
- Mutlak boyut
- İşaret efekti
- Öteleme – çabuklaştırma asimetrisi

Gecikme süresi ne kadar uzun ve para miktarı ne kadar büyük olursa, insanlar için ortalama iskonto oranı o kadar düşük olur. Başka bir deyişle, insanlar daha uzun bekleme sürelerine ve daha büyük miktarlarda paraya karşı daha hoşgörülüdür. İnsanların tercihlerindeki zamansal tutarsızlık geçmiş zaman tercihlerini değiştirir, planladıklarından farklı davranmak zorunda kalırlar. Kendi kendini kontrol modeli, anlık tatminden kaçınmanın zor olduğunu öne sürse de bu sistemdeki davranış, yalnızca bir kişinin maruz kaldığı ayartmaların gücüyle değil, aynı zamanda bu duyguya direnme yeteneğiyle de belirlenir. Kısa vadeli ve uzun vadeli hedefler arasında bir çatışma olduğunda, özdenetim, insanların tutarsız davranışlara direnme çabalarının miktarını veya uzun vadeli hedeflere ulaşmak için o anda ödenmesi gereken bedeli bilinçli olarak kabul etme seçimini gösterir (Nyhus ve Webley, 2006, 306).

Bu nedenle, özdenetim sorunundan kaynaklanan zamanla değişen tercihlerin sonuçları, insanların bu tercihlere sahip olduklarının farkında olup olmamasına bağlı olarak farklılık göstermektedir. Kişiler, özdenetim sorunlarının tamamen farkında olduklarında cezbedilirler; olmadığında öz denetim sorunlarının farkındadırlar, ancak boyutlarını hafife aldıklarında kısmen naif davranışlar sergilerler. Naif insanlar gelecekteki seçimlerinin şimdi yaptıkları seçimlerle aynı olacağını düşünürken, rafine insanlar gelecekteki seçimlerinin değişmesini bekler. Dolayısıyla karmaşık bir

davranışın varlığı yan mekanizmalar kullanıp kullanmadığı belirlenebilir. Davranışsal ekonomi kavramını zaman azaltma ve otomatik kontrol kavramı açısından ele alırsak, indirimli faydalı modelde üstel tasarrufların yaşam döngüsü açısından bazı sorulara cevap verilebilir. Bu cevaplar şu şekilde yazılabilir; (Serim, 2019, 79)

- İnsanların zaman tercihleri, tasarruf kararının içeriğine bağlı olarak değişebilir.
- İnsanların gelecekteki seçimlerini tahmin etme yeteneği, karmaşık, saf veya kısmen saf davranışlarının farkında olmalarına bağlıdır.
- Kişilerin öz kontrol sorunları varsa, planlı tasarrufları gerçekleştiremeyebilirler.
- İnsanların kendi kendini kontrol etme sorunları varsa, sorunsuz tüketime izin vermek için tasarruf taahhüt mekanizmaları gerekli hale gelir.

4.1.4.2. Zamanlar Arası Tercih ve Tasarruf Uygulamaları

Tasarrufun basitçe bir hizmeti şimdiden geleceğe erteleme davranışı olduğunu varsayarsak, tasarruf için zamanlar arası tercih sorununun gelecekteki bir yararın değer derecesi ile ilgili olduğu açıktır. Bu değer cevabını, insanların zaman tercihleri, tercih konularının bağlamı ve iç çatışmaları belirler. Davranışsal iktisadın konuyla ilgili geniş bir ampirik literatüre sahip olduğu ve zaman içinde alternatif modeller geliştirdiği görülebilir. En genel haliyle zaman tercihi, bir ürünün veya paranın farklı zaman dilimlerinde teslim alınmasından kaynaklanan göreceli değerlemeyi karakterize eder. Daha açık bir ifadeyle, zaman tercihi, insanların tüketimlerini ne ölçüde artırmak istediklerini veya mevcut tüketimlerinin azaltılmasına ne kadar karşı olduklarını gösterir. Bu bağlamda Katona'nın tasarruf etme istekliliği kavramına benzemektedir (Nyhus ve Webley, 2006, 312).

- Zaman tercihi ve tasarruf ilişkisi

Zaman tercihi ile tasarruf arasında doğrudan bir ilişkinin, geleceği küçümseyen, yani zaman tercihi yüksek, tasarruf etme eğiliminin düşük olması ve geleceği önemseyen, yani zamanının az olması nedeniyle olduğuna inanılmaktadır. Tasarruf eğilimi yüksek olan bir tercih. Davranışsal iktisadın zaman tercihiyle ilgili en önemli bulgularından biri, zaman tercihinin giderek azalması; İnsanlar kısa vadede sabırsız, uzun vadede ise daha sabırlı. Zaman tercihlerinin bu şekilde değiştiğini bulmak, alternatif zaman azaltma ve tasarruf oranları modelleri hakkında da önemli bilgiler sağlamaktadır (Serim, 2019, 81).

- Davranışsal tasarruf modelleri ve çıkarımları

Davranışsal iktisadın zaman tercihleri hakkında vardığı tasarruf modellerindeki anormallikleri belirleyerek vardığı sonuçların, yeni modellerin oluşumuna temel oluşturduğu görülebilir. Özellikle alternatif zaman azaltma ve otomatik kontrol modelleri analize dahil edilmiş, tutarsız zaman tercihlerinin ve otomatik kontrolün

etkileri tespit edilmiştir. Bu analizin maliyet tasarrufu yöntemlerine yansımaları iki model kullanılarak araştırılabilir. Bunlar;

- Davranışsal yaşam döngüsü hipotezi

Geliştirilen hipotez, öz kontrol ve çerçevelemenin yaşam döngüsüne ve sonuçlara dahil edilmesine dayanmaktadır. Bu hipotezde, özdenetim kavramı, genellikle ekonomik analize dahil edilmeyen iç çatışma, çekicilik ve irade unsurları aracılığıyla açıklanır. Özdenetim, mevcut tatmin ile uzun vadeli kazanç arasındaki ödünleşimin, beyaz veya mavi gömlek seçerken böyle olmayan bir iç çatışmaya yol açması anlamına gelir. Bu içsel çatışmalar, durumun çekiciliğine bağlı olarak değişiklik gösterdiğinden, çekicilik faktörü, özdenetim analizinde önemli bir belirleyici olarak yer almaktadır. İrade gücü, ayartmaya direnmenin psikolojik maliyetini temsil etmektedir. Modeldeki iç çatışmanın arka planı, insanlarda aynı anda var olan ve bunlardan birinin uzun vadeli, diğerinin ise kısa vadeli faydaların peşinde olduğu bir ikili tercih yapısının varsayımıyla oluşturulmuştur. Bu, uzun vadeli seçimi planlayanlar ve kısa vadeli seçimi yapanlar tarafından temsil edilir. Planlayıcı, uzun vadeli faydayı en üst düzeye çıkarmak için kurallar koyarak her dönemde tüketimi kontrol etmek ister, ancak planlayıcı bu kurallardan bağımsız olarak cari dönemdeki tüm parayı dar görüşlü bir şekilde harcamak ister. Dolayısıyla, hem kendi çıkarları doğrultusunda rasyonel hareket eden, hem de farklı fayda işlevlerine sahip olan bu içsel kişilikler, tasarrufu belirleyen iki karşıt güç oluşturur. Buna göre tasarruf, irade gerektiren bir eylem olarak görülmektedir. Davranışsal yaşam döngüsü hipotezine göre, gelirin tasarruf edilip edilmeyeceği veya ne kadarının tasarruf edileceği, gelirin kodlandığı zihinsel hesaba bağlıdır. Zenginlik formunun zihinsel hesapları modelde cari gelir, cari varlıklar ve gelecekteki gelir olarak sınıflandırılır ve gerçek zihinsel hesapların daha da çeşitli olabileceğini vurgular. Harcamanın çekiciliği hesaplar arasında değişeceğinden, farklı hesaplar için marjinal tüketim eğilimi de farklıdır, Harcamanın çekiciliği mevcut gelir için gelecekteki gelirden daha yüksektir. Bu nedenle servet hesabına cari gelir yerine beklenmedik gelirin kodlanması, servet hesabında marjinal tüketim eğilimi daha düşük olduğu için söz konusu gelirin tasarruf edilmesini sağlar. Özetle, davranışsal yaşam döngüsü hipotezinde, tasarruf oranı servet büyümesinin kaynağından etkilenmektedir (Serim, 2019, 83).

Davranışsal yaşam döngüsü hipotezi, insanların farklı tüketim eğilimlerini gösteren farklı zihinsel hesaplamalar yoluyla farklı kaynaklardan zenginlik oluşturduğu mevcut modele oluşum etkisini dahil eder. Bu nedenle, davranışsal yaşam döngüsü hipotezinin zenginliğini zihinsel hesaplama ile ayrıştırmak, çerçeveleme etkisini de göstermektedir.

- Altın yumurtalar modeli

Model, öz kontrolün bulunmadığını ve likit olmayan varlıkların bir dış borç mekanizması olarak kullanıldığını varsayar. Likit ve likit olmayan varlıkların

getirilerinin aynı olduğunu varsayarsak, zamanla değişen tercihlere sahip insanlar, servetlerinin bir kısmını ev, arsa, hisse senedi gibi likit olmayan varlıklara yatırır ve bu tercihlere sahip olduklarının farkındadırlar. Böylece model, farklı insanların varlıklarının neden farklı marjinal tüketim eğilimlerine sahip olduğunu ve gelecekteki servetlerini neden ve nasıl gönüllü olarak sınırlandırdıklarını açıklamaktadır.

4.2. Tasarruf Teorilerinde Başlıca Kuramlar

İnsanların neden tasarruf ettiğini sormak, tasarruf etme motivasyonlarını açıklama girişimidir ve insanların nasıl tasarruf ettiğini sormak, tasarruf sürecini tanımlama girişimidir. Bu uygulamanın gerçekleştiği alan, ekonomi ve psikolojinin buluşma noktasıdır. Tasarruf davranışını ancak bu paragraftan geçtikten sonra anlayabilirsiniz. Esasen literatürde tasarruf teorilerinin durak noktaları olan I. Fisher, J.M. Keynes, J. Duesenberry, M. Friedman ve Ando – Blumberg – Modigliani'nin teorilerinde tasarruf davranışının sonuçlarını ortaya koymaktır. İktisadi düşünce tarihi aslında söz konusu iktisadi psikolojinin incelenmesi anlamına gelmektedir.

4.2.1. Zamanlar Arası Tercih Teorisi

Fisher, 1930'da şimdi veya daha sonra tüketim biçimindeki zamanlar arası tercihlere ve bu tercihi etkileyen faktörlere odaklanarak, zaman tercihlerini kavramsallaştırmasını ortaya koymaktadır. Fisher için zaman tercihi olgusu, uzun vadeli hedeflere ancak mevcut zevkler pahasına ulaşılabileceği paradoksunu yansıtır, birey gelirini hevesle harcar veya bunu bir yatırım fırsatı olarak görür. Sabırsızlık, şu andaki zaman tercihi ile aynıdır ve kişisel özelliklerin yanı sıra gelir akışı özellikleri gibi ekonomik faktörler tarafından belirlenir. Dolayısıyla her insanın zaman tercihleri ekonomik durumlarına ve kişiliklerine göre farklılık göstermektedir. Ancak, bireysel bazda farklı zaman tercih oranları piyasa koşullarına uyum sağlamakta; Zaman tercihlerinin tek bir denge oranı kavramı. Söz konusu zaman tercihinin denge oranı reel faiz oranıdır. Asıl amacı faizin neden ve nasıl ortaya çıktığını araştırmak olan Fischer, bu nedenle özünde zamana dayalı tüketim davranışı olan faiz teorisini geliştirmektedir (Serim, 2019, 10)

Tasarruf, bireylerin zamanlararası çelişkiyi aşma yeteneği ise, o zaman bu süreci belirleyen faktörlerin zamansal tercihlerini belirlemek gerekir. Zaman tercihi veya sabırsızlık derecesi, bir birim daha fazla mevcut mal tüketmenin mevcut marjinal faydasının, başka bir birim gelecekteki mal tüketmenin mevcut marjinal faydasından daha büyük olduğu anlamına gelir. Kısacası, mevcut ürünleri gelecekteki ürünlere tercih etme eğilimidir ve bu eğilim bireyin gelir durumu ve kişisel özellikleri tarafından belirlenir (Fisher, 1930, 62).

Fisher'e göre gelir akışının dört farklı özelliği vardır ve bu özelliklerin insanların sabırsızlık konusundaki tercihlerini belirlemede önemli bir etkisi vardır. Bunlar;

- Beklenen gerçek gelir akışının boyutu
- Zaman formu; Beklenen dağılımı zamanla artacak veya azalacak şekilde sabit olacaktır
- Bileşimi; Yiyecek, barınma, eğitim veya eğlence gibi ihtiyaçları ne ölçüde kapsıyor?
- Risk veya belirsizlik derecesi

Düşük gelir, yüksek düzeyde sabırsızlığa neden olur. Gelirin zamanla artması bekleniyorsa, harcama sabırsızlığı artar; Azalması bekleniyorsa, harcama sabırsızlığı azalır. Gelir yapısındaki değişiklikler sabırsızlık derecesini etkileyerek temel tüketimin payının değişmesi anlamında bir ikame etkisi yaratmaktadır. Belirsizliğin zaman tercihi üzerindeki etkisi, bireyin yakın ve nispeten uzak gelecekte gelir artışını nasıl yorumladığına bağlıdır, eğer bir kişi yakın gelecekte gelirinin istikrarlı olmasını ve uzak gelecekte gelirinin riskli olmasını bekliyorsa, öngörülemeyen durumları göz önünde bulundurarak harcamalarını kısıp gelirlerini, birikimlerini artırır. Öte yandan, gelir akışı için sürekli bir risk varsa, kişi cari gelire yüksek bir değer verme eğilimindedir ve daha yüksek düzeyde sabırsızlık sergiler. Dolayısıyla riskin nasıl değerlendirildiğine bağlı olarak bu, kişiden kişiye değişen farklı sonuçlara yol açabilir. Sabırsızlık derecesi esas olarak gelire bağlı olarak değişir ve kişilik özelliklerine bağlıdır. Bu etkiler kişiden kişiye veya gruptan gruba değişir. Sabırsızlığın daha fazla harcama yapmasına neden olan altı kişilik özelliği vardır, miyop, kendini kontrol edememe, özgürce harcama alışkanlığı, hayatı kısa ve geçici olarak görme, aile üyelerini destekleme ve miras alma konusunda bencil tutum ve aşırı moda sevgisi. Bu zıt özelliklere sahip kişilerin daha fazla tasarruf ettiği belirtilmektedir. Sabırsızlığı yüksek olan kişiler borç almak isterken, sabırsızlığı düşük olanlar borç almak isterler. Tüketimin azalan marjinal faydaya tabi olduğu varsayımı altında, sabırsız insanlar artan tüketimlerine gitgide daha az verim verirler; Tasarruf eden insanlar, vazgeçtikleri ürünün her bir biriminin marjinal faydası arttıkça karşılığında daha fazla talep ederler. Ücretlerin katı olduğu ve likidite kısıtlamasının olmadığı bir piyasada, bu süreç, ilave tüketim birimleri için gerekli olan arz ve karşılık arasında bir karşılaştırma ile sonuçlanır, diğer bir deyişle, tüm insanlar aynı marjinal zaman tercih oranına sahiptir. Böylece makro düzeyde tüm insanların toplam sabırsızlığı faiz oranını belirler ve kişisel zaman tercihi oranı reel piyasa faiz oranına eşit olur (Fisher, 1930, 98).

4.2.2. Mutlak Gelir Hipotezi

Bu teorinin temelleri 1936 yılında J.M. Keynes tarafından atılmış olup, temelde istihdam düzeyini neyin belirlediğini sorarak toplam talep fonksiyonuna odaklanarak

genel bir para, faiz ve istihdam teorisi sunmuş olup, böylece ekonominin makro kavramını ortaya çıkarmıştır. Keynes'e göre ekonomik faaliyetin aracı ve tek amacı tüketim faaliyetidir. Bu nedenle, Keynes makro düzeyde ekonomide toplam harcamayı neyin oluşturduğunun ayrıntılı bir tanımını verir ve daha sonra analizine odaklandığı ve tüketme eğilimini temel olarak adlandırdığı şey açısından kavramsallaştırdığı bir toplam tüketim teorisi oluşturur. Bu bakış açısıyla tüketim işlevine ulaşır. Tüketim fonksiyonunun şeklini belirleyen tüketim eğiliminin büyüklüğünü etkileyen faktörleri genel ve öznel faktörler olmak üzere iki başlık altında incelenebilir. Bu incelemeler aynı zamanda tasarruf eğilimi ve toplam tasarrufların analizleri için önemli çıkarımlar önermektedir. Gelir, tüketimin ana belirleyicisi olsa da tek belirleyici değildir. Zenginliğin gerçek değerindeki değişiklikler, gelir beklentileri veya maliye politikası gibi ekonomideki genel koşulların, tüketim eğilimini etkilemesi ve tüketim hacmini değiştirmesi mümkündür. Ancak bu koşullar öngörülemez, beklenmedik ve dışsal olduğu için mevcut ekonomik koşullara dayalı bir analizde ihmal edilir. Öte yandan toplumu oluşturan bireylerin psikolojik ve sosyal uygulamalarından kaynaklanan sübjektif koşullar da tüketme eğilimini etkiler, ancak kısa vadede çok yavaş değişiklikleri için hala istikrarlı kabul edilirler (Aydoğdu, 2019, 50).

İnsanların karar vermede psikolojik zaman tercihi olarak adlandırdığı iki farklı karar verme sürecine tabi olduğunu iddia ediyor. İlk psikolojik zaman tercihi, daha önce bahsedilen genel ve sübjektif faktörlere göre belirlenen ve insanların gelirin ne kadarını tükettiğini/tasarruf ettiğini gösteren tüketme eğilimidir. İkinci kez tercih, insanların birinci tercihin bir sonucu olarak bir kenara koymaya istekli oldukları tasarruf biçimiyle ilgilidir. Likidite tercihi olarak adlandırılan bu karar, kişilerin çeşitli durumlar için birikimlerini ne kadar likit halde tutmak istediklerini gösterir. Likidite tercihi, işlem nedenleri, riskten korunma ve spekülasyon ile ilgili olarak belirlenir. İşlem güdüsü, günlük ihtiyaçlar için işlem yapma yeteneği; İhtiyati güdü, beklenmedik durumlarda güvenlik duygusuyla, spekülatif güdü ise gelecekteki kar fırsatlarının kullanımıyla ilişkilidir. Bu üç güdü, tasarruf etme güdüsüyle doğrudan ilişkili olmasa da belirli bir tasarruf türünün güdülerini açıklamak açısından önemlidir. Teorinin temellerini atan Keynes'in bakış açısına göre toplam tasarruf ve toplam yatırım eşittir. Bireysel tüketicilerin kolektif davranışlarından kaynaklanan toplam tasarruf, bireysel girişimcilerin kolektif davranışları sonucunda yapılan yatırımların toplamına da eşittir. Çünkü üretilen ürünler tüketiciye veya girişimciye satılmaktadır. Bu nedenle, tüketiciler tarafından gerçekleştirilmeyen herhangi bir tüketim, sermaye ekipmanına ek bir yatırımı temsil eder. Ancak yatırım harcaması kararı makroekonomik denklemde toplam gelirin elde edilmesi açısından önemlidir. Biriken tasarruflar, nesiller arası servet transferi yoluyla gelecekteki tüketimi finanse edebilir, ancak bu tüketim, kimin tasarruf etmeye karar verdiğinden bağımsız olarak sınırsız bir miktar ve sürede gerçekleşir. Girişimcilerin yatırım harcamaya isteği, tasarruf yoluyla duran varlıklarını artırmalarından

değil, yatırımlar sonucunda beklenen sonuçtan kaynaklanmaktadır. Beklenen üretim hacmi, tamamen gelecekte beklenen etkin talebe bağlıdır. Bu nedenle girişimciler mevcut tasarruf davranışını gelecekteki tüketimi teşvik eden bir davranış olarak görmemekte, aksine tasarruflardaki artış girişimcilere mevcut tüketimlerinin düşük olduğu mesajını vermektedir. Bu durum, mevcut tüketime bakarak gelecekteki tüketim trendini tahmin etmeye çalışan girişimcilerin tüketim talebine ilişkin beklentilerini düşürmektedir. Sonuç olarak, işletmenin tasarruf etme eğilimindeki bir artış, mevcut yatırım maliyetlerini azaltır (Serim, 2019, 16)

Durumu özetlersek, tasarrufun şimdiki zamanda gelecekteki tüketimin yerini almadığını söyleyebiliriz; Tasarrufun makroekonomik rolü, gelecekte belirsiz mallara ve belirsiz miktarlarda belirsiz bir zamanda harcamak için servet biriktirme arzusunda daha belirgindir.

4.2.3. Nispi Gelir Hipotezi

1949 yılında J. Duesenberry tarafından kurulan bu teori, tasarruf davranışı ile ilgili olarak nispi gelir yerine geçmiş gelire odaklanarak görece gelir hipotezini ortaya koymaktadır. Teori aslında Keynes'in teorisindeki eksiklikleri daha açık bir şekilde ortaya koymayı amaçlamış, hanhalklarının tasarruf davranışlarının sadece nispi gelirden değil, diğer faktörlerden de etkilendiğini iddia etmiş ve buradaki tüketim fonksiyonuna dayalı yeni bir tasarruf teorisi ortaya koymuştur. Tercihler birbiriyle ilişkilidir. Bireylerin teori ve tercihlerinin birbirinden etkilendiği gerçeğine dayanan tasarruf teorisi, tasarruf davranışını Keynes'ten daha iyi açıklamaktadır. Hanhalkı sorununun tüketim harcamalarını artırmak ile tasarruf arasında bir çelişki olduğu düşünüldüğünde, hanhalkının tasarruf etmesinin önündeki en önemli neden tüketim tercihlerinin birbirine bağımlı olmasıdır. Bunu anlamak için öncelikle tüketici davranışının arkasındaki etkileri analiz etmek gerekir. Tüketici davranışını anlamanın yolu, tüketim kalıplarının sosyal doğasının farkında olmaktır. Bu sosyal karakter, yaşam standardıdır. Herhangi biri tarafından başarılı bir şekilde bir kenara bırakılabilecek tasarruf miktarı, mevcut yaşam standardını iyileştirmek veya tasarruf yoluyla gelecekteki refahı elde etmek arasındaki çelişki tarafından belirlenir. Bu çatışma sürecini anlamak için yüksek maliyetlere yol açan güdülerini anlamak gerekir; Bir kişinin belirli bir gelir düzeyinde yaşam standardını ancak tasarruf düzeyini azaltarak artırabileceğini anlamak önemlidir. Bu durumda yüksek tüketim harcamalarına yol açan etki, bireylerin yüksek tüketiminin ve içinde yaşadıkları toplumun tüketim kültürünün temel kaynağıdır. Başka bir deyişle, toplumun temel amaçlarından biri yaşam standardını yükseltmek olduğundan, kamu politikasından gelir eşitlenmesine kadar tüm sosyal uygulamalar, yaşam standardının yükseltilmesini teşvik eder. Bu açıdan

bakıldığında, gelir düzeyi yükseldiğinde tüketimin artması beklenen bir olgudur. Ancak insanlar belirli bir gelir düzeyinde tüketimlerini artırırlar (Duesenberry, 1949, 22).

İnsanlar aslında belirli bir malla değil, bu malla belirli hedeflere ulaşmak isterler, bu nedenle daha kaliteli ürünleri tüketmenin önemli olduğuna inanırlar. İnsanlar alışkanlıklarına göre belirli ürünleri kullanırken, kendilerine daha iyi ürünler sunulduğunda tatmin olmazlar. Sadece daha kaliteli mallar olduğunu bilmek değil, onlarla temas halinde olmak da çoğu zaman insanların tüketim alışkanlıklarını değiştiriyor. Ancak bu durum vitrin etkisi olarak teoride yerini bulmuştur. Kibir etkisinin arkasında sosyal ve psikolojik temeller vardır, Bazı hedefler kabul edilebilir bir sosyal hedef olduğunda, bu hedefe ulaşmanın önemi, sosyalleşme süreci ile birlikte bireylerin bilincinde köklenir ve hedefe ulaşmadaki herhangi bir başarı, asıl amaç haline gelir. . Kişinin benlik saygısını korumak için bir bileşen. Benlik saygısını korumak ve sürdürmek, her insandaki en temel dürtülerden biridir. Yaşam standardını yükseltmek, daha kaliteli ürünler tüketmekle eş anlamlı olduğundan, yaşam standardını yükseltmenin amaç olduğu bir toplumda, benlik saygısını koruma dürtüsü, daha kaliteli ürünleri tüketme dürtüsü haline gelir. Bu nedenle, öz sermaye etkisi, mevcut veya gelecekteki tüketim arasındaki kararı etkileme açısından tasarrufları dolaylı olarak etkiler (Duesenberry, 1949, 33).

4.2.4. Sürekli gelir hipotezi

1957 yılında M. Friedman tarafından ortaya atılan bu hipotez, sabit gelir kavramsallaştırması ile tasarruf davranışı çalışmasında gelir analizine katkı sağlamaktadır. İnsanlar gelirlerini farklı dönemlerde aldıkları için, bekledikleri gelire göre uzun vadeli bir tüketim planı yaparlar. Bu nedenle, hipotez, insanların davranışlarını ayarladığı cari gelir ve sabit gelir arasında ayrım yapar. Benzer şekilde, tüketimi sabit ve cari tüketime böler ve cari tüketimi sabit gelirin bir fonksiyonu olarak görmektedir.

Hane gelirini etkileyen faktörler birçok farklı zaman parametresine bağlıdır, Bazı faktörler geliri bir günde, bazıları bir haftada, bazıları ise yıllarda etkiler. Hipoteze göre bu dönem iki gruba ayrılır. Belirli bir süreden daha kısa süren bileşenler geçici, belirtilen süreden daha uzun süren bileşenler ise kalıcı olarak kabul edilir. Bu sürenin uzunluğu, hanehalkının zaman ufku cinsinden ifade edilir. Yukarıda belirtilen ufku aşmayan sonuçları olan geçici gelir bileşenleri tüketimi etkilemez; Geçici gelir, öncelikle hanehalkının varlık ve yükümlülüklerinde, yani tasarruflarında bir değişikliğe neden olmaktadır.

Sabit gelir hipotezinin temel taşları olan sabit gelir ve sabit tüketim, doğrudan gözlemlenen veriler değil, hanehalkı davranışından türetilen bileşenlerdir, çünkü

dikkate alınan teorik kavramlar öngörücüdür ve gözlenen veriler sonraki artışları temsil etmektedir.

4.3. Davranışsal İktisat Çerçevesinden Tasarruf Kavramına Bakış

Neoklasik tasarruf teorilerinin temel argümanlarından biri tüketimin dengelenmesidir. Tüketimi yumuşatmak için hanelerin gelecekteki gelirlerindeki değişiklikleri öngörmeleri gerekir. Böylece tüketim seviyeleri her dönemde aynı seviyede tutulmaktadır. Ancak bireylerin gelecekteki gelirlerini tahmin edememeleri ve yeterli düzeyde tasarruf sağlayamamaları, emeklilikte tüketimde ciddi bir düşüşe yol açsa bile azalmaktadır (Bernheim, Wrangel, 2016, 23-24).

Neoklasik teorilerin bir başka eleştirisi de insanların sabırsız olmalarıdır. Tasarruf ve tüketimlerini eşitleme planına bağlı kalmayan ve bunu gerçekleştiren insanlar, tüketimlerini sınırlamak için ev, araba, büyük ev aletleri gibi dayanıklı malları satın alma eğilimindedir (Thaler, 1990, 195).

Öte yandan, nüfusun çoğunluğu emeklilik için yeterli birikim biriktiremediklerini, birikimlerini artırmak isteyenlerin ise ancak küçük bir bölümünün bunu yapabildiğini bildirmektedir. Bunun nedeni, bireylerin bilgi işlem yeteneklerinin sınırlı olması ve finansal bilgilerinin yetersiz olmasına bağlanabilir. Kişiler istenilen tasarruf düzeyine ulaşmayı planlasalar bile, belirledikleri tasarruf oranı gelir artışından bağımsız olarak genellikle 5'in katıdır (Bernheim ve Wrangel, 2016, 25).

Bireyler; sınırlı rasyonellik, zihinsel hesaplama, özdenetim, oluşum ve zamanlar arası tercih gibi nedenlerle neoklasik tasarruf teorilerinin sorunlu yollarını aşmaya çalışır. Öte yandan, davranışsal tasarruf teorileri, insanlara bu bilişsel sınırlamaları ve tuzakları en aza indirmenin daha kolay ve daha güvenli yollarını sunar. Davranışsal tasarruf teorilerinin başında, yaşam boyu gelir hipotezine dayanan davranışsal yaşam döngüsü hipotezi gelmektedir.

5. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TÜKETİM KAVRAMI**5.1. Davranışsal İktisat Çerçevesinden Tüketim Kavramına Bakış**

İnsanlar ve diğer tüm canlılar hayatta kalabilmek için tüketirler. Bu tüketim dünyanın doğuşuyla başlar ve yaşam boyu devam eder. İnsanlar hariç tüm canlıların tüketimi için gerekli olan hemen hemen her şey doğada mevcuttur. Doğa yenilendiği için bu canlıların ihtiyaçları da yenilenmekte ve üretimleri gerçekleşmektedir. Ancak bu insanlar için geçerli olmasa da tüketim üretimi gerektirir.

Tüketim ve tüketicilik bileşenleri, ekonomi için önemli olan ve mikroekonominin temel bileşenleri olan bileşenleri ifade etmektedir. Yani tüketim olmadan üretim anlamsızdır. Tüketiciler serbest piyasa ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle imalat şirketleri, üretim faaliyetlerinin plan ve programlarını, tüketici davranışlarını incelemeli, tüketici tercihlerini ve gereksinimlerini belirlemeli ve üretimlerini buna göre tasarlamalıdır. Firmaların odaklanması gereken en önemli hedef, tüketicilerin daha az tercih ettiği ve daha az talep ettiği, daha fazla talep ve tercih ettikleri daha fazla ürün üretmek olmalıdır (Lebe, 2006, 4).

Ekonomik faaliyet ile anılan ve tüketimin gerçekleşmesi için üretim yapan dünyadaki en önemli canlı (Çekiç, 2016, 4). Tüketim yeme ve içme ile sınırlı olmayıp, maddi ve manevi tüm ihtiyaçları kapsar. Diğer bir deyişle tüketim, tüketicinin her türlü istek ve ihtiyaçlarını karşılayan ve tatmin eden bir süreci ifade etmektedir. İhtiyaç ve arzu iki farklı kavramdır. İktisat literatüründe iktisat kavramının genel tanımının sonsuz/sınırsız istek ve ihtiyaçları az kaynakla karşılamak olduğunu görmekte, bu noktada literatürde dileyenlerin genel kabul görmüş bir gerçek olduğu anlaşılmaktadır. ve ihtiyaçlar ayrı kavramlardır (Bakırtaş ve Demirhan, 2015, 78).

İhtiyaç ve arzu, tüketimi açıklarken birbirine ihtiyaç duyan iki terimi ifade eder. İhtiyaçlar, bir şeyin var olmadığı anlayışıyla ortaya çıkar. İnsanlar doğumdan ölüme kadar çok çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak için çalışır ve çabalar. Hayatın anlamını da tek bir yerde ifade eden bu ihtiyaçlar, hayatın devamlılığını garanti eder. Genel olarak ihtiyaç kavramı, karşılık olarak haz ve haz veren, yanıt yokluğunda acı ve üzüntüye neden olan, hatta yaşamın devamını tehdit eden duyumlara duyulan ihtiyaç olarak tanımlanabilir (Dinler, 2012, 12).

Arzu kavramı ihtiyaçlardan doğar ve bu ihtiyaçların nasıl karşılanacağını belirler. Yani istek; İhtiyaçları karşılamak ve karşılamak için yapılan bir seçim olarak tanımlanır. Talep, mal ve hizmet ihtiyacını ve satın almayı sağlar, ancak sadece talep etmek yetmez, para gibi satın alma gücüne de ihtiyaç vardır (Odabaşı, 2017, 10).

Tüketim, ihtiyaçların karşılanmasının çok ötesine geçmiş ve yaşamda merkezi bir yer edinmiştir. Ekonomide piyasanın oluşmasındaki temel etkenlerden biri de

tüketimdir. Bir ihtiyaç nesneye dönüştüğünde satın alma arzusuyla birlikte bir arzu haline gelir ve ekonomik olarak anlam kazanır (Dal, 2017, 2).

Tüketim, insanlık tarihinden günümüze farklı anlamlar yüklenerek oluşturulmuş bir yapıya sahiptir. Yani, eski zamanlarda insanlar tüketim oluşmaya başladığında acil ihtiyaçları karşılamaya çalıştıysa, bugün hem acil ihtiyaçların hem de gerekli olmayan, ancak arzu edilen ve arzu edilen hemen hemen her türlü ihtiyacın karşılanması amaçlanmaktadır. İnsanların ihtiyaç, istek ve isteklerinin tüketimin itici güçlerinden biri olduğunu söyleyebiliriz. Endüstri ve teknolojinin gelişmesiyle birlikte yaşam tarzının değişmesi, tüketici kavramının yanı sıra müşteri ve alıcı gibi kavramların da ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bazı çalışmalarda tüketici, müşteri ve müşteri terimleri birbirinin yerine kullanılmakta ve aslında bu üç kavramın farklı anlamları bulunmaktadır (Çekiç, 2016, 9). Belirli bir işletme, mağaza veya şirketten sürekli olarak mal veya hizmet satın alan bir tüketici, müşteri olarak tanımlanır. Bu anlamda müşteriler firmalar için oldukça önemlidir. Yani her tüketici bir alıcı değildir. Eğer alıcı mal, ürün veya hizmetleri tüketmeleri gerekirse de bu mal ve hizmetleri hem kişisel ihtiyaçları için satın alabilirler hem de kişisel ihtiyaçlarına bağlı olmayan çeşitli durumlarda kullanabilirler (İslamoğlu ve Altunışık, 2017, 5).

5.2. Tüketici Davranışlarını Açıklayan Modeller

Genel anlamda tüketici davranışı kavramı, tüketicinin satın alma davranışı olarak anlaşılmaktadır. Tüketicilerin satın alma davranışlarını açıklamak için birçok model oluşturulmuştur. Bu modeller, tüketici satın alma davranışı hakkında daha eksiksiz bilgi sağlar. Bu başlık altında modeller, iktisat literatüründe yer alan geleneksel ve modern tüketici davranışı modelleri olmak üzere iki kısma ayrılarak açıklanmıştır. Tüketici satın alma davranışını açıklamayı amaçlayan bu temel modeller, sosyal bilimlerin çeşitli alanlarında geliştirilen ve tüketici satın alma davranışını kendi disiplinleri içinde açıklamaya çalışan modellerdir. Tüketici davranış modellerinin avantajları şunlardır; (Bilir, 2021, 56).

- Modeller bütünsel bir bakış açısı sağlar
- Bilgi ihtiyaçlarının belirlenmesi
- Bu, değişkenler arasındaki ilişkiyi tanımlamayı ve test etmeyi mümkün kılar
- Pazar segmentasyonunda bir kriter olarak hizmet eder
- Strateji geliştirme için önemli bir araçtır

5.2.1. Açıklayıcı Tüketici Davranış Modelleri

Tüketici davranışlarının nedenlerini güdülere dayalı olarak ifade etmeye çalışan tüketici davranış modelleri, diğer bilim dallarına ait teorilere dayanmaktadır. Bu

nedenle ilgili disiplinlerdeki araştırmacıların isimleriyle birlikte şu şekilde ifade edilmektedir; (Ak, 2009, 32)

- Ekonomik Model
- Freud'un Benlik Modeli
- Pavlov'un "Koşullu Öğrenme" Modeli

5.2.1.1. Ekonomim Model

Ekonomiye göre uygun, birkaç kez satın alınan gibi ve ekonomiktir. Satın alma işlemi ekonomik ve hesaplamalara yönelik çözümler. Bucakçevede, bütçesini mal ve hizmetler arasında harcaren yüksek doyumu yardım eder. Bu model, insann nasıl yaratılmakta olduğunu öğrenmek gelir. Bu gidişte, belirli gelir ve olan olan belirli, özel kesimleri ve fiyatları nasıl değerlendireceği ile tahmin ediliyor. Daha açık bir ifadeyle bu model, amacı olan yararını ve en üst düzeyde öğrenebileni "insan" idaresi ve ele almayı içerir (Bilge ve Göksu, 2010, 88).

Bu model, satın alma kapsamındaki ekonomik planlamalar dışında herhangi bir faktör dikkate alınmamaktadır ve bu ek avantajlardan kaynaklanan değerlendirmeler bulunmaktadır. Satın alma güdüsünün ekonomik fayda-maliyet durumlarında başarılı oldukları görülüyor. Bu modelin geçerliliğini gösteren aşağıdaki detaylandırılmıştır, (İslamoğlu ve Altunışık, 2017, 30).

- Fiyatı azalan mal ve hizmetlere olan talep artar
- Talepteki patlamalar, gelirdeki ortaya çıkanla ilişkilidir
- İkame mallardan ücretinde olan talep artar
- Tüketici, aynı için en düşük mağazayı ürün tercih eder

5.2.1.2. Freud'un Benlik Modeli

Benlik modeli, kişiliğin ilkel bir unsurudur. Bireyin doğal, örgütlenmemiş, saf halidir. Bunlar açlık, seks ve susuzluk gibi dürtülerdir ve bunlar zaman dolmadan tatmin edilmesi gereken ihtiyaçlardır. Buradaki temel amaç, en yüksek memnuniyet düzeyine ulaşmaktır. Gerçek dünya arasında aracılık yapar. Zevkten vazgeçmek ve sosyal normları uygulamak için kararlar alır ve çalışır. Mantıkla çalışan ve doğru ve yanlışın sosyal standartlarını içselleştiren kişilik unsurudur. Bu modelde Freud, kişiliği şekillendiren davranış ve tutumun id, ego ve süperegoun tüketici davranışı üzerindeki etkileşimi sonucu oluştuğunu ve insan psikolojisinin davranışı doğrudan etkilediğini ileri sürer. Bu modelin dayandığı görüş, tüketici davranışını anlamak yerine, Freud'un zihninin tüm duygu ve duyuları buzdağının karşılaştırdığı görünen ve görünmeyen kısımlarına yönlendirerek çalıştığıdır. Bu modelin eleştirisi, genel olarak tüketicilerin

davranışlarını tam ve net bir şekilde ölçmenin imkânsız olmasıyla ilgilidir (Kurt, 2019, 40).

5.2.1.3. Pavlov’un “Koşullu Öğrenme” Modeli

Pavlov’un koşullu öğrenme modeli, ünlü köpek deneyine dayanan bir modelden oluşuyor. Bu deneyde Pavlov’un deney köpeklerine belirli süreler boyunca zil sesiyle yemek verilir ve bu durum uzun süre tekrarlanır. Pavlov daha sonra yemek vermeyi bırakmış ve köpeklerle yemek verilmemesine rağmen zili duyduklarında kendilerine yemek verileceğini düşündükleri gözlemlenmiştir. Pavlov’un bu deneydeki iddiası, çağrışımların öğrenme sürecinin merkezinde olduğudur. Bu deneyin ilerleyen aşamalarında Pavlov, fırtınalı havada köpekleri nehre attı ve köpekler nehirde bir süre suda dövüşüp nehirden çıktıktan sonra zil tekrar çaldı ama bu gözlemlendi. Böylece köpekler yemek için beklemezler. Bu deneyde köpeklerin geçmişe göre daha güçlü uyarılara alıştığını ve geçmişte öğrendikleri durumun kaybolduğunu gösterir (Bilir, 2021, 58).

5.2.2. Modern Tüketici Davranış Modelleri

Geleneksel modellerin tüketici davranışlarını açıklamada yetersiz kalması ve tüketici davranışlarının nasıl oluştuğunu göz ardı etmesi yeni araştırmalara yol açmıştır. Çağdaş, çağdaş veya tamamlayıcı olarak adlandırılan davranış kalıpları, öncelikle satın alma davranışının nasıl gerçekleştiğine odaklanır. Bu model grubu, tüketici davranışını yalnızca iç ve dış etkenlere bir tepki olarak görmez, satın alma ve tüketimin tüketici davranışı sürecinde nasıl geliştiğini açıklamaya ve algılamaya çalışır. Tüketicinin satın alma karar verme sürecini detaylı olarak inceleyerek, iç ve dış faktörlerin bu süreci nasıl etkilediğini göstermektedir (İslamoğlu ve Altunışık, 2017, 30).

5.3. Tüketici Davranışını Etkileyen Unsurlar

Tüketiciler satın alma kararları verirken farklı davranışlar sergilemektedir. Bunun en önemli nedeni, tüketicinin satın alma kararı verirken kişisel ve sosyal açıdan birçok faktörden etkilenmesidir. Bu faktörler tüketicileri farklı şekillerde etkilemekte, bazen onları çıkmaza sokmakta, bazen de kolaylık ve kısayollar sağlamaktadır. Tüketici satın alma davranışını etkileyen bu faktörler kültürel, sosyal, kişisel ve psikolojik faktörler olmak üzere dört ana alanda ele alınmaktadır (Ünlüönen ve Tayfun, 2003, 3).

5.3.1. Kültürel Faktörler

Kültürel Faktörler başlığı altında kültürel, altkültür ve sosyal sınıf faktörlerinin tüketici satın alma davranışı üzerindeki etkisi tartışılmaktadır.

5.3.1.1. Kültür

Kültür, en genel tanımıyla toplum tarafından kabul edilen maddi ve manevi değerler bütünü olarak ifade edilmektedir. Bu bağlamda toplumun davranışları, dini inançları, gelenekleri, sanat anlayışı, tecrübesi ve daha birçok değer kültürü oluşturmaktadır. İnsan bir kültürün içinde doğar ve içinde bulunduğu kültürün değerlerini kabul ederek büyür. Dolayısıyla kültür, insanların davranışlarını, alışkanlıklarını ve tercihlerini şekillendirmede oldukça etkilidir. Başka bir deyişle, insanlar içinde büyüdükleri kültürün bir ürünü olarak ortaya çıkarlar (Aktan ve Tutar, 2007, 2).

Her kültürün kendine has değerleri vardır. Tüm insanların davranışlarını etkileyen bu değerlerin satın alma kararlarında da büyük etkisi vardır. Öyle ki insanlar satın alma kararlarını ait oldukları kültürün örf ve adetlerine göre verme eğilimindedirler. Örneğin, İslam kültürüne mensup bir kişinin domuz eti ve domuz ürünleri tüketmesi pek olası değildir. Çünkü İslam kültürünün dini inanışlarına göre domuz eti haram kabul edilmektedir. Dolayısıyla bu tür şirketlerde domuz eti tüketme ve satın alma olasılığı çok düşüktür (Odabaşı ve Barış, 2015, 317).

5.3.1.2. Alt Kültür

En genel anlamda, bir alt kültür, egemen kültür içinde kendi benzersiz davranış kalıplarını sergileyen küçük gruplar olarak kendini gösterir. Bunlar dini, ırksal ve bölgesel çizgide benzerlikler gösteren gruplar olabileceği gibi belirli bir değer yönelimi içinde gruplanmış gruplar olarak da tanımlanabilir. Her toplumda farklı alt kültürler olsa da bu alt kültürler insanların davranışlarını ve satın alma kararlarını etkiler (Barış, 2012, 145).

5.3.1.3. Sosyal Sınıf

Sosyal statü, gelir düzeyi, eğitim düzeyi, yaşam alanı, meslek, aile vb. Birçok faktör açısından birbirine benzeyen insan grupları olarak tanımlanabilir, örneğin sosyal sınıflar genellikle üç farklı sınıf olarak görülür, alt sınıf, orta sınıf ve üst sınıf. Sınıflar arasında belirli bir kısıtlama olmamakla birlikte, insanlar harcama alışkanlıklarındaki değişikliklere bağlı olarak bir üst sınıfa ya da tam tersine geçebilir (Mucuk, 2014, 77).

5.3.2. Sosyal Faktörler

Tüketici davranışını etkileyen sosyal faktörler; Aile, referans grupları, rol ve durum olmak üzere üç başlık altında ele alınacaktır.

5.3.2.1. Aile

Tüketici davranışları açısından bakıldığında aile bireylerinin satın alma davranışları, aile özellikleri, tutum ve değerlendirmeleri gibi kriterler aile satın alma faaliyetlerinde etkilidir. Öte yandan, günümüzde işgücü piyasasında daha fazla kadının istihdam edilmesi, ailenin satın alma davranışında bazı değişikliklere yol açmıştır. Bu bağlamda kadınların satın almadaki rolünden alışverişte geçirdikleri zamana kadar birçok değişikliğe yol açmıştır. Dolayısıyla satın alma davranışı, ailedeki güç yapısı, işlevleri, yaşanan yer, yaşam tarzı, kadının çalışıp çalışmadığı gibi birçok faktöre ve aile yaşam döngüsünün evrelerine bağlıdır (Sürücü, 1998, 21).

5.3.2.2. Referans grupları

Referans grupları, bir bireyin düşüncelerini, tutumlarını ve değerlerini doğrudan veya dolaylı olarak etkileme yeteneğine sahip bir grup insan olarak tanımlanır. Tüketici davranışları açısından referans gruplarının tüketiciler üzerinde üç önemli etkisi vardır. Bunlar; (Odabaşı ve Barış, 2015, 238)

- Kişi, üyesi olduğu grubun üyeleriyle yaptığı günlük konuşmalardan belirli bilgiler alır. Örneğin, hangi ürünlerin seçileceği, hangi markalara hitap ettiği veya bunları satın almak için hangi kriterlerin önemli olduğu hakkında bilgiler. Kişinin aldığı bu bilgi onun satın alma davranışında etkilidir.
- Grubun üyeleri, bireyin grubun normlarına uygun davranmasını bekler. Örneğin, bir marka veya ürün seçmek için grup kriterleri, grup değerlerinin kabulü. Bireyin benimsediği bu normların satın alma davranışını etkileyeceği açıktır.
- Grup üyeleriyle olan ilişkiler, kişinin sosyal benliğini ortaya çıkarması ve geliştirmesi açısından önemlidir. Başka bir deyişle, “ben”imiz sadece kendimizi nasıl gördüğümüz değil, aynı zamanda toplumun bizi nasıl gördüğü ve toplumda hangi rolleri oynadığımızdır. Bu nedenle gruplar, sosyal kimliğimizi yansıtmak için önemli bir ortamdır.

Tüketiciler bir ürün veya hizmet hakkında yeterli bilgiye sahip değillerse, referans gruplarını örnek alma ve davranışlarını benimseme eğilimindedirler. Hatta bazen tüketiciler, referans gruplarının çekiciliği nedeniyle istenmeyen durumlarla karşılaşarak olumsuz davranışlara yönelebilmekte ve bu durum tüketici satın alma davranışını olumsuz etkilemektedir.

5.3.2.3. Rol ve Durum

Bireylerin içinde yaşadıkları toplumlardaki yeri veya ekonomik ve sosyal konumu sınıf kavramı ile açıklanmaktadır. Rol ise bir kişinin toplumdaki konumu nedeniyle kendisinden beklenen davranıştır (Erdoğan, 2016, 62).

İnsan sınıfı satın alma açısından ikiye ayrılır. Bunlar atanan ve kazanılan statülerdir. Verilen statüler, cinsiyet, soy gibi insanlar doğduğunda ortaya çıkan statülerdir. Edinilmiş statüler ise insanların daha sonra çok çalışarak kazandıkları statülerdir. Bunun örnekleri anneler, babalar, öğretmenler ve öğrenciler olabilir (Tunçbilek, 2022, 60).

5.3.3. Kişisel Faktörler

Tüketici davranışını etkileyen kişisel faktörler kendi içlerinde; Yaş ve yaşam beklentisi, çalışma, maddi durum, yaşam tarzı ve kişilik olmak üzere beş başlık altında değerlendirilmektedir.

5.3.3.1. Yaş ve Yaşam Beklentisi

Yaş ve yaşam süreleri, tüketici satın alma davranışını etkileyen önemli faktörlerdir ve kendilerine özgü ihtiyaç ve arzuları vardır. İnsanlar, yaşamları boyunca yeni bilgiler edinen ve yeni deneyimler edinen varlıklardır. Böylece yaşlandıkça yeni ihtiyaç ve isteklerini keşfedecek ve ona göre alışveriş yapacaklardır. Ayrıca yaş faktörü de kişinin tercih edeceği ürünü ve bu ürünün nasıl kullanıldığını etkiler (Demir ve Kozak, 2013, 75).

Genç tüketiciler genellikle başkalarını memnun etme arzusuyla alışveriş yaparlar. Başka bir deyişle, görünüşe önem verirler. Bununla birlikte, yaşlı tüketicilerin harcamaları esas olarak sağlık ve sigorta gibi hizmet sektörlerine yönlendirilmektedir. Çünkü yaşlı insanlar gençlerden daha fazla konfor ve güvenliğe ihtiyaç duyarlar. Ayrıca yaşlı tüketiciler, satın alma sahtekarlığı gibi durumlara karşı genç tüketicilere göre daha savunmasız oldukları için önceki satın alma davranışlarını sürdürme eğilimindedirler (Köseoğlu, 2002, 99).

5.3.3.2. Çalışma

İstihdam faktörü, insanların yaşam biçimini ve tercihlerini doğrudan etkileyen bir unsurdur. Çünkü kişilerin meslek ve mesleğe uygun olarak elde ettikleri gelir, dahil edilecekleri sosyal statüyü belirlemektedir. Bu nedenle tüketiciler mesleklerine ve sosyal statülerine uygun davranışlar sergilemektedirler. Dolayısıyla her meslek ve

sosyal sınıf grubunun satın alma davranışı birbirinden farklılık göstermektedir (Çekiç, 2016, 41).

5.3.3.3. Maddi Durum

Maddi durum, mal ve hizmetlere yönelik tüketici talebini belirlediği için satın alma faaliyetinde son derece önemli bir faktördür. İnsanların farklı ekonomik durumlarının bir sonucu olarak tüketicilerin satın alma davranışları veya satın alma alışkanlıkları da birbirinden farklılık göstermektedir. Maddi durumu iyi olan insanlar, gelir düzeylerine göre lüks ve sembollere yönelirken, düşük gelirli insanlar harcamalarını temel ihtiyaçlara harcama eğilimindedir. Öte yandan, tüketicilerin gelirleri arttıkça davranışlarında ve satın alma alışkanlıklarında da bazı değişiklikler olmaktadır. Bu bağlamda tüketici, satın alınacak ürün veya hizmetin markasına, prestijine ve sembolik değerine dikkat ederek gösterişçi tüketime yönelecektir. Geliri artanların davranış değişikliği hızlı gerçekleşirken, geliri azalanların alışkanlıkları daha yavaş değişir. Çünkü kişisel statü ve çevresel baskı gibi faktörlerden dolayı bu durum hemen kabullenemez. Ancak tüketici sonunda bu duruma alışacak ve satın alma davranışını değiştirmek zorunda kalacaktır (Demir ve Kozak, 2013, 85).

5.3.3.4. Yaşam Tarzı

Tüketicinin kendine özgü bir yaşam tarzına öncülük ettiğini söyleyebiliriz. Tüketicilerin yaşam tarzlarına uygun ürün ve markalara yönelmesi, yaşam tarzı faktörünün satın alma davranışını etkilediğini göstermektedir. Örneğin sağlığına önem veren ve yaşam tarzını bu doğrultuda kuran kişiler, yemek harcamalarında sebze ve meyvelere daha fazla önem verebilirler. Boş zamanlarını spor salonunda veya doğada yürüyüş yaparak geçirebilir. Öte yandan, yaşam tarzı uğruna araştırma yapan ve okuyan kişiler, harcamalarının büyük bir kısmını kitap satın alarak ya da çeşitli eğitimler alarak karşılayabilirler. Bu kişiler boş zamanlarını kültür merkezlerini, kütüphaneleri ziyaret ederek veya çeşitli seminerlere katılarak geçirebilirler (İslamoğlu ve Altunışık, 2010, 189).

5.3.3.5. Kişilik

Kişilikteki çeşitli özelliklere göre farklılık, bireyin kendi davranışlarına ve yaşam tarzına yansır. Sonuç olarak, farklı kişilik özelliklerine sahip insanlar farklı satın alma davranışları sergilemektedir. Bu nedenle insanlar, özelliklerine daha yakın olan bir ürün veya markaya yönelme eğilimindedir. Örneğin, klasik giyim ve spor giyim gibi insanların tercih ettiği markalar veya mağazalar birbirinden farklı olma eğilimindedir.

Bu açıdan kişilik tiplerinin doğru sınıflandırılması üreticiler için de faydalı olacaktır (Demir ve Kozak, 2013, 28).

5.3.4. Psikolojik Faktörler

Tüketici davranışlarını etkileyen önemli faktörlerden biri olan psikolojik faktörler kendi içlerinde; Öğrenme, motivasyon, kişilik, inançlar ve tutumlar.

5.3.4.1. Öğrenme

Tüketici davranışı açısından öğrenme, tüketicilerin bir ürün veya hizmet hakkında bilgi aldıktan veya hizmeti kullandıktan sonra satın alma davranışında meydana gelen değişiklikler olarak ifade edilebilir. Artık sevmediğimiz bir ürünü satın almadığımızın farkına varmaktan geliyor. Öte yandan, öğrenme sadece satın aldığımız ürünü değil, genel olarak nasıl tükettiğimizi de etkiler. Bir ürün veya hizmetle ilgili daha az deneyimi olan tüketicilerin, genellikle o ürünle daha fazla deneyimi olan kişilerden daha fazlasını öğrenmesi gerekir (Tunçbilek, 2022, 63).

5.3.4.2. Motivasyon

Tüketici davranışı açısından bakıldığında, tüketicileri mal satın almaya motive eden ve tüketim amacını ortaya koyan, onları eyleme dönüştüren güce motivasyon denir. Bu tanıma dayanarak, motiflerin dört ana özelliği ayırt edilebilir. Bunlar; (Odabaşı ve Barış, 2015, 112)

- GÜDÜ, ihtiyaçların bir sonucu olarak yaratılır.
- GÜDÜ, bir tüketicinin ihtiyaçlarını karşılamak için yapacağı eylemlere rehberlik eder.
- GÜDÜ, tüketiciler arasında bir ihtiyacın ortaya çıkmasıyla başlayan gerilimi azaltır.
- Tüketicilerin içinde yaşadıkları çevre, motivasyonları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Başka bir deyişle, motifler belirli bir ortamda yaratılır.

Bu bilgilerden hareketle tüketiciyi satın almaya iten en önemli faktörlerden birinin tüketicinin motivasyonu olduğu söylenebilir. Diğer bir deyişle, güdüler tüketici satın alma davranışında en güçlü faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

5.3.4.3. İnançlar ve Tutumlar

Tutum, insanlara, nesnelere, kurumlara veya olaylara karşı olumlu veya olumsuz duygu, düşünce ve hatta insan davranışlarını düzenleyen bir eğilim olarak

tanımlanmaktadır (Aydın, 2004, 281). İnsanların oluşturduğu tutumun, satın alma davranışlarıyla doğrudan ilişkili olduğu genel olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla insanlar satın alma yaptıktan sonra kullandıkları ürün veya hizmetlere karşı olumlu ya da olumsuz bir tutum geliştirmekte ve bu tutum kişinin satın alma davranışını etkilemektedir (Erman, 2019, 63).

5.4. Tüketicinin Karar Verme Sürecine İktisadi Yaklaşım

Günümüz dünyasında tüketim kavramı, fizyolojik ihtiyaçları karşılamaya yönelik yapılan davranışlardan ziyade, psikolojik ihtiyaçları karşılamaya yönelik motivasyonla gerçekleştirilen sembolik ve anlamlı bir davranışa dönüşmüştür. Bu nedenle, bu değişen ihtiyacı keşfetmek için modeller geliştirilmiştir. Bu modeller, tüketicinin karar verirken nasıl ve ne şekilde davrandığını açıklar. Bu bağlamda tüketici karar verme yaklaşımı modelleri altı ana grupta ele alınabilir (Tekeli ve Uraltaş, 2018, 3). Bunlar;

- Zihinsel Muhasebe Kavramı
- Bilişsel Önyargı Kavramı
- Taklit ve Sürü Davranış Kavramı
- Batık Maliyet Hatası
- Kayıp ve Belirsizlikten Kaçınma
- Sınırlı Rasyonellik

5.4.1. Zihinsel Muhasebe Kavramı

Satın alma karar süreci, bir ihtiyacın tanınması/tanımlanması ile başlar. Tüketici, mevcut durumu ile olmak istediği durum arasındaki farkı hissettiğinde ihtiyacını fark eder (Altunışık ve Çallı, 2004, 233). Bir ihtiyacın tanınması, her zaman ihtiyacın karşılanacağı anlamına gelmez. Örneğin bir tüketici, mobilyalarının eski olduğunu ve yenilenmeye ihtiyacı olduğunu fark edebilir, ancak başka öncelikli ihtiyaçları olduğu için bunu bir sorun olarak görmeyebilir. Bu nedenle ihtiyacını fark eden tüketicinin iki durumu olabileceğini söyleyebiliriz. İlk durumda tüketici, mevcut durumu ile arzu ettiği durum arasındaki farkı önemsiz olarak algılayabilir, diğer ihtiyaçlara öncelik verebilir ve bu nedenle ortaya çıkan ihtiyaç sorununu bir sorun olarak tanımlamayacaktır. İkinci durumda ise tüketici aradaki farkı büyük algılayabilir ve bu nedenle ihtiyaç sorununu bir sorun olarak tanımlayabilir ve bu sorunu çözmek için karar verme sürecinin diğer aşamalarına geçebilir (İslamoğlu ve Altunışık, 2017, 38).

5.4.2. Bilişsel Önyargı Kavramı

İhtiyacının farkında olan tüketici, mevcut durumu ile arzuladığı arasında önemli bir farklılık hissederse karar verme sürecinin ikinci aşamasına geçer. Bu aşamada tüketici, ihtiyaçlarını karşılayabilecek çeşitli mal ve hizmetleri öğrenmeye başlar. Alınan bilgiler ışığında alternatifler belirlenir. Alternatiflerin belirlenmesinde elde edilecek bilgiler çeşitli kaynaklardan gelmektedir. Bu kaynaklar iç ve dış olarak ikiye ayrılabilir. Dahili bilgi kaynakları, tüketicinin geçmişteki satın alma ve tüketim deneyimiyle ilgilidir. Tüketici, deneyimden sonra hafızasında ürünlerle ilgili iyi veya kötü izlenimler edinir ve bu sayede birçok ürün hakkında kesin bilgi sahibi olur. Ancak içsel bilgi kaynağının yeterliliği, satın almanın sıradan mı yoksa karmaşık mı olduğuna bağlıdır (İslamoğlu ve Altunışık, 2017, 38).

Alışılmış satın alma davranışı, markalar arasında nispeten küçük farklılıklarla ve genellikle düşük fiyatlarla tutarlı bir şekilde satın alınan ürünleri ifade eder. Bu tür satın almalar için geçmiş alışveriş deneyimi yeterli sayılabilir. Öte yandan, karmaşık satın alma davranışı, nadiren, genellikle yüksek fiyatla ve büyük riskle satın alınan ürünleri ifade eder. Bu tür alımlarda detaylı bilgi toplama ihtiyacı doğabilir, bu nedenle iç bilgi kaynakları yetersiz ve güvenilir olabilir (Ustaahmetoğlu, 2013, 6).

5.4.3. Taklit ve Sürü Davranış Kavramı

Bir kişi tarafından verilen kararların çoğu, toplumdaki insanların tavsiyeleri ve davranışları ve sosyal sonuçların değerlendirilmesi dikkate alınarak verilir. Çoğu durumda, karar vericiler kendi yargıları ile toplumun geri kalanının davranışları arasında kalırlar. Sürü davranışı, birçok yatırımcının neredeyse aynı anda benzer şekilde davranma eğilimi olarak ifade edilebilir. Bu yatırımcılar hem kişisel hem de profesyonel yöneticileri içerir. Sürünün davranışı daha sonra belirsizliğin ve piyasa oynaklığının olduğu aşırı piyasa koşullarında tartışılacaktır. Dalgalı bir piyasada korku ve panik hüküm sürüyor ve bireysel yatırımcıların yanı sıra kurumsal yatırımcılar da portföy çeşitlendirmesiyle önlenemeyecek risklerle mücadele ederek piyasada kabul gören konsepte göre hareket etmektedir (Başarır, 2021, 131).

5.4.4. Batık Maliyet Hatası

Bir faaliyetin veya unsurun maliyeti, zaman, para, çaba, kaynaklar vb., maliyetlerinin toplamıdır. Ekonomide maliyetler temel olarak iki kategoriye ayrılır, açık maliyetler ve örtük maliyetler. Burada açık maliyetler hesaplanabilen fiili maliyetler, örtük maliyetler ise sahip oldukları kaynakların fırsat maliyetidir. Ekonomide “batık maliyet”, geçmişte ödenmiş ve geri dönüşü olmayan bir maliyet türüdür. Örneğin; Tesis

yeni ekipmana 2 milyon dolar yatırım yapsa bile, bu ekipman tesise fayda sağlamasa bile iade edilemez. Böyle bir sonuç kaçınılmaz ise, işletmenin o makine veya ekipmana yaptığı yatırım batık maliyettir. Günlük yaşamda, birçok insan bunu genellikle batık maliyet ile karıştırır (Bilir, 2021, 29).

5.4.5. Kayıp ve Belirsizlikten Kaçınma

İnsanlar kayıplara kazançlardan daha fazla değer verir. Örneğin 500 TL’lik bir kârın getirisi, 500 TL’lik kaybetmenin acısından çok daha azdır. Bu nedenle insanlar mevcut konumlarını korumak için kazanmak yerine kayıplardan kaçınmayı tercih ederler. İnsanlar, aynı öğeleri veya toplamaları kazanmaktan çok, eşya veya para kaybetme olasılığına karşı daha hassastır. Bu nedenle insanlar 50 TL olası bir zarara katlandıklarında tazminat olarak en az 100 TL potansiyel kâra ihtiyaç duyarlar, çünkü kaybın öznel etkisi kazancın iki katıdır (Akın, 2017, 16).

5.4.6. Sınırlı Rasyonellik

Sınırlı rasyonellik yaklaşımı, insanlar karmaşık problemlerle karşı karşıya kaldıklarında, beyinlerinin bu problemleri çözmek için sınırlı bir hesaplama kapasitesine sahip olduğunu belirtir. Başka bir deyişle, rasyonel insanların bütçelerini değerlendirmek ve düzenlemek için iç kontrolleri ne ölçüde kullandığını ve bunun harcamaları, tasarrufları ve diğer hanehalkı davranışlarını nasıl etkilediğini açıklar (Akın, 2017, 16).

6. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadi modellerin öngörülerinin dışında insan davranışlarını anlamaya çalışan bir yaklaşımı temsil etmektedir. Bu yaklaşım, tüketicilerin rasyonel olarak hareket etmedikleri ve zaman zaman duygusal ve irrasyonel kararlar aldıkları fikrine dayanmaktadır. Tüketicilerin davranışlarının zaman içinde nasıl değiştiğini değerlendirmek için, bu değişiklikleri analiz eden psikoloji, sosyoloji ve istatistik biliminden faydalanmak gerekmektedir. Davranışsal iktisat, bireylerin çeşitli faktörlerden etkilendiği ve bu etkilerin zaman içinde değişebileceği bir perspektife sahiptir. Son yıllarda tüketicilerin davranışları üzerine yapılan çalışmalar ve gözlemler, bazı değişikliklerin olduğunu göstermektedir. Özellikle teknolojik gelişmelerin hızlanması, internetin ve mobil cihazların yaygınlaşması gibi faktörler tüketicilerin alışkanlıklarını etkileyebilmektedir. Sosyal medya platformları tüketicilerin ürün tercihleri ve satın alma kararları üzerinde etkili olabilmektedir. Bununla birlikte, tüketicilerin davranışlarını etkileyen pek çok faktör vardır ve bu faktörler sürekli olarak değişebilmektedir. Ekonomik koşullar, kültürel etkenler, sosyal normlar, kişisel deneyimler ve daha birçok faktör, tüketicilerin kararlarını şekillendirmektedir. Bireyin karar aşamasında tüketici davranışını etkileyen kültürel, kişisel ve psikolojik faktörlerin de ötesinde aslında zihinsel muhasebe, bilişsel önyargı, taklit ve sürü davranışı, kayıp ve belirsizlikten kaçınma gibi birçok faktörden etkilendiği ve her zaman rasyonel davranmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, davranışsal iktisat perspektifinde tüketicilerin davranışlarının nasıl değiştiğini anlamak için psikoloji biliminin de dahil edilmesiyle güncel araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Tüketicilerin davranışlarını anlamak ve tahmin etmek ekonomi ve pazarlama alanlarında önemli bir araştırma konusu olmaktadır.

Davranışsal iktisat, gelir artışından kaynaklı mutluluğun insanların davranışları üzerindeki etkilerini inceler ve geleneksel iktisadi teorilere göre daha karmaşık bir perspektif sunması sebebiyle gelir düzeyinin artması, bireylerin tüketim davranışlarını ve mutluluklarını çeşitli şekillerde etkileyebileceğini ifade etmektedir. Düşük gelirli bireyler, temel yaşamsal ihtiyaçlarını karşılamak için daha fazla çaba göstermek zorunda kalabilirken, gelir düzeyi arttığında bu ihtiyaçlar daha iyi karşılanabilir, yaşam kalitesi artabilir. Ancak gelir artışıyla birlikte insanlar, taklit ve sürü psikolojisine kapılarak daha fazla lüks ve statü sembolü olan ürünleri satın alma eğiliminde olabilirler, bu da tüketim harcamalarını artırabilir, ancak uzun vadeli mutluluğu artırmayabilir. Gelir artışı, tasarruf yapma kapasitesini artırabilir ve bireyler gelecekteki güvencelerini artırmak için tasarruf yapma eğiliminde olabilirler. Gelir düzeyinin artması, bireylerin yaşadığı çevresel ve toplumsal faktörlere bağlı olarak farklı şekillerde harcamalarını etkileyebilir. Daha yüksek gelire sahip olanlar, daha iyi bir eğitim, daha sağlıklı bir yaşam tarzı ve daha iyi bir çevre gibi faktörlere yatırım

yapmaya eğilim gösterebilmektedirler. Ancak yüksek gelirli işler genellikle daha fazla sorumluluk ve iş stresi gerektirmesi sebebiyle, bireyleri daha fazla harcamalar yapmaya ve lüks yaşam tarzlarına yönlendirebilir. Bu durum, bireylerin neden daha fazla tüketim odaklı olduğunu ve tasarruf yapma eğilimini az gösterdiklerini anlamamıza yardımcı olmaktadır.

Davranışsal iktisat perspektifine göre, bireylerin tüketim davranışları üzerindeki değişiklikler, bir dizi çeşitli faktöre dayanabilmektedir. Bu faktörler, her bireyin alışkanlıklarını, tercihlerini ve harcama eğilimlerini etkileyen önemli etkenlerdendir. Özellikle internet ve mobil alışverişin yaygınlaşması, anlık tatmin ve duygusal harcamaları kolaylaştırırken, sosyal medyanın etkisiyle ve arkadaşların önerileri ile sürü psikolojisine kapılan bireylerin tüketim tercihlerini şekillendirebilir. Ekonomik koşulların değişkenliği, bireylerin tüketim davranışlarını etkileyebilir; ekonomik belirsizlik dönemlerinde tasarruf eğilimlerinde değişiklik görülebilmektedir. Kişisel deneyimler ve öğrenme süreçleri, bireylerin tercihlerini zaman içinde değiştirebilirken, internet gibi kaynaklardan elde edilen bilgiler daha bilinçli alışveriş yapma eğilimini teşvik edebilir. Bununla birlikte, bireylerin bugünkü ve gelecekteki harcamalar arasındaki zaman değerlemesi, anlık tüketimlerinin artışına teşvik edebilmektedir. Bireylerin psikolojik ve duygusal durumları, tüketim ve tasarruf davranışlarını etkileyebilir; stres altındayken daha fazla alışveriş yapma eğiliminde olup tasarruf etmekten uzaklaşabiliyorken bunun tam tersini yapan tüketici davranışları da bulunmaktadır. Her bireyin tüketim ve tasarruf üzerindeki eğilimleri farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Tüketici davranışını etkileyen farklı unsurlar söz konusudur. Her tüketici tüketim ve tasarruf eğilimlerini belirlerken farklı unsurlardan etkilenebilmektedir. Bu faktörler, davranışsal iktisadın tüketim ve tasarruf davranışlarını açıklamak için sunduğu perspektifin bir yansımasıdır. Dolayısıyla, tüketimlerine yön vermek isteyen bireylerin içerisinde bulunduğu durumda en iyiye karar verip aslında kayıptan kaçınmak isterken aldığı yanlış kararlar tüketim tercihlerini etkileyebilmektedir. Bireyler içerisinde bulundukları durumları daha iyi anlamak ve açıklamak için bireylerin kendi algıları ve deneyimleri de göz önüne bulundurulmalıdır. Bireyin gelirinin en yüksek, harcamalarının ise en düşük olduğu dönemde tasarruf eğilimine girmesi tasarruf etmek için doğru bir zaman oluşturması, geleceğe yönelik yapmak istediği tasarruflarında önemli etkiye sahip olabilmektedir. Bu süreçte bireyin içinde bulunduğu maddi koşullar ve psikolojik etmenlerde göz önünde bulundurulmalıdır. Bireylerin tüketim ve tasarruf kararlarının ardında yatan psikolojik etmenlerin dikkate alınması bireyin davranışlarını açıklamakta fayda sağlayabilecektir.

Davranışsal iktisat, bireylerin tasarruf ve tüketim kararlarını daha iyi anlamak için öncelikli olarak psikoloji, sosyoloji ve istatistik gibi çeşitli bilim dallarından faydalanması gerektiğini vurgulamıştır. Bu çalışmada bireylerin kararlarını alırken her zaman rasyonel davranmadıkları ve psikolojik olarak içinde bulundukları durumlardan

etkilendikleri gözlemlenmiştir. Davranışsal iktisat birçok disiplinlerin bir araya gelerek entegre bir yaklaşımın benimsenmesinin önemini vurgulamaktadır. Sonuç olarak bireylerin tasarruf ve tüketim davranışlarını daha derinlemesine anlamak ve gelecekteki ekonomik zorluklara daha etkili bir şekilde yanıt vermek için davranışsal iktisadın birçok disiplinle birlikte çalışmasının benimsenmesi faydalı olabilecektir.



KAYNAKLAR

- Ak, T. (2009). *Marka yönetimi ve tüketici karar sürecine etkileri*. [Yüksek Lisans Tezi]. Karaman, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi.
- Akay, A., Karabulut G., & Martinsson P. (2013). The effect of religiosity and religious festivals on positional concerns – an experimental investigation of ramadan, *Applied Economics*, 45(27), 3914–3921.
- Akboz A., & Samırkaş Komşu M. (2019). Davranışsal iktisat bağlamında internet alışverişleri yapan tüketicilerin tüketim tarzlarının demografik özellikler bağlamında incelenmesi, mersin örneği. *Ekonomi, Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(3), 337-349.
- Akın, I. (2017). Davranışsal finans açısından yatırımcıların kararlarının incelenmesi. *International Journal of Academic Value Studies (Javstudies)*. 3(15),11-21.
- Aktan, C. C., & Tutar, H. (2007). *Bir sosyal sabit sermaye olarak kültür*. *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, 6(20), 1–11.
- Akerlof, G. A., (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior, *The American Economic Review*, 92(3), 411-433.
- Akyıldız, H., (2006). Freud’çu liberal ve marksist kişilik kuramlarının türevi olarak toplum, iktisat ve siyaset teorileri, *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(2), 1-23.
- Argun, A. İ., (2016). *Davranışsal iktisat çerçevesinde dini inanç ve rasyonalite ilişkisi*, [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi], İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Altunışık, R, Çallı, L., (2004). Plansız Alışveriş (Impulse Buying) ve Hazcı Tüketim Davranışları Üzerine Bir Araştırma, Satın Alma Karar Sürecinde Bilgi Kullanımı. 3. *Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler*, 25-26 Kasım 2004. Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.
- Angner, E. (2012). *A Course in Behavioral Economic* Pgrave Macmillan, UK.
- Argun, Adalet İ. (2016). *Davranışsal iktisat çerçevesinde dini inanç ve rasyonalite ilişkisi*. [Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aydın, O. (2004). *Tutumlar*. Özkalp, E. (Ed.). Davranış Bilimlerine Giriş (3. Baskı) İçinde (279-296). Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Aydoğdu, D. G. (2019). *Bireylerin tasarruf kararlarını etkileyen faktörlere davranışsal bir yaklaşım*. [Doktora Tezi]. İstanbul Üniversitesi.
- Bakırtaş, D., & Demirhan, H. (2015). İhtiyaç ve İstek Paradoksu, İktisadi ve Metafizik Bir Yaklaşım. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(3), 71-87.
- Barış, G. (2012). *Sosyal sınıf ve kültür*. Odabaşı, Y. (Ed.). Tüketici Davranışları içinde. (135-157). Anadolu Üniversitesi Yayınları.

- Barut, N., (2019). *İktisatta insan faktörüne davranışsal iktisat açısından bakış*. [Yüksek Lisans Tezi], Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Başaran, İ. A., (2019). *Davranışsal iktisat bağlamında ekonomi ve psikoloji ilişkisi*, [Yüksek Lisans], Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Başarır, Y. (2021). Yatırım kararlarının alınmasında sürü davranışı, literatür taraması. *Journal of Economics and Financial Researches*, 3(2), 129 – 141.
- Benartzi, H., & Thaler, R. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic*
- Bernheim, Douglas B., & Antonio R. (2016). *Davranışsal kamu ekonomisi, standart olmayan karar mercileri ile refah ve politika analizi, davranışsal iktisat ve davranışsal iktisadın uygulamaları*, Nobel Yayınları.
- Bilge, F. A., & Göksu, N. (2010). *Tüketici davranışları*. Gazi Kitabevi.
- Bilir, İ. (2021). Davranışsal iktisat çerçevesinde tüketici davranışlarının incelenmesi, Adıyaman ili örneği. [Yüksek Lisans Tezi]. Adıyaman Üniversitesi.
- Bostancı, F., (2003). Davranışçı Finans Yeterlik Etüdü, *Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi*, İstanbul. 47
- Brickley, J. A., Smith, C. W., & Zimmerman, J. L. (2002). Business Ethics and Organizational Architecture. *Journal of Banking&Finance*, 26(6), 1821-1835.
- Buğra, A., (1995). *İktisatçılar ve insanlar, bir yöntem çalışması*, İletişim Yayınları.
- Camerer, C., & Weber, R., (2006). Behavioral experiments in economics, *Experimental Economics*, 9 (3), 187-192.
- Camerer, C., & Loewenstein G., (2002), Behavioral Economics, Past, Present, Future. *California Institute of Technology*, Division of Humanities and Social Sciences, s 1-61.
- Camerer, C.F., Loewenstein, G., (2004). Behavioral Economics, Past, Present, Future, Princeton University Press, ABD, 768
- Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G., & Richard, T., (1997). Labor Supply of New York City Cabdrivers, One Day at a Time, Oxford University Press, *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 407-441.
- Camerer, C., (1999). Behavioral Economics, Reunifying Psychology and Economics, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96 (19), 10575-10577.
- Colander, D. (1991). *Why Aren't Economists as Important as Garbage Men? Essays on the State of Economics*, Routledge, New York, 190
- Cornicello, G. (2004). *Behavioral finance and speculative bubble*, [Doktora Tezi] University Commercials Luigi Bocconi, Milano,
- Çekiç, (2016). *Davranışsal iktisat bağlamında cinsiyet farkının tüketici tercihlerine etkisi, Bartın örneği*. [Yüksek Lisans Tezi]. Bartın Üniversitesi.

- Dal, N. E. (2017). Tüketim toplumu ve tüketim toplumuna yöneltilen eleştiriler üzerine bir tartışma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19), 1-21.
- Demir, Ş.Ş., & Kozak, M. (2013). *Tüketici davranışları* (1. Baskı). Ankara, Detay Yayıncılık.
- Demirel, Artan, K., (2016). Nöroiktisat ve iktisat biliminin geleceğine ilişkin tartışmalar, *Uluslararası Ekonomi Ve Yenilik Dergisi*, 2 (1), 1-28.
- Dinler, Z. (2012). *İktisada giriş*. Ekin Yayınları.
- Duesenberry, J. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard University Press, Cambridge.
- Dumludağ, D., & Ester R. (2015). Davranışsal iktisadın gelişimi, *İktisat ve Toplum*, 4(45), 4-9.
- Easterlin, R.A. (1974). Does economic growth improve the human lot? some empirical evidence, *University of Pennsylvania*, 27 (1), 89-125
- Erdoğan, M. (2016). *Lüks Tüketim, Materyalizm, Sosyo-Ekonomik Statü ve Dini Değerler*. Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Eren, E., 2011. *Yeni iktisatta ortak noktalar, iktisatta yeni yaklaşımlar*, Ercan Eren ve Metin Sarfati (derlenmiş), 1. Baskı İletişim Yayınları.
- Erik A., & George L., (2007), Behavioral economics, handbook of the philosophy of science, *Philosophy of Economics*, 13(1), 641-690.
- Erman, (2019). *Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi, çevre dostu tüketim örneği*. [Yüksek Lisans Tezi]. Yıldız Teknik Üniversitesi.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. Macmillan Company, New York.
- Frantz, R., & Lesson, R., (2013). *Hayek and behavioral economics*, Palgrave Macmillan, Londra, 349
- Frederick, Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference, A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 40 (2), 351-401.
- Gilad, B., Kaish, Loeb, P.D., (1984). From economic behavior to behavioral economics, the behavioral uprising in economics, *Journal of Behavioral Economics*, 13 (1), 1-22
- Güngör, E., (2019). *Davranışsal iktisat çerçevesinde özgecilik ve rasyonalite*, [Yüksek Lisans Tezi], Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hausman, D. M., (1992). *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 360
- Iyengar, Jiang, W., & Huberman, G. (2003). *How much choice is too much? Contributions to 401(k) retirement plan Pensions Research Council Working Paper*, PRC WP 2003-10.
- İslamoğlu, A. H., & Altunışık, R. (2010). *Tüketici davranışları* (3. Baskı). Beta Basım Yayın Dağıtım

- İslamoğlu, A. H., & Altunışık, R. (2017). *Tüketici davranışları*. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Kahneman, D., (2003). A Psychological Perspective on Economics, *The American Economic Review*, 93 (2), 162-168).
- Kahneman, D., & Tversky, A., (1979). Prospect theory, an analysis of decision under risk, *Econometrica*, 47 (2), 261-291.
- Kahneman, Daniel, Jack Knetsch L., & Richard Thaler H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Kamilçebe, H. (2014, 08 29). Davranışsal İktisat ve Türkiye’deki Çalışmalar. Ekim 2022 tarihinde Kırklareli Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi, <https://kesam.klu.edu.tr/Sayfalar/958-davranissal-iktisat-ve-turkiyedeki-calismalar.klu> adresinden alındı.
- Kamilçebe, H., (2013). Davranışsal iktisatta deneyimlenen fayda ve karar faydası arasındaki fark ve bir deney, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(3), 447-456.
- Karabulut, G., (2008). Türkiye’de iktisadi güven, uluslararası bir karşılaştırma, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 123-128.
- Karlan, D., Ratan, A. L., & Zinman, J. (2014). Savings by and for the Poor, A Research Review and Agenda. *Review of Income and Wealth*, 60(1), 36-78.
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*, McGraw-Hill, New York, 347
- Knoll, M. A. (2010). The Role Of Behavioral Economics and Behavioral Decision Making in Americans’ Retirement Savings Decision *Social Security Bulletin*, 70 (4),1-23.
- Kökdemir, D., (2003). *Belirsizlik durumlarında karar verme ve problem çözme*, [Doktora Tezi], Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Köseoğlu, Ö. (2002). *Değişim fenomeni karşısında markalaşma süreci ve bu süreçte halkla ilişkilerin rolü*. [Yüksek Lisans Tezi]. Ege Üniversitesi.
- Kurt, M. (2019). *Tüketici davranışlarının davranışsal iktisat açısından açıklanması, batman üniversitesi örneği*. [Yüksek Lisans Tezi]. Batman Üniversitesi.
- Küçük, A., (2014), Bireysel yatırımcıları finansal yatırım kararına yönlendiren faktörlerin davranışsal finans açısından ele alınması, osmaniye örneği, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6 (11), 104-122.
- Lawson, T., (2003). *Reorienting economics*, Routledge, London, 416
- Lebe, F. (2006). *Tüketici davranış ve tercihlerinin analizi, erzurum için bir uygulama*. [Yüksek Lisans Tezi], Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

- Lewin, B., (1996). Economics and Psychology, Lesson For Our Own Day From The Early Twentieth Century, *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1293-1323.
- Loewenstein, G., (1999), Experimental Economics From The Vantage-Point of Behavioral Economic. Economic Journal Controversy Corner, What's The Use of Experimental Economics Oxford University Press, *The Economic Journal*, 109 (453), 25-34
- Mccloskey, D. N., (1994). *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 435
- Mucuk, İ. (2014). *Pazarlama ilkeleri*. (20. Baskı). Türkmen Kitabevi.
- Muharrem, Ş. (2021). *Davranışsal iktisat çerçevesinde tüketici davranışlarının incelenmesi, manisa ekonomisi analizi*. [Yüksek Lisans Tezi]. Celal Bayar Üniversitesi.
- Neyse, L. (2011). *Davranışsal iktisat çerçevesinde güven kavramı*. [Yüksek Lisans Tezi], İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Nyhus, E. K., & Webley, P. (2006). *Discounting, Self-control, and Saving*. İçinde *Handbook of contemporary behavioral economics, Foundations and developments* M. Altman (Ed.) M.E. Sharpe, New York, 297-325.
- Odabaşı, Y. (2017). *Tüketim kültürü*. İstanbul, Aura Yayınları.
- Odabaşı, Y., & Barış, G. (2015). *Tüketici davranışları* (15. Baskı). Mediacat Akademi.
- Ruben, E., (2013). *İktisadın unuttuğu insan*, Bağlam Yayınları, İkinci Baskı.
- Ruben, E., & Dumludağ, D., (2015), *İktisat ve psikoloji, iktisatta davranışsal yaklaşımlar*, 1.Baskı, İmge Kitabevi Yayınları.
- Sent, E.M., (2004), Behavioral Economics, How Pyschology Made İts (Limited) Way Back İnto Economics, *Duke University Press, History of Political Economy*, 36 (4), 735-760.
- Serim, H. (2019). *Davranışsal iktisatta tasarruf davranışı, öntanımlı seçenekler ve bireysel emeklilik sistemi özelinde bir analiz*. [Doktora Tezi]. Gazi Üniversitesi.
- Simon, H. A., (1995). A Behavioral Model Of Rational Choice, *The MIT Press, The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.
- Skoussen, M., (2003). *Modern iktisadın inşası*, Liberte Yayınları.
- Sürücü, A. (1998). *Yaşam biçimi ve pazarlamada kullanımı- otomobil sektöründe bir uygulama*. [Yüksek Lisans Tezi]. Anadolu Üniversitesi.
- Şeniğne, B., (2011). *Rasyonalite kavramına deneysel ve davranışsal iktisat bağlamında yeni bir bakış açısı, nöroiktisat*, [Doktora Tezi], Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tekeli, Y., & Uraltaş, K. (2018). *Reklam Çekiciliği Olarak Mizahın Tüketici Satın Alma Karar Sürecindeki Rolü*. Dış Ticaret Enstitüsü, Working Paper Serie1-14.

- Tekin, B., (2016), Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans- Davranışsal Finans Ayrımı, *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, s 75-107
- Tepeler, M.İ., (2017). *Davranışsal iktisat bağlamında karar vericilerin risk davranışlarının deneysel analizi* [Yüksek Lisans Tezi], Erzurum Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tomer, J. F., (2007). What's Behavioral Economics, *Journal of Socio Economics*, 36 (3), 463-479.
- Tunçbilek, V. (2022). *Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketicilerin Gıda Tüketim Davranışlarına Covid-19 Salgınının Etkisi, Süleyman Demirel Üniversitesi Akademisyenleri Üzerine Bir Araştırma*. [Yüksek Lisans Tezi]. Süleyman Demirel Üniversitesi.
- Türkmen, N. C., Demir S., & Akgül B. (2012). *Çerçeve Etkisi Uygulama Örneği, Rasyonel Bireye Eleştirel Bir Bakış, Okan Üniversitesi Finansal Riskleri Araştırma ve Uygulama Merkezi, Tartışma Notları*, <https://www.okan.edu.tr/okfram/OKFRAM/RePEc/okn/makaleler/turkmen0002.pdf> (Erişim Tarihi,04.10.2022).
- Tversky, A. & Kahneman D., (1974). Judgment Under Uncertainty, *Heuristics And Biase Science*, 185 (4), 1124-1131.
- Ulaş, E., (2002). *Felsefe sözlüğü*, Bilim ve Sanat Yayınları.
- Ustaahmetoğlu, E.. (2013). *Tüketici karar türleri ve ilgilenim. tüketici davranışları*. ed. Burcu Candan. Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Yayınları, 1-23.
- Ünal, R. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Z Kuşağı Tüketici Davranışlarının Cinsiyet Farkına Göre İncelenmesi, *ASEAD*, 6(6), 574-587.
- Ünlüönen, K., & Tayfun, A. (2003). Turistlerin yerli halkın tüketim davranışlarına etkileri üzerine ampirik bir araştırma. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1-18.
- Warneryd, K.E. (1999). *The Psychology of Saving*. Edward Elgar Publishing, Great Britain.
- Yiğit, Asena G., & Yiğit M. (2019). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sınırlı Rasyonelite, Tüketici Tercihlerinde Algı Yanılgısı Üzerine Bir Deney. *AVRASYA Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(16), 19-34.
- Yürük, S. (2017). *Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi, örnek çıpalama uygulaması*. [Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi], Eskişehir Osmangazi Üniversitesi.

