

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA EKONOMİ VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ

İnci Aydan BAŞARAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2019

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA EKONOMİ VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ

İnci Aydan BAŞARAN

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Tolga KABAŞ

Jüri Üyesi: Doç. Dr. Başak Gül AKAR

Jüri Üyesi: Dr. Öğr. Üyesi Hasan Bilgehan YAVUZ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2019

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne;

Bu çalışma, jürimiz tarafından İktisat Ana Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan: Dr. Öğr. Üyesi Tolga KABAŞ

Üye: Doç. Dr. Başak Gül AKAR

Üye: Dr. Öğr. Üyesi Hasan Bilgehan YAVUZ

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.

.../.../2019

Prof. Dr. Serap ÇABUK
Enstitü Müdürü

NOT: Bu tezde kullanılan ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndaki hükümlere tabidir.

ETİK BEYANI

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde ve ortaya çıkan sonuçlarda herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim. / / 2019

İnci Aydan BAŞARAN

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA EKONOMİ VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ

İnci Aydan BAŞARAN

Yüksek Lisans Tezi, İktisat Ana Bilim / Ana Sanat Dalı

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Tolga KABAŞ

Ağustos 2019, 97 sayfa

Psikoloji, davranışları ve zihinsel süreçleri inceleyen bilim dalıdır. İktisat bilimi ise kaynakların; tüketiciler, firmalar ve piyasalar gibi ekonomik aktörler arasında nasıl dağıtıldığıyla ilgilenmektedir. İktisat ve psikoloji bilimlerinin ortak çalışmasında ekonomik davranışların gözlemlenmesi, gözlemlere dayalı genellemelerin oluşturulması ve hipotezlerin test edilmesi konuları yer almaktadır.

Yıllar boyunca, hem iktisatta hem de psikolojideki önde gelen araştırmacılar, ana akım iktisadın ilkelerinin bazılarını psikolojik olarak gerçekçi bulmadıkları ve ekonomik analizi geliştireceğine inandıkları alternatif varsayımlar sunulması gerektiği konusunda eleştirdiler. Bu bağlamda psikolojinin özellikle son yıllarda ekonomiye daha fazla dahil edilmesiyle birlikte nedensel bağlantılar kurularak iktisadi olayların daha iyi analiz edilmesine imkan sağlanmaktadır.

Anahtar kelimeler: psikoloji, ekonomik psikoloji, davranışsal iktisat, rasyonalite

ABSTRACT**RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMICS AND PSYCHOLOGY IN THE
CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS****İnci Aydan BAŞARAN****Master Thesis, Department of Economics****Supervisor: Dr. Öğr. Üyesi Tolga KABAŞ****November 2019, 97 pages**

Psychology is a science that studies behaviors and mental processes. The science of economics is concerned with how resources are distributed among economic actors such as consumers, firms and markets. In the joint study of economics and psychology sciences include observing economic behaviors, creating generalizations based on observations and testing hypotheses.

Over the years, leading researches in both economics and psychology have criticized that some of the principles of mainstream economics don't find realistic as psychologically and should be presented with alternative assumptions that they believe it will improve economic analysis. In this context, with the inclusion of psychology in the economy especially in recent years, causal connections can be established to enable a better analysis of economics events.

Key Words: psychology, economic psychology, behavioral economics, rationality

ÖNSÖZ

İktisat, teorik bir bilim olmakla birlikte ampirik yönden yetersizliği yıllar boyunca eleştirilmiştir. 20. yüzyılın ilk çeyreğinden itibaren meydana gelen iki değişiklik ışığında giderek temellerini düzeltmeye başladığı görülmektedir: Birincisi, davranışsal iktisadın ortaya çıkışıyla ekonomik teorilerin test edilebilirliğini gösteren deneysel metot standart bir araç haline gelmiştir. İkincisi ise ekonomistler, bireylerin iktisadi davranışlarını daha iyi anlayabilmek ve analiz edebilmek için ekonomik psikoloji ve sinirbilimi kullanmaya başlamış, böylece ekonomi ve psikoloji ilişkisi zamanla daha fazla güç kazanmaya başlamıştır.

Tez çalışmam boyunca en büyük destekçilerim, bugünlere kadar her kararında arkamda duran, ilk ve sonsuz öğretmenlerim sevgili babam ve anneme, lisans ve yüksek lisans eğitimim boyunca üzerimde büyük emeği olan danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Tolga Kabaş'a, bilgi ve tecrübelerinden çok şey öğrendiğim, tez çalışmam boyunca her konuşmamızda beni sabırla dinleyen ve yol gösteren çok değerli hocam Erhan İşcan'a, bu zorlu süreçte bana her zaman destek olan çalışma arkadaşım Sema Aslan'a, her zaman varlığını yanımda hissettiğim, farklı enstitülerde aynı duyguları paylaştığım çocukluk arkadaşım Cansu Güneşer'e, teknik destekleriyle tezime katkı sağlayan Barış Şirin'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İnci Aydan BAŞARAN

ADANA, 2019.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ	vi
KISALTMALAR	x
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Çalışmanın Amacı	1
1.2. Çalışmanın Önemi	1
1.3. Çalışmanın Yöntemi	2
1.4. Çalışmanın Planı	2

BÖLÜM II

RASYONALİTE VE HOMOECONOMICUS KAVRAMLARI

2.1. Homoeconomicus Kavramının Tanımı	4
2.2. Rasyonalite Kavramının Tanımı	5
2.2.1. İktisat Okullarında Rasyonalite ve Psikolojik Eğilimleri Açıklayıcı Yaklaşımlar	7
2.2.1.1. Klasik İktisat	7
2.2.1.2. Neoklasik İktisat	9
2.2.1.3. Kurumsal İktisat	11
2.2.1.4. Keynesyen İktisat	13
2.2.1.5. Monetarist İktisat	16
2.2.1.6. Yeni Klasik İktisat	19
2.2.1.7. Yeni Keynesyen İktisat	21
2.2.1.8. Post Keynesyen İktisat	23
2.3. Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler	27

2.3.1. Simon'un Neoklasik Teori Eleştirileri ve Sınırlı Rasyonalite Kavramı	29
2.3.1.1. Simon'un Neoklasik Teori Eleştirileri	29
2.3.1.2. Sınırlı Rasyonalite Kavramı	29
2.3.2. Alternatif Sınırlı Rasyonalite Modelleri	31
2.3.2.1. Dewey'in Alternatif Tercih Modeli ve Alternatif Model Uygulaması	31
2.3.2.2 Kant'ın Ahlak Teorisi ve Alternatif Model Uygulaması	32
2.3.2.3 Hayek'in Rasyonel Davranış Yaklaşımı ve Alternatif Model Uygulaması	33

BÖLÜM III

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

3.1. Davranışsal İktisat Kavramı	35
3.1.1. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkış Nedenleri	36
3.1.2. Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci	36
3.1.2.1. Eski Davranışsal İktisat	37
3.1.2.2. Yeni Davranışsal İktisat	38
3.2. Geleneksel ve Davranışsal İktisatta Karar Alma Mekanizmaları	40
3.2.1. Belirsizlik ve Risk Kavramları Arasındaki Temel Farklılıklar	40
3.2.2. Geleneksel İktisatta Karar Alma: Beklenen Fayda Teorisi	42
3.2.3. Davranışsal İktisatta Karar Alma: Beklenti Teorisi	46
3.2.3.1. Beklenti Teorisindeki Psikolojik Temelli Yaklaşımlar	48
3.2.3.1.1. Çerçeveleme Etkisi	48
3.2.3.1.2. Doğrusal Olmayan Tercihler	49
3.2.3.1.3. Kaynak Bağımlılığı	50
3.2.3.1.4. Kayıptan Kaçınma	50
3.2.3.1.5. Riskten Kaçınma	51
3.2.4. Beklenen Fayda Teorisi ile Beklenti Teorisi Arasında Oluşan Farklılıkların Değerlendirilmesi	52
3.3. Davranışsal İktisadın Deneysel İktisat ve Nöroekonomi ile Etkileşimi	54
3.3.1. Deneysel İktisat Kavramı	55
3.3.2. Nöroiktisat Kavramı	57

3.3.2.1. Nöroiktisat Araştırmalarında Yaygın Olarak	
Kullanılan Teknikler.....	58

BÖLÜM IV

İKTİSAT VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ

4.1. Psikoloji Bilimi ve Ortaya Çıkışı	60
4.1.2. Bir Bilim Olarak Psikolojinin İktisatla Buluşması	61
4.1.3. Psikoloji ve İktisat Buluşmasının Tarihsel Gelişimi	63
4.2. Ekonomik Psikoloji Kavramı	65
4.2.1. Ekonomik Psikolojinin Araştırma Metodları	66
4.2.1.1. Teorik - Ampirik Araştırma Metodları	67
4.2.1.2. Betimleyici - Açıklayıcı Araştırma Metodları	67
4.3. Tüketici Kavramı	68
4.3.1. Tüketici Davranışları	68
4.3.2. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler	70
4.3.2.1. Motivasyon (Güdüleme)	71
4.3.2.2. Algılama	72
4.3.2.3. Öğrenme	73
4.3.2.4. Tutum ve İnançlar.....	73
4.4. Ekonomik Anomaliler	74
4.4.1. Sahiplik Etkisi.....	76
4.4.2. Kayıptan Kaçınma.....	77
4.4.3. Statüko Önyargısı	78

BÖLÜM V

SONUÇ	79
--------------	-----------

KAYNAKÇA.....	83
ÖZGEÇMİŞ.....	97

KISALTMALAR

MPC: Marjinal Tüketim Eğilimi

fMRI: Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme

IAREP: Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği

İVME: İleri Verimli Milli Endüstri



TABLolar LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Beklenti Teorisi Problemleri Sonuçları	51
Tablo 2. Yüksek Olasılıklı Kazanç Durumunun Dörtlü Model Üzerindeki Gösterimi	52
Tablo 3. Rasyonel Yaklaşımla Davranışsal Yaklaşımın Karşılaştırılması	54
Tablo 4. Nöroiktisadi Araştırmalarda Yaygın Olarak Kullanılan Teknikler	59
Tablo 5. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler	69

ŞEKİLLER LİSTESİ**Sayfa**

Şekil 1. Post Keynesyen İktisat Okulu Varsayımlarına Göre Belirsizlik Altında Karar Verme Olgusu	25
Şekil 2. Rasyonel Karar Alma Modeli	43
Şekil 3. Geleneksel İktisatta Değer Fonksiyonu.....	45
Şekil 4. Hipotetik Değer Fonksiyonu	47
Şekil 5. İktisat-Psikoloji İlişkisi Bağlamında Kavramlar Arası İlişkiler	55
Şekil 6. Motivasyon Etkisinin Aşamaları	71
Şekil 7. Algılama Etkisinin Aşamaları	72
Şekil 8. Tutum ve İnanç Etkisinin Aşamaları.....	74

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, davranışsal iktisadın alt dalları olarak adlandırılan deneysel iktisat ve nöroekonomi üzerine çıkarsamalar yapılarak, iktisadın psikoloji ile olan ilişkisini incelemektir. Bu bağlamda ekonomik aktörlerin davranışsal boyutunun altında yatan psikolojik sebeplerle bağlantılar kurularak iktisada psikolojik bir boyut kazandırmanın önemine vurgu yapılacaktır.

Bu tez çalışmasında, geçmişten günümüze değin iktisat yazınında temel varsayım olarak kabul görmüş rasyonalite ve homoeconomicus kavramlarının açıklanması ve söz konusu kavramların eleştirel boyutu ele alınarak kavramlara bir kısıt getirilmesi veya davranışsal boyutta değerlendirilmesi gerekliliğinden doğan sınırlı rasyonalite ve davranışsal iktisat alanlarının psikolojik iktisat çerçevesinde açıklanması hedeflenmektedir.

1.2. Çalışmanın Önemi

Özellikle son yıllardaki önemi oldukça değer kazanan iktisadın psikoloji ile olan ilişkisi bireylerin ekonomik davranışlarına açıklık getirmekte son derece önem taşımaktadır. Türkçe literatürde yer alacak bu çalışma, bir bilim olarak psikolojinin iktisada sentezlenmesiyle birlikte yeni perspektifler kazandırması ve iktisadın daha geniş bir bakış açısına sahip olmasının önemine vurgu yapmaktadır.

Psikolojik araştırmaların, belirsizlik altındaki kararların arkasında yatan psikolojik süreçlerin belirlenmesinde açıkça rolü vardır. Geleneksel teorinin aksine psikoloji biliminde en temel varsayımlarından biri, bireylerin her zaman çıkarlarını düşünmeyen varlıklarlar olduğu varsayımdır. Psikolojide bireyler, olası en yüksek fayda düzeyine ulaşmayı düşünmeseler bile, genelde kendilerine veya başkalarına fayda sağlayan bazen de irrasyonel davranışlar sergileyebilen bireylerdir. Aslında psikolojik yaklaşım; hem diğer sosyal bilimler hem de beşeri bilimler yardımıyla insan davranışının gerçek yaşamda

gözlemlenen karmaşıklığından kaynaklı olarak mevcut teorilerle yapılan analizlerin yetersizliğini ortaya çıkarmaktadır.

1.3. Çalışmanın Yöntemi

Bu tez çalışmasında literatür taranarak, konuyla ilgili çeşitli tablolar, analizler ve bulgulardan yararlanılacaktır. Geleneksel ve modern iktisat teorilerinde akılcı davrandıkları varsayılan bireylerin gerçek hayatta bazen de irrasyonel davranışlar sergileyebilmeleri, rasyonalite kavramıyla ters düşmektedir. Konuyla ilgili davranışsal iktisatta öne sürülen analizlerin, deneysel örneklerle test edilmesiyle ilgili açıklama ve bulgulara yer verilip analizler yapılacaktır.

Bu çalışmada, ekonomi ve psikoloji ilişkisinin ele alınmasında; davranışsal ve deneysel iktisat ile nöroekonomi gibi alanların tamamlayıcı ve açıklayıcı yorumlarına değinilecektir. Bunu gerçekleştirmek için, konu ile ilgili yayınlanmış her türlü kitap, makale, tez çalışması, inceleme, çeviri, dergi, gazete ve sanal ortamdaki her türlü veri incelenecek ve yorumlanacaktır. Bu çalışmada hem ulusal hem de yabancı kuruluşların verilerinden yararlanılmıştır.

1.4. Çalışmanın Planı

Tez çalışması, giriş ve sonuç bölümleri ile birlikte toplamda beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde çalışmanın amacı, önemi, yöntemi ve planı yer almaktadır.

İkinci Bölümde, homoekonomikus ve rasyonalite terimleri kavramsal olarak açıklanmış, söz konusu kavramlarla ilgili eleştirilere yer verilmiştir. Geçmişten günümüze iktisat okullarında davranışsal iktisada ışık tutan görüşler, Herbert Simon tarafından ortaya atılan, geleneksel teorinin ilk ciddi sorgulamalarından biri olarak kabul edilen sınırlı rasyonalite kavramı ve teoriye eklemlemeye çalışılan alternatif modellerle bölüm sonlandırılmıştır.

Üçüncü Bölümde, geleneksel ve davranışsal iktisatta karar alma teorileri ve süreçleri ele alınmıştır. Bu bağlamda ortaya atılan teorilerden davranışsal ve psikolojik çıkarsamalar yapılmıştır. Ayrıca davranışsal iktisadın etkileşim içerisinde olduğu ve birey davranışlarının açıklanmasında ciddi öneme sahip deneysel iktisat ve nöroiktisat alanlarından elde edilen analizlere yer verilmiştir.

Dördüncü Bölümde, bir bilim olarak psikolojinin iktisatla buluşması tarihsel süreçleriyle birlikte açıklanmaktadır. Bu bölümde, psikolojinin iktisatla etkileşimi neticesinde bilime kazandırılan ekonomik psikoloji, tüketici davranışlarının psikolojik boyutu ve ekonomik anomaliler gibi kavramlara yer verilmiştir. Ayrıca zihin ve davranış bilimi olarak adlandırılan psikoloji alanıyla ilgili davranışsal süreçlerin gözlemlenmesi ve eylemlerin değerlendirilmesi ile ilgili görüşlere yer verilmiştir.

Beşinci ve son bölüm olan sonuç bölümünde ise, ana akım iktisadın bazı temel varsayımlarının sorgulanması gerekliliği vurgulanarak psikoloji ve iktisat bilimlerinin etkileşiminin öneminden bahsedilmiştir. Bu etkileşim neticesinde, iktisadi analize daha sağlam temeller sağlanması amacıyla mevcut teorilere alternatif modeller sunulması gerekliliğine vurgu yapılmıştır.

BÖLÜM II

RASYONALİTE VE HOMOECONOMICUS KAVRAMLARI

2.1. Homoeconomicus Kavramının Tanımı

Homoeconomicus kavramının kökeni Latince'den gelmektedir. "Homo" sözcüğü insan olarak Türkçe'ye çevrilmekte, homoeconomicus ise "ekonomik insan" anlamına gelmektedir.

Homoeconomicus, kendisine sunulan alternatiflerle ilgili mevcut bilgi ve diğer kısıtlar altında önceden belirlemiş olduğu en iyi alternatife ulaşmaya çalışan, çoğu aza tercih eden ve tercihlerinde tutarlı olan birey¹ olarak tanımlanmaktadır.

Literatürde homoeconomicus kavramının ilk defa kim tarafından ortaya atıldığına dair kesin bir görüş birliği bulunmamaktadır. Persky'ye göre, 1844 yılında "ekonomik insan" ilk defa John Stuart Mill tarafından ortaya atılmıştır. Mill'in çalışmasında açıkça belirtilmemiş olsa da kavramın gelişimine katkı sağlanmıştır.

Bazı bilim adamları 1935 yılında Adolph Lowe tarafından yayınlanan "İktisat ve Sosyoloji (Economics and Sociology)" isimli eserde homoeconomicus kavramının ilk olarak kullanıldığını, bazı bilim adamları ise Vilfredo Pareto'nun 1906 yılında yayınladığı "Manual" isimli eserinde homoeconomicus kavramına ilk olarak rastlanıldığını iddia etmektedir (O'Boyle, 2007, s.321-337).

Geçmişten günümüze bazı ekonomistlerin "ekonomik insan" tanımlamaları aşağıdaki gibidir:

Nyborg'a göre ekonomik insan, bütçe kısıtı altında refah seviyesini maksimize eden birey olarak tanımlanmaktadır (Nyborg, 2000, s. 309).

İktisadi aktörlerin karar alırken ekonomik olarak davrandığı varsayımına dayanan homoeconomicus, iktisadi faaliyetlerini rasyonalite çerçevesinde belirleyen birey olarak tanımlanmaktadır. Bu kapsamda, rasyonel davranması beklenen karar alıcılar olarak ifade ettiğimiz birey ve ekonomide faaliyet gösteren iktisadi yapılar, her zaman karını maksimuma ulaştırma çabası taşıyarak gelecekte karşılaşılabileceği risk ve dalgalanmaları da dikkate alabilen

¹ Türk Dil Kurumu Sözlük, <http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com>

ve bu koşullara göre kendisine bir iktisadi davranış belirleyen ajanlardır (Soydal, Mızrak ve Yorgancılar, 2010, s. 216).

Homoeconomicus'un, faydasına maksimuma ulaştırma çabasındaki birey olarak ifade edilmesi ahlak felsefesinde, kişisel çıkarının peşinde koşan egoist ve hedonist birey anlamına gelmektedir. Ekonomik insan daima kendisine en yüksek faydayı sağlayan seçimler yapan insan modelidir (Yayla, 1992, s. 135-138).

Homoeconomicus olan birey şu özelliklere sahiptir (Madi, 2014, s. 109):

- Seşici
- Rasyonel
- Tercihler arasında tutarlı olan
- Tam bilgiye sahip
- Ağgözlü
- Bencil ekonomik insandır.

Tanım ve açıklamalardan da görüldüğü üzere ekonomik insanın davranışlarına yön veren temel etken kendi çıkarını maksimize etme düşüncesidir. İktisadi perspektife bakıldığında tüketici çıkarını maksimize eden olaylar aynı zamanda üreticilerin de kendi çıkarına ulaşmasında önemli rol oynamaktadır. Bu durumda bireylerin faydalarını maksimize etmesi sonucunda toplumsal faydanın da otomatik olarak maksimuma ulaşacağı öngörülmektedir.

2.2. Rasyonalite Kavramının Tanımı

Latince'de rasyo anlamına gelen "ratio" kelimesineden türetilen rasyonalite kavramı, "akılsal uslamlamaların değer ve önemine inanmak" şeklinde tanımlanmıştır. (Clegg, 1978; Cottingham, 1995, s. 10-11).

Dilimizde "rasyonalizasyon/aklıleşme/akılcılaşma/akılcılaştırma" olarak karşılanan rationalisation, bir şeyi akla uygun hale getirmeyi ifade etmek için kullanılır. Her alanda o alana özğü olarak kullanılır. Örneğin, ekonomide rasyonalizasyon harcamaların verimlilik adına karşılanabilir olmasını ifade eder (Hançerlioğlu, 1980, s. 42).

Rasyonalite, tercihleri düzenleyen bir dizi kural ile tutarlı olan bir ekonomik ajan tarafından (tüketici, üretici, devlet vb.) sergilenen davranış olarak ifade edilmektedir (MIT Dictionary of Modern Economics, 1989, s.360).

Bayes'in teorisine göre alınan bir karar, karar alma biriminin beklenen faydasını maksimize ediyorsa rasyonel olarak tanımlanmaktadır. Bayes'e göre her karar alma biriminin fayda fonksiyonu vardır ve rasyonalite kavramı çeşitli fırsatlar karşısında elindeki bilgiler ve kısıtlar altında kendi için en iyi olanı seçmek yani refahını yükseltmek amacına uygun olarak davranan bireyler için tahmin ya da model olarak kullanılan bir terimdir (Camerer, 1999, s.10575–10577).

"Bilinen haliyle rasyonel insan, kendisine sunulan seçenekler arasında tutarlı bir tercihler silsilesine sahip olduğu düşünülen kişidir. Böyle bir kişi, seçenekleri amaçlarını karşılama düzeyine göre sıraya dizer ve sonra da yürütülmesi daha olası olan ve istekleri daha çok tatmin eden planı uygulamaya koyar" (Rawls, 1971, s. 14). Bu bağlamda rasyonelitenin tanımında üç temel unsur bulunmaktadır: kişisel fayda, tutarlı seçimler ve maksimizasyon (Bruin ve Flint-Hartle, 2003, s. 271).

Rasyonalizm hem görenekçiliğe hem de doğmatizme karşı duran bir kavramdır (Başgil, 1942, s. 25; Bolay, 1990, s. 223). Popper'e göre (1989, s. 197), rasyonalizm anlaşılması güç bir kavram olup geniş ve dar anlamda kullanılmasıyla ilgili kavrama açıklık getirmiştir. Geniş anlamda, düşünce etkinliğini, gözlem ve deneyimleri kapsamakta dar anlam da ise, akıldışılığın (irrasyonelizm) değil de, deneyciliğin (ampirizm) karşıtı olarak kullanılmaktadır. Buna göre rasyonelite, düşünceyi gözlem ve deneyimden üstün kabul eden kavram olarak nitelendirilmektedir (Özlem, 1999, s. 77).

Rasyonaliteye açıklık getiren bir diğer isim de Weber'dir. O'na göre rasyonalizmin anlamı oldukça karmaşıktır. Bir anlamı, gerçeğin ötesinde, ince ve soyut kavramlar kullanılarak dünyanın algılanmasına yönelik kurulan egemenliktir. Bir diğer anlamı, mevcut verilerin gerçekliğe yakın bir şekilde hesaplanmasıyla metodik anlamda pragmatist bir amaca varılmasıdır. Weber'e göre rasyonelleşmenin seviyesi mistik öğelerin yok sayılması, düşüncelerin sistemli ve tutarlı bir şekilde ortaya çıkmasıyla ölçülmektedir (Weber, 1993, s. 52 ve 250).

Rasyonalizm, George Lucas'ta ise 'şeyleşme' (reification) olarak kullanılmaktadır. Buna göre, şeyleşmenin öznesi insandır. Toplumsal karmaşanın içerisinde amaçları peşinde koşan insan unsuru bütün diğer cansız varlıklarla eşit tutularak sahip olduğu duygu ve düşüncelerden bağımsız bir şekilde değerlendirilip nötr bir unsur gibi algılanmakta ve bir 'şey' haline gelmektedir (Heidegger, 1977, s. 177).

Rasyonalizm, geleneklerle olan tüm bağıyı koparıp her şeyi aklın denetim ve mantık süzgecinden geçirerek tek çizgide toplayan ve tüm dünyada hüküm süren temel bir anlayıştır². Bu anlayışa göre insan; bilim, sanat, eğitim, mimari, hukuk, din ve iktisat dünyası gibi daha birçok alanı kendi akıl ve mantığına göre uyarlamaktadır (Ülgener, 1991, s. 17).

2.2.1. İktisat Okullarında Rasyonalite ve Psikolojik Eğilimleri Açıklayıcı Yaklaşımlar

İktisat biliminin kurucusu olarak bilinen Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" adlı kitabıyla iktisat biliminin temelleri atılmaya başlamıştır. Smith'in kurucusu olduğu Klasik İktisat Okulu ve geçmişten günümüze birçok modern ve geleneksel iktisat okulu ele alındığında temel varsayımlarının rasyonaliteye dayandığı bazen de psikolojik eğilimlere yer verildiği görülmektedir. Bu başlıkta Klasik İktisat Okulundan Post Keynesyen doktrine kadar gelişen süreç son gelişmelerle birlikte ele alınacaktır.

2.2.1.1. Klasik İktisat

Klasik İktisat Okulu varsayımlarına göre, bireyler; akla uygun davranan, öz çıkarları doğrultusunda karar alan, ekonomik insan modeline uygun davranan varlıklardır. Bu bağlamda iktisadi birey, hatasız çalışan bir makineye benzetilmekte olup her zaman en doğru kararları alabilen üstün ve soyut bir varlık olarak nitelendirilmektedir.

Klasik görüşe göre optimal iktisadi yapı, devlet müdahalesinin olmadığı doğal bir düzenin varlığı içerisinde kendiliğinden ortaya çıkan bir yapıdır. Bu sistemde; iş bölümü, finansal yapının gelişmesi, tasarruf ve yatırımların artması, dış ticaretin gelişmesi, arz ve talebin birbirine göre denge kurması gibi doğal ve

² Bu anlayış rasyonalizmin Modern Çağ'ın genel prensibi olmasıyla ilgili olup ayrıntılı bilgi için bkz. (Özlem, 1999, s. 76-77).

kendiliğinden oluşan bir düzen vardır. Bu düzenin kurulması insanın kişisel çıkarına dayalı davranışlarından doğar ve ortaya çıkan sonuçlar, tüm toplumun yararına olan sonuçlardır. (Savaş, 1997 s. 269-270).

Klasik iktisat, politika aracı olarak yalnızca para politikasının kullanılmasını önermiştir. Bir istikrarsızlıkla karşılaşıldığında maliye politikaları yerine para politikaları (açık piyasa işlemleri, rezervlerin ve zorunlu karşılıkları düzenlenmesi gibi) tercih edilmelidir. Aslında maliye politikaları da parasal araçlar yerine kullanılabilir. Örneğin, kamu harcamalarının artırılması politikası, aynı zamanda para arzını arttırmak anlamına gelmektedir. Klasik görüşe göre tam rekabet, ücret esnekliği ve faiz esnekliği gibi koşullar gerçekleştiği takdirde ekonomi daima ve kendiliğinden tam istihdama ulaşacak, üretilen her mal satılacak stok fazlalığı veya üretim eksikliği gibi optimal dengeden sapmalarla karşılaşmayacak ve böyle bir denge ekonomisinde fiyatlar genel seviyesi hem enflasyonist hem de deflasyonist baskılara yol açmadan istikrarını koruyacaktır. Klasiklerin deyişiyle “piyasanın görünmeyen eli, ekonomiyi istenen yönde geliştirmeye yeterlidir.” (Savaş, 1986, s. 34-35).

Adam Smith'in 1759'da yazdığı "Theory of Moral Sentiments - Ahlaki Duygular Teorisi" ile Adam Smith, ekonomik ve bencil adamdan farklı, sempati ve vicdan sahibi bir bireyi tanımlayarak sadece davranışsal iktisada o günden ışık tutmamış, aynı zamanda birçok psikolojik terimi de içinde barındıran tanımlamaları ile rasyonel bireye sıkıştırılmış birey anlayışının çok daha ötesine geçmiştir. 1776'da yazdığı Ulusların Zenginliği eseri arasında, yirmi yıldan kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen, çelişkili görünse de eserdeki ekonomik adam, Ahlaki Duygular Teorisi'nde karşımıza erdemleriyle çıkmaktadır. Bencil ve bireyci olmaktan uzak bu erdemli adam aynı zamanda toplum içinde kurumlar altında kurallara ve normlara uyum sağlayan, bu anlamda özgürlüklerinin ve bencilliğinin de sosyal konsensüse uygun bir biçimde kısıtlandığı sosyal bir adam haline de gelmiştir. Bu çerçevede bencil ve ekonomik adamın davranışları, toplumsal olandan bir sapma olarak da değerlendirilmiştir (Tajima, 2007, s. 579-581).

Ayrıca Adam Smith bu eserinde, birey davranışlarının psikolojik ilkeleriyle ilgili önemli bir tespit daha yapmış ve bu tespitin günümüzdeki anlamı davranışsal iktisada beklenti teorisiyle kazandırılan kayıptan kaçınma (loss aversion) kavramına karşılık gelmektedir. Bu tespite göre bireyler, mevcut

refahından daha kötü bir refah seviyesine düştüğünde göstermiş olduğu üzüntü, mevcut refahından daha iyi bir refah seviyesine geçtiği zaman gösterdiği mutluluktan çok daha fazladır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s.5). Kayıptan kaçınma kavramı davranışsal iktisat bölümünde daha detaylı ele alınacaktır.

2.2.1.2. Neoklasik İktisat

1900'lü yılların başında temelleri atılmaya başlanan bugünkü ana akım iktisat olarak kabul görmüş neoklasik okulun varsayımları, klasik okulla benzer perspektiftedir.

Neoklasik İktisat Okulu da Klasik İktisat Okulu gibi rasyonaliteyi temel varsayımı olarak kabul etmektedir. Neoklasik iktisatçılar herhangi bir ekonomik problemi maksimizasyon çerçevesinde yapılandırmak ve optimizasyonu sağlamak için rasyonaliteyi varsaymak durumundadır. Böylelikle rasyonalite varsayımı neoklasik teorinin temel ve kilit varsayımı haline gelmiştir (Colander, 2000, s. 134-135.).

Klasik ve neoklasik iktisatçılara göre kişinin çıkarları ile toplumun çıkarları arasında bir çelişki görülmemektedir. Bu sebeple birey kendi çıkarları peşinde koşarken aynı zamanda toplumun refahı ve çıkarlarına da katkıda bulunmaktadır. İktisadi insan, çıkarıcı, bencil, rasyonel, kişisel faydasını maksimize etmeye çalışan, tercihlerini şekillendiren ve ne istediğini bilen soyut bir varlık olarak kabul edilmektedir. Neoklasiklerin temel varsayımlarından olan Homo Economicus'un tam bilgiye sahip olduğu varsayılmıştır. (Candan ve Hanedar, 2005, s. 1-11.)

Neoklasik iktisat, iktisadi davranışları açıklarken tümdengelimci, analitik, normatif ve matematiksel yöntemlerden faydalanmaktadır. Bu bakımdan neoklasik teoride, belirli varsayımlar dahilinde iktisadi kaynakların rasyonel dağıtımı için normatif teknikler kullanılmaktadır (Trigilia, 2002, s.121).

Bu dönemde Klasik Teoriye çok sayıda eleştiri getirilmiş olup bu eleştirilerin en önemlilerinden biri Alfred Marshall'inkidir. Neoklasik iktisadın kurucusu kabul edilen Marshall iktisadın tanımı ile başlamıştır: "Politik ekonomi veya iktisat, insanın günlük işi içinde incelenmesidir. İktisat refahın maddi gereksinmelerine ulaşmak ve onları kullanmakla sıkı sıkıya bağlı bazı bireysel ve toplumsal hareketleri inceler" diyerek iktisat ilmini "insan davranışları ilmi"

olarak ele almaktadır. Klasik Teori temsilcilerinin birçoğu iktisat ve politikanın birbirine sıkı sıkıya bağlı iki alan olduğunu savunuyor ve bu sebeple ekonomi yerine politik ekonomi (political economy) adını daha uygun buluyorlardı. Marshall, Klasiklerin aksine iktisadı, politikadan bağımsız bir şekilde ele almış ve kitabının isminde iktisat (economics) sözcüğünü politikadan ayrı olarak ilk defa kullanan düşünürdür. Marshall'ın iktisat tanımından görüldüğü üzere iktisadın konusunu oldukça geniş bir çerçevede ve esnek bir şekilde ifade etmiştir. Marshall'ın böyle geniş ve esnek bir alan belirlemesindeki temel amacı iktisadın diğer sosyal bilimlerle arasındaki katı ve kesin sınırların kaldırılması gerektiği düşüncesinden gelmektedir (Savaş, 1997, s. 583-584).

Neoklasik teoride, her tüketici birbirinden bağımsız kabul edilip, her birinin tercihi, tüketiciler arası karşılıklı ilişkilerden etkilenmeden yalnızca kendi bütçe kısıtına göre tercih yapma eğiliminde olduğu görüşü savunulmuştur. Ancak literatürde genellikle kamu mallarına yönelik çalışmalarda aksini iddia eden teorilere göre, 'biri tüketirken diğerlerini bundan mahrum edemezsiniz' görüşü savunulmuştur. Bu noktada, tüketiciler arası karşılıklı ilişkilerin varlığı kabul edilmiş olup tüm tüketiciler birlikte değerlendirilmiştir. Ancak özel mallara yönelik, bir bireyin bir mal veya hizmeti satın alma kararının diğer bir bireyin veya grubun satın alma kararıyla ilişkisi olabileceği herhangi bir şekilde tüketici teorilerinde içselleştirilememiştir. Bireyler tüketim tercihlerinde bulunurken, neoklasik görüşün savunduğu gibi tamamen birbirinden bağımsız alınan kararlar ile değil, karşılıklı etkileşim içerisinde alınan kararlarla da tüketim tercihinde bulundukları görülmektedir. Bireylerde bu olguyu gözlemlediğimizde görüyoruz ki, bazen insanlar çoğu kişi tarafından satın alınan veya kullanılan bir malı ihtiyaçları olmasa bile satın almaya karar verebiliyorlar. Buradaki tercihler, tüketiciler arasındaki karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanmaktadır. Açıkça görüldüğü üzere tüketicilerin gerçek hayattaki tercihleri ile standart tüketici tercihleri aynı sonuçları vermemektedir. Ayrıca, gösteriş amaçlı mal veya mal gruplarının tercihi de aynı şekilde değerlendirilebilir. Bu bağlamda, bireylerin tüketim kararlarının diğer bireylerin tüketimleriyle olan bağlantısını dikkate almamak ve karar alma davranışlarının diğer tüketicilerden bağımsız bir şekilde gerçekleştiğini söylemek mümkün değildir (Açıkalın ve Erdoğan, 2005, s. 12-13).

Guerrien (2004) çalışmasında, Neoklasik yaklaşımın kendi kurgusal dünyasına sıkışması, gerçek dünyada neler olup bittiğiyle ilgilenmemesi sebebiyle neoklasik yaklaşıma dayanan Mikroekonomik varsayımları reddettiğini ifade etmiştir. Guerrien'in düşüncesine göre, mikroekonomi kitapları ya bütünüyle matematikten, ya da gerçek olmayan şeylerden ibarettir (Guerrien, 2004, s. 55-56). Guerrien'i Mikroekonominin gerçek dışı olduğu yönünde destekleyen Keen ise, Neoklasik Teoriyi "firma davranışı" ve "tüketici davranışı" konusunda eleştirmiştir. Neoklasiklerin, marjinal maliyetin marjinal gelire eşitlenerek karın maksimize edilmesi şeklindeki firma davranışı yaklaşımının gerçekle ilgisi olmadığını ileri sürmüştür. Keen çalışmasında, firma davranışları ile ilgili yapılan vakalarda firmaların, %95 oranında marjinal geliri hiç hesaba katmadıklarını ifade etmektedir. Ayrıca, Neoklasiklerin bütçe doğrusu ile kayıtsızlık eğrisinin teğet olduğu diğer bir deyişle tüketici karar noktası varsayıldığı görüşün; tüketici davranışlarının incelendiği deneysel çalışmalarla doğrulanmadığını ifade etmiştir. Bu bağlamda, standart firma ve tüketici teorisinin deneysel çalışmaların sonuçlarına rağmen, geçerliliğini halen koruyor olması mikroekonomik teoriye karşı yapılabilecek en önemli eleştiridir (Keen, 2004, s.77-79).

2.2.1.3. Kurumsal İktisat

Kurumsal İktisat, öncülüğünü T. Veblen, J Commons, V. Mitchell, C. Ayes gibi düşünürlerin yaptığı ve zamanla yelpazesi genişleyen önemli bir akımdır. Bu akımın en temel özelliklerinden biri iktisat biliminin inceleme alanını bireyler değil kurumlar olarak ele almasıdır. (Ata, 2009, s. 31). Kurumsal iktisat kavramı ilk defa 1918 yılında Walton Hamilton tarafından kullanılmıştır. Ancak bu düşüncenin temellerinin, iktisadın bilimsel formuna karşı yeni yaklaşımlar kazandırabilme çabası taşıyan 1880'li yıllardaki iktisatçıların söylemlerine kadar dayandığı bilinmektedir. Kurumsal iktisadın temel ilgi alanları, John Ingram'a ait olan; iktisadın toplumun diğer yönleri ile daha sıkı ilişki içinde olması, aşırı soyutlamalardan kaçınılması ve tarihsel bakış açısının gerekliliği gibi düşüncelerdir (Tekeoğlu, 1993, s. 171).

Kurumsal akımın doğasını özümseyebilmek için öncelikle Veblen'in düşünsel temellerini anlamak gerekir. Veblen, yerleşik iktisadın görünmez el ve

doğal düzen gibi varsayımlarını felsefe gücünü kullanarak eleştirel bir bağlamda ele almıştır. Buradan hareketle, klasiklerin, bireyi hazcı bir tabirle tanımlamalarını ve hazcı rasyonalite yaklaşımlarını eleştirmiştir. Veblen'e göre bu yaklaşımlar iktisat bilimini durağanlaştırmakta ve aynı zamanda işlevsizleştirmektedir. Birey, sosyal toplumdan ayrı olarak düşülemez bir varlıktır. Birey ve toplum birbirinden ayrıştırılırsa bireyler etkisiz hale gelir ve ekonomik olgulardan soyutlaştırılmış bir görünüme bürünür. Veblen, bu tür bir yaklaşımı reddeder ve bireyi toplum örgüsüyle birlikte inceleyerek, toplumsal konuların tercih ve kararlar üzerindeki etkisine vurgu yapar (Şenalp, 2007, s. 54). Bir diğer Kurumsal İktisat düşünürlerinden biri olarak kabul edilen Commons, Yerleşik İktisadi Düşüncenin, iktisadi analizlerde psikolojik, kültürel, sosyolojik, hukuki faktörlerin göz ardı edilmesi konusunda eleştirmiştir. (Güler, 2012, s. 57).

Veblenci yaklaşıma göre, geleneksel teorisinin tüm birimlerinde kabul edilen insanların ekonomik davranışlarında rasyonel oldukları varsayımı kabul görmemiştir. Tüketicilerin sosyal statülerine göre zenginliklerini gösterme amaçlı ve zenginmiş gibi harcama yapmaları rasyonel davranışla ters düşmektedir. Veblen'in yaklaşımında, tüketici davranışlarının geleneksel modeldeki teorilerle uyuşmadığı ve tüketicilerin her zaman rasyonel davranmadığı açıklanmaya çalışılmıştır. Bütçe kısıtı altında bir tercih sıralaması yapan tüketicilerin zaman zaman irrasyonel davranışlarda da bulunduğu inkar edilemez bir gerçektir. Bu bağlamda tüketiciler, gelenekselci yaklaşımın rasyonelliğine uymayarak, bazı tüketim harcamalarını toplumun bütün tabakalarına "zenginliği reklam etmek" ya da "zenginmiş gibi görünmek" için yapabilirler (Açıkalın ve Erdoğan, 2005, s. 12-13). Veblen, bireylerin iktisadi tercihlerinde psikolojik ve sosyolojik pek çok faktörün etkili olduğunu "snobizm" yani gösteriş etkisi tezi ile desteklemiştir.

Literatürde tüketicilerin gösteriş amaçlı tüketimin cazibesine neden kapıldıkları ile ilgili iki ana yaklaşım vardır:

- Psikolojik açıdan bakıldığında, bireylerin davranışlarında psikolojik ödül mekanizması çalışmakta olup daha üst düzeyde sosyal statüye sahip olma çabasıyla açıklanmaktadır (Frank, 1985, s.101).

- Sosyolojik açıdan bakıldığında ise, insanların birbirlerine duydukları saygının derecesi sosyal statülerine göre belirlendiği yaklaşımdır (Coleman, 1990, s.33).

Tüketici seçimlerinin açıklanmasında psikolojik analizin önemli bir yer tuttuğunu unutmamak gerekir. Şöyle ki, her tüketici farklı bir kişiliğe sahiptir ve tüketim tercihlerinde oluşan farklılıklar bireylerin kişiliklerindeki farklılıkları yansıtmaktadır.

2.2.1.4. Keynesyen İktisat

1929 yılında Büyük Buhranın yaşanmasıyla geleneksel politikalar etkisini yavaş yavaş yitirmeye başlamıştır. Klasik iktisatla tamamen ters düşen ekonomiye devlet müdahalesi artık kaçınılmaz bir hal almıştır.

Keynesyen teori, 1929 Büyük Buhranına Neo Klasik³ görüşle ters düşen bir yaklaşımla açıklama sunmuştur. Bu açıklamaya göre, çoğu ekonomide en temel sorunlarından biri olan tam istihdamın sağlanabilmesi için, kamu kaynaklarının yönlendirilmesinde para politikası yerine politika aracı olarak maliye politikası kullanılmalıdır. Uzun süre geçerliliğini koruyan Keynesyen teorinin önerileri, II. Dünya Savaşı'ndan sonra bütün ülkelerin temel sorunlarından olan büyüme problemine karşı çözüm getirmek için uygulanan bir araç haline gelmiştir (Yavuz ve Doruk, 2018, s. 80).

Kısa dönemde toplam arzın, üretimdeki teknik koşullara yani istihdam seviyesindeki üretim ve teknolojiye bağlı olduğunu ileri süren Keynesyen Teori, devletin çeşitli politikalar aracılığıyla toplam talebe etki edebileceği ve bu sebeple ekonomiye devlet müdahalesi gerekliliğinin önemine vurgu yapmıştır. Bu bağlamda Keynesyen Teori Klasik teorinin aksine “ talep yönlendirici” bir teoridir (Savaş, 1994, s. 192).

³ J. M. Keynes, Genel Teori ile tutarlı bir şekilde ele alındığında neoklasik teoriye karşı ciddi eleştirilerde bulunmasına rağmen teorik anlamda bir değişiklik yapma amacı taşıdığı söylenemez. Keynes'in temel amacı Neoklasik yaklaşıma alternatif bir paradigma ortaya koymak olmuş ve bu anlamda Keynes sonrasında Yeni Keynesyen ve Post Keynesyen gibi birbirinden farklı düşünce akımlarının ortaya çıkış sebeplerinden biri de budur. Bu düşünce okulları, Keynes tarafından ortaya atılan görüşlerle tutarlı bir şekilde neoklasik paradigmanın analitik çerçevesini ve modellerini yeniden yorumlamışlardır (Herr, 2013, s.1).

Keynesyen Makro Teoriye göre iktisadi yaşamda enflasyon, deflasyon, işsizlik veya durgunluk gibi meydana gelebilecek istikrarsızlıklar toplam talep müdahaleleriyle giderilebilecektir. Keynesyen makro teori bu görüşü savunurken, arz koşullarının kısa dönemde değişmediğini, uzun dönemde ise uygulanan politikalar karşısında duyarsız olduğunu varsayar. Bir diğer ifadeyle Keynesyen İktisat, arz koşullarının önemini red veya ihmal etmez ancak söz konusu koşulların iktisat politikalarının etki alanının dışında kaldığını öne sürmektedir (Savaş, 1986, s. 171).

Klasik teoride ekonominin genelinde belirlilik söz konusu iken Keynes'in Genel Teori'sinde, belirsizlik ve ileriye dönük bekleyişler önemli bir nokta olarak ele alınmıştır. İktisadi ajanların ekonomideki belirsizlik ve bekleyişlerden önemli ölçüde etkilenmesi Keynesyen teorisinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. (Orhan, 1989, s. 38-41). Bu bağlamda Keynes, işçilerin; kısa dönemde meydana gelen ekonomik değişiklikleri doğru veya zamanında algılayamamaları sebebiyle parasal yanılgı içinde olduklarını ve emek arzının nominal ücretin bir fonksiyonu olduğunu savunmaktadır. İşverenlerde ise tam bilgi varsayımı geçerli ve emek talebi reel ücretin bir fonksiyonudur. Bu nedenle Keynesyen düşüncede kısa dönemde işverenler rasyonel davranırken işçiler rasyonel değildir.

Keynes Genel Teori'de, rasyonalitenin her zaman geçerli olmayacağı görüşünü savunduğu "hayvansal güdüler"i (animal spirits) şu cümleleriyle izah etmiştir: "Spekülasyona bağlı istikrarsızlıklar haricinde, bir de insan doğasının karakteristiğine bağlı bir istikrarsızlık vardır ki, olumlu aktivitelerimizin önemli bir kısmı, matematiksel beklentiden ziyade doğal bir iyimserliğe dayanır. ... Tüm sonuçları ancak belirli bir zaman sonra ortaya çıkacak olan olumlu bir şeyleri yapma yönündeki kararlarımız, ancak hayvansal güdülerin sonucu olarak alınabilir ki, bu da, hiçbir şey yapmamaktan ziyade, harekete geçme yönünde anlık bir dürtüdür. ... Fakat bireysel inisiyatif, ancak makul bir hesaplama, hayvansal güdülerce tamamlanıp desteklendiğinde doğru olmaktadır. .." (Keynes, 2008, s. 144-145). Bu bağlamda Keynes, bireylerin karar alma mekanizmalarının akılcılıktan ziyade dürtülerle desteklendiğini savunmakta, bu da rasyonaliteden sapma olarak değerlendirilmektedir.

Keynes, uzun dönem beklentilerini yatırımcıların geleceğe yönelik tahminlerine dayandırmaktadır. Geleceğe dönük tahminleri ise, bu tahminlere

duyulan güven durumuyla ilişkili bir şekilde açıklamaktadır (Keynes, 2008, s. 134). Yatırımcı davranışlarını etkileyen güven durumu ise politik, sosyal ve iktisadi gelişmelerle birlikte belirlenmekte olup belirsizlik faktörünün etkisi altında şekillenmektedir. Dolayısıyla belirsizlik faktörü, yatırımcıların güven düzeyini belirleyerek yatırım kararlarını etkilemektedir (Marchionatti, 1999, s. 386-395). Bu bağlamda, özellikle belirsizliğin arttığı dönemlerde yatırımcıların geleceğe yönelik tahminlere karşı duyduğu güven azalacak ve yatırım yapma kararı buna göre belirlenecektir.

Keynes, ekonomik faaliyetlerde rasyonel iktisadi güdülerin etkisi olduğunu kabul ediyordu; ancak ona göre ekonomik faaliyetlerin daha büyük bir kısmı hayvansal güdüler tarafından kontrol edilmekteydi. İnsanların ekonomik olmayan güdülerini vardır ve ekonomik çıkarlarının peşinde koşarken her zaman her koşulda rasyonel davranmayabilirler. Keynes'e göre ekonomik dalgalanmaların asıl sebebi hayvansal güdülerdir. Bunlar aynı zamanda istem dışı işsizliğin de esas sebebidir. Hayvansal güdülerini tanımlayacak olursak; terimin özgün kullanımı Latince *spiritus animalis* ifadesinde *animalis* sözcüğü "zihinle ilgili" ya da "canlı" anlamına gelmektedir. Temel zihinsel enerji ve yaşam gücünü ifade eder. Modern iktisatta ise hayvansal güdüler farklı bir anlam kazanmıştır. Artık, ekonomideki hareketli ve değişken bir unsuru ifade eden bir terime dönüşmüştür. Yani, muğlaklık veya belirsizlikle olan ilişkimizi ifade etmektedir. Bazen hayvani güdüler yüzünden kararlarımız rasyonel olmayabilir (Akerlof ve Shiller, 2010, s. 24).

Keynes Genel Teori'sinde Mutlak Gelir Hipotezi'ni ortaya koyarken, tüketim harcamaları konusunda üç temel husus üzerinde durmuştur (Keynes, 1936, s. 91-97): Birincisi, harcanabilir gelirle tüketim arasında düzenli bir ilişki olduğunu ve gelir arttıkça tüketimin de buna bağlı olarak artacağını belirtmiştir. Ancak tüketimdeki nisbi artışın gelirdeki nisbi artıştan daha düşük olacağını buna bağlı olarak marjinal tüketim eğilimi (MPC) sıfırla bir arasında bir değer alacağını ileri sürmüştür. Keynes bu eğilimi "*temel psikolojik kanun*" olarak adlandırmakta olup bu sonuca, a priori, insan doğası hakkındaki bilgileri ve gerçek tecrübelerinin detaylarından yola çıkarak ulaştığını belirtmektedir. İkincisi, harcanabilir gelir arttıkça gelirin tüketim amacıyla kullanılan kısmının azalacağını, bir diğer deyişle, gelir düzeyi arttıkça ortalama tüketim eğiliminin (APC) düşeceğini ifade etmiştir. Üçüncüsü, tüketim harcamalarını belirleyen

temel değişkenin cari harcanabilir gelir olduğu, faiz haddinin klasik iktisatçıların ileri sürdüklerinin aksine tüketim harcamaları üzerinde belirleyici bir rol oynamadığı hususudur. Kısa dönemde cari tüketim harcamaları, cari gelirin istikrarlı bir fonksiyonu olup, cari gelirdeki değişmelere bağlı olarak değişmektedir (Tarı ve alışkan, 2010, s. 3).

20. yüzyılda kurumsalcılardan farklı olarak psikolojinin önemine değinen Keynes'in "Genel Teorisi" davranışsal iktisat alanına ışık tutmuştur. Keynes hemen hemen her yerde piyasa başarısızlıkları ve akıl dışılık gibi unsurlarda psikolojik eğilimlerin etkisinin olduğunu savunmuştur. Örneğin, borsada yaşanan spekülasyonların psikolojik eğilimlerin sonucu olduğunu belirtmiştir (Akerlof, 2002, s. 428).

2.2.1.5. Monetarist İktisat

Keynesyen iktisat görüşlerine karşı çıkan iktisatçıların başında Milton Friedman gelmektedir. Büyük ölçüde Friedman tarafından geliştirildiği kabul edilen monetarist düşünceinin temel ilkeleri "Paranın Miktar Teorisi Üzerine alışmalar" adlı kitapta ortaya konmuştur. (Friedman, 1956).

Makroekonomik politikalarda paranın modern miktar teorisini temel olarak ele alan ve para stoğundaki değişmelerle ilgili konulara önem veren ekonomistler Moneterist (Parasalıcı) olarak adlandırılmaktadır. Parasalcılar, politika aracı olarak para politikasının diğer politika araçlarından daha etkili olduğunu savunmaktadır. Moneteristlerin savundukları görüş "Moneterizm" olarak adlandırılmış ve bu terim ilk defa Karl Brunner tarafından kullanılmıştır (Orhan,1989, s. 74).

II. Dünya Savaşı sonrası dönemde Keynesyen tüketim fonksiyonunun zaman serisi verileriyle yapılan çalışmalarda uzun dönemde geçerli olmadığının deneysel yöntemlerle ortaya konulması Keynesyen tüketim teorisinin geçerliliğinin sorgulanmasına neden olmuştur. Tüketim Bulmacası⁴ olarak adlandırılan kısa ve uzun dönem tüketim fonksiyonları arasındaki bu çelişkiyi

⁴ Keynesyen tüketim fonksiyonu ile ilgili ilk çelişkiler Kuznets'in zaman serileriyle yaptığı çalışmasında ortaya konulmuştur. Bu çalışmada, tüketim ve tasarrufun milli gelirdeki payının oldukça istikrarlı olduğu ampirik olarak kanıtlanmıştır. Kuznets, 1869-1936 yılları arasını ele aldığı uzun dönem veri setinde, milli gelirden çok ciddi artışlar gerçekleşmesine karşılık, MPC'nin sabit kaldığı sonucuna ulaşmıştır. Bu durum, Keynesyen tüketim fonksiyonunun gelir artıkça MPC'nin düşmesi gerektiği yönündeki varsayımı ile çelişmektedir ve bu çelişki literatürde "Tüketim Bulmacası" olarak adlandırılmaktadır (Kuznets, 1946; Wonnacott, 1984, s. 224).

çözmek üzere öne sürülen hipotezlerden biri de Friedman'ın sürekli gelir hipotezidir. (Tarı ve Çalışkan, 2010, s. 2).

Sürekli Gelir Hipotezine göre, bireyler; cari gelirlerinden ziyade, uzun dönemde elde etmeyi bekledikleri sürekli / ortalama gelirlerini göz önünde bulundurarak tüketim kararlarını belirlerler. Friedman tüketicilerin; uzun dönemde elde etmeyi bekledikleri ortalama geliri sürekli gelir olarak adlandırmış ve bir günden daha uzun bir dönem söz konusuysa tüketim düzletişmesi yapma eğiliminde olduklarını belirtmiştir. (Bakshi, 2000, s. 7, 25-26; Gordon, 1984, s. 240; Chao, 2000, s. 3). Sürekli gelir; tüketicinin kendisiyle ilgili yaş, eğitim seviyesi, meslek ve diğer kişisel ve toplumsal özellikleri dikkate alarak, öngörebildiği süre içinde kazanmayı planladığı gelir anlamına gelmektedir. Geçici gelir ise, konjonktürel hareketler sonucu ya da piyango, miras vb. şekilde beklenmedik bir biçimde ortaya çıkan gelirlerdir. Gelir, sürekli ve geçici gelirlerden oluşmaktadır. Sürekli tüketim de gelir gibi tüketicilerin her yıl, sürekli bir şekilde gerçekleştirmeyi planladıkları sürekli / ortalama tüketim harcamaları ile hastalık, doğal afetler vb. gibi öngörülemeyen geçici tüketim harcamalarının toplamından oluşmaktadır (Friedman, 1957, s. 21-22, 221; Carrol, D. C. Rhee, ve Rhee, 1994, s. 691; Mankiw, 1992, s. 414-415).

“Flavin (1984), tüketim harcamalarının cari gelire aşırı duyarlı olup olmadığını belirlemek için 1933-1941 ve 1950-1981 yıllık zaman serilerini kullanarak gerçekleştirdiği çalışmada sadece dayanıksız tüketim harcamalarını ele almıştır. Flavin bu çalışmada likidite kısıtlarının tüketim harcamalarının bugünkü gelire aşırı duyarlı olmasında etkin rol oynayıp oynamadığını belirlemeye çalışmıştır. Çalışmada işsizlik oranının likidite kısıtını temsil etmesi durumunda tüketim harcamalarının bugünkü gelire aşırı duyarlı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Flavin, mükemmel sermaye piyasaları ile karşı karşıya olmamaları nedeniyle bireylerin likidite kısıtına tabi olduklarını ve bu kısıtın tüketim harcamalarının cari gelire aşırı hassasiyetinin bir nedeni olduğunu ileri sürmüştür. Bunun yanı sıra Flavin, bireylerin geleceği görememelerinin de (myopia)⁵ tüketim harcamalarının cari gelire aşırı hassas olmasına neden olduğu şeklinde bulgulara ulaşmıştır. Parasalcılar esasen

⁵ Myopia kavramı, miyopluk olarak Türkçe'ye çevrilmekte olup “uzağı görememek” anlamına gelmektedir. Kişilerin şimdiki zaman ve gelecek zaman arasında yapmış olduğu zamanlararası tutarsız tercihler miyopluk kavramıyla açıklanmaktadır.

iktisadi problemlerin başında gelen enflasyon konusu üzerinde durmuş ve enflasyonun tek ve en önemli sebebinin para arzındaki artışlar olduğunu ileri sürmüşlerdir. Çözüm olarak da para arzının, ekonomide toplam üretimdeki büyüme oranına paralel bir şekilde artırılmasını önermektedirler.” (Yamak ve Abdioğlu, 2007, s. 70).

Friedman (1956), Paranın Modern Miktar Teorisinde, para talebini belirleyen faktörleri ele alırken beklenti kavramını modele dahil etmiştir. Monetaristlere göre, işçiler adaptif⁶ beklentilere sahiptir. Meydana gelen ekonomik gelişmeler işçiler tarafından hemen algılanamaz, belirli bir süre geçtikten sonra algılanabilir hale gelir. Adaptif beklentilere sahip işçiler, emek arz ederken beklenen reel ücreti esas almaktadır. Ancak adaptiflik işverenlerde görülmez ve emek talebi reel ücrete bağlıdır. Bu sebeple monetarist düşüncede işçiler kısa dönemde rasyonel değildir. Ancak yanlışlıkların ortadan kalktığı uzun dönemde rasyoneldir. İşverenler ise hem kısa hem de uzun dönemde rasyonel davranmaktadır.

Thorp ve Whithead çalışmasında (1979), monetarist önlemlerin az gelişmiş ülkelerde çözüm bulamadığını ele almıştır. Bu çalışmaya göre, az gelişmiş ülkelerde enflasyona karşı parasalcı önlemler alınmasına rağmen, bazı ülkelerde alınan önlemler sonucunda bir başarı sağlanamaması monetarizme karşı bir takım eleştirilerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Yalnızca para arzındaki artışların hedef göstererek enflasyon olgusunun açıklanamayacağını ve enflasyon sorununun yalnızca ekonomik büyümeye paralel bir para arzı büyümesiyle çözümlenemeyeceğini ileri süren bazı ekonomistler monetarizme karşı bir tepki olarak Strüktüralizm olarak adlandırdıkları bir görüşü ortaya atmışlardır. Strüktüralistler, enflasyonun sebeplerini daha çok ekonominin temelinde yer alan yapısal bozukluklarda ve darboğazlarda aramak gerektiğini iddia etmektedirler. Bu görüşün taraftarları, ekonomideki yapısal bozukluk ve darboğazlar çözüme kavuşturulmadığı sürece, enflasyon sorununun da çözülemeyeceğini savunmaktadırlar.

⁶ Cagan (1956) tarafından ortaya atılmıştır. Adaptiflikte geçmiş verileri bilinir, gelecek ise geçmişteki verilerden yola çıkılarak tahmin edilir. Örneğin, enflasyon oranı 2018 yılında % 17 ise, bireyler 2019 yılı enflasyon oranının da % 17 olacağı beklentisindedirler. Eğer 2018’de enflasyon oranı artarsa (azalırsa) bireyler 2019’daki enflasyon oranının da artacağını (azalacağını) öngörür ve buna göre davranırlar.

2.2.1.6. Yeni Klasik İktisat

ABD' de Chicago Üniversitesi'nde, Friedman ve öğrencilerinin enflasyon konusuna önerdikleri çözümlerin yanı sıra yine aynı üniversitede Friedman' ın öğrencileri olan bir grup iktisatçı tarafından enflasyon konusu farklı bir açıdan ele alınmıştır. Rasyonel Beklentiler Teorisi (Rational Expectations Theory) adıyla iktisat literatürüne giren bu görüş, klasik iktisadın temel ilkelerini aynı şekilde benimsemiş olup J. Muth' un 1961 yılında yayınlamış olduğu “Rasyonel Beklentiler ve Fiyat Hareketleri Teorisi” makalesiyle ortaya çıkmıştır (Muth, 1961). Muth bu çalışmasında, enflasyonist dönemlerde iktisadi aktörlerin “adaptif beklentiler”e değil, “rasyonel beklentiler”e sahip olduğunu öne sürmüştür. Buna göre, iktisadi aktörler karar alırken mevcut tüm bilgiden yararlanır, sistematik hatalar yapmaz ve ekonomik aktörler hem kısa hem de uzun dönemde rasyonel davranır.

Rasyonel Beklentiler Teorisinde; devlet, hem kısa hem de uzun dönemde, vergiler, kamu harcamaları ve para arzı gibi araçları kullanarak, üretim, istihdam, fiyat istikrarı gibi ekonomik değişkenler üzerinde müdahaleci politikalarla etkili olamayacağı görüşü savunulmaktadır. Bu nedenle “aktif” iktisat politikaları yerine “istikrarlı” politikalar kullanılmalıdır. Rasyonel Beklentiler Teorisi savunucularına göre, devletin görevi oyunun kurallarını belirlemek olmalı; bireyler de, hangi koşulların kendilerine uygun olup olmadığını bilerek kararlarının muhtemel sonuçlarını önceden tahmin edebilmelidir. Örneğin; vergi politikası ve kamu harcamaları politikası ile ilgili kararlar önceden belirlenmeli ve sık sık değiştirilmemelidir. Zorunlu bir politika değişikliğinde ise, bu değişiklikler anında değil yavaş yavaş yürürlüğe konulmalıdır (Savaş, 1986, s. 226-244).

Muth (1961) çalışmasında Rasyonel Beklentiler Okulunun iki önemli varsayım üzerine kurulduğunu ifade etmiştir: Birinci varsayım iktisadi aktörlerin karar alırken yalnızca reel değişkenleri dikkate aldıklarını, ikinci varsayım ise iktisadi aktörlerin karar alırken sistematik hatalar yapmadıkları ve her zaman istikrarlı oldukları görüşüdür (Gaytancıoğlu, 2010, s.141). Rasyonel beklentiler teorisine göre bireyler geçmiş deneyimlerinden hareketle beklentiler oluşturmaktadır. Rasyonel beklentileri adaptif beklentilerden farklı kılan nokta; bir değişken için öngöründe bulunulurken mevcut tüm değişkenlerin geçmiş değerlerinin dikkate alınmasıdır. Adaptif beklentiler teorisinde ise beklenti hangi

değişken için oluşturuluyorsa yalnızca o değişkenin geçmiş değeri dikkate alınmaktadır (Yurdakul ve Özcan, 2014, s. 315).

Rasyonel beklentiler teorisinin iktisat bilimine getirdiği yenilik “beklentiler” konusunda olmuştur. Beklentiler konusu, esasen ilk defa Örümcek Ağı teorisinde incelenmiştir. Bu teori, genellikle tarımsal ürünlerin arzının, talepteki beklentilere göre gerçekleşeceğini açıklamaktadır. Ayrıca, beklentiler konusu, bir önceki başlıkta açıklanan “Adaptif Beklentilerle” Monetaristler tarafından incelenmiş ve Yeni Keynesyen Modelin de gelişmesine büyük katkı sağlamıştır.

Tüketim bulmacasına çözüm getiren önemli çalışmalardan bir diğeri de Hall’un Rassal Yürüyüş Hipotezidir. Hall (1978), bireylerin tüketim kararlarını daima rasyonel beklentiler varsayımı altında gerçekleştiğini kabul etmektedir. Rassal Yürüyüş Hipotezine göre, bireyler gelecekteki gelir düzeylerini rasyonel beklentiler altında mevcut tüm bilgiden yararlanarak öngöründe bulunurlar. Buna göre bireyler, beklenmedik veya tesadüfi bir durum meydana gelmedikçe sürekli gelir düzeylerini içinde bulundukları her dönemde ortalama olarak doğru tahmin etmektedirler. Hall’un modelinde cari tüketim, bir önceki dönemin tüketimi ile tesadüfi bir hata teriminin toplamından oluşmaktadır. Chao’ya göre (2001), Rassal Yürüyüş Hipotezi, beklenti problemini “temsilci birey hipotezi” yoluyla çözümlenmiştir. Hall, toplam tüketim modelini temsilci bireylerin dönemler arası optimizasyon davranışlarından türetmiştir (Yamak ve Abdioğlu, 2007, s. 69 – 72).

Rasyonel beklentiler yaklaşımında tüketici tercihlerinin açıklanmasında sürekli gelir hipotezi temel alınmış ancak bu yaklaşım, belirsizlik konusu, eksik istihdam ve çeşitli politik kriz dönemlerinde tüketici davranışlarını açıklamakta yeterli olamamıştır. Bu noktada, bireylerin tüketim davranışlarındaki açıklanamayan konuların ele alındığı davranışsal iktisat bu konuya açıklık getirmiş ve tüketici davranışlarına etki eden psikolojik faktörler konusunda önemli gerçeklikler ortaya koymuştur. Davranışsal iktisadın ilk çalışmalarına rehberlik eden Katona’nın çalışmasında (1975), bireylerin tüketim harcaması yaparken iktisadi verilerin yanı sıra kendi sosyal yaşamlarında birbirleriyle yaptıkları bilgi alışverişinin de etkili olduğunu öne sürülmüştür (Özdemir, 2013, s. 121).

Rasyonel Beklentiler görüşüne göre, tam rasyonalite ve sistematik hata yapmayan iktisadi birey varsayımları, problemleri modellememizde basitlik ve

verimlilik sağlasa da gerçek hayatta meydana gelen olguları açıklamakta tahmin gücü açısından eksik kalmaktadır. Bu noktada sosyal ve psikolojik özelliklerin göz ardı edildiği Rasyonel Beklentiler Teorisi, psikolojik ve davranışsal yönlerin de ortaya çıkan sonuçlar üzerinde etkisi olduğunu ileri süren Davranışsal ve Psikolojik İktisatla ters düşmektedir.

2.2.1.7. Yeni Keynesyen İktisat

1970'li yıllarda Keynesyen iktisada olan güven kaybı, Keynesyenciler cephesinde ayrışmalara neden olmuştur. Keynesyen doktrin; Keynes'in görüşlerini devam ettirmeye yönelik paradigmayı destekleyen Post Keynesyen İktisat Okulu ve Keynesyen Doktrini farklı eklentilerle harmanlayan Yeni Keynesyen İktisat Okulu olarak ikiye ayrılmıştır.

Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezindeki çelişkiyi çözmek üzere ortaya atılan bir diğer tüketim teorisi de J. Duesenberry'nin Nisbi Gelir Hipotezidir. Bu hipoteze göre, bireylerin tüketim ve tasarruf davranışları içinde yaşadıkları toplumsal çevreden büyük ölçüde etkilenmektedir. Nisbi Gelir Hipotezinin temel düşüncesine göre tüketim, toplumun psikolojik ve sosyal özelliklerine göre şekillenmektedir. Bu bağlamda, mutlak gelir hipotezinde üzerinde durulmayan tüketicinin psikolojik ve sosyolojik durumları analize dahil edilmiştir. Nisbi Gelir Hipotezi, iki temel varsayım üzerine kurulmuştur (Duesenberry, 1949, s. 17-46; Branson, 1989, s. 270-271; Brown, 1988, s. 174): Birincisi, tüketim ve tasarruf kararları kişinin yaşadığı toplumsal ve sosyal çevreden önemli ölçüde etkilendiği düşüncesidir. Örneğin, aynı gelir düzeyine sahip iki farklı hanehalkından, gelir düzeyi nispeten yüksek komşuluk çevresinde yaşayan hanehalkı, gelir düzeyi nispeten düşük komşuluk çevresinde yaşayan hanehalkına kıyasla daha fazla tüketim harcaması yapmaktadır. Ayrıca tüketim davranışı, komşuluk çevresindeki toplumsal statü ve mevkilerden de etkilenmektedir. Bir diğer deyişle, hanehalkı tüketim harcaması yaparken, yaşadığı toplumdaki belirli statülerini korumak amacıyla harcama yapmaktadır. İkinci varsayıma göre, cari tüketim, hem nisbi gelirin hem de önceki dönemlerde elde edilen en yüksek gelir düzeyinin bir fonksiyonudur. Duesenberry'e göre, hanehalkının en yüksek seviyedeki tüketim harcamalarını azaltmaları, oransal olarak önceki dönemlerde yapmış oldukları tasarrufları azaltmalarından çok daha zor bir durumdur. Bunun

sebebi, hanehalkının geçmiş dönemlerde yüksek gelir elde ettikçe tüketim davranışlarında bir alışkanlık edinmeye başlamasıdır (Tarı ve Çalışkan, 2010, s. 3).

Yeni Keynesyen iktisatta piyasa başarısızlıklarının altında yatan temel neden asimetrik bilgi problemleridir. Asimetrik bilgi kavramını literatüre kazandıran Akerloff, asimetrik bilginin ters seçim, ahlaki tehlike ve temsilcilik sorunu gibi problemlere neden olduğunu ileri sürmüştür. Bu durumu ilk olarak 1970 yılında yayınlamış olduğu “The Market For “Lemons”: Quality, Uncertainty and The Market Mechanism” (Limon Piyasası: Kalite, Belirsizlik ve Piyasa Mekanizması) adlı makalesinde ortaya koymuştur.

Asimetrik Bilgi, ekonomik birimlerden bir tarafın diğerine oranla daha fazla bilgiye sahip olması durumudur. Asimetrik bilgi problemlerinin, piyasa başarısızlığına yol açtığı düşüncesi özellikle 1980'lerden sonra yapılan çalışmalar sonucunda netlik kazanmıştır. Stiglitz (2000), piyasalarda önemli bilgi asimetrilerinin bulunduğunu ve bu bilgilerin ekonomik ajanların eylemlerini ve kararlarını etkilediğini belirtmiştir (Yavuz, 2018, s. 199).

Akerloff (1970) çalışmasında, ikinci el otomobil piyasalarını incelemiştir. Bu piyasada, satıcılar araç hakkında tam bilgiye sahip ve araba fiyatları satıcıların tam bilgisine göre belirlenmiştir. Ancak alıcılar araçların kalitesi hakkında yeterli bilgiye sahip değildir (Yavuz, 2018, s. 199). Alıcılar piyasada hangi otomobillerin düşük kalite (limon) hangilerinin yüksek kalitede olduğunu bilmemektedir. Bu durumda daha az bilgiye sahip potansiyel alıcı, ortalama kaliteyi yansıtan ortalama bir fiyatı ödemeye razı olacaktır. Kaliteli otomobil satıcıları ise bu ortalama fiyatın aracın gerçek kalitesini yansıtmadığını ve otomobilinin gerçek değerinin bu fiyatın üstünde olduğunu düşünerek otomobilini satmaktan vazgeçecektir. Düşük kaliteli otomobil satıcıları ise bu ortalama fiyatın, kendi aracının gerçek değerinin üstünde olduğunu bildikleri için kendilerine sunulan ortalama fiyatı kabul ederek, araçlarını satacaklardır. Sonuç olarak, yüksek kaliteli otomobillere sahip satıcılar piyasadan çekilecek, piyasaya limonlar hakim olacaktır. Düşük kalitede arabaların sayısı iyi arabaları geçtiğinde alıcılar düşük kalitedeki otomobilleri satın alacak ve ters seçim ortaya çıkacaktır (Akerloff, 1970, s. 487-492).

Asimetrik bilgiden kaynaklanan bir diğer problem ise işlem sonrası görülen ahlaki tehlike problemidir. Ticari işlem sonrasında veya sözleşmeden

sonra taraflardan birinin geçmişteki davranışlarının tersi davranması olarak adlandırılan ahlaki tehlike ilk olarak sigorta piyasası örneği ile literatüre girmiştir (Varian, 1993, s. 700). Örneğin, insanların evini hırsızlığa karşı sigorta yaptırmadan önceki davranışları ile sigorta yaptırdıktan sonra hırsızlığa karşı önceki gibi dikkatli olmaması gibi davranışlar, piyasa işleyişi açısından problemli hale gelmektedir.

Akerloff'un çalışmasından açıkça görüldüğü üzere, neoklasik teorinin aksine piyasadaki tüm aktörler tam bilgiye sahip değildir. Bu durum, ters seçimlerle irrasyonel kararlar alınabilmesi, piyasa işleyişinde aksaklıklar meydana gelmesi ve piyasa dengesinin teoride ve gerçekte farklı gerçekleşmesi gibi sonuçlara sebep olmaktadır.

2.2.1.8. Post Keynesyen İktisat

Post Keynesyen Okul olarak literatüre geçen düşünce akımı genel anlamda Keynes'in görüşlerini devam ettirme çabası taşıyan ve geleneksel iktisatla zıt görüşler savunmaları sebebiyle "radikal"ler olarak anılan bir grup iktisatçının düşüncelerine dayanmaktadır (Lavoie, 2014, s. 4). Genel Teori'nin yayınlandıktan bir süre sonra 20. Yüzyılın ortalarına denk gelen dönemde gelişimi hız kazanan Post Keynesyen geleneğin kökleri, Klasik okula kadar dayanmaktadır. Bu noktada, Post Keynesyen düşüncenin farklı iktisat okullarıyla olan etkileşiminde "yapıcı düşünce alışverişi" neticesinde olgunluk kazandığı ifade edilebilir (Dow, 1991, s. 176). Petrol krizleri sonrasında Keynesyenciler'in 2'ye ayrılması sonucu, Post Keynesyen iktisat okulu, Keynesyen akımı devam ettirme çabası taşıyan kanadın temsilcileri konumundadır.

Post Keynesyencilerin en belirgin özelliği Neoklasik teoriyi reddeden heterojen bir grup iktisatçının fikirlerine dayanmasıdır. Ancak Ortodoks ve klasik modellerin birçoğuna farklı şekilde yorumlar getiren bu heterojen grubun; Keynes'in Genel Teori'sindeki düşüncenin ana hatlarıyla uyuşmadığı bilinmektedir. Bu sebeple, bir kısmı halen Klasik iktisadi doktrinin çeşitli dallarına bağlı olan bu heterojen iktisatçıların sınıflandırılması, bir anlamda, Keynes ve onun analitik modellerini kullanan Post Keynesyenler ile Klasik

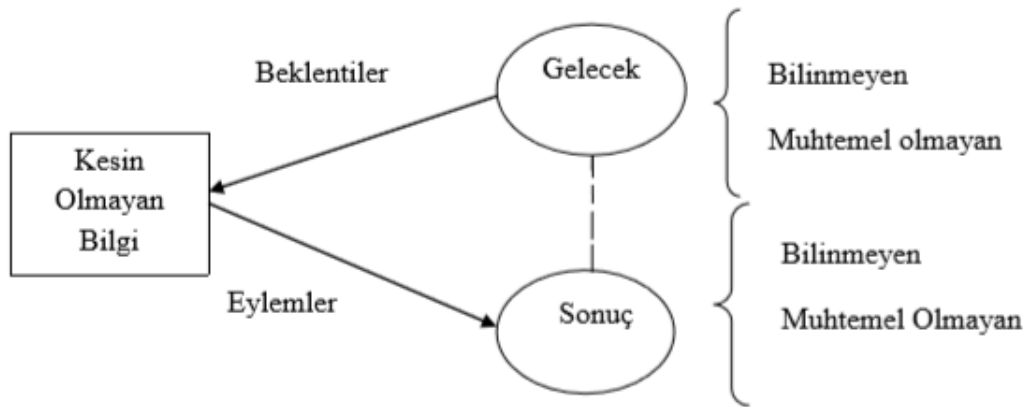
teorinin 21. yüzyıl versiyonlarını ortaya koyan ana akım makro iktisatçılar arasındaki farklılığı gizleyebilmektedir (Snowdon ve Vane, 2005, s. 451).

Post Keynesyen kuramın ayırt edici özelliklerinden bir diğeri de düalizmin reddedilmesidir. Düalizmin reddi Post Keynesyen iktisada iki özgün nitelik kazandırmaktadır (Dow, 1991, s. 183-84): Birinci nitelik, iktisatta pozitif / normatif ayırımına yer verilmemesidir. İktisada konu olan çevrenin doğası gereği iktisatta değer yargılarından bağımsız analiz yapmanın mümkün olmadığına dikkat çeken Post Keynesyenler, iktisattaki pozitif / normatif ayırımın yanıltıcı bir kurgu olduğunu savunurlar. İkincisi ise iktisattaki mikro / makro ayırımını ele alışıdır. İnsan doğası gereği bireysel olduğu kadar sosyal bir varlıktır. Dolayısıyla, insan davranışlarının sonuçları açısından mikro ve makro düzeyde analiz kaçınılmaz bir şekilde birbiriyle ilişkilidir. Bu bağlamda, Post Keynesyen iktisatta keskin bir mikro-makro iktisat ayırımı bulunmamaktadır. Mikro iktisadi düzeyde de teorik ve politik katkıları olmakla birlikte, Post Keynesyen iktisat belirgin bir şekilde makro iktisadi gerçeklik üzerine vurgu yapmaktadır (Jespersen, 2009, s. 221).

Post Keynesyen İktisat Okulunda piyasa başarısızlıkları esas itibarıyla geleceğin tahmin edilememesinden yani temel belirsizlik (fundamental uncertainty) yaklaşımından kaynaklanmaktadır. Crotty (2009)'e göre Yeni Keynesyen iktisatçıların analizlerinin temelinde yer alan ancak tam olarak özümselemeyen bilgi eksikliği kavramı, Post Keynesyen temel belirsizlik yaklaşımında önemli bir yere sahiptir. Post Keynesyen analiz ile Yeni Keynesyen analiz arasındaki en temel farklılıklardan birisi de bilgi eksikliği yaklaşımıdır. Post Keynesyen iktisatta kriz dönemlerinde ortaya çıkan iktisadi ajan davranışları, tam belirsizlikten kaynaklı panik ya da rasyonel olmayan tercihler olarak ifade edilmektedir. (Galbraith, 1993; Minsky, 1992).

Post Keynesyen doktrinin metodolojik özellikleri ile örtüşen iktisadi ajanların kesin olmayan bilgi ve asimetric enformasyonun hakim olduğu geleceğin öngörülemediği belirsizlik ve ergodik⁷ olmayan sistemde aldığı kararlar ve sonuçları Şekil 1'de gösterilmektedir.

⁷ "Ergodik, bir bütünü oluşturan dizi ya da örneklemelerin her birinin, bütünün bire bir temsilcisi olduğu süreçleri tanımlamak için kullanılan bir terimdir. Ergodiklik, dinamik sistemlere ilişkin bir özellik olup, sistemin davranışının zaman içinde değişmediği anlamını içerir. İstatistikî açıdan ise bir sürecin parçası olan bir dizi olgunun zamansal ortalamasının grup ortalaması ile aynı olduğu durumu ifade etmek için kullanılmaktadır." (Kutlu ve Horvath, 2017, s. 102).



Şekil 1. Post Keynesyen İktisat Okulu varsayımlarına göre belirsizlik altında karar verme olgusu

Kaynak: Jespersen, 2009, s. 4

Post Keynesyen iktisadı ana akım genel denge analizinden farklı kılan en temel özelliklerinden bir diğeri ekonomik süreçlerin nasıl geliştiğini anlamak açısından önemli bir işlevi olan tarihsel zaman kavramıdır. Post Keynesyen iktisatçılar geçmişin göz ardı edilemeyeceği bir durumda, Rasyonel Beklentiler Modeli gibi mükemmel öngörüğü esas alan teorilerle bir olgunun geleceğinin tahmin edilemeyeceğini savunurlar (Holt, 2007, s. 93). Keynes gibi Post Keynesyenler için de geleceğin belirsizliği kavramı makro iktisat teorisinin temel yapı taşlarından birini oluşturmaktadır. Başta Davidson olmak üzere Post Keynesyenler, ana akım iktisadın olasılık hesaplarına dayandırılmış risk ile eşdeğer belirsizlik anlayışından farklı bir bakış açısı geliştirmişlerdir. Buna göre, geleceğin belirsizliği ergodik⁵ olmayan stokastik bir sistemin sonucudur. Bu sistemde, bugünkü ya da geçmişe ilişkin piyasa verilerinden elde edilmiş olasılık dağılımları baz alınarak yapılacak gelecek tahminleri güvenilir sonuçlar vermez (Davidson, 2002, s. 50-51).

Doruk (2019)'a göre, "Post Keynesyen iktisatta belirsizlik yaklaşımında ergodik olmayan zaman kavramı son derece önemli bir yaklaşımdır. Ergodik olmayan zaman yaklaşımı, temel belirsizlik altında elde edilen bilgiler çerçevesinde karar vermeyi finansal krizlerin temeline dayandırmakta ve bu yaklaşıma göre geçmişteki bilgiler, gelecek hakkında tam bilgi vermemektedir. Keynes'in (1936) Genel Teori'sinde iktisadi ajanların uzun dönemle ilgili tahminlerinin çoğunda güven düzeylerine vurgu yapmaktadır. Keynes tarafından

davranışsal temellere dayandırılan bu yaklaşımda temel belirsizlik altında iktisadi ajanların karar vermeleri ve beklentilerine vurgu yapılmasının temel nedeni ergodik olmayan zaman yaklaşımıdır.” (Doruk, 2019, s. 101).

Post Keynesyen iktisatçılara göre piyasalardaki düzensizlik ve asimetrik bilgi problemleri piyasalardaki belirsizlikten kaynaklanmaktadır ve piyasaların temel karakteristik özelliklerinden birisidir. Post Keynesyen iktisatta belirsizlikten kaynaklanan iktisadi ajanların kararları genel itibarıyla davranışsal temelli bir analize oturtulmaktadır.

Palley (1993)'e göre Keynesyen belirsizlik ve iktisadi ajan davranışı arasındaki ilişkiyi yatırım ve tasarruftaki dinamiklerdeki sapmalara bağlamaktadır. Dolayısıyla Keynesyen iktisadın ilgilendiği ana sorunlardan birisi olan talep bu sapmalardan oldukça ciddi anlamda etkilenmektedir. Efektif talep olarak adlandırılan bu yaklaşımda belirsizliğin rolü oldukça önemlidir. Efektif talep teoreminde firmaların ex ante (beklenen) beklentileri ile ex post (gerçekleşen) beklentileri arasındaki farkın, üretime, işgücüne katılmaya olan doğrudan etkisi geçerlidir. Belirsizlik altında firmaların yatırım kararları ex ante beklentiler ile ex post beklentilere eşit ya da büyük ise firma, ekonomide yatırımına devam edecektir, aksi durumda piyasadan çekilme ya da yatırımını azaltma kararı alacaktır. Bu karar ise doğrudan üretimin azalmasına, talep yetersizliğine ve işsizliğe neden olacaktır. Efektif talep yaklaşımında ex ante beklentiler, belirsizlik koşulları altında risk olgusuna göre belirlenmektedir. Firmaların iktisadi kararları efektif talep teoremine göre Modigliani ve Miller (1958) tarafından savunulan kesin koşullar altında oluşmamaktadır. Tam rekabet piyasasının olmadığı ve bilgi dağılımının piyasadaki ajanlar tarafından eşit paylaşılmaması, firmaların yöneticilerinin de önemli düzeyde karar alma aşamasını etkileyen faktörlerdir. Dolayısıyla, Post Keynesyen makro iktisadi analizde toplam talebin belirlenmesinde belirsizlik ve bu belirsizlik ortamında iktisadi ajanların elde edebildiği bilgiler sonucundaki davranışları önemli bir rol oynamaktadır. Keynes'in efektif talep yaklaşımı belirsizlik nedeni ile kısa dönemlidir ve efektif talebin, ülke ekonomilerindeki istikrarsızlıkları ya da konjonktürel dalgalanmaların anlaşılması açısından Post Keynesyen çerçevede önemli varsayımlardan birisidir (Doruk, 2019, s. 101).

2.3.Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

Önceki başlıkta görüldüğü gibi geçmişten günümüze tüm iktisat okullarında rasyonalite kavramına rastlanmaktadır. Bazı iktisat okullarında temel varsayım olarak kabul edilip teorik anlamda özümserken bazı iktisat okullarında ise kavramsal eleştiriler getirilmiştir.

Thorstein Veblen'le birlikte 1898 yılında rasyonellik kavramının ilk eleştirileri ortaya atılmaya başlamıştır. “Veblen ekonomik insan'ı” şu sözlerle ifade etmiştir: “Uyaranların etkisi altında mutluluk arzusunun homojen bir küresi gibi salınan zevk ve acıların hesaplayıcısıdır.” (Veblen, 1898, s. 373).

1955 yılında Herbert Simon tarafından geliştirilen bir sonraki başlıkta ele alınacak olan sınırlı rasyonalite modeli de ilk ciddi eleştirilerden sayılmaktadır. Özellikle 1970'li yıllardaki Nobel ödüllü çalışmasıyla Akerlof, 2000'lerde ise davranışsal anlamda Kahneman ve Tversky tarafından yapılan rasyonel eleştirileri oldukça önem taşımaktadır.

Ana akım iktisadın temel varsayımı olan rasyonel (akılcı-usçu) bireyin gerçekte var olup olmadığı irdelenirken, ekonomik ajanı rasyonel olarak nitelendirmenin yetersizliği keşfedilmiş ve Herbert Simon'un terimiyle “sınırlı rasyonel” olarak ifade bulmuştur. Sınırlı rasyonalite, irade gücünün, akılcılığın ve bencilliğin sınırlı olduğunu içerirken, bu sınırlı bakışla, sahip olunan ve üretilen bilginin rasyonel bireyin aksine, bilginin tamamına ulaşamadığı ve bu süreçte bilişsel yanlışlıklarla zaman zaman kusurlu bilgiye ulaşıldığı anlamına gelmektedir (Diamond ve Vartiainen, 2007, s. 2).

G.A. Akerlof'un “The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and Market Mechanism” (1970) adlı makalesinde; alıcılar ve satıcılar arasındaki asimetrik bilgi sebebiyle ekonomik ajanların ‘ters seçim’ yapması, Akerlof'un rasyonel aksaklıkların varlığını sorgular nitelikte olduğunu ortaya koymaktadır.

Diğer bir rasyonalite eleştirisi de Francis Fukuyama'dan gelmiştir. Fukuyama piyasa ekonomisinin yüzde seksen oranında doğru olduğunu savunurken, yüzde yirmilik sorunun özellikle Neo-klasik iktisadi yaklaşımların ekonomik analizlerde irrasyonel faktörleri (kültür, güven) dikkate almamasından kaynaklandığını ifade etmektedir. Çünkü kökenindeki rasyonel ve çıkarlarının peşinde koşan insan davranışı modeli, yüz vakadan sekseni için doğrudur. Geriye insan davranışlarının yüzde yirmilik kısmı kalıyor ki Neo-klasik iktisadın

bu kısım için getirdiği yorum oldukça zayıftır. Adam Smith'in çok iyi açıkladığı üzere, ekonomik hayat toplumsal hayat içine derinlemesine gömülmüştür ve içinde yer aldığı toplumun gelenekleri, değerleri ve adaletinden ayrı anlaşılamaz. Kısaca ekonomik hayat, irrasyonel değerlerden ayrılamaz (Fine, 2011, s. 195). Çünkü; yasa, sözleşme ve ekonomik rasyonalite, sanayi sonrası toplumların zenginleşmesi ve istikrarı için gerekli fakat yeterli olmayan unsurlardır. Aynı zamanda rasyonel çıkarımlardan ziyade, alışkanlıklara dayalı, karşılıklı ilişkiler, ahlaki yükümlülükler, topluluğa karşı görev ve güven gibi değerler de toplumsal hayat için oldukça önemlidir. Bunlar hiç de modası geçmiş şeyler değildir. Aksine modern toplumun başarısı için vazgeçilmez niteliktedirler (Fukuyama, 2005, s. 27).

Geleneksel iktisattaki ajanların tam bilgi sahibi olduğu, objektif ve rasyonel bir şekilde hesap yaptıkları varsayımının aksine deneysel psikoloji alanında yapılan çalışmalar bu varsayımların gerçek olmadığını ortaya koymuştur. Bu alanda yapılan çalışmalar bireylerin sınırlı rasyonaliteye sahip oldukları ve her bireyin sahip olduğu zihinsel kategoriye kullanarak bilgiyi filtre ettiğini göstermektedir. (Kabaş, 2013, s. 19).

Rasyonalite kavramına farklı bir eleştiri de Amartya Sen'den gelmiştir. Sen, ekonomik davranışın bireyleri yönlendiren tek motivasyonun bireysel çıkar olamayacağını belirtmekle birlikte bireysel davranışı indirgemeci bir yaklaşımla ifade etmeyi rasyonel aptal (rational fools) olarak ifade etmektedir (Kahneman, 2003, s. 162).

Farklı iktisatçıların da ifade ettiği gibi iktisattaki rasyonalite anlayışının indirgemeci yapısı, içeriklerden arındırılmış ve evrenselleştirilmiş olgular ekonomik analizlerde tarih ve toplumsal konulara değinilmesini zorlaştırmaktadır. Özellikle Geleneksel (Ortodoks) ya da diğer adıyla Neo-klasik yaklaşımların ekonomik gerçeklerden uzak, diğer bilim dallarıyla olan ilişkisinin zayıflığı, matematiksel modellemeler konusundaki aşırı ve katı bağlılığı iktisadın sosyal zeminden uzaklaşmasına neden olmuştur (Fine, 2011, s. 33).

Yukarıdaki açıklamalardan da görüldüğü üzere birçok iktisatçı tarafından rasyonalitenin gerçeklikten uzak, katı ve soyut bir kavram olduğuna yönelik eleştirilerde bulunulmuştur. Bu noktadan hareketle akılcılık konusunda bazı sınırların varlığı tartışılmış ve sonraki başlıklarda açıklanmaya çalışılacak olan sınırlı rasyonalite kavramı ve modelleri ortaya atılmıştır.

2.3.1.Simon'un Neoklasik Teori Eleştirileri ve Sınırlı Rasyonalite Kavramı

2.3.1.1.Simon'un Neoklasik Teori Eleştirileri

Simon (1957), çalışmasında karar alıcıların gerçekte nasıl davrandığını anlamaya çalışmış olup davranışsal iktisattan faydalanmıştır. Bu doğrultuda Simon, tam bilgi ve kusursuz rasyonalite varsayımlarına karşı çıkarak neoklasik analizden ayrılmış ve sınırlı rasyonalite kavramına öncülük etmiştir. Geleneksel görüşün tam bilgi hipotezine şu sözleriyle karşı çıkmıştır: “Bilmemiz gereken şeylerin yalnızca çok küçük bir kısmını biliyoruz. Bu bilmemiz gereken şeyler optimal bir modele ulaşmakla ilgili şeylerdir.” (Simon, 1995, s. 248)

İktisadi karar alıcıların kısıtlı hesaplama yapabilmeleri sebebiyle tüm hususları öngörebilmesi neredeyse imkansızdır. Simon, geleneksel teorinin ekonomik aktörlerin sınırsız bilişsel kapasiteye sahip olduğu varsayımına şu sözleriyle karşı çıkmaktadır: “Sınırlı rasyonalitenin davranışsal modelinde bireyler, zamanla sonsuz derinlikte olan, tüm insani değerler yelpazesini kapsayan ve her sorunun dünyadaki tüm diğer sorunlarla bağlantılı olduğu seçimler yapmak zorunda değildir... Karşılaştığımız durumların çoğunda, yalnızca baskın olan az sayıda değişkeni veya etkeni tespit edebiliriz.” (Simon, 1983, s. 19-20).

Geleneksel teorinin mevcut tüm bilgiye ulaşabilme görüşünün mümkün olmadığını şu sözleriyle ifade etmektedir: İlgili bilgiler toplandıkça, o bilgiyi çizimimize ekleriz ve böylece mevcut sorunumuz hakkında daha zengin bir bilgi deposu biriktiririz... Çizimdeki bilgi miktarı arttıkça, artık hepsine aynı anda yetişebilmek mümkün değildir. (Simon 1995, s. 248).

2.3.1.2. Sınırlı Rasyonalite Kavramı

Sınırlı rasyonalite kavramı insanların, iktisadi yaşamda her zaman tam bilgiye ulaşamayacaklarını ya da asimetrik bilgiye sahip olduğu düşüncesini savunmaktadır. Bu sebeple bireylerin, ekonomik karar alırken tam rasyonel olamayacaklarını ve dışsal faktörlerin (duygular, etik, kültür, çevre) etkisinde kaldıklarını ifade etmek için kullanılmaktadır (Alm ve Bourdeaux, 2013, s. 92).

Sınırlı rasyonalite kavramı belirsiz ve karmaşık olan durumlarda insanların farklı zihinsel şartlanmalarından dolayı irrasyonel kararlar

verebileceğini ifade etmektedir. İlk olarak 1955 yılında Herbert Simon tarafından geliştirilen sınırlı rasyonelite yaklaşımı rasyonel davranıştan sapmalar olabileceğini ve sezgiselliğin (heuristics) ve inançların ekonomik kararlar üzerinde etkin olabileceğini belirtmiştir (Kahneman, 2003, s. 163).

Simon (1957), sınırlı rasyonelliği makas metaforunu kullanarak açıklamaktadır. Bu noktada, makasın bir tarafını bireyin bilişsel sınırlılıkları diğer tarafını ise çevrenin yapısı oluşturmaktadır. Buna göre, eksik bilgi, dikkat eksikliği, zaman baskısı, sonuçları hesaplamadaki yanlışlıklar gibi bireysel ve bilişsel sınırların yanı sıra çevrenin denetlenmez güç ve dinamikleri, rasyonelliğin doğasını saf (pure) bir özün dışında düşünmeyi gerektirmiştir. Bu optimalliğin reddi olduğu gibi irrasyonelite anlamına da gelmemektedir. Buna karşılık 'sınırlılıklar altında optimalliğin' önerilmesidir. Simon bunu 'tatmin edici sonuç (satisficing)' kavramıyla açıklamıştır. 'Ekonomik insan' kavramsallaştırması çerçevesinde aktörün, tamamen rasyonel olduğu ve 'maksimum' sonucu getirecek seçimi yapması beklenmektedir. Fakat esasında aktör, alternatifler arasında göreceli olarak amaca en uygun olanı, diğer bir ifadeyle, tatmin edici bulduğunu seçmektedir. Bu, 'mutlak anlamda en iyinin' değil 'yeterince iyinin' bulunduğu kararın verileceği anlamına gelmektedir. İşte Simon tatmin edici sonuç (satisficing) kavramıyla, aktörün sınırlılıklar altında 'mutlak iyi' ya da ekonomik ifadesiyle 'maksimumun' yerine 'yeterince iyiye' yöneleceğini belirtmektedir (Brown, 2004, s. 305, 306).

İnsanların sınırlı rasyonelliğine ilişkin bir örnek olarak Amerika'da Economist Dergisinin ilanından yola çıkılarak MIT Sloan İşletme Okulundaki 100 öğrenci üzerinde yapılan deneyde internet ve dergi aboneliğine ilişkin farklı seçenekler sunulmuştur. Öncelikli olarak seçenekler şunlardı (Ariely, 2015, s. 30-32).

1. Seçenek: 59 dolara yalnızca internet aboneliği,
2. Seçenek: 125 dolara yalnızca dergi aboneliği,
3. Seçenek: 125 dolara dergi ve internet aboneliği.

Bu seçenekler sonucunda 59 dolara yalnızca internet aboneliğini 16 öğrenci seçerken; 125 dolara dergi ve internet aboneliğini paketini 84 öğrenci seçmiştir. 125 dolara yalnızca dergi aboneliğinin olduğu seçenek ise hiç kimse

tarafından seçilmemiştir. Fakat yalnızca dergi aboneliği seçeneği seçeneklerden çıkarıldığında dergi ve internet aboneliği için 32 yalnızca internet aboneliği için ise 68 kişinin tercihte bulunduğu ortaya çıkmıştır. Burada öğrencilerin düşüncelerini ne değiştirmiş olabilirdi? 84'ünü dergi ve internet seçeneğine (ve 16'sını yalnızca internet tercihine) yönlendiren şey sırf tuzağın varlığı ile açıklanabilir (Ariely, 2015, s. 30-32). Tuzağın olmayışı da dergi ve internet için 32 yalnızca internet için 68 kişinin farklı tercihlerde bulunmasını sağlamıştır. Bu noktada tuzak etkisi sınırlı rasyonalite durumuna örnek verilebilir.

Sınırlı rasyonalite etkisine yol açan tuzak etkisine bir diğer örnek de yüksek fiyattaki başlangıç yemeklerinin kimse bu yemekleri sipariş etmese bile restoranın gelirlerini artırmasıdır. Çünkü genellikle insanlar menüdeki en pahalı yemeği almasa da ikinci en pahalı yemeği ister. Bu yüzden restoran sahibi pahalı bir yemek yaratarak müşterileri ikinci en pahalı (yüksek bir kar oranı elde etmek için zekice düzenlenen) tercihi sipariş etmeye çekebilir (Ariely, 2015, s. 30).

2.3.2. Alternatif Sınırlı Rasyonalite Modelleri

Bireyler, bir makineye benzer şekilde çalışan akıllarıyla karar alan varlıktan ziyade, aklın ötesinde duygu, zeka, tecrübe, içgüdü, dürtü, his ve alışkanlıklarıyla da karar alabilen varlıklardır. Ayrıca bireyler her zaman en iyiyi, en doğruyu veya makul olan her ne ise onu tercih etmek yerine bilinç dışı davranışlar da sergileyebilen, tek tip insan modelinden oldukça uzak, karmaşık bir zihne sahiplerdir.

İnsan davranışlarını açıklamakta yetersiz kalan rasyonalite kavramı, gerçeklikten uzak olması sebebiyle zamanla sınırlılık kazanmaya başlamış olup alternatif bir yol arama gereksinimi doğmuştur. Alt başlıklarda alternatif olarak sunulan modellerin değerlendirilmesi ele alınacaktır.

2.3.2.1. Dewey'in Alternatif Tercih Modeli ve Alternatif Model Uygulaması

Ana akım neoklasik modelde rasyonel tercihler tam bilgi varsayımı altında kusursuz işleyen akıl yoluyla elde edilen en doğru karar ve en yüksek fayda düzeyini temsil etmektedir.

Dewey'in etik anlayışına göre ise, bireyler yalnızca ahlaki konularda doğru tercihler yapabilir. Bu doğrultuda Dewey, ahlaki karar alma sürecinde salt hesaplama dan ziyade kıyaslanamayan, düşünerek ve değerlendirme yapılarak karar verildiğini ifade ederek tercihlerin değerlendirme yöntemine vurgu yapmaktadır. Ahlaki konulardaki kararların oldukça heterojen diğer bir ifadeyle bireyden bireye farklılık gösterebilen genel geçer tek bir karara bağlanabilen olgulardan ibaret olmadığına dikkat çekmiştir.

Mark D. White (2003), ekonomik insan modeline Dewey'in ahlak etiğinin dahil edilebileceğine vurgu yapmıştır. Ancak Dewey'in çalışmasında homoeconomicus modeliyle birçok benzer yön bulunmasına karşılık önemli ölçüde farklılıklara da rastlanmaktadır.

Ryan ise, Dewey'in değer ve tercih teorisinin çok farklı olduğunu ve neo-klasik model ile bütünleştirilemeyeceğini ifade etmektedir (Ryan, 2003, s. 245). Bu bağlamda Dewey'in ahlak anlayışının geleneksel iktisat teorisine eklenmesi içerdiği söz konusu tutarsızlıklardan dolayı iktisat yazınında yeterli etkiyi yaratamamış ve iktisatta alternatif sınırlı rasyonalite modelleri arayışı devam etmiştir (Şeniğne, 2011, s.30).

2.3.2.2 Kant'ın Ahlak Teorisi ve Alternatif Model Uygulaması

Immanuel Kant tarafından geliştirilen etik sistem, durum ve sonuçların aksine eylemlerin ahlaki boyutuna dayandırılarak açıklanmıştır. Kantçı yaklaşımda bireyler, tam rasyonel kabul edilmemekte ve ahlaklı değillerdir. Yalnızca Tanrı mükemmel ahlak sahibidir.

Daha önce Dewey'in ahlak anlayışını, neo-klasik tercih modeline katmak isteyen White, daha sonra Kant'ın ahlak teorisinin bu modele dahil edilebileceğini düşünmektedir. White'a göre, "homo economicus", ister egoism ve hedonism, ister alturism, isterse faydacılık bağlamında ele alınsın; bir birleriyle çelişen bu yaklaşımların ortak yanı, bireyi tercih ve davranışlarının sonuçlarıyla (consequentialism) tanımlamalarıdır. Halbuki, White, üzerinde yeni bir ekonomi yaklaşımının inşa edilmesi amacıyla, Kant'ın nonkonsikuentalist (nonconsequentialist) ahlak anlayışını önermektedir (White, 2004, s. 90).

Ancak Rand, Kant'ın akli realiteden ayırmasının, Kant'çı düşünceden farklı iki zıt felsefi yaklaşımın ortaya çıkmasına neden olduğunu ifade

etmektedir. Rand'a göre, bunlardan birincisi realiteyi reddederek akıllı seçenler, ikincisi ise akıllı reddederek realiteyi seçenlerdir. Rand, birinciye temsil eden pragmatist-positivistlerin başarısız olduğunu; buna karşın, ikinci alternatifi temsil edenlerin, aklın yetersizliğini ilan ederek, realite adına, iç güdülerin, dürtülerin ve hislerin ahlaki üstünlüğünden hareketle, insanın varoluş problemlerine ve subjektif değerlere dönüş çağrısı yaparak, akıllı tamamen yok etmeye yöneldiğini söylemektedir (Rand, 2004, s. 324-326).

Kantçı yaklaşım, neoklasik tercih modeline dahil edildiğinde, insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kaldığı görülmekte ve bu durumda White'ın alternatif model önermesi kabul görmemektedir.

2.3.2.3 Hayek'in Rasyonel Davranış Yaklaşımı ve Alternatif Model Uygulaması

Hayek'in bütün düşünce sistemini, akıl ve bilginin odağını teşkil ettiği dairevi bir eksen üzerinde ele alabiliriz. Hayek hemen hemen her eserinde baskın rasyonalizm anlayışını ve ona dayanan metodolojik yaklaşımları eleştirmektedir. (Yayla, 2000, s. 59).

Bu soruna Hayek başka boyutta bir çözüm sunmaktadır. Bireyi irrasyonel varlık olarak kabul eden Hayek, rasyonalitenin üretimini piyasaya devretmektedir. Yani, Hayek'e göre, bireyler, piyasada rekabetin baskısı altında, az sayıdaki rasyonel bireyleri taklit ederek mecburen rasyonel davranmakta, rasyonel davranmayanlar ise piyasa tarafından elimine edilmektedir. Böylece, Hayek de başka bir rasyonalist tercih modeli önermektedir. Ancak bu yaklaşım da yetersizdir. Çünkü piyasadaki belirsizlik, bir önceki aşamada rasyonel olan davranışın sonraki aşamada rasyonel olmaması sonucunu doğurabilir. Kaldı ki, belirsizlik ortamında, davranışın olumlu sonuç doğurması, akıldan ziyade şans işidir (Akyıldız, 2008, s. 39)

Hayek'in görüşünde en dikkat çekici tutarsızlık sosyal değişimin sonucu olarak kurumlar ve geleneklerin devamında müdahalesizliği öngörürken, demokratik devlet yapısı için tavsiye ettiği anayasal model önermesinde kurucu akıllı ima etmesinde yatar. Bir tarafta Hayek kurumları sosyal evrimin ürünleri olup olmamasına göre değerlendirmekte ve özgür düzen ilişkisinin bu değişimin sonucunda oluştuğunu göstermeye çalışmakta, öte yandan önerdiği anayasal model, rasyonel bir düzenin izlerini taşımaktadır (Rowland, 1988, s. 222).

Sonuç olarak, üç farklı modelin de neoklasik teoriye entegre edilmesi bir değer yaratamamış, alternatif optimum modele ulaşma çabaları başarılı olamamıştır. Bu sorunun altında yatan sebep insan davranışlarının modeller kurularak çözümlenebilme düşüncesinin ötesinde psikolojik faktörlerin göz ardı edilmesinden kaynaklanmaktadır. Çünkü insan, tek tipe indirgenemeyen oldukça karmaşık psikolojik bir varlıktır.



BÖLÜM III

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

3.1. Davranışsal İktisat Kavramı

Geleneksel iktisadın savunduğu rasyonalitenin zamanla etkinliğini kaybetmesi; sınırlı rasyonalite araştırmalarının gerekliliğini ortaya çıkarmış ve daha sonra irrasyonalitenin de ekonominin içinde var olduğunu savunan davranışsal iktisat, alternatif bir model olarak iktisat bilimine kazandırılmıştır.

Psikoloji ve iktisadın sentezlenmesiyle ortaya çıkan davranışsal iktisadın temel aktörü insandır. İnsan davranışlarının sosyal bir bilim çerçevesinde incelenmesi davranışsal iktisadın temel konusudur. Bu bağlamda insan davranışları incelenirken psikolojik faktörlerin de göz önünde bulundurulması bireylerin karar verme süreçlerini çözümlemede önemli bir rol almaktadır.

Davranışsal iktisat, ana akım olarak da adlandırılan hâkim iktisat doktrini klasik iktisadın çıkarıcı ve duygusuz, maksimum faydacı olarak tanımladığı ekonomik aktörlerin sınırlı bilişsel yeteneklerine de dikkat çekerek, ana akım iktisattan ayrılan yönleriyle daha gerçekçi bir yaklaşım üretmeye çalışan bir alt daldır. (Mullainathan ve Thaler, 2004, s. 1).

Colin F. Camerer ve George Loewenstein'e göre davranışsal iktisat; gerçeklik payı daha fazla olan psikolojik temellere ve iktisadi analizlere dayanan, teorik bakışı oluşturan ve daha iyi düşündüren saha olaylarından yararlanmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2002, s. 2).

Camerer ve Weber'e göre davranışsal iktisat, saha olaylarının yardımıyla gözlemlenen sonuçlar ve teorik tahminleri kıyaslamakta ve ana akım iktisadın benimsediği temel görüşlere karşı olarak yeni varsayım ve yöntemler getirmektedir. Bu yazarlar davranışsal iktisat alanındaki çalışmalarını, gerçekçi bir yargılama ve karar verme sürecine uyumlu bir şekilde teori geliştirmeye yönelik olarak değerlendirmişlerdir. Davranışsal iktisat, iktisadi karar verme sürecinin altında yatan nedenleri ve varsayımları laboratuvar araştırmaları ve deneyler aracılığıyla incelemekte ve ayrıca bu araştırma yollarıyla, hangi ekonomik şartların iktisadi karar süreci ve sonuçları üzerinde etkili olduğunu araştırmaktadır (Camerer ve Weber, 2006, s. 1-2).

Psikoloji ve sosyoloji gibi bilim dallarıyla etkileşimi neticesinde ekonomik aktivitelerin daha gerçekçi bir çerçevede yorumlanmasına imkan sağlayan davranışsal alan iktisat literatürüne farklı bir perspektif kazandırmıştır.

Bu bölümde davranışsal iktisadın ortaya çıkış nedenleri, gelişim süreci, karar verme mekanizmaları ve karar verme sürecinde ortaya çıkan gizli tuzaklar ele alınacaktır.

3.1.1. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkış Nedenleri

Klasik iktisattan günümüze kadar rasyonalite çok tartışılan bir olgu olmuştur. Tüm iktisat okulları, insan davranışlarını yorumlamaya çalışırken gerek eleştirerek gerekse de kabul ederek rasyonel insan varsayımını kullanmıştır. Davranışsal iktisat rasyonalite varsayımına getirdiği eleştiriler ile ortaya çıkmıştır fakat buna tümünden karşı çıktığını söylemek de doğru değildir. Fayda maksimizasyonu, tutarlılık ve rasyonellik gibi neoklasik iktisadın tüm önermelerini yanlışlamaya çalıştığı söylenemez. Ancak bu kavramlara ciddi eleştiriler getirmiş, kısıtlarını ortaya çıkarmış ve deneysel yöntemlerle desteklemiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 3).

Geleneksel iktisat, homoeconomicus olarak adlandırılan duygusuz maksimizatörlerle doldurulan bir dünya canlandırmıştır. Standart ekonomik çerçeve, bilişsel ve sosyal psikologlar tarafından çalışılan neredeyse tüm davranış çalışmalarını yok saymaktadır. “Davranışsal olmayan” iktisadi ajan başta birçok gerekçeyle savunulmuştur: bazıları modelin “doğru” olduğunu iddia etmişti, bazıları ise standart modeli biçimlendirmenin daha kolay olduğunu ve pratik olarak daha uygulanabilir olduğunu ileri sürmüştü. Davranışsal İktisat, her iki bakış açısının da doğru olmadığı gerçeğini ortaya koymuştur. (Thaler ve Mullainathan, 2010).

3.1.2. Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci

Bu bölüm Eski ve Yeni davranışsal İktisat olarak ele alınmıştır. Eski ve Yeni Davranışsalcılar (Birinci nesil ve ikinci nesil olarak da adlandırılmaktadır.) arasındaki temel ayrım, savunulan görüşlere, bilişsel devrim ve teknolojik gelişmelerin de dahil edilmesiyle ulaşılan daha kapsamlı Yeni Davranışsal İktisat Modelinin geliştirilmesidir.

3.1.2.1. Eski Davranışsal İktisat

1920'li yıllarda Amerika'da ortaya çıkan ekonomik bir düşünce akımı olarak ortaya çıkan kurumsal iktisat, birinci nesil davranışsal iktisatçılar (birinci dönem) veya eski davranışsal iktisatçılar olarak tanımlanan iktisatçılar (Sent, 2004; Angner ve Loewenstein, 2006; Rabin, 2002; Camerer, 1999) neoklasik teoriye karşı psikolojik temelli eleştiriler getirmişlerdir. Davranışsal iktisat terimi ilk kez bu dönemde 1950'li yıllarda kullanılmaya başlamıştır (Angner ve Loewenstein, 2006, s. 1).

Eski davranışsal iktisat 1950'li ve 1960'lı yıllarda savaş sonrası neoklasik teori döneminde şekillenmeye başlamıştır. Herbert A. Simon ve George Katona bu dönemin öncüleri arasında gösterilmektedir.

Simon, doktorasını siyaset bilimi üzerine tamamlamış ve mantık, matematiksel biyofizik, politik bilimler, bilgisayar bilimleri gibi alanlarda çalışmalar yapmıştır. Yönetim ve Psikoloji bölümünde devam edip sonraki yıllarda Bilgisayar Bilimlerinde psikoloji profesörü olarak kariyerini sürdürmüştür. 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 ve 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 şekli ve içeriği (ya da herhangi bir kurgunun, ampirik olarak geçerli başka bir davranışsal teori ile değiştireceği) hakkında ampirik kanıt sağlamaktır (Simon 1987, s. 221).

Katona ise doktorasını psikoloji alanında yapmış ancak 1923'te Almanya'da aşırı enflasyon yaşanmasının bir sonucu olarak, iktisadi davranışın psikolojik temelleriyle ilgilenmeye başlamıştır. (Katona, 1975, s. viii). Katona, Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi (1951) adlı bir kitap yayınlamış, bu kitabında rasyonelite kavramını keskin bir şekilde eleştirmiş ve insan davranışlarındaki psikolojik temellerin önemini vurgulamıştır.

Katona, neoklasik iktisatçıların “insanların mekanik olarak davrandıklarını”, yani “ekonomik ortamdaki aynı gelişmelere her zaman aynı tepkileri gösterdiklerini” varsaymaktan suçlu olduklarını ifade etmiştir. (1951, s. 6). Psikolojik analiz için ara değişkenler çok önemlidir çünkü onlar olmadan ekonomik davranış tanımımız eksik, davranış anlayışımız sınırlı ve davranışsal tahminlerimiz yanlış olur (Katona, 1951, s. 31).

Ana akım iktisat fayda fonksiyonundan yola çıkarsa da, eski davranışsal ekonomi, davranışı olabildiğince doğru tanımlayan ampirik yasaları keşfetmeye odaklanmıştır. Neoklasik yaklaşım, rasyonellik ile fayda ya da kâr maksimizasyonu arasında yakın bir bağlantı kurarken, eski davranışsal iktisat, gerçek davranışların neoklasik varsayımlardan ayrılmasının sonuçlarını incelemektedir. Ve ana akım iktisat verilen alternatiflerden ve bilinen sonuçlardan yola çıkarken, eski davranışsal yaklaşımlar fayda fonksiyonunun şekli ve içeriği hakkındaki ampirik kanıtlarla yol almaktadır. (Sent, 2004, s. 742).

3.1.2.2. Yeni Davranışsal İktisat

Davranışsal İktisat, 1970’lerde Kahneman ve Tversky’nin yazmış olduğu eserlerle büyük bir yankı uyandırmıştır. 1980’li yılların başında Richard Thaler, George Akerlof, Colin Camerer, George Loewenstein, Robert Shiller, Robert Frank, Tom Schelling ve Robert Sugden gibi davranışsalcılar tarafından yayımlanan eserlerle birlikte davranışsal iktisada modern anlamda daha geniş bir boyut kazandırılmıştır.

Angner ve Loewenstein’a göre (2006), modern - yani “yeni” - davranışsal ekonomi açısından, en önemli gelişme 1970’lerde “davranışsal karar verme” veya “davranışsal karar araştırması” adı verilen yeni bir psikoloji dalının ortaya çıkmasıydı. Davranışsal Karar Araştırması bilişsel devrimin doğrudan bir sonucu olarak tanımlanmaktadır. Reid Hastie ve Robyn Dawes (2001), bilişsel devrimde ortaya çıkan ve davranışsal karar vermenin gelişimi için kritik olduğu kanıtlanan iki anlayışı ortaya atmıştır. Birincisi, “yargı ve karar verme dahil insan düşüncesinin birçok yönünün, zihnimizde nasıl karşılaştırdığımız, birleştirdiğimiz ve kaydettiğimiz...” e göre hesaplama modelleriyle açıklanabileceği görüşüdür.” (Hastie ve Dawes 2001, s. 9). İkinci görüş ise, bilişsel özelliklerimizin “yargılama ve karar verme olayları için açıklamalarımızda önemli roller oynadığı”dır..

Özellikle, “hafızamızın sınırlı kapasitesi, optimal, rasyonel davranıştan farklılaşmayı açıklamak için kullanılır” (Hastie ve Dawes 2001, s. 10).

Tversky ve Kahneman tarafından yayımlanan, 1974’te “Judgment under Uncertainty: Heuristics and biases”, 1979 yılında Beklenti Teorisini literatüre kazandırdıkları *Econometrica* adlı akademik dergide yayımlanan, “Prospect Theory: An analysis of decision under risk” ve 1980’lerin başında “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice” başlıklı ortak çalışmaları modern davranışsal iktisadın temellerini oluşturmaktadır.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky, psikolog olmalarının yanısıra, iktisada olan katkılarıyla bilinmekte ve aynı zamanda, yargılama ve risk altında karar verme alanında geliştirdikleri ve iktisatla psikolojiyi birleştirme çabaları dolayısıyla 2002’de Nobel Ödülü⁸ alan Kahneman’la iktisat için yeni bir dönem ve çalışma alanı açılmıştır. Bu iki bilişsel psikolog, bireylerin riski nasıl değerlendirdiği, inanç ve düşüncelerini nasıl değiştirdiği ve nasıl karar aldıkları hakkında yalnızca psikoloji ile iktisadi değil tıp ve hukuk gibi alanları da ilgilendiren biliş ve bilişsel yanlılıklar üzerine geniş bir çalışma yelpazesi sunmuşlardır (Rumuati ve Bonini, 2002, s. 8).

Tversky ve Kahneman’ın aksine, Richard Thaler doktorasını ekonomi alanında tamamlamış olup 1980 yılında yayımladığı “Toward a Positive Theory of Consumer Choice” adlı eser davranışsal iktisadın gelişimi açısından son derece önem taşımaktadır. Thaler bu makalesinde (Thaler, 1980, s. 39-40), normatif teoriye olan güvenin, tüketici tercihlerini açıklamada veya tahmin etmede sistematik, ekonomistlerin öngörülebilir hatalar yapmalarına neden olduğunu ve tüketicilerin normatif modelin öngörülerinden sapma eğiliminde olduğunu açıklamaktadır. Thaler de Tversky ve Kahneman gibi, ekonomik anomalilere ilgi duymaktadır ve tüketici tercihlerini ampirik olarak açıklayan “Descriptive Theory of Consumer Choice” adlı teoriyi geliştirmiştir.

Bir diğer önemli isim, George Akerlof, 2001’ de belirsizlik ve bilgi ekonomisi üzerine asimetrik bilgi kullanımını açıkladığı çalışmasıyla Nobel Ödülü’ne layık görülmüştür. Son yıllarda, Animal Spirits-Hayvansal Güdüler’le

⁸ Tversky, 1996 yılında hayatını kaybettiğinden Kahneman ödülü tek başına almıştır. Nobel Ödülü çalışmalarında ortaya atılan Beklenti Teorisi, bireylerin risk altında karar verme süreçlerini açıklığa kavuşturan, deneylerle hipotezlerin desteklendiği iktisat ve psikolojinin entegrasyonu bağlamında oldukça önem arz eden bir çalışmadır. İlerleyen başlıklarda daha detaylı ele alınacaktır.

Keynes'in açtığı yolda kendi deyimiyle yeni gelişen davranışsal iktisattan faydalananak, makro düzeyde ana akımdan sapmaları incelemektedir. "İnsan psikolojisi ekonomiyi nasıl yönlendirir" sorusuna yanıt aradıkları, 2008 sonrası Global Krizi'ne yönelik Robert Shiller'la ortak çalışmaları olan eserde, insanı, hayvansal güdülerıyla değerlendirmişlerdir. Aslında, sosyolojik, kültürel ve hatta politik yönüyle, ana akımın rasyonel çerçevesinden ayrılarak, bireyin gerçek dünyada nasıl davrandığına odaklanmışlardır (Akerlof ve Shiller, 2010, s. 16; Schwartz, 2010, s. 1).

Geçmişten günümüze değin bu alanda birçok yazarın Nobel Ödülüne layık görülmesi davranışsal iktisadın önemini vurgular niteliktedir. 2017 Nobel Ekonomi ödülü davranışsal iktisada katkılarında dolayı Richard Thaler'e verilmiştir. Daniel Kahneman, George Akerlof gibi düşünürlerin yanı sıra Robert Shiller, Tom Schelling ve Jean Tirole de davranışsal iktisada önemli katkılarında dolayı Nobel ödüllü yazarlardır.

3.2. Geleneksel ve Davranışsal İktisatta Karar Alma Mekanizmaları

Davranışsal iktisat literatürüne baktığımızda karar verme sürecinin iki temel mekanizması vardır. Bunlar; beklenen fayda teorisi ve beklenti teorisidir (Hens ve Bachmann, 2008, s. 12). Bu bölümde iki teoriye göre karar alma sürecinde ortaya çıkan belirsizlik ve risk kavramlarının ayrımı yapıldıktan sonra beklenen fayda ve beklenti teorileri ele alınacaktır.

3.2.1. Belirsizlik ve Risk Kavramları Arasındaki Temel Farklılıklar

Risk ve belirsizlik kavramları ilk kez Frank Knight'ın "Risk, Uncertainty and Profit" adlı eserinde tanımlanmıştır. Knight çalışmasında risk ve belirsizlik kavramlarının ayrımını yapmış ve bu ayrımı yaparken gelecekle ilgili bilinmezliklerin ölçülüp ölçülemeyeceğinden yola çıkmıştır. Risk geleceğe yönelik alternatiflerle ilgili olasılık dağılımlarının bilindiği ya da mevcut verilerle gelecekteki alternatifler arasındaki fonksiyonel ilişkinin bilindiği bir olgudur. Belirsizlik ise gelecekle ilgili ölçülemeyen bilinmezlikler anlamına gelmektedir. (Knight, 1921, s. 11).

Knight'ın bu yaklaşımını benimseyen Ellsberg, iki kavramın ayrım noktası olarak gösterilen ölçülebilirlik kavramını tanımlayarak, risk ve belirsizlik

kavramları arasındaki farkı netleştirmiştir. Ellsberg'e göre, tüketiciler satın almak istedikleri mal veya hizmetlerden elde edecekleri fayda düzeylerine göre sıralama yapabiliyorsa bu durumda bilinmezlik ölçülebilir düzeydedir. Diğer bir ifadeyle tüketici satın alma kararını belirsizlik değil risk altında vermiştir. Eğer tüketici mal veya hizmetlerin fayda seviyeleri arasında sıralama yapamıyorsa buradaki bilinmezlik ölçülemez düzeydedir ve tüketici kararını belirsizlik altında vermiştir. Ayrıca Ellsberg'e göre, rasyonel davranan bir bireyin karşılaşabileceği tüm belirsizlik durumlarının riske indirgenebilmesi mümkündür (Ellsberg, 1961, s. 643-645).

Belirsizlik ve risk arasındaki matematiksel ayrımın en iyi örneklerinden biri adil kumar ve adil olmayan kumar oyunlarıdır. Adil kumar oyunları, olasılık dağılımının hesaplanabilmesi mümkün olduğundan risk barındırmaktadır. Adil olmayan kumar oyunlarında olasılık dağılımının bilinmemesi sebebiyle belirsizlik söz konusudur. Yazı- tura oyunu %50 ihtimalle yazı %50 ihtimalle tura gelme riskini içeren adil kumar oyununa örnek verilebilir. Adil olmayan kumar oyununa ise sonucun belirsiz olduğu kasanın kazandığı oyunlar örnek teşkil eder. Kısaca, matematiksel olarak belirsizlik ve risk arasındaki ayrım belirsizlik olasılık dağılımının bilinmediği bir durum olarak ifade edilirken, risk ise olasılık dağılımının bilindiği bir durum olarak ifade edilmektedir. (İğdeli ve Sever, 2018, s. 9-10).

İktisat yazınında belirsizlik ve risk kavramları, farklı okullar tarafından çok farklı değerlendirilen, oldukça tartışmalı kavramlardır. Kavramların tartışmalı olmalarının temel nedeni, iktisadi aktörlerin karar alma davranışlarının ele alınış biçimlerinden kaynaklanmaktadır. Neoklasik iktisat, temsili birey yaklaşımından hareketle, iktisadi birimlerin mevcut kısıtlar altında optimal kararlar aldıklarını kabul etmektedir. Buna göre rasyonel beklentilere sahip olan birey, faydasını her zaman maksimize etme uğraşındadır. Neoklasik analizde, belirsizlik altında karar almanın standartlaşmış aracı; "Beklenen Fayda Teorisi"dir. Yaygın bir biçimde kullanılmasına rağmen, Beklenen Fayda Teorisi yazında büyük eleştiriler almıştır. Fakat bu eleştirilerin en önemlisi 1979 yılında Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından Beklenen Fayda Teorisi'nin alternatifi olarak geliştirilen "Beklenti Teorisi"dir. Beklenti Teorisi, belirsizlik altında karar almayı; insan davranışlarının sezgisel ve duygusal (yani rasyonel olmayan)

özelliklerini ele alarak, bir anlamda daha gerçekçi bir temele oturtmuştur (Aksoy ve Şahin, 2009, s. 2).

3.2.2. Geleneksel İktisatta Karar Alma: Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen fayda kuramı, bireyin bir mal veya hizmetten gelecekte elde edecekleri faydayı dikkate alarak satın alma tercihinde bulunduğu varsayımına dayanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, bireyler satın almak istedikleri mal veya hizmetlerden anlık elde edeceği faydayı değil gelecekteki beklenen faydayı gözeterek tüketim kararı vermektedirler.

İlk olarak 18. yüzyılda Bernoulli tarafından ortaya atılan bu teori, yirminci yüzyılda John von Neumann ve Oskar Morgenstern'in türettikleri aksiyomlarla iktisat teorisinin kullandığı standart bir araç haline gelmiştir (Aksoy ve Şahin, 2009, s. 2). Beklenen fayda kuramı, belirsizlik koşullarında karar vermede, rasyonel seçimler için ve ekonomik davranışları açıklamada yaygın olarak kullanılmıştır (Tomak, 2009, s. 148).

Heracleous (1994), "Rational Decision Making: Myth or Reality?" başlıklı çalışmasında geleneksel teoride bireylerin rasyonel karar alma sürecini aşağıdaki şekil yardımıyla özetlemektedir:



Şekil 2. Rasyonel karar alma modeli

Kaynak: Heracleous, 1994, s. 17

Geleneksel İktisat Modelleri bireylerin karar alma sürecinde nasıl davranmaları gerektiğine yönelik normatif bir teori olarak Beklenen Fayda Teorisinden faydalanmaktadır. Bu model, karar alma durumunda belirsiz sonuçlar için ödemelerin (payouts) bir fonksiyonu tarafından temsil edilen, farklı servete veya kişisel tercihe sahip insanlara aynı ödeme yapıldığında faydanın farklı olması, riskten kaçınma ve rasyonel seçim kriterlerini sağlaması gibi bir dizi aksiyoma dayanan fayda teorisidir. (Neumann, ve Morgenstern, 1953).

Varsayımlar:

Von Neumann ve Morgenstern'in beklenen fayda yaklaşımı beş temel varsayım üzerine kuruludur (Wu, Pontley, 1986, s. 207):

- I. Tüketici rasyonel ve tutarlıdır.

- II. Tercihler tam olarak sıralıdır. Herhangi iki “a” ve “b” tercihi için $a < b$, $a > b$ veya $a = b$ koşullarından sadece biri doğrudur.
- III. Tercihler geçişlidir. Eğer $a > b$ ve $b > c$ ise $a > c$ doğrudur.
- IV. Tercihler süreklidir. $a > b > c$ olduğunu varsayalım. $0 < \alpha < 1$ aralığında bir α olasılığı olsun. Bu durumda tüketiciye eşit cazibede olan $a \times \alpha$, $c \times (1 - \alpha)$ ve kesin olarak elde edilebilecek bir b tercihi vardır. Diğer bir ifadeyle a ve c 'yi b 'ye eşdeğer hale getirebilen bir α değeri mevcuttur.
- V. a, b alternatifleriyle ilgili seçilebilecek herhangi bir U fayda indeksi için; $a > b$ ise $U(a) > U(b)$, $a < b$ ise $U(a) < U(b)$ ve $a = b$ ise $U(a) = U(b)$ eşitlikleri ve eşitsizlikleri her zaman doğrudur.

Geleneksel iktisat teorisinin referans modeli olarak kabul edilen beklenen fayda modeli aşağıdaki Denklem 1 şeklinde formüle edilebilir. Denklemde (p_i) ; x_i sonucunun gelme olasılığını, $u(x_i)$ ise x_i sonucunu elde etmenin faydasını temsil etmektedir. Beklenen fayda teorisinde bireyler, olası çıktıları gerçekleşme olasılıklarına göre ağırlandırmaktadırlar (Camerer, 1999, s. 10575-10577):

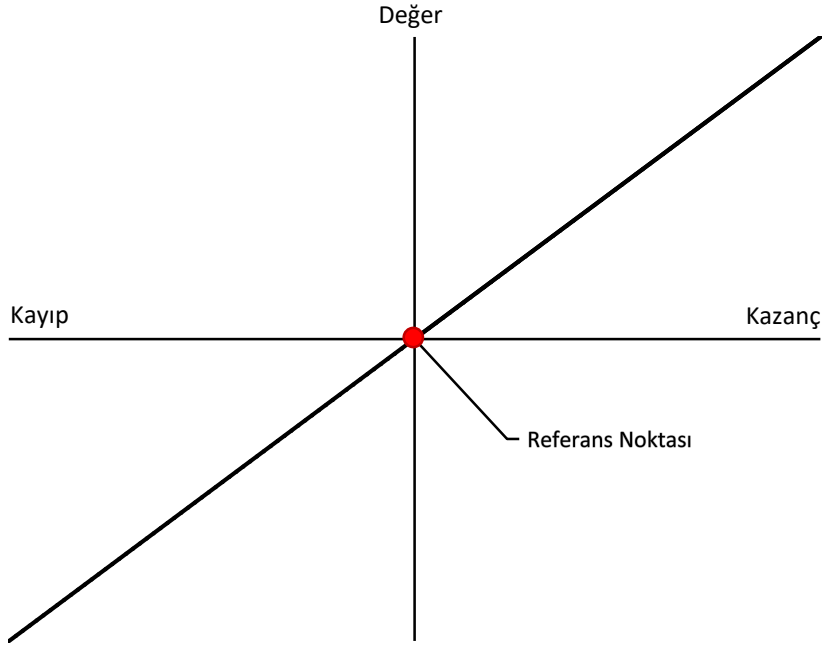
$$\text{Beklenen Fayda (BF): } \sum u(x_i) p_i$$

Bu teori özellikle ekonomistler için beklenen değer kıstasında (ödemelerin yalnızca miktarı ve ortaya çıkmasını hesaba katarak) bazı zıtlık senaryolarının “riskten kaçınma” kavramı dikkate alınarak açıklanmasında faydalı olmuştur. Örneğin, bir kumar oyuncusunun;

- I. Seçenek: kesin bir ihtimalle 100 \$ kazanç sağlama
- II. Seçenek: %50 ihtimalle 200 \$ kazanç sağlama ve %50 ihtimalle 50 \$ kazanç sağlama

tercihleri arasında seçim yaptığını varsayalım. Bu teori 100 \$'lık kesin bir kazanç sağlama ihtimali ile beklenen değer 125 \$ olduğu (formüle göre; $200\$ \times \%50 + 50\$ \times \%50$) II. Seçenek kıyaslandığında oyuncunun riskli tercihi seçmesi gerektiğini anlatmaktadır. Bazı oyuncular risk arayışı içerisinde olup yüksek değer beklentisiyle riskli tercihte bulunurken bazı oyuncular da riskten kaçınmaları sebebiyle düşük değer beklentisiyle kesin ödeme seçeneğini tercih

ederler. Rasyonel bir karar alıcı bir tercihte bulunacağı zaman en yüksek beklenen faydayı sağlayan olasılığı tercih edecektir (Neumann ve Morgenstern, 1953).



Şekil 3. Geleneksel iktisatta değer fonksiyonu

Kaynak: Deng, Liying, Jiaqi, Congwen, 2018, s.4

Beklenen Fayda Teorisine göre değer fonksiyonu genellikle doğrusal olarak gösterilmektedir (Bkz. Şekil 3). Kazançlar (veya kayıplar) arasındaki eş farklar referans noktasından uzaklaştıkça sübjektif değer farkında herhangi bir değişim yaratmamaktadır. Ayrıca kazançlar için verilen sübjektif tepkiler ile kayıplar için verilen sübjektif tepkilerin şiddeti eşdeğerdir. Örneğin 5 \$'lık kazanç farkı ile 5 \$'lık kayıp farkı karşısında bireylerin göstermiş olduğu tepkinin derecesi değişmemektedir.

Von Neumann ve Morgenstern'in çalışmalarıyla birlikte risk ve belirsizlik durumu altında tüketici tercihlerinin açıklanması konusunda beklenen fayda yaklaşımı en yaygın model haline gelmiştir (Quiggin, 1993, s. xi). Fakat bu bireylerin beklenen fayda maksimizasyonu ile karar vermesi varsayımı devam eden süreçte önemli eleştiriler almıştır. Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin bu varsayımın ihlallerini sistematik bir yaklaşımla inceleyip bireylerin irrasyonel

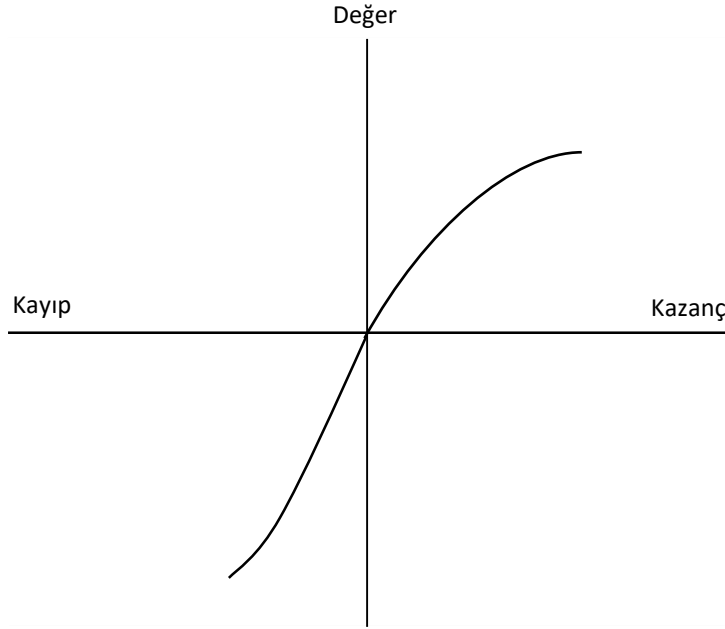
tüketim kararlarına açıklama getiren beklenti teorisi ise bir eleştiri olmaktan öte bu yaklaşıma yeni bir boyut kazandırmıştır. Psikolog ve matematikçi ünvanlarının ikisine de sahip düşünürler eleştirel bir bakışla beklenen fayda teorisinin gerçek hayatı kavramada yeterli olmadığını ve risk altında alınan bütün kararları kapsamadıklarını ortaya koymuşlardır (Kahneman, Tversky, 1979, s. 263).

3.2.3. Davranışsal İktisatta Karar Alma: Beklenti Teorisi

Beklenti Teorisi; 1979 yılında Kahneman ve Tversky'nin yayımladıkları ortak çalışmasında Beklenen Fayda Teorisinden hareketle ortaya atılmıştır. Bireylerin risk altında karar almalarının alternatif hesaplamasına beklenti teorisi denir. Bu teori parasal sonuçlar ve olasılıklara karşı basit beklentiler için geliştirilmiş ancak çok tercihli modellerle genişletilmiştir. Beklenti teorisi karar alma sürecinde iki evreyi birbirinden ayırmaktadır: kurgulamanın ilk evresi ve değerlendirmenin izleyen evresi. Kurgulama evresi önerilen beklentilerin ön analizini içermekte olup bu evrede beklentiler daha basit gösterilmektedir. İkinci aşamada ise kurgulanmış beklentiler değerlendirilir ve en yüksek beklenti seçilir (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 274).

Kahneman ve Tversky'e göre bir karar vericinin, kararlarını alırken benimsediği çerçeve; mevcut sorunun formülasyonu, karar vericinin normları, alışkanlıkları, psikolojik durumu ve kişisel özellikleri şeklinde sıralanabilir. (Kahneman ve Tversky, 1981, s. 453). Karar alma süreci için en kapsamlı açıklamaların Beklenti Teorisi'nde yapıldığını söyleyebiliriz. Bu teori insanların karar alma davranışıyla ilgili birkaç yüzyıldır elde edilen bulguları özetlemektedir. Ayrıca insanların karar alma sürecinde daha önce ortaya atılmamış yeni anlayış ve tahminler üretmiştir (Hastie ve Dawes, 2001, s. 310).

Beklenti Teorisine göre, sonuçlar; nötr referanstan pozitif veya negatif (kazanç veya kayıp) sapmalar olarak ifade edilmektedir. Değer fonksiyonu çoğunlukla S-biçimli, referans noktasının üzerinde konkav, referans noktasının altında ise konvektir. Şekil 4 Beklenti teorisinde S-şeklindeki değer fonksiyonunu göstermektedir (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 279):



Şekil 4. Hipotetik değer fonksiyonu

Kaynak: Tversky ve Kahneman, 1984, s. 279

Beklenti teorisi, tercihlerin bir sorunun nasıl çerçevelendiğine bağlı olarak öngöründe bulunmaktadır. Referans noktası bir sonucun kazanç olarak görüleceği şekilde belirlenirse, ortaya çıkan değer fonksiyonu içbükey olacak ve karar vericiler riskten kaçınma eğiliminde olacaktır. Öte yandan, referans noktası bir sonucun kayıp olarak görüleceği şekilde belirlendiğinde ise değer fonksiyonu dışbükey olur ve karar vericiler risk arama eğiliminde olacaktır (Plous, 1993, s. 97). Örneğin, 5 \$ ve 10 \$'lık kazanç arasındaki değer farkı 105 \$ ve 110 \$'lık kazanç arasındaki değer farkından daha büyüktür (aynı ilişki kayıp durumunda da geçerlidir). Ayrıca S-biçimli değer fonksiyonu, kayıplar için verilen tepkinin kazançlar için verilen tepkiden daha şiddetli olduğunu ortaya koymaktadır. Kahneman ve Tversky bu olguyu riskten kaçınma olarak adlandırmakta olup insanların bir miktar para kaybettiğinde gösterdiği memnuniyetsizliğin; aynı miktarda kazanç elde ettiklerinde duydukları memnuniyetten daha fazla olduğunu ifade etmiştir (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1991).

Köszeği ve Rabin'in çalışması (2006, 2007, 2009), insanların kazanç ve kayıplarla ilgili nasıl düşündüklerini netleştirmeye yönelik önemli bir girişimdir.

Bu makalelerde, yazarlar iktisatta beklenti teorisini uygulamak için farklı bağlamlarda hem disiplinli hem de portatif olduklarını iddia eden bir çerçeve önermektedir. Bu çerçevenin çeşitli unsurları vardır, ancak en önemlisi, insanların kazanç ve kayıpları hesaplamak için kullandıkları referans noktasının beklentiler veya inançların yakın geçmişteki sonuçlarıyla ilgili olduğu düşüncesidir (Barberis, 2013, s.179). Söz konusu çalışmada çoğu insanın, belirli olayların olasılığını değerlendirmenin kolay olmadığını ve insanların karar alırken sezgilerini ve önyargılarını da kullandıkları gösterilmiştir. Bu bağlamda, bireyler geçmişte almış oldukları kararların sonuçlarına göre veya geçmiş tecrübelerini kullanarak karar alma eğilimindedirler.

3.2.3.1. Beklenti Teorisindeki Psikolojik Temelli Yaklaşımlar

Beklenti Teorisinde ortaya konulan deneylerle doğrulanmış ve aynı zamanda beklenen fayda modeline eleştiri niteliği taşıyan beş psikolojik temelli yaklaşım aşağıdaki başlıklarda sıralanmıştır.

3.2.3.1.1. Çerçeveleme Etkisi

Çerçeveleme etkisi, "Kişilerin aynı olay ya da duruma karşı yaptıkları seçimlerin, olayın sunulmuş tarzına göre etkilendiği bilişsel bir yanlılık örneğidir. Sunulan önerme kazancı ön plana çıkaran, pozitif bir çerçevedeyse kişiler riskten kaçınma eğilimi gösterirken, sunulan önerme kayıpları öne çıkaran negatif bir çerçevedeyse kişilerin risk arama eğilimi gösterdikleri gözlenmektedir. Kazanç ya da kayıp durumları, bir senaryo üzerinden kazanç ya da kayıp sonuçlarının kesin olarak bildirildiği önermelerle kişilere sunulur. Bu senaryolar, ekonomik kazanç ya da kayıp üzerine olabileceği gibi, kişilerin hayati bir olayda kurtarılması ya da kaybedilmesi durumlarını içeren sağlık konularında da olabilmektedir" (Şahin, 2018, s. 5829).

Kahneman ve Tversky çerçeveleme etkisini Asya Hastalığı problemi ile de açıklamıştır. Bu probleme göre ABD’de 600 kişinin ölmesinin beklendiği ve bu hastalıkla mücadele edebilmek için iki farklı program ve her program için iki program olduğu varsayılmıştır (Kahneman ve Tversky, 1981, s. 453):

Birinci Varsayım

A Programı: 200 kişi kurtarılacaktır

B Programı: 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla kimse kurtarılamayacaktır

İkinci Varsayım

C Programı: 400 kişi ölecek

D programı: 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecektir

Katılımcılara hangi programı tercih ettikleri sorulduğunda, A ve B seçeneklerinin yer aldığı birinci varsayımda risk almaktan kaçınarak kesin sonucun olduğu A programı büyük bir oranda tercih edilirken, C ve D tercihlerinin yer aldığı ikinci problemi yanıtlayanların çoğu risk aldığı görülmüştür. Diğer bir deyişle, 400 kişinin kesin ölümü üçte iki olasılıkla 600 kişinin ölümünden daha az kabul edilebilir bulunmuştur. Buradan çıkarılan sonuca göre, kişilerin kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçarken, kayıp söz konusu olduğunda risk alma eğilimde olduklarıdır.

3.2.3.1.2. Doğrusal Olmayan Tercihler

Beklenen fayda modeline göre riskli bir seçeneğin faydası olasılıklar ile doğrusal olduğu açıklanmış ancak daha sonra yapılan çalışmalarda bu ilkenin gerçek davranışların tanımlanması bağlamında tam olarak işlevini yerine getiremediği ortaya konulmuştur. Bu ilkenin ihlal edilmesiyle ilgili Allais paradoksu⁷ olarak adlandırılan bir takım deney çalışmaları yapılmıştır.

Geleneksel iktisatçıların beklenen fayda modelinde, olasılıklara bağlı aynı miktardaki kayıp karşısındaki üzüntü ile kazanç karşısındaki mutluluk birbirine eşdeğer şekilde ifade edilmişti. Diğer bir ifadeyle aynı miktar kayıp ve kazanç söz konusu olduğunda bu durumun bireylerde yarattığı psikolojik değer doğrusal olarak artmaktadır. Beklenti teorisi buna karşılık olasılıklara bağlı kayıp ve kazancın psikolojik değerinin doğrusal olarak artmadığını ortaya koymuştur. Hem risk hem de belirsizlik durumlarında karar alan bireyler aynı tutardaki kaybı kazanca göre daha şiddetli hissetmektedirler. Ayrıca tercihlerin doğrusal olmaması, aynı miktardaki kazançlar (veya kayıplar) arasındaki değer farkının değişmesine de neden olmaktadır. Örneğin, bir şans oyununda bir milyon TL'lik

ödül kazanma olasılığının %0'dan %10'a artması ile %60'tan %70'e artması kıyaslandığında bireyde yarattığı psikolojik duygu durumlarının aynı olması söz konusu olamaz.

3.2.3.1.3. Kaynak Bağımlılığı

Heath ve Tversky'ye göre (1991), "İnsanların belli olmayan bir olay üzerine bahse girme arzusu sadece o belirsizliğin derecesine değil aynı zamanda o belirsizliğin kaynağına da bağlıdır. Ellsberg (1961) insanların eşit sayıda kırmızı ve yeşil toplar içeren bir kavanoz üzerine bahse girmeye, bilinmeyen oranlarda kırmızı ve yeşil toplar içeren bir kavanoz üzerine bahse girmeye tercih ettiğini gözlemlemiştir. Daha yeni literatürden gözlemlenmiştir ki; her ne kadar ikincisindeki olasılık birincisine göre daha açık ve net olsa da insanlar kendi yeterlilik alanlarındaki bir olay üzerine bahse girmeyi eşit şanslar sunan başka bir olay üzerine bahse girmeye tercih etmektedirler." (Aksoy ve Şahin, 2009, s.16).

3.2.3.1.4. Kayıptan Kaçınma

Kahneman ve Tversky tarafından 1979 yılında yapılan ve beklenti teorisinin temelini oluşturan çalışmalarında, kayıptan veya riskten kaçınma olgusunun bireylerin verdikleri kararlar üzerindeki etkisini öğrenciler üzerine yaptıkları dört farklı deney ile incelemişlerdir. Yapılan deneye ilişkin seçenekler, seçenekler sonucundaki kayıp ve kazanç durumları ve deney sonucunda seçimlerin yüzdesel ağırlıkları Tablo 1 yardımıyla açıklanmaktadır:

Tablo 1.

Beklenti Teorisi Problemleri Sonuçları

	KAZANÇ (POZİTİF BEKLENTİLER)		KAYIP (NEGATİF BEKLENTİLER)	
Seçenekler	%80 ola. 4000	Kesin 3000	%80 ola. -4000	Kesin -3000
Tercih Dağılımı	20%	80%	92%	8%
Seçenekler	%20 ola. 4000	%25 ola. 3000	%20 ola. -4000	%25 ola. -3000
Tercih Dağılımı	65%	35%	42%	58%
Seçenekler	%90 ola. 3000	%45 ola. 6000	%90 ola. -3000	%45 ola. -6000
Tercih Dağılımı	86%	14%	8%	92%
Seçenekler	%0,2 ola. 3000	%0,1 ola. 6000	%0,2 ola. -3000	%0,1 ola. -6000
Tercih Dağılımı	27%	73%	70%	30%

Kaynak: Uyar, 2019, s. 73 (Kahneman ve Tversky'den (1979) uyarlanmıştır. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk")

Tablodan da görüldüğü üzere bu çalışmanın sonuçları iki şekilde özetlenmektedir. Birincisi, pozitif beklentiler söz konusu olduğunda deneklerin kesin olan seçeneği tercih ederek riskten kaçınma eğiliminde olduğu görülmektedir. İkincisi, negatif beklentiler söz konusu iken tam tersi davranmaktadırlar. Diğer bir ifadeyle, kazanç ve kayıp olasılıkları aynı olmasına rağmen bireyler, psikolojik etkiler sonucunda kayıptan kaçınarak risk arama eğilimine girerler.

3.2.3.1.5. Riskten Kaçınma

Bireyler çoğu zaman yüksek olasılık veya düşük olasılıkla gerçekleşmesi söz konusu olan durumların etkisi altında karar almaktadır. Bu durumda düşük olasılıkla kayıpla karşılaşma ihtimalleri olsa bile hayal kırıklığı veya büyük kayıplar yaşama korkusuyla riskten kaçınma davranışı sergilerler. Bir diğer riskten kaçınma davranışı da daha çok bahis oyunlarında görülen yüksek olasılıkla kazanç elde etme durumu söz konusu iken gerçekleşmektedir. Bu durum aşağıda tablo 2'de özetlenmektedir:

Tablo 2.

Yüksek Olasılıklı Kazanç Durumunun Dörtlü Model Üzerindeki Gösterimi

	KAZANÇLAR	KAYIPLAR
YÜKSEK OLASILIK Kesinlik Etkisi	Örnek: %95 olasılıkla 10.000 TL kazanma RİSKTEN KAÇINMA Hayal kırıklığı Korkusu	Örnek: %95 olasılıkla 10.000 TL kaybetme RİSK ARAMA Kayıptan kaçınma umudu
DÜŞÜK OLASILIK Olabilirlik Etkisi	Örnek: %5 olasılıkla 10.000 TL kazanma RİSK ARAMA Büyük kazanç umudu	Örnek: %5 olasılıkla 10.000 TL kaybetme RİSKTEN KAÇINMA Büyük kayıp korkusu

Kaynak: Uyar, 2019, s. 147.

Yüksek olasılıkla kazanç elde etme durumuna kumar oyunları örnek olarak verilebilir. İyi bir poker oyuncusu elindeki kartlara göre olasılık hesaplaması yaparak %90 ihtimalle oyunu kazanacağını biliyorsa bu durumda oyuna devam etme kararı alarak riskten kaçınmış olur. Düşük olasılıkla kayıp durumları ise en iyi sigorta örneği ile açıklanmaktadır. Bireyler deprem, yangın ve sel gibi doğal afetler karşısında maddi varlıklarını korumak amacıyla sigorta hizmeti satın alırlar. Bir patronun işyeri için 100.000 TL karşılığında yangına karşı sigorta satın alması geleceğin belirsizlik ve risklerine karşı büyük kayıp korkusuyla riskten kaçınma davranışına örnek teşkil eder.

3.2.4. Beklenen Fayda Teorisi ile Beklenti Teorisi Arasında Oluşan Farklılıkların Değerlendirilmesi

Beklenen fayda teorisi, normatif analiz üzerine kuruludur. Normatif analiz; karar vermenin mantığı ve doğası ile ilgilidir. Karar problemlerine rasyonel çözümler üretmeye çalışır. Buna karşın, beklenti teorisi betimleyici analiz kullanır. Betimleyici analiz; insanların inanç ve tercihlerinin, ne olması gerektiği değil ne olduğu üzerinde durur, karar vermeye ilişkin davranış ve eğilimleri ölçmeye çalışır (Döm, 2003, 11-12).

Beklenti Teorisini Beklenen Değer Teorisinden farklı kılan bir diğer özelliği ise olasılıkların nasıl ele alındığıyla ilgilidir. Beklenen Fayda Teorisi'nde

belirsiz sonuçların faydaları, olasılıkları ile ağırlıklandırılarak hesaplanmaktaydı. Ancak Beklenti Teorisi'nde fayda, belirsiz sonuçların değeri, p 'nin monoton bir fonksiyonu olan karar alma ağırlığı $\pi(p)$ ile çarpılarak hesaplanmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1981).

Geleneksel yaklaşıma göre ekonomik karar alıcı, muhtemel beklentiler oluşturup elindeki verileri istatistiksel olgulara göre değerlendirerek bir seçim yapar. Burada karar alıcıların nihai amacı beklenen faydayı maksimum düzeye ulaştırma düşüncesine dayanmaktadır. Ancak davranışsal yaklaşımçılar, psiko-fiziksel bazı faktörleri de işin içine katmaktadır. Bu bağlamda Beklenen Fayda teorisinde göz ardı edilen karar alıcıların sezgisel, inançsal ya da psikolojik durumlarının da dikkate alınması Beklenti Teorisi'nin farkını ortaya koymaktadır.

Beklenen Fayda Modelinde bireyler kendisine en yüksek fayda düzeyini sağlayan tercihte bulunurlar. Diğer bir ifadeyle, faydanın maximuma ulaştığı her seviyede riskten kaçınma söz konusudur. Beklenti teorisinde ise değer fonksiyonunun kabul edilen referans noktasının üstünde içbükey, altında dışbükey olması sebebiyle azalan marjinal hassasiyet söz konusudur. Bu nedenle bireyler, kazanç durumunda riskten kaçınma, zarar durumunda ise risk alma eğilimindedirler (Kahneman ve Tversky, 1981, s. 454). Dolayısıyla, Beklenen Fayda Teorisinden farklı olarak Beklenti Teorisinde fayda; ağırlıklandırılmış fonksiyona göre karakterize edilmektedir. Buna göre, düşük olasılıklar söz konusu olduğunda daha fazla, orta ve daha yüksek olasılıklar söz konusu olduğunda ise daha düşük ağırlıklandırma yapılmaktadır (Trepel, Fox ve Poldrack, 2005, s. 34-38).

Tablo 3.

Rasyonel Yaklaşımla Davranışsal Yaklaşımın Karşılaştırılması

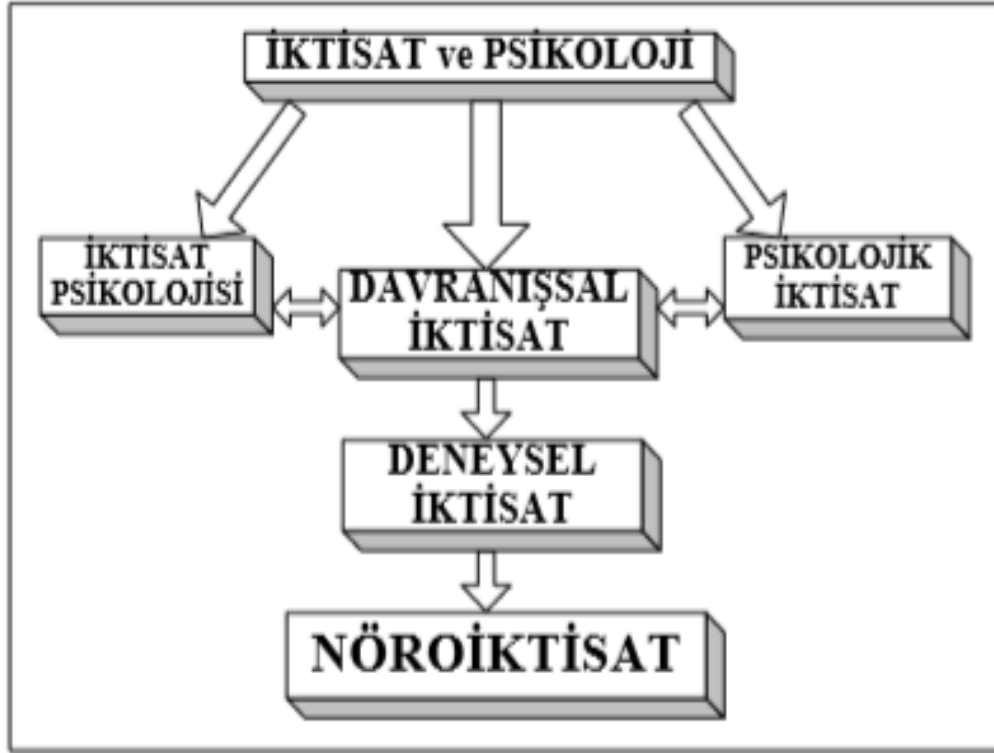
Rasyonel Yaklaşım	Davranışsal Yaklaşım	Psikolojik Altyapısı
Tanımlanmış Tercih	Ters Seçim, Zamanlar Arası Uyumsuzluk	Referans Bağımlılığı, Çerçeve Etkisi, Erteleme
Belirsizlik Altında Karar Alma: Beklenen Fayda Teorisi	Beklenti Teorisi, Toplamsal Olmayan Karar Ağırlığı	Psikofizik, Uyum; Kayıptan Kaçınma, Zihinsel Muhasebe, Doğrusal Olmayan pi
Denge (Karşılıklı en iyi yanıt)	Öğrenme, Evrim – Gelişim	Genelleştirilmiş Destek
İndirgenmiş Fayda	Hiperbolik İndirgeme	Doğrudan Mevcut Olan İçin Tercih
Bireysel Kazancı Maksimize Etmek	Sosyal Fayda	Karşılıklı Hareket Etme, Eşitsizlikten Kaçınma
Bayesyen Yargılama	Önyargıyı Kodlama	Ulaşabilirlik, Temsiliyet, Onaylama, Küçük Sayılar Kanunu

Kaynak: Camerer, 1999, s.2; Camerer, 2002, s.49

3.3. Davranışsal İktisadın Deneysel İktisat ve Nöroekonomi ile Etkileşimi

Davranışsal İktisat psikoloji bilimiyle ortak bir paydadan hareketle deneysel iktisat ve nöroekonomi alanlarıyla iç içe geçmiş bir alandır. Söz konusu iki alan bazı iktisatçılar tarafından davranışsal iktisadın alt dalı olarak kabul edilmektedir.

Bu başlıkta Deneysel İktisat ve Nöroekonomi Kavramları davranışsal bağlamda açıklanmaya çalışılacaktır. İktisat – psikoloji bilimleri arasındaki ilişki ise dördüncü bölümde detaylıca ele alınacaktır.



Şekil 5. İktisat-psikoloji ilişkisi bağlamında kavramlar arası ilişkiler

Kaynak: Demirel ve Artan, 2016, s. 21

3.3.1. Deneysel İktisat Kavramı

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

Deneyler, sosyal bilimlerden önce ilk defa fizik, kimya, biyoloji gibi doğa bilimlerinde kullanılmıştır. 19. Yüzyıldan itibaren bilimsel bir yöntem olarak kullanılan deneyler sosyal bilimlerde de uygulama alanı bulmaya başlamıştır. Sosyal bilimlerde ilk olarak psikoloji alanında uygulanan deneyler Wilhem Wundt tarafından 1897 yılında kurulan Leipzig laboratuvarında gerçekleşmiştir. İktisatta deneysel yöntem kullanımının kabul görmesi psikolojide olduğu gibi kolay olmamıştır. Ancak bazı iktisatçılar; deneyselliğin reddedilmesine rağmen

neoklasik teorinin temel varsayımlarına karşı memnuyetsizliklerini açıkça belirterek iktisat teorilerinin test edilmesi üzerine çalışmalar yapmışlardır. Yapılan akademik çalışmalarda deneysel yöntem kullanımının artmasıyla birlikte davranışsal iktisat alanında ortaya çıkacak yeni gelişmelerin de önü açılmaktadır. (Basılğan, 2013, s. 60)

Deneyler, davranışsal iktisat alanında önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü deneysel yöntem, diğer yöntemlere kıyasla kontrol davranışlarının açıklanması konusunda daha çok yardımcı olmaktadır. Deneysel iktisatçılar, deneyleri temel araştırma aracı olarak tanımlamaktadırlar (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 7-8). Davranışsal iktisat çalışmalarında yöntemsel olarak büyük ölçüde deneylerden bazı durumlarda anketlerden bazı durumlarda ise hem deney hem de anketlerden faydalanılmaktadır. Deneysel yöntemin esas özelliği karar alıcıların gerçekleştirilen kararların kontrollü bir ortamda ele alınmasıdır. Oyunlar olarak da adlandırılan deneyler, oyunun kuralına bağlı olarak bir karar verisi elde etmekte ve veriyi piyasa simülasyonuna dönüştürmektedir. Verilerin analiz edilmesi yönüyle geleneksel iktisat teorisine göre oldukça kolaydır. Deneysel yöntemde anket yöntemine kıyasla daha gerçekçi sonuçlara ulaşılmaktadır. (Neyse, 2011, s. 34).

İktisadi karar verme süreçlerini gözlemleyebilmek ve analiz edebilmek için laboratuvar deneyleri, saha deneyleri ve çevrimiçi deneyler kullanılmaktadır. Bu tür deneylerin her birinin kendilerine göre avantajları ve dezavantajları mevcuttur (Demirel ve Artan, 2016, s. 12-14).

Deneysel iktisat, iktisat teorilerini laboratuvar ortamlarında sınanmaktadır. Böylece daha önceleri sadece doğru varsayılan teoriler, artık kontrollü ortamlarda yapılan deneyler ile test edilebilmektedir. Deneysel iktisat çalışmalarından elde edilen bulgularla, rasyonalite kavramının gerçek insan davranışlarını yansıtmadaki eksiklikleri de gözlemlenebilmiştir. Bu bağlamda deneysel iktisat, davranışsal iktisat ile işbirliği içinde olup her geçen gün gelişmekte ve iktisat yazınında gittikçe artan bir önem arz etmektedir (Şeniğne, 2011, s. 91).

3.3.2. Nöroiktisat Kavramı

Nöroiktisat kavramı ilk defa 1996 yılında Kevin McCabe tarafından nöroloji ve iktisat kelimelerinin bir araya getirilmesiyle türetilmiştir (Chorvat, McCabe ve Smith, 2004, s. 12).

Nöroiktisat; nörobilim ve davranışsal iktisada, sinir sistemini gözlemlemeyi eklemiştir. Böylece nöroiktisat yaklaşımı iktisat ve psikolojinin sentezi olmuştur. Birey seçimlerini incelerken, kararlarını değerlendirirken, riskleri ve ödülleri göz önüne alarak sınıflandırması, beynin sinir sistemini nasıl etkilediğinin ilişkisini ele alması nöroiktisadın temel konusudur. Sinir bilimi ise; “bilinç, algı ve öğrenmenin biyolojik temellerini ele alan sinir sistemi çalışması” şeklinde tanımlanan bilimdir. Nöroiktisat, bireysel tercihin kararları üzerine ve bireysel seçimlerin ruhi değişimleri üzerine yoğunlaşmaktadır. Akıl ise, hareket, tercih ve düşüncelerin içsel düzenlemeyle doğrudan ölçümüdür (Eren, 2007, s.490). Beyin görüntüleme analizlerinde esasen tümevarımsal yöntemlerle; davranışsal olayların ne anlama geldiği ve bu olayların nasıl hissettirdiği gibi soruların yanıtı aranmaktadır.

Nöroekonomi'nin amacı, iktisat literatüründe tercih kuramı olarak ifade edilen; ölçülmesi mümkün olmayan bireysel tercih ve kararları etkileyen soyut faktörlerin belirlenmesi, ve bu faktörlerin ekonomik davranışlara ne şekilde etki ettiğinin ölçülmesidir. Başka bir deyişle, nöro iktisat'ın amacı, bu söz konusu soyut kavramları doğrudan ölçmek ve somut veriler ortaya koymaktır. Nöro iktisat alanları riskten kaçma, zaman tercihi, alturizm (fedakarlık-özveri), rasyonellik, paranın doğrudan faydası, motivasyon ve memnuniyet, bilişsel erişilememe (cognitive inaccessibility) olarak sıralanmaktadır (Soydal, Mızrak ve Yorgancılar, s. 221).

Davranışsal iktisadın alt dalı olarak değerlendirilen ve nörobilimle iç içe ilerleyen nöroiktisat da deneysel iktisat gibi davranışsal iktisadı zenginleştirmektedir. Karar alma ve cevap verme sürecinde, insan beyni tarafından biyolojik olarak verilen tepkiler ve motivasyon, Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI - Functional Magnetic Resonance Imaging) ile saptanmaktadır. Beyin, sahip olduğu iki önemli sistem, limbik (ve paralimbik) sistem ve analitik sistemle yönetilmektedir. Limbik sistem, beynin sadece sinirlerden ve nörotransmitterlerden oluşan bir yapının dışında, sezgisel olan ve

hislerin daha etkili olduğu bilincin kontrolünün sınırlı olduğu bir sistemken; analitik sistem ise bilinç, hesaplama, gelecek odaklılık gibi düşünceleri yöneten sisteme işaret eder. Bu sistemler, karar alma sürecinde birlikte çalışırken, gelecek ve şimdi arasındaki tercihlerde, daha önce ifade ettiğimiz Rabin tarafından yürütülen mesai tercihi testinde olduğu gibi, 'şimdi 20 dolar mı yoksa bir ay sonra 23 dolar mı?' soruları ile inceleme yapılmıştır. Sorunun yanıtı, iki sistemin de aktif olmasını getirirken, soruyu 'iki hafta sonra 20 dolar mı, yoksa bir ay sonra 23 dolar mı?' sorusuna dönüştürdüğümüzde, analitik sistem, gecikmeyi aynı aktivasyonla değerlendirir ve sabrı tercih ederek yüksek bedeli alır. Fakat ilk durumda şimdi ve sonranın sorulması karşısında iki sistemin de aktif olduğu durumda, limbik sistem kontrolü ele geçirerek, şimdi olanı arzular (Lambert, 2006, s. 54)

Camerer'in (2007, s. 31) çalışmasında nöroiktisadın iktisadi davranışla ilgili ortaya koyduğu üç çıkarım aşağıdaki gibidir:

- i. Hayatsal faaliyetleri devam ettiren konular açısından rasyonel seçim yapılmasını sağlayan mekanizmayı yorumlamak,
- ii. Davranışsal iktisatta başlangıç aşamasında bulunan veri ve parametreleri desteklemek,
- iii. Rasyonel seçimlerle ilgili çok fazla üzerinde durulmamış zımni ve eksik verileri ortaya koymak.

Nöroekonomi, genç bir alan olmasına rağmen, kısa zamanda oldukça yol kat etmiş ve birçok alanla etkileşim halinde gelişimini sürdürmeye devam eden geniş bir alandır. Ders kitaplarındaki Homo economicus'taki birey modellerini sınırlamamıza yardımcı olan bu alan homoeconomicus'un sinirsel dayanaklarını incelemektedir. Bu bağlamda nöroekonomi, iktisat bilimine sinir bilimini birleştirici bir ilke enjekte etmiştir.

3.3.2.1. Nöroiktisat Araştırmalarında Yaygın Olarak Kullanılan Teknikler

Nöroiktisattaki heterojen yapının bir neticesi olarak, nöroiktisatçılar çalışmalarında oldukça eşitli metotlar kullanmakta ve muhtelif deneyler uygulamaktadırlar. Yani nöroiktisadın bütünleşik bir metodoloji ortaya

koyamadığını söyleyebiliriz. Bununla birlikte nöroiktisadi araştırmalarda yaygın olarak kullanılan yöntemler, genel olarak iki gruba ayrılabilir (Kenning ve Plassman, 2005, s. 344). Beyindeki elektromanyetik faaliyetlerde meydana gelen değişimleri ölçen teknikler ve beyin metabolizmasındaki değişimleri ölçen teknikler olarak tablo 3'te gösterilmiştir:

Tablo 4.

Nöroiktisadi Araştırmalarda Yaygın Olarak Kullanılan Teknikler

Elektrik Faaliyetlerindeki Değişimleri Ölçen Teknikler	Beynin Kan Akışındaki / Metabolizmadaki Değişimleri Ölçen Teknikler
Ektroensefalografi (EEG) Manyetoensefalografi (MEG)	Pozitron Emisyon Tomografisi (PET) İşlevsel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI)

Kaynak: Kenning ve Plassmann, (2005: 344).

Nöroiktisatta kullanılan diğer farklı metotlar; laboratuvar ortamında yapılan deney çalışmaları, saha araştırmaları ve psikoterapi gibi yöntemlerdir (Camerer, 2007 s. 30).

Nöroiktisatta deney çalışmalarında kullanılan yöntemlerden belki de en önemlisi fMRI vasıtasıyla kortikal bölgelerdeki hareketlerin laboratuvar ortamında nörobilimciler tarafından gözlemlenmesidir. Bu sayede insanların veya hayvanların risk, kazanç ve kayıp gibi durumlar karşısında beyinsel aktiviteleri görüntülenebilmektedir.

Ancak kullanılan yöntemler sadece beyin görüntülenmesinden ibaret değildir ve daha eski alet ve teknikler de kullanılmaya devam etmektedir. Örneğin, elektroensefalogram (EEG), beyin dış tarafındaki çok hızlı (milisaniye) elektriksel faaliyeti kaydetmekte ve beyin daha derin bölgelerindeki faaliyetleri değerlendirmek için kullanılmaktadır. Psikofizyolojik kayıt da (deri iletkenliği, kalp ritmi ve göz bebeğinin büyümesi) son derece ucuz ve kolay bir yöntemdir. Pozitron emisyon tomografisi (positron emission tomography) (PET) ise, radyoaktif çözelti (genellikle glükoz) enjekte eden eski bir tarama teknolojisidir. Ayrıca karar-vermede önemli rolleri bulunan sinir iletici dopamin ve serotonin genleri merkezli çalışmalarla da iktisadi davranışın genetik belirleyicileri araştırılmaktadır (Eren ve Kırmızıaltın, 2018, s. 385-386).

BÖLÜM IV

İKTİSAT VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ

4.1. Psikoloji Bilimi ve Ortaya Çıkışı

Psikoloji kelimesi, ruh ve akıl kavramlarının açıkça ayırt edilemediği bir zamanda kullanılmaya başlanmıştır (Green, 2001). Psikoloji kelimesi, “psyche” (Yunanca nefes, ruh, yaşam ve yaşam prensibi anlamlarına gelir) ile “logi” (Yunanca “logos’dan gelen, konuşma, kelime, sebep” anlamlarına gelir) kelimelerinin birleştirilmesiyle oluşturulmuştur. Kelimenin en erken kullanımlarından biri olan, Simeon Partlicius’un “*A New Method of Physick*” kitabının Nicholas Culpeper tarafından 17. Yüzyıl ortalarında yapılan çevirisinde, “Psikoloji Ruhun bilgisidir” ifadesine rastlanır. Bugün psikoloji, hayvan psikolojisi, çocuk psikolojisi, spor psikolojisi gibi pek çok alt dala ayrılan, zihnin ve davranış üzerine çalışmalar yapılan bilim dalı olarak kabul edilmektedir.

1800’lerin sonlarına kadar kendi başına akademik bir disiplin olarak kabul edilmeyen ve deneysel kökleri 19. yüzyıla dayanan psikoloji nispeten genç bir bilimdir. 1873’te yayınlanan “*Principles of Physiological Psychology*” isimli ünlü kitabın yazarı Alman bilim insanı Wilhelm Wundt (1832-1920), psikolog olarak bilinen ilk kişidir. Wundt, psikolojinin amacının bilincin bileşenleri ve bu bileşenlerin bilinçli deneyimlerimizle sonuçlanmak üzere nasıl bir araya geldiğini tanımlamak olduğuna inanıyordu. Yani, psikolojiyi bilinçli deneyim üzerine yapılan bilimsel bir çalışma olarak görüyordu. 1879 yılında Leipzig Üniversitesi’nde kurulan ilk psikoloji laboratuvarı Wundt’un öncülüğünde kurulmuştur (Benjamin, 2007, s. 34).

19. yüzyıl psikologlarından John B. Watson, doğrudan gözlemlenebilir davranışlara odaklanmış ve bu davranışları kontrol altına alma konusunda çalışmalar yapmıştır. Watson, psikolojinin odağını zihinden davranışa kaydırmanın savunucusuydu. Davranışı gözlemleme ve kontrol etme yaklaşımı davranışçılık olarak adlandırılmıştır. Davranışçıların ana hedefi ise, organizmanın doğuştan gelen nitelikleri ile davranışların etkileşimini açıklığa kavuşturmaktır. Davranışçılık, deneysel psikolojide uzun yıllardır kullanılmış ve etkileri hala hissedilmektedir. Bu sayede, psikolojiye deneysellik ve objektif

yöntemler kullanma kabiliyeti kazandırarak bilimsel bir disiplin oluşturulmasına çok önemli bir katkı sağlamış, aynı zamanda insan davranışları üzerinde çevresel etkileri de araştırmaya neden olmuştur.

4.1.2. Bir Bilim Olarak Psikolojinin İktisatla Buluşması

İnsan davranışlarının iktisatçıların geleneksel anlamda tarif ettiğinden nasıl farklılaştığıyla ilgili kayda değer bilgiler veren psikoloji bilimi, sistemli bir şekilde insan davranışlarını, insani yargıları ve insanın mutluluğunu incelemektedir (Sent, 2004, s. 735). İktisat bilimi ise kaynakların tüketiciler, firmalar ve piyasalar gibi ekonomik aktörler arasında nasıl dağıtıldığı ile ilgilenmektedir. İnsan davranışlarının altında yatan sebepleri açıklayan psikoloji bilimi, insanın iktisadi davranışlarını açıklamak amacıyla kullanılabilir. İktisat bilimi, geleneksel olarak bireylerin tercih sepetleri karşısında sabit ve tutarlı olduklarını ve bu tercih sepetleri içerisinde faydasını maksimum yapacak alternatifi seçtiğini, kısacası her zaman rasyonel davrandığını ifade etmektedir. Bu yaklaşımın aksine psikolojik araştırmalar ise bireyin tercihlerinde bir takım farklılıklar olduğunu belirtmektedir (Rabin, 1998, s. 11).

Savaş sonrası neoklasik iktisat, klasik ve erken dönem neoklasik iktisattan farklılıkların olduğu bir döneme tanıklık etmiştir. İktisadi, birçok çağdaş yöntemsel kısıtlara uyumlu hale getirmek ve teorik olarak daha güçlü kılmak amacıyla bu dönemde çoğu psikolojik faktörle olan bağ koparılmıştır. Bu dönemdeki iktisatçılar çeşitli düşünce akımlarından etkilenmiştir. Bu düşünce yapılarının doğrultusunda metodolojik anlamda farklılıklarla birlikte analizlerde de çeşitli kısıtlamalar getirilmiştir (Angner ve Loewenstein, 2006, s. 13).

On dokuzuncu ve yirminci yüzyılın başlarındaki psikologların aksine, ekonomistler bilinçli zihinsel olaylarla asla ilgilenmediler. Bunun yerine, duygu ve düşüncelerin davranışın öngörülmesinde etkili olduğu düşünülüyordu. Ancak, duygu ve düşünceler bağımsız ve doğrudan ölçülemediğinden, yalnızca davranışlardan değerlendirilebildiği için, nihayetinde işe yaramaz müdahaleci yapılar olarak görülüyordu (Frey ve Stutzer, 2007, s. 245-246).

Yirminci yüzyılın ilk yarısında, iktisat ve psikoloji, temellerini düzelteren kavramsal bir devrime girmiştir. Her iki devrim de benzer bir epistemolojik ruhu (yani, pozitivist bilim felsefesi) paylaşıyor da, öteki alandaki olaylara çok az dikkat

ederek yan yana gelişen iki ayrı bilim olarak görünüyordu. Psikolojide yaklaşık 1913 yılında başlayan bu davranışçı devrime önderlik eden kişi psikolojinin kurucusu sayılan Wilhelm Wundt'tu. Bilimsel psikoloji on dokuzuncu yüzyılda kurulurken, anahtar konu bilinçti ve Wilhelm Wundt gibi erken aydınlatıcılar psikolojiyi bilinçli deneyimin anlaşılması arayışı olarak tanımladılar (Baars, 1988, Frey ve Stutzer, 2007, s. 245).

1940'larda, psikolojinin iktisadın dışına itilmesi her ne kadar inkar edilemez olsa da, fayda kavramıyla tercihin yer değiştirmesi, böylece haz gibi psikolojik unsurların dışlandığı davranışların nedenlerinden sadece sonuçlarını ele alarak gözlenebilir kaynak olarak "seçim"lerin tercih edildiği görülmüştür. Buna rağmen erken dönemde psikolojinin iktisattan ayrılmasını yersiz bulan iktisatçılar da olmuştur. Yirminci yüzyılın başlarında, yalnızca ordinal yaklaşıma karşı çıkılmamış aynı zamanda kurumsalcılar tarafından kurumların da psikolojik temelli olduğu, düşünce alışkanlıklarıyla oluştuğu ileri sürülmüştür. Veblen, kurumların evrim sürecinde ve ekonomik faaliyetler içinde toplumla iç içe geçmiş bir insan tanımlamıştır. Yine bunlara ek olarak Fischer 'in para yanılsamasını keşfetmesi ve Keynes'in hayvansal güdülerini öne sürerek eğilimlerimizin, tanımlanmış olasılıklarla ortalama ağırlıklandırılmış fayda ile çarpımından oluşan bir hesaplama darsa kendiliğinden ortaya çıkacağını ve hayvansal güdülerden kaynaklanacağını belirtmiştir (Angner ve Loewenstein, 2006, s. 1018).

1950'li yıllarda, iktisat ve psikolojiyi yeniden birleştiren ve bireylerin sınırlı rasyonaliteye göre davrandığını savunan kişi Herbert Simon'dur (Camerer, 1999, s. 10575). Simon'un yaptığı çalışmalar psikoloji ve iktisat arasında ilişki kurmaya çalışan kişiler için oldukça önemli bir kaynak olmuştur. Psikoloji biliminin büyük değişimler yaşamaya başlaması 20.yüzyılın ortasından itibaren dır. Bu değişimlere en fazla katkı yapan kişi şüphesiz ki Herbert Simon'dur ve bu değişimlerin en önemlisi bilişsel devrime getirdiği yeniliklerdir (Sent, 2004, s. 738).

Ancak tüm bu gelişmelerin yanında 1930'lardan 1980'lere kadar iktisat, psikolojiden ayrıştırılmış ve matematiksel alana yönelmeye devam etmiş aynı zamanda çıkarım yapmayı amaçlayan ve bu anlamda yine tündengeline atıfta bulunan iktisat, güçlü tahminler üretebilmek için sosyal ve karmaşık varsayımlardan uzak durmayı tercih etmiştir. Burada doğa bilimlerine yönelim

yine ön planda olup, rasyonalite ve bencillik, içsel bir inanç olarak genel geçer görülmüştü. Fakat 1953'te Allais ve 1961' de Ellsberg, beklenen fayda teorisine karşın, bundan sapmalar olduğunu göstermiş ve yeni bir teorinin alternatif olabileceğini göstermiştir. Yine aynı yıllarda, bilişsel psikolojinin de babası olarak nitelendirilen Simon' un 'sınırlı rasyonel'i de, bu dönüşümde önem taşımaktadır (Galeotti ve Karakostas, 2010, s. 5).

Psikoloji, bir gözlem bilimi, iktisat ise analitik bir bilim olarak tanımlanmıştır: psikoloji, doğa bilimlerinin ampirik yaklaşımlarıyla ilgilenirken, ekonomi matematik ile daha iç içedir. İktisadi davranışların gözlemlenmesi, hipotezlerin test edilmesi, bu gözlemlere dayanan genellemelerin oluşturulması, psikolojinin insan zihni ve davranışı anlama arayışı gibi çalışmalar ekonomik zihnin ve davranışın analiz edilmesine yöneliktir.

İktisat ve psikoloji buluşması iki disiplinin bilimsel görüş alışverişi, uygulanan teorik ve ampirik yöntemlerin geliştirilmesi gibi çeşitli boyutlardaki etkileşimi olarak nitelendirilebilir. Bu iki disiplinin entegrasyonu "davranışsal iktisat" olarak adlandırılan alanın iktisada dahil edilmesinden daha geniş bir bakış açısını kapsamaktadır.

4.1.3. Psikoloji ve İktisat Buluşmasının Tarihsel Gelişimi

İktisat psikolojisinin kökenleri Yunan filozoflarına ve daha yakın zamanda psikolojik meselelerden etkilenen, Adam Smith başta olmak üzere on yedinci yüzyıl ekonomistlerine kadar izlenebilir. 1776'da Ulusların Zenginliği'nden yirmi yıl önce, bazıları tarafından ekonomik psikolojinin başlangıç noktası olduğu düşünülen Ahlaki Düşünceler Teorisi'ni yayınlamıştı. Kendini sevme ve empati gibi kavramların önemini araştırdı. Ayrıca, mutluluğun ve iyiliğin, başkalarının mutluluğu ve iyiliğinden kaynaklandığını ileri sürdü ve genel olarak sempati, duygular ve erdemler dahil olmak üzere çeşitli psikolojik kavramları araştırdı (Barracho, 2001; Kirchler ve Hoelzl, 2003; Warneryd, 2005; Ranyard, 2018, s.5).

Adam Smith'in yanı sıra, on sekizinci ve on dokuzuncu yüzyıldaki diğer iktisatçılar da ekonomik olayların psikolojik yönleri hakkında yazdılar. Jeremy Bentham (1748-1832), Smith'in kendini sevme kavramını geliştirdi ve fayda kavramını kalıcı hedonistik haz arayışı ve acıdan kaçınma olarak nitelendirdi

(MacFadyen ve MacFadyen, 1986; Warneryd, 2005). John Stuart Mill (1806-1873), faydasını maksimize eden akılcı bir birey olan homoeconomicus (ana akım ekonomistler arasında kabul görmüş) modelini; bencil, deneyimlerden öğrenebilen, istikrarlı ve tutarlı tercihlerde bulunabilen birey olarak tasarladı (Lea, Tarpy ve Webley, 1987; Warneryd, 2008). Mill, iktisadın “açık bir psikolojik yasaya” (daha küçük olanın aksine daha büyük bir kazanımın evrensel tercihi) dayanması gerektiğine inanıyordu. W. Stanley Jevons (1871), Mill’in modelinden çıkardığı marjinal fayda teorisine, tûmdengelimli matematik ekleyerek deneysel olarak test etti. 1870’lerde ise Karl Menger ve çalışma arkadaşları Böhm-Bawerk, Von Wieser, Sax ve diğçerleri, iktisattaki öznel unsurların önemini vurgulayan Avusturya Psikoloji Okulu veya Marjinalist Okul olarak bilinen okulu kurdular. Psikolojik bir analizin, gereksinimlerini ve özelliklerini incelemek için iç gözlemin gerekli tek yöntem olduğunu savunarak, iktisat için temel sağlaması gerektiğini iddia ettiler (Ranyard, 2018, s.6).

Thorstein Veblen (1899), rasyonalite varsayımına ve fiyatlar arttığında bile bazı malların özellikle arzulanabileceğini göstererek tüketim konusundaki fikirleri ile fayda maksimizasyonuna karşı çıktı. Ayrıca iktisadın kültürel faktörleri ve sosyal değişimi dikkate almadığı yönündeki eleştirisini dile getirdi (Ranyard, 2018, s.6). Hugo Münsterberg (1912), Almanca dünyasında bu düşünce alanını başlatan kişi olarak görölmektedir. Münsterberg, psikoloji ile iktisat bilimleri arasında yakın işbirliğine ihtiyaç olduğunu vurguladı (Cooper ve Robertson, 2003, s.33). Wesley C. Mitchell, insan teorisi ve iktisat konusundaki çalışmalarında şu ifadeleri kullandı: “İktisat teorisyenlerinin psikolojiye yönelik tutumlarında az da olsa önemli bir değişim yaşanıyor gibi görünüyor” ve şöyle devam etti: “...ekonomi yeni bir nitelik kazanacak. Maddi bir mantık sistemi ve var olmayan şartlar altında statik dengenin mekanik bir çalışması olmaktan çıkacak ve insan davranışı bilimi haline gelecektir.” (Mitchell, 1914, s. 1 - 47). Clark’a göre ise: “Bir iktisatçı psikolojiyi görmezden gelmeye çalışabilir fakat insan doğasını görmezden gelmesi imkansızdır çünkü iktisat bilimi bir insan davranışı bilimidir. Bir iktisatçının kabul edebileceği herhangi bir insan doğası anlayışı psikolojik bir meseledir ve psikolojik varsayımları içerir.” (Clark, 1918, s.4).

4.2. Ekonomik Psikoloji Kavramı

İktisat ve psikoloji disiplinlerinin birlikteliği son 30 yıldır hızla büyümektedir. Bununla birlikte iktisat ve psikoloji ilişkisi gündeme geldiğinde, uygun bir sıfat bulma ya da uygun bir tanımlama yapma konusu tartışılmaktadır. “Ekonomik psikoloji” mi (economic psychology), yoksa “psikolojik ekonomi” (psychological economics) kavramı mı kullanılmalıdır? Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği’nce (IAREP – International Association for Research in Economic Psychology) “ekonomik psikoloji” kavramı uygun bulunmuştur. Ancak pratikte her iki kavram da kullanılmaktadır. (Earl, 2005, s. 910)

Cooper ve Robertson’a göre, “Ekonomik Psikoloji” terimi ilk defa Fransız yazar Gabriel Tarde (1902) tarafından “La Psychologie Économique” adlı eserde kullanılmıştır. Bu çalışmada yazar, iktisadi davranışı psikolojik açıdan analiz etme ihtiyacına dikkat çekmiş ve Adam Smith’i, eserlerinde bahsi geçen insan psikolojisini ekonomi kavramına dahil etmediği için eleştirmiştir (Cooper ve Robertson, 2003, s.33).

IAREP ekonomik psikolojinin ele aldığı bazı konuları aşağıdaki gibi tanımlanmıştır:

Bir disiplin olarak ekonomik psikoloji, tüketim ve diğer iktisadi davranışların altında yatan psikolojik mekanizmaları ve süreçleri inceler. Tercihleri, seçimleri, kararları ve bunları etkileyen faktörleri, ayrıca ihtiyaçların karşılanmasına ilişkin kararların ve seçimlerin sonuçlarını ele alır. Ayrıca, dış ekonomik olayların insan davranışı ve refahı üzerindeki etkisi ile de ilgilidir. Bu çalışmalar, hane halkı ve bireysel tüketiciden bütün ulusların makro düzeyine kadar farklı iktisadi birimlerle ilgili olabilir (Otto, 2009, s. 16).

Bazı yazarlara göre modern ekonomik psikoloji, yirminci yüzyılın ortalarında, George Katona ile başlar (Ferreira, 2007, 2008; Webley ve Walker, 1999). Michigan Üniversitesi’nde Macar bir psikolog olan Katona’nın öncü çalışmaları, ekonomik psikoloji tarihinde bir dönüm noktası olarak kabul edilir (Ranyard, 2018, s.7)

1940’ların sonlarında, George Katona ve Günther Schmolders makroekonomik süreçlerin psikolojisini tasarlamaya başlamışlardır. Katona, ekonomik psikolojiye bakışını şu sözleriyle ifade etmektedir: “...İktisadi

araştırmalarda psikolojiye olan temel ihtiyaç, ekonomik süreçlerin arkasındaki güçleri, kararları ve seçimleri keşfetme ve analiz etme ihtiyacından ibarettir... Psikolojisiz iktisat, önemli ekonomik süreçleri açıklamada başarılı olamamıştır, "iktisatsız psikoloji" ise insan davranışının en yaygın yönlerinden bazılarını açıklama şansına sahip değildir. " (Katona, 1951, s.9).

İkinci Dünya Savaşı'ndan kısa bir süre sonra modern ekonomik psikolojinin gelişmekte olduğu dönemde, Katona ve meslektaşlarının çalışmalarından bu yana etkin bir şekilde (Katona, 1964 tarafından özetlenen), psikoloji giderek teorik olmayan bir alan haline geldi. Psikolojide, "her şeyin ana teorisi" bu dönemde geri çekiliyordu ve psikolojideki baskın yaklaşım, deneysel ya da gözlemsel eğilimler temelinde küçük ölçekli teoriler inşa ederek, ampirik olarak yönlendiriliyordu. Bu durum psikoloji ve ekonomi arasında bir asimetri yarattı. "Ekonomik yaklaşımı" belirli bir olguya, hatta "ekonomik teori" ye tanımlamak zor olmasa da, "psikolojik yaklaşım" veya "psikolojik teori" tanımlamasının bir yolu yoktur. Bunun yerine, teorisyenlerin bakış açısına veya sorunun içeriğine bağlı olarak, birçok farklı olası psikolojik teori vardır (Lea, 1994, s. 71-89; 2006, s. 96-277).

Ekonomik psikoloji, iktisadi araştırmaların insan faktörünü incelemesinden yola çıkarak bireylerin ekonomik davranışlarının psikolojik yönü ve bu davranışların sonuçlarını incelemektedir. Bu ekonomik davranışlar, tüketici davranışı, tüketicilerin iktisadi koşullar karşısındaki tepkisi, istihdam davranışı ve mali davranışlar gibi konulardan oluşmakta olup maddi konular, zaman ve işgücüyle ilgili verilen kararları içermektedir (Van Raaij, 1981, s. 22-23).

Ekonomik psikoloji, ekonomideki bireysel, öznel unsurlarla ilgilenir. Bu unsurlar hakkında bilgi edinmek için çok çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Teorik gelişimin farklı aşamalarında tümevarımlı veya tümdengelimli araştırmaların kullanıldığı, yani araştırmacı, açıklayıcı, betimleyici ve deneysel bir disiplindir (Ranyard, 2018, s. 64).

4.2.1. Ekonomik Psikolojinin Araştırma Metodları

Psikolojik iktisat araştırmalarında; veri toplamak, test etmek ve verilere dayanan hipotezleri incelemek gibi yöntemler kullanılmaktadır. Dolayısıyla

ekonomik psikoloji araştırmaları, hem tanımlayıcı hem de deneysel araştırma metodlarının kullanılmasını içermektedir.

Psikoloji; sosyal, bilişsel, kişilik, gelişimsel, klinik ve nöropsikoloji olmak üzere birçok farklı alanı içerdiiinden, psikolojik iktisat da tüm bu alanlarda toplanan verilerden faydalanmaktadır. Dolayısıyla grup/bireysel karar verme, sosyal ikilemler, tercihler, öğrenme, ekonomik anomaliler, beyindeki bilişsel ve duygusal süreçlerin izlenmesini içeren araştırma konularından oluşmaktadır. Farklı alanların her birinin ekonomik psikolojide uygulanan kendi metodolojileri vardır. Araştırma türündeki iki temel ayrım, teorik - ampirik ve betimleyici - açıklayıcı araştırma arasındadır (Ranyard, 2018, s. 54).

4.2.1.1. Teorik - Ampirik Araştırma Metodları

Teorik araştırmalar temelde psikolojik süreçlerin (matematiksel) modellenmesini içerir. Teorik araştırmaların başlangıç noktası genellikle literatür taraması ve davranışların gözlenmesidir. Örneğin; insanların beklenen değer modelinden sapmalara yol açan davranışları ve iktisadi karar alma sürecinde duyguların modellenmesi gibi. Teorik araştırmalar genellikle, tümdengelimlidir, yani, iktisadi davranışın öngörülerini birkaç varsayımdan türetilir ve daha sonra ampirik araştırmalarda test edilir (Ranyard, 2018, s. 54).

Ampirik araştırmalar ise veri toplamaya dayanmaktadır. Tümdengelimci, ya da tümevarımcı olabilir. Yani, teoriye dayanan hipotezleri test edebilir veya hipotez test edilmeden veri analizinden sonra teori kurulabilir (Ranyard, 2018, s. 54). Bu yöntemde laboratuvar deneyleri en yaygın kullanılan metoddur. Deneysel psikolojik araştırmalar, bir değişkeni başka bir değişken üzerindeki etkisini belirlemek için diğer değişkeni sistematik olarak kontrol ederek değişkenler arasında sebep-sonuç ilişkisi kurmaya odaklanır.

4.2.1.2. Betimleyici - Açıklayıcı Araştırma Metodları

Betimleyici araştırma, psikolojik iktisadın ilgi alanı içerisinde toplumun belirli bir durumunun veya eğilimlerinin ifade edilmesini amaçlamaktadır. Örneğin, tasarruf önlemleri istatistiği, tüketici güveni, enflasyonist beklentiler gibi anketlerle ölçülen fikir araştırmalarını içerir. Açıklayıcı araştırma ile arasındaki

fark, ilgili kavram ve değişkenlerin önceden tanımlanmış olmasıdır (Ranyard, 2018, 55).

Açıklayıcı araştırma, iktisadi davranışlarla ilgili tanımlanmış anahtar kavramlar ve değişkenler ile belirleyicileri ve etkileri arasındaki ilişkiyi test etmeyi amaçlar. Açıklayıcı araştırmalar genellikle tümevarımcıdır. Örneğin, popüler TV dizilerinin sona ermesinden sonra ruh halindeki değişimin hisse senedi yatırımları üzerindeki etkisi gibi (Ranyard, 2018, s. 55). Açıklayıcı ve betimleyici metodlar genel ilişkiler hakkında bilgi sağlarken, iki değişken arasındaki spesifik nedensel ilişki hakkında bilgi sağlamazlar. Değişkenler arasındaki nedensel ilişkiler ancak deneysel yöntemlerle sağlanabilir.

4.3. Tüketici Kavramı

Tüketici davranışlarından söz edilebilmesi için öncelikle tüketici kavramının anlaşılması önemlidir. Tüketici kavramı, bir ihtiyaç veya istek gibi olguların belirmesinin ardından bu ihtiyacı gidermek amacıyla bir ürün veya hizmet satın alan ve o ürünü tüketen kişiler olarak tanımlanabilir. (Noel, 2009, s.11-12).

Bir başka tanıma göre tüketici, tatmin elde edebilme gayesiyle ihtiyaç duygusunu karşılayan kişiler olarak tanımlanmaktadır. İktisat teorisinde, hanehalkı tüketici birimi olarak kabul edilir ancak hanehalkını oluşturan ajanlar arasında tüketim kararlarının birkaç kişinin kararıyla mı yoksa tek bir kişinin kararıyla mı alındığı dikkate alınmadan, verilen tüketim kararı tek bir kişinin kararı olarak değerlendirilir. (Türkay, 2004, s. 8). Günlük yaşantımızın hemen hemen her alanında tüketici olarak hareket etmekteyiz. Örneğin, yemek yemek, giyinmek, eğitim almak, alışveriş yapmak, ulaşım faaliyetleri vs. gibi aktivitelerimizin tamamı tüketiciler olarak gündelik yaşantımızı devam ettirme imkanı sunmaktadır.

4.3.1. Tüketici Davranışları

Tüketici davranışları; insanların ihtiyaç durumlarını karşılayabilmek amacıyla bir mal veya hizmeti hangi amaçla, nasıl ve ne zaman satın aldıkları, o ürün ve hizmete sahip olmaları ve kullanmalarıyla ilgili gelişen süreçlerdir (Gültaş ve Yıldırım, 2016, s. 33).

Tüketici davranışlarını etkileyen başlıca dört temel faktör bulunmaktadır. Bunlar: Kültürel, Sosyal, Kişisel ve Psikolojik faktörlerdir. Günlük yaşamımızın önemli bir kısmını oluşturan kültür, bir toplumda yaşayan insanlar tarafından oluşturulan örf, adet, ahlak, tutum, inanç, davranış, sanat gibi kavramların karışımı olarak nitelendirilir. Bireyler yetiştiği toplumun kültürel yapısından etkilenir ve satın alma kararlarında kendi kültürüyle uyumlu davranışlar sergileyerek tüketim tercihinde bulunur. Sosyal faktör, bireylerin tutum, düşünce ve değer yargılarını etkileyen sosyal çevresinden oluşmaktadır. Anne-baba, akraba, arkadaş, üyesi olduğu klüp ve organizasyonlar, işveren, ünlü yıldız ve sporcular gibi kişilerin çeşitli rolleri tüketicinin davranışlarını ve satın alma kararlarını etkilemektedir. Kişisel faktör ise, tüketicinin kendi kişisel özelliklerinin etkisiyle satın alma tercihinde bulunmasını açıklamaktadır. Yaş, cinsiyet, meslek, ekonomik durum, hayat tarzı gibi demografik özelliklerle birlikte kişinin karakteri de satın alma tercihinde etkili olmaktadır. Psikolojik faktörler, kişinin kendi psikolojisinden kaynaklı durumlar neticesinde satın alma davranışını etkileyen tercihlerde bulunmasını açıklamaktadır. Tüketici davranışlarını etkileyen dört temel faktör aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 5.

Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler

Kültürel Faktörler	Sosyal Faktörler	Kişisel Faktörler	Psikolojik Faktörler
• Kültür • Alt Kültür • Sosyal Sınıf	• Danışma Grupları • Aile • Rol ve Statüler	• Yaş ve Yaşam Dönemi • Meslek • Ekonomik Durum • Yaşam Tarzı • Kişilik	• Motivasyon • Algılama • Öğrenme • Tutum ve İnançlar

Kaynak: Kotler, Bowen ve Makens 1999, s. 181.

Tüketici davranışı, bireylerin gelirlerini nasıl harcayacakları ve zamanlarını nasıl değerlendireceklerine ilişkin verdikleri tüketim kararlarından oluşmaktadır. Bu doğrultuda iktisadi olarak rasyonel bir tüketicinin, mevcut geliriyle en yüksek fayda düzeyine ulaşma imkanı sağlayan mal ve hizmetleri satın alarak tüketim kararı verdiği varsayılmaktadır. Ancak tüketicinin davranış süreçleri başta iktisat olmakla birlikte; psikoloji, sosyoloji ve pazarlama gibi birçok alandan elde edilen bulgular neticesinde açıklanmaktadır. Bu bağlamda ekonomi ve psikoloji ilişkisinin incelenmesi bakımından konumuzla ilgili olarak bir sonraki başlıkta psikolojik faktörlerin tüketici davranışlarına etkisi incelenecektir.

4.3.2. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler

Tüketici davranışlarını psikolojik olarak motivasyon, öğrenme, algılama, inançlar ve tutumlar gibi faktörlerden etkilenmektedir. Bunlar aşağıdaki başlıklarda sırasıyla açıklanmaktadır.

Ayrıca son yıllarda tüketici davranışlarının psikolojik boyutuyla ilgili yapılan çalışmalarda oldukça çarpıcı sonuçlara ulaşılmıştır. Laibson (1997) tarafından yapılan ve 'Anlık Hazzın Cazibesi'ni ortaya attığı çalışmasında insan psikolojisini işin içine katmıştır. Laibson bu çalışmasında tüketicilerin harcama yaparken rasyonel davranıp faydalarını mı öne çıkardıklarını yoksa anlık karar verip, kısa ve uzun dönem ayırımı yapmadan malın cazibesine mi kapıldıklarını sorgulamıştır. Laibson, yaptığı çalışmalarda tüketicilerin, tüketim kararlarını verirken tamamen rasyonel davranmadıklarını çoğu zaman psikolojik davrandıkları sonucuna ulaşmıştır. Daha sonra birçok iktisatçı tarafından bireylerin tüketim harcaması yaparken rasyonel davranmadıkları ve psikolojik faktörlerin göz ardı edilmemesi gerektiğini vurgulamışlardır. Halen olgunlaşma sürecinde olan tüketicilerin bu tüketim davranışı ekonomide 'Davranışsal İktisat' olarak yerini almıştır. (Durmuş ve Şahin, 2019, s. 100).

Laibson (2005), anlık hazzın cazibesi hipotezinde, iktisadi ajanların yüksek derecede sabırsız davranışlar göstererek anlık hazlarla karar verdiklerini ileri sürmektedir. Tüketiciler, genellikle tatmin duygusunu anında hissetmek ister ve çok daha büyük kazançlar için birkaç gün beklemek yerine anlık hazları tercih ederler (Laibson, 2005, s. 6). Bu hipotez, bireylerin geleceğe erteledikleri

tüketimler veya ihtiyaç duymadıkları tüketim harcamalarından kaçınmak yerine anlık hazları tercih ettiklerini ortaya koymaktadır. Örneğin, tüketicinin ihtiyaç duymadığı elektronik bir cihaz satın almasında ürüne ait reklam ve kampanyalar, ürünün yeniliği, dikkat çekiciliği, pazarlamacının ikna kabiliyeti, kişinin kendini ödüllendirmek istemesi gibi birçok faktör etkili olabilir. Bu durumda tüketiciler; anlık hissettikleri haz, mutluluk gibi duygu durumlarının etkisiyle ihtiyaç duymadıkları ürünleri satın alarak irrasyonel davranış eğilimleriyle tüketim kararı alabilirler.

4.3.2.1. Motivasyon (Güdüleme)

Motivasyon; etki altına almak, harekete geçirmek, teşvik etmek anlamlarına gelmektedir. Eksiklik duygusundan kaynaklanan gerilim hali, ihtiyaç duygusu yaratır. Söz konusu ihtiyacı gidermek için organizmada ortaya çıkan güce dürtü, bu yönde etkinlik gösterme ise güdüleme olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle, eylemlerimizin öncelik sırasını belirleyen, eylemlerimizdeki yönelimi ortaya çıkaran, uyarıcıların dürtüsüyle davranışa dönüştüren güç olarak ifade edilmektedir (İslamoğlu ve Altunışık, 2008, s.77). Bu bağlamda güdüleme aşağıdaki aşamalarla psikolojik olarak etkisini göstermektedir.



Şekil 6. Motivasyon etkisinin aşamaları

Motivasyon, tüketicileri bir satın alma davranışı geliştirmeye iten şeydir. Tüketicinin o mal veya hizmeti satın almasına kadar baskı yapan bir gücün davranışma dönüşme şeklidir. Genellikle bilinçaltı seviyesinde çalışır ve ölçülmesi oldukça zordur. Motivasyon etkisinin hangi derecede ortaya çıktığı tüketicilerin hangi seviyede psikolojik tatmin seviyesine ulaştığını da göstermektedir.

Her insanın fizyolojik, biyolojik, sosyal ve psikolojik ihtiyaçlar gibi farklı ihtiyaçları vardır. Motivasyon, doğrudan ihtiyaçlara ilgilidir ve bu ihtiyaçlar, bazen doğrudan tüketici tarafından hissedilirken bazen de dış dünyadaki olayların etkisiyle hissedilebilmektedir. Örneğin pazarlamacılar, insanları bir malı satın almaya teşvik ederken, tüketicinin zihninde bir ihtiyaç yaratmaya, ihtiyacın derecesini arttırmaya veya o malla ilgili tüketicileri bilinçlendirmeye yönelik girişimleri motivasyon etkisini ortaya çıkarmaktadır. Bu etkiyle tüketicilerin ihtiyaçları uyarılarak o ürüne ilgisi artacak ve bir satın alma davranışı ortaya çıkacaktır.

4.3.2.2. Algılama

Algı, insanın çevresinde olup bitenleri nasıl gördüğüdür. İnsanın bir durum veya bir nesnenin varlığı üzerinde bilgiyi seçtiği, düzenlediği, etrafındaki uyarıcılara anlam yüklediği ve yorumladığı süreç algılama olarak tanımlanabilir (Demir ve Kozak, 2013, s. 36).



Şekil 7. Algılama etkisinin aşamaları

Bireyin algılaması çevredeki fiziksel uyarıcıların koşullarına bağlı olduğu gibi kişinin içinde bulunduğu ruh haline göre de değişebilir ve birey algılanan durum neticesinde nasıl hareket edeceğine karar verir. Pazarlamacıların çok sık kullandığı bir algı yönlendirmesine örnek olarak mağazaların camlarına büyük puntolarla “%70 indirim” yazması ve altına belki de okunamayacak puntolarla “-e varan” ifadesini eklemesi. Bu sayede daha fazla insanın mağazadan içeri girmesini sağlayabilirler. Burada motivasyona girmiş birey harekete geçmeye hazırdır ancak bireyin nasıl davranacağı durumu zihninde nasıl yorumlayıp algılayacağıyla ilgilidir. Bir başka örnek olarak, kişinin negatif ruh hali etkisiyle aslında ihtiyacı olmadığı halde alışveriş yaparak psikolojik tatmin yaşaması.

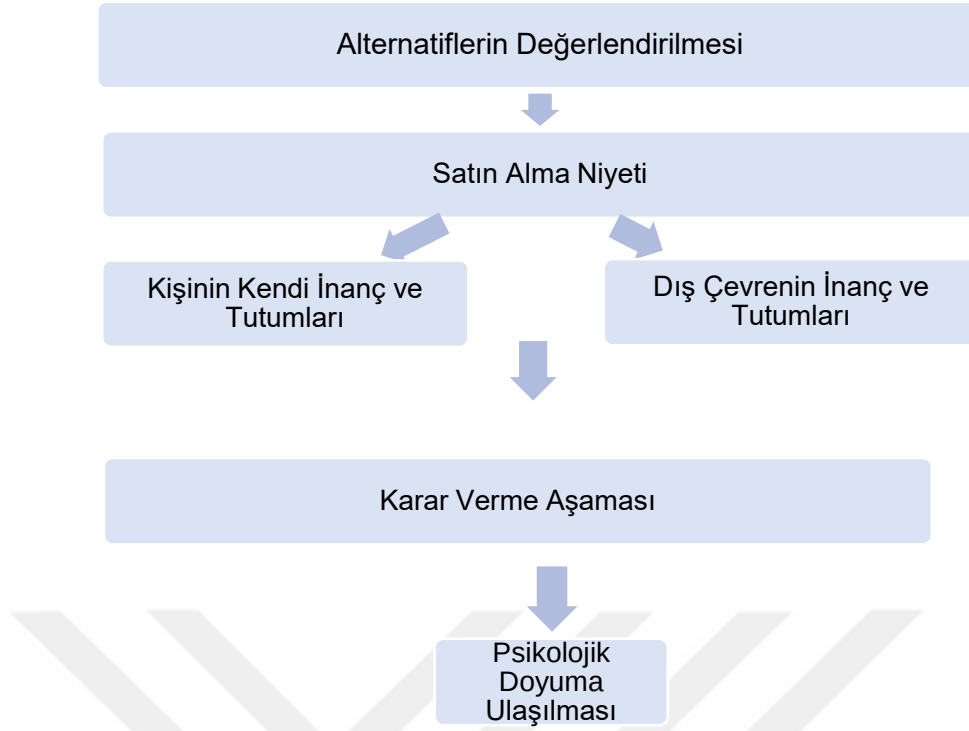
4.3.2.3. Öğrenme

Öğrenme, bireylerin bir ürün satın alma niyetindeyken nereden hangi ürünleri tedarik edecekleriyle ilgili daha önceden zihinlerinde bilgi sahibi olduğu öğrenilmiş bir davranış şeklidir.

Dışsal olaylara karşı verilen tepkiler sonucu gerçekleşen davranışsal öğrenmeye göre bireyler, davranışın gözlenebilir yönlerine odaklanırlar. Davranışın gözlenebilir yönü, insanların geçmiş deneyimlerine göre şekillenir ve bir deneyim sonucunda hafızada bir geri bildirim oluşur. Diğer deyişle, insanlar eylemleri sonucunda almış oldukları pozitif veya negatif geri bildirimleri dikkate alarak gelecekte benzer durumla karşılaştıklarında nasıl bir davranış sergileyeceklerine karar verirler (Solomon, Bamossy, Askegaard ve Hogg, 2006, s.62-65).

4.3.2.4. Tutum ve İnançlar

Tutum; insanlar, nesneler ve olaylarla ilgili olumlu veya olumsuz değerlendirme yapmak anlamına gelmekte inanç ise, kişinin deneyimleri, öğrenimleri ve kişinin kendisi dışındaki kaynaklardan edinilen bilgi, görüş ve kanılardan oluşur. İnançların oluşmasına tutumlar da etki etmektedir (Babaoğlu, Şener, ve Buğday, 2016, s.10). Bu süreç geliştikten sonra bireylerde oluşan tutum ve inançlar, davranış şekline dönüşmektedir.



Şekil 8. Tutum ve inanç etkisinin aşamaları

Şekil 8’de gösterildiği gibi kişinin satın alma davranışından önce kendi inanç ve tutumlarının yanı sıra dış etkiler de (aile, arkadaşlar, komşular, pazarlamacılar vs.) psikolojik olarak önem taşımaktadır. Örneğin, sosyal medyada çok sayıda takipçisi bulunan fenomenlerin bir ürünle ilgili inanç ve tutumlarını paylaşması üzerine bazı kişilerin bundan etkilenip o ürünü satın alması.

4.4. Ekonomik Anomaliler

Anomali kavramı literatürde teori ile uyuşmayan gözlem ya da realite olarak tanımlanmaktadır. Gözleme dayalı bir bulguyu teorik çerçevede açıklamak güç ise veya bu bulguyu açıklamak için makul olmayan varsayımlar yapmak gerekli ise, söz konusu bulgu anomali olarak değerlendirilmektedir. Deyim yerinde ise, anomali genel kabul görmüş esas ve ilkelerle uyumlu olmayan olağandışı bir davranış biçimidir, bir başka deyişle “çelişki”dir. Yaşamın ekonomik, finansal, sosyal ve kültürel boyutlarında anomali olarak değerlendirilen gözlemlerle karşılaşmak mümkündür (Özmen, 1997, s. 11).

Thaler’in psikoloji ile ekonomiyi birleştiren görüş açısı ilk olarak 1985 yılında Journal of Economic Perspectives (Ekonomik Perspektifler Dergisi)nde

yayımlanan tüketici tercihlerinin belirlenmesine yönelik teoriler "Anomaliler" çalışmasıyla tanınmıştır. Thaler'e göre, ampirik bir sonucun rasyonel anlamda yorumlanabilmesi zor ya da paradigma içinde açıklayabilmek amacıyla gerekli olan varsayımlar mantıksız ise sonuç anormal olarak adlandırılır. (Thaler, 1988, s.195)

Psikolojide (ve kısmen de Allais 1953'te olduğu gibi iktisatta) anomaliler veya paradokslar, ekonomiye çoğunlukla iki yaklaşımla girmiştir. İlk yaklaşım, insanların hangi bilişsel sınırlarının hangi davranış anomalilerine yol açtığı sorusunu analiz eder. Bu araştırma öncelikle laboratuvar deneylerini kullanmakta ve geniş koşullar altında bireylerin mükemmel veya tam rasyonelliğe kıyasla anormalliklere maruz kaldığına dair ikna edici kanıtlar üretmiştir. İkinci yaklaşım ise bu anomalileri ekonomik teoriye entegre etmek için aksiyomatik olarak ne kadar formel karar teorisinin düzenlenmesi gerektiği sorusuyla ilgilidir. Amaç, 'anomalileri', 'düzenlemelere' dönüştürmektir (Frey ve Stutzer, 2007, s. 4).

Fehr ve Tyran'a (2005) göre, üçüncü bir olası yaklaşım daha söz konusudur. Bu yaklaşım bireyler anomalilere maruz kaldıklarında ortaya çıkan teşvikleri ve anomaliler ortaya çıktığında bireylerin nasıl tepki verdiklerini inceler. Anomalilere maruz kalan bireyler kısmen de olsa bunun farkında olup fayda kaybına uğradıklarının bilincindedir. Fayda kaybı karşısında hangi ölçüde korunabilecekleri ise mevcut teknolojilere veya marjinal faydaya ve bunun maliyetine bağlıdır. (Fehr ve Tyran, 2005, s. 43-66).

Sugden'e göre (2005), anomaliler davranış ve teori arasındaki sistematik sapmalardır; bir sebebe dayandırılmayan davranışlar değildir. Dolayısıyla, bir anomalinin nedensel açıklamasının olduğu belirli bir varsayımı vardır. Anomali, geçerli kabul edilen teoriden bir sapma olduğu için açıklaması, geçerli kabul edilen teoriye dahil edilmeyen veya teorinin yanlış temsil ettiği bir nedensel faktör olmalıdır. Söz konusu anomalilerin çoğu için, güvenilir psikolojik açıklamalar öne sürülmüştür (Sugden, 2005, s.3)

Ekonomik anomalilerin doğası, standart teorinin ihlal edilmesidir. Çoğu zaman teoriyi gerçeklere uyacak şekilde değiştirmenin açık bir yolu yoktur, çünkü bilinen çok az şey vardır ya da değişiklikler teorinin karmaşıklığını büyük ölçüde artıracak ve öngörü verimini azaltacaktır. Sahiplik etkisi, statüko

önyargısı ve riskten kaçınma başlıklarında belirtilen anomaliler, teoride gerekli değişikliklerin hem açık hem de izlenebilir olduğu istisnai bir durum olabilir.

Bu başlıkta sahiplik etkisi ve statüko önyargılarını destekleyen olgular ve bunların riskten kaçınma ile ilişkisi ele alınacaktır.

4.4.1. Sahiplik Etkisi

Sahiplik etkisi, bireylerin sahip oldukları mallara biçtikleri satış değerinin, sahip olmadıkları aynı mallara biçtikleri alıcı değerden daha fazla olduğunu ifade eden hipotezdir. İnsanların ellerindeki bir maldan vazgeçmek için istedikleri değer düzeyi, aynı malı edinmek için vermeye razı olacakları düzeyden yüksek olma durumu olarak da ifade edilebilmektedir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011, s. 262)

Sahiplik etkisinin ilk laboratuvar çalışmaları Knetsch ve Sindlen (1984) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada katılımcılara piyango bileti veya 2,00 ABD doları verildi. Bir süre sonra, her bir katılımcıya piyango biletini parayla takas etme ya da parayı piyango biletiyle takas etme fırsatı verildi. Deney sonucunda, çok az sayıda katılımcının geçiş yapmayı tercih ettiği görülmüştür.

Sahiplik etkisiyle ilgili bir diğer deneyde, katılımcıların yarısına birer bardak verilmiş, diğer yarısına herhangi bir şey verilmemiştir. Bir süre sonra bardak verilen katılımcılara sahip oldukları bardağı ne kadara satacakları ve diğer katılımcılara bardakları almak için ne kadar para vermeyi kabul ettikleri sorulmuştur. Bardak sahibi katılımcılar satın aldıkları fiyattan yaklaşık iki katı kadar daha yüksek bir fiyata satmaya razı olduklarını ifade etmişlerdir (Kahneman, Knetsch ve Thaler, 1991).

Bir başka deneyde ise Duke Üniversitesi öğrencileri arasında önemli bir basketbol final maçının bileti için çekiliş düzenlenmiştir. Çekiliş sonucunda, bilet kazanan öğrencilere biletlerini ne kadara satmak isteyecekleri, bilet kazanamayan öğrencilere ise bir bilet için ne kadar ödemeye razı olacakları sorulmuştur. Bilet kazanamayanlardan en yüksek satın alma fiyatını veren katılımcı dahi bilet sahipleri tarafından belirlenen en düşük bilet fiyatına yaklaşamamıştır. Hatta deney sonucunda biletlerin ortalama satış fiyatı teklifi, ortalama alış fiyatı teklifinin 14 katı olarak gerçekleşmiştir (Carmon ve Ariely, 2000).

Pazarlamacılar, insanların bu gibi psikolojik duygularının bilincindedir ve buna yönelik tüketim tercihinine etki eden kampanyalar düzenlemektedirler. Örneğin, pazarlamacıların satın alınan mal ve hizmetler için ‘memnun kalmazsanız 30 gün içinde ücret iade garantisi’ ve spor kulüplerinin ‘1 ay ücretsiz spor ve ders paketi’ gibi kampanyalar sahiplik etkisine yol açmaktadır. Başta çekici gibi görünen bu gibi kampanyalar alınan mal veya hizmet kullanılmaya başlandıktan sonra değeri sahibi açısından artacak ve sahip olduğu şeyden vazgeçmek kayıp gibi algılanacaktır. Örnekten de görüldüğü gibi sahiplik etkisi; kayıptan kaçınma ve statüko önyargısı ile yakın ilişki içerisindedir. Kayıptan kaçınma etkisi sahip olunan mal ve hizmetin bırakılması sonucu duygusal olarak kayıp hissi yaratmasını gösterirken, statüko önyargısı sahip olunanların muhafaza edilmesi duygusunu açıklamaktadır.

4.4.2. Kayıptan Kaçınma

Kayıptan kaçınma (Loss Aversion), psikoloji disiplini çerçevesinde, aynı miktar kayıp ile aynı miktar kazanç arasında kayıp yönünde dengesizlik olduğunu ifade etmektedir (Simon, Eric ve Andreas, 2007, s. 2). Davranışsal iktisat literatüründe sık kullanılan bir terim olan kayıptan kaçınma, duygusal sapmaların bir türü olarak tanımlanabilmektedir. Temelde kayıptan kaçınma eğilimi, diğer duygusal sapmalar için de bir referans noktası oluşturmaktadır.

Psikoloji ve ekonomi literatüründe geçen deneysel çalışmalar, insanların kayıpları minimize etme motivasyonunun, kazançları maksimize etme motivasyonundan daha kuvvetli olduğunu ortaya koymaktadır (Shalev, 2000, s. 2). Diğer yandan, kumar oyunlarındaki eğilimin farklı yönde olduğu bilinmekle birlikte, bu tip istisnai durumlar ampirik çalışmalar ile kanıtlanmış olan genel eğilime karşı bir tezatlık oluşturmamaktadır. Kayıptan kaçınma eğilimi, klasik beklenti teorisi çerçevesinde yer alan duygusal anomaliyi göstermektedir. İnsanlar, bir miktar paranın kaybının acısını, aynı miktar paranın kazanımından elde edilen mutluluğa göre daha çok önemserler (Simmons ve Novemsky, 2008, s. 3). Kahneman ve Tversky (1979) Beklenti Teorisini kayıptan kaçınma eğilimine dayanarak ortaya atmışlardır. Klasik bir fayda hesabı Von Neumann Morgenstein’in ifade ettiği fayda düzeyidir. Bu hesaplama şekli riskten kaçınma hakkında fikir verse de, kayıptan kaçınma hakkında bir fikir vermemektedir.

Benzer şekilde Von Neumann Morgenstein'in ifade ettiği fayda düzeyi klasik oyun teorisi yaklaşımında da geçerlidir. Her oyuncu için atanmış sayısal değerler fayda düzeyini ifade eder ve her oyuncu faydasını bu sayısal değerler üzerinden maksimize eder. Bu somutlaştırma oyuncuların sadece riskten kaçınan yapıları hakkında anlamlı çıkarımlar yapılmasını sağlayacaktır.

4.4.3. Statüko Önyargısı

Statüko önyargısı (status quo bias) (Samuelson ve Zeckhause 1988), ödeme gönüllülüğü ile kazanma gönüllülüğü arasındaki eşitsizlik (disparity between the willingness to pay and the willingness to accept) olarak adlandırılmaktadır (Weber ve Camerer 1998).

Sahiplik etkisine benzer şekilde, mevcut sahip olunan malları ve hizmetleri bırakmama eğilimi olarak tanımlanan statüko eğilimi (status quo bias), insanların alışkanlıkları üzerinden kendilerine ait olan malların değerlerindeki sapmalar olarak da ifade edilebilmektedir. Statüko önyargısı, kaybetmeye karşı gösterilen reaksiyonun kazanmaya karşı gösterilen reaksiyona göre fazla olduğunu ifade eden, kayıptan kaçınma eğiliminin bir uzantısı olarak kabul edilebilir (Sefil ve Çilingiroğlu, s.262).

Samuelson ve Zeckhauser (1988), statüko hatasını çeşitli kısa yol, önyargı ve psikolojik faktörlerle ilişkilendirerek açıklamaya çalışmıştır. Öncelikle statüko hatasını kayıptan kaçınma eğiliminin sonucu olan sahiplik etkisi ile ilişkilendirilmiştir. Buna göre, kişi mevcut seçimden vazgeçmeyi kayıp olarak görmesi sonucu mevcut veya önceki durumun korunmasına ve yeni seçeneklerin görmezden gelinmesine yol açmaktadır. Statüko hatası ile ilişkilendirilebilecek diğer bir yaklaşım ise çıpalama kısayoludur. Çıpalanan değer üzerine yapılan yetersiz uyarlamalar sonucu tercihlerin statüko seçeneğinden yana olmasına neden olacaktır. Bir diğer faktör pişmanlıktan kaçınma(regret avoidance) davranışı olarak karşımıza çıkmaktadır. Pişmanlıktan kaçınma davranışına göre; seçimin yapılmadan önce sahip olunan bilgiler ışığında mevcut durumdan farklı ancak doğru yorumlansa bile, seçim sonrası pişmanlık yaşamamak için bireyler statükolarında kalmaktadır (Yalçın, 2012, s. 29-30).

BÖLÜM V

SONUÇ

Bugün ekonomi, diğer disiplinlerle olan değişim yollarını yeniden açmaya başladığından, heyecan verici bir evrim aşamasındadır. Bu disiplinlerarası değişimde, diğer disiplinlere kıyasla merkez sahnesine daha yakın duran alan psikolojidir. Birçok standart ekonomik varsayımın sorgulanması gerekliliğini ortaya koyan davranış ekonomisi ve deneysel ekonomi alanları gelişmeye ve iktisatla ortak alanlarını geliştirmeye devam etmektedir.

İktisat, insanların bilgiyi nasıl yönlendiği ve karar alma sürecinde nasıl davranışlar sergilediği konusundaki varsayımlarını gözden geçirmek için psikoloji bilimiyle giderek daha fazla yakınlaşmaktadır. Psikoloji alanındaki bulgulardan yoğun bir biçimde faydalanan davranışsal iktisat, deneysel iktisat, ekonomik psikoloji ve nöroekonomi gibi alanlar sayesinde iktisadın farklı disiplinlerle etkileşimi oldukça artmıştır.

Homoeconomicus'un baskınlığının özellikle son yıllarda sıklıkla sorgulanması, teorik modellerin de değişmesini gerektirebilmektedir. Artık, homoeconomicus'a dayanan tek bir tür ekonomik analizin iktisadın tüm alanlarına uygulanmasına bağlı kalmanın yeterli olmayacağı görülmektedir. Örneğin, ekonomistler insanların her zaman rasyonel davranmadığını, bazen de irrasyonel kararlar alabilen varlıklar olduğunun bilincinde olup bu davranışların altında yatan psikolojik temeller yardımıyla mevcut teorilerden hangi durumlarda ve hangi ölçüde sapmalara yol açan nedensel modeller oluşturmaya başlayabilirler. Bu bağlamda ekonomistler, psikologlara, teorik sapmaların veya anomalilerin psikolojik temellere dayandırılarak nasıl değiştireceklerini modellemelerine yardımcı olacak araçlar sunabilirler.

İnsanı insan yapan duygusal boyutu, biyolojik karakteri, kısıtlı kapasitesi ve psikolojik özellikleriyle birlikte bir bütün olarak değerlendirmenin gerekliliği, üstün akıl kapasitesine sahip birey üzerine iktisat teorisi kurmak, bu teorinin gerçek hayatla bağdaştırılamaması açısından geleneksel iktisat; birçok konuda eleştirilerin odak noktası haline gelmiştir. Ekonomik analizlerin dışında bırakılan kavramları anlamlandırabilmenin yeni bir yolu sunulmadığı sürece iktisadi analiz eksik kalacaktır. Dolayısıyla iktisadi bireyi, insanı insan yapan tüm özellikleriyle

birlikte kabul edip buna göre tasarlamak ve ekonomik gerçeğin sonuçlarını "gerçek dünyadaki insan'a" göre değerlendirmek son yıllarda çok sık tartışılan konulara da açıklık getirecektir. Bunu başarmanın bir yolu, davranışsal anomalilere maruz kalındığında genellikle gözlemlenemez olarak kabul edilen süreçleri ve yapıları gözlemlemektir. Bu bağlamda, deneyler ve psikolojik veri analizlerini birleştirerek, davranışsal gözlemin iç içe geçmesiyle insan davranışları hakkında fikir edinebiliriz. Dolayısıyla, ekonomik faaliyetlerin esas itibarıyla bir davranış şekli olması ve bireyin tüm özellikleriyle birlikte ele alınması gerektiği düşüncesi iktisadın gerçek dünyayla ilişkisinin daha sağlam temellere dayandırılması açısından en önemli husustur.

Ekonomik psikolojinin neoklasik teoriden ayrışmasının temel noktası insan faktörü üzerine yoğunlaşmasıdır. Ekonomik psikoloji, davranışsal ve deneysel gözlemlere dayanan analizler yaparak geleneksel ekonominin yetersizliklerini ortaya koymuştur. Özellikle son yıllarda önemi son derece artan bu alan sayesinde ekonomide yöntemsel ve tarihsel yeni pencerelerin açılmasına imkan sağlanmıştır.

İktisadın, psikoloji bilimiyle işbirliğinin artması, tüketici davranışlarının daha iyi anlaşılabilmesi ve yorumlanabilmesi konusunda oldukça önemli katkılar sağlamıştır. Tüketici, neoklasik teoriyle uyuşmayan rasyonel bireyin ötesinde, farklı dürtülerden etkilenen psiko sosyolojik bir varlık olarak kabul edilmiştir. Bu çerçevede ekonomik teoriyle örtüşmeyen anomali olarak tabir edilen, tüketici davranışlarını etkileyen sahiplik etkisi, kayıptan kaçınma etkisi ve statüko önyargısı gibi faktörlerin yarattığı psikolojik duygular sebebiyle, bireyin rasyonel olmayan kararlar alabildiği görülmektedir.

Esas itibarıyla üretim, paylaşım ve tüketim konularını inceleyen bir bilim olan iktisadın, bir davranış bilimi olduğu inkarı mümkün olmayan bir gerçekliktir. Son zamanlarda sıklıkla karşılaştığımız finansal kriz olarak nitelendirdiğimiz ekonomik problemler sonucunda toplumların çok ciddi bedeller ödediği ve hatta ülkelerin yok olmasına kadar uzanan sorunların nedenlerinden bir tanesi de ekonominin yeterince iyi anlaşılmasından kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda, üretim eksikliği, paylaşım sorunları, tüketimdeki yetersizlik, adaletsizlik gibi karşımıza çıkan bütün problemler temelde insan davranışlarından öte bir konu değildir.

Bu kapsamda iktisadi faaliyetleri; üretici tarafından yalnızca karlılık ve sermaye birikimi, tüketici açısından ise yalnızca kişisel fayda maksimizasyonu şeklinde kurgulayan bugünkü Neoklasik teoriler, birçok konuda ekonomik davranışları açıklamadaki yetersizliği ile eleştiriye muhatap olmaktadır. Örneğin, bir tüketicinin ihtiyacı olmayan bir ürün veya hizmeti o ürüne ait reklam ve kampanyalar, pazarlamacının ikna kabiliyeti gibi faktörlerin etkisiyle satın alması bugünkü ekonomik teorinin açıklayabileceği bir olgu değildir. Bir başka örnek olarak bir yatırımcının anlık dürtü ve hislerinin etkisiyle değerinin düşeceği beklentisi olan bir hisse senedine yatırım yapması neoklasik teorinin öngörülerıyla bağdaştırılamaz. Farklı şekillerde görebildiğimiz bu tür davranış örnekleriyle gerçek hayatta oldukça sık karşılaştığımız inkar edilemez bir durumdur.

Bir ülkede gerçekleşen üretim seviyesinin, tüm toplumun ihtiyacını karşılayabilmesine yönelik yetersizlikler veya aşırılıklar tüm ekonomik problemlerin esas kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada üretimde karşılaşılan yetersizlikler veya aşırılıklar gibi problemler mikro tarafta birey davranışlarının makro tarafta ise toplum davranışlarının doğru bir şekilde yönlendirilmesi ile mümkün olacaktır. Üretimdeki yetersizliğin toplumsal ihtiyacı karşılayamamasına ilişkin işsizlik, enflasyon, faiz, döviz açığı gibi problemlerin toplumun davranış tutumları da dikkate alınarak açıklanması mümkündür. 2019 yılında Türkiye’de kamu otoritelerince desteklenen İVME (İleri Verimli Milli Endüstri) Finansman Paketi bu konuya örnek teşkil etmektedir. Bu Finansman Paketi kapsamında, üretici firmalara, piyasa koşullarına kıyasla uygun kredi imkanları sunularak, ülkedeki kaynakların yerli üretime aktarılması ve bu sayede üretimdeki yetersizliğin giderilmesi gibi politikalar toplum davranışlarının yönlendirilmesi ile planlanmaktadır.

Ekonomik psikoloji ve davranış teorisi alanlarında yapılan çalışmalar bir araya getirilmeli ve mevcut teorilere entegre edilmelidir. Psikolojinin iktisatla etkileşiminin gelişmesi neticesinde ekonomistler tarafından, tüketiciler ve üreticilerin davranışlarının yönlendirilmesi konusunda politika yapıcılara yeni pencereler sunulabilir ve böylece davranış ve psikoloji alanlarından faydalanılarak iktisadi problemlerin çözümlenmesinde alternatif yeni yollar bulunabilir.

Bu çalışma, konuyla ilgili literatüre bütüncül bir bakış açısı sağlamayı hedeflemiş ve çalışmanın kapsamına giren konular literatürde yer alan çalışmaların ortaya koyduğu bulgular çerçevesinde tartışılmıştır.



KAYNAKÇA

- Açıkalın, S. ve Erdoğan L. (2005). “Veblen’ci Gösteriş Amaçlı Tüketim”, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 4(7), 1-18.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Akerlof, G. A. (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *The American Economic Review*, 92(3), 411-433.
- Akerlof G. A. ve Shiller, R. (2010). *Hayvansal güdüler*. (Çev. L. Konyar, N. Domaniç), İstanbul:Scala Yayıncılık.
- Akın, Z. Ve Urhan B. (2009). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?, *TOBB Üniversitesi Working Paper*, 1-24.
- Aksoy, T. Ve Şahin, I. (2009). *Belirsizlik altında karar alma: geleneksel ve modern yaklaşımlar*, Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metinleri.
- Akyıldız, H. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla “Homo Economicus”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2).
- Angner, E. ve Loewenstein, G. (2006). *Behavioral economics*, Handbook Of The Philosophy Of Science Series - Philosophy of Economics.
- Ariely, D., (2015). *Akıldışı Ama Öngörülebilir, Kararlarınızı Biçimlendiren Gizli Kuvvetler*, (Çev. A.Hekimoğlu G. F. Şar), Optimist Yayın No: 200, İstanbul.
- Ata, A. Y. (2009). Kurumsal iktisat çerçevesinde yolsuzluğun fırsat ve motivasyonları: ab ülkeleri üzerine bir inceleme. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Aksoy, T. ve Şahin, I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel Ve Modern Yaklaşımlar, *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 1-28.
- Baars, B. J. (1988). *A cognitive theory of consciousness*. New York: Cambridge University Press.
- Babaoğlu, M. Şener , A. ve Buğday, E. B. (2016). T.C Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. *Tüketici Profili, Eğilimleri ve Davranışlarının Analizi*, 1-163.
- Bakhshi, H. (2000). “The Sensitivity of Aggregate Consumption to Human Wealth”, *Bank of England Working Papers*, 1-31.
- Barberis, N. C. (2013). Thirty years of prospect theory in economics: A review and assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173–196.

- Barracho, C. (2001). *Lessons on economic psychology*. Lisbon: Instituto Piaget.
- Basılın, M. (2013). İktisat ve deneysel yöntem: deneyler, tartışmalar ve gelecek, *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 48, 6189.
- Başıl, A. F. (1942). *Esas Teşkilat Hukuku* (II. Cilt), İ. Ü. H. F. Talebe Cemiyeti Yayınları, İstanbul.
- Benjamin, L. T. (2007). *A brief history of modern psychology*. Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Bolay, S. H. (1990). *Felsefi Doktrinler Sözlüğü*, (5. bs.), Ankara: Akçağ.
- Branson, W.H. (1989). *Macroeconomic Theory and Policy* (3rd Edition), Harper&Row Publishers, New York.
- Brown, W. S. (1988). *Macroeconomics*, Prentice Hall, New Jersey.
- Brown, R. (2004). Consideration of the Origin of Herbert Simon's Theory of Satisficing, *Management Decision*, 42(10), 1240-1256.
- Bruin, A. D. Ve Flint-Hartle, S. (2003). A Bounded Rationality Framework for Property Investment Behavior, *Journal of Property Investment and Finance*, (21)3, 271-284.
- Cagan, P. (1956). The monetary dynamics of inflation. (M. Friedman Ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press, Chicago.
- Candan E. Ve Hanedar, A. Ö. (2005). İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hakim İktisadın Değer Yargısı- Sınama İlişkisi, Ankara: *Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., Ekonomik Yaklaşımlar Dergisi, Kongreler Dizisi IV*, 12-14 Ekim 2005, 1-11.
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96, 10575-10577.
- Camerer, C. Ve Loewenstein, G. (2002). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. Division of Humanities and Social Sciences.
- Camerer, C. Ve Loewenstein, G., (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future, Advances in Behavioral Economics*, Matthew Rabin (353th Ed.), Princeton, University Press, 3.
- Camerer C. Ve Weber, R. (2006). Behavioral Experiments in Economics, *Experimental Economics*, 9, 187-192.

- Camerer, C. (2007). Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions. *The Economic Journal*, 117(519), 26-42.
- Carmon, Z. ve Ariely, D. (2000). Focusing on the forgone: How value can appear so different to buyers and sellers. *Journal of Consumer Research*, 27, 360-370.
- Carrol, D. C. Rhee, K. B. ve Rhee, C. (1994). "Are The Cultural Effects On Saving? Some Cross-Sectional Evidence", *The Quarterly Journal of Economics*, 9 (3), 685-699.
- Chao, H. (2000), "Milton Friedman and The Emergence of The Permanent Income Hypothesis", The Conference on The History of Economics at Erasmus Institute, Rotterdam.
- Chao, H. K. (2001). "A Structural Realist Interpretation of the Euler Equation Approach in Macroeconomics", Taiwan Economic Association Annual Meeting.
- Chorvat, T. McCabe, K. ve Smith, V. (2004). Law and Neuroeconomics. *Law and Economics Working Paper Series*, No: 04/07.
- Clark, J. M. (1918). Economics and modern psychology, *Journal of Political Economy*, 26.
- Clegg, S. P. (1978). *Rule and Domination*, Routledge & Kegan Paul, Boston.
- Colander, D. (2000). The Death of Neoclassical Economics, *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127-143.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Cooper, C. L. Ve Robertson, I. L. (2003). *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, Chichester, New York, Etc: Wiley.
- Cottingham, J. (1995). *Akılcılık*, (Çev. Bülent Gözkan), Sarmal Yayınevi, İstanbul.
- Crotty, J.. (2009). Structural Causes of the Global Financial Crisis: A Critical Assessment of the 'New Financial Architecture'. *Cambridge Journal of Economics*, 33 (4), 563–580.
- Culpeper, N. (1616). A new method of physick: or, A short view of Paracelsus and Galen's practice.

- Sefil, S. ve Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bölgesel ve Duygusal Eğilimleri, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 247-268.
- Davidson, P. (2002). *Financial Markets, Money and the Real World*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Demir, Ş. Ş. ve Kozak, M. (2013). *Tüketici davranışları*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Demirel, S. K. ve Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi* 2(1), 1-28.
- Deng, L. Liying, Q. Jiaqi, L. Ve Congwen X. (2018). *Analysis of Behavioral Economics in Crowdsensing: A Loss Aversion Cooperation Model*.
- Diamond P. ve Vartiainen H. (2007). *Behavioral Economics and Its' Applications*, Princeton University Press, New Jersey.
- Doruk, Ö. T. (2019). İktisat Okullarında Piyasa Başarısızlıkları ve Finansal Kriz Yaklaşımı: Türkiye’de 2001 Finansal Krizi Üzerine Post Keynesyen Bir Analiz, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(3) 99–105.
- Dow, S. (1991). “The Post-Keynesian School”, A Modern Guide to Economic Thought: *An Introduction to Comparative Schools of Thought in Economics*, (Eds. D. Mair, A.G. Miller), Edward Elgar, Aldershot, 176-206.
- Döm, S. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi*, İstanbul: Değişim Yayınları.
- Duesenberry, J. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge.
- Durmuş, S. Ve Şahin, D. (2019). Türkiye’de Enflasyon, Döviz Kuru Ve Tüketici Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 23(95), 95-112.
- Earl, P. E. (2005). “Economics and Psychology in the Twenty-Century”, *Cambri dge Journal of Economics* 29(6), 909-926.
- Ellsberg, D. (1961). “Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms”, *The Quarterly Journal of Economics*, 75(4), 643-649.
- Eren, A. A. Ve Kırmızıaltın E. (2018). *İktisat Sosyolojisi: Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma*, Heretik Basın Yayın, 377-419.

- Eren, E., (2007). Yerleşik İktisat Ortodoks mudur?, "Denge Analizi", *İktisat Dergisi*.
- Fehr, E. Ve Tyran, J. R. (2005). Individual Irrationality and Aggregate Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 43–66.
- Fine, B., (2011). *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı, Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler* (1. Baskı), (Çev: A. Kars), Yordam Kitap.
- Frank, R. H. (1985). "The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods", *Choosing the Right Pond*, Oxford: Oxford University Press, *American Economic Review*, 75, 101-116.
- Frey, B. S. Ve Stutzer, A. (2007). *Economics and Psychology, A Promising New Cross-Disciplinary Field*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England
- Friedman, M., (1956). *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press, Chicago.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of The Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton.
- Fukuyama, F., (2005). *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması* (3. Baskı), (Çev: A. Buğdaycı), İstanbul: Şefik Matbaası.
- Galeotti F. ve A. Karakostas (2010). The Promise of Behavioral Economics", <http://www.uea.ac.uk/eco/essays/volume1/Fabio+the+promise+of>, (Erişim: 02.10.2018).
- Galbraith, J. K. (1993). *A Short History of Financial Euphoria*. Houghton Mifflin: Boston.
- Gaytancıoğlu S. (2010). Rasyonel Beklentiler Teorisi Çerçevesinde Türkiye’de 1994 Krizi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2 (1).
- Gordon, R. J. (1984). *Macroeconomics* (3rd Edition), Little Brown and Company, Toronto.
- Green, C. D. (2001). *Classics in the history of psychology*. Retrieved from <http://psychclassics.yorku.ca/Krstic/marulic.htm> Erişim Tarihi: 12.06.2019
- Guerrien, B., (2004). *Standart Mikroekonomiyi Sürdürmeye Değer Bir Neden Var Mı?* (Çev. G. T. Acar), Post Otistik İktisat, İstanbul: İFMC İktisat Dergisi Yayınları.

- Güler, E. (2012). Geçiş ekonomileri ve yeni kurumsal iktisat'ın yeniden yükselişi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 52-68.
- Gültaş, P. ve Yıldırım, Y. (2016). İnternette alışverişte tüketici davranışını etkileyen demografik faktörler. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(10), 32-50.
- Hançerlioğlu, O. (1980). *Ussallaştırma, Felsefe Ansiklopedisi: Kavramlar ve Akımlar*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Hastie, R. Ve Dawes, R. (2001). *Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Heidegger, M., (1977). The Age of World Picture; Heidegger M, inc. *The Question Concerning Technology and Other Essays*, (W. Lewitt, Trans.), Harper&Torcnbooks, New York.
- Hens, T. Ve Bachmann, K. (2008). *Behavioural Finance for Private Banking*. Chichester, West.
- Heracleous, L. T. (1994). Rational Decision Making: Myth or Reality? *Management Development Review*, 7(4), 16-23.
- Herr, H. (2013). "An Analytical Framework for the Post-Keynesian Macroeconomic Paradigm", Institute for International Political Economy Berlin, *Working Paper* No: 23.
- Holt, R. P. F. (2007). "What is Post Keynesian Economics?", *Post Keynesian Macroeconomics: Essays in Honour of Ingrid Rima*, (Eds. M. Forstater, G. Mongiovi, S. Pressman), Routledge, London, 89-107.
- İğdeli A. Ve Sever, E. (2018). Belirsizlik Ve Risk Kavramlarının Felsefi Ve Matematiksel Açıdan İncelenmesi, *Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (2)1.
- İslamoğlu, A. H. ve Altunışık R. (2008). *Tüketici Davranışları*. İstanbul: Beta Basım.
- Jespersen, J. (2009). *Macroeconomic Methodology - A Post-Keynesian Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Kabaş,T. (2013). İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(1), 13-24.
- Kahneman, D. Ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*: 47 (2), 274.

- Kahneman, D. Ve Tversky, A. (1981). The Framing of Decision and the Psychology of Choice. *Science*, New Series, 211(4481), 453-458.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Kahneman, D. Knetsch, J.L. Ve Thaler, R.H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. - *The Journal of Economic Perspectives*, 193-206.
- Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics, *The American Economic Review*, 93(2), 162-168.
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Katona, G. (1964). *The Mass Consumption Society*. New York: McGraw-Hill.
- Katona, G. (1975). *Psychological Economics*. New York: Elsevier.
- Keen, S. (2004). *Guerrien'in Sorusuna İki Bakış* (Çev. G. T. Acar), Post Otistik İktisat, İstanbul: İFMC İktisat Dergisi Yayınları.
- Kenning, P. ve Plassman, H. (2005). NeuroEconomics: An Overview from an Economic Perspective. *Brain Research Bulletin*, 67(5), 343-354.
- Keynes, J.M. (1936). *General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan and Co. Ltd., London.
- Keynes, J. M. (2008). *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Chap. 12), The State of Long-term Expectation, Atlantic Books.
- Kirchler, E. Ve Hoelzl, E. (2003). Economic psychology. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 18, 29–81.
- Knight, F. (1921). *Risk Uncertainty and Profit* (1. Baskı), Riverside Press, Cambridge.
- Kotler, P. Bowen, J. T. ve Makens, J. C. (1999). *Marketing for Hospitality and Tourism*. New Jersey: Prentice Hall.
- Kutlu, S. Ve Horvath, L. (2017). Post Keynesyen Makro İktisadın Metodolojik Temelleri, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 95-129.
- Kuznets, S. (1946). *National Product Since 1869*, National Bureau of Economic Research, New York.

- Laibson, D. (2005). “*Impatience and Savings*”, NBER Reporter Fall, Research Summaries, <http://www.nber.org/reporter/fall05/fall05.pdf>, Erişim Tarihi: 10.11.2019.
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 62, 443-447.
- Lambert, C. (2006). The marketplace of Perceptions, *Harvard Magazine*, 50-57.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics: New Foundations*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Lea, S. E. G. Tarpy, R. M. ve Webley, P. (1987). *The individual in the economy: A survey of economic psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lea, S. E. G. (1994). Rationality: The formalist view. (H. Brandstatter and W. Guth eds.), *Essays in Economic Psychology*, Berlin: Springer-Verlag, 71–89.
- MacFadyen, A. J. Ve MacFayden, H. W. (1986). *Economic psychology: Intersections in theory and application*. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier Science Publishing.
- Madi, İ. (2014). Ortadoğu Dinleri Açısından Homoeconomicus’un Analizi, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Mankiw, N. G. (1992). *Macroeconomics*, Worth Publishers, New York.
- Marchionatti, R. (1999) On Keynes’ Animal Spirits, Roy E. Allen (Ed.), *The Political Economy of Financial Crises*, (Cilt I), Edward Elgar, Cheltenham, UK, 380-402.
- MIT Dictionary of Modern Economics, (3rd Ed.). (1989). Cambridge, MA: David W. Pearce.
- Minsky, H. P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. *Levy Institute Çalışma Tebliği*, 74.
- Mitchell, W. C. (1914), “Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature”, *The Quarterly Journal of Economics*, 29(1), 1-47.
- Mullainathan S. ve Thaler R. H. (2004). “*Behavioral Economics*”, International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences.
- Muth, J. F. (1961). “Rational Expectations and the Theory of Price Movements” *Econometrica*, 29(3), 315-335.

- Neumann, J. V. Ve Morgenstern, O. (1953). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press. Princeton, New Jersey.
- Neyse, L. (2011). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Noel, H. (2009). *Basics marketing 01: Consumer behaviour*, AVA Publishing.
- Nyborg, K. (2000). Homo Economicus And Homo Politicus: Interpretation And Aggregation of Environmental Values, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 42, Oslo.
- O'Boyle, E. J, (2007). Requiem for Homo Economicus, *Journal of Markets and Morality*, 10(2), 321-337.
- Orhan, O. Z. (1989). *Keynezyen ve Moneterist İstikrar Politikaları*, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
- Otto, A. M. C. (2009), "The Economic Psychology of Adolescent Saving", University of Exeter, Doktora Tezi.
- Özdemir G. Z. (2013). Tüketici Güveninin Tüketici Kredileri ile İlişkisi ve Öngörü Gücü: Türkiye Örneği, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, TCMB.
- Özlem, D., (1999). *Max Weber' de Bilim ve Sosyoloji* (2. Baskı), İstanbul: Küyerel Yayınları.
- Özmen, T. (1997). *Dünya Borsalarında Gözlemlenen Anomaliler ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Üzerine Bir Deneme*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, 61.
- Palley, T. I. (1993). Uncertainty, Expectations and Future: If We don't Know the Answers. What are the Questions. *Journal of Post Keynesian Economics*, 16(1), 3-18.
- Ranyard, R., (2018). *Economic Psychology*. British Psychological Society and John Wiley & Sons.
- Savaş, V. F. (1986). *Keynezyen İktisat Yıkılırken* (2. Baskı), Beta Basım Yayım Dağıtım AŞ, İstanbul.
- Savaş, V. F. (1994). *Politik İktisat* (2. Baskı), Beta Basım Yayın, İstanbul.
- Savaş, V. F. (1997). *İktisadın Tarihi, Liberal Düşünce Topluluğu*, Avcıol Matbaacılık, İstanbul.
- Sent, E. M.(2004). "Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics", *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.

- Simon, G. Eric, J. J. ve Andreas, H. (2007). "Individual-Level Loss Aversion in Riskless and Risky Choices, *IZA Discussion Paper*, 2961.
- Stiglitz, J. E. (2000). The contribution of the economics of information to twentieth century economics. *The Quarterly Journal of Economics*, 1441–1478.
- Şenalp, M. G. (2007). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. (Editör: Eyüp Özveren), *Kurumsal İktisat*. İmge Kitapevi Yayınları, Ankara.
- Şeniğne, B. (2011). Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: "Nöroiktisat", Doktora Tezi, , Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Snowdon, B. ve Vane, H. R. (2005). *Modern Macroeconomics Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Tarı, R. ve Çalışkan, Ş. (2010). *Kocaeli İlinde Tüketime Gelir Hipotezlerinin Analizi. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 1-19.
- Thaler, R. H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.
- Thaler, R. H. (1988). Anomalies: The ultimatum game. *The Journal of Economic Perspectives*, 2(4), 195-206.
- Thaler, R., H. ve Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler, R. H. Ve Mullainathan S., (2010). *Behavioral Economics*, in The Concise Encyclopedia of Economics.
- Thorp, R. ve Whithead, L, (1979). *Inflation and Stabilization in Latin America*. New York: Holmes-Meier Publ.
- Tomak, S. (2009). Girişimci ve Hevristikleri: Kavramsal Çözümleme, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 145 – 166.
- Trigilia, C. (2002). *Economic Sociology State, Market and Society in Modern Capitalism*, Blackwell Publishers.
- Türk Dil Kurumu Sözlük,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts&kategori1=ve_ritbn&kelimesec=166886
- Tversky, A. Ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.

- Plous, S. (1993). *The Psychology of Judgment and Decision Making*. New York: McGraw-Hill.
- Popper, K., (1989). *Açık Toplum ve Düşmanları* (II. Cilt), (Çev. H. Rızatepe), İstanbul: Remzi Kitapevi.
- Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 11-46.
- Rand, A. (2004). *Kapitalizm Bilinmeyen İdeal* (1. Baskı), (Çev. N. Kandemir), PlatoFilm Production Co. Yayını, İstanbul.
- Rawls, J. A. (1971). Theory of Justice, HarwardUniversityPress, Cambridge, Aktaran Mary Gibson, Rationality, *Philosophy and Public Affairs, Ethics*, 6(3).
- Rowland, B. M. (1988). Beyond Hayek's Pessimism: Reason, Tradition and Bounded Constructivist Rationalism. *British Journal of Political Science*. 18(2), 221-241.
- Rumuati, R. Ve Bonini, N. (2002). *Daniel Kahneman: The Nobel Priz For Economics Awarded For Decision Making Psychology*, Mind & Society.
- Ryan, F. X. (2003). Values as Consequences of Transaction: Commentary on Reconciling Homo Economicus and John Dewey's Ethics, *Journal of Economic Methodology*, 10(2), UK, 245-257.
- Samuelson, W. F. ve Zeckhauser, R. J. (1988). "Status Quo Bias in Decision Making," *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7–59.
- Schwartz, H. (2010). Does Akerlof And Schiller's Animal Spirits Provide A Helpful New Approach for Macroeconomics? *The Journal Of Socio Economics*, 150-154.
- Shalev, J. (2000). "Loss Aversion Equilibrium", *International Journal of Game Theory*, 29, 269-287.
- Simon, H., A., (1957). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization* (2nd ed.), New York: Macmillan.
- Simon, H. A. (1987). Behavioural economics. (John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman eds.), *The New Palgrave: A dictionary of economics*, (pp. 221-225). New York: Stockton Press.
- Simon, H. A. (1995). *The Sciences of Artificial*, Cambridge, MA.

- Simmons, J. ve Novemsky, N. (2008). "From Loss Aversion To Loss Acceptance: How Gambling Contexts Undermine Loss Aversion" *Working Paper*.
- Solomon, M. R. Bamossy, G. Askegaard, S. ve Hogg, M. K. (2006). *Consumer behavior: a European perspective 3b*. England: Pearson Education.
- Soydal, H., Mızrak Z. ve Yorgancılar, F. (2010). Nöro Ekonomi Kavramının İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği, *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 215-240.
- Sugden, R. (2005). Anomalies and Stated Preference Techniques: A Framework for a Discussion of Coping Strategies, *Environmental & Resource Economics*, 32, 1–12.
- Tajima, K. (2007). The Theory Of Institutions And Collective Actions In Adam Smith's Theory Of Moral Sentiment, *The Journal of Socio-Economics*, 578–594.
- Tekeoğlu, M. (1993). *İktisadi Düşünce Tarihi*, Adana: Çukurova Üniversitesi Basımevi.
- Thaler, R. H. (1988). Anomalies The Ultimatum Game, *The Journal of Economic Perspectives*, 2, 195.
- Trepel C. Fox, C. R. ve Poldrack, R. A. (2005). "Prospect Theory on the Brain? Toward a Cognitive Neuroscience of Decision Under Risk", *Cognitive Brain Research*, 23(1), 34-50.
- Türkay, O. (2004). *Mikroiktisat Teorisi* (12. Baskı), Ankara: İmaj Yayınevi.
- Uyar, T. (2019). Havacılık Emniyet Yönetim Sistemlerinde Risk Kavramı Ve Risk Değerlendirmede Çerçeveleme Etkisine Yönelik Bir Araştırma, Doktora Tezi. T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ülgener, S. F. (1991). *Zihniyet ve Din*, İstanbul: Der Yayınları.
- Van R. W. F. (1981). Economic psychology. *Journal of Economic Psychology*, 1(1), 1-24.
- Varian, H. R. (1993). *Intermediate Micro Economics*, W. W. Norton Company, New York.
- Veblen, T. (1898). Why is Economics not an Evolutionary Science?, *Quarterly Journal of Economics*, 12(373).

- Veblen, T. (1899). *The theory of the leisure class*. New York: Macmillan.
- Yalçın, Y. (2012). Davranışsal İktisat Yaklaşımıyla Rekabetçi Piyasa Analizi, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi No:133, Rekabet Kurumu, Ankara.
- Yamak, R . Abdioğlu, Z. (2007). Tüketime Tesadüfî Yürüyüşü: Türkiye Örneği 1987–2006. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 69-79.
- Yayla, A. (1992). *Liberalizm, Turhan Kitabevi Yayınları*, Bilimsel Araştırma Dizisi: 20, Adalet MatbaacılıkLtd. Şti., Ankara.
- Yayla, A. (2000). *Özgürlük Yolu, Hayek'in Sosyal Teorisi*. Liberte: Ankara.
- Yavuz, H. B. ve Doruk, Ö. T. (2018). Türkiye Ekonomisi için Keynesyen Yaklaşım ve Wagner Yasası'nın Test Edilmesi: 1950-2017 Yılları Arasında Bir İnceleme. *Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 79-93.
- Yavuz, H. B. (2018). *Information Problems in Competitive Markets and Their Impact on Labor Markets (Chap. 8)*, Global information diffusion and management in contemporary society / Zuopeng (Justin) (Editor: Zhang), 189-211.
- Yurdakul F. Ve Özcan M. (2014). Uyarlanmış ve Rasyonel Beklentiler Modellerinin Doğrusal Olmayan Eksik Regresyon Modelleri Çerçevesinde İncelenmesi, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 68 (2).
- Warneryd, K. E. (2005). Consumer image over the centuries. Glimpses from the history of economic psychology. (K. Grunert, & J. Thögersen Eds.), *Consumers, policy and the environment: A tribute to Folke Ölander*. New York.
- Warneryd, K. E. (2008). Economics and psychology: Economic psychology according to James Mill and James Stuart Mill. *Journal of Economic Psychology*, 29, 777–791.
- Weber, M., (1993). *Sosyoloji Yazıları* (3. Baskı), (Çev. T. Parla), İstanbul: Hürriyet Vakfı Yayınları.
- Weber, M. ve Camerer, C. F. (1998). "The Disposition Effect in Securities Trading: An Experimental Analysis," *Journal of Economic Behavior and Organization* 33, 167–184.

- White M. D. (2003). Reconciling Homo Economicus And John Dewey's Ethics, *Journal of Economic Methodology* (Çev. H. Akyıldız), 10(2),UK, 223–243.
- Wonnacatt, P. (1984), *Macroeconomics*, (3rd Ed.), Richard Irwin, Inc., Homewood.
- Wu, S. Y. ve Pontley, J. (1986). *An Introduction to Modern Demand Theory*, Random House, New York.



ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı: İnci Aydan BAŞARAN

Doğum yeri ve tarihi: Ankara / 1991

e-mail: inci.basaran@hotmail.com

EĞİTİM DURUMU

2016-2019: Yüksek Lisans, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.

2009-2014: Çukurova Üniversitesi İİBF, İngilizce İktisat Bölümü mezunu.

İlk, orta ve lise eğitimini Adana'da tamamladı.

İyi derecede İngilizce bilir.

ÇALIŞMA DURUMU

Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O'da çalışıyor.