

T.C.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI

**İKTİSAT TEORİSİNDE RASYONALİTE:
DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR DEĞERLENDİRME**

Yüksek Lisans Tezi

DERYA ÇELİK

İstanbul, 2019

T.C.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI

**İKTİSAT TEORİSİNDE RASYONALİTE:
DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR DEĞERLENDİRME**

Yüksek Lisans Tezi

DERYA ÇELİK

Danışman: DOÇ.DR. DEVRİM DUMLUDAĞ

İstanbul, 2019



T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

TEZ ONAY BELGESİ

İKTİSAT Anabilim Dalı İKTİSAT TEORİSİ Bilim Dalı TEZLİ YÜKSEK LİSANS öğrencisi DERYA ÇELİK'nın İKTİSAT TEORİSİNDE RASYONALİTE: DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR DEĞERLENDİRME adlı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun 25.07.2019 tarih ve 2019-23/13 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi 31.07.2019

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

Öğretim Üyesi Adı Soyadı	İmzası
1. Tez Danışmanı Doç. Dr. DEVRİM DUMLUDAĞ	
2. Jüri Üyesi Prof. Dr. MURAT ÇOKGEZEN	
3. Jüri Üyesi Doç. Dr. ZAHİDE ONARAN	

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı	: Derya Çelik
Anabilim Dalı	: İktisat
Programı	: İktisat Teorisi
Tez Danışmanı	: Doç. Dr. Devrim Dumludağ
Tez Türü ve Tarihi	: Yüksek Lisans – Temmuz 2019
Anahtar Kelimeler	: Rasyonallite, Homoeconomicus, Davranışsal İktisat, Diktatör Oyunu, Ültimatom Oyunu

ÖZET

İKTİSAT TEORİSİNDE RASYONALİTE: DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR DEĞERLENDİRME

İktisat bilimi; sınırsız ihtiyaçların sınırlı kaynaklar ile nasıl karşılanacağını inceleyen sosyal bir bilimdir. Sınırlı kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasında ise karar alma mekanizmaları devreye girmektedir. Geleneksel iktisadın temel varsayımlarından olan rasyonallite kavramına göre bireyler, kararlarını her zaman tam bilgiyle ve faydalarını ençoklaştıracak şekilde almaktadırlar.

Davranışsal İktisat ise bireylerin kısıtlı bilgiye sahip olması ve psiko-sosyal birçok etkinin altında kalması dolayısıyla ana akım iktisadın bu yaklaşımını eleştirmektedir. Yapılan bu çalışmada, iktisat teorisinde rasyonallite kavramı sorgulanarak, Davranışsal İktisat tarafından kavrama getirilen eleştiriler incelenmiş olup, Ültimatom ve Diktatör oyunları ile bireylerin, her zaman rasyonel kararlarda bulunmadığı ortaya konmuştur.

GENERAL KNOWLEDGE

Name and Surname : Derya Çelik
Field : Economics
Programme : Economics of Theory
Supervisor : Associate Doctor Devrim Dumludağ
Degree Awarded and Date : Master – July 2019
Keywords : Rationality, Homoeconomicus,
Behavioral Economics, Dictator Game, Ultimatum Game

ABSTRACT

RATIONALITY IN ECONOMIC THEORY: AN EVALUATION WITHIN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Economics is a social science that examines how to meet unlimited needs with limited resources. In the efficient use of limited resources, decision-making mechanisms are brought into play. According to the concept of rationality, which is one of the basic assumptions of traditional economics, individuals always make decisions with full information in a way to maximize their benefits.

Behavioral economics criticizes this approach of mainstream economics as individuals have limited knowledge under many psycho-social influences. In this study, the concept of rationality in economic theory is questioned, criticisms brought to the concept by behavioral economics are examined, and with Ultimatum and Dictator games, it is revealed that individuals do not always make rational decisions.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ŞEKİL LİSTESİ	vi
1.GİRİŞ.....	1
2.İKTİSAT TEORİSİNDE RASYONALİTE KAVRAMI VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT.....	2
2.1. İktisat Teorisinde Rasyonalite Kavramı	2
2.1.1. Rasyonalite ve Homo Economicus.....	2
2.1.2. Klasik İktisat ve Rasyonalite	3
2.1.3. Neo-Klasik İktisat ve Rasyonalite	5
2.1.4. Keynesyen İktisat ve Rasyonalite.....	7
2.1.5. Rasyonel Beklentiler Okulu ve Rasyonalite Kavramı.....	8
2.1.6. Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler.....	9
2.1.6.1. Klasik- Neoklasik İktisatta Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler.....	9
2.1.6.2. Keynesyen İktisatta Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler	10
2.1.6.3. Rasyonel Beklentiler Okulunda Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler	11
2.2. Davranışsal İktisat	12
2.2.1. Davranışsal İktisat Kavramı	12
2.2.2. Davranışsal İktisadın Doğuşu.....	12
2.2.2.1. Sınırlı Rasyonalite Modeli.....	13
2.2.3. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi	14
2.2.3.1. Erken Dönem: Eski Davranışsal İktisatçılar.....	14

2.2.3.2. Yakın Dönem- Yeni Davranışsal İktisatçılar.....	17
2.2.3.2.1. St. Petersburg Paradoksu	20
2.2.3.2.2. Ellsberg ve Allais Paradoksu	21
2.2.3.2.3. Beklenti Teorisi	23
2.2.4. Davranışsal İktisatta Uygulanan Yöntemler.....	26
2.2.4.1. Deney	26
2.2.4.1.1. Diktatör Oyunu	26
2.2.4.1.2. Ültimatom Oyunu	26
2.2.4.1.3. Güven Oyunu.....	27
2.2.4.1.4. Kamu Malı Oyunu	27
2.2.4.1.5. Mahkûmlar Çıkmazı	29
2.2.4.2. Nöroloji Çalışmaları	30
3. LİTERATÜRDE DİKTATÖR VE ÜLTİMATOM OYUNLARI.....	33
4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR ARAŞTIRMA.....	38
4.1. Araştırmanın Amacı	38
4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklem Seçimi	38
4.3. Araştırmanın Bulguları ve Değerlendirilmesi	38
4.4. Katılımcıların Demografik Özellikleri	39
4.5. Araştırmanın Yöntemi	46
4.6. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi	46
4.6.1. Diktatör Oyunu Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	46
4.6.1.1. 1.Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi	46
4.6.1.1.1. Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları ..	46
4.6.1.1.2. Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları	48
4.6.1.2. 7.Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi	48
4.6.1.2.1. Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları ..	48

4.6.1.2.2. Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları	50
4.6.2. Ültimatom Oyunu Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	50
4.6.2.1. 1.Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi	50
4.6.2.1.1. Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları	50
4.6.2.1.2. Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları	51
4.6.2.2. 7. Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi	52
4.6.2.2.1. Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları	52
4.6.2.2.2. Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları	53
4.6.3. Ültimatom Oyunu Kabul Edilen Tutar Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	54
4.6.3.1. 1. Dönem Öğrencilerinin Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	54
4.6.3.1.1. Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar	54
4.6.3.1.2. Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar	55
4.6.3.2. 7. Dönem Öğrencilerinin Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	56
4.6.3.2.1. Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar	56
4.6.3.2.2. Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar	57
4.6.4 Oyun Sonuçlarının Karşılaştırmalı Olarak Değerlendirilmesi	58
5. SONUÇ.....	60
KAYNAKÇA	62

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1: Varsayımsal Bir Değer İşlevi.....	25
Şekil 2: 1. Dönem Öğrencileri Cinsiyet Dağılımı.....	39
Şekil 3: 1. Dönem Öğrencileri Yaş Dağılımı.....	39
Şekil 4: 1. Dönem Öğrencileri Aylık Hanehalkı Geliri.....	40
Şekil 5: 1. Dönem Öğrencileri Anne Öğrenim Durumu Dağılımları.....	40
Şekil 6: 1. Dönem Öğrencileri Anne Meslek Grubu Dağılımları.....	41
Şekil 7: 1. Dönem Öğrencileri Baba Öğrenim Durumu Dağılımı.....	41
Şekil 8: 1. Dönem Öğrencileri Baba Meslek Grubu Dağılımları.....	42
Şekil 9: 7. Dönem Öğrencileri Cinsiyet Dağılımı.....	42
Şekil 10: 7. Dönem Öğrencileri Yaş Dağılımı.....	43
Şekil 11: 7. Dönem Öğrencileri Aylık Hanehalkı Geliri.....	43
Şekil 12: 7. Dönem Öğrencileri Anne Öğrenim Durumu Dağılımları.....	44
Şekil 13: 7. Dönem Öğrencileri Anne Meslek Grubu Dağılımı.....	44
Şekil 14: 7. Dönem Öğrencileri Baba Öğrenim Durumu Dağılımları.....	45
Şekil 15: 7. Dönem Öğrencileri Baba Meslek Grubu Dağılımları.....	45
Şekil 16: 1. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar.....	47
Şekil 17: 1. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar.....	48
Şekil 18: 7. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar.....	49
Şekil 19: 7. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar.....	50
Şekil 20: 1. Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar.....	51
Şekil 21: 1. Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar.....	52
Şekil 22: 7. Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar.....	53

Şekil 23: 7. Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar.....	54
Şekil 24: 1.Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar.....	55
Şekil 25: 1.Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar.....	56
Şekil 26: 7.Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar.....	57
Şekil 27: 7.Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar.....	58



1.GİRİŞ

İktisat biliminin temel aktörünü insan oluşturmaktadır ve insan davranışlarının temelinde de psikolojik faktörler yer almaktadır. Ancak, Klasik İktisat teorisinin, iktisatta egemen görüş kabul edilmesiyle birlikte insana ait psikolojik faktörler teorilerde göz ardı edilmiştir. Böylelikle, bireylerin kararlarında duygusal bir varlık olarak değil; akılcı bir varlık olarak tercihlerde bulunduğu ileri sürülmüştür. Klasik iktisadın bu yaklaşımı, özellikle son dönemlerde oldukça sık bir şekilde sorgulanmaya başlanmış ve yeni teoriler, yöntemler geliştirilmiştir.

Çalışmanın ilk bölümünde; iktisat teorisinde Rasyonalite kavramı ve Davranışsal İktisat incelenmiştir. İlk olarak iktisatta rasyonalite ve homoeconomicus (iktisadi insan) kavramları tanımlanmış ve farklı iktisat okullarınca bu kavramlara getirilen yaklaşımlar ve eleştiriler açıklanmıştır. Ardından ana akım iktisadın rasyonalite kavramı ile ilgili yaklaşımına eleştiriler getirmiş olan Davranışsal İktisat ile ilgili bilgiler verilerek, Davranışsal iktisadın doğuşu, tarihsel gelişimi ve uyguladığı yöntemler ortaya konmuştur.

İkinci bölümde; Davranışsal İktisatta sıklıkla başvuru alan oyunlardan olan Diktatör ve Ültimatom oyunları ile ilgili literatürde yer alan çalışmaların incelemesi yapılmıştır.

Son bölümde ise; İktisat 1. Dönem ve 7. Dönem öğrencileri ile Diktatör ve Ültimatom oyunları oynanarak bir çalışma yapılmıştır. Çalışmanın temel sonuçlarına göre, öğrencilerin büyük bir kısmı her iki oyunda da adil paylaşımlar yaparak, kendilerine verilen miktarların yarısını karşı tarafa göndermiştir. Teklife cevap verecek taraf olduklarında ise; kendilerine adil davranılmasını istemişler ve yarıdan az yapılan tekliflere red cevabını vermişlerdir. Çalışma bulgularıyla birlikte Davranışsal İktisat bağlamında bir değerlendirme yapılarak, bireylerin ana akım iktisadın iktisadi insan tanımının aksine davranışlarda bulunduğu görülmüştür.

2.İKTİSAT TEORİSİNDE RASYONALİTE KAVRAMI VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

İktisat bilimi; bireylerin çok sayıdaki gereksinimlerinin, sınırlı kaynaklarla nasıl sağlanacağı ve bu kaynakların seçiminde nasıl tercihler yapılması gerektiği ile ilgilenen sosyal bir bilimdir. Klasik iktisat teorisinde, bireylerin iktisadi kararlarında rasyonel davranarak, ihtiyaçlarının tatmininde her zaman faydalarını ençoklaştıracak tercihlerde bulunacağı ileri sürülür. Bireylerin bu kararlarında rasyonel olup, olmadığı tartışması ise iktisatta en çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Bu bölümde, rasyonel kavramı incelenecek olup, Davranışsal İktisat bağlamında sorgulaması yapılacaktır.

2.1. İktisat Teorisinde Rasyonel Kavramı

2.1.1. Rasyonel ve Homo Economicus

Kelime kökeni Fransızca olan rasyonel kavramı; Türkçede usallık (akılcılık) ile kendine karşılık bulur. Rasyonelizm; Türk Dil Kurumu sözlüğünde¹:

“1. Akla dayanan, doğruluğun ölçütünü duyularla değil, düşünmede ve tündengelimli çıkarmalarda bulunan öğretilerin genel adı. 2. Akla ve akıl yolu ile varılan yargıya inanma, akla aykırı veya akıl dışı hiçbir şeyi tanımama davranışı ve tutumu. 3. Bilginin evrensellik ve zorunluluğunun deneyden veya deneye dayanan genellemeden değil, yalnızca akıldan çıkartılabileceğini savunan öğreti.” olarak tanımlanmıştır.

Homo Economicus kavramının kökeni ise; rasyoneliteden gelmektedir ve Latince kökenli bir sözcüktür. Homo, “insan” anlamına gelmekte olup; Homo Economicus, “İktisadi İnsan” olarak Türkçeye çevrilmektedir. İktisadi boyutuyla Homo Economicus; bireysel bütçe kısıtına bağlı olarak, kendi faydasını en üst düzeye çıkaran kişi olarak tanımlanmaktadır.²

¹ Türk Dil Kurumu Sözlük,

http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_karsilik&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5cc69929233bc6.88112091, (29.04.2019)

² Karne Nyborg, “Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of Environmental Values”, *Journal of Economic Behavioral & Organization*, Vol.42, No.3, (July 2000), s.309.

2.1.2. Klasik İktisat ve Rasyonalite

İktisadın bir bilim olarak doğuşu, Adam Smith (1723-1790)' in 1776 yılında yazdığı “The Wealth of Nations” (Milletlerin Zenginliği) adlı kitabına dayandırılmaktadır. Böylelikle, iktisadın doğa bilimleri olma yönünde ilk adımı Smith ile birlikte atılmıştır.

İlk olarak Smith' in de etkisinde kaldığı David Hume (1711-1776)' un rasyonalite alanındaki katkılarından bahsetmek gerekir. Hume' a göre; eylemin güdüsü tutkudur ve eylem, akılı merkeze alarak değerlendirilemez. Akıl tutkuların kölesidir ve sadece tutkuların gerektirdiklerini yapar. Bu nedenle, rasyonalitenin mantıksal olma kriteri, tutku ya da tercihi yargılamak için kullanılamaz. Hume, bu yaklaşımıyla akılı merkezi konuma değil, bireyin amacını gerçekleştirebilmesi için aracı konumuna getirmiştir. Böylelikle, Hume rasyonaliteyi amaç ile araç arasındaki ilişki ile değerlendirmiş ve bu ilişkiyi tutku bağlamında öznelendirerek, psikolojik faktörlere atıfta bulunmuştur.³

Adam Smith, “The Theory of Moral Sentiments” (Ahlaki Duygular Kuramı) isimli ilk kitabında, toplumsal düzenin motoru olarak ‘sempatiyi’ ön plana çıkarırken; ikinci kitabı olan “The Wealth of Nations” (Milletlerin Zenginliği) da insanın bencil çıkarlarına göre davrandığını söylemektedir. Bu kitapta, Smith iktisada modern anlamda rasyonel davranış ile ilgili bir tanımlama getirmemesine rağmen, bireyin ‘Görünmez El’ (Invisible Hand) yardımıyla toplumsal refahta bir artış olacağını ileri sürmüştür. Böylece Smith, aslında rasyonel olan bir düşünceyi açıklamıştır.⁴

Smith, Milletlerin Zenginliği adlı eserinde, bencil bireyin kendi çıkarı peşinde koşmasıyla birlikte, toplum için de en faydalı sonucun ortaya çıkacağını söyler:

“Yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının iyilikseverliğinden değil, kendi çıkarlarını kollamalarından bekleriz. Onların insanseverliğine değil, bencilliğine

³ Eren Kırmızıaltın, **İktisat ve Rasyonalite/ K. Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen’ de Rasyonalite, İnsan, Teori**, 1. Basım, Ankara: Heretik Yayınları, 2017, s.28-29.

⁴ Feridun Yılmaz, **Rasyonalite/ İktisat Özelinde Bir Tartışma**, İstanbul: Paradigma Yayıncılık, 2009, s.67.

sesleniriz. Hiçbir zaman kendi ihtiyacımızı ağzımıza almaz, onların kendi faydasından dem vururuz.”⁵

Birey, sadece kendi öz çıkarını düşündüğü halde, aynı zamanda görünmez el sayesinde, niyetinin bir parçası olmasa da toplum çıkarını da arttırmış olmaktadır.

Bernard de Mandeville’ nin ‘Arılar Masalı’ isimli fablında yazmış olduğuna göre, bireyler övgü duymaya ve kendini kabul ettirmeye gereksinim duymaktadır. Smith’ in de ‘Ahlaki Duygular Kuramı’ ndaki sempati ilkesinin, bu düşünceden etkilendiği söylenebilir.⁶ Mandeville, 1705 yılında yazmış olduğu eserinde bireysel kötülüklerin kamu yararı ile sonuçlandığını öne sürmüştür. Mandeville eserinde rasyonalist, metafizik insan doğasını reddeden, bireylerin dünyayı yalnızca duyu izlenimleriyle kavrayabileceğini öngören bir teori kabul etmiştir. Duyular bilginin kaynağı olduğu için ve her birey farklı dışsal uyarıcılar aldıkları için optimal toplumsal organizasyon, maksimum bireysel özgürlüğe izin veren organizasyondur.⁷

Smith’ den sonraki klasik iktisatçıların da gözünde insan kendi ekonomik çıkarından başka bir şey düşünmeyen bir yaratık olarak (Homoeconomicus) olarak tanımlanmıştır.⁸

Klasik iktisatçılara göre, ekonomik davranışlarında özgür olan bireyin kendi çıkarını en iyi şekilde gözeteceği ve bütün bireylerin de Homoeconomicus olarak hareket etmelerinin sonucu olarak, mümkün olan en yüksek toplumsal refaha da böylelikle ulaşılacağı söylenmiştir.⁹

Bir diğer klasik iktisatçı olan Jeremy Bentham (1748-1832), 1789 yılında Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş isimli kitabını yayımlamıştır. Ona göre; doğa, insanı iki egemen hükümdarın emrine vermiştir: ‘İstirap ve haz’. Yapacağımız her işi, ağzımızdan çıkan her sözü ve aklımızdan geçen her şeyi bu ikisinin belirlediğini söyler. Bentham,

⁵ Adam Smith, **Milletlerin Zenginliği**, Haldun Derin (çev.), 8. Basım, İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları, 2014, s.16.

⁶ Ester Ruben ve Devrim Dumludağ, “İktisat ve Psikoloji”, **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, Devrim Dumludağ ve Diğerleri (drl.), 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi, 2015,s.34.

⁷ Sabri Çaklı, **İktisat Politikası Düşüncesinin Evrimi**, 2. Basım, Ankara: Gazi Kitabevi, 2009, s.16.

⁸ Prof. Dr. Ömer Gürkan, **İktisada Giriş**, Ankara: Attila Kitabevi, 1997, s.29.

⁹ Doç. Dr. Onur Kumbaracıbaşı, **Ekonomik Doktrinler ve Ekonomik Düşüncenin Evrimi**, 2. Basım, Ankara: San Matbaası, 1974, s.48.

kitabında ‘Faydacılık’ ilkesinden söz eder ve Faydacılık İlkesine göre, insan kendisine zarar, acı, kötülük ya da mutsuzluğu getirecek şeylerden kaçınırken; kendisine yarar, çıkar, haz, iyilik veya mutluluk getirecek olan fiillerde bulunur. Tek bir bireyin mutluluğunun, toplumun da mutluluğuna yol açacağını belirtir. Bentham’ a göre, insan bencildir ve her zaman faydasını ençoklaştırmaya çalışır; elindeki kaynakları en iyi şekilde değerlendirdiği için de akılcıdır.¹⁰

John Stuart Mill (1806-1873)’ in rasyonalite anlayışının, faydacı felsefenin etkisinde kaldığı söylenebilir. Mill’ e göre, ekonomi politiğin *a priori* varsayımlara dayanması gerekir. Faydacı felsefeye dayalı birey açıklaması da böyle bir varsayımın ürünüdür. Faydacı felsefe ile birlikte birey, haz peşinde koşan bir varlık olurken; *a priori* yöntem ile birlikte de, bu amaca ulaşmada rasyonel araçları kullanan olacaktır.¹¹

2.1.3. Neo-Klasik İktisat ve Rasyonalite

Neo-klasik İktisat Okulu, rasyonaliteyi temel varsayım olarak alır ve buradan hareket eder. Homo-economicus birey, tam bilgiye sahip olarak piyasa, mallar ve diğer ekonomik konularda akılcı davranarak faydalarını maksimize eder. Karşılaştığı seçenekler arasında her zaman değerlendirme yapan ve çoğu aza tercih eden birey tercihlerinde çelişmez ve dolayısıyla homo-economicus için ‘tutarlılık varsayımı’ söz konusudur.¹²

Neo-klasik iktisat okulunun temeline homo-economicus’ un konulmasıyla birlikte insan davranışını etkileyen psiko-sosyal etmenlerin matematiksel ifadelerle anlatılmasının mümkün bulunmamasıyla, bu etmenler iktisadi analizlerin dışında tutulmuştur. Böylece iktisat bilimi matematiksel modeller kullanarak, pozitif bilimler gibi olmaya yaklaşmıştır. Psikolojik ve sosyolojik faktörler iktisadi kararlar ve/ veya analizlerde ‘etkisiz eleman’ kabul edilmiştir. Böylece birey, tek tip akılcı bir varlığa

¹⁰ Jeremy Bentham, **Ahlak ve Yasama İlkeleri**, Ömer Saruhanlıoğlu ve Uğur Kâşif Boyacı (çev.), 1. Basım, İstanbul: Litera Yayıncılık, 2007, s.18.

¹¹ Yılmaz, s.71.

¹² Esin Candan ve Avni Önder Hanedar, “İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hâkim İktisadın Değer Yargısı-Sınama İlişkisi”, **Gazi Üniversitesi İİBF Ekonomik Yaklaşım Dergisi Kongreler Dizisi (IV)**, Ankara, (Ekim 2005), ss.1-11, <http://debis.deu.edu.tr/userweb//onder.hanedar/dosyalar/gazi.pdf> (11.05.2019).

indirgenmiş ve iktisat bilimi sosyal bilimlerden iyice uzaklaşarak pozitif bilimlere doğru kaymıştır.¹³

William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1925) ve Leon Walras (1834-1910) tarafından temellendirilen ve literatürde Marjinalist Devrim olarak adlandırılan atılımla, bireyin güdüsünün haz ve eleme bağı olarak tanımlanan, fayda olduğu bireyin bu faydasını maksimize edecek davranışlarda bulunduğu ve bu faydanın da ölçülebilir olduğunu söylemişlerdir. İktisadi analizlerinde ise iktisadı matematiksel bir bilim olarak kurgulamışlardır.¹⁴

Neo-klasik iktisadın bir diğer temsilcisi olan Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926), hazların ölçülebilir ve bütün hazların orantılı olduğunu söylemiştir. Hazın oransallığı için, insanların sağladığı faydanın ne olduğunu ölçmeye çalışmıştır. Edgeworth, belli bir dönemde kişinin faydasının, sadece her bir maldan tükettiği mutlak miktara değil; aynı zamanda bu miktarın referans noktalarıyla ilişkili miktara da bağlı olduğunu söylemiştir.¹⁵

Neo-klasik iktisadın kurucusu sayılan Alfred Marshall (1842-1924) da bireyin tatminini ençoklaştırmaya çalışan akılcı bir iktisadi adam olduğunu ve faydanın ölçülebilir, toplanabilir yani sayısal olarak hesaplanabileceğini söylemiştir. Bireyin iktisadi davranışlarını açıklarken ‘azalan marjinal fayda’ ilkesinden hareket etmiştir.¹⁶

Vilfredo Pareto (1848-1923), iktisadın doğa bilimlerini taklit etmesi gerektiğini düşünüyordu. Pareto, doğa bilimlerinin taklit edilmesiyle, faydanın ölçülebilirliğini ordinalist bir mecraya yöneltmiş ve iktisat bu sayede faydacılık ilkesinin her türlü psikoloji, biyoloji, ahlaki, felsefi ve metafizik hipotezlerinden kurtulup, çok daha formel bir hale gelmiştir.¹⁷

¹³ Ümit Çalık ve Gökhan Düzü, “İktisat ve Psikoloji”, Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi, Sayı. 18, (Aralık 2009),s.1-13, <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423868245.pdf> (11.05.2019).

¹⁴ Kırmızıaltın, s.57-64.

¹⁵ Rüya Eser ve Davletkan Toıgonbaeva, “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt.6, Sayı 1, (Nisan 2011), s.291.

¹⁶ Gülten Kazgan, **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, 19. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi, 2014, s.134.

¹⁷ Roberto Marchionatti ve Enrico Gambino, “Pareto and Political Economy as a Science: Methodological Revolution and Analytical Advances in Economic Theory in the 1890s”, **The Journal of Political Economy**, Vol.105, No.6, (December 1997), s.1331.

Irwing Fisher (1867-1947), zaman tercihi (time preference) ve para yanılgısı (money illusion) konularını açıklarken bireyin iktisadi davranışlarının psikolojik boyutuna da değinmiştir. Fisher, zaman tercihi teorisiyle bireylerin tüketim davranışlarında ekonomik faktörlerin yanı sıra ihtiyatlılık, alışkanlıklar, gelecek ile ilgili beklentiler, kendini kontrol etme gibi kişisel etmenlerin de etki ettiğini söylemiştir. Para yanılgısı ile ilgili olarak ise bireylerin gerçek ve nominal değeri karıştırdıklarını söylerken, ilk kez algı ve yanılgı kavramlarına değinmiştir.¹⁸

Temelde, Neo-klasik iktisat, bireylerin rasyonellik ilkesine uygun davrandığını söyler. Başka bir deyişle bireyler, ellerindeki imkânları, kendilerini kısıtlayan şartların da dikkate alınması kaydıyla, ‘en iyi’ şekilde kullanırlar.¹⁹

2.1.4. Keynesyen İktisat ve Rasyonalite

Keynesyen İktisat, temelleri John Maynard Keynes (1883-1946) tarafından atılan ve 1929 Büyük Buhran ile ortaya çıkan sorunların sebep-sonuçlarını açıklamada Klasik ve Neo-klasik iktisadın varsayımlarının yetersiz kalması ile ortaya çıkan bir iktisadi düşünce akımıdır.

Keynesyen iktisadın teorileri, Keynes’ in 1936 yılında yayımlanmış olduğu ‘İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi (The General Theory of Employment, Interest and Money)’ adlı eserinde şekillenmiştir. Geleneksel iktisadın ‘kendiliğinden tam istihdam dengesi’ ne dayanan teorik temel, Keynesyen iktisat ile birlikte ‘eksik istihdamda denge’ ye dönüşmüştür. Keynes’ e göre, ekonomi klasik iktisatta savunulduğu gibi her zaman tam istihdamda dengede değildir, eksik istihdamda da denge söz konusudur. Tam istihdamda dengeye ulaşmak için devletin düzenleyici ve müdahaleci önlemler alması gerekmektedir.

Keynes’ in eksik istihdam dengesi bir anlamda homo-economicus ve rasyonalite kavramlarından da sapma anlamına gelmektedir. Keynes, homo-economicus varsayımını eleştirmiştir ve ona göre, belirsizlik durumunda bireylerin karar sürecinde alışkanlıklar

¹⁸ Richard H. Thaler, “Irving Fisher: Modern Behavioral Economist”, *The American Economic Review*, Vol.87, No.2, (May 1997), s.439-440.

¹⁹ Bernard Guerrien, *Neo-Klasik İktisat*, Ertuğrul Tokdemir (çev.), 2. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları, 1999, s.10.

ve sezgisel davranışlar baskındır. Bu sebeple, bireyin davranış sebeplerinin araştırılmasında psikolojik ve sübjektif sorgulama yapılması gerekmektedir.²⁰

Keynes' in teorik sistemi, Neo-klasik iktisadın sübjektivist- marjinalist kavramlarına dayanırken, sisteminde yer alan her şey, bireysel psikolojik eğilimlere dayanır ve bu eğilimlerin şekillendirdiği öne sürülen davranışlarla açıklanır.²¹

2.1.5. Rasyonel Beklentiler Okulu ve Rasyonelite Kavramı

1960' lı yıllarda yazdığı makale ile rasyonel beklentiler teorisini yeniden gündeme getiren iktisatçı John Fraser Muth (1930-2005) olmuştur. 1970' lerde ise Robert Lucas (1937- ...), Thomas John Sargent (1943-...), Neil Wallace (1939-...) ve Robert Joseph Barro (1944-...) tarafından geliştirilmiştir. Milton Friedman (1912-2006)' ın felsefi katkı yaptığı teori, geleceğe yönelik bekleyişlerin ekonomi üzerine etkisini araştırmıştır. Robert Lucas Jr.' ın yaptığı çalışmalar neticesinde 1995 yılında Nobel İktisat Ödülü' nü almıştır. Lucas, Rasyonel Beklentiler hipotezini geliştirmiş ve uygulamış olmasından dolayı ödüle layık görülmüştür.

Rasyonel Beklentiler Okulu' na göre; ekonomik birimler tam bilgiye sahiptir ve bu bilgileri eksiksiz olarak uygulamaktadırlar. Karar birimleri uygulanacak hükümet politikalarını sürekli takip ederek sonuçlarını tahmin edebilecek bilgiye ve donanıma sahiptir. İktisadi bireyler, gelecek ile ilgili beklentilerinde süreklilik arz eden ve sistematik olan hatalara düşmezler. Hükümet politikaları değişse dahi bireyler kararlarında ve beklentilerinde politika değişikliklerine hemen uyum sağlarlar. Dolayısıyla politika yapıcılarının bireyleri aldatabilmeleri mümkün değildir. Beklenen değişikliklerden ziyade, beklenilmeyen politika değişiklikleri ekonomiyi etkileyebilir. Ancak, belli bir süreden sonra beklentiler yapılan değişikliklere uyum sağlayacağından, yapılan politika değişikliklerinin bireylerin üzerindeki etkisi yansız ve eşit olacaktır. ²²

Bireyler, rasyonel beklentiler içinde olup, iktisat politikaları karşısında aktif davranarak iktisat politikalarını etkisiz hale getiriler. Rasyonel Beklentiler teorisinin

²⁰ Timuçin Yalçınkaya, "Risk ve Belirsizlik Algılamasının İktisadi Davranışlara Yansımaları", **Muğla Üniversitesi İİBF İktisadi Tartışma Tebliğleri**, No.2004/5, (2004), s.12.

²¹ Mehmet Selik, **İktisadi Doktrinler Tarihi**, 3. Baskı, Ankara: Efil Yayınevi, 2015, s.313.

²² Metin Sarfati ve Gökhan Karabulut, "Rasyonel Beklentiler Teorisi", **İktisat Dergisi**, Sayı. 453, (Eylül 2004), s.64.

varsayımına göre bireyler ekonomik süreçlerle ilgili tüm bilgileri değerlendirerek rasyonel (akılcı) davranırlar.²³

2.1.6. Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

İktisat teorisinde ana konuların başında gelen rasyonalite kavramı, günümüzde de önemini korumakta ve iktisatçılar tarafından sıklıkla çalışılmakta ve tartışılmaktadır.

Bireyin rasyonel (akılcı) olup olmadığı tartışması Klasik İktisattan günümüze değin tartışılan konuların başında gelmektedir. Kimi iktisadi okul kavramı teorilerinin merkezine alırken, kimi okul ise kavrama karşı eleştirel bir yaklaşımda bulunmuştur.

Klasik, Neo-klasik ve Rasyonel Beklentiler okullarında birey, homo-economicus' tur ve her zaman akılcı, rasyonel davranmaktadır. Ancak birey, her zaman, çeşitli sınırlar dolayısıyla rasyonel davranmayabilmektedir. Dolayısıyla, bu durum rasyonalite kavramının sorgulamasını da beraberinde getirmektedir. Bu bölümde Klasik, Neo-Klasik, Keynesyen ve Rasyonel Beklentiler Okulunun rasyonalite kavramına ilişkin varsayımlarına getirilen eleştiriler incelenecektir.

2.1.6.1. Klasik- Neoklasik İktisatta Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

Homo-economicus ve rasyonalite kavramına ilk eleştiri yine kavramı ortaya atan A. Smith' den gelmiştir. Smith, sınıf kimliklerinin oluşması ve bireylerin kişisel çıkarlarını ön planda tutmasıyla birlikte serbest ticarete ve demokratik devlet kurumlarında bozulmaların başladığını ileri sürmüştür. Kendi çıkarını, pazarın etkin işleyişinin üzerinde tutan bireyler, sınıflar veya milletler yüzünden ekonomik büyüme engellenmektedir. Bu duruma örnek olarak, tekel durumunda, kişisel çıkarlarını düşünen bireylerle birlikte, toplumun büyümesinin engellenmesi ve bunu gerçekleştirecek olan grupların ortaya çıkması verilebilir. Bundan dolayı, bazı bireyler sınıfların varlığıyla birlikte sınırlandırılacağından bireylerin tümü rasyonel iktisadi adam (homoeconomicus) olamayacaktır. Piyasalar güçlülerin elindedir ve bu nedenle de serbest değildir. Dolayısıyla, bireyin çıkarına olan şey her zaman toplumun çıkarına da olmayabilir. Bunun altında yatan sebep ise fiyat mekanizmasının düzgün işleyememesidir. Smith' e

²³ Vural Savaş, **Politik İktisat**, 1. Basım, İstanbul: Beta Yayınları, 1986, s.226.

göre, fiyat mekanizması rekabetçi piyasalarda düzgün işleyebilse bile dışsallıklar ve kamusal mallar söz konusu olduğundan optimal çıktı üretiminde yine sorunlar ortaya çıkabilecektir.²⁴

Neo-klasik iktisadın temelinde insan olduğu için birey ile başlayan tüm varsayımlarının da bireylerin rasyonel olarak tanımlanmasını gerektirmiştir. Lawrence Arthur Boland (1939-...), Neo-klasik iktisadın, evrenselliğe ve aynı neticeye bağlanma isteğinden dolayı, kendini rasyonelliğe dayandırdığını söylemektedir. Rasyonellik varsayımıyla ortaya atılan tüm savlar doğru olduğu müddetçe, bu savlardan çıkarılacak sonuçların da doğru olması gerekecektir. Çıkan sonuçlar herkes için aynı olacaktır ve insan davranışlarına açıklama getiren de bu evrensellik yaklaşımıdır.²⁵

Bernard Guerrien (1943-...)' e göre ise, neo-klasik rasyonellik tanımı oldukça biçimsel bir tanımlamadır. Bütün insan faaliyetlerine uygulanabilir ve oldukça kapsamlıdır. Dolayısıyla her insan davranışı rasyonel sayılabilir. Belirsizliğin bulunmadığı durumlarda rasyonel sayılan davranış, sınırlı bilginin varlığı söz konusu olduğunda ise irrasyonel olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle, rasyonellik katı varsayımlardan uzaklaştığında anlamsızlaşmaktadır.²⁶

2.1.6.2. Keynesyen İktisatta Rasyonelite Kavramına Getirilen Eleştiriler

Klasik ve Neo-klasik iktisat kuramlarının temel varsayımını oluşturan homo-economicus, metodolojik bireyciliği ve ekonomide genel denge kavramını da beraberinde getirmiştir. Ancak, Keynes' in modelinde toplam talebin toplam arzdan düşük olması sebebiyle eksik istihdamda denge söz konusudur. Emek talebi reel ücretlerin emek arzı ise nominal ücretlerin fonksiyonu olarak ele alınmış ve eksik istihdamdan tam istihdama geçiş için emek talebinin artması ve reel ücretlerin düşürülmesi önerilmiştir. Keynes, işverenlerin istihdam konusunda rasyonel davranacağını, çalışanların ise para yanılığısına kapılacağını söylemiştir. Bu varsayımlar homo-economicustan sapmalar olarak nitelendirilebilir. Bu durumda Keynes, devletin ekonomiye müdahalesini öngörmektedir.

²⁴ İsmail Özsoy, "İktisadi Adamdan Toplum Adamına", **Bilig Dergisi**, Sayı.48, (Kış 2009), s.179.

²⁵ Gökmen Tarık Acar, **İktisadi Değiştirmek-Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım**, 1.Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları, 2008, s.65.

²⁶ Guerrien, s.10.

Böylelikle siyasal gücün kamu yararına ekonomiye müdahale etmesiyle birlikte rasyonalist bir yaklaşım ortaya çıkmaktadır.²⁷

Neo-klasik iktisat, rasyonaliteden hareketle belirsizliği kabul etmeyerek, beklentilerin kesin olduğunu tüketicilerin hem cari hem gelecekte tam bilgiye sahip olduğunu ve buna bağlı olarak paranın nötr olduğunu, ekonominin reel kesimini etkilemediğini öne sürmektedir. Beklentilerin sabit ve tam bilgiye dayalı olması tam istihdam dengesini genel, eksik istihdam dengesini ise özel durum yapmaktadır. Buna karşılık Keynesyen iktisat, belirsizlik ve riskten kaçınma davranışlarına dayanmaktadır. Belirsizliğin veri olduğu durumda ise genel durum, eksik istihdam dengesi olmaktadır. Keynesyen iktisat, denge kavramını Neo-klasik iktisattaki akılcı davranış, istikrarlı seçimler varsayımı, kesin ve tam bilgi varsayımlarını değiştirerek eksik akılcılık, belirsizlik ve istikrarsız beklentiler üzerine şekillendirmiştir. Bu bağlamda, eksik istihdam dengesinin olabirliği vurgulanmakta ve bunu eksik akılcılık, belirsizlik ile açıklamaktadır.²⁸

2.1.6.3. Rasyonel Beklentiler Okulunda Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

Rasyonel Beklentiler kuramına getirilen en temel eleştiri bireylerin sıklıkla ellerindeki mevcut verileri kullanarak tahminler yapmak ve kararlar almak yerine, alışkanlıklarına ve ellerindeki sınırlı bilgileri kullanarak kararlar almasına yöneliktir. Bireyler, bilgiye ulaşmanın maliyeti olması nedeniyle gereken bilgilerin tümüne değil; ancak sınırlı bir bölümüne ulaşmaktadırlar.²⁹

Rasyonel Beklentiler Okulu bilginin miktarı, uygulanabilirlik imkânı ve test edilme imkânı yönünden de eleştirilmiştir. Gerçek yaşamda mevcut olan tüm değişkenlerle ilgili tahmin yapmak oldukça güçtür ve bu durum yöntemin uygulanabilirliğini kısıtlamaktadır. Bireylerin kararlarını etkileyecek tahmini değeri

²⁷ Hüseyin Akyıldız, "Freud'çu, Liberal ve Marksist Kişilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri", **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı.11, (2006), s.10.

²⁸ Enver Alper Güvel, **Politik İktisat ve Akıl**, 1. Baskı, Alfa Yayınları: İstanbul, 1998, s.166.

²⁹ Ufuk Başoğlu, İlker Parasız ve Nalan Ölmezoğulları, **İktisatta Devrimler Karşı Devrimler**, 1.Baskı, İstanbul: Ekin Yayınevi, 2015, s.80.

bulunacak olan değişkenin süreci hakkında bilgi sahibi olup olmaması da getirilen bir başka eleştiridir.³⁰

2.2. Davranışsal İktisat

2.2.1. Davranışsal İktisat Kavramı

İlk kez 1958 yılında, Davranışsal İktisat terimi kullanılmıştır. Davranışsal iktisatçılar sosyoloji, antropoloji ve diğer sosyal bilimlerden de yararlanmış ancak, en çok iktisadi teorilerin açıklama gücünü arttırmada psikoloji biliminden faydalanmışlardır.³¹

Davranışsal iktisadın çıkış noktası esasen Neo-klasik iktisattır. Rasyonellik bağlamında insan davranışlarını incelemek davranışsal iktisadın amacını oluşturmaktadır. Süreç içerisinde daha gerçekçi psikolojik durumlar analizlere dahil edilmiş ve yeni kuramlar geliştirilmiştir. Davranışsal iktisatta tam rasyonellik varsayımı yapılmamakta onun yerine sınırlı rasyonellik, sınırlı irade, sınırlı kendi çıkarını düşünme gibi yaklaşımlarla gerçekçi insan davranışları incelenmektedir.³²

Böylelikle, İnsan davranışlarını rasyonellik çerçevesinde incelemeyi amaç edinmiş olan Davranışsal İktisat ile birlikte psikolojik faktörler iktisadi analizlere dahil edilmiş ve iktisadi davranışların açıklanmasında daha gerçekçi yaklaşımlar ortaya çıkmıştır.³³

2.2.2. Davranışsal İktisadın Doğuşu

Neo-klasik iktisat, iktisadi ajanların (bireyler, firmalar, hükümetler) seçim yapma, stratejik karar verme, fayda fonksiyon ve ihtimallerini hesaplamada tamamen rasyonel olduğunu varsayar. Neo-klasik iktisada göre iktisadi ajan, kendi tercihlerini, diğerlerinin tercihlerini ve kurumsal yapıya dair anlık, tam, maliyetsiz ve kesin bilgiye sahip, aynı zamanda bilişsel kapasiteleri kendi çıkarını en çoklaştırmayı da sağlayabilecek kadar gelişkindir. ‘Mükemmel Rasyonellik’ olarak da adlandırılan bu özel durum, Adam Smith’ in Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments)’ nde ahlaki,

³⁰ Vural Savaş, **İktisatın Tarihi**, 4. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2000, s. 982.

³¹ Erik Angner ve George Loewenstein. “Behavioral Economics”, **Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economics**, Vol 13, (January 2007), ss.641-690.

³² Ercan Eren, “Yeni İktisatta Ortak Noktalar”, **İktisatta Yeni Yaklaşımlar**, Ercan Eren ve Metin Sarfati (drl.), 1. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları, 2011, s.41.

³³ Haldun Soydal, **Yeni Ekonomi Kuantum-Nöroekonomi**, 1. Baskı, Konya: Palet Yayınları, Eylül 2010, s.95.

Milletlerin Zenginliği (The Wealth of Nations) adlı eserinde ekonomik arka planı incelenen ‘bireyin bencilliği’ kavramlarından çok da farklı değildir.³⁴

Davranışsal iktisat bireyin her zaman anlık olarak tam ve kesin bilgiye sahip olamayacağını ve her zaman faydasını ençoklaştıracak kararlar vermeyebileceğini öne sürer. Faydasını ençoklaştırmayan ve/veya ençoklaştıramayan bireyin birçok nedeni olabilir. Dolayısıyla mükemmel rasyonellik, insan davranışlarını tam olarak açıklama konusunda yetersizdir. Davranışsal iktisat, bireyin davranışlarını açıklama noktasında ise ‘Sınırlı Rasyonellik’ varsayımından faydalanır.

2.2.2.1. Sınırlı Rasyonelite Modeli

1978 Nobel İktisat Ödülünü alan Herbert Alexander Simon (1916-2001) mükemmel rasyonellik varsayımını sınayan araştırmalar yapmıştır. Simon, 1950’lerde mükemmel rasyonellik varsayımının gerçekçilikten uzak ve geçersiz olduğunu ileri sürmüştür. Mükemmel rasyonelliğin karşısına yeni bir kavram olarak da Sınırlı Rasyonellik kavramını getirmiş ve iktisat bilimine kazandırmıştır.

Sınırlı Rasyonellik, John von Neumann (1903-1957) ve Oskar Morgenstern (1902-1977) tarafından 1944 yılında ortaya atılan ‘Beklenen Sübjektif Fayda’ kavramına bir tepki olarak doğmuştur.³⁵ Beklenen Sübjektif Fayda teorisi, bireylerin kararlarını alırken olasılıksal hesaplamalar yaptıklarını ve kendi faydalarını ençoklaştıracak biçimde kararlarını verdiklerini ileri sürmektedir.³⁶

Sınırlı Rasyonellik kavramı, karar vericilerin sınırlı kapasitelerinin, seçim davranışı üzerinde önemli etkileri olduğunu vurgular. Bu sınırlılıklar hafızanın kullanımı ve örgütlenmesindeki sınırlılıklar ile hesaplama kabiliyetindeki sınırlılıklardır. Simon’ a göre, karar vericiler söz konusu kısıtlar altında, onlara mantıklı gelen karar verme prosedürleri geliştirir. Bu prosedürler, ‘tatminkâr’ olarak nitelendirilmiştir. Simon, insan rasyonelliğinin, tüm olası alternatifleri değerlendiremeyeceği ve tüm çevresel değişkenleri dikkate alamayacağı için optimal çözüme de ulaşamayacağını

³⁴ Çinla Akdere ve Mürüvvet Büyükboyacı, “Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı”, **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, Devrim Dumludağ ve Diğerleri (drl.), 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi, Kasım 2015,s. 105.

³⁵ Age, s.120.

³⁶ Bilgehan Tekin, “Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans ve Davranışsal Finans Ayrımı”, **Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies**, Vol.2, No.4, (2016), s.79.

savunmuştur. Birey, kısıtlar nedeniyle en iyi kararı verememekte ancak, optimale en yakın kararı yani tatminkâr kararı verebilmektedir.³⁷

Bireyin rasyonel davranmasının kısıtlı olmasının nedeni bilişsel kapasitesinin sınırlılığına dayanır. Karar vericinin ‘en iyiyi’ değil, ‘yeteri kadar iyi’ olanı seçmesi ‘tatmin edici davranış’ olarak nitelenir. Simon’ un argümanına göre; rasyonel olarak tasarlanmış tüm davranışlar sınırlar içerir. Kararlar üzerindeki teknik kısıtlar bireyin bilgi işleme ve sorunları çözme kapasitelerine dair bazı özellikler içerir. Bu kısıtlar hafızayı kurma ve kullanma, bilgi sayımsal kapasitelere dair kısıtlardır.³⁸ Kısıtlar dolayısıyla birey seçimlerinde en iyi kararı değil, tatminci kararı verir.

2.2.3. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi

2.2.3.1. Erken Dönem: Eski Davranışsal İktisatçılar

20. yüzyılda Neo-klasik teoriye karşı psikolojik temelli eleştiriler yapan iktisatçılar, davranışsal iktisadın ortaya çıkışında da etkili olmuşlardır.

Eski davranışsal iktisada katkıda bulunan dört okul sıralanabilir. Bunlar ABD’ den Michigan Üniversitesi ile Carnegie Mellon Üniversitesi ve İngiltere’ den Stirling Üniversitesi ile Oxford Üniversitesi’ dir. Michigan okulu daha çok makroekonomik sorunlar ve tüketici davranışları açısından psikolojiyi kullanırlarken, Carnegie okulu ise sınırlı rasyonelite, tatmin, firma davranışları konularında araştırmalar yapmışlardır. Stirling okulu eklettizm (seçmecilik) ve entegrasyon konularında çalışmalar yaparken, Oxford okulu ise belirsizlik, koordinasyon konularında araştırmalar yapmışlardır.³⁹

Carnegie’ den Herbert Alexander Simon, Richard Cyert, James March, Michigan’ dan George Katona, Oxford’ dan D.M. Lamberton, P.W.S. Andrews ve son olarak Stirling okulundan Neil Kay, Richard Shaw ve Peter Earl gibi iktisatçılar ilgili konularda çalışmalarını yürütmüşlerdir.⁴⁰

³⁷ Nazlı Ayşe Ayyıldız Ünnü, “Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz”, **Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**, Cilt.3, Sayı.24, (Eylül 2014), s.96.

³⁸ Mie Augier ve James G. March, “Remembering Herbert A. Simon (1916-2001)”, **Public Administration Review**, Vol.61, No.4, (August 2011), s.400.

³⁹ Eser ve Toigonbaeva, s.296.

⁴⁰ Esther-Mirjam Sent, “Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics”, **History of Political Economy**, Vol.36, No.4, (Winter 2004), s.741.

Simon tarafından öne sürülen ‘sınırlı rasyonellik’ kavramı davranışsal iktisadın temelini oluşturmuştur. Simon, tatmin edici davranışı karar alıcıların optimizasyonun hesaplanma maliyetine katlanmak istemeyen ya da optimizasyon yapılmasının imkânsız olduğu durumlarda, optimal alternatif yerine, alternatifler arasında kendilerini en fazla tatmin edeni seçmeleri olarak tanımlamaktadır.⁴¹

Rasyonalite kuramına Simon tarafından geliştirilen ‘yeteri kadar tatminkâr (satisficing)’ kuramı, Freud’ un 1911 yılında yazdığı ‘Zihinsel İşleyişin İki Prensipleri’ ndeki haz ilkesinden gerçeklik ilkesine geçiş kuramına benzemektedir. Dolayısıyla, teorik gelişmelerin birçok yerinde, birçok düşünürden etkilenilerek iktisat teorisi zenginleştirilmiştir.⁴²

Davranışsal İktisadın kurucularından sayılan George Katona (1901-1981), Göttingen Üniversitesi’ nde Deneysel Psikoloji alanında doktorasını yapmıştır. İktisat ve psikolojinin yaklaşmasını savunan ve tüketici psikolojisinin iktisada uygulanmasında öncü olan Katona’ nın ilk çalışması 1923 yılında Almanya’ da yaşanan yüksek enflasyonun bireyler üzerindeki psikolojik etkileri üzerine olmuştur. Böylelikle davranışsal iktisat alanındaki çalışmalarına 1949 yılında başlamıştır. 1951 yılında yazmış olduğu eserinde, ekonomik süreçlerin doğrudan birey davranışından kaynaklandığını ve modern ekonomik analizlerde basit ancak önemli olan bu gerçeğin ortaya çıkmadığını söylemiştir. Düşünme, öğrenme, oy kullanma, çalışanları ya da eşiyile iyi geçinme gibi insan davranışlarının araştırılması gibi harcama, tasarruf, yatırım ya da fiyatların veya çıktının büyüklüğünün belirlenmesinin araştırılmasında da insan davranışlarını inceleyen çalışmalar yapılmasını söylemiştir. Katona’ ya göre; ekonomik süreçlerin anlaşılabilmesi için diğer davranış tezahürlerinin yanı sıra öznel değişkenler de incelenmelidir.⁴³

1966 yılındaki çalışmasında Harvey Leibenstein (1922-1994), X-etkinlik yaklaşımını ileri sürmüştür. Neoklasik teoriye göre, ceteris paribus, tam rekabet durumunda firmanın maliyetlerini minimize ederek ya da kârını maksimize ederek

⁴¹ Herbert A. Simon, “A Behavioral Model of Rational Choice”, **Quarterly Journal of Economics**, Vol.69, No.1, (1955), s.101.

⁴² İzzettin Önder, “İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine”, **İktisat Dergisi**, Sayı. 453, (Ekim 2004), s.56.

⁴³ George Katona, **Psychological Analysis of Economic Behavior**, United States of America: McGraw-Hill Paperbacks, 1963, s.3.

üretime sokulan girdi miktarı ile birlikte maksimum çıktıya ulaşıldığı ileri sürülmekte ve firmanın karar alıcı olarak etkin kaynak dağılımını gerçekleştirdiği varsayılmaktadır. Böylece, firma tarafından iktisadi etkinlik sağlanır. X-etkinlik yaklaşımı ise, iktisadi etkinliğin firma değil bireyler tarafından belirlendiğini ileri sürmektedir. Ekonomide üretime ilişkin kararları firma değil; bireyler almaktadır. Bireylerin bu kararları almasını ve uygulamasını etkileyen her şey iktisadi etkinliği de belirlemektedir. Dolayısıyla, tekel koşullarının etkisizliği yanında rekabetçi bir piyasada faaliyet gösteren firmanın sınırlı rasyonalite, fırsatçılık, işlem maliyeti, eksik sözleşmeler, asimetrik bilgi gibi durumlar neticesinde temelde firmada çalışan bireyler, firmalar ve nihayetinde ekonomi etkisiz bir yapıda faaliyet gösterir.⁴⁴ Leibenstein' in çalışmasında matematiksel biçimcilik ve pozitivizm unsurları olmasına karşın geleneksel iktisat kadar katı olmayıp, hislerini heyecanını dikkate alan tamamen rasyonel olamayan bireye odaklanmıştır.⁴⁵

Richard Ainley Easterlin (1926-...) 1970' lerde iktisat ve mutluluk üzerine çalışmalar yapmıştır. Southern California Üniversitesi ekonomi profesörü olan Easterlin, 1974 yılında yazmış olduğu makalesi ile birlikte, iktisat ve mutluluk arasındaki ilişkiyi ortaya koymuştur. Easterlin Paradoksuna göre; mutluluk, ekonomik refah ile sınırlı değildir. Ekonomik büyüme ve gelirdeki artış, bireylerin temel ihtiyaçlarını giderdiği sürece fazlasının bireylerin mutluluğu ve sosyal refahı üzerine arttırıcı etki yapmamaktadır. Belirli bir düzeye kadar gelirdeki artış mutluluğu arttırsa da belli bir noktadan sonra maddi yöndeki kazanımlar bireyleri mutlu etmemektedir. Dolayısıyla, ülkelerin ekonomik anlamda gelişmişlikleri ile bireylerin mutluluk düzeyi arasında bir bağıntı bulunmamaktadır; daha yüksek gelire sahip olanlara sistematik olarak daha fazla mutluluk eşlik etmemiştir.⁴⁶

Tibor de Scitovsky (1910-2002) ise Easterlin' in çalışmalarına paralel olarak bireylerin tüketim ile mutlulukları arasındaki ilişkiyi gösteren çalışmalar yapmıştır. Scitovsky' nin 1976 yılında yazmış olduğu *'The Joyless Economy: The Psychology of*

⁴⁴ Tamer Çetin, "İktisadi Etkinlik Üzerine Bir Deneme: X Etkinlik Yaklaşımı", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, Sayı.11, No.2, (2010), s.184.

⁴⁵ John F. Tomer, "What is Behavioral Economics", **The Journal of Socio- Economics**, Vol.36, No.3, (January 2007), s.472.

⁴⁶ Richard A.Easterlin, "Does Economic Growth Improve The Human Lot? Some Empirical Evidence", Paul A.David and Melvin W.Redder (ed.), **Nations on Households in Economic Growth: Essay in Honor of Moses Abramowitz** içinde, New York and London: Academic Press, 1974, s.118.

Human Satisfaction’ isimli çalışması ile birlikte tercih, seçiş ve mutluluk üzerine araştırmalar yapmıştır. Scitovsky, yükselen bir gelirin yüksek gelirden çok daha büyük bir memnuniyet kaynağı olacağını söylemiştir.⁴⁷

Eski davranışsal iktisatçıların ortak noktaları, yaptıkları çalışmalar ile birlikte psikoloji içerikli alternatif modeller oluşturma ve ana akım iktisadın eksikliklerini giderme arzusunda olmalarıdır. Ana akım iktisat davranışları açıklarken fayda fonksiyonunu kullanırken, eski davranışsal iktisatçılar davranışları mümkün olduğunca doğru bir şekilde tanımlayan ampirik yasalar oluşturmaya odaklanmışlardır. Neo-klasik yaklaşım rasyonalite ve fayda ya da kâr maksimizasyonu ile yakın bir bağlantı kurarken, eski davranışsal iktisatçılar gerçek davranışların etkilerini inceleyerek Neo-klasik iktisadın varsayımlarından ayrılmışlardır.⁴⁸

Katona, Leibenstein, Scitovsky ve Simon gibi araştırmacılar tarafından psikolojik sınırların önemini ve sınırlı rasyonalite kavramını ortaya konan çalışmalar yapılmıştır. Ancak, çalışmalar dikkat çekici olmakla birlikte iktisadın temel yönünü değiştirememiştir.⁴⁹

2.2.3.2. Yakın Dönem- Yeni Davranışsal İktisatçılar

Psikoloji alanındaki gelişmelere paralel olarak davranışsal iktisat alanında da gelişmeler yaşanmıştır. Daniel Kahneman (1934-...) ve Amos Nathan Tversky (1937-1996) gibi psikologlar 1970’li yıllarda, daha önceki çalışmalardan farklı olarak, standart iktisat teorisini referans alarak çalışmalar yapmışlardır. İlerleyen zamanlarda bu durum davranışsal iktisatta eski ve yeni ayrımının ortaya çıkmasına neden olmuş ve kendisini ana akım iktisat içerisinde konumlandıran ‘Yeni Davranışsal İktisat’ güçlenerek, 1990’lı yıllar itibariyle de daha baskın bir hale gelmiştir.⁵⁰

Kaliforniya Üniversitesi’nde psikoloji alanında doktorasını yapan psikolog Kahneman ve Michigan Üniversitesi’nde doktorasını yapan bilişsel psikolog Tversky’

⁴⁷ Marina Bianchi, “A Questioning Economist: Tibor Scitovsky’ s Attempt to Bring Joy into Economics”, **Journal of Economic Psychology**, Vol.24, No.3, 2003, s.404.

⁴⁸ Sent, s.742.

⁴⁹ Colin F. Camerer ve George Loewenstein, “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, Colin F. Camerer, George Loewenstein ve Matthew Rabin (ed.), **Advances in Behavioral Economics** içinde (1-61), New York: Princeton University Press, 2003, s.4.

⁵⁰ Ruben ve Dumludağ, s.43.

nin iktisat alanındaki çalışmaları yeni davranışsal iktisadın ortaya çıkışında önemli bir yere sahiptir. Kahneman ve Tversky ilk olarak 1974 yılında ‘karar alma’ süreçlerini çalışmaya başlamışlardır. Deneysel bir yöntem izleyerek, belli günlerde farklı arkadaşlarını çağırarak kağıt oyunları oynamışlar ve insanların risk içeren durumlarda ve belirsizlik altında karar alma davranışları ile ilgili temel unsurları belirlemeye çalışmışlardır. Geliştirdikleri bu teoriye ise, ‘Beklenti Teorisi (Prospect Theory)’ adını vermişlerdir. Teoride inançlar, arzular gibi felsefi kavramlara değinmek yerine deneysel yöntemler ile pozitif bilim bağlamında sonuçlar ortaya koymaya çalışmışlardır.⁵¹

Kahneman ve Tversky’ nin 1979’ da *Econometrica* adlı dergide yayınlamış oldukları ‘Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk (Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma)’ adlı çalışmaları en çok atıfta bulunan çalışmalardan biri olmuştur. İlk olarak 1738 yılında Daniel Bernoulli (1700-1782) tarafından ortaya atılan insanların rasyonel davranışlarını temel alan Beklenen Fayda (Expected Utility) teorisine karşı yayınlanan bu çalışma, iktisat ve psikoloji arasında bir köprü oluşturmuştur. Beklenen Fayda teorisine göre bireyler kararlarını olasılıksal birçok hesaplama dayandırarak ve kendilerine en çok faydayı getirecek seçimi yaparak, rasyonel bir şekilde almaktadırlar. Beklenti teorisine göre ise bireyler kayıplara kazançlardan daha fazla anlam yükleyerek, irrasyonel kararlar alabilmektedir.

Kahneman ve Tversky’ in temelde 3 kısma ayrılan davranışsal iktisat ile ilgili çalışmalarının ilki bireylerin bilişsel yanlılıkları/ sapmaları, sezgisel öngörü, güven ve sübjektif olasılıklı kısa yolları nedeniyle belirsizlik altında karar almalarının sonuçlarına yöneliktir.⁵²

1979 yılında yayınlamış oldukları makalelerinde ise, geleneksel iktisadın varsayımı olan beklenen fayda teorisini eleştirerek, risk altında karar verme durumunda bireylerin davranışlarını beklenti teorisi adını verdikleri çalışmayla ortaya koymuşlardır. Çalışmalarında bireyin zevk ve tercihlerinin bazı referans noktaları ile risk altında karar verişlerinin şimdiki duruma bağlı olduğunu söylemişlerdir. Risk altında yapılan

⁵¹ Pınar Nokay, “İktisat Psikolojisi ve 2002 Nobel İktisat Ödülleri”, **İktisat Dergisi**, Sayı.453, (Eylül 2004), s.39.

⁵² Amos Tversky ve Daniel Kahneman, “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, **Science**, Vol.185, No.4157, (September 1974), s.1124.

tercihlerde iki temel analiz geliştirmişler ve beklenti, kayıp ve kazançların değerlendirilmesine bağlı olarak bireylerin karar verdiklerini ortaya koymuşlardır.⁵³ 1981 yılında yapmış oldukları çalışmaları ile ‘Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect)’ ni ortaya koymuşlardır. Seçim problemlerinin formülasyonunda yapmış oldukları, görünüşte önemsiz görülen değişikliklerin, tercihlerde kayda değer kaymalara neden olduğu sonucuna varmışlardır.⁵⁴ Birlikte ya da ayrı ayrı birçok çalışmaları ile Davranışsal İktisadın gelişmesine önemli katkılar yapan Kahneman ve Tversky’ nin bir diğer makalesinde ise, riskli muhtemel durumların değerini belirleyen psiko-fiziksel ve bilişsel faktörlerin analizi yapılarak bu analizlerin alışveriş, ticaretteki etkilerini göstermektedir. Riskli tercih, ihtimallerin psikofiziği, formülasyon etkileri, kayıplar ve maliyetler ile ilgili deneyler yapmışlardır. Fayda ve değer kavramlarını iki farklı şekilde tanımlamışlardır: (a) deneyim değeri; acı ya da hazzın derecesi, fiili bir sonucun deneyimiyle elde edilen tatmin ya da keder; ve (b) karar değeri; beklenen bir sonucun alternatifler arasındaki seçeneğin tercihlerdeki toplam iticiliğe ya da çekiciliğe katkısı. Sıradan karar vericiler için deneyim değerleri ile karar değerleri arasındaki uygunluk mükemmel olmaktan uzaktır. Deneyim değerleri ve karar değerlerinin sıklıkla rastlanan bu uyumsuzluğu ile birlikte birçok karar verme probleminde ek bir belirsizliğin de meydana geldiğini söylemişlerdir.⁵⁵

Davranışsal iktisat alanında önemli çalışmalar yapan bir diğer iktisatçı ise Richard Thaler (1945-...)’ dir. Thaler, Ortodoks ekonomide müşteri davranışlarının, robot benzeri bir şekilde değerlendirilmesini eleştirmiştir. Ona göre bu yaklaşım ortalama müşteri davranışını açıklamada yetersizdir; müşteri tüm zamanını nasıl karar vereceğini düşünmekle harcamamaktadır. Batık maliyet, fırsat maliyeti gibi kavramların zaman zaman müşterilerin davranışlarında sapmalara neden olmasının yanında bireyler kendileri için mümkün olan en iyi kararı almaktadırlar. Bireyler, sınırlı bir miktarda zihinsel enerji harcayarak kararlarını vermektedirler.⁵⁶ 1985 yılında yaptığı çalışmasında ise; kodlama

⁵³ Daniel Kahneman ve Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, **Econometrica**, Vol.47, No.2, (March 1979), s.289.

⁵⁴ Amos Tversky ve Daniel Kahneman, “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, **Science**, Vol.211, No.30, (January 1981), s.457.

⁵⁵ Daniel Kahneman ve Amos Tversky, “Choices, Values and Frames”, **American Psychologist**, Vol.39, No.4, (April 1984), s.349.

⁵⁶ Richard Thaler, “Toward a Positive Theory of Consumer Choice”, **Journal of Economic Behavior & Organization**, Vol.1, No.1, (March 1980), s.59.

kazancı ve kayıpları, satın alımların değerlendirilmesi (işlem faydası) ve bütçe kuralları gibi yeni kavramlar ortaya atarak, bu konularda araştırmalar yapmıştır.⁵⁷

2001 Nobel İktisat Ödülü, George Akerlof, Joseph E. Stiglitz ve Michael Spence' e verilmiştir. Asimetrik enformasyonlu piyasaların işleyişine yönelik olarak yaptıkları çalışmalar neticesinde ödülü paylaşmışlardır. Akerlof, ödülü almasını sağlayan çalışmasında makro iktisadın, davranışsal iktisat üzerine kurulmasını gerektiğini ve karşılıklılık, adil olma, kimlik, zarardan kaçınma, para yanılması, kayıplara verilen tepkiler, erteleme gibi konuların açıklanmasının reel dünya ekonomilerini de anlaşılır kılmaya yardımcı olacağını söylemiştir.⁵⁸

Davranışsal İktisat açısından bir diğer önemli gelişme ise, 2002 Nobel İktisat Ödülü' nün, Daniel Kahneman ve Veron L. Smith' e verilmesidir. Kahneman ödülünü Davranışsal İktisat alanında alırken, V.L. Smith ise Deneysel İktisat alanında yapmış olduğu çalışmalar neticesinde ödüle layık görülmüşlerdir. Kahneman, bireylerin özellikle belirsizlik altında karar verme davranışlarını psikoloji araştırmalarıyla birlikte iktisada entegre ettiği için ödüle layık görülürken; Smith ise ampirik ekonomi analizinde özellikle alternatif piyasa mekanizmaları konusundaki çalışmalarına laboratuvar deneylerini bir araç olarak geliştirdiği için ödülünü almıştır.

2017 yılına gelindiğinde ise yine Davranışsal İktisat alanındaki katkılarından dolayı Richard H. Thaler' e Nobel Ekonomi Ödülü layık görülmüştür. Thaler çalışmasında sınırlı rasyonellik, sosyal tercihler ve öz-kontrol eksikliğinin sonuçlarını keşfederek bu gibi insan özelliklerinin sistematik olarak bireysel kararların yanı sıra piyasa kararlarını nasıl etkilediğini göstermiştir.

2.2.3.2.1. St. Petersburg Paradoksu

St. Petersburg Paradoksu; madeni para ile oynanan bir oyunun sonucu ortaya çıkmıştır. Oyuna göre; tura gelene kadar madeni para ile yazı-tura oynanmaktadır. Oyundan kazanılacak ödül madeni paranın tura gelene kadar kaç kez atıldığına bağlıdır. Para, tura gelene kadar x kez atıldıysa; kazanılacak ödül 2x olacaktır. Dolayısıyla, oyunun

⁵⁷ Richard Thaler, "Mental Accounting and Consumer Choice", **Marketing Science**, Vol.4, No.3, 1985, s.213.

⁵⁸ George A. Akerlof, "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior", **The American Economic Review**, Vol.92, No.3, (June 2002), s.428.

beklenen parasal değeri sonsuzdur. Ancak gerçek yaşamda bireyler beklenen parasal değeri sonsuz olsa da bir oyun için yüksek miktarda para vermeyi kabul etmeyecektir.

Bu paradoksu çözmek için Beklenen Fayda teorisini 1738 yılında geliştiren Daniel Bernoulli (1700-1782)' ye göre; beklenen parasal değer yerine, beklenen fayda kullanılmalıdır. Bernoulli, Beklenen Fayda teorisi ile birlikte ölçülebilir fayda fonksiyonunu kullanarak belirsizlik durumunda bireylerin karar alma davranışlarını araştırmayı amaçlamıştır. Ona göre; bireyin kazancından elde ettiği fayda kazançtaki her birim artış ile doğrusal olarak değil, azalan bir miktarda artmaktadır. Dolayısıyla; azalan marjinal fayda kanunu geçerlidir.⁵⁹

Beklenen Fayda teorisi, John von Neumann (1903-1957) ve Oskar Morgenstern (1902-1977) tarafından sübjektif sonuçları olması yönüyle eleştirilerek teoriye ilaveler yapılmış ve onların katkılarıyla iktisatta ve diğer alanlarda temel paradigma haline gelmiştir.⁶⁰ Neumann ve Morgenstern 1944 yılında yazmış oldukları 'Theory of Games and Economic Behavior (Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış)' adlı kitaplarında bireylerin sonuçlarını öngöremedikleri durumlarda beklenen faydalarını maksimize edecek şekilde davrandıklarını söylemişlerdir.⁶¹

2.2.3.2.2. Ellsberg ve Allais Paradoksu

Beklenen Fayda teorisi uzun bir süre belirsizlik altında karar davranışlarını açıklamada kullanılmış olsa da gerçek birey davranışlarını açıklamada yetersiz olduğu görüşüyle eleştirilmiştir.

Beklenen Fayda teorisinin aksiyomlarının ihlal edildiğini gösteren bir deney yapılmıştır. 1961 yılında Daniel Ellsberg (1931-...) tarafından yapılan bu deneye göre; deneklere içinde kırmızı ve siyah renklerde 100 adet top bulunan iki torba sunulmuştur. 1.Torbada renk dağılımının belirsiz olduğu 100 adet top vardır. 2.Torbada ise 50 kırmızı-50 siyah top bulunmaktadır. Deneklerden tek bir top çekecekleri torbayı seçmeleri ve seçecekleri topun renginin ne olduğu üzerine iddiaya girmeleri istenmiştir. Eğer; denekler

⁵⁹ Murat Taşdemir, "Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri", **Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı.1, 2007, s.308.

⁶⁰ Paul J. H. Schoemaker, "The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations", **Journal of Economic Literature**, Vol.20, No.2, (June 1982), s.531.

⁶¹ Ensar Yılmaz, **Oyun Teorisi**, 2. Basım, İstanbul: Literatür Yayınları, 2009, s.83.

söyledikleri renkte top çekerlerse 100\$ kazanacak, seçtikleri rengi çekemezlerse de bir kayıp/ kazanç olmayacaktır. Ellsberg, deneklere hangi iddiayı kabul edeceklerini sormuştur:

- 1) a. Torba 1' den kırmızı top çekmek.
b. Torba 1' den siyah top çekmek.
- 2) a. Torba 2' den kırmızı top çekmek.
b. Torba 2' den siyah top çekmek.
- 3) a. Torba 1' den kırmızı top çekmek.
b. Torba 2' den kırmızı top çekmek.
- 4) a. Torba 1' den siyah top çekmek.
b. Torba 2' den siyah top çekmek.

Deneyin sonuçlarına göre denekler, 1. ve 2. Durumlar için a ve b iddiaları arasında tipik olarak kayıtsız kalmışlardır. 3. ve 4. Durumlar için ise ilk seçeneği yani Torba 1' den top çekmeyi tercih etmişlerdir. 3. Durumda ilk seçeneği tercih eden denek kırmızılardan siyahlardan daha fazla olduğunu düşünüyor demektir. Dolayısıyla aynı deneğin 4. Durum için de yine Torba 2' de siyahların kırmızılardan daha fazla olduğunu düşünmesi gerekir. Ancak denekler bu doğrultuda tercihte bulunmayarak 4. Durum için de ilk tercihte bulunmuş ve Torba 1' den top çekmişlerdir. Böylelikle, deneyin sonuçlarıyla birlikte Beklenen Fayda teorisi yönünden bir paradoks ortaya çıkmıştır.⁶²

Beklenen Fayda teorisine gelen bir diğer eleştiri ise Fransız iktisatçı Maurice Allais (1911-2010) tarafından getirilmiştir. Allais, bireyin verdiği kararlarda her zaman rasyonel olamayacağını ileri sürmüştür. Allais' in 1953'te yapmış olduğu deneye göre

⁶² Daniel Ellsberg, "Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.75, No.4, 1961, s.651.

beklenen fayda teorisinin varsayımları ihlal edilmektedir. Allais deneyinde deneklerden 4 durum arasında bir tercih yapmalarını istemiştir:

- A) %10 olasılıkla 500 milyon \$, %89 olasılıkla 100 milyon, %1 olasılıkla 0 \$.
- B) %100 olasılıkla 100 milyon \$.
- C) %10 olasılıkla 500 milyon \$, %90 olasılıkla 0 \$.
- D) %11 olasılıkla 100 milyon \$, %89 olasılıkla 0 \$.

Durumların parasal getirileri;

- A) $500 \times 0.10 + 100 \times 0.89 + 0 \times 0.01 = 139$ milyon \$.
- B) $100 \times 1 = 100$ milyon \$.
- C) $500 \times 0.10 + 0 \times 0.90 = 50$ milyon \$.
- D) $100 \times 0.11 + 0 \times 0.89 = 11$ milyon \$.

Beklenen Fayda teorisine göre; A ve C durumları B ve D durumlarına göre daha yüksek beklenen parasal getiri sağlayacağı için tercih sebebi olmalıdır. Ancak yapılan bu çalışmada bireylerin çoğu B ve C durumlarını tercih etmiştir. Allais paradoksu (veya ortak sonuç etkisi) olarak bilinen bu durum daha sonraki analizlerle de ampirik olarak desteklenmiştir.⁶³

1979 yılında yaptıkları çalışmalarıyla birlikte Kahneman ve Tversky, ‘Beklenti Teorisi’ni ortaya atmış ve Allais Paradoksuna karşı bir çözüm getirmişlerdir.

2.2.3.2.3. Beklenti Teorisi

Neo-klasik iktisadın tam rasyonellik varsayımına karşı Davranışsal İktisat sınırlı rasyonellik kavramı ile karşılık verir. Bu kavrama göre birey sezgileriyle karar verir ve bu kararlar bazen sistematik hatalar içerir. Kahneman’ a göre bireyleri bu sistematik hatalara düşüren birçok unsur vardır. Bunlardan bazıları aşırı güven (over confidence),

⁶³ Adam Oliver, “A Quantitative and Qualitative Test of the Allais Paradox Using Health Outcomes”, *Journal of Economic Psychology*, Vol.24. No.1, (August 2002), s.37.

optimizm ve geçmiş değerlerden hareketle yapılan tahmindir. Bu unsurlar belirsizlik durumu altında daha da artmaktadır. Kahneman ve Tversky' in iktisat alanındaki ilk çalışması olan Beklenti teorisi belirsizlik altında bu karar alma süreçlerini incelemektedir. Ana akım iktisat teorisinin belirsizlik altında karar almada ileri sürdüğü Beklenen Fayda teorisine karşı olarak Beklenti teorisi; belirsizlik altında bireyin karar alma sürecinde duygusal, irrasyonel ve sezgisel davrandığını ileri sürmektedir. Beklenti teorisine göre bireyler, tam rasyonel davranamazlar ve aynı miktardaki kayıp ve kazanç durumlarında kayıplara daha fazla anlam yükleyerek kayıptan/ riskten kaçınma eğilimi göstermektedirler.

Kahneman ve Tversky' in 1979 yılında üniversite öğrencilerinden 95 kişi yapmış oldukları deneyde öğrencilerden, sordukları sorulara iki seçenekten birini seçmelerini istemişlerdir:

1. Soru:

- A. 0.8 olasılıkla 4.000 \$ kazanma ve 0.2 olasılıkla 0 \$ kazanma.
- B. 1.0 olasılıkla 3.000 \$ kazanma.

2. Soru:

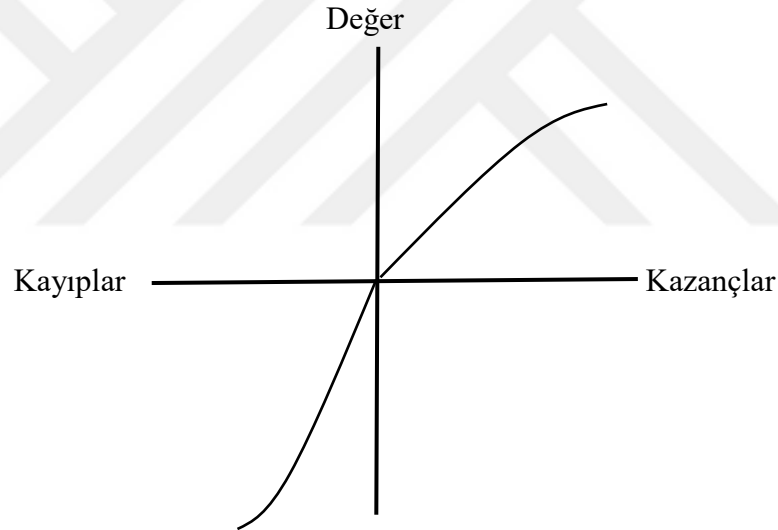
- C. 0.2 olasılıkla 4.000 \$ kazanma ve 0.8 olasılıkla 0 \$ kazanma.
- D. 0.25 olasılıkla 3.000 \$ kazanma.

Öğrencilerin %80'i ilk soruya B şıkkını tercih ederek %100 kesin olasılıkla 3.000\$'ı kazanmayı tercih etmişlerdir. İkinci soruda ise deneklerin %65'i C şıkkını tercih etmişlerdir. Yine aynı çalışmada yer alan bir başka deneyde ise 600 kişinin salgın bir hastalıktan öleceği varsayılmaktadır. Öğrencilerden de sorulan sorulara iki seçenekten birini tercih etmelerini istemişlerdir. Birinci alternatife göre; 200 kişi salgın hastalıktan kurtulacaktır. İkinci alternatife göre ise; 600 kişinin %33'ü kurtulacak %67'si kurtulamayacaktır. Deneklerin %72'si birinci alternatif olan 200 kişinin salgın hastalıktan kurtulması yönünde tercihte bulunmuşlardır. Senaryo değiştirilerek deneklere seçebilecekleri iki alternatif daha sunulmuştur. Bu alternatiflere göre; 600 kişiden 400'ü

ölecek ya da %33 ihtimalle kimse ölmeyecek ve %67 ihtimalle 600 kişi ölecektir. Deneklerin %78'i son alternatifi seçerek %67 ihtimalle 600 kişinin ölmesini tercih etmişlerdir.

Deneylerden çıkan sonuçlara göre denekler, kazançlar söz konusu olduğunda riskten kaçınıırken; kayıplardan kaçınmak için risk almışlardır.

Kazançlara yönelik fayda fonksiyonlarının çoğu içbükey (konkav) iken; kayıpların fonksiyonlarının çoğu dışbükey (konveks) olup, aynı zamanda kayıplar için kazançlara oranla daha diktir. İçbükeylik riskten kaçınmayı ifade ederken; dışbükeylik risk iştahını ifade etmektedir.



Şekil 1: Varsayımsal Bir Değer İşlevi

Kaynak: Kahneman ve Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", s.279.

2.2.4. Davranışsal İktisatta Uygulanan Yöntemler

2.2.4.1. Deney

2.2.4.1.1. Diktatör Oyunu

Basit oyun teorisi içerisinde sınıflandırabileceğimiz Diktatör ve Ültimatom oyunu; iki oyuncu arasında oynanır. Diktatör oyununda ikinci oyuncunun hamle yapma hakkı yokken, Ültimatom oyununda ikinci oyuncunun teklife cevap verme hakkı mevcuttur.

Diktatör oyununda; teklifi yapacak olan oyuncuya miktarı belli bir meblağ verilir. Verilen bu meblağın ne şekilde paylaşılacağı teklifi yapacak olan oyuncunun (diktatörün) elindedir. İsterse paranın tamamını kendisine saklayabileceği gibi, tamamı dahil istediği kadar miktarı karşı tarafa gönderebilir. İkinci oyuncunun ise teklif yapan karşısında hamle yapma hakkı yoktur. Teklif yapanın seçimi doğrultusunda oyun sonlanır. Oyunun sonucunun, Klasik iktisat teorisinin beklentileri açısından, diktatörün paranın tamamını kendisine saklaması şeklinde olması beklenir. Ancak yapılan birçok araştırmada; pozitif bir meblağın karşı tarafa verildiği sonucuyla karşılaşılmaktadır. Burada bireyin stratejik davranmaktan çok; diğerkâm ve eşitsizlikten kaçınma yaklaşımıyla davrandığı görülmektedir.

2.2.4.1.2. Ültimatom Oyunu

Ültimatom oyununda ise; Diktatör oyunundan farklı olarak teklif yapılanın teklife cevap verme hakkı vardır. Oyunun kuralına göre; teklife cevap verecek olan kişi teklifi reddettiğinde her iki taraf da hiçbir şey kazanamayacaktır. Rasyonel bir davranış sergilemesi düşünülen, oyunculardan beklenen sonuç; teklif yapanın olabilecek en düşük tutarı teklif etmesi ve teklife cevap verecek olanın da bu teklifi kabul etmesidir. Teorik olarak rasyonel davranması beklenen her iki taraf da kendi çıkarını maksimize etmeye çalışmalı ve teklif veren minimum bir değer teklif edip, teklife cevap verecek olan birey de bu en küçük pozitif değeri 0' a tercih etmelidir. Ancak; yapılan çalışmalarda, genellikle, toplam tutarın ortalama olarak %30-40'ının teklif edildiği ve %50'lik

tekliflerin de modu böldüğü gözlemlenirken; %20'nin altında verilen tekliflerin ise sıklıkla reddedildiği gözlemlenmiştir.⁶⁴

2.2.4.1.3. Güven Oyunu

Joyce Berg, John Dickhaut ve Kevin McCabe tarafından 1995 yılında popüler Güven Oyunu tanıtılmıştır. Oyun, rastgele ve anonim olarak seçilmiş iki oyuncu arasında tek seferde oynanmaktadır.

Oyunda birinci oyuncuya (yatırımcı) 10\$ verilir ve parayı ikinci oyuncu (müteveli) ile bölüşmesi ya da tamamını ikinci oyuncuya verme seçenekleri arasından tercih yapması istenir. Her iki durumda da ikinci oyuncu birinci oyuncunun gönderdiği paranın 3 katı kadar ödeme alır. İkinci oyuncu kendisine gönderilen üçlü tutarı gözlemler ve tutarın bir kısmını ya da tamamını yatırımcıya geri gönderebileceği gibi hiçbir paylaşım da bulunmayabilir. Eğer birinci oyuncu, ikinci oyuncunun paranın tamamını kendisinde tutacağını düşünürse ilk aşamada paranın tamamını göndermektense yarısını bölüşmeyi tercih edecektir.

Söz konusu oyun oyuncular arasındaki karşılıklı güven mekanizmasına işaret ettiği için 'Güven Oyunu' olarak adlandırılmaktadır. Yatırımcı tarafından gönderilen miktar bir güven ölçüsüdür; müteveli tarafından geri gönderilen miktar ise güvenilirliğin bir ölçüsüdür. Yapılan araştırmalarda, yatırımcıların ortalama olarak verilen miktarın yaklaşık yarısını karşı tarafa gönderdiğini ve diğer oyuncunun da genellikle gönderilen miktarı iade ettiği görülmüştür.⁶⁵

2.2.4.1.4. Kamu Malı Oyunu

Kamu malı parklar, şehir içi/şehir dışı yollar, köprüler, dinlenme yerleri, hava, su, orman gibi herkesin kullanımına açık olan ve kullanılmakla tükenmeyen mallara verilen addır. Kamu malı oyunu ise bu tip malların bireyler tarafından üretimini laboratuvar ortamına basitçe yansıtan oyundur.

⁶⁴ Colin Camerer ve Richard H. Thaler, "Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners", **Journal of Economic Perspectives**, Vol.9, No.2, (Spring 1995), s.209-219.

⁶⁵ Daniel Houser ve Kevin McCabe, "Experimental Neuroeconomics and Non-Cooperative Games", Paul W. Glimcher, Colin Camerer, Russel Alan Poldrack ve Ernst Fehr (ed.), **Neuroeconomics: Decision Making and Brain**, İngiltere: Academic Press, 2009, s.57.

Oyun şu şekilde oynanmaktadır: Oyuncular belli sayıdaki gruplara (n) ayrılmaktadır ve tüm oyunculara bir miktar (w) kaynak verilmektedir. Her oyuncu (i), bu kaynağın diledikleri kadar miktarını (q), kamu malı üretimi için ortak olan bir havuza aktarabilirler. Bu miktar 0 da olabilir, miktarın tamamı da. Projeye aktarılmayan kısım ($w-q$) oyuncuya kalmaktadır. Grup içinde projeye aktarılan tüm miktar üretime sokularak belli bir katsayı ile çarpılmakta (k) ve gruptaki her bireye eşit olarak dağıtılmaktadır. Tek tur olarak oynanan oyunda, oyuncular kimin ne kadar paylaşımında bulunduğunu ve ne kadarını kendilerine ayırdıklarını bilemezler. Ancak oyun sonunda oyuncularla, kimlik bilgileri verilmeden diğer oyuncuların yapmış oldukları katkılar hakkında bilgiler paylaşılabilir. Oyuncuların katkılarının q, q', q'' ve q''' olarak gösterildiği durumda bir oyuncunun kazancı;

Katkı miktarı q ; ($0 \leq q \leq w$) olmak üzere;

Bir oyuncunun toplam kazancı;

$(w-q) + k(q + q' + q'' + q''')/n$ veya $(w-q) + [(\sum q_n.k) / n]$ şeklindedir.

Oyunda katsayı k 'nin değeri, birden büyük ve n sayısından küçüktür. Böylece, oyuncunun projeye yaptığı birim katkı, kendisinde birimden az kişisel katkı sağlamakta ancak, bir birimden yüksek toplumsal fayda sağlamaktadır. Örneğin;

$n=4, w=10, k=2$ olduğu bir durumda eğer oyuncuların katkıları (q_1, q_2, q_3, q_4) (0, 5, 10, 3) şeklinde olursa;

$$(10-0) + [(18.2) / 4] = 19$$

$$(10-5) + [(18.2) / 4] = 14$$

$$(10-10) + [(18.2) / 4] = 9$$

$$(10-3) + [(18.2) / 4] = 16$$

$$Y = \{19, 14, 9, 16\} \text{ olur.}$$

Sonuçlara göre, hiç katkı yapmayan oyuncunun (bedavacı- free rider) en çok kazancı sağladığı görülürken, en az kazanç sağlayanın ise en çok katkı yapan oyuncu

olduğu görülmektedir. Eğer tüm oyuncular kendilerine verilen miktarın tamamını havuza atsaydı; 20 birim, verilen miktardan herhangi bir paylaşım yapmasalardı da 10 birim kazanç sağlayacaklardı.

$$(10-10) + [(40.2) / 4] = 20$$

$$(10-0) + [(0.2) / 4] = 10$$

Herkes için en faydalı durum ise; bireylerin ellerindeki tüm kaynağı kamu malına aktarmasıdır. Ancak oyun teorisinin öngörüsü bir bedavacılık sorununa işaret etmektedir. Bunun anlamı şudur; standart kurulumla kamu malına katkıda bulunan bir oyuncunun diğer oyuncuların katkısı karşısında en iyi tepkisi kamu malına hiçbir katkıda bulunmamak olacaktır. Çünkü kamu malına bulunulacak katkının oyuncuya getireceği bireysel fayda, yapılan katkının maliyetinden düşük olacağı için hiçbir katkıda bulunmamak daha avantajlı olacaktır. Tüm oyuncular için aynı durum geçerli olduğundan, oyunun teorik öngörüsü kimsenin kamu malının üretimi için katkıda bulunmamasıdır.⁶⁶

2.2.4.1.5. Mahkûmlar Çıkmazı (Açmazı)

Mahkûmlar çıkmazı (açmazı), genel bir sorunu anlatmaya yönelik basit bir olaydır. Bu olayda, bireyin kendi kişisel çıkarının arayışında olmasının, pareto optimumu altında bir durumla sonuçlanacağını anlatır. Kamu malları (park, yol, köprü vb.) gibi kolektif olan mallarda ortaya çıkan durum da buna benzer. Bu mallar için kimse ödeme yapmak istemez, çünkü bu mallardan bedava faydalanmak mümkündür (bedavacılık sorunu). Ancak bu durumda bu mallar üretilmemiş olur ve sonuçta herkes kayba uğrar. Hâlbuki herkes küçük birer katkıyla refahını arttırabilir.

Mahkûmlar açmazı oyunu şu şekilde hikâyelenir: Bir hırsızlığa karışan failer çok geçmeden yakalanır ve sorguya alınırlar. Her birine serbest kalma sözü verilir. Üstelik diğeri tarafından ele verilmediği hâlde kendisi konuşur ve diğeri ele verirse bir prim (3 kazanç) kazanacaktır. Her iki mahkûmun da karşılıklı olarak birbirlerini ele vermeleri hâlinde ise ikisi de kısa bir süre hapis yatacaktır (-1 kazanç). Kendisi

⁶⁶ Ali Seyhun Saral, "İktisatta Laboratuvar Deneyleri", *İktisat ve Toplum*, Sayı.58, (Ağustos 2015), s.44.

konuşmadığı hâlde diğeri tarafından ele verilenin mahkûmiyeti ek bir kayıpla (-2 kazanç) ağırlaşacaktır. Eğer ikisi de susar ve birbirlerini ele vermezlerse ikisi de serbest kalacaktır (1 kazanç).

		B	
		Susuyor	Diğeri İhbar Ediyor
A	Susuyor	(1, 1)	(-2, 3)
	Diğeri İhbar Ediyor	(3, -2)	(-1, -1)

Oyunda, her iki mahkûm için de baskın bir strateji bulunmaktadır: Diğeri ele vermek. Bu davranış mümkün olan bütün durumlarda ‘susmak’ stratejisinden daha yüksek bir kazanç getirecektir. Her iki mahkûmun da diğeri baskın bir stratejiye sahip olduğunu bilmesi durumunda ise kendisi baskın stratejiyi seçmeye yönelecektir. Dolayısıyla, tutukluların karşılıklı olarak birbirlerini ele verecekleri ve böylece ikisinin de yeniden hapisanede bir araya gelecekleri öngörülebilir. Oysaki, her ikisi de mahkûm stratejiyi yani susmayı seçmiş olsalardı serbest kalabileceklerdi. Çıkmazın nedeni; hâkim stratejiyi seçmenin kaçınılmaz oluşudur.⁶⁷

2.2.4.2. Nöroloji Çalışmaları

Neuroeconomics (nöroiktisat) kavramı ilk kez 1998 yılında Kevin McCabe tarafından kullanılmıştır. 1999 yılında Nature dergisinde yayımlanan Paul Glimcher ve Michael Pratt’ ın maymunların davranışı üzerine yapmış oldukları çalışmaları, kıt kaynakların optimal tahsisi konulu bir anket olması sebebiyle nöroiktisadın başlangıç noktasını oluşturmuştur.⁶⁸

Son yirmi yılda gelişen nöroiktisat ile birlikte insan beyni ve bireyin iktisadi kararları arasındaki ilişkiler incelenmeye başlamıştır. Nöroiktisat, ana akım iktisadın rasyonel insan yaklaşımına eleştiriler getirmektedir. Araştırmalarını laboratuvar ortamında yapan nöroiktisat çeşitli yöntemler kullanmaktadır. Gözlemlenemezliğin öncülünü reddeden nöroiktisadi yaklaşım fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme

⁶⁷ Emmanuelle Benicourt ve Bernard Guerrien, **Neoklasik İktisat Teorisi**, Mustafa Dönmez ve Diğerleri (çev.), 1. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları, 2017, s.192.

⁶⁸ Haldun Soydal, Zekeriya Mızrak ve Fatma Nur Yorgancılar, “Nöro Ekonomi Kavramı’ nın İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği”, **SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, Cilt 13, Sayı.19, 2010, s.218.

(fMRI), transkraniyal manyetik stimölasyon (TMS), farmakolojik müdahaleler ve diğer teknikleri kullanarak sinir devrelerinde sosyal ve ekonomik faaliyetlerin mikro temelini aramaktadır.⁶⁹

Nörobilimciler beynin hangi bölümlerinin farklı görevler tarafından aktivite edildiğini özellikle çeşitli görevler arasındaki örtüşmelerin ne olduğunu, bölümlerin birbirleriyle nasıl etkileşimde bulunduğunu ve dolayısıyla beynin farklı türdeki problemleri nasıl çözdüğünü anlamaya çalışmaktadırlar. Böylelikle sinirbilimin çalışmalarıyla uzun vadede zihin haritasından fazlasını bulmak amacındadırlar.⁷⁰

Nöroiktisadın bireylerin aldığı kararların arka planındaki mekanizmayı incelerken çeşitli araçlar ve yöntemler kullanmaktadır. Bunların ilki doğrudan beyinden ölçüm alan fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI) ve elektroensefalografi (EEG)' dir. Fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme ile beyinde gerçekleşen kan akışının seviyesindeki değişim ölçülür. Elektroensefalografi ile ise; elektriksel yöntemlerle beyin dalgalarının faaliyeti izlenmekte ve beynin hangi bölümünün, ne gibi durumlarda daha faal olduğu gözlenmektedir. Göz hareketleri, nabız ölçümü (HR), deri iletkenliği (SCR), gibi tekniklerle yapılan psikofiziksel yöntemler de vardır. Tekniklerden ikisinin ya da üçünün bir arada kullanılmasıyla birlikte daha geniş bir çerçevede değerlendirme yapma imkânı yaratılabilir. Bu sayede kullanılan tekniğin eksik/zayıf yönleri diğer bir tekniğin de araştırmaya dahil edilmesiyle birlikte araştırma sonuçları kuvvetlendirilebilir. Bu sebeple fMRI-EEG-HR-SCR ve diğer tekniklerin sıklıkla bir arada kullanıldığı söylenebilir.⁷¹

Nöroiktisadi alanda yapılan çalışmalardan biri olan beklenti teorisinin değer fonksiyonunu ortaya koyan deneyde fMRI yöntemi kullanılmıştır. Deneklere %50-50 kazanma ve kaybetme olasılığının olduğu kabul ya da red seçenekleri sunulan oyun oynatılmıştır. Deney sonucunda beynin orta bölümü, prefrontal korteks ve striatum bölümlerinde potansiyel kazanma olasılığı karşısında aktivite artışları gözlenmiştir.

⁶⁹ Ernst Fehr ve Colin F. Camerer, "Social Neuroeconomics: The Neural Circuitry of Social Preferences", **Trends in Cognitive Sciences**, Vol.11, No.10, (October 2007), s.419.

⁷⁰ Colin Camerer, George Loewenstein ve Drazen Prelec, "Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics", **Journal of Economic Literature**, Vol.43, No.1, (February 2005), s.14.

⁷¹ Tuna Çakar ve Levent Neyse, "İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri", **İktisat ve Toplum**, Sayı.58, (Ağustos 2015), s.22.

Potansiyel kayıp karşısında ise beynin ilgili bölümlerinde aktivite artışı olmadığı gibi azalışlar gözlenmiştir. Deneyin ilerleyen bölümlerinde ise ilgili bölümlerde kayıplarda görülen azalışların kazançlarda görülen artışlara oranla daha dik olduğu görülmüştür. Beklenti teorisinin değer fonksiyonuna göre kayıplar kazançlar karşısında daha diktir. Deneyin sonucu bu durumu güçlü bir şekilde desteklemiştir. Davranışsal iktisat ve bilişsel sinirbilim yöntemlerini birleştiren bu gibi çalışmalarda bozuklukların doğası hakkında daha fazla bilgi edinilebilir.⁷²

fMRI yöntemi kullanılarak yapılan bir diğer çalışma ise Ültimatom Oyunu ile ilgilidir. Deneklerin adil olmayan teklifler karşısında verdikleri tepkiler incelenmiştir. Adil olmayan teklifler karşısında beynin iki farklı bölümünde aktivite artışı olmuştur. Yapılan deneyden çıkan bir başka sonuç ile birlikte insular aktivite ile dorsolateral prefrontal korteks (dIPFC) arasındaki ilişki ortaya konmuştur. Buna göre; dIPFC aktivitesi, insular aktiviteden küçükse bireyin önerilen teklifi reddetme; büyükse önerilen teklifi kabul etme eğiliminde olduğu gözlenmiştir.⁷³

Nöroiktisat önceleri sınırlı uzman tarafından kabul görmüş, sonrasındaysa ekonomik araştırmaların geniş bir alanında kendine yer edinmiş ekonometri, oyun teorisi, matematiksel iktisat gibi alanlarda olduğuna benzer bir şekilde kendini hızla kabul ettirme sürecinden geçmektedir. Nöroiktisadın alternatif bir metod olarak değil, daha çok araştırmalarda tamamlayıcı ve açıklayıcı bir yaklaşım ile iktisat literatürüne katkı yapması beklenmektedir. Bugün gittikçe artan laboratuvar ve araştırmacı sayısı, araştırma fonlarının desteği ve özellikle politika yapıcılarının konuya olan ilgisiyle birlikte alan hızlı bir şekilde gelişme gösterirken, iktisat bilimi içerisindeki yerini de gittikçe artan bir şekilde sağlamlaştırmaktadır.⁷⁴

⁷² Sabrina M. Tom ve Diğerleri, "The Neural Basis of Loss Aversion in Decision-Making Under Risk", **Science**, Vol.315, No.5811, (2007), s.518.

⁷³ Alan G. Sanfey ve Diğerleri, "Neuroeconomics: Cross-Currents in Research on Decision-Making", **Trends in Cognitive Sciences**, Vol. 10, No 3, (March 2006), s.113.

⁷⁴ Zafer Akın ve Barış Urhan, "İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?", **İktisat İşletme ve Finans**, Sayı.25, No.288, (Mart 2010), s.15.

3. LİTERATÜRDE DİKTATÖR VE ÜLTİMATOM OYUNLARI

Bireylerin seçim kararlarında rasyonel davranıp davranmadığının araştırılmasında en çok kullanılan oyunlardan olan Diktatör ve Ültimatom oyunları, Davranışsal İktisadın sıklıkla başvurduğu oyunlar arasındadır. Dünyada bu oyunlar ile yapılmış birçok çalışma mevcuttur. Çalışmalar daha çok üniversite öğrencileri ile yapılmış olup, kültürel farklılıklar, yaş farklılıkları, paylaşılan meblağın büyüklüğü gibi etmenlerin sonuçlar üzerindeki etkileri de ayrıca araştırılmıştır.

Ültimatom oyunu, 1982 yılında ilk kez Güth, Schwarze ve Schmittberger tarafından gerçekleştirilmiştir. Basit oyun ve karmaşık oyun olmak üzere iki farklı deney yapmışlardır. Basit oyunda belli bir tutarla, karmaşık oyunda ise farklı parasal karşılıkları olan siyah ve beyaz bilyeler üzerinden oyun oynanmıştır. Buradaki amaç; karmaşıklığın teklifleri etkileyip etkilemeyeceğinin ölçülmesidir. Her iki deneyde de eşitlikçi tercihler yapıldığı gözlenmiştir. Cologne Üniversitesi İktisat öğrencileri (42 öğrenci) ile yapılan bu deneyde, Klasik iktisat teorisindeki rasyonel insan tanımının aksine sonuçlar gözlenmiştir. Teklif verenlerin kendilerine daha fazla tutarı bıraktığı durumlarda, teklife cevap verecek olanlar haksızlığa uğramış oldukları düşüncesiyle, hiçbir şey kazanamayacak olmalarına rağmen karşı tarafı cezalandırarak teklifleri reddetmişlerdir.⁷⁵

Daha sonra 37 yeni öğrenci ile deney tekrarlanmış ve öğrencilerden hem teklif veren taraf olmaları durumunda yapacakları teklif miktarı hem de teklife cevap veren taraf olduklarında kabul edecekleri minimum miktarı belirtmeleri istenmiştir. Teklif verenlerin daha önceki deneye göre daha cömert davrandıkları gözlenmiş ve teklife cevap verenlerin ise önceki deneye göre, öğrencilerin ikisi hariç tümünün daha düşük teklifleri de kabul ettikleri görülmüştür.⁷⁶

Kahneman, Knetch ve Thaler tarafından yapılan deneylerde de yine öğrencilerden hem teklif veren hem de teklife cevap veren taraf olmaları istenmiştir.

⁷⁵ Werner Güth, Rolf Schmittberger, Bernd Schwarze, "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", **Journal of Economic Behavior and Organization**, Vol.3, No.4, (December 1982), s.367-388.

⁷⁶ Richard H. Thaler, "Anomalies: The Ultimatum Games", **Journal of Economic Perspectives**, Vol.2, No.4, (Autumn 1988), s.197.

Bununla amaçlanan görevlerin kafa karışıklığı yaratıp, yaratmadığının ortaya konmasıydı. 10\$ ile British Columbia Üniversitesinde 115 psikoloji bölümü ve işletme bölümü öğrencileri ile yapılan bu çalışmada; deneklerden taleplerini doğrudan belirtmeleri yerine x miktarı kabul edip, etmeyecekleri şeklinde sorular sorulmuş ve cevapların evet/hayır şeklinde olması istenmiştir. Deneyin sonuçlarına göre, ortalama minimum kabul edilebilir teklif 2\$ ile 2.59\$ arasında olmuştur. İkinci deneylerini ise Cornell Üniversitesi'nin 161 psikoloji öğrencisi ile yapmışlardır. İki aşamadan oluşan deneyin ilk bölümünde, teklif verecek olanlara sadece iki tahsis seçeneği verilerek, ya 20\$'ın 18\$'ını kendilerine saklamaları ya da yarısını karşı tarafa göndermeleri istenmiştir. Karşı tarafın cevap hakkı olmayan bu deneyde, deneklerin %76'sı cömert bir şekilde davranarak 20\$'ı eşit bir şekilde paylaşmayı tercih etmişlerdir. Araştırmanın ikinci aşamasında ise aynı öğrenciler ile ikili gruplar oluşturulmuştur. Öğrencilerden birine 18\$ ve diğerine 10\$ verilmiştir. İki seçenektan birini seçmeleri istenmiştir: Ya kendileri için 6\$ almaları karşı tarafa da 6\$ vermeleri ya da kendileri için 5\$ almaları ve karşı tarafa 5\$ vermeleri. Çalışmanın sonuçlarına göre; öğrencilerin %76'sı ödülün daha az olmasına rağmen, ikinci seçeneği seçerek 10\$'ı eşit olarak paylaşmayı tercih etmiştir. Böylelikle öğrencilerin, deneyde açgözlü biri gibi görünmektense, irrasyonel davranıp 1\$'dan vazgeçerek, adil biri olarak görülmeyi tercih ettikleri sonucu çıkmıştır.⁷⁷

Kravitz ve Gunto, 198 psikoloji bölümü öğrencisi ile yaptıkları çalışmalarının sonuçlarını, alıcıların düşük pozitif miktardaki teklifleri reddetmelerinin sebebini kendilerine yapılan haksızlık olarak görmeleri ve teklif verenin de adil olmaktan çok reddedilme korkusuyla davrandıkları şeklinde değerlendirmişlerdir. Çalışmalarının sonuçlarına göre, %20-%40 arasındaki tekliflerin uygun olacağını söylemektedirler.⁷⁸

Çalışmada Ültimat oyunlarında bir diğer değişken de paylaşılan meblağın büyüklüğü olmuştur. Böylelikle; paylaşılan meblağın arttırılmasıyla oyuncu davranışlarının değişip, değişmeyeceği araştırılmaya çalışılmıştır. Hoffman ve arkadaşları tarafından yapılan deneyde tipik olarak 10\$ olarak seçilen meblağın, 100\$

⁷⁷ Daniel Kahneman, Jack Knetsch ve Richard Thaler, "Fairness and The Assumptions of Economics", **The Journal of Business**, Vol.59, No.4, (October 1986), s.285-300.

⁷⁸ David A. Kravitz ve Samuel Gunto, "Decisions and Perceptions of Recipients in Ultimatum Bargaining Games", **The Journal of Socio-Economics**, Vol.21, No.1, (Spring 1992), s.65-84.

olduğunda öğrencilerin davranışlarının ne olacağı araştırılmıştır. Deneyde, 50 çift için 100\$ üzerinden oynanan oyun ile önceki 10\$ için 45 çiftle oynanan oyun karşılaştırılmıştır. Deney sonuçlarında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gözlenmemiştir. Deneklerin meblağ artırıldığında dahi tutarın yarısını teklif etmeye devam ettikleri görülmüştür.⁷⁹

Paylaşılan meblağın büyüklüğünü gösterir bir başka çalışma ise, ücret seviyelerinin göreceli olarak düşük olduğu Slovak Cumhuriyeti'nde yapılmıştır. Deneyde 60, 300 ve 1.500 Slovak Kronu kullanılmış olup, tutarlar sırasıyla 2,5, 12,5 ve 62,5 saatlik çalışma ücretine eşittir. O zamanki Slovak Cumhuriyetinde aylık ortalama çalışma ücreti 5.500 kromdur. Çalışma bulgularında, oyuncuların tek seferde oynadıkları oyunlarda paylaşılan meblağ büyüdükçe tekliflere verilen red cevabının düştüğü ancak, meblağ büyüdükçe yapılan tekliflerin etkilenmediği görülmüştür. Oyun tekrarlı bir şekilde oynatıldığında ise, deneyim kazanan oyuncular meblağ büyüdüğünde teklif miktarlarını azaltmıştır.⁸⁰

Tilburg Üniversitesi ve Amsterdam Üniversitesi'nde, İktisat 1.Sınıf öğrencileri arasında (her iki grupta da 60 öğrenci bulunmaktadır) Diktatör ve Ültimatom oyunları oynanmıştır. Temel amacın anonimlik ve sosyal uzaklığın ölçülmesi olan çalışmada; teklif yapan öğrenciler Tilburg Üniversitesi öğrencileri iken, teklife cevap verecek olan öğrenciler Amsterdam Üniversitesi öğrencileridir. Çıkan sonuçlara göre; stratejik düşünceler, cömert olma karşısında bastırılmıştır. Ültimatom oyununda, Diktatör oyununa göre teklifler daha cömert şekilde yapılmıştır. Diktatör oyununda ise aile adlarının bilinmesi tekliflerin daha cömert olmasını sağlayan bir faktör olmuştur. Ancak Ültimatom oyununda bunun, teklife cevap veren üzerinde önemli bir etkisi olmadığı görülmüştür.⁸¹

Carpenter, Connolly ve Myers' in yapmış oldukları çalışmada ise; üniversite öğrencileri ile yardım kuruluşundan seçilen üyeler arasında sistematik farklılıkların olup

⁷⁹ Elizabeth Hoffman, Kevin A. McCabe ve Vernon L. Smith, "On Expectations and The Monetary Stakes in Ultimatum Games", **International Journal of Game Theory**, Vol. 25, No. 3 (September 1996), s.289-301.

⁸⁰ Robert Slonim ve Alvin E. Roth, "Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in The Slovak Republic", **Econometrica**, Vol.66, No.3, (May 1998), s.569-596.

⁸¹ Gary Charness ve Uri Gneezy, "What's in a name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Game", **Journal of Economic Behavior & Organization**, Vol.68, No.1, (October 2008), s.29-35.

olmadığının ortaya konması amacıyla Diktatör oyunu oynanmıştır. 100\$ ile oynanan oyunda, topluluk üyelerinin kendi yardım kuruluşlarına önemli ölçüde bağışta bulunduğu (17\$) ve üyelerin %32'lik bir kısmının 100\$'ın tamamını bağışladığı görülmüştür. Öğrencilerin ise Diktatör oyunu bağlamında temsili özellik göstermedikleri ve genç olmaları itibariyle daha az cömert davrandıkları ortaya çıkmıştır.⁸²

Middlebury Üniversitesi öğrencileri ve Kansas City Kansas Topluluğu Üniversitesi (KCKCC) öğrencileri ile Kansas City dağıtım merkezinde çalışan işçiler arasında Ültimatom ve Diktatör oyunu oynanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; çalışanların, her iki üniversite öğrencilerine göre, daha cömert oldukları ve öğrencilerin ortalama olarak Diktatör oyununda, Ültimatom oyununa göre teklifleri düşürdükleri görülürken; işçilerin tekliflerinde önemli bir düşüş olmadığı görülmüştür. Araştırma bulgularıyla; iş yeri, sosyal çerçeveye atıfta bulunan bir etki olarak değerlendirilmiş ve böylelikle oyun davranışlarının dış geçerliliği araştırılmaya çalışılmıştır.⁸³

Başka bir çalışma olan, Hendrix Üniversitesi öğrencileri (yaklaşık 1.000 öğrenci) ile 10\$ ile oynanan Ültimatom oyununda ise; yine diğer çalışmalarda olduğu gibi Ortodoks İktisat teorisi öngörleriyle çelişen sonuçlar ortaya çıkmıştır. Gönüllü katılım sağlayan öğrenciler, kişisel çıkarlarının aksine davranmış ve öğrencilerin yarıdan fazlası (%56), tamamen adil tekliflerde (%50) bulunmuşlardır.⁸⁴

Henrich ve arkadaşlarının 15 küçük ölçekli toplum ile yaptığı kültürlerarası çalışmada, klasik olarak kabul edilen ve kişisel çıkarlara dayanan teorinin, toplumların hiçbirinde başarılı olmadığı sonucu çıkmıştır. Sanayileşmiş toplumlarda teklifler tipik olarak %40-%50 arasında olurken, yapılan bu çalışmalarda, deneye katılanların, tipik davranışların hem altında hem üstünde, ortalama olarak %25 ile %58 arasında teklif yaptıkları görülmüştür.⁸⁵

⁸² Jeffrey P. Carpenter, Cristina Conolly ve Caitlin Knowles Myers, "Altruistic Behavior in a Representative Dictator Experiment", **Experimental Economics**, Vol.11, No.3, (September 2008), s.282-298.

⁸³ Jeffrey P. Carpenter, Stephan Burks, Eric Verhoogen, "Comparing Students to Workers: The Effects of Social Framing on Behavior in Distribution Games", **Experimental Economics**, Vol.10, (October 2004), s.261-289.

⁸⁴ T. D. Stanley ve Ume Tran, "Economics Students Need Not Be Greedy: Fairness and The Ultimatum Game", **The Journal of Socio-Economics**, Vol.27, No.6, (1998), s.657-663.

⁸⁵ Joseph Henrich ve Diğerleri, "Economic Man in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", **Behavioral and Brain Sciences**, Vol.28, No.6, (December 2005), s.801.

Kuzeybatı Hindistan’ da 458 denekle, daha önceki deneylerden çok daha yüksek tutarda bir araştırma gerçekleştirilmiştir. 20 ve 20.000 rupee arasında olan tutarlar, sırasıyla 1.6 ve 1.600 saatlik çalışma ücretine eşittir. Çalışmanın esas amacı paylaşılan meblağ arttırıldıkça yapılacak olan tekliflerin etkisinin ölçülmesiydi. Değerlendirme sonuçlarına bakıldığında ise; meblağlar arttırıldıkça yapılan teklifler yüzde olarak düşme eğilimi göstermiştir. Bir diğer sonuç ise; paylaşılan meblağın artışı reddedilme oranını da düşürmüş ve 20 rupee için olan reddedilme oranı %46,43 iken, 20.000 rupee için bu oran 0’a düşmüştür.⁸⁶

Engel’in, 1992 yılından 2009 yılına kadar yayımlanan 129 makalenin tümü üzerinde yapılan meta analiz çalışmasında, 41.433 gözlem incelenmiş ve Diktatör oyunu için ortalama olarak teklif miktarı %28,35 olarak ortaya konmuştur. Tam bilgiye ulaşılan 328 deneyde (20.813 veri) ise, deneklerin %5,44’ü tutarın tamamını karşı tarafa verirken,% 36,11’i tutarın tamamını kendisi için saklamış ve herhangi bir paylaşımında bulunmamıştır. Katılımcıların %16,74’ü ise adil bir paylaşımında bulunarak tutarın yarısını karşı tarafa teklif etmişlerdir.⁸⁷

⁸⁶ Steffen Andersen ve Diğerleri, “Stakes Matter in Ultimatum Games”, **American Economic Review**, Vol.101, No.7, (December 2011), s.3428-3429.

⁸⁷ Cristoph Engel, “Dictator Games: A Meta Study”, **Experimental Economics**, Vol.14, No.4, (November 2011), s.585-589.

4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı

Davranışsal iktisada göre birey, ekonomik kararlarında çoğunlukla rasyonel değil; irrasyonel davranma eğilimi içerisindedir.

Yapılan bu araştırmada, davranışsal iktisatta sıklıkla çalışılan Diktatör ve Ültimat oyunlarından yararlanılmış olup, bireylerin ekonomik kararlarında rasyonel davranıp, davranmadığı ortaya konmaya çalışılmıştır.

4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklem Seçimi

Araştırma, 24 Aralık 2018 tarihinde Trakya Üniversitesi'nde, toplamda 122 iktisat öğrencisi ile yapılan anket çalışmasının sonuçlarından oluşmaktadır. 63'ü İktisat 1. Dönem öğrencisi ve 59'u İktisat 7. Dönem öğrencisi olmak üzere 2 ayrı örneklem grubu ile çalışılmıştır. Örneklem seçiminde, Davranışsal İktisat dersinin üniversite müfredatında olmayışı belirleyici etken olmuştur.

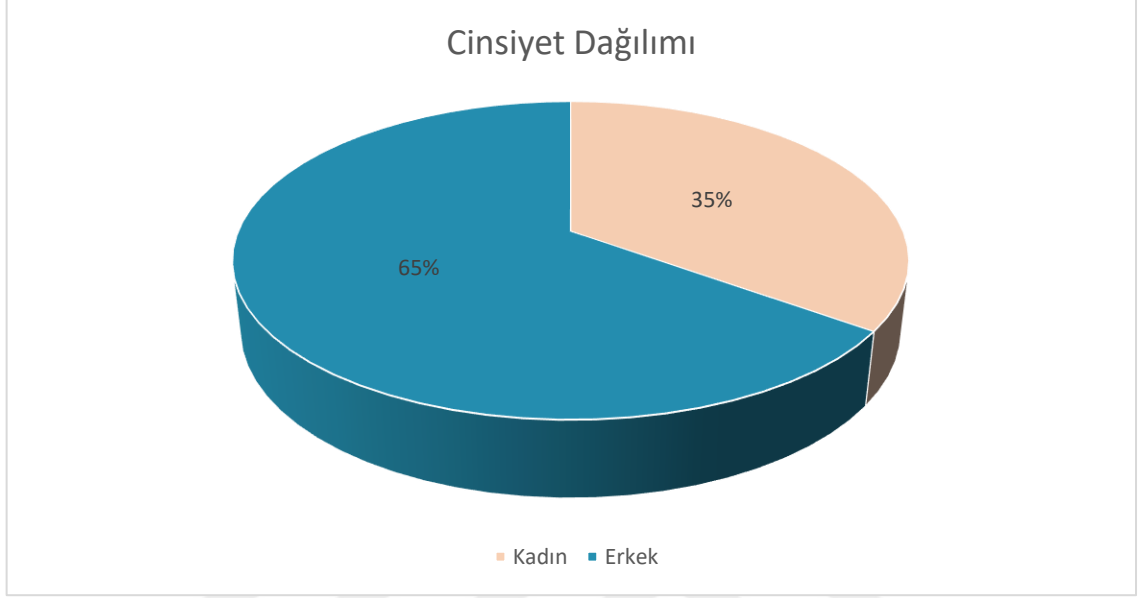
4.3. Araştırmanın Bulguları ve Değerlendirilmesi

Demografik sorular kısmında öğrencilerden cinsiyet, yaş, aylık hanehalkı geliri, anne-baba öğrenim durumu ve meslekleri ile ilgili bilgiler elde edilmiştir.

Oyun kısmında ise; kendilerine verilecek bir miktar parayı, karşı tarafın teklife cevap verme hakkının olmadığı ve karşı tarafın teklife cevap verme hakkının olduğu iki ayrı durumda, tanımadıkları kişilere göndermeleri istenmiştir. Tekliffe cevap verecek kişi kendileri olduğu durumda da kabul edecekleri teklif miktarlarının ne olacağı istenmiştir. Verilen miktarın ne kadarlık kısmının paylaşıldığı ve ne kadarlık bir teklifin kabul edildiği değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonuçlarında öğrencilerin buldukları yarıyıl itibarıyla verdikleri kararların ne yönde olduğu araştırılmaya çalışılmıştır.

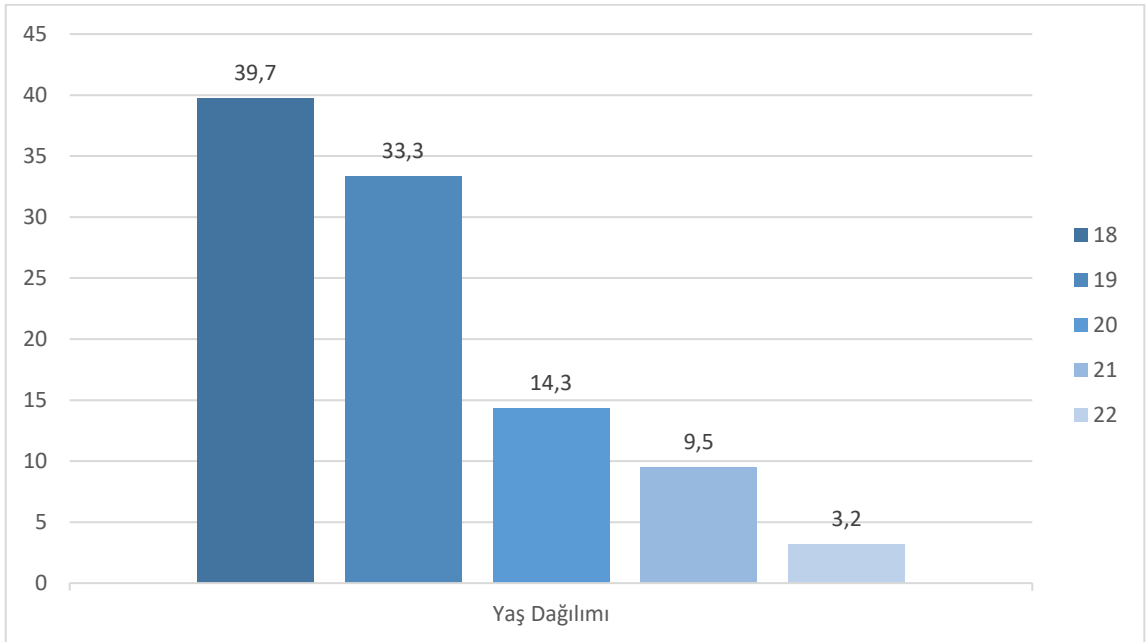
4.4. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Çalışmaya katılan İktisat 1. Dönem öğrencilerinin; %65'i erkek ve %35'i kadın öğrencilerden oluşmaktadır.



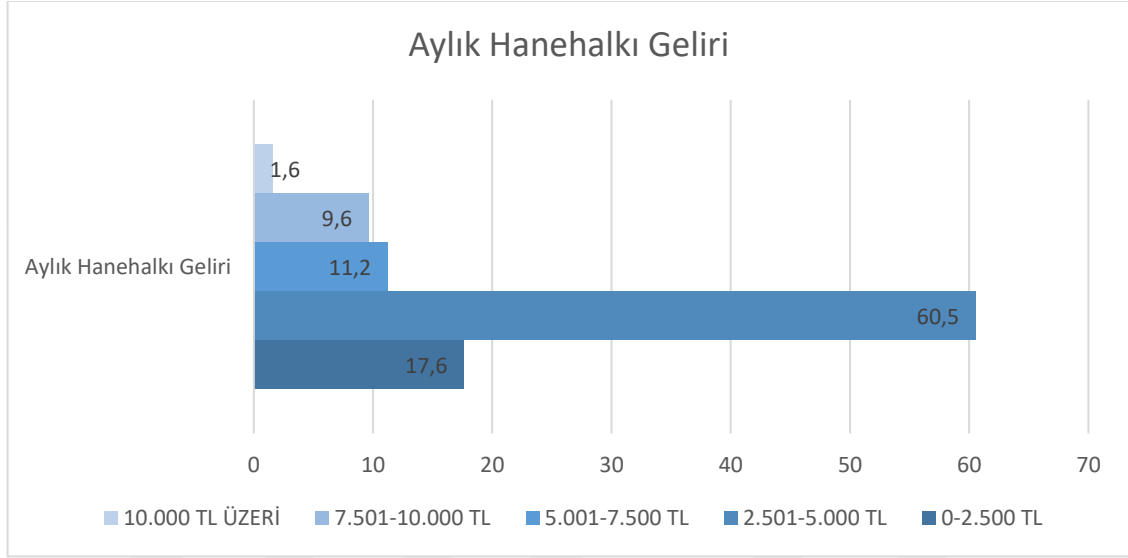
Şekil 2: 1. Dönem Öğrencileri Cinsiyet Dağılımı

Yaş dağılımında öğrencilerin; %39,7'sinin 18 yaşında, %33,3'ünün 19 yaşında, %14,3'ünün 20 yaşında, %9,5'inin 21 ve %3,2'sinin 22 yaşında olduğu görülmektedir.



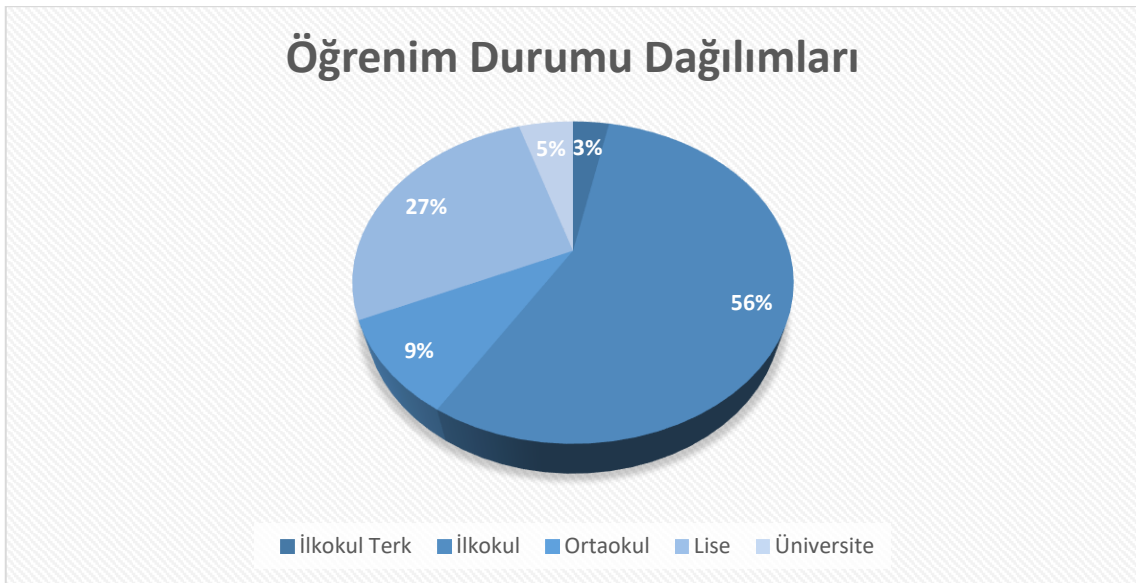
Şekil 3: 1. Dönem Öğrencileri Yaş Dağılımı

Aylık hanehalkı gelirine bakıldığında ise; katılımcıların %17,6'sının 2.500 TL'den az, %60,5'inin 2.501 TL ile 5.000 TL arasında, %11,2'sinin 5.001 TL ile 7.500 TL arasında aylık hanehalkı gelirine sahip olduğu görülmüştür. %9,6'sının ise 7.501 TL ile 10.000 TL arasında, %1,6'sının aylık hanehalkı gelirinin ise 10.000 TL'nin üzerinde olduğu görülmektedir.



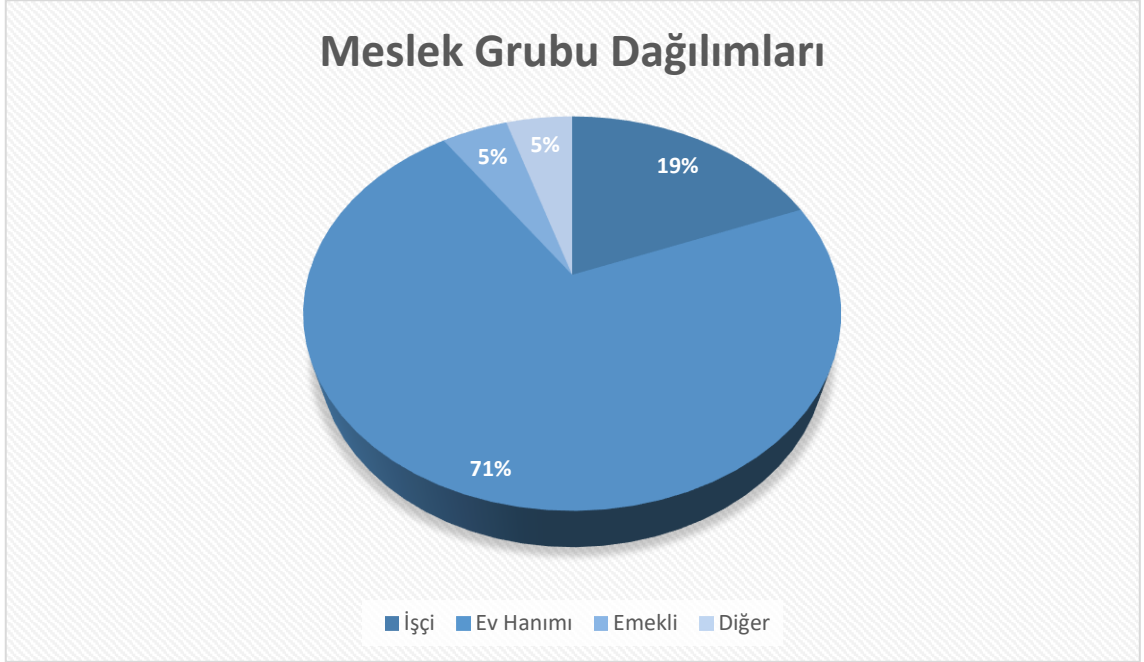
Şekil 4: 1. Dönem Öğrencileri Aylık Hanehalkı Geliri

Anne öğrenim durumuna göre ise; %3'ü ilkokuldan terk, %56'sı ilkokul, %9'u ortaokul, %27'si lise ve %5'i üniversite mezunudur.



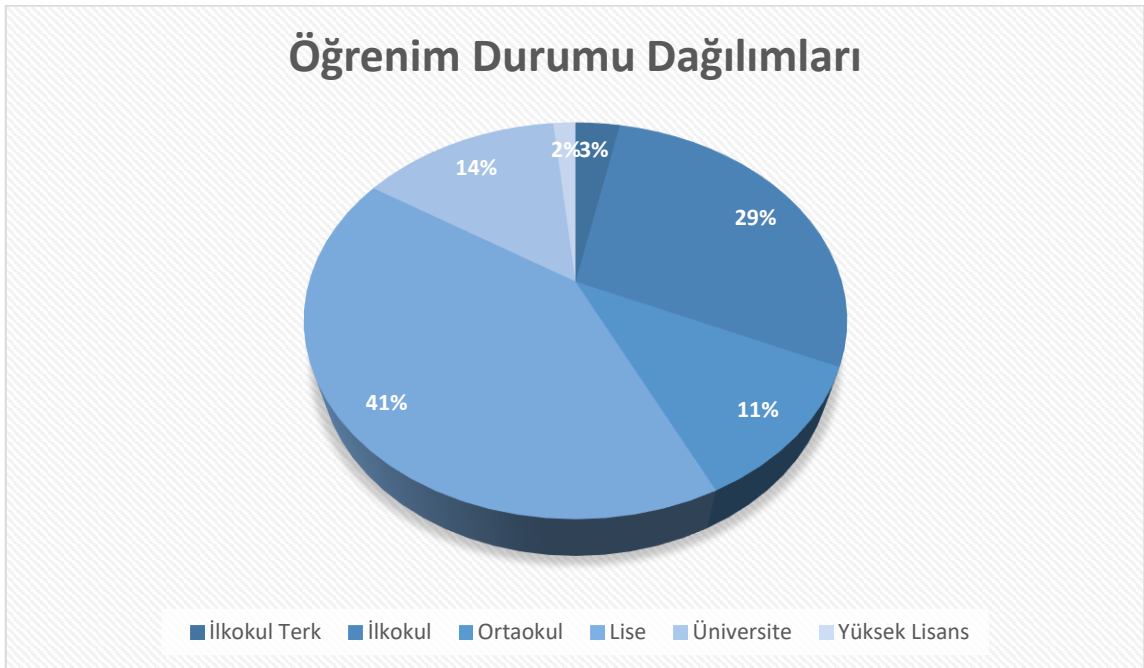
Şekil 5: 1. Dönem Öğrencileri Anne Öğrenim Durumu Dağılımları

Anne mesleklerinde ise durum; %19'u işçi, %71'i ev hanımı, %5'i emekli ve %5'i ise işletmeci, tekstilci ve memurdur.



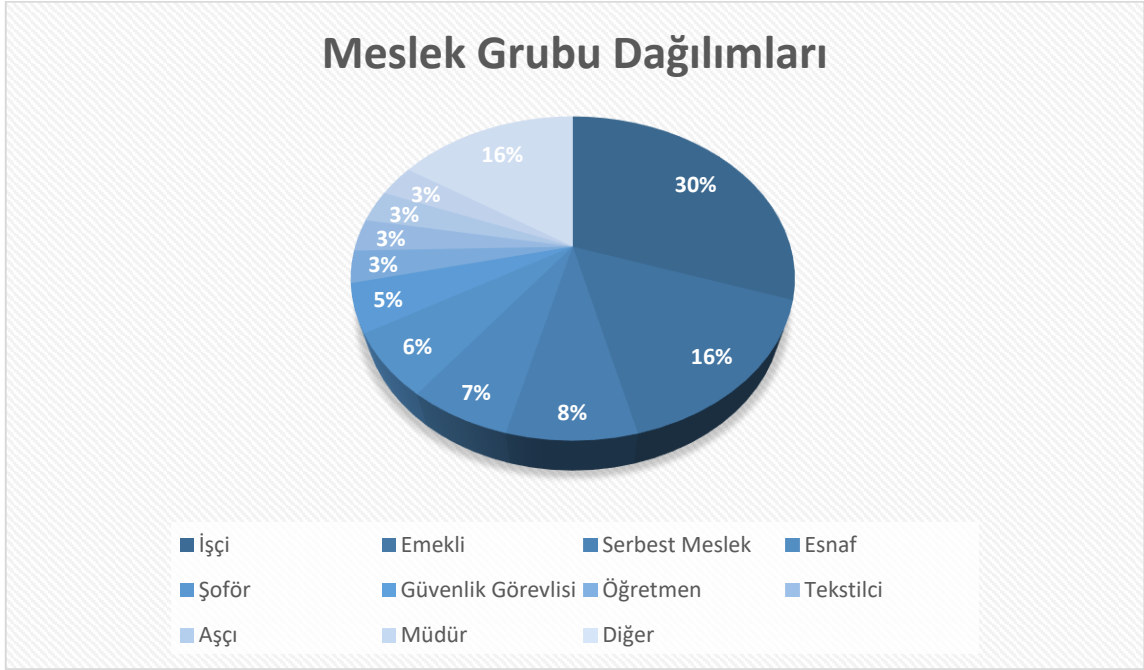
Şekil 6: 1. Dönem Öğrencileri Anne Meslek Grubu Dağılımları

Baba öğrenim durumuna bakıldığında; %3'ü ilkökul terk, %29'u ilkökul, %11'i ortaokul, %41'i lise, %14'ü üniversite ve %2'si yüksek lisans mezunudur.



Şekil 7: 1. Dönem Öğrencileri Baba Öğrenim Durumu Dağılımı

Baba meslek dağılımı ise; ağırlıklı olarak %30,2'si işçi, %15,9'u emekli, %3,2'si öğretmen, %7,9'u serbest meslek, %6,3'ü esnaf, %4,8'i güvenlik görevlisi, %6,3'ü şoför, %3,2'si tekstilci, %3,2'si aşçı, %3,2'si müdür ve kalan %15,8'i ise çeşitli meslek gruplarındandır.



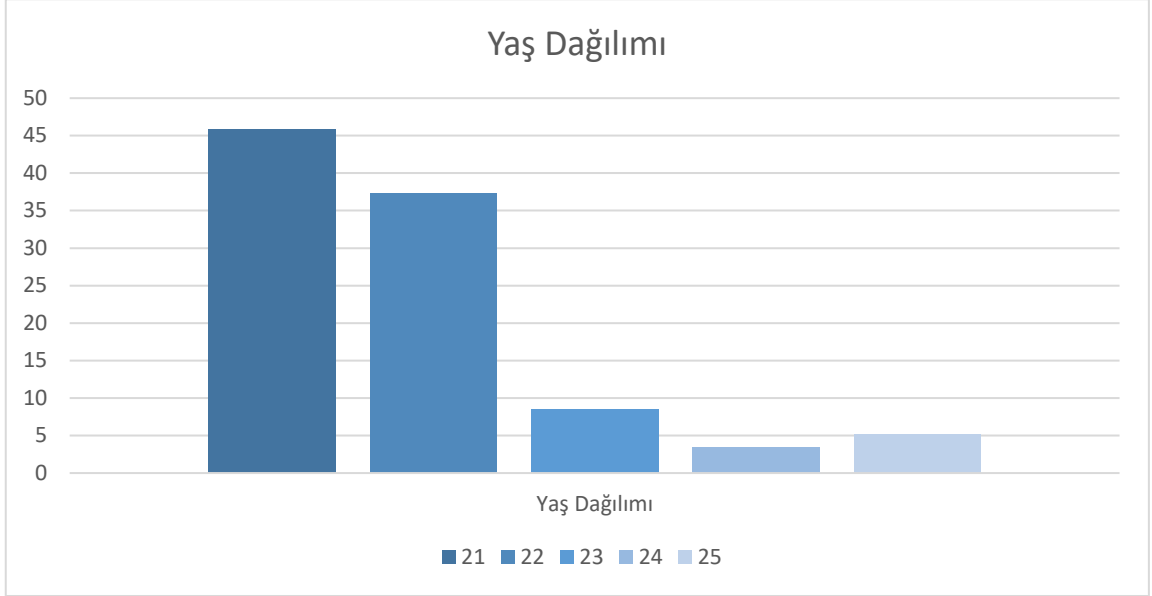
Şekil 8: 1. Dönem Öğrencileri Baba Meslek Grubu Dağılımları

İktisat 7. Dönem öğrencilerinin ise %51'i erkek ve %49'u kadın öğrencilerden oluşmaktadır.



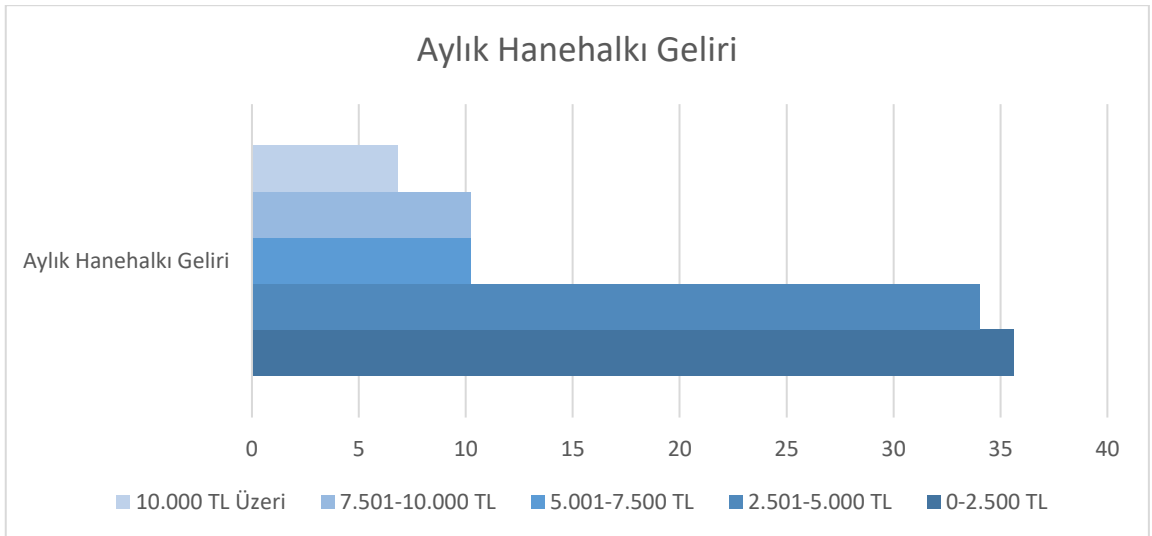
Şekil 9: 7. Dönem Öğrencileri Cinsiyet Dağılımı

Yaş dağılımı olarak ise öğrencilerin %45,8'i 21 yaşında, %37,3'ü 22 yaşında, %8,5'i 23 yaşında, %3,4'ü 24 ve %5,1'i 25 yaşındadır.



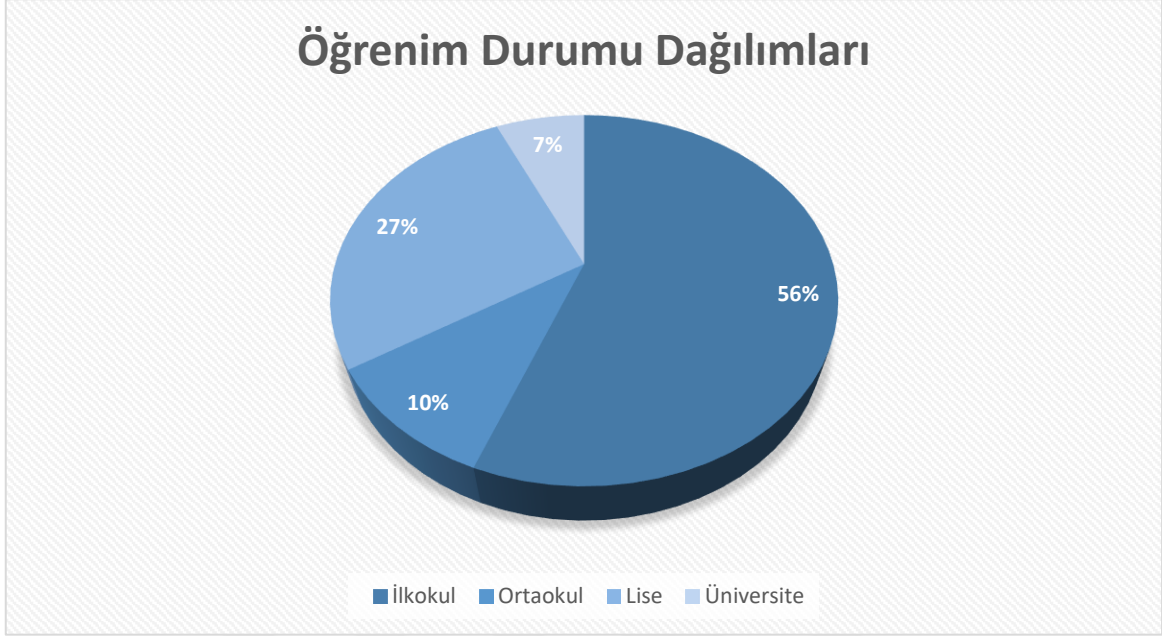
Şekil 10: 7. Dönem Öğrencileri Yaş Dağılımı

Aylık hanehalkı gelirine göre ise; dağılımların %35,6'sı geliri 2.500 TL'nin altında olanları, 2.501 TL ile 5.000 TL arasında olanlar %34'ünü, 5.001 TL ile 7.500 TL arasında olanlar %10,2'sini oluşturmaktadır. Geliri 7.501 TL ile 10.000 TL arasında olanlar dağılımın %10,2'sini oluştururken, aylık hanehalkı geliri 10.000 TL'nin üzerinde olanlar ise dağılımın %6,8'ini oluşturmaktadır.



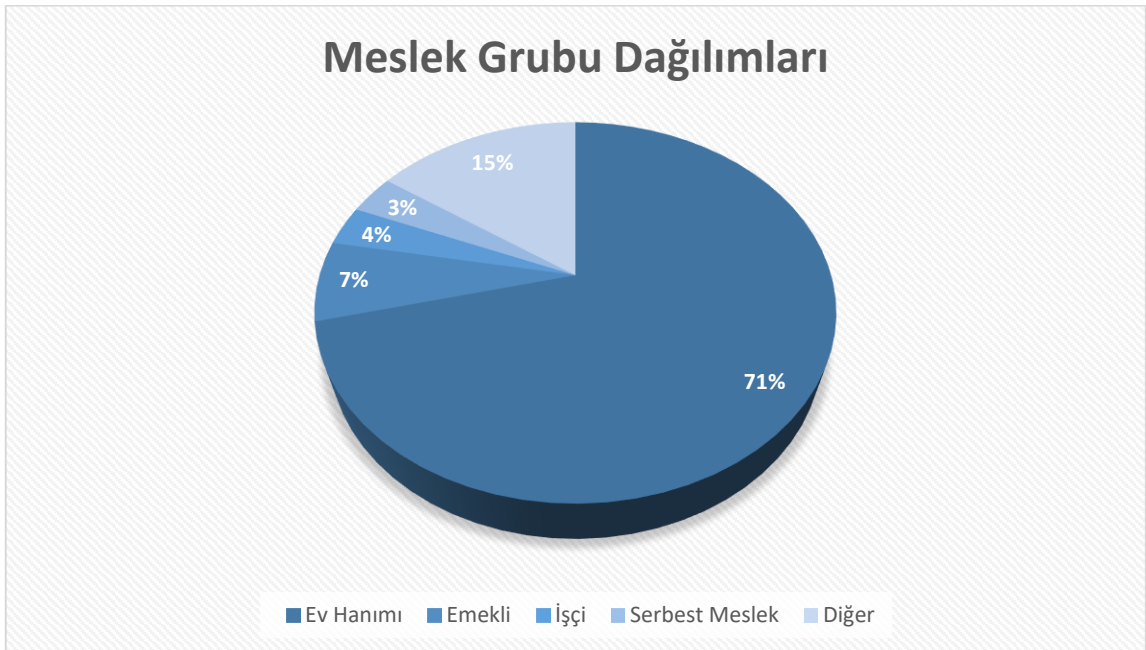
Şekil 11: 7. Dönem Öğrencileri Aylık Hanehalkı Geliri

Anne öğrenim durumları; %55,9'u ilkokul, %10,2'si ortaokul, %27,1'i lise ve %6,8'i üniversite mezunudur.



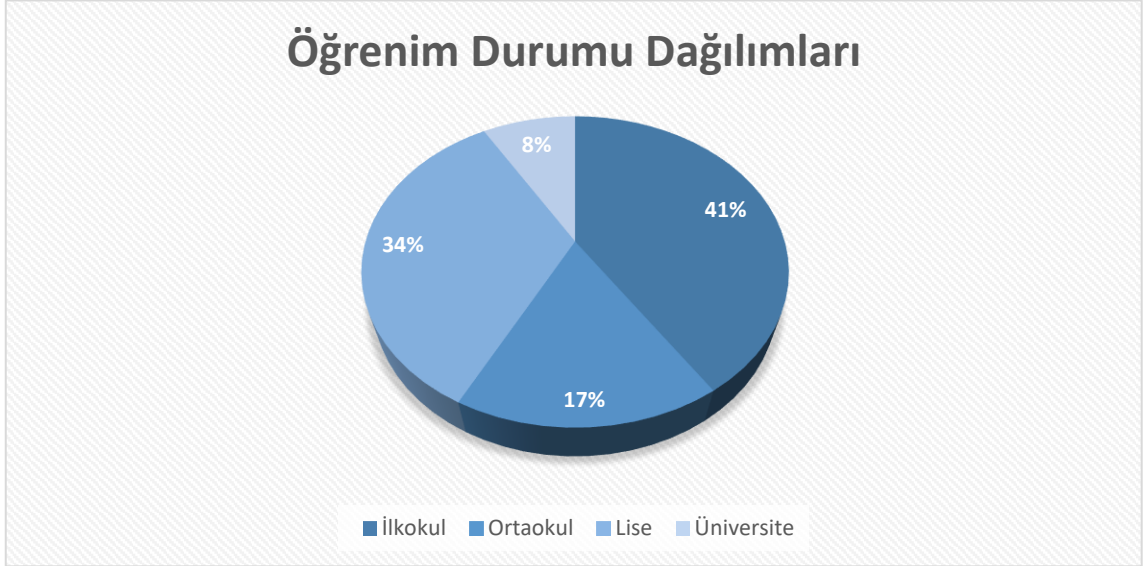
Şekil 12: 7. Dönem Öğrencileri Anne Öğrenim Durumu Dağılımları

Anne meslek bilgileri ise; %71,2'si ev hanımı, %6,8'i emekli, %3,4'ü işçi, %3,4'ü serbest meslek ve kalan %15,3'ü çeşitli meslek gruplarındandır.



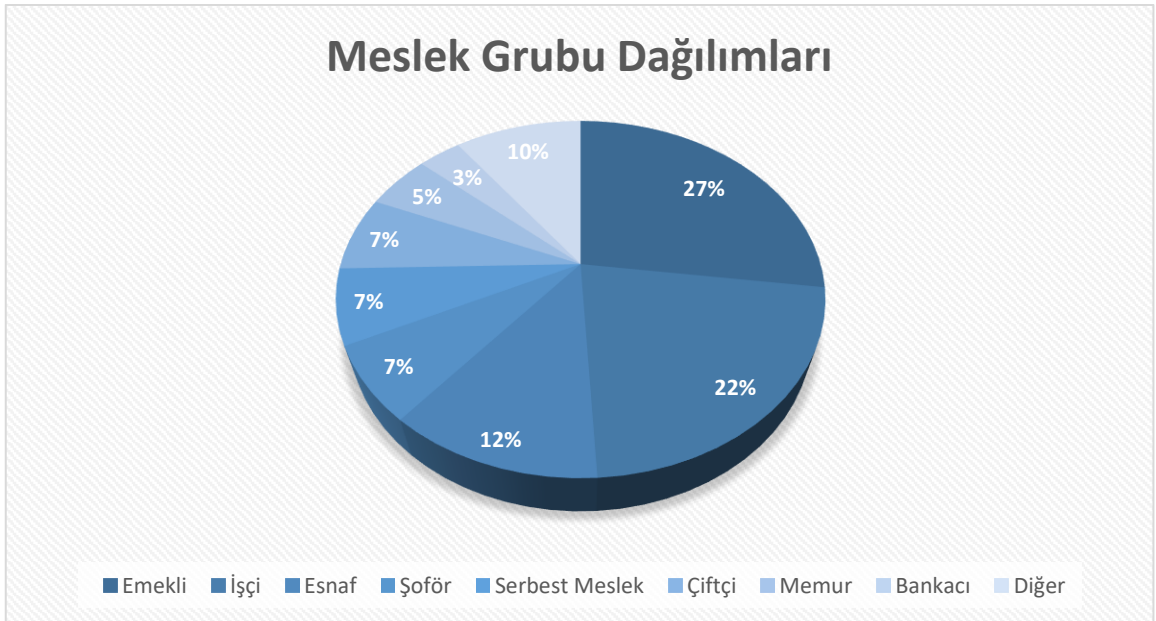
Şekil 13: 7. Dönem Öğrencileri Anne Meslek Grubu Dağılımı

Baba öğrenim durumunda ise; ilkokul mezunu olanlar %40,7'yi, ortaokul mezunu olanlar %16,9'u, lise mezunu olanlar %33,9'u ve üniversite mezunu olanlar %8,5'ini oluşturmaktadır.



Şekil 14: 7. Dönem Öğrencileri Baba Öğrenim Durumu Dağılımları

Babaların meslek dağılımları ise şöyledir; %27,1'i emekli, %22'si işçi, %11,9'u esnaf, %6,8'i şoför, %6,8'i serbest meslek, %6,8'i çiftçi, %5,1'i memur, %3,4'ü bankacı ve %10,1'i diğer şeklindedir.



Şekil 15: 7. Dönem Öğrencileri Baba Meslek Grubu Dağılımları

4.5. Araştırmanın Yöntemi

Bireylerin iktisadi kararlarında, adil olma duygusunun ve/veya reddedilme korkusunun kararlarını etkileyip, etkilemediğinin ortaya konması amacıyla anket çalışması yapılmıştır. Araştırma sorularının hazırlanmasında, iktisadi kararlarda duyguların önemine işaret eden Diktatör ve Ültimat Oyunlarından yararlanılmıştır.

Anketin ilk bölümünde, öğrencilerden cinsiyet, yaş, aylık hanehalkı geliri, anne ve baba eğitim durumu ve meslekleri ile ilgili demografik bilgiler alınmıştır.

İkinci bölümde ise; miktarı belli bir meblağın kendilerine verileceği ve kural gereği kendilerine verilen bu meblağın arzu edilen kadar kısmını, daha önceden tanımadıkları bir başka kişiye göndermeleri istenmiştir. Meblağ arttırıldığında tekliflerin azalıp, azalmadığının tespiti amacıyla 10 TL ve 100 TL olmak üzere iki farklı tutarda cevaplar istenmiştir. Böylelikle toplamda 6 sorudan oluşan iki oyun oynanmıştır:

1. Oyunda; gönderilecek kişinin teklifi reddetme hakkının olmadığı ve oyunun tek seferde oynandığı bilgisi paylaşılmıştır.

2. Oyunda; gönderilecek kişinin teklife cevap verme hakkının olduğu ve karşı tarafın önerilen miktarı kabul etmesi durumunda; önerilen miktarın karşı tarafa verileceği ve kendilerinin de kalan miktarın sahibi olacağı ve bu şekilde oyunun biteceği bilgisi verilmiştir. Eğer karşı taraf önerilen miktarı reddederse; iki tarafında bir şey kazanamayacağı ve oyununun bu şekilde biteceği söylenmiştir.

Son bölümde ise; paranın gönderileceği taraf kendileri olsaydı ne kadarlık bir teklifi kabul edecekleri sorusuna cevap vermeleri istenmiştir. Cevaplar miktarın 10 TL ve 100 TL olması varsayımı altında ayrı ayrı istenmiştir.

4.6. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

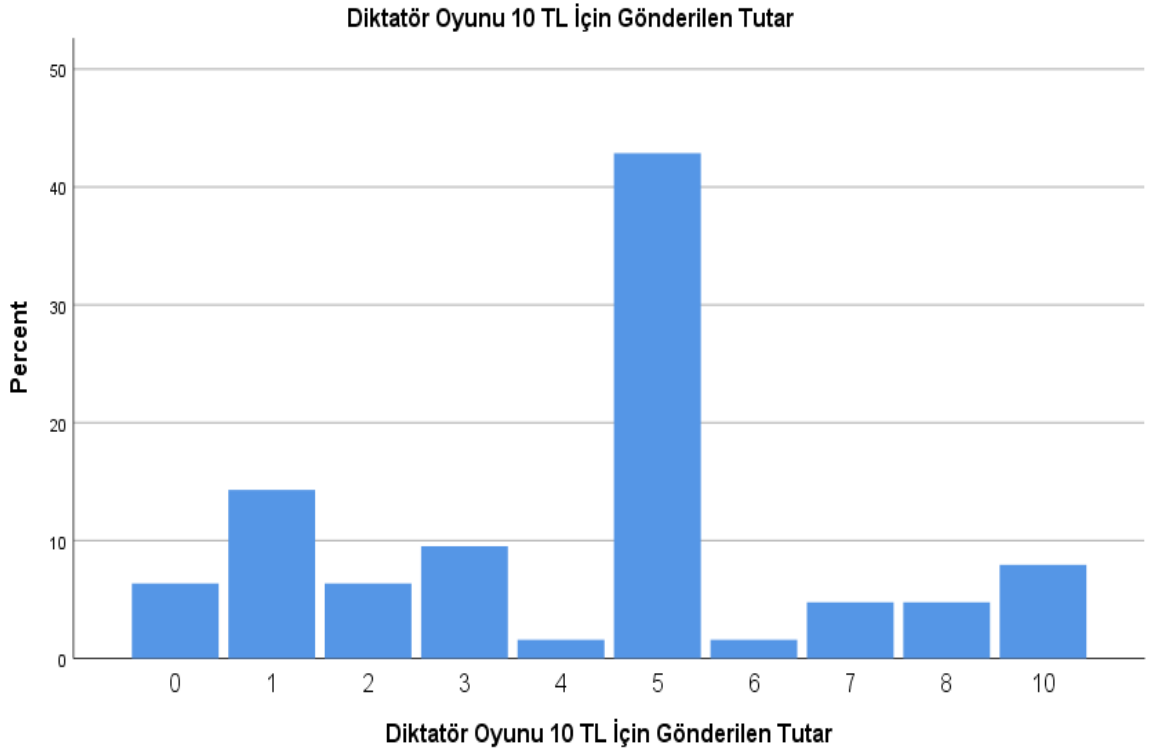
4.6.1. Diktatör Oyunu Sonuçlarının Değerlendirilmesi

4.6.1.1. 1.Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi

4.6.1.1.1. Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

1. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; öğrencilerin %42,9'u tutarın yarısını karşı tarafa gönderirken, %14,3'ü 1 TL göndermiştir. %9,5'i 3 TL gönderirken,

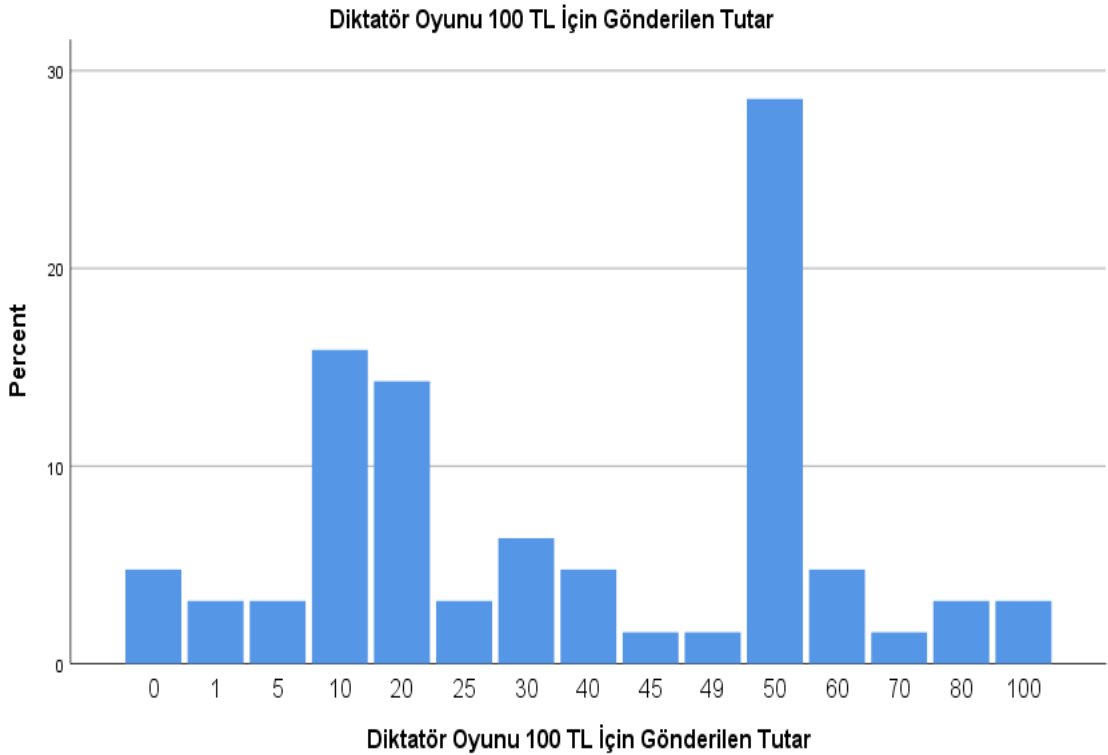
%7,9'u meblağın tamamını ve %6,3'ü hiçbir paylaşımda bulunmamıştır. Öğrencilerin kalan %6,3'lük kısmını 2 TL, %4,8'erlik kısmını 7 TL ve 6 TL, %1,6'lık kısmını ise 4 TL ve 6 TL göndermiştir. Oyunda 10 TL' lik tutarın, ortalama olarak 4,37 TL' si karşı tarafa gönderilmiştir.



Şekil 16: 1. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar

4.6.1.1.2. Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

1. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; %28,6'sı meblağın yarısını gönderirken, %15,9'u 10 TL, %14,3'ü 20 TL, %6,3'ü 30 TL göndermiştir. Öğrencilerin %4,8'erlik kısmı ise 40 TL ve 60 TL gönderirken, yine aynı orandaki kısım hiçbir paylaşımda bulunmamıştır. 1 TL, 5 TL, 25 TL, 80 TL %3,2'şerlik kısım tarafından karşı tarafa gönderilmiştir. Yine %3,2'lik bir kısım ise meblağın tamamını karşı tarafa göndermiştir. %1,6'şarlık kısım ise 45 TL, 49 TL ve 70 TL göndermiştir. Öğrenciler tarafından 100 TL' nin ortalama olarak 34,70' i karşı tarafa gönderilmiştir.



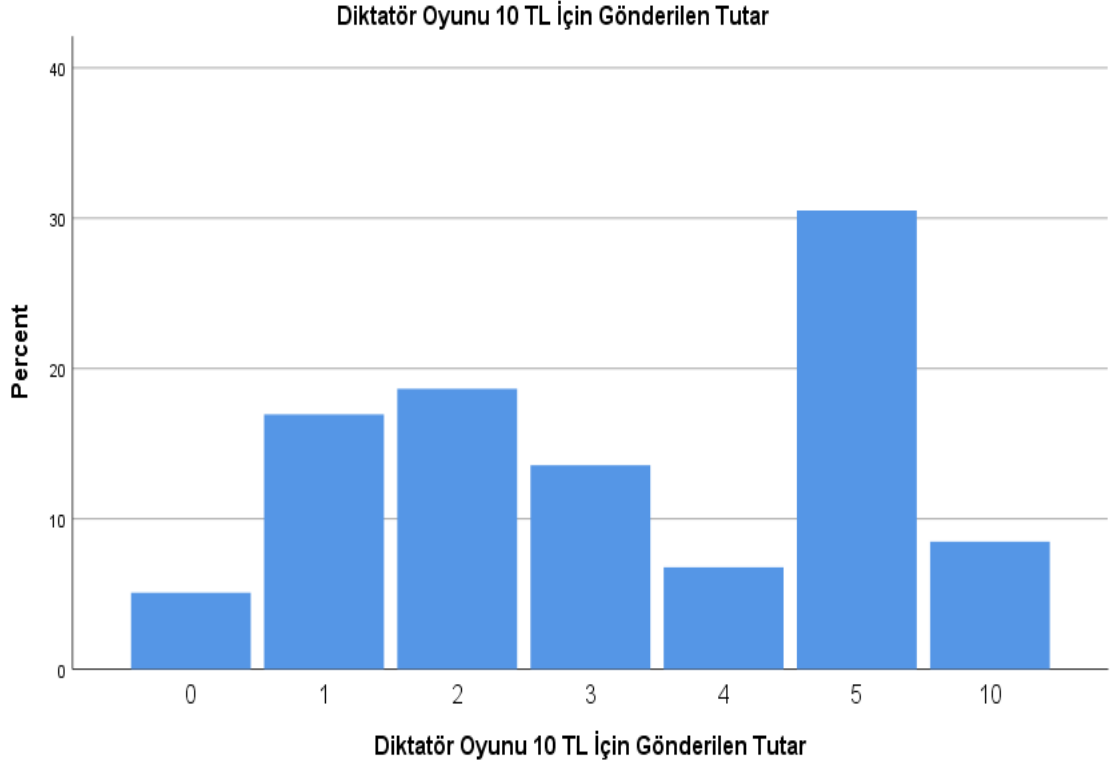
Şekil 17: 1. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar

4.6.1.2. 7.Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi

4.6.1.2.1. Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

7. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; öğrencilerin %30,5'i tutarın yarısını karşı tarafa gönderirken, %18,6'sı 2 TL, %16,9'u 1 TL, %13,6'sı 3 TL

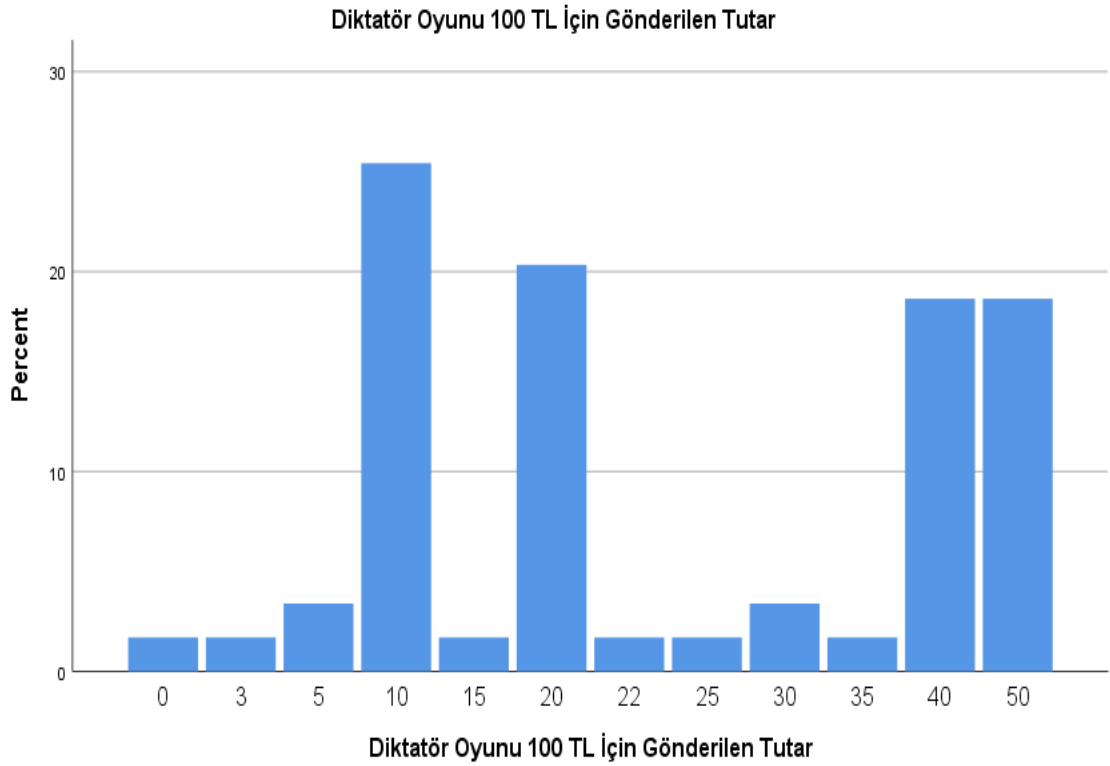
göndermiştir. %8,5'i meblağın tamamını gönderirken, %6,8'i 4 TL'lik paylaşımda bulunmuştur. %5,1'i ise herhangi bir paylaşımda bulunmamıştır. Öğrenciler tutarın ortalama olarak 3,59 TL' sini karşı tarafa göndermiştir.



Şekil 18: 7. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar

4.6.1.2.2. Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

7. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; %25,4'ü 10 TL gönderirken, %20,3'ü 20 TL, %18,6'sarlık kısmı ise 40 TL ve 50 TL göndermiştir. Öğrencilerin %3,4'erlik kısımlarında ise gönderilen tutarlar 5 TL ve 35 TL olmuştur. %1,7'lik bir kısım ise hiçbir paylaşımda bulunmamıştır. Öğrencilerin kalan %1,7'serlik kısmı ise; 3 TL, 15 TL, 22 TL, 25 TL ve 35 TL'yi karşı tarafa göndermiştir. Oynanan Diktatör oyununda ortalama 26,27 TL gönderilmiştir.



Şekil 19: 7. Dönem Öğrencileri Diktatör Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar

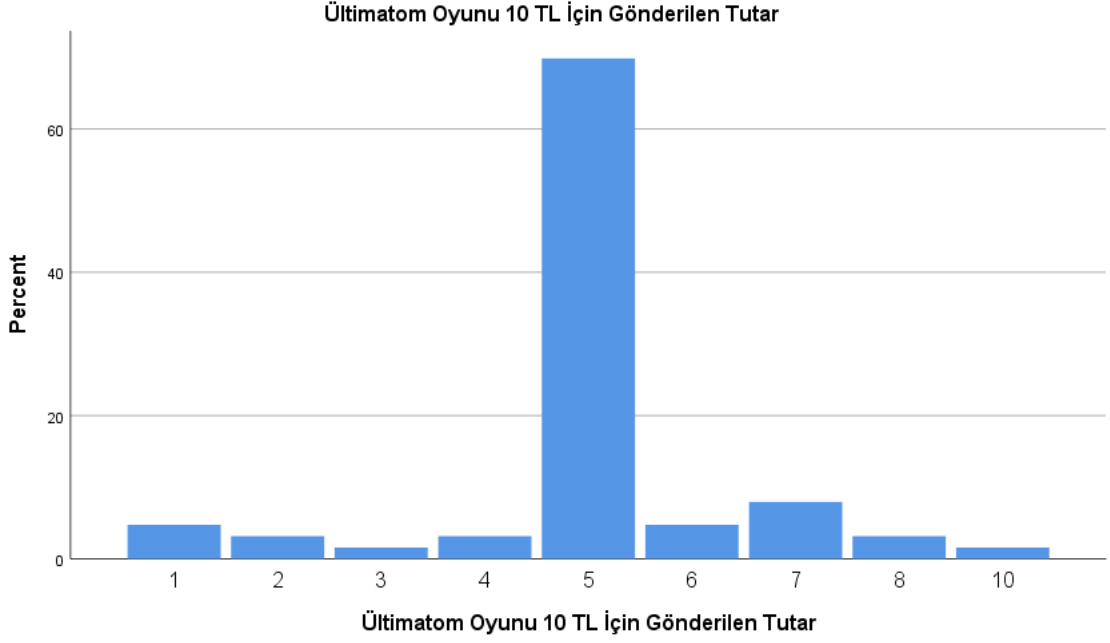
4.6.2. Ültimat Oyunu Sonuçlarının Değerlendirilmesi

4.6.2.1. 1.Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi

4.6.2.1.1. Ültimat Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

1. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; %69,8'i tutarın yarısını gönderirken, %7,9'u 7 TL göndermiştir. %4,8'erlik bir kısım 1 TL ve 6 TL, %3,2'serlik kısım 2 TL, 4 TL ve 8 TL olarak paylaşımda bulunmuştur. %1,6'sı tutarın tamamını karşı

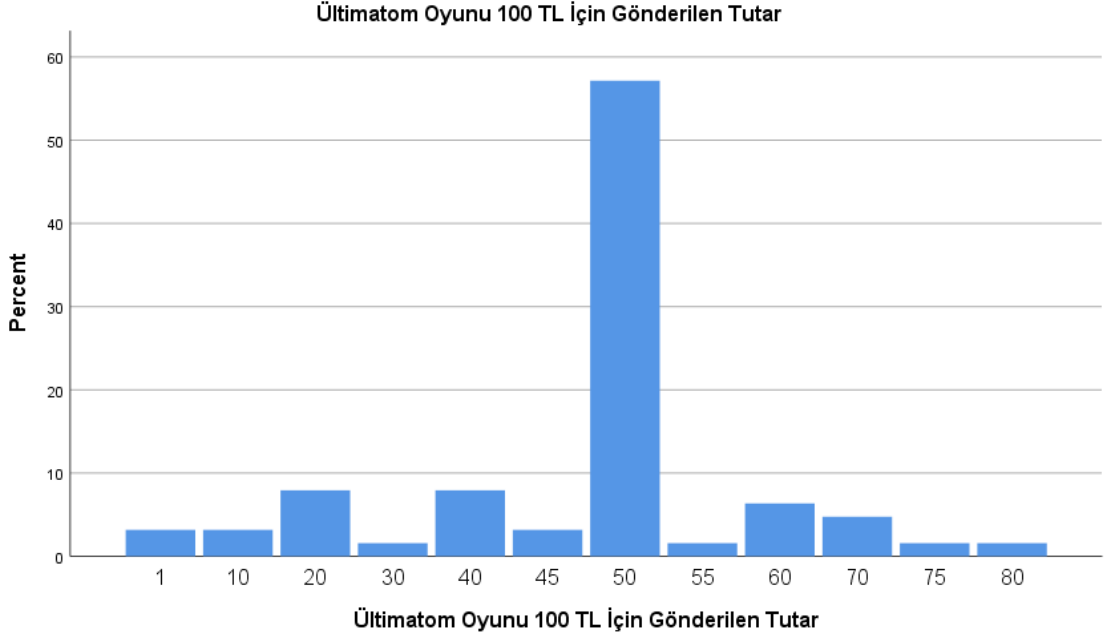
tarafa gönderirken, öğrencilerin kalan %1,6'sı 3 TL'yi karşı tarafa göndermiştir. Ültimatom oyununda öğrenciler ortalama olarak tutarın 5,03' ünü göndermiştir.



Şekil 20: 1. Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar

4.6.2.1.2. Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

1. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; %57,1'i meblağın yarısını karşı tarafa gönderirken, %7,9'arlık kısımlardaysa cevaplar 20 TL ve 40 TL olmuştur. Öğrencilerin %6,3'ü 60 TL ve %4,8'i 70 TL'yi karşı tarafa göndermeyi tercih etmiştir. %3,2'şerlik oranlarda da 1 TL, 10 TL ve 45 TL karşı tarafa gönderilen tutarlar olmuştur. 30 TL, 55 TL, 75 TL ve 80 TL öğrencilerin %1,6'şarlık kısmı tarafından gönderilen tutarlar olmuştur. Ültimatom oyununda 100 TL tutar için ortalama olarak 46,06 TL gönderilmiştir.

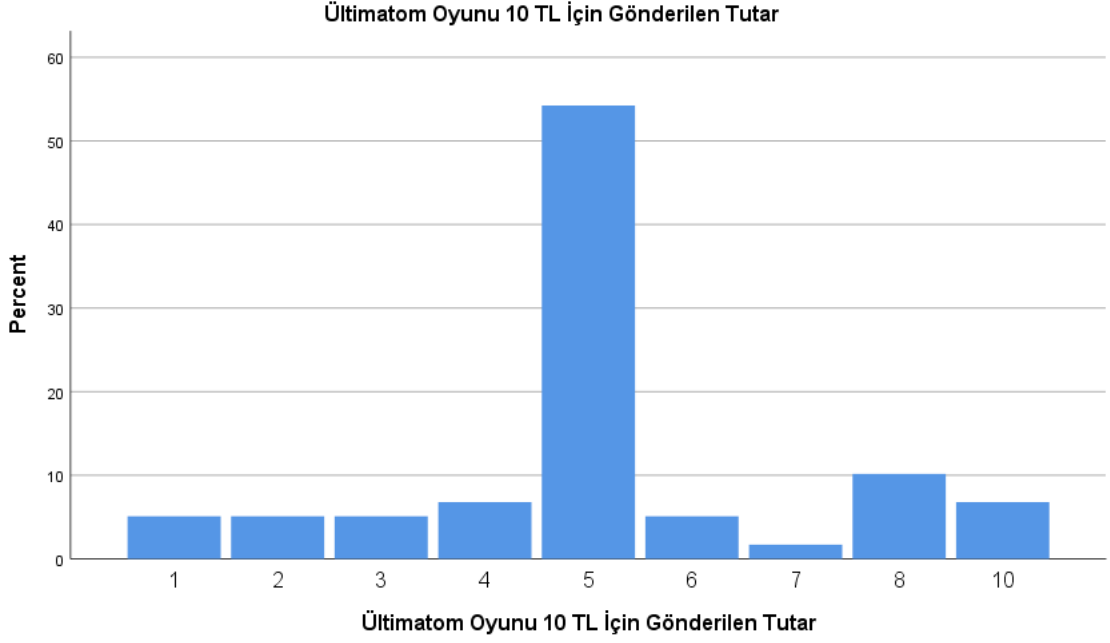


Şekil 21: 1. Dönem Öğrencileri Ültimeatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar

4.6.2.2. 7. Dönem Öğrencilerinin Sonuçları ve Değerlendirilmesi

4.6.2.2.1. Ültimeatom Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

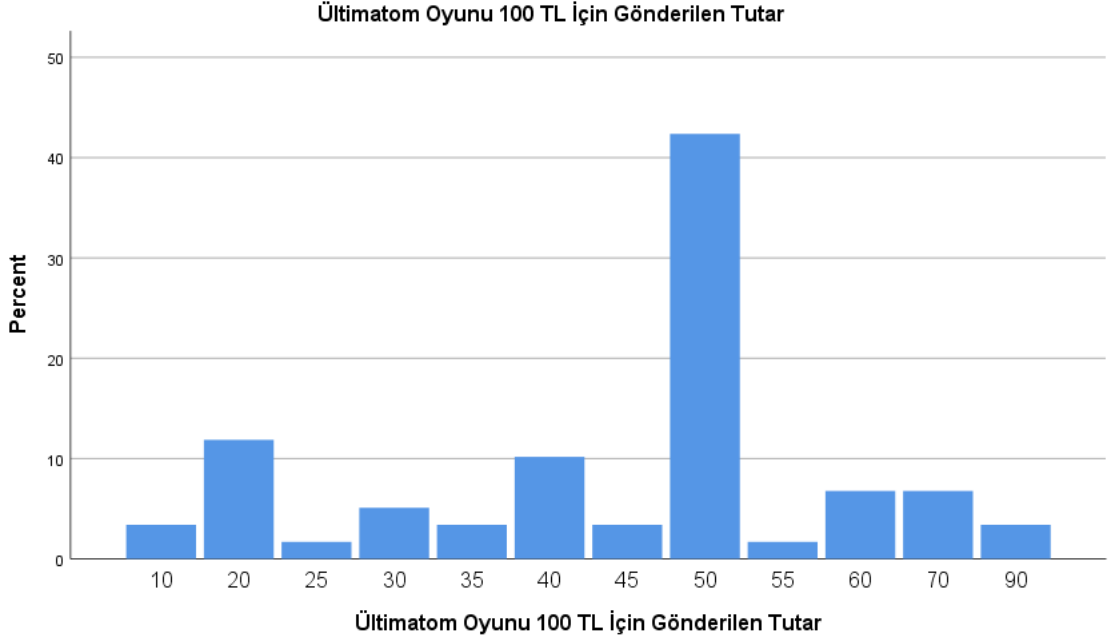
7. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; %54,2'si verilen tutarın yarısını, %10,2'si 8 TL'sini ve %6,8'i tamamını göndermiştir. Öğrencilerin %6,8'i 4 TL ve kalan %5,1'erlik kısımları ise; 1 TL, 2 TL, 3 TL ve 6 TL'yi karşı tarafa göndermeyi tercih etmiştir. Ortalama olarak verilen tutarın 5,20 TL'si karşı tarafa gönderilmiştir.



Şekil 22: 7. Dönem Öğrencileri Ültimeatom Oyunu 10 TL İçin Gönderilen Tutar

4.6.2.2.2. Ültimeatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar Sonuçları

7. Dönem öğrencilerinin verdiği cevaplara göre; %42,4'ü tutarın yarısını karşı tarafa göndermeyi tercih ederken, %11,9'u 20 TL, %10,2'si 40 TL'yi karşı tarafa göndermeyi tercih etmiştir. %6,8'erlik kısımları ise 60 TL ve 70 TL'yi karşı tarafa göndermiştir. Öğrencilerin %5,1'i 30 TL, %3,4'erlik kısımları ise; 10 TL, 35 TL, 90 TL ve %1,7'şerlik kısımları ise 25 TL ve 55 TL göndermiştir.



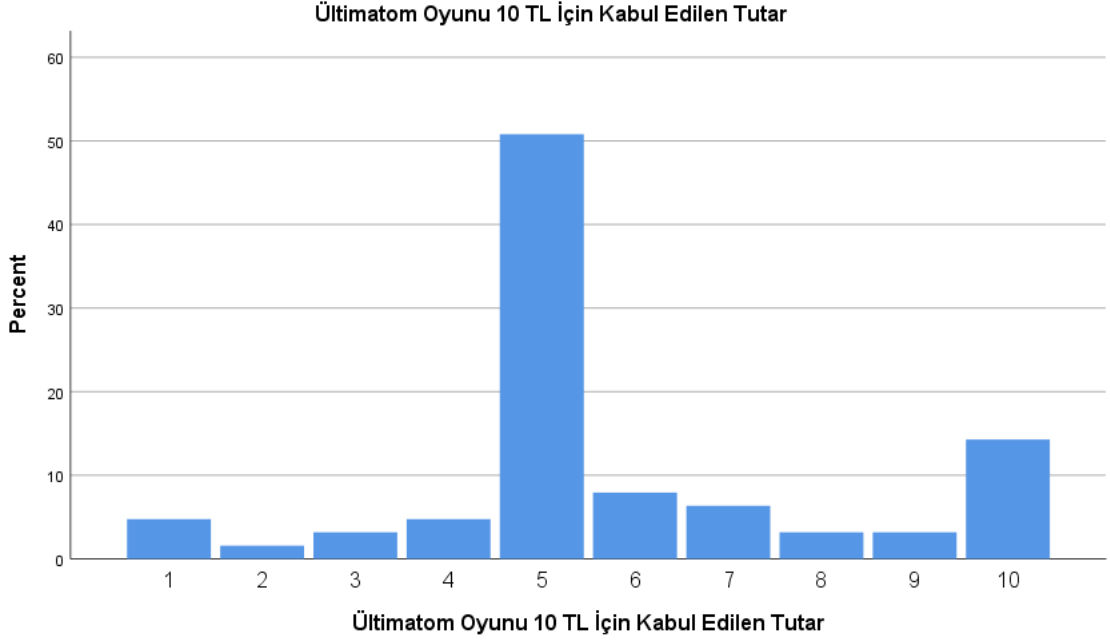
Şekil 23: 7. Dönem Öğrencileri Ültimeatom Oyunu 100 TL İçin Gönderilen Tutar

4.6.3. Ültimeatom Oyunu Kabul Edilen Tutar Sonuçlarının Değerlendirilmesi

4.6.3.1. 1. Dönem Öğrencilerinin Sonuçlarının Değerlendirilmesi

4.6.3.1.1. Ültimeatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar

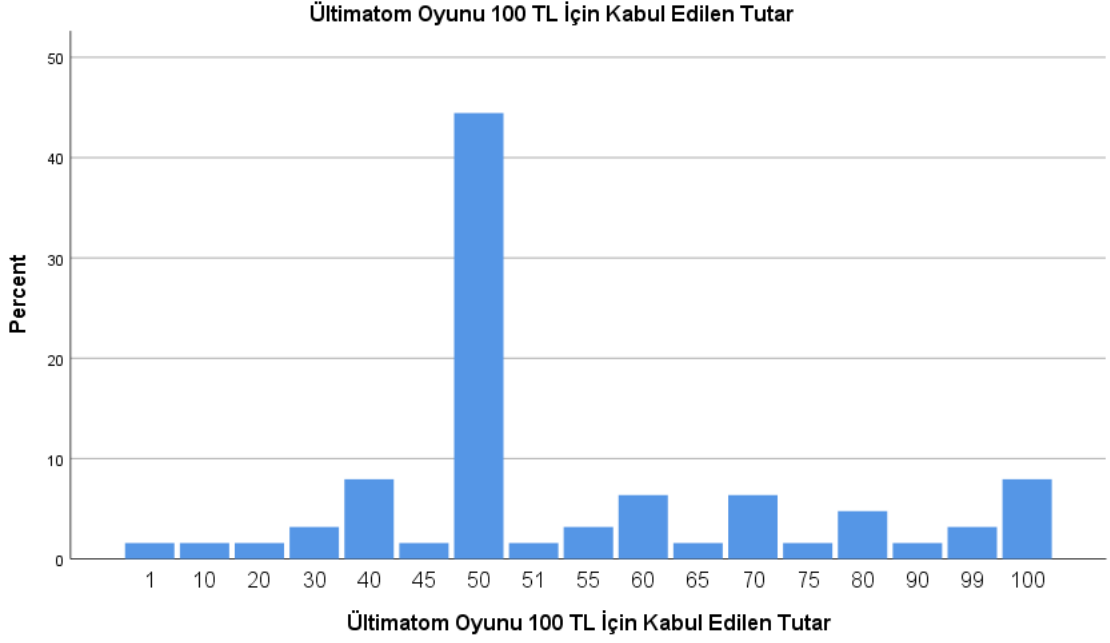
%50,8'i 5 TL'nin altındaki teklifi reddederken, %14,3'ü tutarın tamamının teklif edilmesi halinde kabul edeceği cevabını vermiştir. Öğrencilerin %7,9'u 6 TL, %6,3'ü 7 TL, %4,8'erlik kısmı ise 4 TL ve 1 TL'yi kabul etmiştir. Kalan kısmın %3,2'serlik olanı ise 3 TL, 8 TL ve 9 TL'nin altındaki tutarları reddetmiştir. %1,6'sı ise teklifin 2 TL'lik kısmı kabul ederek, altındaki tutarı reddetmiştir. Öğrenciler ortalama olarak, teklif edilen tutarın 5,79 TL'sini kabul etmişlerdir.



Şekil 24: 1.Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar

4.6.3.1.2. Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar

Öğrencilerin %44,4'ü 50 TL'nin altındaki teklifi reddederken, %7,9'arlık kısmı ise 100 TL ve 40 TL'nin altındaki teklifleri reddetmiştir. %6,3'erlik kısmı 60 TL ve 70 TL'nin altındaki teklifleri reddederken, %4,8'lik kısım 80 TL'nin altındaki tutarları reddetmiştir. 30 TL, 55 TL ve 99 TL'nin altında yapılan tekliflerde oran %3,2 olurken, 1 TL, 10 TL, 20 TL, 45 TL, 51 TL, 65 TL, 75 TL ve 90 TL'lik teklifleri kabul edip, altındaki tutarları reddeden öğrenciler %1,6'şarlık kısmı oluşturmuştur. Yapılan tekliflerin ortalama olarak 56,90 TL' si kabul edilerek, altında yapılan teklifler red edilmiştir.

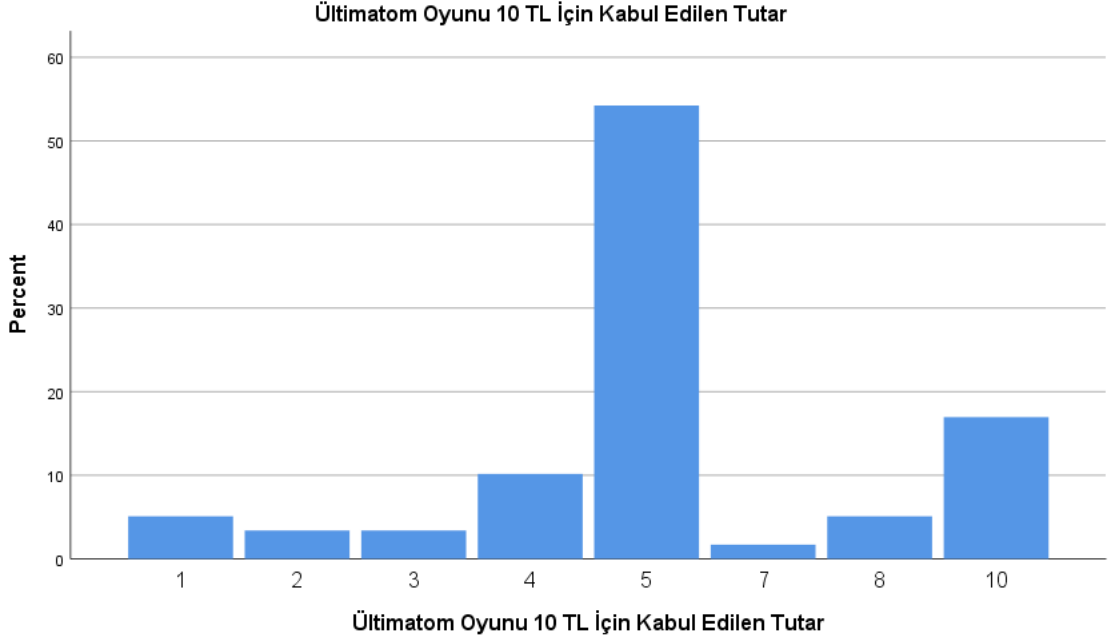


Şekil 25: 1.Dönem Öğrencileri Ültimeatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar

4.6.3.2. 7. Dönem Öğrencilerinin Sonuçlarının Değerlendirilmesi

4.6.3.2.1. Ültimeatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar

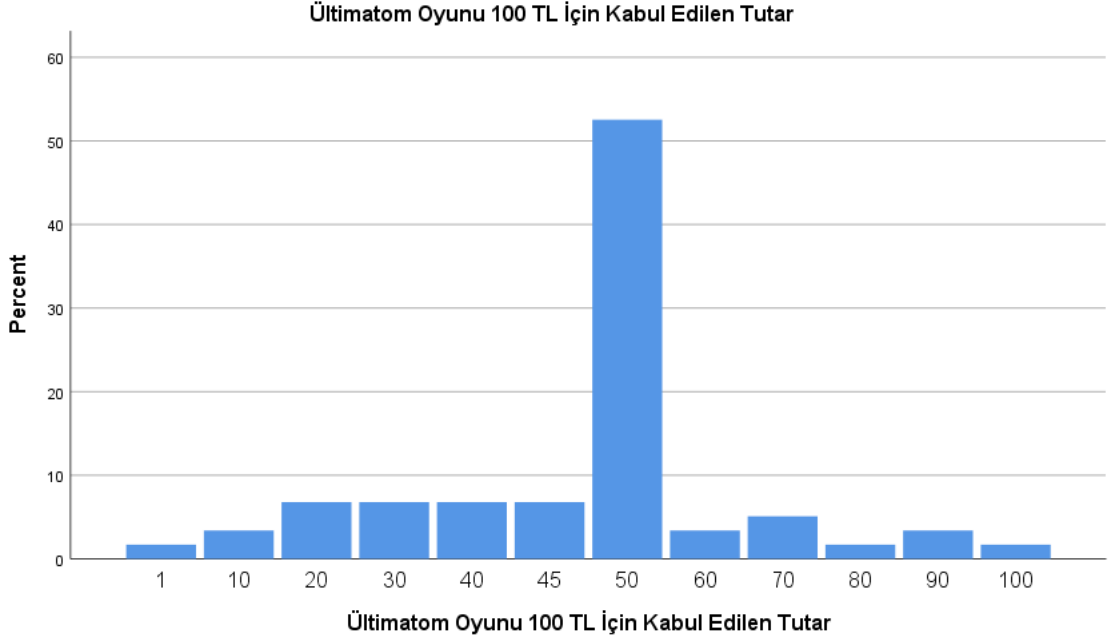
%54,2'si 5 TL'nin altındaki teklifleri reddederken, %16,9'u tutarın tamamının teklif edilmesi durumunda kabul edeceğini söylemiştir. %10,2'si 4 TL'lik teklifi yeterli bulurken, 1 TL ve 8 TL'yi yeterli bulanların oranı %5,1 olmuştur. Öğrencilerin kalan kısmı ise %3,4'erlik bir oranla 2 TL ve 3 TL'nin altındaki teklifleri reddederken, %1,7'lik kısım tarafından 7 TL'nin altındaki teklifler reddedilmiştir. Tekliflerin ortalama olarak 5,56 TL'si öğrenciler tarafından kabul edilerek, bu tutarın ortalama olarak altında yapılan teklifler red edilmiştir.



Şekil 26: 7.Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 10 TL İçin Kabul Edilen Tutar

4.6.3.2.2. Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar

Katılımcıların %52,5'i 50 TL'nin altındaki teklifleri reddederken, 20 TL, 30 TL, 40 TL ve 45 TL tutarların altındaki teklifleri reddedenlerin oranı %6,8 olmuştur. 70 TL'nin altındaki teklifleri reddedenlerin oranı %5,1 iken, 10 TL, 60 TL ve 90 TL'nin altındaki teklifleri reddeden öğrencilerin oranı %3,4'tür. Tutarın tamamının teklif edilmesi halinde kabul edeceğini söyleyenlerin oranı ile 1 TL ve 80 TL'yi kabul edip, altında yapılacak teklifi reddedeceklerin oranı ise %1,7 olmuştur. 100 TL için oynanan Diktatör oyununda öğrenciler, ortalama olarak tekliflerin 47,47 TL' si kabul ederek, altında yapılacak olan tekliflere red cevabını vermişlerdir.



Şekil 27: 7.Dönem Öğrencileri Ültimatom Oyunu 100 TL İçin Kabul Edilen Tutar

4.6.4 Oyun Sonuçlarının Karşılaştırmalı Olarak Değerlendirilmesi

İktisat 1.Dönem ve İktisat 7.Dönem öğrencileri arasında oynanan Diktatör ve Ültimatom oyunu sonuçlarına bakıldığında benzer yanıtlar alındığı gözlenmektedir.

Diktatör oyunu için tutarın 10 TL olduğu varsayımı altında yapılan durumda; 1.Dönem öğrencilerinin büyük bir çoğunluğu (%43) 5 TL'lik bir paylaşım yapmıştır. Tutar 100 TL olduğunda ise yine öğrencilerin büyük bir kısmı (%29) 50 TL'yi karşı tarafa göndermiştir. 7.Dönem öğrencilerinde ise durum; tutarın 10 TL olduğu varsayımı altında yarısını karşı tarafa gönderenlerin oranı %31 olurken, 100 TL olduğu varsayımı altında ise; %26'sı 10 TL göndermiş ve sadece %19' u tutarın yarısını karşı tarafa göndermiştir.

1.Dönem öğrencilerinin çoğu, her iki tutarda da meblağın yarısını karşı tarafa gönderirken; 7.Dönem öğrencilerinin tutar yükseltildiğinde, teklifi düşürdükleri (10 TL) görülmüştür.

Her iki örneklem grubunun sonuçlarına bakıldığında ise; Diktatör oyununda teklifi alanın reddetme hakkı olmamasına rağmen, katılımcıların kendi faydalarını maksimize etmek yerine daha adil bir teklifte bulunmayı tercih ettikleri sonucu çıkmıştır.

Ültimatom oyununda ise; 1.Dönem öğrencileri %70'lik bir çoğunlukla 5 TL'yi; %57'lik bir çoğunlukla ise 50 TL'yi karşı tarafa göndermiştir. 7.Dönem öğrencileri ise; %54' lük bir oranla 5 TL ve %42'lik bir oranla 50 TL'yi karşı tarafa göndermiştir.

Her iki oyunda da, 1. Dönem öğrencilerinde meblağ yükseltildiğinde yapılan tekliflerde değişiklik görülmemiş ve meblağın her iki tutarda da yarısı karşı tarafa gönderilmiştir. 7.Dönem öğrencilerinin büyük bir çoğunluğu Diktatör oyununda tutar

yükseltildiğinde tutarın yarısını göndermezken; Ültimat oyununda; tutar yükseltildiğinde öğrencilerin büyük bir kısmı reddedilme riskine karşı 100 TL'nin yarısını göndermiştir.

Teklif cevap veren taraf kendileri olduklarında ise; 1.Dönem öğrencileri her iki oyunda da adil davrandıkları gibi kendilerine karşı da adil davranılmasını beklemiş ve tekliflerin yarıdan az olması durumunda tekliflere red cevabını vermişlerdir. 7.Dönem öğrencileri ise; yine benzer şekilde tekliflerin yarıdan az olması durumunda red cevabını vermişlerdir.

Araştırma bulgularına göre; iktisat eğitimine yeni başlayan 1.Dönem öğrencilerinden iktisat eğitimini tamamlamak üzere olan son sınıf öğrencilerine artan oranda bir rasyonellik gözlenmemiştir. Her iki grup da klasik iktisat teorilerinin aksine irrasyonel davranışlar sergilemiştir.



5. SONUÇ

Rasyonalite ve homo-economicus (iktisadi insan) kavramları ana akım iktisadın temel varsayımları arasında yer almaktadır. İktisat teorisinde kendisine yer edinen hemen hemen tüm okullarda yer alan varsayımların temelinde de rasyonalite kavramı yatmaktadır. Bu nedenle rasyonalite kavramının iktisatta önemli bir yere sahip olduğu söylenebilir.

Tarihsel süreçte insan davranışlarını açıklamada zaman zaman psikolojinin önemi artmış zaman zaman da psikoloji biliminden uzaklaşmıştır. 19. Yüzyıl boyunca birey davranışlarında psikolojik faktörlere vurgu yapılırken, 20. Yüzyılın ortalarına doğru iktisat bilimi psikolojiden uzaklaşmaya başlamıştır. İktisat biliminde ana unsur olan insan bu dönemde, iktisadi kararlarında tümüyle bencil ve rasyonel olarak değerlendirilmiştir. Böylelikle, bireyin sahip olduğu psikolojik faktörler araştırma dışında tutularak, sınırlayıcı varsayımlarla ve matematiksel modellerle iktisat bilimi pozitif bir bilim olma özelliğini kazanmaya çalışmıştır.

Ancak; ana akım iktisadın bireyin her zaman rasyonel kararlarda bulunduğu varsayımı gerçek hayattaki birey davranışını açıklamada yetersiz kalmıştır. Ana akım iktisadın duyguları insandan ayrı tuttuğu yaklaşım gerçek durumlarla uyumamaktadır. Çünkü insan duygularıyla hareket eden sosyal bir varlıktır. İnsanı robot gibi gören geleneksel iktisada eleştirel bir bakış davranışsal iktisat tarafından gelmiştir. Davranışsal iktisat bireyin iktisadi kararlarını araştırırken, psikolojik faktörleri de araştırmalarına eklemiştir.

Davranışsal iktisat, rasyonalite kavramını irdelemiş ve hangi koşullar altında rasyonaliteden sapıldığını ortaya koymaya çalışmıştır. Belirsizlik ve risk altında karar alma ve sınırlı rasyonalite gibi durumlar göz önünde bulundurularak çalışmalar yapmışlardır. Yaptıkları çalışmalar ile ana akım iktisadın rasyonel insan varsayımıyla çelişen birçok bulgu elde etmeyi başarmışlardır.

İktisat teorisinde yer alan Beklenen Fayda Teorisi, davranışsal iktisatçılar tarafından ortaya konulan Beklenti Teorisi ile eleştirilmiş ve beklenen fayda teorisinin çoğu durumda geçersiz olduğu yapılan deneylerle ispatlanmıştır.

Davranışsal İktisat tarafından bireyin rasyonaliteden sapmalarını ortaya koyan birçok çalışma mevcuttur. Kamu Malı Oyunu, Mahkûmlar Çıkması, Güven Oyunu, Diktatör ve Ültimat oyunları ile ampirik birçok çalışmalar yapılmıştır. Dünyada sıklıkla oynanan bu oyunlarda bireyin kararlarında her zaman rasyonel olmadığı, bir takım faktörlerin de etkisinde kaldığı görülmüştür. Üniversite öğrencileri ile yapılmış olan bu çalışmada da yine aynı sonuç çıkmıştır. Öğrenciler oldukça paylaşımcı davranarak, rasyonel değil; irrasyonel davranışlar sergilemişlerdir.

Son yıllarda Davranışsal İktisadın bir alt disiplini olarak karşımıza çıkan nöroiktisat ile birlikte bireyin karar davranışlarının laboratuvar ortamında gözlenme imkânı doğmuştur. Laboratuvar testleriyle birlikte bireyin rasyonalitesi ve rasyonaliteden sapma durumları beynin belirli bölgelerinin aktivitesiyle açıklanmıştır.

İktisadın diğer bilimlerle olan işbirliğinin artmasıyla birlikte bireyin davranışlarının ve bunun neticesinde ortaya çıkan iktisadi olayların açıklanma gücü de artacaktır. Davranışsal iktisada olan ilginin günümüzde giderek artması, iktisadın diğer bilimlerle işbirliği içinde olması ve giderek gelişen teknoloji ile birlikte Davranışsal İktisat daha da gelişecek ve iktisadi olayların açıklanmasında iktisat bilimine ışık tutacaktır.



KAYNAKÇA

Kitaplar

- Acar, Gökmen Tarık. **İktisadı Değiştirmek-Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım**. 1.Baskı. İstanbul: İletifim Yayınları, 2008.
- Akdere, Çınla ve Mürüvvet Büyükboyacı. “Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı”, **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**. Devrim Dumludağ ve Diğerleri (drl.). 1.Baskı. Ankara: İmge Kitabevi, 2015, ss.105-137.
- Başoğlu, Ufuk, İlker Parasız ve Nalan Ölmezoğulları. **İktisatta Devrimler Karşı Devrimler**. 1.Baskı. İstanbul: Ekin Yayımevi, 2015.
- Benicourt, Emmanuelle ve Bernard Guerrien. **Neoklasik İktisat Teorisi**. Mustafa Dönmez ve Diğerleri (çev.), 1.Baskı. İstanbul: İletifim Yayınları, 2017.
- Bentham, Jeremy. **Ahlak ve Yasama İlkeleri**. Ömer Saruhanlıoğlu ve Uğur Kâşif Boyacı (çev.), İstanbul: Litera Yayıncılık, 2007.
- Camerer, Colin F. ve George Loewenstein, “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, Colin F. Camerer, George Loewenstein ve Matthew Rabin (ed.). **Advances in Behavioral Economics** içinde. New York: Princeton University Press, 2003, ss.1-61.
- Çaklı, Sabri. **İktisat Politikası Düşüncesinin Evrimi**. 2.Basım. Ankara: Gazi Kitabevi, 2009.
- Eren, Ercan. “Yeni İktisatta Ortak Noktalar”, **İktisatta Yeni Yaklaşımlar**. Ercan Eren ve Metin Sarfati (drl.), 1.Baskı. İstanbul: İletifim Yayınları, 2011, ss.13-45.
- Easterlin, Richard A. “Does Economic Growth Improve The Human Lot? Some Empirical Evidence”, Paul A.David and Melvin W.Redder (ed.). **Nations on Households in Economic Growth: Essay in Honor of Moses Abramowitz** içinde, New York and London: Academic Press, 1974, ss.89-125.
- Guerrien, Bernard. **Neo-Klasik İktisat**. Ertuğrul Tokdemir (çev.). İstanbul: İletifim Yayınları, 1999.
- Gürkan, Ömer. **İktisada Giriş**. Ankara: Attila Kitabevi, 1997.
- Güvel, Enver Alper. **Politik İktisat ve Akıl**. 1. Baskı, İstanbul: Alfa Yayınları, 1998.
- Houser, Daniel ve Kevin McCabe. “Experimental Neuroeconomics and Non-Cooperative Games”, Paul W.Glimcher, Colin Cameer, Russel Alan Poldrack ve Ernst Fehr (ed.). **Neuroeconomics: Decision Making and Brain** içinde. 1. Baskı. İngiltere: Academic Press, 2009, ss.47-61.

- Katona, George. **Psychological Analysis of Economic Behavior**. United States of America: McGraw-Hill Paperbacks, 1963.
- Kazgan, Gülten. **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**. 19. Basım. İstanbul: Remzi Kitabevi, 2014.
- Kırmızıaltın, Eren. **İktisat ve Rasyonalite/ K.Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen' de Rasyonalite, İnsan, Teori**. 1. Basım. Ankara: Heretik Yayınları, 2017.
- Kumbaracıbaşı, Onur. **Ekonomik Doktrinler ve Ekonomik Düşüncenin Evrimi**. 2.Basım. Ankara: San Matbaası, 1974.
- Ruben, Ester ve Devim Dumludağ. "İktisat ve Psikoloji", **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**. Devrim Dumludağ ve Diğerleri (drl.), 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi, 2015, ss.31-50.
- Savaş, Vural. **Politik İktisat**. 1. Basım. İstanbul: Beta Yayınları, 1986.
- Savaş, Vural. **İktisatın Tarihi**. 4. Baskı. Ankara: Siyasal Kitabevi, 2000.
- Smith, Adam. **Milletlerin Zenginliği**. Haldun Derin (çev.). 8.Basım. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları, 2014.
- Selik, Mehmet. **İktisadi Doktrinler Tarihi**. 3.Baskı. Ankara: Efil Yayınevi, 2015.
- Soydal, Haldun. **Yeni Ekonomi-Kuantum-Nöroekonomi**. 1.Baskı. Konya: Palet Yayınları, 2010.
- Yılmaz, Ensar. **Oyun Teorisi**. 2. Basım. İstanbul: Literatür Yayınları, 2009.
- Yılmaz, Feridun. **Rasyonalite/İktisat Özelinde Bir Tartışma**. İstanbul: Paradigma Yayıncılık, 2009.

Sürekli Yayınlar

- Akerlof, George A. “Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior”, **The American Economic Review**. Vol.92, No.3, June 2002, s.411-433.
- Akın, Zafer ve Barış Urhan. “İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?”, **İktisat İşletme ve Finans**. Sayı.25, No.288, Mart 2010, ss.9-28.
- Akyıldız, Hüseyin. “Freud’çu, Liberal ve Marksist Kişilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**. Sayı.11, 2006, s.1-23.
- Angner, Eric ve George Loewenstein. “Behavioral Economics”, **Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economics**. Vol 13, January 2007, ss.641-690.
- Andersen, Steffen ve Diğerleri. “Stakes Matter in Ultimatum Games”, **American Economic Review**. Vol.101, No.7, December 2011, ss.3428-3429.
- Augier, Mie ve James G. March, “Remembering Herbert A. Simon (1916-2001)”, **Public Administration Review**. Vol.61, No.4, August 2011, ss.396-402.
- Bianchi, Marina, “A Questioning Economist: Tibor Scitovsky’ s Attempt to Bring Joy into Economics”, **Journal of Economic Psychology**. Vol.24, No.3, 2003, ss.391-407.
- Camerer, Colin ve Richard H. Thaler. “Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners”, **Journal of Economic Perspectives**. Vol.9, No.2, Spring 1995, ss.209-219.
- Camerer, Colin, George Loewenstein ve Drazen Prelec. “Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics”, **Journal of Economic Literature**. Vol.43, No.1, February 2005, ss.9-64.
- Candan, Esin ve Avni Önder Hanedar. “İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hâkim İktisadın Değer Yargısı-Sınama İlişkisi”, **Gazi Üniversitesi İİBF Ekonomik Yaklaşım Dergisi Kongreler Dizisi (IV)**. Ankara, Ekim 2015, ss.1-11, <http://debis.deu.edu.tr/userweb//onder.hanedar/dosyalar/gazi.pdf> (11.05.2019).
- Carpenter, Jeffrey P., Cristina Conolly ve Caitlin Knowles Myers. “Altruistic Behavior in a Representative Dictator Experiment”, **Experimental Economics**. Vol.11, No.3, September 2008, ss.282-298.
- Carpenter, Jeffrey P., Stephan Burks, Eric Verhoogen. “Comparing Students to Workers: The Effects of Social Framing on Behavior in Distribution Games”, **Experimental Economics**. Vol.10, October 2004, ss.261-289.
- Charness, Gary ve Uri Gneezy, “What’s in a name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Game”, **Journal of Economic Behavior & Organization**. Vol.68, No.1, October 2008, ss.29-35.

- Çakar, Tuna ve Levent Neysel. "İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri", **İktisat ve Toplum**. Sayı.58, Ağustos 2015, ss.18-23.
- Çalık, Ümit ve Gökhan Düzü. "İktisat ve Psikoloji", **Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi**. Sayı. 18, (Aralık 2009),ss.1-13,
<http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423868245.pdf> (11.05.2019).
- Çetin, Tamer. "İktisadi Etkinlik Üzerine Bir Deneme: X Etkinlik Yaklaşımı", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**. Sayı.11, No.2, 2010, s.183-198.
- Ellsberg, Daniel. "Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms", **The Quarterly Journal of Economics**. Vol.75, No.4, 1961, ss.643-669.
- Engel, Cristoph. "Dictator Games: A Meta Study", **Experimental Economics**. Vol.14, No.4, November 2011, ss.585-589.
- Eser, Rüya ve Davletkan Toıgonbaeva. "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat", **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**. Cilt.6, Sayı.1, Nisan 2011, ss.287-321.
- Fehr, Ernst ve Colin F. Camerer. "Social Neuroeconomics: The Neural Circuitry of Social Preferences", **Trends in Cognitive Sciences**. Vol.11, No.10, October 2007, s.419-427.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger ve Bernd Schwarze. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", **Journal of Economic Behavior and Organization**. Vol.3, No.4, December 1982, ss.367-388.
- Henrich, Joseph ve Diğerleri. "Economic Man in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", **Behavioral and Brain Sciences**. Vol.28, No.6, December 2005, ss.795-855..
- Hoffman, Elizabeth, Kevin A. McCabe ve Vernon L. Smith. "On Expectations and The Monetary Stakes in Ultimatum Games", **International Journal of Game Theory**. Vol. 25, No.3, September 1996, ss.289-301.
- Kahneman, Daniel ve Amos Tversky. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", **Econometrica**. Vol.47, No.2, March 1979, s.263-291.
- Kahneman, Daniel ve Amos Tversky. "Choices, Values and Frames", **American Psychologist**. Vol.39, No.4, April 1984, s.341-350.
- Kahneman, Daniel, Jack Knetsch ve Richard Thaler. "Fairness and The Assumptions of Economics", **The Journal of Business**. Vol.59, No.4, October 1986, ss.285-300.
- Kravitz, David A ve Samuel Gunto. "Decisions and Perceptions of Recipients in Ultimatum Bargaining Games", **The Journal of Socio-Economics**. Vol.21, No.1, Spring 1992, ss.65-84.

- Marchionatti, Roberto ve Enrico Gambino. "Pareto and Political Economy as a Science: Methodological Revolution and Analytical Advances in Economic Theory in the 1890s", **The Journal of Political Economy**. Vol.105, No.6, December 1997, ss.1322-1348.
- Nokay, Pınar. "İktisat Psikolojisi ve 2002 Nobel İktisat Ödülleri", **İktisat Dergisi**. Sayı.453, Eylül 2004, ss.39-41.
- Nyborg, Karine. "Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of Environmental Values", **Journal of Economic Behavioral & Organization**. Vol.42, No.3, July 2000, ss.305-322.
- Oliver, Adam. "A Quantitative and Qualitative Test of the Allais Paradox Using Health Outcomes", **Journal of Economic Psychology**. Vol.24. No.1, August 2002, ss.35-48.
- Önder, İzzettin. "İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine", **İktisat Dergisi**. Sayı. 453, Ekim 2004, s.53-58.
- Özsoy, İsmail. "İktisadi Adamdan Toplum Adamına", **Bilig Dergisi**. Sayı.48, Kış 2009, ss.178-204.
- Ünnü Ayyıldız, Nazlı Ayşe. "Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz", **Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**. Cilt.3, Sayı.24, Eylül 2014, ss.91-116.
- Sanfey, Alan G., George Loewenstein, Samuel M. McClure ve Jonathan D. Cohen. "Neuroeconomics: Cross-Currents in Research on Decision-Making", **Trends in Cognitive Sciences**. Vol. 10, No 3, March 2006, s.108-116.
- Saral, Ali Seyhun. "İktisatta Laboratuvar Deneylemleri", **İktisat ve Toplum**. Sayı.58, Ağustos 2015, ss.40-45.
- Sarfati, Metin ve Gökhan Karabulut. "Rasyonel Beklentiler Teorisi", **İktisat Dergisi**, Sayı. 453, Eylül 2004, s.64.
- Sent, Esther-Mirjam. "Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics", **History of Political Economy**. Vol.36, No.4, Winter 2004, s.735-760.
- Schoemaker, Paul J. H. "The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations", **Journal of Economic Literature**. Vol.20, No.2, June 1982, s.529-563.
- Simon, Herbert A. "A Behavioral Model of Rational Choice", **Quarterly Journal of Economics**. Vol.69, No.1, February 1955, s.99-118.
- Slonim, Robert ve Alvin E. Roth. "Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in The Slovak Republic", **Econometrica**. Vol.66, No.3, May 1998, ss.569-596.
- Soydal, Haldun, Zekeriya Mızrak ve Fatma Nur Yorgancılar. "Nöro Ekonomi Kavramı' nın İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği", **SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**. Cilt 13, Sayı.19, 2010, s.215-240.

- Stanley, T. D. ve Ume Tran, “Economics Students Need Not Be Greedy: Fairness and The Ultimatum Game”, **The Journal of Socio-Economics**. Vol.27, No.6, 1998, ss.657-663.
- Taşdemir, Murat. “Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri”, **Sosyal Bilimler Dergisi**. Sayı.1, 2007, ss.307-318.
- Tekin, Bilgehan. “Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans ve Davranışsal Finans Ayrımı”, **Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies**. Vol.2, No.4, 2016, ss.75-107.
- Thaler, Richard H. “Toward a Positive Theory of Consumer Choice”, **Journal of Economic Behavior & Organization**. Vol.1, No.1, March 1980, ss.39-60.
- Thaler, Richard. “Mental Accounting and Consumer Choice”, **Marketing Science**. Vol.4, No.3, 1985, ss.199-214.
- Thaler, Richard H. “Anomalies: The Ultimatum Games”, **Journal of Economic Perspectives**. Vol.2, No.4, Autumn 1988, ss.195-206.
- Thaler, Richard H. “Irving Fisher: Modern Behavioral Economist”, **The American Economic Review**. Vol.87, No.2, May 1997, ss.439-441.
- Tom, Sabrina M., Craig R. Fox, Christopher Trepel ve Russell A. Poldrack. “The Neural Basis of Loss Aversion in Decision-Making Under Risk”, **Science**. Vol.315, No.5811, 2007, ss.515-518.
- Tomer, John F. “What is Behavioral Economics”, **The Journal of Socio- Economics**. Vol.36, No.3, January 2007, s.463-479.
- Tversky, Amos ve Daniel Kahneman. “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, **Science**. Vol.185, No.4157, September 1974, s.1124-1131.
- Tversky, Amos ve Daniel Kahneman. “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, **Science**. Vol.211, No.30, January 1981, s.453-458.
- Yalçınkaya, Timuçin. “Risk ve Belirsizlik Algılamasının İktisadi Davranışlara Yansımaları”, **Muğla Üniversitesi İİBF İktisadi Tartışma Tebliğleri**. No.2004/5, 2004, ss.1-30.

Diğer Yayınlar

Türk Dil Kurumu Sözlük,

http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_karsilik&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5cc69929233bc6.88112091, (29.04.2019)

