Sosyal Bilimler Enstitüsü

T.C.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİYLE SÜRDÜRÜLEBİLİR TÜKETİM: YEŞİL ÜRÜN İNCELEMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ESLEM BÜYÜKARSLAN

İSTANBUL, 2023

T.C.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİYLE SÜRDÜRÜLEBİLİR TÜKETİM: YEŞİL ÜRÜN İNCELEMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ESLEM BÜYÜKARSLAN

DANIŞMAN: DR. ÖĞR. ÜYESİ CERAN ZEYNEP ZAFİR BAHÇEKAPLI

İSTANBUL, 2023

T.C.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI

TEZ ONAY BELGESİ

İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Bilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi Eslem Büyükarslan'ın Davranışsal İktisat Perspektifiyle Sürdürülebilir Tüketim: Yeşil Ürün İncelemesi adlı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun …….. tarih ve …….. sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi: ..…./……/……

Öğretim Üyesi Adı Soyadı			**İmzası**
1	Tez Danışmanı		
2	Jüri Üyesi		
3	Jüri Üyesi		
4	Jüri Üyesi		
5	Jüri Üyesi		

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİYLE

SÜRDÜRÜLEBİLİR TÜKETİM: YEŞİL ÜRÜN İNCELEMESİ

Tarihsel perspektiften bakıldığında, insan her dönemde tüketen ve aynı zamanda üreten bir varlıktır. Kaynakların sınırlı olmasıyla birlikte, insanlığın temel eylemi olan tüketimin sürdürülebilirliği de gittikçe önem kazanan konulardan biri olmaktadır. Küresel ölçekte sorumlu üretim ve tüketim amacı incelendiğinde hedefe ulaşılamadığı ve önemli zorlukların devam ettiği görülmektedir. Bu bağlamda ortaya çıkan ekolojik iktisat, iç ve dış limitlerin varlığından bahsederken tüketimin sürdürülebilirliğini eleştiren önemli bir yaklaşımdır. Ekolojik iktisat "ekolojik ayak izi göstergesini" kullanarak; aşırı tüketimi ve doğanın kapasitesinin aşıldığını göstermektedir.

Ekolojik iktisat, sürdürülebilir olmayan tüketim davranışlarının terk edilmesi amacıyla ekolojik yurttaşlık kavramını ortaya koymaktadır. Kavrama göre, bireyin rasyonel davranarak sürdürülemez tüketim davranışlarından uzaklaşacağı öngörülmektedir. Fakat ekolojik ayak izinin oluşmasında en büyük etken kişisel tüketim tercihleridir. Bu bağlamda neoklasik iktisadın rasyonel insan varsayımının sorgulanması gerekmektedir.

Davranışsal iktisat, bireylerin karar verme sürecinde sınırlı bakış açısına sahip olduğunu belirtip, davranışları psikoloji bilimiyle açıklayarak bilişsel önyargılar ve kısayolların varlığından bahsetmektedir. Bireyler, günlük hayatta bazı bilişsel önyargılara ve kısayollara takılmaktadır. Yeşil tüketicilerin de ilgili tuzaklara düşerek sürdürülebilir olmayan yeşil ürün tüketimi gerçekleştirebileceği bu tezde ortaya konmuştur. Yeşil ürün tüketiminin ihtiyacından fazla olması sürdürülebilir tüketimin önündeki engellerdir.

Bu tezde; tüketicilerin tüketim davranışları, yeşil ürün satın alma bağlamında bilişsel önyargılar ve kısayollar çerçevesinde incelenmiştir. Bu bağlamda tüketicilerin, yeşil tüketici olarak tanımlansalar da birtakım bilişsel önyargı ve kısayol tuzaklarına kapılabilecekleri ve sürdürülebilir tüketimden sapan davranışlarda bulunabilecekleri ortaya konmuş ve örneklerle açıklanmıştır.

Anahtar Kelimeler: sürdürülebilir kalkınma, sürdürülebilir tüketim, tüketim, sürdürülebilir kalkınma amaçları, sorumlu üretim ve tüketim amacı, ekolojik iktisat, ekolojik ayak izi, tüketimin ayak izi, ekolojik vatandaşlık, davranışsal iktisat, sınırlı rasyonalite, beklenti teorisi, bilişsel önyargılar, hevristikler, yeşil tüketim, yeşil tüketici, yeşil satın alma davranışı, yeşil ürün

ABSTRACT

SUSTAINABLE CONSUMPTION WITH A BEHAVIORAL ECONOMICS PERSPECTIVE: A GREEN PRODUCT ANALYSİS

From a historical perspective, man is a creature that consumes and produces at the same time in every period. With the limited resources, the sustainability of consumption, which is the basic action of humanity, is one of the issues that are gaining importance. When the purpose of responsible production and consumption on a global scale is examined, it is seen that the target has not been reached and significant difficulties continue. Ecological economics, which emerged in this context, is an important approach that criticizes the sustainability of consumption while talking about the existence of internal and external limits. Using the ecological economics "ecological footprint indicator"; It shows excessive consumption and exceeding the capacity of nature.

Ecological economics introduces the concept of ecological citizenship in order to abandon unsustainable consumption behaviors. According to the concept, it is predicted that the individual will move away from unsustainable consumption behaviors by acting rationally. However, the biggest factor in the formation of ecological footprint is personal consumption preferences. In this context, the rational human assumption of neoclassical economics needs to be questioned.

Behavioral economics states that individuals have a limited perspective in the decision-making process, and explains behaviors with psychology, mentioning the existence of cognitive biases and shortcuts. Individuals are stuck with some cognitive biases and shortcuts in daily life. It is revealed in this thesis that green consumers can also fall into the related traps and consume unsustainable green products. The fact that the consumption of green products is more than needs, are obstacles to sustainable consumption.

In this thesis; consumers' consumption behaviors were examined within the context of cognitive biases and shortcuts in the context of green product purchasing. In this context, it has been revealed and explained with examples that although consumers are defined as green consumers, they can fall into some cognitive biases and shortcut traps and behave deviating from sustainable consumption.

Keywords: sustainable development, sustainable consumption, consumption, sustainable development goals, responsible production and consumption purpose, ecological economics, ecological footprint, footprint of consumption, ecological citizenship, behavioral economics, limited rationality, expectation theory, cognitive biases, heuristics, green consumption, green consumer, green buying behavior, green product

ÖNSÖZ

Tez konumun belirlenmesi ve tezimin yazım sürecinde düşüncelerimi göz önünde bulundurup, destekleyen ve yönlendiren danışmanım Ceran Zeynep Zafir Bahçekapılı'ya, tez sürecimde saatlerce beni dinleyen ve bu yolda cesaretlendiren dayım Abdulkadir Abduşoğlu'na ve her daim yanımda olduğunu hissettiğim annem Dudu Rabia Abduşoğlu ile kardeşim Ahmet Buğra Büyükarslan'a teşekkürlerimi sunarım.

ESLEM BÜYÜKARSLAN

İstanbul, 2023

İÇİNDEKİLER

Sayfa No:

ÖZET ..... **i**

ABSTRACT ..... **ii**

ÖNSÖZ ..... **iii**

İÇİNDEKİLER ..... **iv**

KISALTMALAR ..... **x**

TABLOLAR LİSTESİ ..... **xii**

ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **xiii**

GİRİŞ **1**

1. EKOLOJİK İKTİSAT VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK **4**

1.1. Tarihsel Perspektifte İktisadi Yaklaşımların Ekolojik Bakışı 4

1.1.1. Fizyokrasi ve Klasik İktisat 4

1.1.2. Neoklasik İktisat 5

1.1.3. Ekolojik İktisat 8

1.2. Sürdürülebilirlik Kavramı 14

1.3. Tarihsel Süreçte Sürdürülebilir Kalkınma 16

1.3.1. Sürdürülebilirliğin Yumurtası 22

1.3.2. Sürdürülebilir Kalkınmanın Üç Boyutu 23

1.4. Gündemden Uygulamaya Sürdürülebilir Kalkınma 25

1.4.1. Binyıl Kalkınma Hedefleri (MDG) 26

1.4.2. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) 27

1.5. Tüketim ve Sürdürülebilirliği 30

1.5.1. Tüketim Kavramı 30

1.5.2. Sürdürülebilir Tüketim 31

1.5.3. Sürdürülebilir Kalkınmanın 12. Amacı: Sorumlu Üretim ve Tüketim 35

1.5.4. Sorumlu Üretim ve Tüketim Amacında Dünya'daki Son Durum 37
1.6. Ekolojik İktisattan Alternatif Bir Gösterge: Ekolojik Ayak İzi 41
1.6.1. Ekolojik Ayak İzi 'ne Yolculuk 41
1.6.2. Ekolojik Ayak İzi 43
1.6.3. Ekolojik Ayak İzi Muhasebesi 44
1.6.4. Ekolojik Arz ve Talep: Ekolojik Ayak İzi ve Biyokapasite Hesabı 46
1.6.4.1. Ekolojik Açık- Ekolojik Rezerv 47
1.6.4.2. Tüketimin Ayak İzi 50
1.6.4.3. Tüketim ve Alan Kullanım Matrisi (CLUM) 51
1.6.5. Ekolojik Vatandaşlık 52
2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT 54
2.1. Davranışsal İktisat Kavramı 54
2.1.1. Homoeconomicus (İktisadi İnsan) ve Sınırlı Rasyonellik 55
2.1.2. Davranışsal İktisat Disiplini ve Psikoloji Bilimi (Davranışsal İktisat ve Diğer Bilimlerle İlişkisi) 56
2.1.3. Davranışsal İktisadın Araştırma Yöntemleri 58
2.1.4. Davranışsal İktisadın Amacı 59
2.2. Davranışsal İktisat'ın Ortaya Çıkışı ve Tarihsel Gelişimi 61
2.2.1. Klasik İktisat Döneminde Davranışsallık 62
2.2.1.1. Adam Smith (1723-1790) 62
2.2.1.2. Jeremy Bentham (1748-1832) 64
2.2.1.3. David Hume (1711-1776) 64
2.2.2. Neoklasik İktisat Döneminde Davranışsallık 65
2.2.2.1. Erken (Eski) Dönem Neoklasik İktisat 65
2.2.2.2. Yeni (Savaş Sonrası) Dönem Neoklasik İktisat 67
2.2.3. Davranışsal İktisat Döneminde Davranışsallık 69
2.2.3.1. Erken (Eski) Dönem Davranışsal İktisat 69
2.2.3.2. Birinci Nesil Davranışsalcılar 70
2.2.3.2.1. Herbert Alexander Simon 70

2.2.3.2.2. George Katona 72
2.2.3.2.3. Harvey Leibenstein 73
2.2.3.2.4. Tibor Scitovsky ve Richard A. Easterlin 74
2.2.3.3. Yakın (Yeni) Dönem Davranışsal İktisat 75
2.2.3.4. İkinci Nesil Davranışsalcılar 76
2.2.3.4.1. Daniel Kahneman ve Amos Tversky 76
2.2.3.4.2. Richard Thaler 78
2.2.3.4.3. George Arthur Akerlof 79
2.3. Davranışsal İktisat Yaklaşımları Çerçevesinde Tüketicinin Karar Verme Süreci 80
2.3.1. Beklenti Teorisi 80
2.3.1.1. Ana Akım İktisatta Beklenen Fayda (Değer) Teorisi 81
2.3.1.2. Beklenti Teorisi ve Beklenen Değer Teorisine Eleştirisi 81
2.3.1.2.1. Ellsberg Paradoksu 83
2.3.1.2.2. Allais Paradoksu 83
2.3.2. Sınırlı Rasyonalite 86
2.3.2.1. Herbert Simon'un Sınırlı Rasyonalite Modeli 88
2.3.2.2. Sınırlı Rasyonalite Modelleri (Homoeconomicus'a Alternatif Modeller) 91
2.3.2.2.1. John Dewey'in Ahlak Teorisi Temelli Sınırlı Rasyonalite Modeli 92
2.3.2.2.2. Immanuel Kant'ın Ahlak Teorisi Temelli Sınırlı Rasyonalite Modeli 92
2.3.2.2.3. Friedrich August von Hayek'in Rasyonel Davranış Modeli 93
2.4. Davranışsal İktisat Perspektifiyle Kararları Biçimlendiren Bilişsel Önyargılar (Yanılgılar) ve Hevristikler 94
2.4.1. Sınırlı Rasyonellikten Bilişselliğe Doğru 94
2.4.2. Hevristikler 95
2.4.2.1. Temsiliyet Hevristiği 96
2.4.2.2. Çıpalama Etkisi 97
2.4.2.3. Kullanılabilirlik (Bulunabilirlik) Hevristiği 97
2.4.3. Bilişsel Önyargılar 98
2.4.3.1. Bilişsel Önyargılar (Yanılgılar) Kodeksi 99

2.4.3.2. Bilişsel Önyargılar (Yanılgılar) Kodeksindeki Dört Sorun 100
2.4.3.2.1. Aşırı Bilgi 101
2.4.3.2.1.1. Tekrar 101
2.4.3.2.1.2. Farklılık 101
2.4.3.2.1.3. Değişim 101
2.4.3.2.1.4. İnanç 101
2.4.3.2.1.5. Kusur 101
2.4.3.2.2. Yetersiz Anlam 101
2.4.3.2.2.1. Hikaye Yaratma 101
2.4.3.2.2.2. Boşluk Doldurma 102
2.4.3.2.2.3. Hayal Etme 102
2.4.3.2.2.4. Sadeleştirme 102
2.4.3.2.2.5. Varsayma 102
2.4.3.2.2.6. Yansıtma 102
2.4.3.2.3. Hızlı Aksiyon Alma İhtiyacı 102
2.4.3.2.3.1. Güven 103
2.4.3.2.3.2. Şimdiki Zamanın Tercihi 103
2.4.3.2.3.3. Yönlendirilmiş Enerjiyle Motive Olma 103
2.4.3.2.3.4. Hatadan Kaçma 103
2.4.3.2.3.5. Basitliğin Tercihi 103
2.4.3.2.4. Ne Hatırlanmalı? 103
2.4.3.2.4.1. Pekiştirmek 103
2.4.3.2.4.2. Ayrıntıların Ayıklanması 103
2.4.3.2.4.3. Basitleştirme 104
2.4.3.2.4.4. Depolama 104
3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT YAKLAŞIMIYLA YEŞİL ÜRÜN İNCELEMESİ 105
3.1. Yeşil Ekonominin Ortaya Çıkışı ve Tanımı 105
3.2. Yeşil Ekonomi Göstergeleri 109
3.3. Tüketim Vizyonunun Yeşil Tüketime Dönüşümü 109

3.3.1. Sürdürülebilir Tüketimin Davranış Boyutu Olarak Yeşil Tüketim 110
3.3.1.1. Yeşil Tüketim Süreci ve Yeşil Tüketici 111
3.3.1.1.1. Tüketici Kaygısı ve Tüketici Bilinci 112
3.3.1.1.2. Yeşil Satın Alma Davranışı 113
3.3.1.1.3. Yeşil Tüketici: Yeşil Tüketim Süreci Aktörü 115
3.3.1.2. Yeşil Ürün 118
3.3.2. Yeşil Tüketiciye ve Yeşil Ürüne Yönelik Eleştiriler 120
3.4. Yeşil Tüketicinin Etkilenebileceği Bilişsel Önyargılar ve Kısayollar 123
3.4.1. Aşırı Bilgi Varsayımı Altındaki Bilişsel Önyargılar 124
3.4.1.1. Moda Bağlı Hafıza Yanılgısı (Mood-Congruent Memory Bias) 124
3.4.1.2. İhmal Suçu (Omission Bias) 124
3.4.1.3. Gözlemci Beklentisi Etkisi (Observer Expectancy Effect) 124
3.4.1.4. Birim Bazlı Düşünme Yanılgısı (Base Rate Fallacy) 124
3.4.2. Yetersiz Anlam Varsayımı Altındaki Bilişsel Önyargılar 125
3.4.2.1. Kısıtlı Önyargı (Restraint Bias) 125
3.4.2.2. Murphy Kanunu (Murphy's Law) 125
3.4.2.3. Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting) 125
3.4.2.4. Grup Dışı Etkisi (Out-Group Homogenity Bias) 126
3.4.2.5. Halo Etkisi (Halo Effect) 126
3.4.2.6. Operasyonel Sabitlik (Functional Fixedness) 126
3.4.2.7. Kişisel Onaylanma Etkisi (Moral Credential Effect) 127
3.4.2.8. Bandwagon Etkisi (Bandwagon Effect) 127
3.4.2.9. Örnek Boyutu Belirsizliği (Insensivity to Sample Size) 127
3.4.2.10. İlişkilendirme Yanılgısı (Illusory Correlation) 128
3.4.3. Hatırlanması Gerekenler Varsayımında Bilişsel Önyargılar 128
3.4.3.1. Son Olay Etkisi (Recency Effect) 128
3.4.3.2. Yanıltıcı Bilgi Etkisi (Misinformation Effect) 128
3.4.3.3. Dolaylı Önyargılar (Implicit Stereotypes) 129
3.4.4. Hızlı Aksiyon Alma Varsayımı Altında Bilişsel Önyargılar 129

3.4.4.1. Delmore Etkisi (Delmore Effect) 129
3.4.4.2. İnanç Önyargısı (Belief Bias) 129
3.4.4.3. Statüko Önyargısı (Status Quo Bias) 130
3.4.4.4. Yem Atma Etkisi (Decoy Effect) 130
3.4.4.5. Birim Önyargısı (Unit Bias) 130
3.4.4.6. Geri Tepme Etkisi (Backfire Effect) 131
3.4.4.7. Risk Dengeleme (Risk Compensation) 131
3.4.4.8. Savunmacı Yaklaşım (Defensive Attribution) 131
SONUÇ 132
KAYNAKÇA 135

KISALTMALAR

BM : Birleşmiş Milletler

CLUM : Tüketim ve Alan Kullanım Matrisi (Consumption Land-Use Matrix)

EDF : Çevre Savunma Fonu (European Development Fund)

EPI : Çevresel Performans Endeksi (Enviromental Performance Index)

FOE : Dünya Dostları (Friends of Earth)

GSYH : Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

HDI : İnsani Gelişme Göstergeleri (Human Development Index)

IPCC : Uluslararası İklim Değişikliği Paneli (Intergovernmental Panel on Climate Change)

IUCN : Uluslararası Doğayı ve Doğal Kaynakları Koruma Birliği (International Union for Conservation of Nature)

JPOI : Johannesburg Uygulama Planı (Johannesburg Plan of Implementation)

Kha : Küresel Hektar

MA : Binyıl Ekosistem Değerlendirmesi (Millennium Ecosystem Assessment)

MDG : Binyıl Kalkınma Hedefleri (Millennium Development Goals)

NFA : Ulusların Ayak İzi Programı (National Footprint and Biocapacity Account)

OECD : Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development)

SKA : Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları

UNCSD : Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonu (The United Nations Commission on Sustainable Development)

UNEP : Birleşmiş Milletler Çevre Programı (The United Nations Environment Programme)

UNFCCC : Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (The United Nations Framework Convention on Climate Change)

UNFPA : Birleşmiş Milletler Nüfus Fonu (The United Nations Population Fund)

WCED : Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu World Commission on Environment and Development (World Commission on Environment and Development)

WCS : Dünya Koruma Stratejisi (World Conservation Strategy)

WWF : Dünya Doğayı Koruma Vakfı (World Wide Fund for Nature)

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Zaman İçinde SKA Endeks Puanı, Dünya Ortalaması (2010-2021)..... 37

Tablo 2: Dünya Limit Aşım Günü (Earth Overshoot Day) 1971-2022..... 49

Tablo 3: Ana Tüketim Kategorilerine Göre İnsanlığın Ekolojik Ayak İzi, 2022..... 52

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Sürdürülebilirliğin Yumurtası (The Egg of Sustainability)..... 22

Şekil 2: Munasinghe Sürdürülebilirlik Üçgeni..... 23

Şekil 3: Bölge ve Gelir Gruplarına Göre 2022 SKA Gösterge Tabloları (Seviyeler ve Eğilimler) 38

Şekil 4: SDG 12 Sorumlu Üretim ve Tüketim Endeks Haritası, Derecelendirmeler 40

Şekil 5: SDG 12 Sorumlu Üretim ve Tüketim Endeks Haritası, Trendler 41

Şekil 6: Ülkelerin Ekolojik Açık- Rezervi 48

Şekil 7: Bilişsel Yanlılıklar Kodeksi..... 100

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİYLE SÜRDÜRÜLEBİLİR TÜKETİM: YEŞİL ÜRÜN İNCELEMESİ

GİRİŞ

Ekosistem ve insanlığın karşılıklı ilişki içinde olduğu 21. yüzyılda bilinen ve kabul edilen bir gerçektir. Bu ilişkinin ekonomik, sosyal ve çevresel olmak üzere üç boyutu etkilediği ve ilgili boyutlardan etkilendiği düşünülmektedir. Sürdürülebilir kalkınma, her üç boyutun da sağlanmasını amaçladığı ve bu doğrultuda hedefler koyduğu için önem arz etmektedir. Diğer yandan boyutları etkileyen ve dengeleri değiştiren ana faktör bireyler ve tercihleridir. Üretim perspektifinden tüketim perspektifine geçişle birlikte, geleneksel tüketim kalıplarının değiştiği görülmektedir. Bu çerçevede, öne çıkan kavramlardan birisi de "tüketimin sürdürülebilirliği" olmuştur.

Tüketimin sürdürülebilirliği hakkında bilgi sahibi olmak için ekolojik iktisat ve ekolojik ayak izi göstergesinden yararlanılmakta ve sürdürülebilir olmayan bir tüketim yapısı olduğu görülmektedir. Bu bağlamda tüketimin sürdürülebilirliği dikkate alınması gereken bir durumdur. İlgili yüzyılda tüketim, ihtiyaçtan daha fazlasını tanımladığı için sürdürülebilirlikten uzak bir döngü ortaya çıkmaktadır. Döngünün kırılması için bireylerin satın alma ve tüketim davranışlarının neden ve sonuçlarının incelenmesi önem arz etmektedir.

Davranışsal iktisat; neoklasik iktisadın varsayımlarını sorgulayarak, teorilerin birey üzerindeki pratik etkilerini daha gerçekçi bir bakış açısı ile analiz etmektedir. Davranışsal iktisada göre bireyler sınırlı rasyoneldir ve bazı bilişsel önyargı ve kısayollara takılmaktadır. Bu bağlamda sürdürülebilir tüketimin aktörü olan bireyin satın alma ve tüketim davranışlarının arkasındaki psikolojik faktörlerin sorgulanmasının daha sağlıklı olacağı düşünülmektedir. Kısacası sürdürülebilir tüketimin tüketici psikolojisi çerçevesinde ele alınması, sürdürülebilirliğin ne kadar mümkün olabileceğini açıklamada önemli bir unsur olacağı için tez çalışması davranışsal iktisat çerçevesinde ele alınmıştır.

Çalışmada; sürdürülebilir tüketim ve davranışsal iktisat arasındaki bağlantı, yeşil tüketim üzerinden kurulmaktadır. Sürdürülebilir tüketimin davranışsal boyutunu yeşil tüketim oluşturmaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisat perspektifinden yeşil tüketimin incelenmesi önem arz etmektedir. Yeşil tüketim; yeşil tüketicilerin yeşil ürünleri satın almasıyla oluşmaktadır. Bu çerçevede yeşil ürün tüketiminin yeşil tüketim olduğu düşünülmektedir. Fakat yeşil tüketim her zaman sürdürülebilir tüketimi ifade etmemektedir. Sürdürülebilir tüketim, bazen ihtiyacından daha fazlasını tüketmemeyi bazen ise hiç tüketmemeyi ifade etmektedir.

Davranışsal iktisada göre bireylerin tüketimlerinin sürdürülebilirliğini ihlal etmesi birtakım bilişsel önyargılar ve kısayollar nedeniyle olmaktadır. Bu durumda davranışsal iktisat perspektifiyle

sürdürülebilir tüketim incelendiğinde, yeşil ürün tüketiminin sürdürülebilir olmayan bir tüketime yol açabileceği düşüncesinin arkasında da ilgili bilişsel önyargı ve kısayolların bulunacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede sürdürülebilir tüketimin davranış boyutu olan yeşil ürün tüketiminin davranışsal iktisat perspektifiyle incelenmesi, sürdürülebilirliğin ne kadar mümkün olabileceği hakkında önemli ipuçları verecektir.

Türkiye'de hazırlanan tezler incelendiğinde; davranışsal iktisat perspektifiyle sürdürülebilir tüketimin yeşil ürün bağlamında incelendiği bir tez bulunmamaktadır. Tezlerde davranışsal iktisat ve tüketim ilişkisine ya da sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir tüketim, yeşil ekonomi ilişkisine yer verilmektedir. Ayrıca yeşil ürün odaklı bilişsel önyargıların seçilmesi ve bu doğrultuda örnekler verilerek konunun açıklanması, literatürde yer almayan bir çalışmadır. Bu bağlamda tez çalışmasında, ilgili alanlar hakkında bir literatür taraması yapılması hedeflenmektedir. Ayrıca davranışsal iktisat perspektifiyle yeşil tüketimin de sürdürülebilir olmayan bir tüketime yol açabileceğinin gösterilebilmesi için, literatürde yer alan bilişsel önyargılar ve kısayolların yeşil ürün tüketimine uyarlanmış örnekleri verilecektir. Çalışmanın sonunda ise tezin hipotezi olan; yeşil ürün tüketiminin her zaman sürdürülebilir tüketime yol açmayacağının, çünkü bireylerin bilişsel önyargılar ve kısayollara takılarak sürdürülebilirlikten uzak yeşil ürün tüketimi davranışları sergileyeceğinin ortaya konması hedeflenmektedir.

Tüketimin sürdürülebilirliğinin ekolojik ayak izi göstergesiyle gösterilmesi ve yeşil ürün tüketimiyle incelenmesinin yanı sıra davranışsal iktisat perspektifiyle incelenirken yeşil ürün tüketimine uyarlanmış bilişsel önyargılar ve kısayollarla neden sonuç ilişkisinin desteklenmesi, tezin bilimsel katkısı olacaktır.

Tez çalışmasının birinci bölümünde; sürdürülebilirlik kavramı ele alınmaktadır. Sürdürülebilir tüketim kavramını açıklamadan önce, sürdürülebilirliğin ne olduğu ve sürdürülebilir kalkınmanın tarihsel çerçevesi incelenmektedir. Bu doğrultuda sürdürülebilir kalkınma amaçlarından biri de olan sorumlu üretim ve tüketim amacı çerçevesinde tüketim ve tüketimin sürdürülebilirliği tartışılmaktadır. Sürdürülebilir tüketim hakkında daha sağlıklı bilgi edinmek amacıyla da ekolojik iktisat perspektifinde tüketim incelenmektedir. Bunun için ekolojik ayak izi göstergesinden yararlanılarak tüketimin muhasebesi yapılmaktadır. Bu doğrultuda ilgili tüketimin, bireysel tüketim nedeniyle oluştuğu görülmektedir.

İkinci bölümde; davranışsal iktisat ele alınmaktadır. Çalışmanın davranışsal iktisat perspektifinden yürütülmesi nedeniyle ilgili yaklaşım tarihsel bağlamda incelenmektedir. Bu doğrultuda klasik iktisat, neoklasik iktisat ve davranışsal iktisat döneminde davranışsallığın gelişimine yer verilmektedir. Davranışsal iktisadın erken ve yakın dönemleri, en önemli davranışsal iktisatçılar ve çalışmaları ele alınarak açıklanmaktadır. İlerleyen aşamada, tüketicinin karar verme sürecini etkileyen beklenti teorisi

ve sınırlı rasyonaliteye yer verilmektedir. Bu bağlamda sınırlı rasyonelliğe neden olan bazı hevristikler ve bilişsel önyargıların olduğu belirtilerek, bilişsel önyargılar kodeksi ele alınmaktadır.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise sürdürülebilir tüketimin davranışsal boyutu olan yeşil tüketimle ilişki kurulması hedeflenmektedir. Bu doğrultuda tüketim vizyonunun yeşil tüketime dönüşümü ele alınmaktadır. Yeşil tüketim sürecinde tüketicinin rolü, geliştirdiği kaygı ve bilincin yeşil satın alma davranışına nasıl dönüştüğü ifade edilmektedir. Bu bağlamda yeşil tüketici olmanın ve yeşil tüketim yapmanın gereği olarak yeşil ürün tüketilmesi gerektiği belirtilerek, yeşil ürün kavramına yer verilmektedir. Çalışmanın son aşamasında yeşil tüketiciye ve yeşil ürüne yönelik bir eleştiri geliştirilmektedir. Bu çerçevede eleştirilen noktayı daha net ifade edebilmek amacıyla bilişsel önyargılar ve kısayolların bazıları seçilerek yeşil ürün satın alma davranışı ve tüketimi doğrultusunda örneklenerek savunulan düşünce kuvvetlendirilmektedir.

1. EKOLOJİK İKTİSAT VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

1.1. Tarihsel Perspektifte İktisadi Yaklaşımların Ekolojik Bakışı

Tarihsel perspektifte, yaşanan ekonomik ve sosyal sorunlar neticesinde birçok iktisadi yaklaşımlar gelişmiş ve bunların bazıları zaman içinde değişim ve dönüşüm geçirmiştir. Ekolojik iktisat yaklaşımının temel çıkarım ve varsayımlarının incelenmesi ve tarihsel süreçte neyin değiştiğinin ortaya konması sürdürülebilir kalkınmanın anlaşılmasında önemli bir husustur.

İktisadi yaklaşımlar, aslında üç yüz yıldan uzun bir süre boyunca insan yapımı sermaye ve doğal sermaye olmak üzere iki tür sermaye kavramını tartışmıştır. Bu doğrultuda sermaye üzerinden, büyüme ve kalkınma ekseninde argüman üreterek şekillenmişlerdir. Tarihsel perspektifte insan yapımı sermaye ve doğal sermayeye tartışmaları, bu iktisadi yaklaşımların ekolojik sınırlar hakkındaki argümanlarının iyimser ya da kötümser bakış açısına sahip olmalarına sebep olmuştur.

İyimser bakış açısında, doğal sermaye ve insan yapımı sermaye arasında tam ikame söz konusudur. Sermayeler arasında bir fark yoktur. Bu durumda gelecek nesiller için bırakılacak sermayenin türünden ziyade, toplam sermaye stoku önemlidir (Aslan, 2010: 13-14). Bu çerçevede önemli olan büyümedir. Klasik ve neoklasik iktisadi yaklaşımlar iyimser bakış açısına sahiptir. Onlara göre, ekonomik büyüme sayesinde ülkeler teknolojilerini geliştirecektir. Bu sayede yaşanan çevre problemlerinin önüne geçilecektir. Kısacası doğal sermaye azalırken, insan yapımı sermayenin arttığı politikalar izlenerek ekolojik sınırlara ulaşılmayacağı varsayılmaktadır.

Kötümser bakış açısına sahip olan iktisadi yaklaşımlar ise, insan yapımı sermaye ve doğal sermaye arasında tam ikame bulunmadığını belirtmektedir. Sermaye türleri birbiri için alternatif değil, birbirinin tamamlayıcısıdır (Aslan, 2010: 13-14). Bu doğrultuda hem insan yapımı sermayenin hem de doğal sermayenin büyüklüğü ayrı ayrı ele alınmaktadır. Doğal sermayenin ve ekonomik büyümenin sınırları olduğu ifade edilmektedir. Ekonomik büyüme yerine, çevre problemlerini çözerek çevre ile uyumlu hareket eden sürdürülebilir kalkınma politikalarının uygulanmasını savunmuşlardır. Kötümser bakış açısına sahip yaklaşımlara fizyokrasi ve ekolojik iktisat örnek verilmektedir.

1.1.1. Fizyokrasi ve Klasik İktisat

Fizyokratlara göre, insanlığın maddi zenginliği doğal sermaye temellidir. (Hussen, 2005: 126) Ekonomik çıktı elde etmek için gerekli olan doğal sermayeyi, öncelikli toprak olarak tanımlamışlardır (Hussen, 2005: XXV). Fizyokratların kurucusu François Quesnay (1674-1774), iktisadın çevre ile olan ilişkisini toprak üzerinden irdelemiştir. Üretmek ve ekonomik sermaye fazlası yaratmak için toprağa,

dolayısıyla çevreye ihtiyaç duyulmaktadır. Quesnay, tüm doğal kaynakları tanımlayan toprağın üretimdeki önemini "Ekonomik Tablo (Tableau Economique)" adlı eserinde oluşturduğu üretim şeması ile göstermiştir (Akkuş Dağdeviren, 2019: 13). Bu bağlamda ekolojik iktisadın temeli 18. yüzyılda (1856-1858) fizyokratlar tarafından oluşturulmuştur. Fizyokratların çevresel sınırları toprak arzı üzerinden ifade ettiği kötümser bakış açısı, sanayileşmeyle yerini iyimser bakış açısına bırakmıştır.

Sanayi Devrimi sonrasında insan yapımı sermaye, doğal sermaye yerine ikame edilirken, tartışma ekonomik büyüme çevresinde şekillenmiştir (Aslan, 2010: 48). Sanayileşmiş ülkelerin hızlı ekonomik büyümeleri, klasik ve neoklasik iktisat yaklaşımlarının doğal sermayeyi göz ardı etmesine neden olmuştur (Aslan, 2010: 20). Doğal sermayeye erişim ve sınırları hakkında iyimser olan klasik iktisatçı Adam Smith, fizyokratları eleştirmiştir. Smith'e göre kirlilik ve aşırı tüketim, teknolojik ve bilimsel gelişmelerle engellenebilir düzeydedir (Aslan, 2010: 20).

David Ricardo ve Malthus gibi bazı klasik iktisatçılar ise, doğal sermayeye sınırları nedeniyle ekonomik büyümenin sürdürülebilir olmadığı görüşünü kötümser bir bakış açısıyla ele almıştır. 19. yüzyılda David Ricardo (1891), doğal sermayeyi tanımlayan toprağın arzının stabil olduğunu "Azalan Verimler Kanunu" ile açıklamıştır. Teknolojik gelişimin sağladığı faydayla, daha fazla ekonomik çıktı elde etmek için çevrenin parçası olan toprağın tamamının kullanımı ilk aşamada verimi arttırmaktadır. Fakat verimsiz toprakların da rant için üretime açılması, azalan verimlere tâbi toprağın marjinal faydasını azaltacaktır. Ricardo, toprak-rant kuramıyla ekonomik büyümenin çevresel sınırları nedeniyle uzun vadede sürdürülebilir olmadığını belirtmektedir. Thomas Robert Malthus (1798) ise, "Nüfus Teorisi"nde sınırlı doğal sermaye ile yaratılan gıda üretiminin nüfus ile olan ilişkisini incelemiştir. Malthus'a göre, doğal sermaye harcanarak üretilen gıda ürünlerindeki artış aritmetik olsa da nüfusun geometrik artması sonucu oluşan baskı, kıtlık yaratacaktır. Klasik iktisadın gelişimine katkıda bulunan John Stuart Mill ise ekonomik büyümenin sınırları olduğunu kabul etse de iyimser bir bakış açısı sergilemiştir. "Durgun Durum (Stationary State)" yaklaşımında ekonomik büyümenin fiziksel sınırlarını tartışmak yerine, niteliksel bir kalkınma düşüncesini savunmuştur (Aslan, 2010: 53). Malthus'un nüfus hakkındaki düşüncelerini desteklese de nüfusun kontrol altına alınarak yaşam standartlarının yükseltilmesini hedeflemiştir. Bu sayede insanlık, sosyal adalet gibi niteliksel konulara eğilebilecektir. Ekonomik büyümenin gerekliliğini de ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre değerlendirmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme hedeflerinin olmasını, gelişmiş ülkelerin ise gelir dağılımı gibi problemlerle ilgilenmesini savunmaktadır (Aslan, 2010: 21).

1.1.2. Neoklasik İktisat

Sanayi Devrimi sonrasında klasik iktisatçıların farklı bakış açılarıyla durumu ele aldığı görülmektedir. 19. yüzyılda neoklasik iktisada geçildiğinde ise tamamen iyimser bir bakış açısı ortaya konulmuştur.

Klasik iktisatçılar gibi neoklasik iktisatçılar da insan yapımı sermayeyi, doğal sermaye yerine ikame etme fikrini savunmaktadır. Sürekli ve sınırsız ekonomik büyüme desteklenirken, büyümenin sınırları göz ardı edilmiştir. Gelecekte yaşanacak problemlerin ek büyüme ve teknolojik gelişmelerle çözülebileceği düşüncesi, neoklasik iktisatçıların iyimser bakış açısını desteklemesine neden olmuştur. Neoklasiklere göre ekonomik büyüme, doğal sermayenin adaletli kullanımını ve eşit dağılımını, yeni teknoloji ile sağlayacaktır. Buna "teknolojik iyimserlik (technological optimism)" denilmektedir. Teknolojik iyimserlik, doğal sermaye yerine insan yapımı sermayenin ikame edilmesini insan zekasına bağlamaktadır (Costanza, 1989: 3). Ayrıca insan zekasının sonucu olan ek büyümenin de yaşam standartlarını yükselteceğini düşünmektedirler.

Neoklasik iktisatçı Alfred Marshall'a göre ekonomik faaliyetler birtakım piyasa başarısızlıklarına yol açmaktadır. Marshall, bu piyasa başarısızlığını "dışsallık" olarak açıklamış ve "dışsal ekonomiler" kavramını öne sürmüştür. Dışsallık, bireyin üretim ve tüketim davranışlarının bir başka bireyin fayda fonksiyonunu doğrudan etkileyebilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu etki nedeniyle, diğer bireyin maliyet ve karının değişeceği; refahının etkileneceği öngörülmektedir. Dışsal ekonomiler ise, mal ve hizmetlerin, optimum duruma göre fazla ya da az arzına neden olan bir piyasa başarısızlığı olarak tanımlanmaktadır. Dışsal ekonomilere göre, mal ve hizmet arzının düşük olması pozitif dışsallık yaratırken; arz fazlası, negatif dışsallık yaratmaktadır ("Dışsal Ekonomiler", 2020). Marshall dışsallıkların içselleştirilmesi durumunda etkin kaynak dağılımına ulaşılacağını düşünmektedir (Akkuş Dağdeviren, 2019: 13). Fakat Marshall pozitif dışsallık üzerine çalışmalar yürütmüştür. Arthur Cecil Pigou ise dışsallığın negatif boyutunu öngörmüştür. Negatif dışsallığın içselleştirilebilmesi için ilk politika önerisini yapmıştır. Ona göre, Pigouvien vergiler sayesinde dışsallıklar önlenebilmektedir (Aslan, 2010: 49).

İstatistikçi ve aynı zamanda iktisatçı olan Harold Hotelling (1931) petrol, maden kaynakları, tarımsal alanlar gibi yenilenemeyen doğal sermayenin optimal kullanımı hakkında analizler yürütmüştür. Mill'in Durgun Durum Yaklaşımı'ndaki niteliksel kalkınma düşüncesini de reddetmiştir. Hotelling'e göre, doğal sermayenin kullanıldığı sanayinin tam rekabetçi piyasa yapısına sahip olması, fiyatların birey refahını yükseltecek seviyede oluşmasına neden olur. Bu durumda doğal sermaye temelli, kıt ya da pahalı olan malların yerine ikameleri tercih edilebilmektedir. "Doğal Kaynaklar Ekonomisi" olarak adlandırdığı bu alan için Hotelling, piyasanın kusursuz olduğu durumda ekonomik büyüme sınırlarının bir problem olmayacağı görüşündedir (Aslan, 2010: 49).

Neoklasik yaklaşıma göre ülkeler, ekonomik büyüme hedefine ulaşmak için doğal sermayeyi tüketerek üretmektedir. Doğal sermayeyi sağlayan ise çevredir. Dışsallıkların negatif boyutu hakkında çalışmalar yürüten bir diğer iktisatçı Kapp (1950) olmuştur. Kapp'a göre, çevre kirliliği önemli bir negatif dışsallıktır. Sürekli ve sınırsız ekonomik büyüme fikrinin, çevre üzerinde dönüşü olmayan hasara yol

açacağını öngörmüştür. İktisatçı Ronald Coase de, "mülkiyet haklarının tanımlanması" adlı politika önerisiyle, serbest piyasadaki kirlilik seviyesinin optimum değerde tutulabileceğini savunmuştur (Coase, 1960'tan akt. van den Bergh, 1996: 14). Süreç içerisinde, üretim için doğal sermaye tüketiminde ortaya çıkan atıkların geri dönüşümünün sağlanmaması, çevre kirliliğinin yaratılması ve engellenememesi gibi problemler ortaya çıkmaktadır. Çevresel problemlerin, sanayileşme ve teknolojik gelişmeler nedeniyle artması, çevre ve ekonomi arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir (Aslan, 2010: 1). Bu bağlamda ekonomik büyüme konusunda, neoklasik yaklaşımın iyimser bakış açısı teorik olarak sorgulanmaya başlanmıştır.

Ekonomik büyüme ve çevre ilişkisindeki gelişmeler, 1970'lerde neoklasik iktisadın yaklaşımlarını kullanan iki alt yaklaşımı ortaya çıkarmıştır. Bu alt yaklaşımlar: *doğal kaynak iktisadı* ve *geleneksel çevre iktisadıdır* (Aslan, 2010: 8). Doğal kaynak iktisadı, ekonomik üretim sürecinde kullanılan doğal sermaye sınırları ve aşırı tüketimden kaynaklı sorunlarla ilgilenmektedir. Geleneksel çevre iktisadının konusunu ise doğal sermaye kullanımı sonucu ortaya çıkan kirlilik oluşturmaktadır. Belirtilen alt yaklaşımlar, neoklasik yaklaşımın varsaydığı gibi, çevresel problemleri negatif dışsallık olarak tanımlasa da bu problemlerin nedenini ekonomik ajanların birbiri üzerindeki olumsuz etkileşimi olarak nitelendirmişlerdir (van den Bergh, 2000: 15).

Geleneksel çevre iktisadı, yaratılan negatif dışsallıkları insanı temel alan iyimser bir bakış açısıyla çözmeye çalışmaktadır. Bu bağlamda neoklasik iktisadın yöntem ve yaklaşımlarını kullanması, ekonomik büyümenin çevresel sorunlardan daha önemli olduğuna işaret etmektedir (Akkuş Dağdeviren, 2019: 17). Kısacası, ekonomik büyüme ve teknolojik gelişmeler sayesinde dışsallık olarak gördüğü çevresel sorunların çözülebileceği düşünülmektedir. Teoride çevreyi dikkate alsa da problemlerin sebebini analiz etmemiş ve sistem dışında bırakarak, pratikte ekonomik büyümeye yönelik mikro iktisat politikaları uygulamıştır (Akkuş Dağdeviren, 2019: 17).

Doğal kaynak iktisadı ve geleneksel çevre iktisadı, ekolojik sınırların varlığını kabul ederken, aksiyonlarını neoklasik yaklaşımın hedefi olan ekonomik büyüme çerçevesinde gerçekleştirmişlerdir. Bu bağlamda mevcut yaklaşımların pratikte eşitlik ve dağılım gibi sınırla ilgili sürdürülebilirlik sorunlarına sahip olduğu görülmektedir (Costanza, 1989: 2). Halbuki ekonomi ve ekoloji, aynı semantik köklere sahip ve büyük ölçüde aynı tözsel odağı paylaşan iki kavramdır (Rees, 1992: 122). Ekonomik sistem ve ekosistem birbiriyle bağlantılıdır ve bir bütünü oluşturmaktadır. Ekonomik bir ajan olan insan, ekosistemin de bir parçasıdır. Sistemlerin uyum içinde çalışması dünya düzeni için önem arz etmektedir. Bu bağlamda ekonomik sistem, sadece ekosistemin varlığını kabul etmemeli; aynı zamanda ekolojik sınırlara göre aksiyon almalıdır.

1.1.3. Ekolojik İktisat

Nüfus artışının üretimi dolayısıyla da tüketimi artırması, doğal sermayenin insan yapımı sermaye için sınırsızca tüketilmesi, ekosistemin taşıma kapasitesini gündeme getirmiştir. Sınırsız ve sürekli ekonomik büyümenin doğurduğu ve doğuracağı problemler ile dışsallıkların, gezegenin taşıma kapasitesini etkileyerek çevreye dönüşü olmayan zararlar vereceği öngörülmektedir. Bu bağlamda 1960'ların sonundan itibaren ekosistemin taşıma kapasitesi üzerine çalışmalar yapılmıştır. Ekolojik iktisat yaklaşımının ortaya çıkmasında, bu çalışmaların yöntem ve yaklaşımları önem arz etmektedir.

Kenneth E. Boulding (1966), "The Economics of the Coming Spaceship Earth" adlı makalesinde iki ayrı ekonomik sistem örneği üzerinden taşıma kapasitesine değinerek, ekonomi ve çevre gibi sistemlerin ilişkisini incelemiştir. Açık ekonomiyi "*Kovboy Ekonomisi (Cowboy Economy*)"; kapalı ekonomiyi ise "*Astronot Ekonomisi (Spaceman Economy)*" düzeniyle açıklamıştır.

Boulding'e göre kovboy, sınırsız ovaların sembolüdür (Boulding, 1966: 7). Açık ekonomik sistem düzeninde, girdilerden yararlanmanın sınırı olmadığı gibi, çıktılardan kurtulma kapasitesi hakkında kaygı da duyulmamaktadır. Ovaların sınırsızlığında kovboy olarak tanımlanan ekonomik ajan, üretim için doğal sermayenin aşırı tüketimini normalleştirmekte ve çevreyi sömüren davranışlar sergilemektedir. Tüketim sonucu yaratılan atık ve kirlilik için de endişe duymamaktadır.

Astronot Ekonomisi ise kapalı ekonomik sistemi ifade etmektedir. Bilindiği gibi astronotlar, uzaya sınırlı bir stok getirmektedir. Uzaydaki tüketim sonucu ortaya çıkan atık ve kirliliğin depolanacağı alan da sınırlıdır. Bu durumda sınırları çizilmiş kapalı ekonomik sistemin taşıma kapasitesinden söz etmek gerekmektedir. Kapalı ekonomik sistemde, girdi ve çıktı sürecinin sağlıklı bir şekilde yönetilmesi için taşıma kapasitesinin dikkate alınması gerekmektedir. Sınırlı stoğun taşıma kapasitesine uygun kullanımı sağlanmalı ve tüketim minimize edilmelidir. Bu durumda iki ekonomik sistem arasındaki farkın, taşıma kapasitesi nedeniyle tüketime karşı sergilenen tutum olduğu görülmektedir (Boulding, 1966: 8).

Boulding, aynı makalesinde "Dünya Ekonomisi" olarak ifade ettiği "ekonosfer" adlı görüşüyle ekonomi ve diğer sistemler arasındaki ilişkiye değinerek, toplam sermaye stoğunu tanımlamıştır. Dünyada yaratılan toplam sermaye stoğu girdi ve çıktıdan oluşmaktadır. Girdi, üretimi; çıktı ise tüketimi temsil etmektedir. Ekonosferde sistemler açık ya da kapalı olabileceği gibi, bazı girdi ve çıktı sınıfları da bulunmaktadır. Boulding'e göre sistemdeki girdiler; madde, enerji ve bilgi olarak sınıflandırılmaktadır (Boulding, 1966: 2-3). Ekonosferde girdi ve çıktı sürecinin sağlıklı işlemesini sağlayan temel etken doğal sermayedir. Ekonosfer'e göre sürdürülebilir bir ekonomik sistem yaratmak için, sistemdeki girdi ve çıktı akışının taşıma kapasitesi dikkate alınarak çevreyle uyumu gözetilmelidir. Çünkü dünya kapasitesi sınırlıdır; dolayısıyla girdi ve çıktı süreci de sınırlıdır. Bu bağlamda ekonosfere göre 20. yüzyıldaki ekonomik büyüme, sürdürülemez boyuttadır (Aslan, 2010: 24). Sistemde önemli olan

girdilerden yararlanma ve çıktılardan kurtulabilme kapasitesidir (Boulding, 1966: 2). Bu durumda doğal sermayenin korunması ile kirlilik ve atık sürecinin yönetilmesi önem arz etmektedir. Boulding makalesinde, doğal sermayenin korunması için hiç üretim ve tüketim yapılmaması gerektiği üzerinde değil; ekonomik büyümenin sınırlarının ne olması gerektiği üzerinde durmuştur. Toplam sermaye stoğunun kapsamı ve kalitesi, ekonominin temel ölçütüdür (Boulding, 1966: 8). Toplam sermaye stoğunun korunmasını ise teknolojik gelişmelere bağlamaktadır. Yaşanan ve yaşanacak sorunların fiyat sistemindeki dışsallıklar nedeniyle oluştuğunu ifade eden Boulding, iyimser bir bakış açısıyla, düzenleyici vergilerle problemin çözüleceğini öngörmektedir (Boulding, 1966: 8).

Boulding madde, enerji ve bilgiyi girdi olarak tanımlamıştır. Aynı dönemde Nicholas Georgescu Roegen ise, geleneksel iktisadi ana akım sistemini değerlendirmek için termodinamik yasalarını kullanmıştır. 1971 yılında yayımlanan "The Entropy Law and The Economic Process in Retrospect" çalışmasında termodinamik yasalarını madde ve enerji bağlamında, çevre ve ekonomik büyüme doğrultusunda açıklamıştır. Termodinamik kuramı, esasen dört yasa üzerine kuruluyken, sistemi değerlendirmek için ilk iki yasadan yararlanmak önem arz etmektedir.

Birinci yasaya göre, izole sistemdeki toplam enerji sabittir; mevcut enerji yeniden yaratılamadığı gibi yok edilmesi de söz konusu değildir (Roegen, 1986: 6). *İkinci yasa* ise *entropi yasası* olarak bilinmektedir. Entropi, düzeni temsil etmektedir. Bu durumda madde ve enerjinin düzeni entropi ile ifade edilmektedir. Roegen, entropi yasasının işleyişini kum saatine benzetmiştir. Saatin içindeki kumun tek yönlü akışı gibi, madde ve enerjinin entropisi de sürekli artma eğilimindedir (Roegen, 1986: 14). Ekonomik bir sistemde entropinin artması için üretim yapılması yeterlidir. Çalışmaya göre üretimde kullanılan doğal sermaye, sistemin fiziki sınırlarını belirleyen madde ve enerjiden oluşmaktadır. Bu durumda madde ve enerjinin entropisi düşük olsa da üretimde sürecinde kullanılması, entropisini geri döndürülemez boyutta ve sürekli olarak artırmaktadır (Roegen, 1986: 14). Kısacası Roegen, doğal sermayenin kullanılamaz hale geldiğini öngörmekte ve ekonomik büyümenin kıtlık yaratacağı görüşünü savunmaktadır.

İyimser bakış açısına sahip Neoklasik yaklaşım, insan yapımı sermaye ve doğal sermayeyi sınırsız ikame ederken, yaratılacak ekonomik kıtlığı teknolojik gelişmeler sayesinde ortadan kaldırmayı hedeflemiştir (Roegen, 1986: 11). Roegen, teknolojik gelişmelerin ekonomik sınırları ortadan kaldırmak için yeterli olmadığını termodinamik kanunları ile açıklamıştır. İzole sistemde doğal sermaye miktarı sabit olarak kabul edilmektedir. Bu durumda insan yapımı sermaye için doğal sermayenin kullanılmasıyla, kullanılan girdinin entropisini artıracak ve yeni doğal sermaye arzı ihtiyacı oluşturacaktır (Roegen, 1986: 12). Sonuçta teknolojinin ihtiyacı olan sermayenin de kıt hale geleceğini kötümser bakış açısıyla belirtmektedir (Roegen, 1986: 8).

Roegen'in öğrencisi olan Herman E. Daly, entropi yasasından yola çıkarak " Durağan Durum Ekonomisi (The Steady- State Economy)" görüşünü ortaya atmıştır (Daly, 1973: 15). Geleneksel iktisadi ana akıma göre ekonomik ve ekolojik problemlerin çözümü, ekonomik büyüme ve teknolojik gelişmedir. Daly, bu düşünceyi "growthmania (büyüme çılgınlığı)" olarak adlandırmıştır (Hussen, 2005: 134). Bu bağlamda ekonomik büyümenin ekolojik sınırları dikkate alması ve bir noktadan sonra durağan durum dengesine ulaşması gerektiğini öne sürmektedir. Daly'nin "durağan durum ekonomisi" görüşü, ekonominin nitelik olarak iyileştirilmesi düşüncesi açısından Mill'in "durgun durum" yaklaşımına benzemektedir (Daly, 1973: 14). Fakat ekolojik sınırların, entropi yasasından hareketle görüşe dahil edilmesi yönüyle Mill'in yaklaşımından ayrılmaktadır. Entropi yasasının savunduğu ekonomik büyümenin kıtlık yaratacağı görüşünü desteklemektedir. İzole sistemde, ekonomik ve ekolojik düzenin devamı için entropi gözetilmelidir. Aksi halde ekonomik faaliyetlerde kullanılan doğal sermayenin entropisi artarak kullanılamaz hale gelecektir. Bu durumda sermaye kıtlaşacak; ekonomik büyüme yerini ekolojik kıtlığa ve fakirleşmeye bırakacaktır. Daly, ekonomik ajanların kar ve fayda maksimizasyonunu gözeten fakat ekolojik sınırları dikkate almayan sınırsız büyüme fikrini "ekonomik olmayan büyüme" olarak adlandırmıştır (Daly, 2007: 86). Sürdürülebilir ekonomi için, ekolojik sınırların ihlal edilmediği ve ekolojik maliyetlerin dikkate alındığı bir ekonomik ölçek ihtiyacının olduğunu savunmaktadır (Aslan, 2010: 40). Ölçek sayesinde kirlilik ve sermaye tüketimi gibi maliyetler dikkate alınacak, bireyin kar ve fayda maksimizasyonu sağlanacaktır. Daly'nin "durağan durum ekonomisi" görüşü, ekonominin niteliksel gelişiminin hedeflenmesi ve çevresel sınırlara önem verilmesi açısından ise, sürdürülebilir ekonomik kalkınma düşüncesinin temel yapı taşlarından biridir (Aslan, 2010: 45).

Astronot Ekonomisi düzeni, Jay Wright Forrester'ın bilgisayar simülasyonu kullanarak geliştirdiği modele öncülük etmiştir. Forrester (1971) "Sistem Dinamiği (World Dynamics)" adlı çalışmasında kırk üç adet stok ve akım değişkeni kullanarak, tahmini fakat kendi içinde tutarlı fonksiyonel korelasyonlar geliştiren bir bilgisayar modeli oluşturmuştur. Bazı *stok değişken* örnekleri; toprak, sermaye stoğu, yenilenemez kaynaklar, nüfus ve kirliliktir. *Akım değişkenleri* ise; gıda ve gıda dışı üretim, fabrikasyon mal tüketimi ve brüt yatırımdır (Kula, 1998: 133-134). Forrester, nüfus artışı ve ekonomik büyümenin içinde bulunulan kirlilik ve yoksulluk problemlerinden ziyade, yakın gelecekte yaşam kalitesinin düşmesine neden olacağını belirtmiştir (Kula, 1998: 135).

Forrester'in sistem dinamiği çalışması, Dennis Meadows ve ekibi tarafından 1972'de geliştirilerek ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği çeşitli korelasyonlar aracılığıyla incelenmiştir. 1900-1970 yılları arasındaki değişim "Büyümenin Sınırları" raporunda belgelenmiştir. Meadows ve ekibine göre ekonomik büyümenin sınırlarını etkileyen beş temel değişken; tarımsal faaliyet, endüstriyel faaliyet, nüfus, doğal kaynak ve kirliliktir (Kula, 1998: 136). Ekonomik büyüme amacı doğrultusunda gerçekleştirilen küresel faaliyetler, belirlenen değişkenlerin doğal sınırlarının üssel oranda aşılmasına

neden olacaktır. Bu durumda taşıma kapasitesinin aşılacağı ve ekonomik büyümenin sürdürülemeyeceği düşünülmektedir. Bazı şüpheli durumlarda doğal sermaye stoğunun bilinmezliği hakkında iyimser tahminde bulunmaları ise, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğini daha uzun süre desteklemektedir (Kula, 1998: 139). Yine de modelde, bu iyimser yaklaşımın yanı sıra nüfusun artışının olmadığı belirtilse dahi, ekonomik büyümenin fayda değil zarara sebep olacağı gösterilmiştir (Kula, 1998: 136).

Ekonomi ve çevre ilişkisinin ekonomik büyüme perspektifinde ele alınması, ekonomik sistemin doğal sermayeye bağımlı olduğunu göstermektedir (Wackarnegel vd. 2002: 9266). İyimser iktisatçılardan Page (1973) yeni kaynakların keşfiyle, Surrey ve Bromley (1973) ise teknoloji sayesinde kıtlığın engelleneceğini savunmuştur (Aslan, 2010: 32). 20. yüzyılın sonunda, ülkelerin ekonomik büyüme uğruna üretim ve tüketimi artırmaları sonucu doğal sermayenin aşırı tüketimi ile yaratılan küresel atık ve kirlilik ekosisteme zarar vermektedir (Aslan, 2010: 6). Çünkü doğal sermayenin aşırı tüketimi, ekolojik sistemin kendini yenileme kapasitesinden daha yüksektir (Wackarnegel vd. 2002: 9266). Geleneksel çevre iktisadında, çevre konusunda dışsallıkları düzeltmek için önlemler alınsa da sınırsız ekonomik büyüme arzusunun önüne geçilememiştir. Evrimsel, deneysel, kuramsal gibi çeşitli iktisat dallarının yanı sıra, psikoloji ve sosyoloji gibi disiplinler de neoklasik yaklaşımı ve alt yaklaşımları üzerine teorik ve ampirik eleştiriler yapmıştır (van den Bergh, 2000: 8). Bu bağlamda, ekonomik ajanın üretim ve tüketim davranışlarının piyasada yarattığı negatif dışsallıkların çözümü için ekonomik, ekolojik, termodinamik ve etik bir bakış açısına sahip yeni yaklaşım ihtiyacı doğmuştur (Bayraktutan, Uçak, 2011: 24).

Geleneksel çevre iktisadına alternatif olarak 1980'lerde, ekonomi ve ekoloji ilişkisini sürdürülebilir kalkınma perspektifinde ele alan Ekolojik İktisat yaklaşımı ortaya çıkmıştır. Ekolojik iktisadın kurucuları olarak Kenneth E. Boulding, Herman E. Daly ve Nicholas Georgescu Roegen gibi ekonomistlerin yanı sıra; C. S. Holling ve H. T. Odum gibi ekolojistler de bulunmaktadır (van den Bergh, 2000: 14). Ekolojik iktisadın disiplinlerarası bir yaklaşım olduğu, kurucuların farklı uzmanlık alanlarına sahip olmasından anlaşılmaktadır.

1989'da R. Costanza ve H. E. Daly'nin editörlüğünü üstlendiği "Ecological Economics" dergisinde, ekolojik iktisadın tanım ve amacını ortaya koyan bir makale koleksiyonu yayımlanmıştır (van den Bergh, 2000: 13). Ekolojik iktisat, çevre merkezli bakış açısı geliştirdiği için ekonomiyi, biyofiziksel sistemin alt sistemi olarak görmektedir (Aslan, 2010: 9). Dergideki çalışmalarda ekonomi, küresel ekosistemin sağlıklı işlemesi için gerekli olan biyofiziksel bakış açısıyla incelenmiştir. Ekosistemin üretkenliği ve dayanıklılığı ile biyoçeşitlilik gibi konular, "ekosistem sağlığı" terimiyle tanımlamıştır (van den Bergh, 2000: 16). Bu bağlamda küresel ekosistemin sağlığı, fiziksel ve biyolojik sınırları dikkate alan makroekonomik aksiyonlara bağlıdır (Aslan, 2010: 9).

Geleneksel çevre iktisadı da ekolojik iktisat yaklaşımına benzer bir şekilde kaynakların sürdürülebilirliği konusunda sorunu ortaya koymuştur. Fakat geleneksel çevre iktisadı ile ekolojik iktisadı ayrıma bakıldığında ise, yöntemler konusunda farklılık bulunduğu anlaşılmaktadır. Ekolojik iktisadın ele aldığı konular; belirsizliğin işleyişi, sistemlerin taşıma kapasitesi, madde ve enerjinin elde edilmesi ile kullanımının yaratacağı çevresel etkiler, rasyonel aktör modeli, ekonomik politikalarda etkinlik, sosyal ve fiziksel olarak üretim vb. konulardır (Bayraktutan, Uçak, 2011: 24; Aslan, 2010: 10). Konular karşılaştırıldığında, ekolojik iktisat yaklaşımının sadece ekonomik sistemi değil; ayrıca ekolojik sistemleri ve işleyiş mekanizmasının etkileri hakkındaki görüşleri belirttiği de söylenebilmektedir.

Geleneksel çevre iktisadı teorikte, sınırla ilgili sorunlarda belirsizliği risk olarak değerlendirirken; ekolojik iktisat yaklaşımı ihtiyatlılık ilkesini savunmaktadır. Çünkü sürdürülebilir ekonomik sistem için, ekosistemdeki karmaşa, belirsizlik ve olumsuzluklardan etkilenme potansiyeli değerlendirilmelidir. Buna göre, sistemlerin sorunlarının pratikte çözülebilmesi, sorunlarının olduğunu varsaymaktan geçmektedir.

Peter Hay, geleneksel çevre iktisadı ve ekolojik iktisadı birbirinden ayıran iktisatçılardan biridir (Daly, 2007: 83). Ona göre ekolojik iktisat, ekonomi ve çevre ilişkisine bütünsel, somut, uzun vadeli ve disiplinlerarası bir bakış açısıyla yaklaşmaktadır. Ekolojik iktisada göre, ekonomik sistem ekosistemin sermayesine bağımlıdır (Wackarnegel vd. 2002: 9266). Ekolojik sermaye stoğunun uzun vadede tükenmemesi amacı ise, ekolojik iktisadın sürdürülebilir kalkınma perspektifinden bakmasına neden olmuştur. Sürdürülebilir kalkınma perspektifinde ekolojik denge önem arz ederken; biyolojik çeşitlilik, gelecekçilik, adalet ve küresel çevrecilik gibi dört önemli bileşenden yararlanmaktadır (van den Bergh, 2000: 16). Bu bileşenler, aynı zamanda ekolojik iktisadın bakış açısının oluşmasındaki etkenlerdir.

Geleneksel çevre iktisadı, neoklasik yaklaşım gibi insanı merkezine alırken; ekolojik iktisadın merkezini çevre oluşturmaktadır. Neoklasik akıl, ekonomik büyüme için insan yapımı sermayeyi, sınırlayıcı faktör olarak görmekte ve doğal sermaye tüketimini, gelir yani refahı yaratan faktör olarak tanımlamaktadır. Refahın sağlanması için gelir, ilerleyen her dönemde aynı miktarda tüketilecek şekilde yaratılmalıdır (Daly, 2007: 28). Fakat ekolojik iktisadın öncülerinden olan Roegen'in 1971'deki çalışmasına göre, dünya termodinamik yasaları üzerine kuruluyken doğal sermaye sınırlayıcı faktördür. Ekolojik iktisat, doğal sermayenin aşırı tüketileceği ve değer kaybı yaşayacağını; uzun vadede herhangi bir amortismanla korunmayarak geri dönüşümsüz yok olacağı öngörmektedir (Daly, 2007: 28). Ekolojik iktisada göre çevresel yıpranma, enerji ve gıda arzında sorun yaratarak ekonomik büyümeyi sınırlayıcı etkiye sahiptir (Aslan, 2010: 10). Kısacası bir diğer ekolojik iktisatçı Daly'nin tabiriyle, termodinamik yasalarının dikkate alınmadığı ekonomik büyüme ile yaratılacak gelir ve refah sürdürülemez boyuttadır.

Son yüzyılların en büyük sorunlarını sadece kısa vadede çözen neoklasik yaklaşımın aksine ekolojik iktisat, çevresel kirlilik ve aşırı tüketim gibi sorunları yeniden ele alarak yapısal ve uzun vadeli çözümler aramaktadır (Daly, 2007: 27). Ekolojik iktisat ekonomik büyümeyi, sadece ekonomik boyut olan refah düzeyi ile ilişkilendirmemektedir. Aynı zamanda üretim ve tüketim süreçlerinin piyasada yol açtığı etik ve sosyal boyutu da incelemektedir (Gowdy, Erickson, 2005: 208). Bu durumda ekonomik büyüme; nüfus artışı, çevre kalitesi gibi genel etkenlerle ilişkiliyken aynı zamanda nüfusun kalitesi, doğal kaynaklar gibi özel etkenlerle de ilgilidir (van den Bergh, 2000: 11). Bu bağlamda Boulding, Daly ve Roegen gibi isimlerin ekolojik iktisat anlayışına yol verdiği söylenebilir. Onlara göre dünyadaki denge, ekonomik süreçteki girdi ve çıktı arasındaki dengeye bağlıdır (Gowdy, Erickson, 2005: 218).

Yaklaşımların iyimser ya da kötümser bakış açısıyla değerlendirilmesinin yerini, sürdürülebilir kalkınma perspektifinde, zayıf ve güçlü sürdürülebilir kalkınma anlayışı almıştır (Aslan, 2010: 54). Tarihsel süreçte iki tür sermaye, iktisadi yaklaşımların ve yöntemlerinin oluşmasında rol oynamıştır. Tartışma, insan yapımı sermaye ve doğal sermaye ilişkisinin ikame mi yoksa tamamlayıcı mı olduğu iken; soruna yönelik politika önerileri ve bakış açısı değişim göstermektedir. Ekolojik sınır sorunun varlığı ise, iktisadi yaklaşımların sürdürülebilir kalkınma perspektifinde zayıf ya da güçlü sürdürülebilir olarak ayrılmasına neden olmaktadır. Herman Daly'nin sınırsız ekonomik büyüme fikrini "growthmania" olarak adlandırdığı "Durağan Durum Ekonomisi" görüşü, sürdürülebilir kalkınma perspektifinin başlıca dayanaklarından biridir. Bu bağlamda ekonomik büyümenin, ekolojik sınırlara tabi olup olmadığı görüşü, sürdürülebilirlik anlayışının zayıf ya da güçlü olmasına yön vermektedir. Sermaye türleri arasında tam ikame anlayışını savunan neoklasik yaklaşım, ekolojik sınır ve kıtlık sorununu görmezden gelmekte ve ekonomik büyüme politikaları uygulamaktadır. İyimser bakış açısına sahip neoklasik yaklaşım, zayıf sürdürülebilir kalkınma anlayışına sahiptir. Sermaye türlerinin birbirinin tamamlayıcısı olduğunu ortaya koyan, ekolojik sınır sorununun varlığını kötümser bir bakış açısıyla açıklayan ve sürdürülebilir kalkınma amacıyla çeşitli yöntemler geliştiren fizyokrasi ya da ekolojik iktisat ise güçlü sürdürülebilirlik anlayışına sahiptir (Aslan, 2010: 13).

Kısacası ekolojik iktisat yaklaşımının oluşmasına katkı sağlayan öncelikle neoklasik yaklaşımın düşünceleridir. Bu doğrultuda ekonomistler ve ekolojistler, neoklasik yaklaşımın fikirlerini eleştirmiş ve geliştirmiştir. Bütün değişme ve gelişmeler doğrultusunda ekolojik iktisat, temelde ekolojik sınırları savunan bir yaklaşım olmuştur.

Ekolojik sınır sorunu, bir bakımdan ekonomik büyüme düşüncesinin sürdürülebilirliği konusunda da tartışmalara neden olmaktadır. Çünkü sınırlar, ekonomik büyüme amacıyla yapılan tüketim ve tahribin bir eleştirisidir. Dolayısıyla ekolojik sınır sorununun varlığı altında iktisadi yaklaşımlar, ekonomik büyüme yerine sürdürülebilir kalkınma düşüncesiyle değerlendirilmiştir. Bu bağlamda iyimser ve

kötümser bakış açısıyla fikirlerini savunan iktisadi yaklaşımlar, artık güçlü ya da zayıf sürdürülebilirlik anlayışı çerçevesinde ele alınmaktadır.

İyimser bakış açısına sahip neoklasik iktisat gibi yaklaşımlar, ekonomik büyüme amacıyla sermaye türlerinin birbirinin ikamesi olduğunu savunurken, tüketim ve tahribi de görmezden gelmektedir. Neoklasik yaklaşımın alt dalları olan geleneksel çevre iktisadı ya da doğal iktisat ise sorunların farkında olup sorunun çözümüne yönelik yöntemlerini neoklasik iktisat anlayışı bağlamında oluşturmaktadır. Bu doğrultuda başta neoklasik yaklaşım olmak üzere, ekolojik sınır sorununu görmezden gelen ya da gelecek tüm iktisadi yaklaşımlar zayıf sürdürülebilirlik anlayışı olarak tanımlanmaktadır. Ekolojik sınırın varlığını kabul eden, ekonomik büyümenin tüketim ve tahrip yarattığını gözlemleyen ve sürdürülebilir kalkınma perspektifinde çözümler arayan ekolojik iktisat yaklaşımı ise güçlü sürdürülebilirlik anlayışı olarak sürece yön vermektedir. Bu bağlamda güçlü bir sürdürülebilir kalkınma anlayışının hayata geçirilmesini hedefleyen ekolojik iktisat yaklaşımı ön plana çıkmaktadır.

1.2. Sürdürülebilirlik Kavramı

Sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir kalkınma terimlerinin tanımlanması, ortaya çıkmalarından veya var olmalarından çok sonra yapılmıştır. Yani kavramsallaştırma süreci, var oluştan çok sonra olmuştur. "Sürdürülebilirlik nedir, nasıl ortaya çıkmıştır?" gibi soruların tarihsel bağlamda açıklanması, sürdürülebilir kalkınma kavramının daha net anlaşılmasına imkân tanıyacaktır.

Kavramsal bir analiz yapmak gerekirse, İngilizce "sustainability" kelimesinin Türkçe'ye "sürdürülebilirlik" şeklinde tercüme edildiği düşünülse de kelimenin Türk Dil Kurumu Sözlüğü'nde karşılığı bulunmamaktadır. "Sürdürülebilirlik" kelimesinin ana çıkış noktası, latince "sustinere" kelimesine uzanmaktadır. Vikipedi Özgür Ansiklopedi'de "sürdürülebilirlik" kavramı, "daimi olma (geçici olmayan, kalıcı) yeteneği" olarak tanımlanmaktadır ("Sürdürülebilirlik", 2023). Sürdürülebilirlik çerçevesinin oluşumunda farklı alanlarda yaşanan ortak kaygıların rol oynadığı görülmektedir. Pezzey (1989), alan araştırmasında 45'ten fazla sürdürülebilirlik tanımı olduğunu fark etmiştir (Pezzey, 1989'dan akt. Özsoy, 2011: 62). Kavramın disiplinlerarası kullanılabilmesi, çeşitli sistemlerde yer edinmesi tanım çeşitliliğini etkilemiştir. Sürdürülebilirlik kavramının tanımlandığı birçok kaynakta bu terimin anlamsal çağrışımının kullanıldığı görülmekle birlikte; kelime kökeninin neye dayandığı, ilk nerede ve hangi amaçla kullanıldığı ise belli değildir.

Sürdürülebilirlik kavramı tezatı olan "sürdürülemezlik" kavramı ile birlikte de tartışılmaktadır. Başka bir ifade ile, kaynakların yetersizliğinin ve tükenmesinin bir sonucu olan "sürdürülememe" kavramının ortaya çıkması beraberinde "sürdürülebilirlik" kavramının da gelişmesine sebep olmuştur. Bu tartışmalar Sanayi Devrimiyle hızlanmıştır.

Sürdürülebilirliğe ilişkin arayış ve tanımlamalar Sanayi Devrimiyle birlikte yoğunlaşmıştır. Lamb'e (2004) göre, Sanayi Devrimi'ni gerçekleştirmiş toplumlarda, sürdürülemeyen faaliyetlerinin yarattığı kaygı ve endişeler toplumları "sürdürülebilirlik" arayışına itmiştir (Lamb, 2004'ten akt. Özsoy, 2011: 63). Avrupa'da 18. ve 19. yüzyıllarda ortaya çıkan Sanayi Devrimi, birçok açıdan küresel değişimlere neden olmuştur. Sanayileşme ile gerek üretim tekniklerinde gerekse ürün kalitesinde iyileşmeler gerçekleşmiştir. Yaşam standartlarındaki iyileşmelere rağmen, Ehrlich ve Ehrlich'e (2004) göre, dünyanın sürdürülebilirliğinin önündeki 3 sorun; nüfus artışı, tüketim artışı, politik ve ekonomik eşitsizliktir (Ehrlich ve Ehrlich, 2004'ten akt. Özsoy, 2011: 63). Özellikle tarımdaki gelişmeler sayesinde sabit toprak miktarıyla daha fazla üretim yapılsa da sanayileşmenin getirdiği nüfus artışıyla, köyden kente göçün önüne geçilememiştir. Nüfusun hızla artması, tüketim standartlarını da değiştirmiştir. Üretim ve tüketim kalıplarındaki değişimler, doğal kaynakların bilinçsizce ve sürdürülemez şekilde tüketilmesine neden olmaya başlamıştır. Tarihin bu noktasında refah artışı sağlansa da doğal kaynakların tüketiminin ve çevresel kaygıların başladığı ifade edilebilmektedir. Tunçluer'e (2010) göre sürdürülebilirlik kavramı, belirli bir ekosistemin ya da sürekliliği olan herhangi bir sistemin kesintisiz, bozulmadan, aşırı tüketilmeden, kaynaklara aşırı yüklenmeden devamlılığın sağlanmasıdır (Tunçluer, 2010'dan akt. Kıpırtı, 2017, 4). Bu durumda sürdürülebilirliğin, belirli bir nosyon olarak tarım, ormanlar ve balıkçılık gibi yenilenebilir kaynaklar konusunda ortaya çıktığı görülmektedir (Bozlağan, 2005: 1013).

Sürdürülebilirlik kavramının tanımlanması ve ormanla ilişkilendirilmesi süreci, 18. yüzyılın başlarında Almanya'nın Baden Bölgesi'nde maden yöneticisi Hanns Carl von Carlowitz'in, üretim sürecinde kullanılan fırınların ateşlenmesinde aşırı odun tüketiminin gerçekleştiğini belirterek, karaormanlar hakkında endişelenmesiyle başlamıştır (Dinavasova, 2019: 2). Karaormanlar'ın yok edilmesini önlemek amacıyla çıkarılan yasalarda, bir yandan odun ihtiyacını karşılamakta sürekliliği sağlamak, diğer yandan da ormanların rüzgar önleme, su ihtiyacını karşılama ve dinlenme alanları olma özelliklerini korumak için onlardan yararlanırken, yalnızca bugünün ihtiyaçlarını gözetmemek, tersine ormanların daha sonraki kuşaklara da hizmet etmesini sağlamak üzere hep yeniden üretilmeleri gereği üzerinde durulmuştur (Bozlağan, 2005: 1014). Bu bağlamda Carlowitz, 1713 yılında sürdürülebilirlik ve orman yönetimi hakkında yazdığı "Sylvicultura Oeconomica (Orman Ekonomisi)" adlı kitapta "nachhaltende nutzug (sürdürülebilir kullanım)" terimini de belgelemiştir (Carlowitz, 1713'ten akt. Waas vd. 2011: 1640).

Sürdürülebilirlik algısı, tarımda ise 19. yüzyılda kendini göstermiştir. Arthur Young, Britanya Adaları'ndaki seyahati sırasında, tarımsal toprakların komünal sistemle işlenmesinden bireysel sisteme geçilmesi ile birlikte, tarımsal ürün miktarında ve verimlilikte sürekli artış sağlandığını görmüş ve bu durumdan hareketle sürdürülebilirlik düşüncesi ile ilintilenebilecek görüşlerini 1804 yılında yayımladığı

"General View of Agriculture of Hertfordshire" adlı kitapta açıklamıştır (Young, 1804'ten akt. Bozlağan, 2005: 1014).

Malthus'un 1800'lerin başındaki "Nüfus Teorisi"ne göre, doğal kaynaklardan sağlanan gıdalar aritmetik olarak artarken; insan nüfusu, geometrik olarak artmaktadır. Malthus aynı zamanda, ilk önce en bereketli toprak ve kaynakların kullanıldığı, bu nedenle zamanla toprak ve kaynakların kalitesinin gittikçe azalacağı konusunda uyarıda bulunmuştur (Suluk, 2021: 27). Bu durumda, nüfus artışının sınırlı doğal kaynak kapasitesini aşması ve kıtlık oluşumu beklenmektedir (Mensah, 2019).

Sürdürülebilirlik kavramının "balıkçılık" sektörüne yansıması ise; 1950'li yıllarda kendini göstermeye başlamıştır. H.S. Gordon, A.D. Scott ve M.D. Schaefer "azami sürdürülebilir ürün" kavramı ile balıkçılık sektörünün azami faaliyet düzeyini daima koruyacak biçimde planlı ve düzenli bir biçimde faaliyette bulunması gerektiğini ileri sürmüşlerdir (Bozlağan, 2005: 1014).

Tarım, ormancılık ve balıkçılık alanında, doğal kaynakların üretim sürecindeki kullanımı üzerine yapılan çalışmalardan bir diğeri Rachel Louise Carson'a aittir. Carson, 1962 yılında Silent Spring (Sessiz Bahar) adlı kitabında toksinoloji, ekoloji ve epidemiyoloji üzerine araştırmalarını bir araya getirerek, tarımsal pestisitlerin hayvan türlerine ve insan sağlığına verilen zararla bağlantılı olarak feci seviyelere çıktığını öne sürmektedir (Carson, 1962'den akt. Creech, 2012). Kitapta, DDT (dichlorodiphenyltrichloroethane) adlı tarım ilacı başta olmak üzere, insanların ürettiği tarım ilaçlarının son çeyrek yüzyılda çevrede yarattığı kirlilik üzerinde durulmuştur (Emekçi, 2017: 89).

1.3. Tarihsel Süreçte Sürdürülebilir Kalkınma

Sürdürülebilir kalkınma, teorik bağlamda 1972- 1992 tarihleri arasında irdelenmiş olsa da tarihsel bağlamı çok daha eski tarihlere dayanmaktadır. Bu noktadan sonra, tarihsel süreç incelemesine devam edilirken, sürdürülebilir kalkınma kavramının gelişimine de yer verilmektedir. Sanayi Devrimi sonrası yaşanan ekonomik ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda artan kaynak ihtiyacı neticesinde "sürdürülebilir kalkınma" kavramı kullanılmaya başlanmıştır.

1939-1945 yıllarında yaşanan 2. Dünya Savaşı sonrası artan sanayileşme ve teknolojik gelişmeler, ülkelerin ekonomik büyümesinin katlanarak artmasını sağlamıştır. Bu sayede ülkeler ekonomik kalkınma hedeflerini gerçekleştirme yolunda ilerlemiştir. Ekonomik kalkınma sayesinde refahın yükseldiği, bireysel yaşam süresi ve kalitesinin arttığı, çocuk ölüm oranlarının azalırken sağlık ve beslenme kalitesinin geliştiği görülmüştür. Fakat bu süreçte birtakım kolektif kaygılar da yaşanmaya başlamıştır. Nüfus artışı, yaşam standartlarının artmasıyla gıda ve enerji kullanımındaki artış, toplam tüketimin katlanarak artması gibi nedenler, sadece bireysel hayat kalitesinin yükselmesinin hedeflendiğini göstermektedir. Bunun sonucunda doğal kaynaklara olan talep artmış, sınırsızca ve

sorumsuzca tüketim ile çevreye geri dönüşü olmayan hasarlar verilmeye başlanmıştır. Futerra ve Birleşmiş Milletler Çevre Programı'na (UNEP) göre, tüketimin aynı hızda devam etmesi sonucunda, 2050'de dünya ile özdeş kaynaklara sahip ikinci bir dünya ihtiyacı doğacaktır (Futerra ve UNEP'ten akt. Kayaalp, Toprak, 2017: 5). Kısacası, kalkınma sürdürülemez boyuttadır. Dolayısıyla "sürdürülebilir kalkınma" kavramı bu noktada devreye girmektedir. Sürdürülebilir kalkınma ile hedeflenen, hızlı ekonomik kalkınmanın yarattığı bu negatif dışsallıkların önlenmesidir.

Axelsson ve diğerleri (2011)'nin belirttiği gibi "sürdürülebilirlik" ve "sürdürülebilir kalkınma"; kırsal kalkınma, çevrenin korunması, enerji, iklim değişikliği ve insan refahı gibi alanlarda karşılaşılan zorluk ve riskler nedeniyle hem ulusal hem de küresel düzeyde kabul görmüş iki kavramdır (Axelsson vd., 2011'den akt. Olawumi, Chan, 2018: 232).

1960'larda çeşitli uluslararası programlarda "sürdürülebilir kalkınma" kavramına vurgu yapıldığı görülmektedir. Bu çerçevede, 1964'te Uluslararası Bilim Konseyi tarafından oluşturulan Uluslararası Biyolojik Programı, çevresel kıtlığın önlenmesinde sürdürülebilir kaynak yönetim stratejilerinin önemini gösteren ve çevrenin kendisine odaklanan bir diğer gelişmedir. Program kapsamında odaklanılacak yedi alan belirlenmiştir. Bunlar; karasal alanların korunması, insanların adaptasyonu, tatlı su kaynaklarının verimliliği, tuzlu su kaynaklarının verimliliği, üretim süreçleri, karasal toprakların verimliliği ve biyolojik kaynakların kullanımı ve verimliliğidir. 1965'te sayılan alanlara, çevre fizyolojisi, sistematik ve biyocoğrafya alanları da eklenmiştir (The International Biological Program (IBP) 1964-1974, 2023).

1960'ların sonunda ise artan çevre sorunları nedeniyle, çevre odaklı aksiyonların alındığı görülmektedir. 1967 yılında çevreye verilen zarara yasal çözümler bulmak amacıyla Çevre Savunma Fonu (EDF) kurulurken, 1971'de Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) "kirleten öder" ilkesiyle kirliliği yaratanın, ortaya çıkan maliyete de katlanması gerektiğini ifade etmiştir (Creech, 2012: 2). Hukuki yaptırımlar alınsa da kirleten öder ilkesi göstermektedir ki, çevreye verilen zarar caydırıcı bir maliyet unsuru olarak ele alınmaktadır. Fakat bu durum bilinçli bir sürdürülebilirliğin henüz yerleşmediği de düşündürmektedir. Aynı dönemde, çevresel bilinci uyandırmak amacıyla Friends of Earth (FOE), Greenpeace gibi sivil toplum kuruluşları faaliyet göstermeye başlamıştır. 1968'de Paul Ehrlich tarafından insan nüfusu, kaynak kullanımı ve çevre ilişkisini ele alan "Nüfus Bombası" yayımlanmıştır. 1971'de ise René Dubos ve Barbara Ward, "ortak endişeler, ortak gelecek yaratır" iyimserliği altında, insan faaliyetlerinin biyosfer üzerindeki etkilerini anlatan "Only One Earth"i yazmıştır (Dubos, Ward, 1971'den akt. Creech, 2012: 2). Kitapta iç limit ve dış limit kavramlarından söz edilmektedir. "İç limit": insanın standart yaşam biçimi için doğal kaynakları kullanma hakkını; "dış limit" ise: dünyanın insan kullanımlarını taşıma/karşılama kapasitesini ifade etmektedir (Teksöz, 2016: 76). Görülmektedir ki

1970'li yıllarda dahi, yerel ve bölgesel de olsa, gerek hukuki merciiler ve sivil toplum kuruluşlarının gerekse bilinçli bireylerin ortak bağlantı noktasını insan faktörü ve çevre kaygısı oluşturmaktadır.

Sürdürülebilirlik kavramının teorik çerçevesinin başlangıcı iki önemli aksiyona dayanmaktadır. Sürdürülebilir kalkınma yolunda, çevresel sorunlara yönelik gerçekleşen ilk aksiyon, Roma Kulübü (Club of Rome) tarafından 1972 yılında yayımlanan "Büyümenin Sınırları" (The Limits to Growth) başlıklı rapordur. Bu raporda yanıt aranan soru; "Bugünün temel sorunları olan beş değişken (hızlı nüfus artışı, gıda tüketim şekli, sanayileşme hızı, çevre kirlenmesi düzeyi ve yenilenemez doğal kaynakların tükenme hızı) bugünkü seyrinde ilerlerse önümüzdeki yüzyıl içinde ekonomimizi nasıl bir gelecek bekliyor"dur (Teksöz, 2016: 75). Kısacası, sanayileşme ve 2. Dünya Savaşı'nın doğurduğu negatif dışsallıklar hakkındaki kaygılar dile getirilmektedir. Raporda, sınırlı doğal kaynak kapasitesi altında, hedeflenecek sınırsız büyümenin analizi yapılmış ve tüketimin aynı hızda ilerlemesinin yaratacağı çevresel etki hakkındaki endişeler dile getirilmiştir. Bu bağlamda sınırlı doğal kaynakla sınırsız bir büyümenin sürdürülebilir olmayacağının anlaşıldığı ve yeni bir kalkınma anlayışına ihtiyaç duyulduğu raporda yer almaktadır.

Roma Kulübü'ne 1974'te sunulan ikinci raporda ise, dünyanın birbirine bağımlı ve etkileşim içerisinde olan ulus ve bölgelerden oluşan bir sistem haline gelme eğiliminde olduğu belirtilmiştir. Bu sistemde kimse, diğer yerlerde meydana gelen olayların etkisinden kurtulamayacaktır. Ulrich Beck, bu duruma "küresel risk toplumu" adını vermektedir (Beck'ten akt. Bozlağan, 2005: 1017). Raporun en önemli çıktılarından biri; kamuoyu duyarlılığını artırarak çevresel sorunlar ve kalkınma bağlantısına dikkat çekmektir.

1975'te ABD'de ise, sistemde meydana gelecek küresel olaylar hakkında kamuoyunun bilinçlendirilmesi amacıyla Worldwatch Enstitüsü kurulmuştur, Enstitü tarafından 1984'ten itibaren "Dünyanın Durumu" raporu yayımlanmıştır (Creech, 2012: 3). Fakat rapor hükümetlerin ulusal, göstermelik çevre politikaları uygulamalarından öteye gidememiş; hükümetler, uluslararası düzeydeki çevresel sorunlara tepki gösterememiştir (Kıpırtı, 2017: 38). Bu bağlamda rapor, beklenen etkiyi gösterememiştir.

Başka bir aksiyon ise aynı yıl içinde, İsveç'in Stockholm kentinde 113 ülkenin katılımıyla gerçekleşen, uluslararası bağlamda ilk çevre konferansı olma özelliği bulunan Birleşmiş Milletler İnsani Çevre Konferansı'dır. Konferans sonucunda 7 çevre hukuku yönergesi ve 26 ilkeden oluşan Stockholm Bildirgesi yayımlanmıştır. Büyümenin Sınırları Raporu, Stockholm Bildirgesi'nin içeriği üzerinde etkili olmuştur. Bu bağlamda bildirgenin ilan edilen 7 yönergesinin temelini insan ve çevre oluşturmaktadır. 27 Uzmandan oluşan bir grup, çevre ve kalkınma arasındaki bağlantıyı: "her ne kadar bireysel durumlarda çevresel ve ekonomik öncelikler arasında çatışmalar olsa da bunlar özünde aynı madalyonun

iki yüzüdür." şeklinde dile getirmişlerdir (Paul, 2008: 577). Rapor, ülkeleri gelişmekte olan ve gelişmiş olarak ikiye ayırmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin geri kalmışlıkları nedeniyle; gelişmiş ülkelerin ise sanayileşme ve teknoloji nedeniyle çevre sorunları yaşadığı bilinmektedir. Fakat sürdürülebilir kalkınma kavramının uygulanmasında yetersiz olunması, gelişmiş ve geri kalmış ülkelerde farklı sonuçların doğmasına neden olmuştur (Okur, 2013: 5).

Stockholm Bildirgesi'nden anlaşılmaktadır ki, her ülke farklı nedenlerden dolayı çevresel sorunlarla yüzleşmekte ve sorunun küreselliği ortaya çıkmaktadır. Bu durumda ülkelerin kalkınmadan vazgeçmesi ya da sürdürülemeyen hızlı kalkınmanın yarattığı sorunlarla savaşmak değil, sürdürülebilir kalkınma anlayışına demir atmak önem arz etmektedir. Sonuçta ortak sürdürülebilir kalkınma amacı için ülkelerin ortak hareket etmesi beklenmektedir. Çevresel kaygılar hakkındaki ilk küresel toplantı olarak bilinen Stockholm Konferansı, bütün ülkelerdeki vatandaş, topluluk ve kuruluşların, ortak bir amaç ve sorumluluk çatısı altında birleştirilmesini hedeflemektedir. Yönerge 6, bildirgenin nedenini ve hedefini şu şekilde özetlemektedir (Stockholm Declaration, 1972: 2):

> "Tarihte, dünya çapındaki eylemlerimizi, çevresel sonuçları için daha özenle şekillendirmemiz gereken noktaya gelindi… Daha kapsamlı bilgi ve daha akıllı eylem yoluyla, insan ihtiyaçları ve umutlarıyla daha uyumlu bir çevrede kendimiz ve gelecek nesiller için daha iyi bir yaşam elde edebiliriz... Mevcut ve gelecek nesiller için insan çevresini savunmak ve iyileştirmek, insanlık için barışın ve dünya çapında ekonomik ve sosyal kalkınmanın yerleşik ve temel hedefleriyle birlikte ve bunlarla uyumlu olarak takip edilmesi gereken zorunlu bir hedef haline geldi."

Bu ifadelerle; insanın, çevreyi değiştirme gücüne sahip olduğu, çevrenin korunmasının kalkınma ve refahı etkilediği vurgulanmakta ve çevre ile ekonomik kalkınmanın paralel hedefler olduğu belirtilmektedir. Ayrıca Stockholm Bildirgesi'nin ilk ilkesi: "*Kaliteli çevrenin temel insan hakkı olduğunu, insanın… şimdiki ve gelecek nesiller için çevreyi koruma ve iyileştirmesi konusunda ciddi bir sorumluluk taşıdığını*", ikinci ilkesi: "*hava, su, toprak, bitki, diğer canlılar gibi doğal kaynak ve ekosistemlerin dikkatli bir planlama ve yönetim yoluyla şimdiki ve gelecek nesillerin yararına korunması gerektiğini*" belirtirken, üçüncü ilkesi ise "*kaynakların yenilenebilme kapasitesinin korunmasını ve iyileştirilmesini*" beyan etmektedir (Stockholm Declaration, 1972: 2-3). İlk üç ilkede de sürdürülebilir kalkınmanın temel koşulu olan çevre ve doğal kaynakların korunmasının amaçlandığı görülmektedir.

Stockholm Konferansı'nın sonuçlarından biri de Birleşmiş Milletler Çevre Programı'nın (UNEP) kurulmasıdır (UN, 1972). Bu bağlamda, sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir kalkınma kavramlarının küresel gelişiminde Stockholm Bildirgesi'nin rolü önemlidir.

Sürdürülebilirlik kavramı, küresel anlamda 1980 yılından sonra gündeme gelmeye başlamıştır. 1980'de Uluslararası Doğayı ve Doğal Kaynakları Koruma Birliği (IUCN), Dünya Koruma Stratejisi (WCS) raporunda, canlı kaynakların yönetimine dair rehberlikle sürdürülebilir kalkınmaya ulaşılmak amaçlanmış ve ilk defa resmi olarak "sürdürülebilir kalkınma" tanımına da yer vermiştir. Sürdürülebilir kalkınma tanımında da çevresel boyutun üzerinde durulduğu, "doğal kaynakları, gelecek nesiller için korumak" ifadesinden anlaşılmaktadır. Dünyanın taşıma kapasitesinin azalması, kaynak yetersizliği nedeniyle açlık ve yoksulluğun artması, endüstri kaynaklarının azalırken maliyetlerin artması gibi nedenlerden dolayı üç hedef belirlenmiştir. Raporun hedefleri: genetik çeşitliliği korumak, temel ekolojik sistemleri sürdürmek ve sürdürülebilir kullanımı sağlamaktır (World Conservation Strategy (WCS), 1980). Kalkınma çerçevesinde sürdürülebilirlik konuşulurken, 1982 yılında IUCN tarafından onaylanan Dünya Doğa Şartı Belgesi'nde; ekosistem, organizmalar, kara, deniz ve atmosfer kaynaklarının sürdürülebilir yönetiminin açıklanmasında sürdürülebilirlik kavramına yer verilmiştir (Tatlıbadem, 2020: 5-6).

1983 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, çevresel sorunları odağına alan Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (WCED)'i kurmuştur. Bilinen adıyla Brundtland Komisyonu, 1987'de sürdürülebilir kalkınma teriminin ve araştırmalarının çevre sorunlarına paralel olarak gündeme getirildiği "Ortak Geleceğimiz" (Brundtland Raporu)'nu yayımlamıştır.

Yoksulluğun önlenmesi ve temel ihtiyaçların karşılanması, büyüme ve büyüme kalitesi, doğal kaynakların adaletli dağıtılması ve korunması, çevre dostu teknoloji ve nüfus kontrolünün sağlanması gibi sosyal, kültürel, ekonomik ve çevresel hedefler bu raporda yer almıştır. Raporun en önemli çıktısı, sürdürülebilir kalkınma teriminin net olarak ifade edilmesi; en bilinen, genişletmiş ve güncel tanımının yapılmasıdır. Raporda sürdürülebilir kalkınma, "Gelecek nesillerin kapasitesini tehlikeye atmadan, bugünkü ihtiyaçları karşılayan kalkınma" olarak tanımlanmaktadır (Emekçi, 2017: 91).

Burada sürdürülebilirliğin en önemli iki bağlamı olan ihtiyaç ve sınır kavramları dikkat çekmektedir. Dubos ve Ward'ın (1971) 16 yıl önce kitabında bahsettiği iç ve dış limitler bu kavramlara denk gelmektedir. Güncel tanımda ihtiyaçlar, bugünün ihtiyaçları olarak tanımlanırken, sınırı tanımsız bırakılmıştır. Öte yandan tanımdaki gelecek nesillerin tehlikeye atılmaması ifadesi sınırı belirlemektedir. Raporun öne sürdüğü kalkınma modeli; "*Uzun vadeli, kalıcı ekonomik büyüme; kalkınma ve doğa arasında dengeyi koruyan bir ekonomi; doğayı tüketmeden kullanan uygulamalara dayanan, uzun vadede sürdürülebilir ekonomik gelişme*"dir. Bu durumda sürdürülebilir kalkınma kavramının tanımında, bugünün neslinin ihtiyaçlarıyla ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması amacı üzerinde durulmakta; gelecek nesli tehlikeye atacak, doğal kaynakları ve çevreyi tehdit edecek negatif dışsallıkların ortaya çıkmasının engellenmesi ifade edilmektedir. Tanımdan da anlaşıldığı gibi,

ihtiyaçların gelecek nesilleri tehlikeye atmadan karşılanması gerektiği üzerinde durulmuştur. Gelecek nesil ihtiyaçlarını korumak için doğal kaynakların eşit dağılımı ve adaletli kullanımı gerekmektedir.

Baumgartner ve Quass'a (2010) göre adalet; nesil içi adalet, nesiller arası adalet ve fizyosentrik etik olarak üçe ayrılmaktadır (Baumgartner, Quass, 2010'dan akt. Mirza, 2020: 6). Nesiller arası adalet, farklı nesiller arasındaki adalettir. Nesil içi adalet ise, aynı neslin farklı insanları arasındaki adalettir. Bu durumda, bugünün ihtiyaçlarının karşılandığı nesil, bu kavramla ifade edilmektedir. Son olarak fizyosentrik etik ise; insan ile çevre ve doğa arasındaki adalettir. Sürdürülebilir kalkınma, tarihsel süreçte çevre odaklı yaklaşımla bilinmektedir ve kalkınmanın sürdürülebilirliğinde, çevrenin korunması ve adaletli kullanımı tanıma yerleşmiştir.

Sürdürülebilir kalkınmanın sadece çevresel perspektiften değerlendirilmesinin eksik olacağı görüşü, 20. yüzyılın sonunda yer edinmeye başlamaktadır. Bu bağlamda en önemli gelişmelerden biri 1992'de Rio de Janerio kentinde yapılan, Stockholm Bildirgesi'nin ilkelerinin gözden geçirildiği Rio Zirvesi'dir. Zirvede, çevre ve ekonominin birlikte gelişebileceği ifade edilmiş; eko-verimlilik, eko-etiketleme, geri dönüşüm, atık azaltma, çevreyle uyumlu satın alma ve tüketim, çevre yönetim sistemleri ve yaşam döngüsü analizi gibi kavramlar irdelenmiştir (Emekçi, 2017: 91). Rio Zirvesi'nin Gündem 21 (Agenda 21), Rio Deklarasyonu, Bağlayıcı Olmayan Orman Prensipleri, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (UNFCCC) ve Birleşmiş Milletler Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi olmak üzere beş çıktısı bulunmaktadır.

Rio Zirvesi'nin önemli çıktısı olan Rio Deklarasyonu; devlet, insanlar ve toplumun kilit sektörleri arasında yeni iş birliği düzeyleri oluşturmak yoluyla, yeni ve eşitlikçi küresel bir ortaklık oluşturmak amacıyla, herkesin çıkarlarına saygı duyan ve küresel, çevresel ve kalkınmacı sistemin bütünlüğünü koruyan uluslararası anlaşmalara yönelik çalışarak, dünyanın bütüncül ve birbirine bağımlı doğasını kabul ederek 27 ilke beyan etmektedir (BM, 1992). Brundtland Raporu'ndaki sürdürülebilir kalkınma kavramının tanımı, Rio Zirvesi'nde de onaylanmıştır. Bu bağlamda sürdürülebilir kalkınma perspektifinin genişletilmesi amaçlanmıştır. İlkelere ulaşmak için temelinde insan olan küresel iktisadi aktörlerin ortak çalışmasının gerekliliği üzerinde durulmuştur.

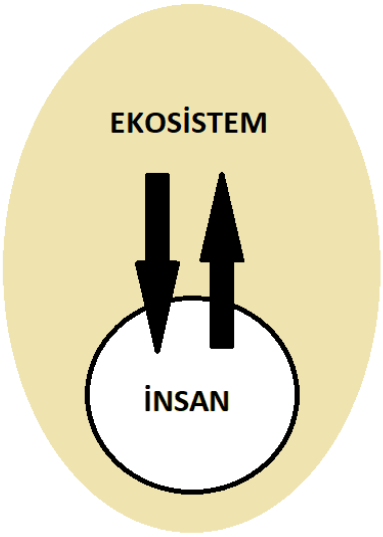
Rio Bildirgesi'ndeki 27 ilkenin uygulamasına yönelik oluşturulan Gündem 21 ise, doğal kaynakların verimli kullanımının sağlandığı, yaşam alanlarının daha iyi yönetimi, ortak küresel çıkarları ve çevreyi koruyan, ayrıca yaşam standartlarının yükseltilmesi gibi amaçları kapsamaktadır (Okur, 2013: 16). Ayrıca sürdürülebilir kalkınma teriminin ekonomik, sosyal ve çevresel olarak üç temel perspektiften ele alınması gerektiği görüşü de Gündem 21 (Agenda 21) uluslararası temel eylem planında belirtilmiştir (Creech, 2012: 6).

İnsan faktörünü ve ekosistemi, sürdürülebilir kalkınmanın merkezine koyan eylemlerden bir diğeri 1995'te Kahire'de gerçekleşmiştir. Birleşmiş Milletler Nüfus Fonu (UNFPA) tarafından yapılan Uluslararası Nüfus ve Kalkınma Konferansı'nda nüfus, insan hakları, doğal kaynaklar ve kalkınma ilişkisine değinilmiştir. Kahire Bildirgesi'nde; bütün insanlık için daha yüksek yaşam kalitesinin artırılması hedefi bulunmaktadır. Ayrıca gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılama olanağını tehlikeye atmadan, şimdiki kuşakların ihtiyacını karşılamak amacıyla devletin birtakım nüfus politikaları uygulaması ve sürdürülemez üretim ile tüketim kalıplarının azaltılması ya da ortadan kaldırılması gerektiği ibaresi yer almaktadır (Bozlağan, 2005: 1022). Ayrıca 1995'te 143 ülkenin katılımıyla gerçekleşen Kopenhag'ta yapılan Dünya Kalkınma Zirvesi'nde de kalkınmada insan faktörünün önemi baz alınarak; yoksulluğun önlenmesi, gelir eşitsizliği, işsizlik ve toplumsal dışlanma gibi konulara odaklanılmıştır.

1997 yılında Kyoto'da düzenlenen, 2005'te resmiyete dökülen Kyoto Protokolü, atmosfer sıcaklığının ve sera gazı salınımlarının artmasına ithafen oluşturulmuştur. Özellikle 21. yüzyılda çok tartışılan küresel ısınma ve iklim değişikliği problemi, Kyoto Protokolü'nde ele alınmıştır. Protokol, 2020'de sona ermiş, yerine Paris Anlaşması yürürlüğe girmiştir.

1.3.1. Sürdürülebilirliğin Yumurtası

Tarihsel süreçte sürdürülebilir kalkınmanın perspektifleri birçok çalışmaya konu olmuştur. Perspektifi üç boyutta ele alan çalışmalardan biri; J. Holmberg ve R. Sandbrook (1992), "Sürdürülebilir Kalkınma: Ne Yapılmalı?" adlı kitabıdır (Holmberg, Sandbrook, 2019). Ayrıca 1994 yılında, Uluslararası Doğayı Koruma Birliği tarafından "Sürdürülebilirliğin Yumurtası (The Egg of Sustainability)" modeli oluşturulmuştur. Model, Şekil 1'de gösterilmektedir. Sürdürülebilirliğin yumurtasında insan faktörü bulunmaktadır.



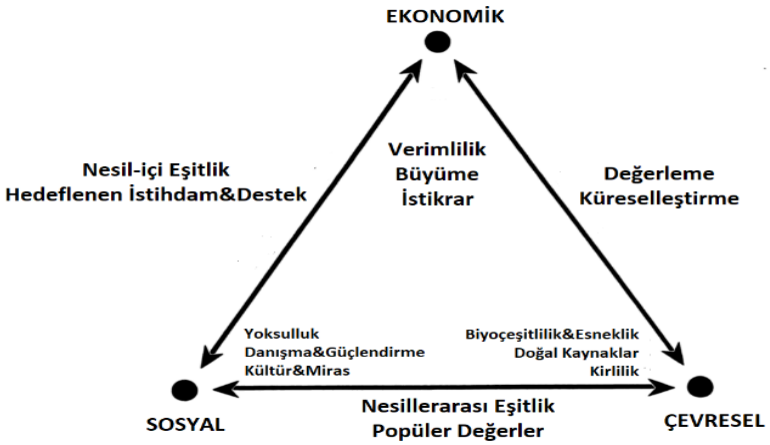
Şekil 1: Sürdürülebilirliğin Yumurtası (The Egg of Sustainability)

Kaynak: IDRC 1997'den aktaran CEE, SAYEN& SDC, Sustainable Development: An Introduction, Internship Series, Cilt 1, (2007), s.13.

"Yumurtanın hem beyazı hem de sarısı iyiyse, yumurta da iyidir. Bunun gibi toplum da ancak hem insan hem de ekosistem iyiyse sürdürülebilir olur" (CEE, SAYEN, SDC, 2007: 12-13). Bu bağlamda ekosistemin ve insanın karşılıklı ilişki içinde olduğu ifade edilmektedir. Ekonomik büyümenin, kalkınma sürdürülebilirliği için tek başına yeterli olmadığını ortaya koymuştur. İlişkinin sağlıklı olması, sürdürülebilir kalkınma düzeyini stabil tutmakta; yaratılan dalgalanmalar kalkınmanın sürdürülebilirliğini etkilemektedir. Bu bağlamda sürdürülebilir kalkınma: boyutları, etkileşimleri ve bağlantıları olan karmaşık bir kavram haline gelmektedir.

1.3.2. Sürdürülebilir Kalkınmanın Üç Boyutu

Üç Boyutlu (ekonomik, çevresel ve sosyal) modelin ilk tanımlarından biri de "Munasinghe'nin Sürdürülebilirlik Üçgeni" modelinde açıklanmaktadır (Munasinghe, 1993: 2). Model aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.



Şekil 2: Munasinghe Sürdürülebilirlik Üçgeni

Kaynak: Munasinghe (Şubat 1992)'dan aktaran Munasinghe, Environmental Economics and Sustainable Development, The World Bank: Environment Paper, Sayı 3, 1993, s.2.

Munasinghe'ye (1992) göre boyutlar; ekonomik boyut, çevresel boyut ve sosyal boyuttur. Boyutların ayrıntılı açıklanması, sürdürülebilir kalkınma amaçlarının daha net anlaşılmasını sağlayacaktır. Bu doğrultuda kısaca boyutların amaçlarından bahsetmek önem arz etmektedir:

- *Ekonomik boyut;* sistemdeki mal ve hizmet üretiminin devamı için sermayenin sağlanmasıdır. Sermaye; doğal, sosyal ya da beşerî sermayeyi ifade etmektedir. Bu durumda sistemin devamı için sermaye yönetilmeli ve korunmalıdır. Ayrıca sistemden maksimum verimlilik sağlanırken, hedeflenen büyüme ve istikrara ulaşmak istenmektedir.
- *Çevresel boyut;* ekolojik boyut olarak da bilinmektedir. Ekosistem dengesinin sağlanması için her türlü doğal kaynağın yönetimi ve korunmasıdır. Küresel endişelerden biri olan doğal kaynakların hem günümüz hem de gelecek nesiller için önem arz ettiği ifade edilmiştir. Bu durumda dünyanın çevresel sınırına saygı duymak ve sınırsız kaynak tüketiminin yarattığı negatif dışsallıkların önüne geçilmesi gerekmektedir. Neumann'a göre çevresel sınırın geçilmemesi için yenilenebilir doğal kaynakların rasyonel tüketimi sağlanmalı; yenilenemez doğal kaynakların ise korunması gerekmektedir (Kıpırtı, 2017: 12). "Sürdürülebilirliğin Yumurtası" modelinde gösterildiği gibi insan ve ekosistem arasındaki denge, tüketim ve koruma hususunu gündeme gerektirmektedir.
- *Sosyal boyut;* görece en yeni boyuttur. 1990'lı yıllarda önem kazanan sosyal boyut, çevre yerine insan merkezli bir yaklaşım izlemektedir. Bu bağlamda insan hakları ön plana çıkmaktadır. Her ırk, dil ve dine saygı duyulması, sosyal kimliğin korunması, bütün insanlığın doğal kaynaklara ve hizmetlere erişimi, refah ve gelirin eşit ve adil dağılımı hedeflenmektedir. Kısacası sistem

merkezinin insan olduğu ve her türlü aksiyonun insan tarafından alındığı; sistemin devamı için fiziki ve mental olarak sağlıklı bireylere ihtiyaç duyulduğu ifade edilmektedir.

Tarihsel sürece bakıldığında; ekonomik, çevresel ve sosyal boyutun ayrı ayrı incelendiği ve hedeflendiği, beraber ve etkileşim içinde olduğunun göz ardı edildiği görülmektedir. Örneğin, sürdürülebilir kalkınmanın ekonomik boyutu; ormancılık, balıkçılık ve tarım alanlarında doğal sermayenin korunması çalışmalarında ele alınmıştır. Aynı şekilde; Carson'un Silent Spring kitabına konu olan tarım ilaçlarının yarattığı kirlilik, tarihteki çevresel boyuta atıf yapan çalışmaların başlangıcıdır. Bu durum, sistemin boyutları arasındaki bağlantı ve etkileşimlerin sağlıksız olmasına neden olmaktadır. Sağlıksız etkileşim, sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleşmesinin önünde engel teşkil etmektedir. Aslında sürdürülebilir kalkınmanın ortaya çıkmasındaki en büyük nedenlerden biri olarak bu durum gösterilmiştir. Sadece insanın refahını merkeze alan, sosyal boyuta önem veren bir büyümenin sürdürülebilir olmadığı ifade edilmiş ve kalkınmanın uzun vadede sorunlara yol açacağı öngörülmüştür.

Bu durumda ne sadece insan merkezli ne de çevre merkezli bir yaklaşımın sürdürülebilir kalkınma perspektifinde yer edinemeyeceği düşünülmektedir. Kısacası Munasinghe'nin sürdürülebilirlik üçgeninde belirttiği üç boyutun birbirine bağımlı olduğu ve aralarında bağlantı olması gerektiği görülmektedir.

Tek boyutlu bir sürdürülebilir kalkınma gerçekleşmeyeceği gibi, iki boyutun önemsendiği bir sistemin çarkları da çalışmayacaktır. İki boyutlu sistemlerin tanımları şu şekildedir: Sosyal ve ekonomik boyut adil ekonomiyi, sosyal ve çevresel boyut katlanılabilir ekonomiyi, ekonomik ve çevresel boyut ise uygulanabilir ekonomiyi ifade etmektedir (Sustainability and Sustainable Development, 2022). Sürdürülebilir kalkınma için ise ekonomik, çevresel ve sosyal boyut eş zamanlı ve aynı oranda gelişim göstermelidir. Bu sayede sistemin dengesi sağlıklı bir şekilde kurulabilecektir.

1.4. Gündemden Uygulamaya Sürdürülebilir Kalkınma

Anlaşılmaktadır ki sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir kalkınma kavramı gündemde yer edinirken, çeşitli zirvelerdeki raporlarda yer almakta ve dünya gündemindeki güncel sorunlar ise bu raporların konusu olmaktadır. Gelinen noktada, sürdürülebilir kalkınma kavramının artık "gündem"den "uygulama"ya yani teorikten pratiğe geçirilmesi tartışılmaktadır. Bu vizyon, 1997 yılında New York düzenlenen Rio +5 Zirvesi'nde uygulama alanı bulmuştur (Bozlağan, 2005: 1023). Rio+5 Zirvesi'nde Dünya'nın gelmiş olduğu nokta ve sürdürülebilir kalkınma alanındaki gelişmeler değerlendirilmiştir. Ayrıca, Rio'da hedeflenen ve başarısız olunan ilkelerin nedenleri belirlenmiş ve düzeltilmesi hedeflenmiştir. Özellikle üretim ve tüketim, enerji, temiz su kıtlığı gibi konular irdelenmiş, gelecek için öncelikler belirlenmiş ve ortak amaçlar için iş birliği çağrısında bulunulmuştur (Okumuş, 2013: 12-13).

1.4.1. Binyıl Kalkınma Hedefleri (MDG)

Dünyanın küreselleşmesi, sürdürülebilir kalkınmanın küresel ölçekte uygulama alanı bulmasına imkân sağlamıştır. 2000 yılında New York'ta Türkiye dahil 189 ülkenin katılımıyla gerçekleşen Birleşmiş Milletler Genel Kurulu Binyıl Zirvesi'nde Birleşmiş Milletler Binyıl Bildirgesi yayımlanmıştır. Bildirgede, Binyıl Kalkınma Hedefleri (MDG) olarak anılan, "İnsanlar ve Gezegen için Küresel Eylem Zamanı" başlığı altında ve 2015 yılına kadar ulaşılması planlanan 8 ortak hedef ve 18 gösterge belirlenmiştir. Bu hedefler; aşırı yoksulluğu ve açlığı ortadan kaldırmak, evrensel ilköğretim eğitimini tamamlamak, cinsiyet eşitliğini desteklemek ve kadınların güçlendirilmesi, çocuk ölüm oranının azaltılması ve anne sağlığını iyileştirmek, HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele, çevresel sürdürülebilirliği sağlamak ve kalkınma için küresel ortaklıktır (We Can End Poverty Millenium Development Goals and Beyond, 2015).

Rio Zirvesi'nden 10 yıl sonra, 2002'de, Güney Afrika'nın Johannesburg kentinde BM Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi ya da diğer adıyla Johannesburg Zirvesi (Rio +10) gerçekleşmiştir. Zirvede, 10 yıl önce ele alınan Rio ilkelerinde ilerleme kaydedilemediği ve çevresel tahribatın devam ettiği vurgulanmıştır (Dinç, 2015: 10). Zirve sonucunda Johannesburg Uygulama Planı (JPOI) ve 32 ilkeden oluşan Sürdürülebilir Kalkınma için Johannesburg Bildirgesi yayımlanmıştır. Bildirgede; sürdürülebilir kalkınmanın ekonomik gelişme, sosyal gelişme ve çevrenin korunması olarak üç temel sütunu (boyutu) belirtilmiştir (Teksöz, 2016: 80). Bu bağlamda yoksulluk ve yoksulluğun üç temel boyutta doğurduğu tahribatın sürdürülebilir kalkınmayla olan ilişkisi; kıtlık, iklim değişikliği, üretim ve tüketim kalıplarındaki değişimler ve doğal kaynakların yönetilmesi, korunması gibi konular Bildirge'de ele alınmıştır. Ortak amaçların ortak sorumluluk taşıdığı yinelenmiştir.

2005 yılında, ekosistem hizmetleri ve kalkınma ile insan refahı bağlantısı hakkında bilimsel çalışmalar yapan 1300 uzman "Binyıl Ekosistem Değerlendirmesi (MA)" yayımlamıştır. Araştırmanın amacı; ekosistemdeki değişikliğin insan refahı için sonuçlarını, sistemlerin korunması ile sürdürülebilir kullanımı ve gerekli eylemlerin bilimsel temelini değerlendirmektir. Araştırmanın bulguları incelendiğinde; ekosistemde yapılan değişikliklerin insan refahı üzerinde olumlu bir etkisi olduğu görülmüştür. Fakat bu etkinin, ekosistemlerin tahrip edilmesine ve gelecek nesillerin faydasının azalmasına neden olacağı da öngörülmektedir (Overview of The Millenium Ecosystem Assessment, 2005). Sonuç olarak MA, ekosistem hizmetlerinin bozulmasının MDG'lerin önünde engel teşkil edeceğini ifade eden önemli bir yayın olmuştur.

21. yüzyılda en çok konuşulan konulardan birinin küresel ısınma ve iklim değişikliği olduğu Kyoto Protokolü'nde ifade edilmiştir. Bu bağlamda 2005 yılında protokolün yürürlüğe girmesi, konunun popülerliğini artırmıştır. 2007'de Eski ABD Başkan Yardımcısı Al Gore'nin "An Inconvenient Truth"

adlı belgeseli ve Uluslararası İklim Değişikliği Paneli (IPCC)'nin gezegenin sağlığıyla ilgili tahminlerinin yer aldığı manşetler Nobel Barış Ödülü almıştır (Creech, 2012: 9). Ayrıca 2009'da Nature Dergisi'nde yayımlanan bir makalede "Gezegenin Sınırları" kavramı altında; biyolojik çeşitlilik, iklim değişikliği, kimyasallar, okyanus asitlenmesi ve tatlı su vb. konularda sınıra ne kadar yaklaşıldığı tartışılmıştır.

1.4.2. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA)

İlk Rio Zirvesi'nden 20 yıl, Rio+10 Zirvesi'nden 10 yıl sonra, 2012 yılında Brezilya'nın Rio kentinde Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı (Rio+20) gerçekleşmiştir. Konferansın konuları; sürdürülebilir kalkınma kavramı ile 2008 yılında ortaya atılan "yeşil ekonomi" ve politikaları hakkında incelemelerden oluşmaktadır. Zirvedeki en önemli aksiyonlardan biri; 2015 yılında vadesi dolacak MDG'lerin devamı niteliğinde olan ve yeni sorunları ele alan, güncel Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın geliştirilme sürecinin başlatılmasıdır (Rio+20, 2012). MDG'lerden biri olan "güvenli içme suyuna erişim" yüzdesi önemli oranda artırılmış olsa da diğer hedefler henüz gerçekleşmemiştir (Creech, 2012: 12). Bu durumda, sürdürülebilir kalkınma için açık ve net yeni hedeflere ihtiyaç duyulmuştur. Ayrıca zirveye katılan hükümetler UNEP'i çeşitli cephelerden güçlendirmeyi kabul etmiş, sürdürülebilir kalkınma için üst düzey siyasi forum kurmaya karar vermiş, A/CONF.216/5 belgesinde yer alan sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıplarına ilişkin 10 yıllık program çerçevesini kabul etmiştir (Rio+20, 2012).

OECD'nin yayımladığı "21. Yüzyılı Şekillendirme Raporu" da MDG'lerin tanımlanması ve geliştirilmesinde büyük rol oynamıştır. OECD, "daha iyi yaşamlar için daha iyi politikalar" hazırlama misyonu doğrultusunda; hedeflerdeki eksikleri gidermek, bazı alanlarda kaydedilen ilerlemeyi tüm ülkeler için sürdürülebilir kılmak, Rio+20 sonuçlarını ve yeni küresel zorlukları ele alacak yeni bir çerçeve çizmek amacıyla on bir ilke ortaya koymuştur. Bu ilkeler; yoksulluğu kalkınmanın merkezinde tutmak, eğitimde başarı için evrensel bir ölçü hazırlamak, kadınların güçlendirilmesi ve cinsiyet eşitliğini sağlamak, sürdürülebilir kalkınmaya entegre olmak, ulusal istatistik sistemlerinin güçlendirilmesini sağlamak, etkili kurumlar ve hesap verebilme mekanizması oluşturmak, barışı ve devlet inşasının geliştirilmek ve teşvik etmek, kalkınma için politika tutarlılığını sağlamak, bilgi paylaşımı yapmak, politika diyaloğu ve karşılıklı öğrenmeye katılımı gerçekleştirmek, etkin kalkınma işbirliği için küresel ortaklıkları teşvik etmek, kalkınma finansmanını ölçülmek ve izlenmektir (Beyond the Millenium Development Goals, 2015: 1-5).

2015 yılında sürenin dolması gerekçesiyle benzer bir hareket, New York'ta düzenlenen Birleşmiş Milletler Genel Kurulu 69. Olağan Oturumu'nda da gerçekleştirilmiştir. Oturumda, 2015'ten sonraki

aksiyonlara temel olması için MDG'lere ulaşılmasının önemi üzerinde durulmuştur. Bu bağlamda rapor, MDG'lerdeki en son ilerlemenin istatiksel göstergelerle incelenmesini içermektedir. Rapora göre, MDG'ler doğrultusunda insan yaşamında bazı gelişmeler yaşanmış; ilköğretimden faydalanan öğrenci sayısı artarken kız ve erkek öğrenci sayısındaki fark azalmış, sağlık iyileştirmeleri ve salgın hastalıklarla mücadelede gelişme yaşanmış, çocuk ölüm oranı düşmüş ve iyileştirilmiş su kaynaklarına erişim artmıştır (UN, 2014: 3). Bu gelişmelere rağmen MDG'lerin gerçekleşmesi için çalışmaların devamı önem arz etmektedir.

Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Ban Ki Moon'a (2014) göre ise, "Önemli boşlukların ve eşitsizliklerin olduğu yerlerde daha cesur ve odaklanılmış eylemlere ihtiyaç vardır." Bu bağlamda 25-27 Eylül 2015'te New York Birleşmiş Milletler Genel Merkezi'nde gerçekleşen Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi'nde, "Transforming Our Wold: The 2030 Agenda for Sustainable Development" adlı raporda 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı (SKA) ve 169 gösterge belirlenmiştir. Gündem 2030'da, 2015 yılına kadar sürdürülebilir kalkınma alanında yapılan tüm Birleşmiş Milletler (BM) zirve ve konferansları yeniden teyit edilmiş ve Rio Deklarasyonu'nun tüm hedefleri onaylanmıştır. MDG'lerin süresinin 2015 yılında dolması ve henüz ilerlenemeyen hedeflerin olması, hedeflerin düzenlenmesinde rol oynamıştır. Bu doğrultuda hedeflerin devamı niteliğinde olan ve artan kaygıları ele alan, ayrıca ekonomik, sosyal ve çevresel olmak üzere sürdürülebilir kalkınmanın üç boyutunu da gözeten, geniş perspektifli ve insanı merkeze alan SKA'lar oluşturulmuştur (Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development, 2015: 3). Bu bağlamda Gündem 2030; insan, gezegen, refah, barış ve ortaklıklar olmak üzere 5 temaya sahiptir (Mensah, 2019: 11). Raporda 2030 yılına kadar gerçekleşmesi hedeflenen 17 evrensel SKA aşağıdaki gibidir (Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development, 2015: 14):

1- Her yerde, her türlü yoksulluğa son vermek.

2- Açlığa son vermek, gıda güvenliğini sağlamak, daha iyi beslenmeyi ve sürdürülebilir tarımı teşvik etmek.

3- Sağlıklı yaşam sürmeyi ve herkesin her yaşta refahını sağlamak.

4- Eşit kalitede, herkesi kapsayan eğitim sağlamak ve herkes için yaşam boyu öğrenme fırsatını teşvik etmek.

5- Cinsiyet eşitliğini sağlamak ve tüm kadın ve kız çocuklarını güçlendirmek.

6- Herkes için su ve sanitasyona ulaşılabilirlik ve yönetimini sağlamak.

7- Herkes için uygun fiyatlı, güvenilir, sürdürülebilir ve modern enerjiye ulaşım sağlamak.

8- Sürdürülebilirliği geliştirmek, kapsayıcı ve sürdürülebilir ekonomik kalkınmayı, tam ve üretken istihdamı ve herkes için iyi çalışmayı teşvik etmek.

9- Dayanıklı altyapı oluşturmak, kapsayıcı, sürdürülebilir sanayileşmeyi ve yenilikleri teşvik etmek.

10- Ulusal ve uluslararası eşitsizlikleri azaltmak.

11- İnsan yerleşimlerini ve şehirleri kapsayıcı, güvenli, dayanıklı ve sürdürülebilir kılmak.

12- Sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıplarını sağlamak.

13- İklim değişikliği ve etkileriyle mücadele etmek için acil eylemde bulunmak.

14- Sürdürülebilir kalkınma için okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını sürdürülebilir kullanmak ve korumak.

15- Karasal ekosistemlerin korunmasının, restorasyonu ve sürdürülebilirliğini teşvik etmek, ormanların sürdürülebilir yönetimini sağlamak, çölleşmeyle mücadele etmek, arazi verim kaybını durdurmak ve tersine çevirmek ve biyolojik çeşitlilik kaybına son vermek.

16- Sürdürülebilir kalkınma için barışçıl ve kapsayıcı toplumları teşvik etmek, herkes için adalete erişim ve her düzeyde etkili, hesap verilebilir ve kapsayıcı kurumlar oluşturmak.

17- Sürdürülebilir kalkınma için uygulama araçlarını güçlendirmek ve küresel ortaklığı canlandırmak.

Belirlenen SKA'lar, uygulamayı kolaylaştıracak toplam 169 göstergeyle birlikte 1 Ocak 2016'da 193 ülkede yürürlüğe girmiştir.

Ayrıca SKA'lardaki küresel ve bölgesel ilerlemelerin kaydedildiği raporlar, her yıl BM Genel Sekreterliği tarafından yayımlanmaktadır. 2020-2022 arası raporlar incelendiğinde Covid19 Krizi'nin, hedefleri olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. 2020 Raporu'nda, pandemi öncesi yıllarda ilerleme kaydedilen hedefler belirtilirken, pandemi krizinin yol açtığı yıkıcı etkilerin belirli hedeflerde gerilemeye sebep olduğu ifade edilmektedir. Krizin olumsuz etkileri 2021 Raporu'na da yansımıştır. Dünya, pandemi krizinin yarattığı etkiden çıkamamışken, 2022'de yaşanan Rusya-Ukrayna Savaşı da olumsuz etkileri derinleştirmektedir. Sağlık, gıda, enflasyon, enerji ve mülteci krizi, sürdürülebilir kalkınma hedeflerine erişimde engel teşkil etmektedir (UN, 2022: 2).

Sürdürülebilir kalkınma kavramına tarihsel süreçte bakıldığında, kavramın 19. yüzyıl başlarında tekil çalışmalarda çağrışım olarak kullanıldığı görülmektedir. Daha sonraki yıllarda sosyal bilimlerdeki ilerlemeler ile sosyal ve ekonomik alanda yapılan çalışmaların artması ile terimin kavramsallaştırıldığı görülmüştür. 1960'lı yıllardan sonraki çalışmalarda kavram, ekonomik, çevresel ve sosyal boyutta ele

alınarak daha bütüncül bir yaklaşım sergilenmiştir. Çevresel sorunların ve bu konudaki farkındalığın artması ile birlikte özellikle 1990'lı yıllardan sonra BM belgelerine girmiştir.

1.5. Tüketim ve Sürdürülebilirliği

Tarihsel süreçte sürdürülebilirlik kavramı, özellikle kalkınma ile ilişkilendirilmiş ve bu doğrultuda adımlar atılmış olsa da sadece kalkınma ilgili değil; tarım, enerji, iş, kentleşme vb. birçok kelimeyle birlikte anılmaktadır. Sürdürülebilirlik, üretimin ne için olduğuna bağlı olarak karşıt bir kavram olan tüketimle de ilişkilidir. Çünkü bir üretim ya başka bir ürünü üretmek için ya da ortaya çıkan ürünü tüketmek için yapılmaktadır. Bu çerçevede, "tüketim" kavramı sürdürülebilirlik çerçevesinde ele alınacaktır.

1.5.1. Tüketim Kavramı

Tüketim, insanoğlunun varlığını sürdürülebilmesinin fonksiyonu ve insanlığın temel eylemidir. Giddens'a (2005) göre tüketim; " İnsan, kurum ve toplumlar tarafından kullanılan mal ve hizmet, enerji ve kaynaklara karşılık gelen kavram"dır. Giddens'in tüketildiğini ifade ettiği mal, hizmet, enerji ve kaynaklar, öncelikle ihtiyaç olarak var olmuştur. İnsanlar, temel ihtiyaçları doğrultusunda tüketim gerçekleştirmektedir (Özbakır, Nurtanış Velioğlu, 2010: 72). Odabaşı'nın (2006) tabiriyle tüketim, "belirli bir ihtiyacın tatmini kapsamında üretilen bir ürün ya da hizmeti edinme, ona sahip olma"dır. Süreç içinde ihtiyaçlar şekil değiştirmiştir. Bu bağlamda tüketim kavramının da yeniden şekillendiği Özbakır ve Velioğlu'nun tanımında görülmektedir: " Tüketim, insan yaşamının vazgeçilmez bir unsuru olmasına karşın, ihtiyaçtan fazlası bilinçsizce ve düşünmeden tüketilmektedir" (Özbakır, Nurtanış Velioğlu, 2010: 72). Tanımda tüketimin varoluşun yapı taşı olduğunu söylenirken, kaçınılmaz olan tüketim eylemi, ihtiyacın sınırını sorgulatmaktadır. Bu doğrultuda, istek ve/veya arzu kavramının gündeme geldiği de söylenebilir.

Merriam-Webster Sözlüğü'ne göre istek ve/veya arzu; kişinin bir şeye karşı duyduğu, yerine gelmesi durumunda tatmin olduğu özel dürtü ve/veya etkidir ("Desire", 2023). Mutluluk ve tatmin karşılığı satın alınan özel tüketimdir. Bocock (2005) da tüketimin giderek istek ve/veya arzu doğrultusunda gerçekleştiğini belirtmektedir. Tomlinken ise, ekonomik ve sosyokültürel yaşamların temel noktasını tüketim kavramının oluşturmasını tamamen kapitalist sistemin sonucu olarak tanımlamaktadır (Tomlinken'den akt. Altuntuğ, 2010: 111). Kapitalist sistemin mihenk taşı tüketimin sosyokültürel hayatta kendini göstermesi, ihtiyaçların yanı sıra istek ve/veya arzunun da kavrama dahil olduğunu bildirmektedir. Bu bağlamda tüketimi en genel ifadeyle Ökmen (1996) tanımlarken, Çetin (2016) de günümüzdeki tüketimi çok net dile getirmiştir. Ökmen, "İktisadi mal ve hizmetlerin belirli bir bedel

ödenerek insan ihtiyaçları ve istekleri doğrultusunda kullanılması" (Ökmen, 1996: 5) tanımında, kapitalist sistemde tüketimin hem ihtiyaç hem de istek doğrultusunda gerçekleştiğini vurgulamıştır. Çetin'in, "Tüketim; geçmişte doğal ihtiyaçların rasyonel şekilde karşılanması iken, günümüz toplumlarında, statü göstergesi, kimliğin yansıtılması ve tatmin için kullanılan bir unsur olmuş ve boş zamanın değerlendirilmesinde önemli bir etkinlik haline dönüşmüştür." (Çetin, 2016: 66) ifadesinde ise istekleri şekillendiren etmenlerden bahsedilmiştir.

Eskiden tüketim kavramının temelini ihtiyaçlar oluştururken artık ihtiyacın boyutu değişmiş ve isteklerin çeşitliliği artmıştır. İnsanoğlu statü ve saygınlık kazanmak, var olduğunu ve mutlu olduğunu göstermek, boş zamanlarında da tabiri caizse bir etkinlik olarak tüketmektedir. Bilinçli ya da bilinçsizce yapılan tüketim eylemi, "tüketim kültürü"nü doğurmaktadır. Başka bir ifadeyle temel taşı tüketim olan yapı, tüketim kültürü olarak ortaya çıkmaktadır. Tüketim kültürünün sonuçları ise aşırı tüketim ve üretimdir.

Üretim ve tüketim her ne kadar karşıt kavramlar olarak bilinse de kapitalist düzende birbirini destekleyen ve döngü halindeki iki kavramdır. Üretmek ve tüketmek döngüsü içinde tamir, geri dönüşüm ve yeniden kullanma gibi uzun süreli kullanım uygulamalarını tarihte bırakan bir tüketim toplumu yaratılmıştır. Tüketmek için daha çok üretmek ve üretileni hızla tüketmek temel hedef olmuştur. Kısacası tüketimin yarattığı üretim, aşırı tüketimi de beraberinde getirmiştir. Üstün ve Tutal (2008)'e göre kapitalizmin ürünü olması nedeniyle "tüketim" serbest piyasalarla bağlantılıdır; uygulamaya dönük bir alana ve ideolojik bir derinliğe sahip bir kavramdır. Ayrıca tüm toplumları tanımladığı için evrenseldir (Üstün, Tutal, 2008: 261). Bu bağlamda Benjamin Barber'in Amerikalıların tüketim tarafından tüketildiği ifadesi (Ritzer, 2019: 70), artık sadece Amerikalılar için değil, tüm dünya toplumları için geçerlidir. Tüketim kültürünün küreselleşmesi ile tüketim toplumları ortaya çıkmaktadır. İnsanoğlu, ihtiyacından fazlasını tüketerek yeni ve daha iyi mal ve hizmetleri elde etmeyi amaçlamaktadır. Günümüzde, gereksiz ve sahte istekler nedeniyle tüketimin boyutları sınırsız görünmektedir. Koç (2013)'e göre, tüketmek üzerine kurulu yapı; kar ve tüketim üzerinedir. Sürekli tüketim eylemi, insanoğluna tabiri caizse, "tüketmek için yaşamak" felsefesini dikte etmektedir (Koç, 2013: 211). Kaynakların sınırlı olduğu dikkate alındığında, sürekli tüketmek mümkün olamayacağından, bu durumda tüketim kavramının da sürdürülebilirliği gündeme gelmektedir.

1.5.2. Sürdürülebilir Tüketim

Sürdürülebilir kalkınma kavramı gibi sürdürülebilir tüketim kavramının da net bir tanımdan ziyade birçok tanımı bulunmaktadır. Buna rağmen ulusal ve uluslararası bağlamda önemini korumakta ve sürdürülebilirliğin temel dayanaklarından biri olmaktadır.

Sürdürülebilir tüketim literatüründe, üretim ve tüketim kolu ayrı ayrı kullanılsa da Seyfang'ın (2006) ifade ettiği gibi sürdürülebilir üretim ve tüketim, sadece sürdürülebilir tüketim çerçevesinde de çalışılmaktadır. Tanımı gereği kavram, sürdürülebilir üretim ve tüketimi içinde barındırmaktadır (McLaren, 2007: 2). Herman Daly'nin sürdürülebilir kalkınma kavramında kullandığı oksimoron ifadesi, tüketimde de görülmektedir (Redclift, 2005: 213). Sürdürülebilir tüketim kavramı da kendi içinde bir oksimoron barındırmaktadır. "Sürdürülebilir" ve "tüketim" kelimeleri arasında kavramsal zıtlık bulunmaktadır. Günümüz koşullarında geleneksel tüketim biçimi, sürdürülebilir tüketimi ifade etmemektedir (Oral, 2020: 60).

1989 yılında yayımlanan "Yeşil Ekonomi İçin Mavi Kitap"a göre, ekonomiler kalkınma doğrultusunda büyüme hedeflerine ulaşmak için sürdürülebilirlikten uzaklaşmakta ve doğal kaynakları tüketmektedir (Okumuş, 2013: 3). Sürdürülebilir kalkınma hedeflerinde yaşanan olumsuz gelişmeler, bu bağlamda kalkınmanın kötüleşmesi ve çevre problemleri, mal hizmetlerin üretim ve tüketim kalıbında değişik yapılması gerektiğini göstermektedir (UNDESA, UNEP, 2010: 3).

Sürdürülebilir tüketim, özellikle çevresel kaygıların artması nedeniyle, tarihte ilk kez 20. yüzyılın ortasında literatürde tartışılmıştır. Aslında tarihsel perspektifin büyük bir bölümünün insan ve çevre üzerine kurulu olduğu düşünüldüğünde, tüketimin sürdürülebilirliğinin literatürde büyük bir yer kapladığı fark edilmektedir. Buna rağmen, önemli birkaç zirve sürdürülebilir tüketim kavramı için dayanaktır.

Sürdürülebilirlik için gereken sınırın, sürdürülebilir tüketim ile çizilebileceği görüşünün ön plana çıktığı görülmektedir. Büyümenin Sınırları Raporu'nda ülkelerin sürdürülebilir kalkınma düzeylerinin ve risklerin gelişmişlik düzeyine göre ayrıldığı belirtilmiştir. Ayrıca raporda, özellikle insan ve çevre üzerinde durulmuştur. Bu durumda, çevresel kaygıların gelişmiş ve geri kalmış ülke bazında değerlendirildiği ve farklı sonuçlara yol açtığı söylenmiştir. Gelişmiş ülkelerde sınır aşılmakta ve sürdürülebilir olmayan bir tüketim gerçekleşmektedir. Geri kalmış ülkelerde ise sınırın altında kalınmakta; sağlık, eğitim, gıda ve hatta barınma gibi ihtiyaçlar giderilememektedir (Özsoy, 2011: 52). Buradan çıkarılabilecek sonuç tüketimden vazgeçmek değil, tüketimin adaletli dağılımının sağlanmasıdır. Nesiller arası, nesil içi ve fizyosentrik olmak üzere adaletin, sürdürülebilir tüketim sağlandığı takdirde gerçekleşmesinin mümkün olacağı düşünülmektedir.

Sürdürülebilir tüketim literatürünün şekillenmesi 1992 Rio Zirvesi'nde gerçekleşmiştir. Zirve'nin çıktısı olan Gündem 21'in dördüncü bölümü "sürdürülebilir bir kalkınma için sürdürülebilir tüketim ve üretim"e ayrılmıştır. Özellikle üretim perspektifinden tüketim perspektifine geçiş bu bölümde söz konusudur. Bu geçiş, Zirve'nin çıktılarında net bir şekilde görülmektedir. Bu bağlamda insanoğlunun geleneksel tüketimi bırakması için tüketim kalıplarının değişmesi gerektiği dördüncü bölümde ifade

edilmektedir. Bunun için sürdürülebilir olmayan üretim ve tüketime odaklanmak ve değiştirebilmek için de hedef politikalarla teşvik sağlanmalıdır. Değişim için gereken temel aksiyonlar ise; enerji kaynakları kullanımında verimlilik, asgari düzeyde atık, çevreci satın alma, çevreci kamu satın alımı ve çevreci fiyatlandırmadır (Özsoy, 2011: 52-53). Ayrıca gelişmişlik düzeyinin sürdürülebilir üretim ve tüketim için önem arz ettiği; gelişmiş ülkelerin önderlik etmesi gerektiği Rio Zirvesi'nde vurgulanmıştır. Gelişmiş ülkelerin sürdürülebilir olmayan tüketim kalıplarının çevresel sorunlara yol açtığı yeniden belirtilmiştir. Bu bağlamda ulusların birlik olup harekete geçmesi ve insanlığın bireysel olarak sorumluluk alması gerektiği ifade edilmiştir. Her ne kadar gelişmişlik düzeylerindeki farklılığın yarattığı sonuçlar ayrı olsa da sürdürülebilir olmayan bir hayatın sorunları ortaktır.

Tarihsel perspektife bakıldığında, sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir tüketimin aynı kaygıları paylaştığı da görülmektedir. Aslında paralel kaygılar, sürdürülebilirlik kavramı nedeniyle oluşmaktadır. 2009 yılında G20 ülkelerinin toplandığı Pittsburgh Zirvesi'ne bakıldığında, küresel ve sürdürülebilir ekonomi amacına ulaşmak için sürdürülebilir tüketimin de hedeflendiği görülmektedir (Creech, 2012: 10). Brundtland Raporu'ndaki sürdürülebilir kalkınma tanımına benzer bir sürdürülebilir tüketim tanımı, OECD'nin 2002 yılındaki raporunda belirtilmektedir. Buna göre "sürdürülebilir tüketim; doğal kaynak ve atık kullanımının azaltılmasını amaçlarken, aynı zamanda temel ihtiyaçların daha iyi yaşam kalitesi sağlayan mal ve hizmetlerin kullanımıyla giderilmesi"dir (OECD, 2002: 16). Phipps ve diğerleri (2012) ise, "gelecek nesil ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, elde etme, kullanma ve elden çıkarma aşamalarının ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarının sonuçlarını aynı anda optimize eden tüketim" olarak tanımlamaktadır (Phipps vd. 2013: 1227). Bu bağlamda OECD, sürdürülebilir tüketimi sadece çevresel boyutta, Phipps ve arkadaşları ekonomik, sosyal ve çevresel boyutta tanımlamıştır.

Mont (2004), sürdürülebilir tüketimi, tüketim seviyesi (nicelik) ve tüketim şekli (nitelik) olarak ele almaktadır (Mont, 2004'ten akt. Özsoy, 2011: 61). Ne kadar tüketileceği, tüketimin sınırını; tüketim şekli ise nasıl tüketileceğini belirlemektedir. Bu durumda tüketim seviyesiyle, gelecek nesil ihtiyaçlarının garantisi amaçlanırken, şimdiki neslin ihtiyaçları ve yaşam koşulları da göz önünde bulundurulmaktadır. Tüketim şekli ise amaçlara ulaşmada rehberlik edecek unsurlarla belirtilmektedir. Sürdürülebilir tüketimin amaç ve yöntemleri aşağıda açıklanan iki tanımdan çıkarılabilmektedir:

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonu'nda kavramın amaçları üzerinde durulduğu söylenebilmektedir. Sürdürülebilir tüketim, eşitlik ve kalite odaklıdır (Özsoy, 2011: 60). Eşitlik ile, nesiller arası ve nesil içi adalet kastedilmektedir. Kalite ile de insanoğlunun daha iyi yaşam standartlarına ulaşması amaçlanmaktadır.

Sürdürülebilir tüketim, insanoğlu müsrifliğinin ve gelecek nesil için duyulan kaygının dışavurumudur. Tüketimin tamamen yok olmasını değil, belirli bir düzeyde sürdürülebilir olmasını amaçlamaktadır.

Günümüz neslinin de temel ihtiyaçları olduğunu kabul etmektedir. Fakat bu ihtiyaçları, gelecek neslin ihtiyaçlarıyla sınırlamaktadır. Sürdürülebilir tüketim sadece temel ihtiyaçların karşılanmasını değil; aynı zamanda şimdiki ve gelecek neslin yaşam standartlarının iyileşmesini de hedeflemektedir.

Marchand ve diğerleri'ne (2004) göre , sürdürülebilir tüketim dört hedef unsurla tanımlanmaktadır (Marchand vd., 2004'ten akt. Özsoy, 2011: 61):

1- Kaçınma: Tüketimi azaltmak ya da ihtiyaç dışı tüketmemek.

2- Tutum: İhtiyaç dışı tüketimi olumsuz değerlendirmek.

3- Farkındalık: Tüketilecek ürünlerin ekolojik niteliği bakımından seçilmesi.

4- Alternatif: Geleneksel tüketim dışındaki tüketim şekillerine yönelmek.

İhtiyaç dışı tüketime karşı alınan tutum, sürdürülebilir olmayan bir tüketimden kaçınmayı da ifade etmektedir. Bu bağlamda geleneksel tüketimden uzaklaşılması ise, tüketilen mal ve hizmetlerin niteliğine bakılarak seçilmesidir. Sürdürülebilir tüketim çerçevesinde belirtilen bu dört unsur birbiriyle ilişki içerisinde yer almaktadır.

Özellikle teknoloji çağı, sunduğu fırsatlarla tüketimi cezbetmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki problemlerin %30-40'ının bireysel tüketim kaynaklı olduğu bilindiğine (Saba, 2019: 56) göre tüketim kültürünün alt edilme olasılığı da belirsizdir. Ayrıca geri kalmış ülkelerde de kaynakların ve tüketim araçlarının az olması, tüketim kültürü oluşmasının önüne geçememektedir (Ritzer, 2019: 71). Küresel bağlamda tüm ülkelerin, bu tüketim kültürünün bir parçası olduğunu söylemek mümkündür.

İhtiyaçların boyutu ve isteklerin çeşitliliği bu kadar fazla iken, Ritzer'e (2019) göre tüketmeye dayalı bu toplumun tüketim katedralleri dahi mevcuttur. Tüketimin yeni araçları olan tüketim katedralleri, aslında günümüz tüketicilerinin aşina olduğu birtakım büyük ölçekli tüketim mekanlarından oluşmaktadır. Mekanların katedrallere benzetilmesinin nedeni; akılcılaşmış ve büyülü olmalarıdır. Bu durumda tüketicileri kolaylıkla etkilemekte ve yaratılan yeni taleple, yeniden yüksek tüketimi sağlamaktadırlar (Ritzer, 2019: 32). Ritzer'in (2019) kitabında verdiği tüketim katedrali örnekleri; Disney Dünyası, Las Vegas kumarhaneleri, alışveriş merkezleri ve yolculuk gemileridir. Kavramın kapsamı sadece bu örneklerle sınırlı değildir. Bu yapıların tamamı, kendi çerçevesi içinde birbirini destekleyen çeşitli tüketim araçlarına sahiptir. Tüketim araçlarının akılcılaşmış ve büyüleyen tüketim katedrallerine dönüşmesi, hız ve verimlilik gibi yeni özelliklerle kapsamının genişlemesi tüketicilerin kolayca yönlendirilmesini sağlamaktadır. Güncel olarak, stadyum, üniversite kampüsleri, hastane, müze ve spor tesisleri birer tüketim katedrali niteliği taşırken, örneklerin arttığı görülmektedir.

Tüketicinin manipüle edilebilmesi ve sınırı aşması için cezbedici yeni katedrallerin inşası, tüketimin sürdürülebilirliğini de düşündürmektedir. Bu durumda tüketimden vazgeçilemeyeceği gibi, tüketim

sınırının da aşılacağı öngörülebilir. Sonuçta, 2030 yılına kadar ulaşılması hedeflenen SKA'larda 12. Amaç "Sorumlu Üretim ve Tüketim" sürdürülebilirlik için önemli bir yer edinmekte iken, yeni oluşturulacak tüketim katedralleri bu amaca ulaşmanın önünde engel teşkil edebilecektir.

1.5.3. Sürdürülebilir Kalkınmanın 12. Amacı: Sorumlu Üretim ve Tüketim

BM, tüm Dünya'da insanların karşı karşıya kaldığı ana sorunların çözümü için 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı belirlemiş ve bu amaçlara 2030 yılına kadar ulaşmayı hedeflemiştir. Bu amaçlardan 12'ncisi "sorumlu üretim ve tüketim"dir. Buna göre;

SKA 12: sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıpları yaratarak, sorumlu üretim ve tüketimi hedeflemektedir. Sorumlu üretim ve tüketime ulaşmak için 8+3 (A,B,C) ara hedef belirlenmiştir. Ayrıca ara hedeflere ulaşmada yardımcısı olması açısından göstergelere yer verilmiştir. 8+3 Ara hedef ve göstergeleri aşağıda açıklanmaktadır (UNDP Türkiye, 2022):

1- Gelişmekte olan ülkelerin kalkınması göz önünde bulundurularak, özellikle gelişmiş ülkeler dahil bütün ülkelerin harekete geçmesi ve On Yıllık Çerçeve Programının uygulanması.

1.1- Öncelik ya da hedef olarak sürdürülebilir üretim ve tüketimi yaygınlaştıran ya da SCP Ulusal Eylem Planları'na sahip ülke sayısı.

2- 2030 yılına kadar doğal kaynakların sürdürülebilir yönetimi ve etkin kullanımı.

2.1- Madde ayak izi, kişi başı madde ayak izi ve GSYH başı madde ayak izi.

2.2- Yurtiçi madde tüketimi, kişi başı yurtiçi madde tüketimi ve GSYH başı yurtiçi madde tüketimi.

3- 2030'a kadar perakende ve tüketici düzeylerinde kişi başına düşen küresel gıda atığının yarıya indirilmesi ve hasat sonrası kayıplar dahil, üretim ve tedarik zincirlerindeki gıda kayıplarının azaltılması.

3.1- Küresel gıda kaybı endeksi.

4- 2020'ye kadar üzerinde anlaşmaya varılan çerçevelere uygun olarak kimyasalların ve tüm atıkların yaşam döngüleri boyunca çevresel olarak yönetiminin sağlanması ve bunların insan sağlığı ve çevre üzerindeki olumsuz etkilerini en aza indirmek için hava, su ve toprağa karışmalarının önemli ölçüde azaltılması.

4.1- İlgili her anlaşma gereği tehlikeli atık ve diğer kimyasallarla ilgili bilgi aktarım taahhüdü bulunan, uluslararası çok taraflı anlaşmalara dahil olan tarafların sayısı.

4.2- Atık bertaraf şekline göre kişi başı üretilen tehlikeli atık ve işlenmiş tehlikeli atık oranı.

5- 2030’a kadar önleme, azaltma, geri dönüşüm ve tekrar kullanma yoluyla katı atık üretiminin önemli ölçüde azaltılması.

5.1- Ulusal geri dönüşüm oranı, geri dönüştürülmüş materyal miktarı (ton).

6- Büyük ve çok uluslararası şirketler başta olmak üzere, şirketlerin sürdürülebilir uygulamaları kabul etmelerinin ve sürdürülebilirlik bilgilerini raporlama döngülerine entegre etmelerinin teşvik edilmesi.

6.1- Sürdürülebilirlik raporu yayınlayan şirket sayısı.

7- Ulusal politikalar ve öncelikler doğrultusunda sürdürülebilir olan kamu ihalesi uygulamalarının desteklenmesi.

7.1- Sürdürülebilir kamu ihale politikaları ve eylem planları uygulayan ülkelerin sayısı.

8- 2030’a kadar her yerde herkesin sürdürülebilir kalkınmayla ilgili bilgi ve farkındalık edinmesinin ve doğayla uyum içinde bir yaşam sürmesinin güvence altına alınması.

8.1- Ulusal eğitim politikaları içinde, müfredatta öğretmen eğitiminde ve öğrenci değerlendirmede; küresel vatandaşlık eğitimi ve sürdürülebilir kalkınma için eğitimin (iklim değişikliği eğitimi dahil) ne ölçüde yaygın hale getirildiği.

A- Gelişmekte olan ülkelerin daha sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıplarına yönelmeleri için bilimsel ve teknolojik kapasitelerini güçlendirme konusunda desteklenmeleri.

A.1- Gelişmekte olan ülkelere sürdürülebilir tüketim, üretim ve çevreye uyumlu teknolojiler için araştırma geliştirme alanında yapılan yardım miktarı.

B- İstihdam yaratan ve yerel kültürü ve ürünlerini teşvik eden sürdürülebilir bir turizm için sürdürülebilir kalkınma etkilerini denetlemeye olanak sağlayan araçlar geliştirilmesi ve uygulanması.

B.1- Üzerinde uzlaşılmış izleme ve değerlendirme araçları bulunan sürdürülebilir turizm stratejilerinin ya da politikalar ve uygulanan sürdürülebilir eylem planlarının sayısı.

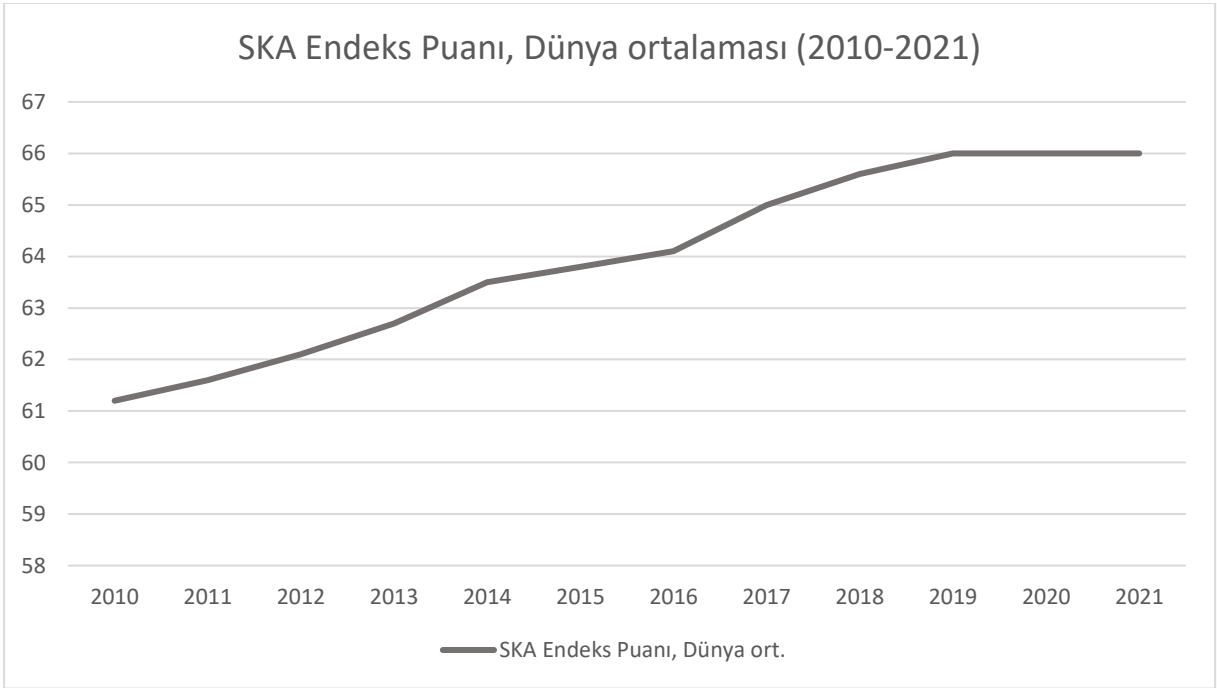
C- Piyasa aksaklıklarının ortadan kaldırılmasıyla ulusal koşullara uygun biçimde, gelişmekte olan ülkelerin özel ihtiyaç ve durumlarını göz önünde bulundurarak ve etkilenmiş toplulukları koruyacak biçimde kalkınmaları üzerindeki olası olumsuz etkileri en aza indirgeyerek çevresel etkilere sahip zararlı teşviklerin aşamalı olarak ortadan kaldırılması ve vergilendirmenin yeniden yapılandırılması dahil olmak üzere savurgan tüketime özendiren verimsiz fosil yakıtlara yönelik teşviklerin verimli hale getirilmesi.

C.1- Toplam ulusal fosil yakıt harcamalarına ve GSYH'ye oranı olarak, fosil yakıtlara verilen sübvansiyon miktarı.

Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları incelendiğinde, tüketimin azaltılması, gıda kayıplarının azaltılması, atık yönetimi, geri dönüşüm, küresel vatandaşlık eğitimi, çevreye uyumlu teknolojiler geliştirilmesi, çevre dostu turizm ve fosil yakıt tüketiminin azaltılması konularına vurgu yapıldığı görülmektedir.

1.5.4. Sorumlu Üretim ve Tüketim Amacında Dünya'daki Son Durum

Sorumlu üretim ve tüketim amacında gelinen son durumdan önce, SKA'lardaki gelişimin genel görünüme bakılacaktır. Bu bağlamda 17 hedefin tamamını kapsayan SKA endeksi ve göstergeler kullanılmaktadır. SKA endeksi ile tüm hedeflere eşit ağırlık verilmektedir. SKA endeks puanlamasında en kötü puan 0, hedef puan 100'dür. Ülkelerin ve dünyanın SKA'lardaki genel performansı bu endeks ile izlenmektedir. Kullanılan verilerin 1/3'ü araştırma merkezleri, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları gibi resmi olmayan istatistiklerle oluşturulurken, 2/3'ü BM vesayet kurumları gibi resmi istatistiklerden sağlanmaktadır. 2015 yılından itibaren yayımlanan SKA istatistiklerinin verileri incelenmiş ve Avrupa Komisyonu da veri ve tablolarda istatistiksel bağlamda denetleme gerçekleştirmiştir (The SDG Index and Dashboards Part 2, 2022).

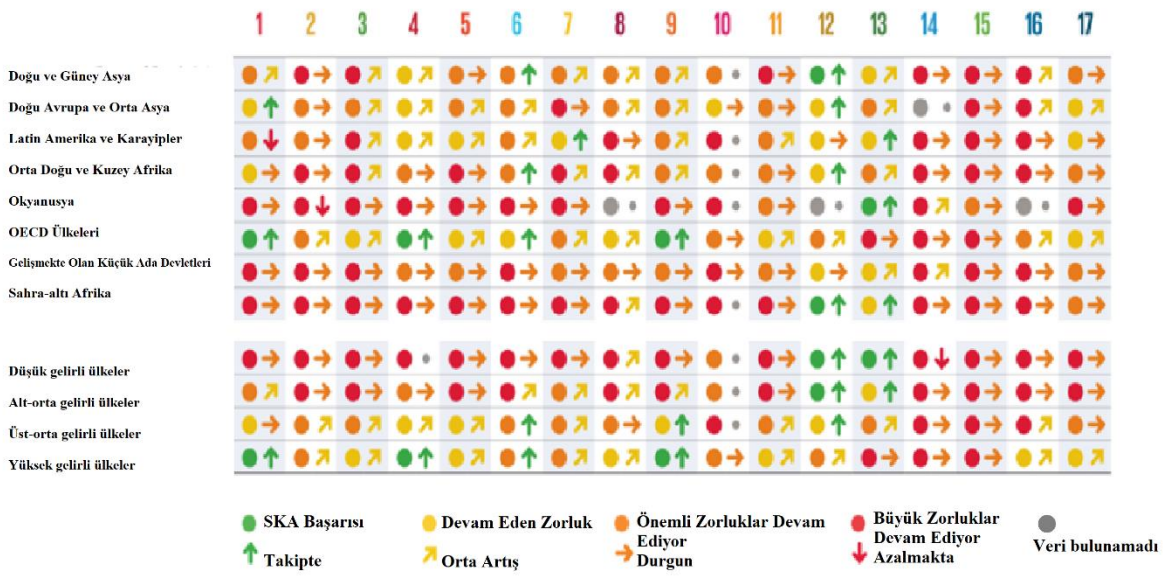


Tablo 1: Zaman İçinde SKA Endeks Puanı, Dünya Ortalaması (2010-2021).

Kaynak: Sustainable Development Report, The SGD Index and Dashboards Part 2, 2022.

Tablo 1'de, SKA endeks puanının dünyadaki genel ortalaması görülmektedir. Endeks puanında, 2010-2019 yılları arasında yıllık ortalama 0,5 puan artış eğilimi gözlenmektedir. 2019 yılı itibarıyla ise ilerleme kaydedilmemekte, hatta SKA endeks puanında 0,01 puan düşüş bildirilmektedir. Bu bağlamda yaşanan Covid-19 Pandemisi ve dünyadaki çeşitli krizlerin SKA endeks puanını etkilediği öne sürülmektedir. Ayrıca verilerin raporlamasında çeşitli gecikmelerin yaşandığı ifadesi, dünyadaki gelişmelerin, özellikle olumsuz etkilerinin endeks puanına tam yansımadığını da belirtmektedir (The SDG Index and Dashboards Part 2, 2022). Bu doğrultuda 2022 SKA endeks puanına Ukrayna'daki savaş, tarımsal gıda problemleri, enerji krizleri ve enflasyon vb. sorunların yansımasının sınırlı olduğu ve olacağı değerlendirilmektedir. Küresel olayların SKA endeks puanına ancak uzun yıllar sonra yansıyabileceği ifade edilmektedir. Kısacası raporda 2010-2019 yılları arasındaki 0,5 puanlık artışın dahi 2030 hedeflerine ulaşmada yetersiz olacağı ifade edilirken, yukarıda belirtilen diğer etkenler de hedeflere ulaşmayı zorlaştırmaktadır.

SKA endeks puanı oluşumunda her hedefin etkisi olmaktadır. Ülkelerin kendi içinde hedeflerdeki gelişim düzeyi farklılaşırken; ülkeler arasında aynı hedefteki gelişim düzeyi de farklılık göstermektedir. Bu bağlamda gelir ve bölgelere göre hedeflerdeki gelişmenin ayrı belirtildiği aşağıdaki şekil incelenmektedir.



Şekil 3: Bölge ve Gelir Gruplarına Göre 2022 SKA Gösterge Tabloları (Seviyeler ve Eğilimler)

Not: OECD'ye özgü göstergeler hariçtir. Nüfus ağırlıklı ortalamalar baz alınmıştır.

Kaynak: Sustainable Development Report, The SDG Index and Dashboards Part 2, 2022.

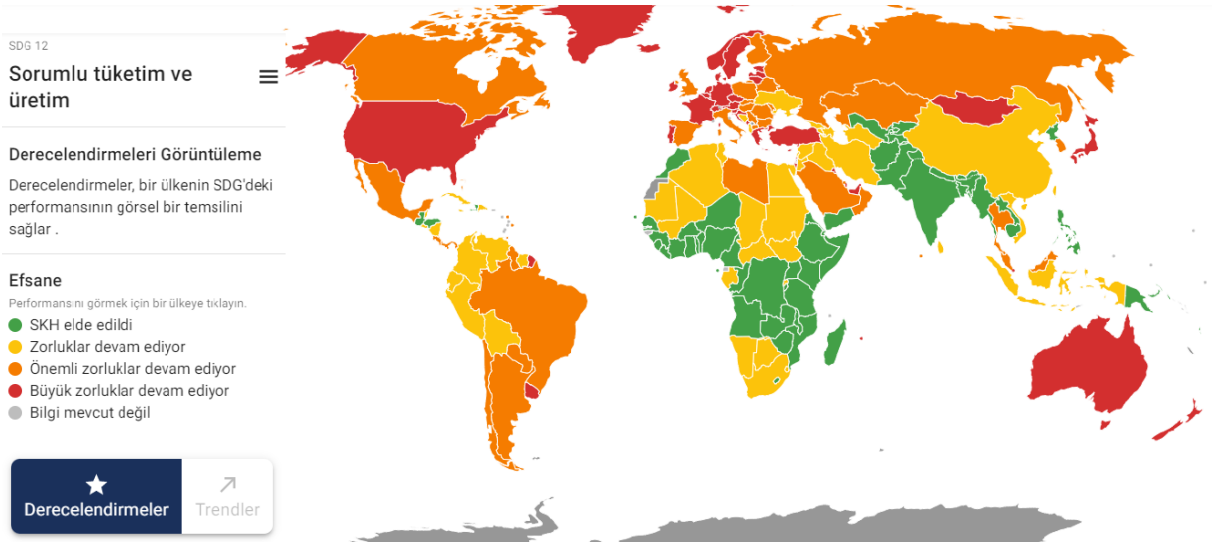
Şekil 3'te dünyada bölge ve gelire göre SKA'lardaki eğilim trendleri tablolaştırılmıştır. Diğer hedeflere göre, SKA 12'nin daha olumlu bir seyir halinde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda yüksek gelirli ülkelerin ayrı ayrı hedeflerdeki genel performansı, düşük gelirli ülkelere göre daha iyidir. Fakat SKA 12 bağlamında bakıldığında, bu durumun tam tersi görülmektedir. Kısacası bu durum, SKA 12'de istenilen gelişmenin sağlandığı anlamına gelmemektedir.

Kuzey Amerika, Batı Avrupa, Orta Doğu bölgeleri, Japonya ve Avusturalya gibi ülkeler gelişmiş, yüksek gelirli ülke statüsündedir. Ayrıca bu ülkelerin tüketimlerinin diğer ülkelerden fazla olduğu da değerlendirilebilmektedir. Tüketimin normal boyutlara indirgenmesinin üretimi de azaltacağı bilinmektedir. Tüketimin azaltılması halinde gelişmiş ülkelerin, durgunluk ve işsizlikle; gelişmekte olan ülkelerin ise gelir kaybı ve yoksullukla karşılaşması kaçınılmazdır. Bu nedenle gelişmiş ülkeler tüketebileceği kaynakları artırmak isterken, gelişmekte olan ülkeler ise yaşam standartlarını gelişmiş ülkelerin seviyesine yükseltme amacı taşımaktadır.

Düşük gelirli ülkeler, gelişmiş ülkeler kadar tüketmediği ve üretmediği için SKA 12 bağlamında avantajlı durumdadırlar. Dolayısıyla, düşük gelirli ülkelerin SKA 12 performansı iyileşme sürecindedir. Yüksek gelirli ülkelerde ise, SKA 12 çerçevesinde var olan önemli zorlukların orta derecede artarak devam ettiği görülmektedir.

SKA endeks puan sıralamasında ilk 4 ülke; Finlandiya, Danimarka, İsveç ve Norveç'tir. Bu bağlamda bu dört ülkenin genel sıralamada başarılı olduğu ifade edilse de SKA 12'de yaşadıkları zorluklar devam etmektedir (The SDG Index and Dashboards Part 2, 2022). Belirtilen dört ülkenin ortak noktası; gelişmiş, yüksek gelirli ülke statüsünde olmalarıdır. Düşük gelirli ülkelerde, gerekli altyapı ve teknoloji eksikliğinin bulunması, genel SKA endeks puanının düşük olmasında bir etken olabilmektedir. Ayrıca yüksek gelirli ülkelerdeki SKA endeks puan artışının, düşük gelirli ülkelere göre daha hızlı olduğu ifade edilmektedir. Fakat yüksek gelirli ülkeler, ticaret ve tüketim yoluyla, küreselleşmiş dünyada kendi sınırlarının dışında da etki oluşturmaktadır. Bu sosyoekonomik ve çevresel etkiler, negatif dışsallıklara neden olmaktadır. Yüksek gelirli ülkelerin SKA 12'de yarattığı negatif dışsallıklar, ülkelerin bu amaç doğrultusundaki performansının daha düşük olmasına neden olmaktadır. Düşük gelirli ülkeler de bu dışsallıklardan etkilenmekte ve ülkelerin amaçlara ulaşması engellenmiş olmaktadır.

Aşağıdaki iki şekilde, SKA 12 "Sorumlu Üretim ve Tüketim "in bölgesel bazda seviye ve eğilimleri dünya haritası vasıtasıyla gösterilmiştir.

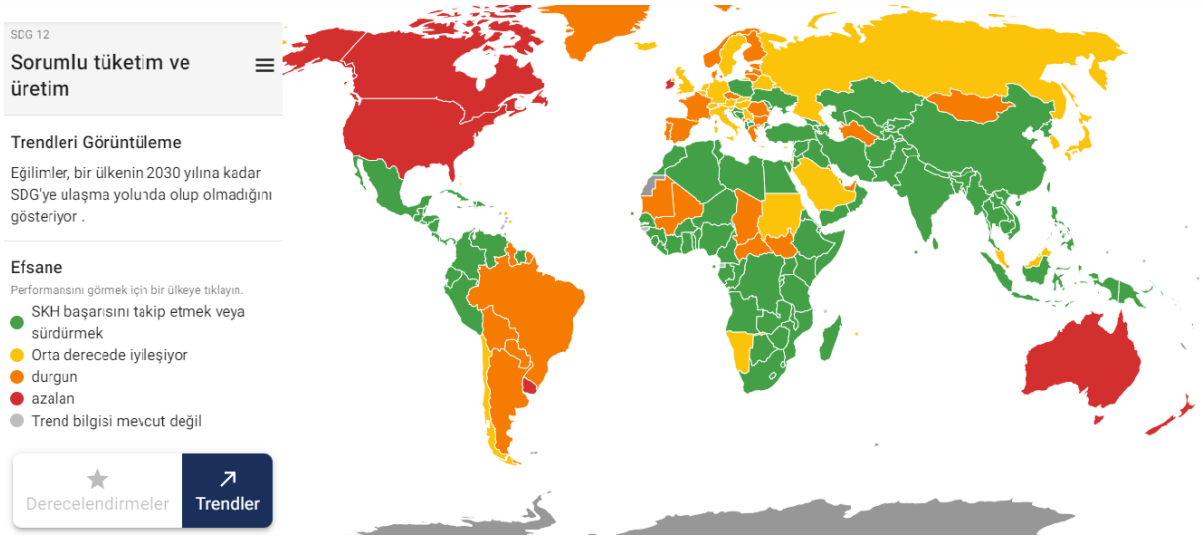


Şekil 4: SDG 12 Sorumlu Üretim ve Tüketim Endeks Haritası, Derecelendirmeler

Kaynak: Sustainable Development Report, 2022.

Sürdürülebilir Kalkınma Raporu'nda her bir hedefin endeks haritası ortaya konmuştur. SKA 12 Sorumlu Üretim ve Tüketim endeks haritası Şekil 4 ve Şekil 5'te gösterilmektedir. Belirtilen iki haritanın farkı: SKA 12'deki performansın zamanıdır. Şekil 4'te mevcut zamanda SKA 12'ye ulaşma durumlarına, Şekil 5'te ise 2030 yılı için projeksiyona yer verilmiştir.

Şekil 4'teki endeks haritasında, ülkelerin SKA 12'deki güncel performansı gösterilmektedir (The SDG Index and Dashboards Part 2, 2022). Bu bağlamda küresel ölçekte SKA 12'ye ulaşılamadığı ve birçok ülkede SKA 12'yi gerçekleştirmede önemli zorlukların devam ettiği görülmektedir. Özellikle düşük gelirli ülkelerde SKA 12'nin 2022 yılında elde edildiği Şekil 4'ten anlaşılmaktadır. Fakat dünya genelinde SKA 12'de önemli zorluklar yaşanmaktadır. Bu bağlamda dünyadaki etkileşimin, SKA 12'nin geleceğini nereye yönlendireceği Şekil 5'teki haritada gösterilmektedir.



Şekil 5: SDG 12 Sorumlu Üretim ve Tüketim Endeks Haritası, Trendler

Kaynak: Sustainable Development Report, 2022

Şekil 5'teki endeks haritasında, ülkelerdeki trendler gösterilmektedir. Trendler (eğilimler), hedeflenen 2030 yılına kadar ülkelerin, SKA'lara ulaşma yolunda ne derece gelişim göstereceğini ifade etmektedir (The SDG Index and Dashboards Part 2, 2022).

Şekil 4'teki derecelendirmeler haritası ile karşılaştırılmalı incelendiğinde, 2022 yılında SKA 12'de olumlu performans gösteren ve hedefi gerçekleştiren ülkelerin, 2030 yılında da bu başarıyı sürdüreceği anlaşılmaktadır. Fakat 2022'de SKA 12'de zorlukların devam ettiği ülkelerin performansı, azalan bir seyir izlemekte ve 2030 yılına kadar SKA 12'ye ulaşmaları beklenmemektedir. Bu durumda SKA 12'nin küresel ölçekte 2030 yılına kadar gerçekleşmesi mümkün görünmemektedir.

1.6. Ekolojik İktisattan Alternatif Bir Gösterge: Ekolojik Ayak İzi

1.6.1. Ekolojik Ayak İzi 'ne Yolculuk

Tarihsel süreç içerisinde sürdürülebilir kalkınma kavramının tanımı, alanı, nasıl izlenip ölçüleceği ve ne şekilde değerlendirileceği tartışma konusu olmuştur. Bu tartışmanın merkezini, sürdürülebilir kalkınmadaki ilerleme ya da gerilemeyi ölçen gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) göstergesi oluşturmaktadır (Okumuş, 2013: 18). GSYH, üretilen tüm mal ve hizmetlerin ekonomik değerini ölçen bir göstergedir. Bu bağlamda GSYH göstergesi ile sadece, sürdürülebilir kalkınmanın ekonomik boyutunun hedeflerinin gelişimi izlenebilmektedir. Kısacası, ekonomik zenginlik ve istikrarın GSYH artışı ile mümkün olacağı tahmin edilmektedir. Bu durumda neoklasik yaklaşımın ekonomik büyüme doğrultusunda gerçekleştirdiği politikaların, GSYH artışı ve sürdürülebilir kalkınmadaki ilerleme için yeterli olacağı düşünülmektedir. Fakat uzun vadede sadece ekonomik boyutu hedefleyen kalkınmanın

sürdürülebilir olmayacağı Munasinghe tarafından belirtilmiştir. Ekonomik boyutun yanı sıra sosyal ve çevresel boyutları da dikkate alan alternatif bir gösterge, sürdürülebilir kalkınmanın ölçümü için daha sağlıklı sonuçlar sağlayacaktır.

Teknolojik gelişmeler, icatlar, kaynakların yönetimi, arazi kullanımı gibi gelişmeler, ekonomik faaliyetlerin kısa vadede toplum refahı oluşturmasına katkı sağlayabilecek unsurlardır. Fakat insanlığın ekonomik gelişiminin yol açtığı etkiler, ekolojik sistemde yansımalar yapmaktadır. Nüfus artışı ve teknolojik gelişmeler üretimi arttıracak; hammadde ve enerji tüketimi, doğal sermaye üzerinde baskı oluşturacaktır. Kentleşme ve endüstrileşme, sanayi ve evsel atık üretecek; kimyasal madde ve zehirli gaz salınımı ekosistemdeki canlı yaşamlarını tehdit ederek çevresel ve iklimsel sorunlara sebep olacaktır (Çam, Çelik, 2022: 202). Ayrıca ortaya çıkan çevresel sorunlar, insanların sağlığını ve refahını etkileyerek sosyal sorunlara yol açacaktır. İnsanlık, üretmek için doğal sermayeyi tüketirken; çevre, doğal sermaye sağlamanın yanı sıra insanlığın sebep olduğu kirlilik ve atığı absorbe etme yeteneğine sahiptir. Fakat ekonominin artan talebinin doğurduğu baskı ekosistemin çökmesine yol açabilmektedir (Wackernagel, Rees, 1996: 8). Dolayısıyla neoklasik yaklaşımın ekonomik büyüme odaklı politikaları zayıf sürdürülebilir kalkınmaya yol açacaktır. Sürdürülebilir yaşam, ekonomik ve ekolojik sistemlerin birlikte ele alınmasını gerektirir. Güçlü sürdürülebilir kalkınma anlayışına sahip ekolojik iktisadın; ekonomik, çevresel ve sosyal boyutu da dikkate alan bir yaklaşım olduğu düşünülmektedir.

Ekolojik iktisada göre refahın uzun vadede sürdürülebilmesi için küresel talebin ve ekolojik sistemlerin hızının dikkate alındığı eylemler benimsenmelidir. Çünkü sürdürülebilirlik için ön koşul, dünyanın kendini yenileyebilme kapasitesini tanımlayan biyokapasitenin, küresel talebi karşılamasıdır (Wackarnegel vd. 2002: 9266). Aksi halde küresel talebin karşılanamadığı durumda, biyokapasite aşılacak ve doğal sermaye aşınacaktır (Turner vd. 2007: 37). Haberl (2006), Nelson vd. (2006), Moore vd. (2012), Rockström vd. (2009), Scheffer vd. (2001) ve Schlesinger (2009) çalışmalarında, biyokapasitenin aşıldığına ve nesillerarası ihtiyaçların tehdit altında olduğuna değinmiştir (akt. Okumuş, 2013: 27).

Ekolojik iktisatçı Daly, ekonomik faaliyetleri iki sürdürülebilirlik ilkesi ile sınırlamaktadır: Yenilenebilir doğal kaynaklar, yenilenme hızından daha hızlı tüketilmemelidir ve atıklar, ekolojik sistemler tarafından hazmedildiği süreden daha hızlı yaratılmamalıdır (Daly'den akt. Lin vd. 2018: 2). Ekonomik faaliyetlerin sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda gerçekleştirilmesi, doğal sermaye tüketim hızının biyokapasiteden daha düşük olmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca Daly (1997), ekonomik sistem eylemlerinin ekolojik sistem doğrultusunda yönetiminde sürdürülebilirlik ya da sürdürülebilir ölçek, adil dağıtım ve etkin tahsis amaçlarını önemli bulmaktadır (Daly, 1997'den akt. Costanza, 2000: 6). Zayıf sürdürülebilir kalkınma anlayışı çerçevesinde neoklasik yaklaşımın kısa vadeli

ekonomik kar hedefleyen ve sınırsız kaynak varsayımı ile ekosisteme zarar veren faaliyetlerinin bu üç genel amacı ihlal ettiği düşünülmektedir.

1.6.2. Ekolojik Ayak İzi

Sürdürülebilir kalkınmanın çevresel, ekonomik ve sosyal boyutu üzerinde çalışıp, elde edilen güvenilir bilgilerin ölçümünü yaparak politikayı yönlendirebilecek çeşitli gösterge ve hesaplamalar oluşturulmuştur (Lin vd. 2018: 2; Akkuş Dağdeviren, 2019: 38). Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonu (UNCSD) (1993), yayımladığı Mavi Kitap'ta sürdürülebilir kalkınma göstergelerinin yanı sıra göstergelerin ne şekilde elde edileceğinin metodolojilerini de göstermektedir (UNCSD, 1993'ten akt. Dinç, 2015: 22). Kitapta yer alan göstergelerden biri ekolojik ayak izidir.

Kavramın temeli, dünyadaki insan yaşamının ne kadar süreceğinin belirsizliği ve dünyanın taşıma kapasitesine dayanmaktadır (WWF, 2012: 6). Kavram, insanlığın aşırı tüketimi ve taşıma kapasitesi arasındaki ilişkinin ölçülmesi ve insan yaşamının desteklenmesi için geliştirilmiştir (Hoekstra, 2009: 1964).

Ekolojik ayak izi konusunda literatürdeki ilk çalışma, 1992'de Prof. William Rees ve öğrencileri tarafından British Columbia Üniversitesi Toplum ve Bölge Planlama Okulu'nda gerçekleştirilmiştir (Bicknell vd. 1998: 149). Dr. Mathis Wackernagel ise doktora tezinde ekolojik sürdürülebilirliğin ölçümü üzerine çalışma yürütmüş ve elde ettiği hesaplama yöntemini ekolojik ayak izi olarak tanımlamıştır (Tosunoğlu, 2014: 138). W. Rees ve M. Wackernagel, 1996 yılında yayımladıkları "Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact on the Earth (Ekolojik Ayak İzimiz: Dünya Üzerindeki İnsan Etkisini Azaltmak)" adlı kitapta sürdürülebilirlik hakkında ortak endişelerini dile getirmişler, sürdürülebilir kalkınma ve ekolojik ayak izinin ilişkisini inceleyerek, hesaplama yöntemini geliştirmişlerdir (Wackernagel, Rees, 1996).

Ekolojik ayak izi; mevcut teknoloji ve kaynak yönetimini kullanarak birey, belirli bir nüfus ya da ekonominin faaliyetleri sonucu tükettiği kaynağın yeniden üretimi ve ortaya çıkan atıkların absorbe edilmesi için gerekli biyoüretken su ve toprak alanını ölçmektedir (Wackernagel, Rees, 1996: 9). 2004 yılında Wackernagel ve Monfreda, doğal sermayenin kendini yenileme hızının tüketimden yavaş olması nedeniyle, teknolojinin atık yönetimi ya da dünyanın taşıma kapasitesine katkıda bulunamayacağını ifade ederek tanıma itiraz etmişlerdir (Wackernagel, Monfreda, 2004'ten akt. Destek, Sinha, 2020: 1). Ekolojik ayak izi varsayımına göre, uzun vadede ekonomik refah sağlanması için güçlü sürdürülebilirlik anlayışı gerekmektedir (Bicknell vd. 1998: 150). Ölçüm yaparken ekolojik iktisat doğrultusunda enerji ve madde akışını da dikkate almaktadırlar (Dinavasova, 2019: 14). Rees ve Wackernagel kitabında (1996), ekonomiyi merada otlayan bir ineğe benzeterek "endüstriyel mekanizmaya" sahip ekonomi

fikrini öne sürmüştür (Wackernagel, Rees, 1996: 12). Ekonomi, ineğin yemi yediği gibi doğal kaynakları yerken; ineğin boşaltımı, ekosistemdeki atıkların absorbesini örneklemektedir. Bu durumda yem üretimi ve atığın emilmesi amacıyla, kısacası ekonomiyi desteklemek için ne kadar büyük bir mera gereksinimi olduğu sorgulanmaktadır. Mevcut yaşam standartlarının sürdürülebilirliği biyoüretken alanın varlığına; doğal sermayeye olan maddi bağımlılığa bağlıdır (Wackernagel, Rees, 1996: 11). Bu açıdan tüketimin sınırsız ve süresiz desteklenmesinin dünyadaki biyoüretken alana bağlı olduğu belirtilmektedir (Bicknell vd. 1998: 150). Ekolojik ayak izine göre, dünyada sınırlı miktarda biyoüretken alan bulunmaktadır (Lin vd. 2018: 2). Bu bakımdan sınırlı biyoüretken alan varsayımı altında, tüketimin sınırsız olması mümkün görünmemektedir.

Ekolojik ayak izi, biyoüretken toprak ve su alanını küresel hektar (kha) olarak ifade eder. Ayrıca ekolojik ayak izi kişi başına hektar şeklinde de ölçülebilmektedir. Gezegenin taşıma kapasitesi ise hektar başına kişi olarak tanımlanmaktadır. Bu durumda ekolojik ayak izi ve taşıma kapasitesinin birbirinin tersi kavramlar olduğu görülmektedir. Kavramlar arasındaki fark; ekolojik ayak izinin, bireylerin tüm biyofiziksel etkilerini kaynağına bakmaksızın yakalamasıdır (Bicknell vd. 1998: 150). Bu bağlamda bireylerin, çeşitli nedenlerle aksiyon almadıkları tüketimleri konusunda verilerle bilgilendirilmesini ve eğitilmesini amaçlamaktadır (Akkuş Dağdeviren, 2019: 38). 2007 yılında Prof. Joseph E. Stiglitz'in başkanlığını yaptığı Ekonomik Performans Ölçümü ve Sosyal İlerleme Komisyonu'nun raporunda ekolojik ayak izi, dünyadaki anlık sürdürülemezliğin en iyi göstergelerinden biri olarak değerlendirilmiştir (Okumuş, 2013: 24). Ekolojik ayak izi ile dünyanın taşıma kapasitesinin belirlenebilmesi, kullanılabilir doğal sermaye miktarının ölçülebilmesi ve dolayısıyla ekolojik tüketimin sürekli ve sınırsız tüketiminin önüne geçilebilmesi amaçlanmaktadır (Dinç, 2015: 43).

1.6.3. Ekolojik Ayak İzi Muhasebesi

Ekolojik ayak izi kavramı ile birlikte dünyanın taşıma kapasitesinin belirlenmesi veya doğal sermaye miktarı gibi kavramların ön plana çıkmasıyla esasen bir hesaplama yönteminin ortaya çıkması ihtiyacı da doğmuştur. Dolayısıyla bu ölçümler aslında bir muhasebeyi de doğurmuştur.

Ekolojik ayak izi, doğal sermaye varlığı ve tüketim dengesi üzerine çalışmaktadır. Aşırı tüketim, genel bir sorundur. Bu bağlamda ekolojik ayak izi hesabında tartışılan "Tanımlanmış insan faaliyetleri, biyosferin yenilenme kapasitesinin ne kadarını gerektirir?" sorusunun, tüketim metabolizmasını ortaya koyması hedeflenmektedir (Lin vd. 2018: 2). Tüketim metabolizmasının sağlığı, tüketim ve üretim sürecinin kısacası talebin biyokapasite sınırları içinde kalmasına bağlıdır. Aksi halde ekolojik ayak izi, sürdürülemezlik için bir ölçü haline gelmektedir (Lin vd. 2018: 16). Talebin, biyokapasitenin ne kadarını talep ettiğinin bilinmesi için sürdürülebilir kalkınma ve muhasebe ilkelerinin birlikte kullanılması

ekolojik ayak izi hesabının stratejisi için önem arz etmektedir (Lin vd. 2018: 2). Bu bağlamda ekolojik ayak izi, talep ve doğal sermaye yenilenmesi arasındaki boşluğu ölçerek, tüketimin tüm yönlerini ele almayı hedefleyen kapsamlı bir sürdürülebilirlik metriğidir (Lin vd. 2018: 16).

Wackernagel'in doktora çalışmasında geliştirdiği ekolojik ayak izi, Küresel Ayak İzi Ağı'nın oluşumuna ön ayak olmuştur. Ekolojik ayak izi birey, insan faaliyetleri, topluluk, şehir, ilçe, kuruluş gibi ölçekler için de hesaplanabilmektedir. Küresel Ayak İzi Ağı isminden de anlaşıldığı gibi sermaye tüketim sorununun küresel olmasının yanı sıra, hesaplamaların genelde ulus-devlet ölçeğinde yapıldığı görülmektedir (Dinç, 2015: 48). Ulusların Ayak İzi Programı (NFA) bu örneklerden biridir. Wackernagel'in kurucusu olduğu Küresel Ayak İzi Ağı ile, 2003 yılında ekolojik ayak izi ve biyokapasitenin ölçümü için NFA Programı başlatılarak arz ve talebin hesaplandığı bir muhasebe sistemi kurulmuştur (Global Footprint Network, 2003-2023). Bu doğrultuda Brad Ewing, Anders Reed, Alessandro Galli, Justin Kitzes ve Mathis Wackernagel tarafından 2010'da yayımlanan " Calculation Methodology for the National Footprint Accounts (Ulusal Ayak İzi Hesapları için Hesaplama Metodolojisi)" adlı çalışma, ulusal ölçekte ekolojik ayak izi hesabı için yol gösterici niteliktedir (Ewing vd. 2010).

Ekolojik ayak izi hesaplaması aşağıda yer alan altı temel varsayıma dayanmaktadır (Wackarnegel vd. 2002: 9266):

1- Tüketilen kaynağın ve üretilen atığın takibi yapılabilir.

2- Takibi yapılan kaynak ve atık, biyoüretken alan olarak ölçülebilir.

3- Her alanı kullanabilir biyoüretken kütleyle orantılı olarak ağırlıklandırarak farklı alanlar standardize edilmiş ortak hektar alan ile ifade edilebilmektedir. O yılın dünya ortalama üretkenliğine eşit biyoüretken kütlesi üretkenliğine sahip ortak hektar alanı küresel hektar olarak adlandırılır.

4- Alanlar birbirinden bağımsız kullanımlara sahiptir ve küresel hektarın o yıl için aynı miktarda biyoüretken kütleyi temsil ettiği belirtildiğinde, alanlar ölçeklendirilerek biyokapasiteyi temsil edebilirler.

5- Doğanın sağladığı ekolojik hizmetlerin arzı, biyoüretken alanları gösterecek doğrultuda küresel hektar olarak da ifade edilebilir.

6- İnsanlığın doğadan talep ettiği alan, arzı aşabilir. Bu durum "ekolojik kapasitenin aşılması" olarak adlandırılır.

Varsayımlar incelendiğinde, aslında ekolojik ayak izinin güçlü yönlerinin de ortaya konulduğu görülmektedir. İnsanlığın gezegen üzerindeki etkisinin farkındadır ve bu ilişki hakkında bireysel, ulusal

ya da küresel net bir resim ortaya koymaya çalışmaktadır. Ekolojik ayak izi muhasebesi, gezegen kaynakları ve tüketim hakkında bilanço oluşturulmasını sağlarken, özkaynak yönetimi hakkında veriye erişilmesini de sağlamaktadır. Bu bağlamda ekolojik ayak izi sayesinde ekolojik varlığın değerinin ölçüldüğü, biyoüretken alanın incelendiği, biyokapasitenin belirlendiği ve tüketim ile atık yönetiminin gerçekleştiği söylenebilmektedir.

1.6.4. Ekolojik Arz ve Talep: Ekolojik Ayak İzi ve Biyokapasite Hesabı

NFA Programında hesaplama, ekolojik arz (biyokapasite) ve talep (ekolojik ayak izi) olarak ikiye ayrılmaktadır (Monfreda, Wackernagel, Deumling, 2004: 235). Küresel Ayak İzi Ağı, iki hesaplama için de küresel hektar biriminin kullanılmasını tavsiye etmektedir (Galli vd. 2007: 251).

NFA Programında üç değişkenli ekolojik ayak izi hesaplama formülü aşağıdaki gibidir (Akıllı vd. 2008: 6):

Ekolojik Ayak İzi (Talep)= Tüketim x Üretim Alanı x Nüfus

Tüketim, doğal sermaye kullanılarak üretilen malların kullanım miktarını temel ölçü birimleri üzerinden ayrı ayrı ifade etmektedir. Örneğin: katı yiyecek tüketimi kilogram, sıvı tüketimi litre, kullanılan elektrik tüketimi ise jul (joule) birimi üzerinden ayrı hesaplanarak belirlenmektedir. Hesaplanırken: bir dönüm arazide 3000 kg salatalık yetişiyorsa, salatalık için üretim alanı 3000 kg/dönüm şeklinde ifade edilmektedir (Akıllı vd. 2008: 6).

Üretim alanı, nüfusun tüketimde kullandığı biyoüretken alanı ifade etmektedir. Tüketimin sürdürülebilirliği için gerekli biyoüretken alanı, altı ekolojik ayak izi bileşeni üzerinden temsil etmektedir. Bu altı ekolojik ayak izi bileşeni; karbon ayak izi, otlak alanı, tarım alanı, ormanlık alan, balıkçılık ve yapılaşmış alanlardır (Okumuş, 2013: 31-32). Her bir bileşenin ayak izi ayrı olarak hesaplanmaktadır.

Son değişken nüfus ise, sınırları belirlenen alan içerisinde doğal sermayeyi tüketen insan sayısıdır.

Ekolojik ayak izi, tüketim sürecinde kullanılan biyoüretken alanı gösterirken; biyokapasite ise sınırı belirlenmiş bir coğrafyadaki biyoüretken alanın kullanılmasıyla gerçekleşebilecek üretim kapasitesini ifade etmektedir. Belirli sınırlar içindeki biyoüretken alanın yüzölçümü ve üretkenliği, biyokapasitenin ölçülmesindeki iki temel etmendir (Tosunoğlu, 2014: 139). Bu durumda biyokapasite de ekolojik ayak izi gibi alan üzerinden ve küresel hektar cinsinden ölçülmektedir.

Biyokapasite şu şekilde hesaplanmaktadır (Ewing vd. 2010):

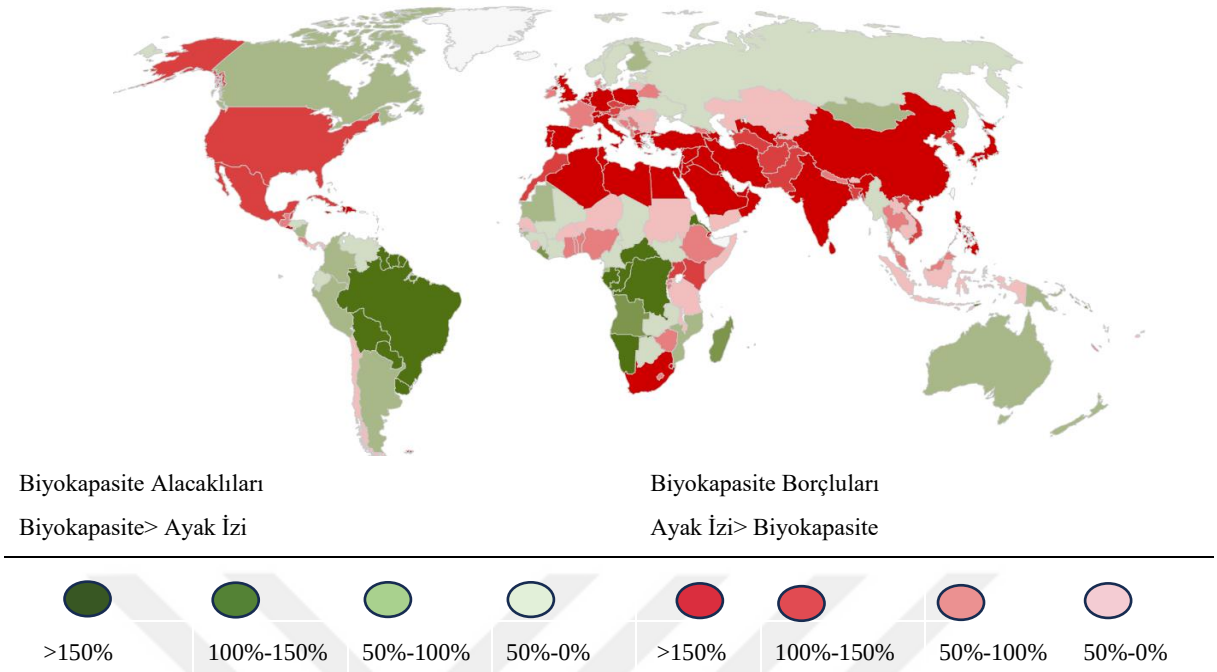
Biyokapasite (Arz)= Biyoüretkenlik x Arazi

Hesaplanan biyokapasitenin, gelecekteki kapasitenin bir öngörüsü olarak değil, güncel koşullar altında yıllık kapasitenin bir değerlendirmesi olarak yorumlanması daha sağlıklıdır (Lin vd. 2018: 15).

1.6.4.1. Ekolojik Açık- Ekolojik Rezerv

Ekolojik iktisada göre sürdürülebilir bir gezegen için asgari koşulları Daly'nin iki temel ilkesi oluştururken, ekolojik ayak izi ve biyokapasite ise sürdürülebilirliğin sağlanıp sağlanmadığını tespit etmek için bir referans noktası olarak kullanılmaktadır (Lin vd. 2018: 3). Ekolojik ayak izinin biyokapasiteden daha düşük olması durumu "ekolojik rezerv" olarak adlandırılmaktadır (Okumuş, 2013: 30). Ekolojik ayak izinin (insan talebinin), gezegenin mevcut biyokapasitesini (arzı) aşması ise "overshoot (limit aşımı, ekolojik açık)" olarak tanımlanmaktadır (Ewing vd. 2010: 1). Burada Daly'nin sürdürülebilirlik, etkin tahsis ve adil dağıtım amaçları doğrultusunda hedeflediği iki temel ilkenin tersi bir durum oluşacağı görülmektedir.

Ekolojik ayak izi ve biyokapasite verileri, Küresel Ayak İzi Ağı tarafından her yıl açıklanmaktadır. 2019 yılından itibaren ise veriler, York Üniversitesi'nin ekolojik ayak izi girişimi olan Ayak İzi Veri Vakfı ve Küresel Ayak İzi Ağı'nın iş birliği içerisinde üretilmektedir (Global Footprint Network, 2022). Bu bağlamda ekolojik arz ve talebin muhasebesinin yapılarak ekolojik açık ya da ekolojik rezerv durumu gözlemlenmektedir. Hesaplamalara göre, 1960'lardan itibaren küresel ekolojik ayak izinin artış trendine sahiptir (Tosunoğlu, 2014: 143). 1970 yılından itibaren ise dünya, ekolojik açık sorunuyla karşı karşıyadır ve ekolojik açık, yılda %2,0 oranında büyümeye devam etmektedir (Lin vd. 2018: 9). Ekolojik açık, gezegendeki tüketim ve tahribin fazla olduğunu göstermektedir. Bu durumda yenilenebilir doğal kaynakların yenilenme hızından daha hızlı tükendiği ve atıkların, ekosistem tarafından hazmedildiği süreden daha hızlı yaratıldığı anlaşılmaktadır. Kısacası insanlığın talebinin artmasıyla yaratılan tüketim ve tahribin, ekosistemin kendini yenileme kapasitesini aştığı ifade edilebilmektedir.



Şekil 6: Ülkelerin Ekolojik Açık- Rezervi

Kaynak: Ecological Deficit/ Reserve, Footprint Network, 2023.

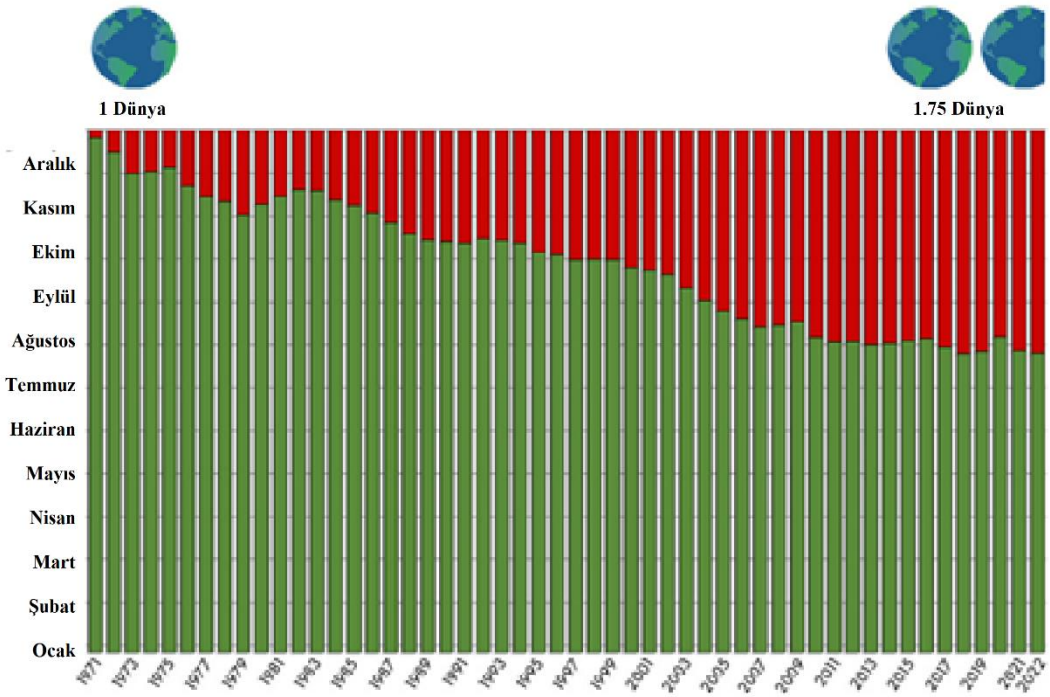
Şekil 6 incelendiğinde, küresel bağlamda özellikle nüfusun yoğun olarak yaşadığı ülkelerde ekolojik açık daha yoğun gözlemlenmektedir. Özellikle Avrupa ve Asya'da ekolojik ayak izinin biyokapasiteden fazla olduğu görülmektedir. Ayrıca bu ülkelerdeki ekolojik açık şiddetinin de %150'den fazla olduğu şekilde belirtilmektedir.

Küresel Ayak İzi Ağı'nın 2022 raporunda, ulusal ve küresel ölçekte ekolojik ayak izi ve biyokapasite verileri verilmiştir. Son veriler 2018 yılına aittir. Bu bağlamda 7.631,1 milyon nüfusu olan dünyanın toplam ekolojik ayak izi 2,8 kha ve toplam biyokapasitesi 1,6 kha'dır (Global Footprint Network, 2022). Bu durumda ekolojik ayak izinin fazla olduğu ve 1,2 kha ekolojik açık oluştuğu anlaşılmaktadır. Ayrıca ekolojik ayak izi sayesinde gezegenin muhasebesi yapılarak, kaç dünyalık bir tüketimin gerçekleştiği ve sürdürülebilir yaşam için kaç dünyaya ihtiyaç olduğu hesaplanabilmektedir. 2018 yılında insanlık, 1.8 dünyada yaşanıyormuş gibi tüketim gerçekleştirmiştir.

Ulusal ölçekte Türkiye'nin verileri incelendiğinde ise ekolojik açığın dünya genelinden daha yüksek bir oranda olduğu görülmektedir. Rapora göre 82,3 milyon nüfuslu Türkiye'nin toplam ekolojik ayak izi 3,3 kha iken toplam biyokapasitesi 1,3 kha'dır. Türkiye'nin ekolojik açığı ise 2,0 kha'dır. Dünyadaki her ulusun Türkiye gibi bir tüketim gerçekleştirmesi durumunda ise 2,1 dünya ihtiyacı doğmaktadır (Global Footprint Network, 2022). 2022 yılı küresel ekolojik ayak izi sonuçlarına göre ise insanlık, iki

dünyada yaşıyormuş gibi dünyayı %75 oranında daha fazla tüketmektedir (WWF, 2022: 66). Bu doğrultuda BM Gelecek Senaryoları Projeksiyonu'na göre mevcut trendin devamı halinde, üç dünya ihtiyacının ortaya çıkacağı öngörülmektedir (Tosunoğlu, 2014: 143). Bu bağlamda yaratılan ekolojik açığın sürdürülemezliğin bir göstergesi olduğu da söylenebilmektedir.

Küresel Ayak İzi Ağı, 1970'lerden beri oluşan ekolojik açığı, Dünya Limit Aşım Günü (Earth Overshoot Day) ile de duyurmaktadır (Dinavasova, 2019: 15). Bu bağlamda bir yıllık kaynakların hangi gün tüketildiğini gösteren Dünya Limit Aşım Günü, tüketimin dünya üzerindeki baskısını sembolize eden bir diğer ifadedir. Kısacası dünya limit aşım günü, dünyanın insanlığa bir yıllık sağlayacağı kaynağın tamamının tüketildiği günü ifade etmektedir. Bugünden sonraki tüketimler talep fazlasıdır, geleceğin kaynaklarının tüketilmesidir.



Tablo 2: Dünya Limit Aşım Günü (Earth Overshoot Day) 1971-2022

Kaynak: National Footprint and Biocapacity Accounts 2022 Edition

Toplumun tüketimi yani ekolojik ayak izi, biyokapasiteyle karşılaştırılarak yıllık olarak hesaplanmaktadır. 1970 yılında dünya limit aşım günü 29 Aralık olarak hesaplanmıştır (Dinavasova, 2019: 15). Tablo 2'de de gösterildiği gibi her yıl hesaplanan günün tarihi, bu tarihten daha erkene denk gelmektedir. Bunun yanı sıra 1994, 2001, 2008, 2019 ve ilerleyen yılında dünya limit aşım günü tarihinin daha geç olduğu görülmektedir. Bunun nedeni bu yıllarda yaşanan çeşitli krizlerdir. Bu doğrultuda kriz yıllarında ekolojik ayak izinin yani tüketimin azaldığı söylenebilir. Azalan ekolojik açık

ise, dünya limit aşım günü tarihine iyileşme olarak yansımaktadır. 2019 yılında yaşanan Covid19 pandemi krizinin ekolojik açığın azalması üzerindeki olumlu etkilerinin ise bir yılla sınırlı olduğu şekilde görülmektedir. 2021 yılında dünya limit aşım günü yeniden erken bir tarihe denk gelmiştir. Kısacası tüketim, ekolojik ayak izini yükseltmiştir. Dünya Doğayı Koruma Vakfı'na (WWF) (2022) göre ise 2021'de 29 Temmuz olan dünya limit aşım günü, 2022 yılında 28 Temmuz'a gerilemiştir (WWF, 2022). %75 daha fazla kaynak kullanımı nedeniyle tarihin her yıl daha erkene denk gelmesiyle beraber, bir yıllık kaynakların artık altı ay dahi yeterli olmayacağı günlerin yaklaştığı öngörülmektedir.

Küresel Ayak İzi Ağı, sadece küresel ölçekte değil, ulusal ölçekte de limit aşım günü belirlemektedir (Dinavasova, 2019: 17). Ülkenin limit aşım gününün belirlenmesi ile dikkat çekilmek istenen nokta; tüm insanlık, seçili ülkenin insanları gibi tüketirse, bir yıllık kaynakların tamamının hangi gün tükeneceğinin ifadesidir. Günün hesaplanması için gerekli veriler ekolojik ayak izi ve biyokapasite sonuçlarıdır. Formül, Türkiye ölçeği üzerinden açıklanmaktadır: Türkiye'nin ekolojik ayak izi 3,3 kha, biyokapasitesi 1.3 kha'dır. Türkiye'nin limit aşım gününü belirlemek için 365*(1,3/3,3)=143 şeklinde bir formül uygulanmaktadır. Elde edilen sonuca göre Türkiye'nin limit aşım günü takvimin 143. gününe (23 Mayıs) denk gelmektedir.

1.6.4.2. Tüketimin Ayak İzi

Ekolojik ayak izi, talebi oluşturmaktadır. Herhangi bir mal ya da hizmeti talep eden ekonomik ajan da insandır. Biyokapasitenin ise kişi başı küresel hektar olarak ifade edildiği görülmektedir. Bu durumda biyokapasitenin nüfus verilerinden hesaplandığı yani insana bağlı olduğu söylenebilir ("Biyokapasite", 2022). Kısacası ekolojik ayak izi muhasebesi, insanı temel alan arz ve talep ile hesaplanmaktadır. Bu bağlamda ekolojik ayak izi, insanın ekosistemde yarattığı ayak izinden oluşmakta ve "bireyin ayak izi" olarak tanımlanmaktadır (Taluğ, Birden, 2014: 79).

Herhangi bir coğrafya tanımlanmaksızın, insanlar tarafından tüketilen mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılacak doğal kaynaklar, "tüketimin ayak izi"ni oluşturmaktadır (WWF, 2012: 13). Bu bağlamda ekolojik ayak izi ve biyokapasite, nüfusa bölünmesiyle kişi başı olarak değerlendirilmektedir. Kişi başına ekolojik ayak izi, birey ya da topluluğun tüketimini ifade etmektedir. Kişi başına düşen biyokapasiteden daha fazla tüketim olması kişi başı tüketimin ayak izini arttıracak ve sürdürülebilir olmayan bir tüketim olduğunu gösterecektir (WWF, 2012: 13).

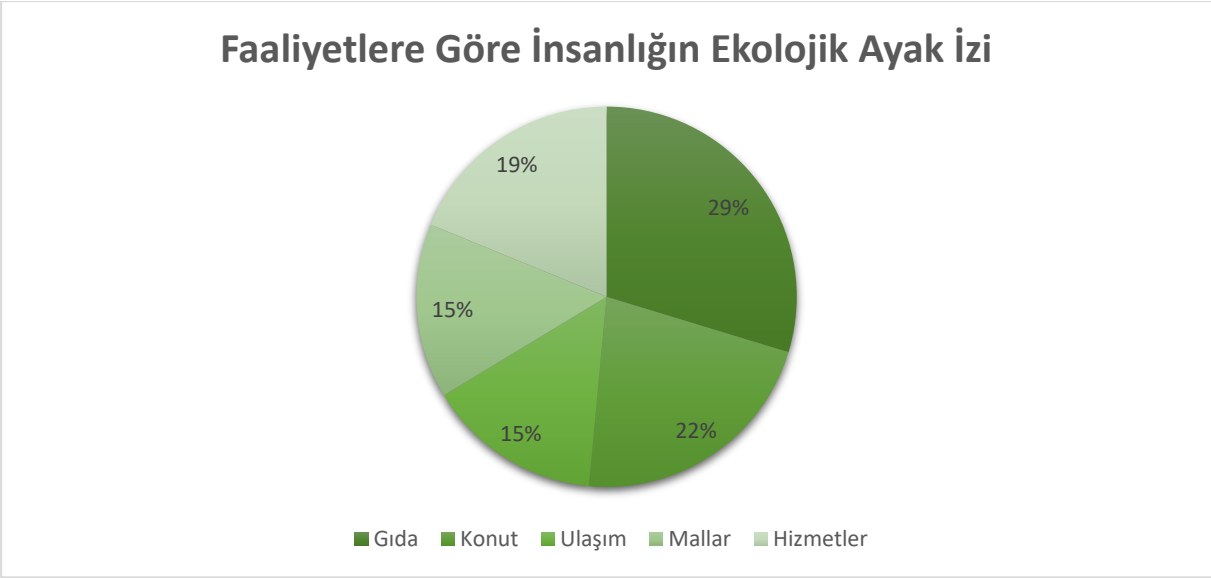
WWF (2012) Raporu'na göre, 1975'lerden itibaren kaynaklara olan talep sürdürülebilir değildir. Ayrıca raporda, insanların bilinçli tercihi ya da kaynakların kısıtı nedeniyle mevcut tüketimin sona ereceği öngörülmektedir (WWF, 2012: 12). WWF'nin (2022) bir diğer raporunda ise, 2022 yılında kişi başına düşen biyokapasite miktarı 1.6 küresel hektar (kha) olarak verilmektedir (WWF, 2022: 69). Bu durumda sürdürülebilir tüketim için, ekolojik ayak izinin 1.6 kha'dan daha düşük olması gerekmektedir. Kısacası

insanların gezegensel tahrip yaratan aşırı tüketim biçimine sahip olduğu görülmektedir. Tüketimin sürdürülebilirliğinin ise öncelikle, insanların ne amaçla ve hangi çeşitte tüketim yaptığının ortaya konmasıyla anlaşılacağı düşünülmektedir.

1.6.4.3. Tüketim ve Alan Kullanım Matrisi (CLUM)

British Columbia Üniversitesi'nde geliştirilen orijinal metodoloji NFA, 1961'den beri 150'den fazla ülkenin altı ekolojik ayak izi bileşenine odaklanan bir muhasebe sistemi oluşturmuştur. Fakat NFA'nın sadece insan talebini alan kullanım kategorilerine göre ele aldığı görülmektedir. Hem ekolojik ayak izi hem de biyokapasiteyi etkileyen tüketim faktörünün kim tarafından ve ne amaçla ele alındığını inceleyen bir gösterge ihtiyacı doğmuştur (WWF, 2012: 38). Bu bağlamda BM COICOP sınıflandırmasına göre altı ekolojik ayak izi bileşeni kategorisini ve beş ana tüketim kategorisini makroekonomik verilerle ele alarak farklı bir metodoloji kullanan "*Tüketim ve Alan Kullanım Matrisi (Consumption Land-Use Matrix, CLUM)*" geliştirilmiştir (Bicknell vd.1998: 150). *Beş ana tüketim kategorisi*: Gıda, konut, ulaşım, tüketim malları ve hizmetleridir. *Altı ekolojik ayak izi bileşeni* ise: Enerji, yapılaşmış çevre, bahçeler, ekili alanlar, otlaklar ve yönetilen ormanlardır (Bicknell vd. 1998: 150).

Oluşturulan bu yeni metodoloji sayesinde insanlığın yaptığı tüketimin amacı, çeşidi, miktarı ve kim tarafından yapıldığı ortaya koyulmaktadır. CLUM, doğal kaynakların kullanım amacına göre tüketim kategorilerine ayrıldığını ve her tüketim kategorisinin de ayrıca üç boyuta ayrıldığını belirtmektedir. Bu üç boyut; *doğrudan hane halkı tarafından yapılan kısa süreli tüketim* (ekmek, kıyafet vb.), *doğrudan devlet tarafından yapılan kısa süreli tüketim* (okulda dağıtılan süt, sokak lambaları için elektrik vb.) ve *uzun süreli tüketim* (ev, yol, makine, brüt sabit sermaye oluşumu vb.) olarak ifade edilmektedir (GFN, 2022). Ayrıca bu üç boyut kişisel, toplumsal ve yatırım kaynaklı ayak izi olarak da tanımlanmaktadır. Buna göre özellikle kişisel tüketim kategorisi, tüketicilerin yani insanların yaşam biçimlerine ve tercihlerine bağlı olan gıda, ulaşım ya da mal ve hizmet tüketimiyle ilişkilendirilmektedir (WWF, 2012: 38). CLUM'da kullanılan metodolojinin bir sonucu olarak, dünyadaki doğal kaynak kullanımının büyük bir bölümünün kişisel tüketim kaynaklı olduğu görülmektedir (WWF, 2012: 39). WWF'nin (2012) raporuna göre Türkiye'nin ekolojik ayak izi bileşenleri CLUM'a göre incelendiğinde, kişi başı 2.26 kha ile kişisel tüketim %82 oranında en büyük paya sahipken, toplumsal tüketim %5 ve yatırım amaçlı tüketim %13 orana sahiptir (WWF, 2012: 10). Bu durumda ekolojik ayak izinin oluşmasında kişisel tüketim tercihlerinin ilk etken olduğu görülmektedir.



Tablo 3: Ana Tüketim Kategorilerine Göre İnsanlığın Ekolojik Ayak İzi, 2022

Kaynak: Yaşayan Gezegen Raporu, WWF 2022.

Tablo 3'teki gibi, insanlığın ekolojik ayak izi beş ana tüketim kategorisine ayrılmaktadır. Verilere bakıldığında tüketim kategorisine göre ayak izinin %30'u gıda, %22'si konut, %19'u hizmetler, %15'i mallar ve kalan %15'ini ise ulaşım harcamaları oluşturmaktadır. Ekolojik ayak izinin ana tüketim kategorilerine göre ayrıldığı bu beş kategori, yaşam tarzı ve kişisel tercihlerin etken olduğu bireysel ayak izi ile ilişkili olduğu için doğrudan hane halkı tarafından yapılan kısa süreli tüketim ya da kişisel tüketim kategorisiyle ilişkilendirilmektedir (Çam, Çelik, 2022: 202). Bu bağlamda sürdürülebilir olmayan tüketim, aslında tüketicinin bireysel karar verirken içinde bulunduğu tüketim arzusunun doyumsuzluğuna işaret etmektedir. Bu durumda küresel ekolojik ayak izinin biyokapasiteyi geçmesinin mikro nedeninin aslında bireysel tüketim tercihleri olduğu görülmektedir.

1.6.5. Ekolojik Vatandaşlık

Her bireyin, kaynak kullanımında (tüketim) ve gezegenin taşıma kapasitesi üzerinde belli miktarda "ekolojik alan" işgalinden sorumlu olduğunun gözlemlenmesi, sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir tüketim amacına yeni bir bakış açısı kazandırmaktadır. Dobson (2003), mevcut vatandaşlık teorilerini geliştirerek "ekolojik vatandaşlık" düşüncesini geliştirmiştir (Dobson, 2003'ten akt. Seyfang, 2006: 387). Bu düşünceye göre ekolojik vatandaşlığın dili, dini ya da ırkı yoktur ve herhangi bir siyasi sınıra sahip değildir. Bu anlamda ekolojik vatandaş, bölgesiz ve sözleşmesizdir (Seyfang, 2006: 387-388).

Dobson'a göre ekolojik vatandaşlık düşüncesi, bireylerin sorumluluklarının anlaşılması için ekolojik ayak izi metaforunu kullanarak sürdürülebilir tüketim için motive edici bir güç olabilmektedir. Teoride ekolojik vatandaş, yaratılan ekolojik ayak izi ve sürdürülemez tüketim hakkında sorumluluk bilincine

sahiptir; günlük yaşamında verdiği tüketim kararlarının sonuçlarını gözlemler, tartar ve buna göre aksiyon alır. Bu doğrultuda bireysel ekolojik ayak izinin boyutunu ve sürdürülemez tüketimin etkilerini en aza indirmek için çalışır (Seyfang, 2006: 388). Ekolojik vatandaş düşüncesine göre sürdürülebilir tüketim ve sürdürülebilir kalkınmanın ekonomik, sosyal ve çevresel olan üç boyutu hakkındaki kaygı, bireylerin öznel iyi oluşu ve sorumluluğu ile tamamlanmalıdır.

Ekolojik vatandaş olarak tanımlanan tüketicinin yaratımı sürdürülebilir olmayan tüketim alışkanlıklarının terk edilmesi amacı gütmektedir. Çünkü tüketicinin yaşam biçiminin ekolojik ve psikolojik olarak kusurlu olduğunu söylemektedir. Kısacası mevcut olan tüketim alışkanlıklarının sürdürülebilirliği üzerinde çalışan bir düşüncedir. Fakat sürdürülebilir tüketim amacı yolunda bireylerin davranış değişikliği için yenilikçi bir motivasyon gücü olma potansiyeline rağmen, ekolojik vatandaşlık düşüncesinin yeterince araştırılmamış bir alan olduğu düşünülmektedir (Seyfang, 2006: 384). Teoride rasyonel karar alabilen ve öznel iyi birey varsayımı var iken, pratikte ekolojik ve psikolojik kusurlu yaşam biçiminin olması, bu kavramın yeterince incelenmediğini göstermektedir.

2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1. Davranışsal İktisat Kavramı

Literatürde davranışsal iktisat kavramı birçok çalışmada tanımlansa da Cartwright'in (2018) tanımlaması, davranışsal iktisadın neden sonuç ilişkisi içinde ifade edildiği en iyi tanımlamalardan biri olduğu için açıklama, bu tanım doğrultusunda yapılacaktır.

Cartwright (2018) kitabında, genelden özele doğru üç ayrı davranışsal iktisat tanımlaması yapmıştır. Birinci tanımda; davranışsal iktisadın, bireyin neden aksiyon aldığını anlamaya çalıştığını ifade etmektedir. Bu bağlamda bireyin neden sosisli sandviç aldığı, işe gittiği, bağış yaptığı, yeni bir araba satın aldığı ya da eski arabasını sattığı, sigara içtiği, kumar oynadığı gibi çeşitli sorular sormaktadır. Örneklere göre davranışsal iktisat, bireylerin iyi ya da kötü bir seçip yapıp yapmadıklarını anlamaya ve daha iyi seçimler yapabilmelerine yardımcı olmaktadır. Kısacası iktisadi davranışın neden ve sonuçlarını anlamakla ilgilidir.

Birinci tanımın çerçevesinin çok geniş olması ve hali hazırda bir standart iktisadi modelin varlığının bu sonuçları açıklayabileceği gerçeği, ikinci tanımın oluşmasına neden olmaktadır. Standart iktisadi model ise hakim iktisat doktrininin iki temel varsayımına dayanmaktadır (Cartwright, 2018: 1-4). 21. yüzyılda hakim iktisat doktrini *Rasyonel Birey*" ve "*Genel Denge Teorisi*" olmak üzere iki temel varsayım üzerine inşa edilmiştir. Rasyonel birey, davranış sonucu gerçekleşen alım ve satım işlevini maksimize edebilen; en iyi seçeneğe karar verebilen bireydir. Genel Denge Teorisi, diğer adıyla Walras Dengesi ise fiyat sisteminin varlığını belirten arz ve talep arasındaki genel dengedir. Bu bağlamda Genel Denge Teorisi, hem bireysel rasyonalite hem de kollektif rasyonalite ile uyumludur. Ayrıca ana akım iktisadın özünde zaman, şimdiki zamanı ifade ederken, piyasadaki aracılar arasındaki etkileşim pazardaki anonim mübadele ilişkileriyle sınırlıdır. Aracının yani bireyin bilişsel kapasitesi ise karmaşık ve sınırsız kabul edilmektedir (Bourgine, 2004: 1-2). Bu kavramlara karşı davranışsal iktisat ise genel eğilimi tespit edebilmek amacıyla epistemik ve evrimci olarak iki araştırma programı öne sürmektedir.

- *Epistemik programa* göre, bireysel rasyonellik bir süreçtir (Hatipoğlu, 2012: 2). Bu programda süreçte üretilen bilginin asimetrik olduğu varsayımı altında davranışlar gözlemlenir, psikolojik ve sosyal nedenlerin karar üzerindeki etkisi irdelenerek bilişsel kapasitenin rasyonelliği sorgulanmaktadır. *Evrimci program* ise bireyin iletişim, etkileşim ağı ve adaptasyon sürecinde organizasyon ve yapılarını, biyolojik evrim ve öğrenme kavramları temelinde incelemektedir (Hatipoğlu, 2012: 2).

İkinci tanıma göre davranışsal iktisat, hazır modeli kullanarak, standart iktisadi modelin birey üzerindeki işleyişi ve bu işleyişin ne zaman çalışıp çalışmayacağının test edilmesi, daha iyi seçimler için modelin gözden geçirilip geçirilemeyeceği ve değiştirilip değiştirilemeyeceğini sorgulamaktadır. İkinci tanım her ne kadar daha pratik ve spesifik görünse de modelin nasıl test edileceği sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda üçüncü tanım, modelin test edilmesi ve yapıcı bir eleştiriyle çalışmakla ilgilidir.

Üçüncü tanımda davranışsal iktisat; iktisat bilimine, psikoloji ve diğer sosyal bilimlerle ilgili laboratuar deneyleri gibi fikirlerin uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Bu sayede model test edilirken, birey davranışları ve psikolojisi gözlemlenebilecektir. Son tanımla birlikte artık homoeconomicus'tan homosapiens'e geçilmektedir (Cartwright, 2018: 1-4).

2.1.1. Homoeconomicus (İktisadi İnsan) ve Sınırlı Rasyonellik

Homoeconomicus, iktisadi insanı tanımlarken; homosapiens ise sadece insanı tanımlamaktadır. Davranışsal iktisada göre, iktisadi insan varsayımı gerçek dışıdır. Ana akım iktisadın savunduğu iktisadi insan (homoeconomicus); kendi faydasını maksimize etmeye çalışan, bencil, duygularını hesaba katmayan, rasyonel insandır. Tarihte Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi'nden, Alfred Marshall'ın Ekonominin Temelleri eserine rasyonelliğe küçük çaplı eleştiriler yapılmış; Herbert Simon, Amos Tversky, Daniel Kahneman, Alfred Marshall, Lejonhufud, Francis Fukuyama vb. isimler sadece rasyonellik varsayımına dayalı bir iktisadi yaklaşımın sorunları çözmede yetersiz kalacağını çalışmalarında belirtmişlerdir.

George Katona 1952'de yayımladığı "Psikolojik İktisat" eserinde, iktisat ile psikoloji arasında köprü kurarak psikolojinin dikkate alınmadığı bir iktisat anlayışının açıklamalarının yetersiz kalacağını vurgulamıştır (Kitapçı, 2017: 87-88). Herbert Simon ise davranışsal iktisat açıklamasına temel üçleme olarak adlandırdığı *"sınırlı rasyonellik", "sınırlı irade"* ve *"sınırlı bencillik*" kavramlarını dahil ederek, bireylerin karar alma sürecinde sınırlı bir bakış açısına sahip olduğunu ve üreteceği bilginin de sınırlı olacağını belirtmiştir (Diamond, Vartiainen, 2012: 2). Bu bağlamda "sınırlı rasyonellik" kavramı Simon'a 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü kazandırmıştır.

Davranışsal iktisat, bireylerin bilişsel önyargı (yanılgı) ve hevristikler nedeniyle standart karar verme sürecinde homoeconomicus gibi davranamayacağını savunmaktadır. Bu bağlamda birey, bilişsel eğilimlere dayalı sistematik hatalar yapacak ve homosapiens gibi davranacaktır. Davranışsal iktisada göre insanın homoeconomicus gibi davranamaması, zihnin "Sistem 1" ve "Sistem 2" olarak adlandırılan "İkili Düşünme Biçimi"nden kaynaklanmaktadır. Sistem 1; hızlı, esnek olmayan, sezgisel, duygusal ve otomatik düşünme biçimini tanımlamaktadır. Sistem 2 ise; yavaş, tedbirli, kural tabanlı, rasyonel, analitik ve bilinçli düşünme biçiminden oluşmaktadır. İnsan zihni, daha hızlı karar alacağı sistem 1'i

tercih etmektedir (Stanovich, West, 2000: 658-659). Bu bağlamda sistem 1'in içindeki otomatik düşünme biçimi de bireyin aksiyonlarına yansıyacaktır. Karar verme sürecinin ve davranışın otomatik gerçekleşmesi, bilişsel önyargı ve hevristiklere takılmayı kolaylaştıracak ve birey, rasyonaliteden uzak kararlar alacaktır.

Bilişsel önyargı ve hevristiklerin varlığıyla rasyonelliğin eleştirilmesi, psikoloji biliminin alt dalı olan bilişsel psikolojinin uygulanmasını ön plana çıkarmaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisadı etkileyen bilimin, 1940'larda ortaya çıkan bilişsel psikoloji bilimi olduğu düşünülmektedir (Angner, Loewenstein, 2006: 2). 1980'lerin ortalarından itibaren davranışsal iktisat araştırmalarına fon sağlayan Russel Sage Vakfı Başkanı Eric Wanner'e göre davranışsal iktisat, bilişsel psikoloji biliminin iktisadi karar verme alanına uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca Wanner, bilişsel psikoloji biliminin davranışçılık kuramının doktrinlerine karşı çıktığını ifade ederken, davranışsal iktisat yerine "bilişsel iktisat" kavramının kullanılması gerektiğini öne sürmüştür. Ayrıca Howard Gardner çalışmalarında, özellikle de "The Mind's New Science: A History of the Cognitive Revolution (1985)" çalışmasında, davranışsal iktisadı bilişsel psikoloji biliminin dalı olarak görmenin bilişsel bilimin kökenleri, doğası, güçlü ve zayıf yönlerini anlamak için yararlı olacağını belirtmektedir (Gardner, 1985'ten akt. Angner, Loewenstein, 2006: 2).

2.1.2. Davranışsal İktisat Disiplini ve Psikoloji Bilimi (Davranışsal İktisat ve Diğer Bilimlerle İlişkisi)

Bir disiplin olarak iktisat genellikle fizik, mühendislik ve matematik gibi bilimlerle bağdaştırılmaktadır. Özellikle matematik, somut ve sayısal verilerle iktisat disiplinine ışık tutan temel bilimdir. İktisatçılara göre iktisadın matematikleşmesi, dünyanın karmaşık yapısının akla ve mantığa uygun olarak açıklanmasına olanak sağlamaktadır. Fakat bu iktisat anlayışı, Wassily Leontief, John Hicks, Paul Samuelson, Robert Solow ve Joseph Stiglitz gibi matematiksel yöntemlerde uzmanlaşmış bazı iktisatçılar tarafından dahi eleştirilmiştir. Örneğin Paul Samuelson, iktisatta matematik ve düz yazıyı karşılaştırmış ve iki aracın da aynı işi gördüğü için aynı sonucu verdiğini öne sürmüştür. Jim Standford da istatistiksel bağlamların iktisattaki yaratıcılığı öldürdüğünü belirmiştir (Can, 2012: 92-93). Davranışsal iktisat ise, bu eleştiriyi düz yazı çerçevesinden daha ileriye taşımaktadır.

Davranışsal iktisat; psikoloji, sosyoloji, iktisat, nöroloji, felsefe, antropoloji gibi farklı bilim dallarının interdisipliner ve/veya multidisipliner çalışmalar yapma fırsatı bulmasına imkan tanımaktadır. Bu bağlamda kullanılan disiplin bakımından, davranışsal iktisat ve iktisat biliminin normatif olarak birbirinden ayrıldığı ifade edilebilir. Davranışsal iktisadın makro kapsamlı açıklamalarından biri C. F. Camerer ve G. Loewenstein'e aittir. Onlara göre davranışsal iktisadın özü; psikolojik bir temel ile

iktisadi analizlerdeki gerçekliği artırarak, teorik bakış açısıyla saha (alan) araştırmalarında daha iyi tahminler yapmak ve dolayısıyla daha iyi bir politika önerme inancından oluşmaktadır (Camerer, Loewenstein, 2002: 1). Tanımdan da anlaşıldığı gibi majör farklardan biri olarak, davranışsal iktisadın kullandığı temel disiplinin psikoloji olduğu görülmektedir (Angner, Loewenstein, 2006: 1).

Davranışsal iktisadın savunduğu fikirlerin yeni olmadığı ve 20. yy'de iktisat bilimine yön veren ana akım iktisadın köklerine dayandığı söylenmektedir (Camerer, Loewenstein, 2002: 3). Örneğin mikro boyutta "marjinal fayda" teriminin "hedonist psikoloji" çerçevesinde açıklanması, Fisher'in, "algı ve yanılma" gibi kavramları para yanılgısı ve miktar teorisinden yola çıkarak incelemesi ve Keynes'in, spekülasyon ya da psikolojik dürtüleri nedeniyle birey tercihlerinin makro boyuttaki yansımalarını incelemesi gibi örnekler ana akım iktisadın köklerinde psikolojik analizlerin yer edindiğini göstermektedir (Kurtoğlu, 2014: 3). Fakat Keynes sonrası, iktisat disiplininin fizik, mühendislik ve matematik gibi bilimler çerçevesinde sonuç odaklı olarak ele alındığı; ekonomik teorilerin, ekonomik olayları açıklarken bu bilimlerden yararlandığı görülmektedir. Davranışsal iktisadın amacı ise, hakim iktisat doktrini çerçevesinde yukarıda sayılan bilimlerce savunulan teorileri, daha gerçekçi bir sonuç elde etmek için psikoloji temelinde incelemek ve anlamlandırmaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisat alanının ilk ve öncü araştırmacısı George Katona, 1951 yılında yayımladığı "Psychological Economics (Fiziksel Ekonomi)" adlı kitabında iktisatçıları, iktisadi sorunların analizinde psikolojiden yararlanmaya davet etmiştir (Katona, 1951'den akt. Can, 2012: 94).

Davranışsal iktisat amacının oluşmasında iktisattaki iki kavram rol oynamıştır.

- Birinci kavram, "*azalan marjinal fayda*" yasasıdır. Azalan marjinal fayda yasasına göre, tatmine ulaşana kadar tüketilen her ilave birim, önceki birimlerden daha az fayda sağlamaktadır. Tatmin düzeyine kadar tüketimin toplam faydası artarken, tatminden sonra ise fayda azalacaktır. Aynı zamanda davranışsal iktisatta bu yasanın, tüketimde insan tatmini ve sınırı hakkında psikolojik çerçevede bir incelemeye olanak tanıdığı görülmektedir.
- İkinci kavram ise "*fırsat maliyeti*"dir. Fırsat maliyeti; birden fazla sunulan tercih arasında, herhangi bir tercih yapıldığında vazgeçilen diğer tercihtir. Sınırsız ihtiyaç ve kaynakların sonlu olması açısından iktisatta incelenen bu kavram, karar verme süreci ve tercih aşamalarının altında yatan psikolojik nedenler bağlamında da davranışsal iktisadın alanına girmektedir (Ruben, 2017: 75-76). İktisat ve psikolojinin ortak olarak kullandığı bu iki kavramdan, aslında mikro boyutta insan psikolojisinin incelendiği de anlaşılmaktadır.

2.1.3. Davranışsal İktisadın Araştırma Yöntemleri

İktisat ile davranışsal iktisat disiplinlerinin, çalışmaları için elde ettikleri verileri farklı bilim dallarından sağlaması, yöntem farklılaşmasına neden olmaktadır (Camerer, 1999: 10575). İktisat disiplini, matematik biliminden sağladığı geçmişin sayısal ve geleceğin muhtemel somut verileriyle; davranışsal iktisat disiplini ise psikoloji biliminden kaynaklanan deney ve gözleme bağlı inceleme yöntemiyle çalışmaktadır. Yöntem farklılaşmasının, yöntemi uygulayacak disiplinin bakış açısından kaynaklandığı da söylenebilmektedir.

Bu bağlamda davranışsal iktisadın çalışmalarında kullandığı ilk yöntem gözlemdir. Davranışsal iktisat, gözlem yöntemi ile bireylerin davranışlarını inceleme sonucunda sınırlı rasyonellik kavramının istisna olmadığını öne sürmektedir (Kamber, 2018: 83). Fakat yine de gözlem yönteminin, insanların karar verme süreci ve davranışlarının arkasındaki psikolojik etkileri kesin olarak ölçemediği ifade edilmektedir. Özellikle kontrolün az olduğu sahalardan gözlem yöntemiyle elde edilecek verilerin yetersiz kalacağı ve davranışsal iktisadın sorularına tatmin edici cevaplar bulamayacağı düşünülmektedir (Can, 2012: 97). Bu bağlamda davranışsal iktisat, araştırmalarında kullandığı yöntemlerinde tümevarım ve betimleyici yaklaşım kullanarak geribildirim alabileceği bir döngü yaratmıştır. Döngüye göre gözlem ve anekdotlar ile teori ve model beslenecek; bu sayede model, test edilebilir bir hipotez üretecektir. Daha sonra saha ve laboratuvar deneyleriyle, ilgili hipotez test edilecek ve sonuçlar teorinin revize edilmesine olanak tanıyacaktır (Kitapçı, 2017: 90). Sonuçta davranışsal iktisadın gözlemlerin modellenmesinde saha ve laboratuvar deneylerini de yöntemine dahil ettiği görülmektedir.

Deneysel iktisatçı Vernon L. Smith'in iktisadi teori ve ampirik analizlerini doğrulamak amacıyla geliştirdiği laboratuvar deneyleri, iktisatçının 2022 yılında Kahneman ile birlikte Nobel İktisat Ödülü'nü kazanmasını sağlamıştır (Can, 2012: 93). Gözlem yöntemiyle elde edilen sınırlı rasyonelliğin istisna olmadığı fikri, çeşitli laboratuvar deneyleriyle de kanıtlanmaktadır. "Ultimatom oyunu" gibi deneylerde rasyonaliteden sapmayı ifade eden anomalilerin ve tercihlerin incelenmesiyle, bireylerin sadece bencil istekleri doğrultusunda değil, aynı zamanda karşılıklı adalet ya da fedakarlık gibi faktörler nedeniyle de karar verdiği ortaya çıkmıştır (Frey, Stutzer, 2007: 7). Fakat bazı eleştirmenler, laboratuvar deneylerine olan güveni davranışsal iktisadın temel bulgularının gerçek hayat olarak tanımlanan saha yerine laboratuvarın yapay ortamında yapıldığını öne sürerek eleştirmişlerdir. Bu durumda laboratuvar ortamının gerçek hayattan uzak olması ve koşulların kontrol altına alınabileceği düşüncesi soru işaretleri yaratmaktadır.

Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar, bulguların laboratuvar dışında da bulunabileceğini göstermektedir. Madrian ve Shea'nin (2001) bilişsel önyargılardan biri olan statüko önyargısı üzerine

yaptığı çalışma bu duruma örnek verilebilmektedir. Ayrıca Loewenstein'in (2004) davranış ve irade üzerine yaptığı çalışması da dahil davranışsal iktisat literatüründeki birçok çalışma saha verilerine dayanmaktadır (Loewenstein, 2004'ten akt. Etzioni, 2011: 278-279). Bu sayede deney ortamında kontrollü elde edilen veri, iktisadi karar verme sürecinde davranışların modellenebilmesi için bireyin karar ve eğilimlerinin test edilebilirliği açısından bilgilendiricidir (Hatipoğlu, 2012: 4). Dolayısıyla davranışsal iktisadın teori ve modellerinin test edilebilmesinde en önemli yöntemlerden biri kontrollü olarak gerçekleştirilebilen deneylerdir (Akın, Urhan, 2009: 13). Gözlem yöntemiyle kesin olarak ölçülemeyen birey karar ve davranışları, günlük hayat tecrübelerini içeren ampirik veriler sayesinde deneysel yöntemlerle analiz edilebilmektedir (Eser, Toigonbaeva, 2011: 302). Bu bağlamda laboratuvar ve saha deneyleri, çeşitli varsayımlarla bireylerin karar verme süreci ve davranışlarının nedenlerini inceleyerek, hangi durumların bu çıktıların oluşmasında rol oynadığını açıklamada önem arz etmektedir (Weber, Camerer, 2006: 1-2). Bu sayede 1980 yılından sonra iktisat ve psikolojinin birlikte çalışması sonucu saha ve laboratuvar deneylerine olan ilginin artması, iktisatta matematiğin kutsallığını elinden alarak davranışsal iktisadı ön plana çıkarmıştır.

2.1.4. Davranışsal İktisadın Amacı

Davranışsal iktisadın makro boyutunda psikoloji biliminin; mikro boyutunda ise insan davranışlarının incelendiği söylenebilmektedir. Davranışsal iktisadın temel amacı; ekonomik ajan olan insanın davranışlarını neden sonuç ilişkisi içinde inceleyerek, iktisadi varsayımlardan daha gerçekçi ve somut bir sonuç elde etmektir. Ariely (2013)'e göre bu amaç, bireyin karar verme sürecinin çözülebilmesi ve arkasındaki motivasyonun öğrenilmesi için önem arz etmektedir. Weber ve Camerer de, insan davranışlarının araştırıldığı çalışmaların teorik tahminleri ve gözlemlenen sonuçları karşılaştırmasının, yeni varsayımlar ve yöntemler gelişmesine katkı sağlayacağını öngörmektedir (Weber, Camerer, 2006: 187). Bu bağlamda davranışsal iktisatçılar da insan davranışlarını etkileyen motivasyon, beklenti ve tutum gibi psikolojik faktörlerin varlığını analizlerine dahil ederek, bireylerin ekonomik ajan olarak gerçekleştirdiği gelir, fiyat, tasarruf, beklenti ve tüketim süreçlerini incelemişlerdir (Katona, Harris, 1978: 14).

Davranışsal iktisat, ana akım iktisadın ekonomik varsayımlarını psikolojik çerçevede sorgulamayı ve kapsamını genişleterek daha gerçekçi bir bağlam kurmayı hedeflemektedir. Ekonomik analiz için özellikle "hesaplama, irade ve kişisel çıkar üzerindeki sınırlar" hakkındaki bilgileri iktisat haricindeki bilimlerden sağlamaktadır (Weber, Camerer, 2006: 187). Bu bağlamda davranışsal iktisat, insan davranışlarının arkasındaki temel motivasyoları irdelemektedir (Wilkinson, Klaes, 2017: 16).

Davranışsal iktisadı anlamak için, öncelikle ana akım iktisadın ekonomik varsayımlarının bilinmesi ve incelenmesi gerekmektedir. Bu çerçevede davranışsal iktisat, ana akım iktisadın metadolojik çerçevesini ve modelde nasıl ele alındığını incelerken, savunduğu fayda maksimizasyonu ve rasyonellik gibi ilkelere alternatif sunmaktadır. Bu ilkeler, insan davranışlarıyla ilgilidir. İnsan davranışları ise karar verme süreci ve seçeneğin seçilmesi anlarında kendini göstermektedir.

Rasyonelliğe alternatif kavram olarak "*sınırlı rasyonellik*" kavramı literatürde yer almaktadır. Sınırlı rasyonellik kavramını literatüre kazandıran Herbert A. Simon, 1978 yılında siyaset, bilgisayar, sosyoloji, iktisat ve işletme gibi farklı disiplinlerdeki çalışmalarını davranışsal iktisat çatısı altında ve karar verme ortak noktasında biraraya getirerek Nobel İktisat Ödülü'nü kazanmıştır (Dumludağ, Ruben, 2015: 7). Daniel Kahneman ise, 2003 yılında yayımlanan "A Psychological Perspective on Economics" adlı makalesinin girişinde, ekonominin psikolojik varsayımlarla karşılaşmasında Bruno Frey'in 1970'lerde yazdığı bir raporun neden olduğunu ifade etmektedir. Raporun ilk cümlelerinde, ekonomik ajan olan insan ya da Kahneman'ın deyimiyle iktisat teorisinin failinin, rasyonel ve bencil olduğundan ve zevklerinin değişmediğinden bahsedilmektedir (Kahneman, 2003a: 162). Kahneman (2003) psikolog olarak, homoeconomicus'u işaret eden bu varsayımların gerçekliğini makalesinde tartışmaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisadın, insan davranışlarının üzerindeki psikolojik etkileri irdelemesi; bireyin belirsizlik ve risk altında seçeneği neden ve nasıl tercih edeceğine karar vermesinin incelenmesini, ayrıca insanın kısıtlı bilişsel yeteneğe sahip olduğu için öz kontrol sorunu varsayımının kabul edilmesinini içermektedir (Erman, 2019: 3). Bilişsel bir psikolog olan Kahneman, psikolojik bilgisini "belirsizlik ve risk durumunda seçenekleri değerlendirme ve karar verme" hususlarıyla birleştirerek 2000 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü kazanmıştır (Yıldız, 2019: 11).

Davranışsal iktisat, tüm bu varsayımlar altında rasyonel ve bencil olarak tanımlanan ve her zaman kendisi için en iyi seçeneği tercih edeceğinin iddia edildiği ekonomik insanı (homoeconomicus) gerçekçi bulmamaktadır. Ona göre iktisat, insanı konu almasına rağmen davranışçı bir yaklaşım kullanmadığı için insan davranışlarını analiz etmemektedir. Kısacası davranışsal iktisat, iktisadın teori ve pratikteki uyumsuzluğuna ampirik eleştirilerle dikkat çekmektedir. Bu bağlamda gerçek insan ve homoeconomicus ayrımı yaparak; gerçek insanın, homoeconomicus varsayımlarını ihlal ettiğini yeni yaklaşımlarla göstermektedir. Davranışsal iktisadın karar verme sürecindeki bu yaklaşımları; sınırlı rasyonalite ve sezgisel karar almadır. Davranışsal iktisat yaklaşımı, çalışmalarında gerçek insanı sınırlı rasyonel varsaymakta; rasyonelliğin ihlal edildiği kararları vermesinin nedenini ise korku, takıntı, inanç, beğeni vb. psikolojik ve sosyal nedenlere bağlamaktadır (Akboz, 2019: 3).

2.2. Davranışsal İktisat'ın Ortaya Çıkışı ve Tarihsel Gelişimi

Davranışsal iktisat, psikoloji biliminde insan psikolojisinin incelenmesine ve bu doğrultuda davranışsal iktisadın temelini de oluşturan Davranışçı Kuram'a (Davranışçılık) dayanmaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisat terimini ilk defa kullanan Boulding, "Principles of Economics (1958)" çalışmasında iktisatçıların davranışsallığa yönelmesi gerektiğini ifade etmektedir (Kamber, 2019: 61). Davranışçı Kuram'ın oluşmasında; Ivan Michailovich Sechenov (1829-1905), Vladimir Michailovich Bekhretev (1867-1927), Ivan Petrovich Pavlov (1849-1936) ve Edward Lee Thorndike'nin (1874-1949) araştırmaları rol oynamıştır (Aydoğdu, 2021: 3-4). Bu kuram, insanların bilincinin yanı sıra gözlemlenebilir durumlarının ve tepkilerinin incelenmesi gerektiğinin üzerinde durmaktadır. Ayrıca davranışçılık kuramının temeli, Sechenov'un (1863) "Reflexes of the Brain" ve Bekhretev'in (1910) "Objective Psychology" adlı çalışmalarından esinlenilenerek oluşturulan Pavlov'un (1904) "Tepkisel Koşullanma Teorisi"ne dayanmaktadır (Aydoğdu, 2021: 3-4). Bu bağlamda davranışçılar, organizma ve çevre ilişkilerinin insan ve hayvanlarda aynı olduğu yargısını taşımakta ve özellikle hayvanlar üzerinde çalışmalar gerçekleştirmektedir ("Davranışçılık", 2023). Bu bağlamda, davranışçılık kuramının 24 Şubat 1913'te ilk kez John D. Watson'un (1914) "Behavior: An Introduction to Comparative Psychology" adlı kitabında hayvan psikolojisine dair ilkeler ortaya koymasına dayandığı görülmektedir. Watson (1919), kitabındaki ilkelerin sadece hayvanlar için değil aynı zamanda insanlar için de uygulanabileceğini "Psychology from the Standpoint of a Behaviorist" adlı ikinci kitabında insan psikolojisi bağlamında ele almıştır (Watson, 1919'dan akt. Aydoğdu, 2021: 4).

Hem iktisat hem de psikoloji, doğrudan insan çerçevesinde doktrin kurmaktadır. İktisat bilimi, insan davranışlarının ekonomik sonuçlarıyla ilgilenirken; psikoloji, direkt bu davranışlarla ilgilenmektedir. Ariely'e (2013) göre davranışsal iktisat ise, bu iki bilimin ilgi alanını bir araya getirerek hem insan davranışlarının psikolojik nedenleri hem de sonuçlarını incelemektedir. Kısacası davranışsal iktisadın temelini insan faktörü oluşturmaktadır.

İktisadın alt dalı olarak nitelendirilen davranışsal iktisadın kökeni, klasik iktisat dönemi iktisatçılarına dayanmaktadır. Bu bağlamda 21. yy. davranışsal iktisadının gelişiminin son 200 yılda şekillendiği görülmektedir. Buna göre davranışsal iktisadın tarihsel gelişimi; klasik iktisat, neoklasik iktisat ve davranışsal iktisat olarak üç dönemde incelenebilmektedir. Her bir dönemdeki ilgili bilim insanlarının çalışmaları ve davranışsal açıdan oluşturduğu yargılar, 21. yy.'daki davranışsal iktisadın oluşmasına katkı sağlamıştır. Bu çerçevede ilgili üç dönem, bilim insanlarının davranışsal iktisadın gelişimine katkıları üzerine yaptıkları çalışmalarla açıklanacaktır.

2.2.1. Klasik İktisat Döneminde Davranışsallık

Davranışsal iktisat, ana akım iktisadın teorilerine karşı yeni varsayımlar üretirken bireylerin karar verme sürecini ve iktisadi davranışlarını psikolojik çerçevede incelemektedir. Davranışsal iktisadın varsayımları, ana akım iktisadın rasyonel insan olarak ifade ettiği homoeconomicus'un eleştirilmesi üzerine kurulmaktadır. Bu bağlamda Adam Smith başta olmak üzere klasik iktisat dönemindeki iktisatçıların tanımladığı insan kavramı ve homoeconomicus arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bu çerçevede dönemin iktisatçıları, çalışmalarında davranışsal iktisadın varsayımlarının neyi ifade ettiğini de ortaya koymaya başlamıştır (Buğra, 1995: 95).

Bir disiplin olarak psikoloji her ne kadar iktisattan daha sonra kurulmuş olsa da, iktisat tarihinde 18. ve 19. yy.'larda klasik iktisat ekolünü savunan iktisatçıların, iktisat teorilerinde çeşitli psikolojik argümanlara başvurarak birey davranışları ve iktisat arasında ilişki kurduğu görülmektedir.

Tarihte davranışsal iktisada yön veren çalışmalar, özellikle Adam Smith (1723-1790), David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham (1748-1832) gibi birey kararlarını incelerken iktisat ve psikoloji ilişkisine değinen klasik iktisat savunucularına kadar geri gitmektedir (Eser, Toigonbaeva, 2011: 288-289).

2.2.1.1. Adam Smith (1723-1790)

Davranışsal iktisadın varsayımlarına atıf yapan ilk çalışmalardan biri Adam Smith'in "Ahlaki Duygular Teorisi (1759)" olarak gösterilmektedir. Adam Smith'in bu çalışmasındaki psikolojik bakış açısı psikologlar, nörobilimciler ve son zamanların davranışsal iktisatçıları tarafından geliştirilen davranışsal verilere ve ayrıntılı gözlemlere benzemektedir. Ayrıca Smith'in değindiği bireysel ve toplumsal tercihleri etkileyen bazı noktalar, davranışsal iktisat alanındaki gelişmeler olarak nitelendirilebilmektedir. Çalışmanın bazı bölümlerinde bireysel davranış ve kararlarla alakalı zarardan kaçınma, aşırı güven ve zamanlararası seçim gibi durumlar; diğer bölümlerinde ise topluluğun bulunduğu ortamlarda ortaya çıkan davranış ve tercihlerle ilgili olan adalet, fedakarlık ve piyasalarda güven gibi olgular bu gelişmelere örnektir (Ashraf, Camerer, Loewenstein, 2005: 132).

Smith, "Ahlaki Duygular Teorisi" eserinde bireyin iktisadi davranışlarını belirleyici bazı psikolojik ilkelerin olduğuna değinmektedir. Bunlardan biri "sempati"dir. Sempati kavramı, içinde bulunulan duygu durumunun bireysel analizinin yapılarak, aynı durumda bir başkasının olması halinde onun duygu ve davranış eğiliminin saptanabilmesine olanak tanımaktadır. Bu bağlamda bireylerin kendisini karşı tarafın yerine koyarak acı ve sevgiye ortak olması ya da ortak etmesi eğilimidir (Dumludağ vd. 2018). Smith'in "sempati" ilkesi, ana akım iktisadın sadece kişisel çıkar peşinde koşan, bencil homoeconomicus düşüncesinin ahlaki değerlerle çeliştiğini de göstermektedir. İlgili ilkenin

benimsenmesi sadece bireysel sonuçlar doğurmamakta; aynı zamanda piyasaların da sempati üzerine kurulmasını sağlamakta ve bu takdirde adil şartlarda rekabet edilerek ekonomik refah seviyesi yükselebilmektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 5).

Bireyin davranışlarında belirleyici bir diğer psikolojik ilke "kendini sevme (self love)" olarak tanımlanmaktadır. Bu ilke, her ne kadar Smith'in şahsına ait olmasa da iktisadi faaliyetleri açıklarken sempati ilkesiyle birbirini tamamlayıcı niteliktedir. Bireylerin, sahip olduğu zenginliği sergilerken yoksulluğu gizlemesi, diğer bireylerin mutluluğa acıdan daha fazla tepki vereceğinin düşünülmesinden kaynaklanmaktadır. Yoksulluğun gizlenmemesi, diğer bireyler tarafından olumsuz duygulara maruz kalınacağını düşündürmektedir. Bu bağlamda bireylerin zenginliğini sergileyerek diğer bireylerin ilgisini kendi üzerinde toplama eğiliminde olduğu görülmektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 58).

"Sempati" ilkesinin benzeri, Bernard Mandeville'nin (1705) "Arılar Masalı" adlı eserinde görülmektedir. Bu bağlamda Adam Smith'in, Arılar Masalı adlı eserden etkilendiği düşünülmektedir. Mandeville'ye göre "bencillik" kavramı, birey davranışlarını belirleyen psikolojik ilke olarak tanımlanmaktadır (Ruben, 2017: 31). Smith'e göre bireyler, aldıkları kararların onaylanmasına ve diğer insanlar tarafından övülmeye ihtiyaç duyan toplumsal varlıklar olarak tanımlanmaktadır. Bu durum Mandeville'ye göre bencillikle ifade edilmekte ve arılar üzerinden örneklenmektedir. İngiltere'deki arı kovanını anlattığı eserinde, arılar günlerini lüks tüketim gerçekleştirerek geçirmektedir. Eserin sonunda ise arıların bencil bir şekilde hayatlarına devam ettiği görülmektedir. Fakat Mandeville'ye göre, bencillik toplum düzeninin iyi işlemesini sağlıyorsa; kısacası ihtiyaç duyulan aslında bencilliğin kendisiyse, bu iyi bir olgu olarak düşünülmelidir (Tüzel, 2019: 86). İki eser arasındaki fark ise dürtülerdir. Smith'e göre bireyler, diğer bireylerde yarattıkları değere göre aksiyon alırken; Mandeville'ye göre bireyler doğal olarak bencil davranışlarda bulunmaktadır (Yürük, 2017: 8).

Smith, Ahlaki Duygular Teorisi'nden yaklaşık yirmi yıl sonra, 1776'da, daha çok tanınmasını sağlayan "Ulusların Zenginliği" adlı eserini yazmıştır. Bu eserde, birey psikolojisi ile ilgili düşüncelerini belirtirken, Ahlaki Duygular Teorisi çalışmasında ise psikolojik ilkeler üzerindeki fikirlerini belirtmektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 4). Smith, Ulusların Zenginliği'nde faydayı, bireyleri aksiyona iten motivasyon olarak nitelendirmektedir. Eserinde Mandeville'nin düşüncelerine daha çok yöneldiği ve toplumsal gelişimin, bireyin aksiyonlarında kendini düşünerek hareket etmesinden geçtiğini savunmaktadır (Tüzel, 2019: 87). Bu bağlamda bireyi açıklayan temel unsurların; çıkar ilişkileri, takas ve mübadele eğilimi olduğunu söylemektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 58). Bu durumda bireyler homoeconomicus gibi sadece çıkarı için hareket etmekten ziyade aynı zamanda çıkarına ulaşmak için diğer insanlarla değişim yaparak bu çıkarı elde edebilen ajanlardır (Buğra, 1995: 100-102).

Ulusların Zenginliği ve Ahlaki Duygular Teorisi çalışmalarında Smith'in birey psikolojisi ve davranışlarını farklı açılardan ele aldığı görülmektedir. Bu bağlamda bireyi açıklamak için kullandığı temel ilkeler değişim göstermektedir. Ahlaki Duygular Teorisi'nde bireyin "sempati" ve "kendini sevme" ilkeleri; Ulusların Zenginliği'nde ise "çıkar" doğrultusunda hareket ettiğini savunmaktadır. Bu bağlamda bireyin hazza karşı koyması ya da acıya katlanması gerekliyse, bunun ancak gelecekteki daha büyük bir hazzın elde edilmesi ya da daha az acının çekilmesi uğruna gerçekleşeceğini düşünmektedir. Bu durumda davranışın iyi ya da kötü olarak değerlendirilmesi söz konusu olamayacaktır. İyilik, davranışın amacı olmaktan ziyade, hazza ulaşmak için bir araç olacaktır (Sedláček, 2017: 206).

2.2.1.2. Jeremy Bentham (1748-1832)

Rasyonalist faydacılığın kurucusu Jeremy Bentham, 1789 yılında kaleme aldığı "Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş" adlı çalışmasında bireylerin çıkar peşinde koşmasını "faydacılık felsefesi"yle ele alarak açıklamaktadır (Bentham, 1789'dana akt. Eser, Toigonbaeva, 2011: 289). Faydacılık felsefesinin temeli psikolojik hazcılığa dayanmaktadır. Psikolojik hazcılık, bireylerin hazzın peşine düşerek aldıkları ve alacakları aksiyonlardaki hazzın maksimizasyonunu ifade etmektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 6). Bu bağlamda, ana akım teoride ifade edilen rasyonellik yaklaşımının psikolojik hazcılığa (hedonik psikoloji) dayandığı da ifade edilmektedir. Birey, "haz arayan ve elemden kaçan varlık" kısacası homoeconomicus olarak açıklanmaktadır. Haz diğer tabirleriyle çıkar, fayda ve yarar ise bireyin mutluluğunun hesaplanması ile ölçülebilen psikolojik bir büyüklüktür (Eser, Toigonbaeva, 2011: 289). Bu durumda bireylerin bencillik ve çıkar gibi olgularla kendi faydalarını maksimize etmesi, toplumun faydasının da maksimuma ulaşmasına olanak tanımaktadır. Bireyler ise teoride daha akılcı konuma gelmektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 6). Mandeville'nin yaklaşımında bireyler bencilliği doğal olarak tercih ederken, Bentham'ın yaklaşımında bencillik kasıtlı olarak tercih edilen bir davranıştır (Tüzel, 2019: 87).

2.2.1.3. David Hume (1711-1776)

David Hume'nin spesifik bir çalışması örnek gösterilmese de genel olarak çalışmalarında rasyonalist bakış açısına karşı durduğu görülmektedir. Bu bağlamda birey davranışlarını ve kararını etkileyen birtakım etkenler olduğunu belirtmiştir. Bunlar; bireylerin hayatı sevmesi ve hayata tutku duymasıdır. Hume'ye göre hayatı seven bireyler, farklı bakış açıları geliştirmekte ve rasyonel olmayan tercihlerde bulunmaktadır. Bu bağlamda Smith'in sempati ilkesinden farklı olarak Hume, diğer bireylerin hissettiklerinin anlaşılmasının sempatiyi artıracağını da ifade etmektedir (Eser, Toigonbaeva, 2011: 289). Ayrıca bireyin tüketim davranışlarının ortaya çıkardığı tutku ve istek, uygun mal üretimi sayesinde birey tercihlerini ve satın alma davranışını etkilemede de kullanılabilmektedir (Hobikoğlu, 2014: 4).

2.2.2. Neoklasik İktisat Döneminde Davranışsallık

Ana akım iktisat olarak da ifade edilen neoklasik iktisat 19. yüzyılın sonlarında egemen olan iktisadi ekoldür. Neoklasik iktisat, klasik iktisatla benzer varsayımlar çerçevesinde gelişmiştir. İlgili varsayımlardan en önemlisi rasyonalite varsayımıdır. Özellikle 20. yüzyılda Lionel Robbins'in "Rasyonel Tercih Teorisi" çalışması iktisat bilimde rasyonel birey kavramının gelişmesine katkı sağlamıştır (Tüzel, 2019: 87). Bu bağlamda her iki dönemde de birey çıkarı ve toplumsal çıkar arasında çelişkili bir durum görülmemektedir. Neoklasik iktisatta da klasik iktisattaki gibi, birey kendi çıkarları doğrultusunda karar alırken aynı zamanda toplumsal çıkara da katkı sağlamaktadır (Candan, Hanedar, 2005: 2). Birey, içsel değerleri (tercih, inanç, duygu) stabil tutulan, maksimizasyonu sağlayabilen, tüm bilgiye erişimi olan ve bu nedenlerle rasyonel karar alabilen homoeconomicus olarak tanımlanmaktadır. Burada içsel değerlerden uzaklaşan bir ekol olduğu da dikkat çekmektedir.

Neoklasik iktisat birey davranışlarını açıklarken tümdengelimci, analitik, normatif ve matematiksel yöntemlerden faydalanmaktadır (Trigilia, 2002: 121). Kısacası içsel değerlerden uzaklaşılarak psikolojinin de zamanla gözardı edildiği bir iktisadi dönem olarak tanımlanabilmektedir. Bu bağlamda iktisat ve psikoloji ilişkisinin neoklasik ekolde bir süre görüldüğü fakat daha sonra iktisatçıların, iktisadı pozitif bir bilim yapmaları amacıyla psikolojiden kasıtlı olarak uzaklaştırdıkları görülmektedir. İktisadi bireyin fayda maksimizasyonunu ölçebilmek için özellikle matematif, fizik gibi bilimlerin yoğun kullanımına yer vermektedir. Psikoloji ya da sosyoloji gibi henüz gelişmesini tamamlayamamış bilimler ise geri planda bırakılmaktadır.

Bu bağlamda ilgili ekolün iktisadı, bu varsayımlarla rasyonel bir bilime dönüştürme çabası içinde olduğu görülmektedir. Bu çaba nedeniyle, neoklasik iktisadın eski ve yeni dönem olarak ele alınması daha işlevsel olacaktır.

2.2.2.1. Erken (Eski) Dönem Neoklasik İktisat

Neoklasik iktisadın, her ne kadar klasik ekolle aynı varsayımlara dayandığı ifade edilse de bazı iktisatçıların bu varsayımları eleştirdiği ve geliştirdiği görülmektedir. Bu çerçevede neoklasik dönemin başlangıcında bazı iktisatçıların klasik ekolü eleştirdiği bilinmektedir. Eleştiriler, özellikle Bentham'ın birey davranışlarını psikoloji bilimi çerçevesinde açıklamasına sıcak bakmamaktadır. Çünkü neoklasik iktisatçılara göre psikoloji bilimi henüz olgunlaşmamış bir bilimdir (Tüzel, 2019: 87). Bu nedenle iktisadın, özellikle psikoloji bilimine mesafeli olması ve ayrıca diğer bilim dallarından da kendini soyutlaması gerektiği düşünülmektedir.

Örneğin klasik dönemde iktisat, politik iktisat demektir. İktisat bilimi özellikle politika ile iç içe geçmiş ve politik iktisat olarak anılmıştır. Neoklasik iktisadın kurucusu kabul edilen Alfred Marshall (1842-

1924), iktisat biliminin politika ile anılmasını eleştirerek "politik iktisat" kavramı yerine "iktisat" kavramını kullanmıştır. Bu durum 1890 yılında yayımladığı ve iktisadı tanımladığı "Principles of Economics (İktisadın İlkeleri)" adlı çalışmasının başlığında görülmektedir (Marshall, 1890'dan akt. Turan, Nakiboğlu, Çetinkaya, 2015: 895). İlgili çalışma, iktisadın politikadan bağımsız bir bilim olarak ele alınması için yol gösterici niteliktedir.

Diğer yandan Marshall, çalışmasında iktisadı "*İktisat, insanın günlük faaliyetlerinin ve davranışlarının incelenmesidir.*" şeklinde tanımlamaktadır (Turan, Nakiboğlu, Çetinkaya, 2015: 891). Tanıma göre iktisat, geniş bağlamda serveti incelemekte; dar bağlamda ise birey davranışlarını ele almaktadır. Marshall, iktisadı her ne kadar politikadan uzaklaştırarak tanımlamak istese de kavramı geniş ve sınırları esneyebilen bir bakış açısıyla ele almıştır. Ayrıca aynı çalışmasında, birey davranışları üzerinden hazzı ölçmeye çalıştığı çeşitli psikolojik araştırmalar yaptığı da bilinmektedir. Ancak birey davranışlarının arkasındaki psikolojinin karmaşıklığının, hazzın yok olmasına olanak tanımadığını görmüştür. Kısacası Marshall, bireyleri "karmaşık makine" olarak nitelendirmekte; birey doğasını rasyonel ve ahlaki taraf olarak ikiye ayırmaktadır (Matsuyama, 2009: 2). Bu durumda iktisat bilimini politikadan uzaklaştırmak isterken psikolojiye yakınlaştırdığı ve diğer bilim dallarıyla arasındaki kesin sınırları da kaldırdığı düşünülmektedir.

Neoklasik iktisadın erken döneminde birçok iktisatçı, klasik iktisatçılar gibi hazcılığa dayanan hedonik psikoloji temellerini de çalışmalarına dahil etmiştir. Ayrıca Bentham'ın faydacılık felsefesi ya da yaklaşımı, farklı ülkelerde ikamet eden bazı neoklasik iktisatçıların bu konuda birbirinden habersiz çalışmasına da neden olmuştur. William Stanley Jevons, Carl Menger ve Leon Walras, fayda yaklaşımını geliştirerek "marjinal fayda" kavramını ortaya atmışlardır. Bu bağlamda iktisat disiplininde Jevons gibi iktisatçılar, matematiksel analizler kullanılsa da faydanın doğru analiz edilemeyeceğini ifade etmektedir. Bu iktisatçıların çalışmalarının ortak noktası, birey davranışlarının "haz arayan ve elemden kaçan" yaklaşımı doğrultusunda psikolojik temeller üzerine kurulmasıdır (Eser, Toigonbaeva, 2011: 290). Jevons (1871) da birey faydasının haz ve önlenemeyen elemin bir araya gelmesinden oluştuğunu söylemektedir (Jevons, 1871'den akt. Matsuyama, 2009: 4). Bu durumda iktisat disiplininin erken dönem çalışmalarında, psikolojik olguların iktisadi durumları açıklamada payının büyük olduğu görülmektedir.

Neoklasik iktisatçı Francis Ysidro Edgeworth (1815-1926), 1881 yılında yayımladığı "Mathematical Psychichs: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences (Matematiksel Fizik: Ahlak Bilimlerine Matematiğin Uygulanması Üzerine Bir Deneme)" adlı çalışmasında bireysel iktisadi davranışların psikolojik temellerini incelemektedir (Edgeworth, 1881'den akt. Angner, Loewenstein, 2006: 4). Edgeworth, "intibak kanunu" ile bireylerin haz miktarının ölçülebileceğini ve tüm hazların

birbiriyle orantılı olduğunu belirtmektedir. Bu durumda bireyin elde ettiği fayda, tüketim miktarına ve bu miktarın referans noktaları ile ilgili miktara bağlıdır (Bruni, Sugden, 2007: 151-152).

Psikolojik faktörlerin iktisadi faaliyetleri açıklamada önemli olduğunu düşünen bir diğer iktisatçı Irving Fisher'dir. "Zamanlararası Tüketim Tercihi Teorisi"nde, birey davranışlarında gelir ve harcamanın yanı sıra beklenti, alışkanlık gibi faktörlerin de etkili olduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda Richard Thaler, Fisher'i "çağdaş davranışsal makroekonomist" olarak tanımlamaktadır. Çünkü çalışmalarında davranışsal iktisatta bilişsel önyargı olarak ifade edilen para yanılgısı gibi psikolojik konuları incelediği görülmektedir.

Sonuç olarak, neoklasik iktisadın erken döneminde iktisatçıların duygu psikolojisini iktisadın bir parçası olarak tanıdığı ve bu yönde çalışmalar yaptığı görülmektedir (Eser, Toigonbaeva, 2011: 289-292). Fakat iktisat disiplinin psikoloji bilimiyle ilişkisi ilerleyen dönemde tehlikeye girerek ayrışmaktadır.

2.2.2.2. Yeni (Savaş Sonrası) Dönem Neoklasik İktisat

Yeni dönem neoklasik iktisat, 2. Dünya Savaşı sonrasını kapsayan 1930 ve 1950 yılları arasındaki 20 yıllık dönemi ifade etmektedir (Büyükakın, 2007: 22-23). Yeni dönem neoklasik iktisatçıları, klasik ve eski dönem neoklasik iktisatçıların çalışmalarından etkilenseler de iktisat ve psikoloji ilişkisini desteklememektedirler. Özellikle John Maynard Keynes zamanında, psikolojinin iktisat üzerindeki etkisi tamamen kaybolmuştur (Can, 2012: 94-97). Camerer (1999)'a göre, yeni neoklasik dönem iktisatçıları "F Saptırması" ile felsefedeki mantıksal pozitivizmi örnek alarak iktisadın psikoloji ile bağlantılarını koparmaya çalışmıştır. F saptırmasında birey, rasyonel varsayılmakta ve faydasının maksimizasyonunu sağlamaktadır (Eser, Toigonbaeva, 2011: 293).

Paul Samuelson (1948), Roy George Allen (1934) ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçılar, iktisadın psikolojiden bağımsız hale gelmesi için bireyin rasyonel olduğu varsayımı altında, birey davranışının da rasyonel olacağı düşüncesinden hareketle iktisadi analizler gerçekleştirmişlerdir. Samuelson ve diğerleri tarafından başlatılan bu akım, 1940'lara kadar tamamlanmıştır. O zamandan beri rasyonellik baz alınarak, birey davranışlarının neden ve sonuçları irdelenmemiş ve sonraki modeller de daha akıllı faktörler tarafından doldurulmuştur (Bruni, Sugden, 2007: 146).

Dönemde yaşanan teknolojik gelişmeler, iktisadi karar ve davranışların matematiksel bağlamlarda şekillenmesine yol açmıştır (Can, 2012: 94-97). İktisadi çalışmalarda matematiğin araçtan ziyade amaç olarak görüldüğü yeni neoklasik dönemin 1940'larında, iktisatçıların yoğun matematiksel modellere daha fazla önem verdiği ve insanı adeta ultrarasyonel varsaydığı görülmektedir. 1950'lere gelindiğinde ise Robbins'in rasyonel seçim teorisi ile rasyonel insan kavramının yerleşerek, iktisadın matematik içinde kaybolduğu görülmektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 8; Eser, Toigonbaeva, 2011: 293).

Matematik biliminin iktisada yön vermesi, birey aksiyonlarında psikolojik unsurların yabancılaşmasına neden olmaktadır. Kısacası iktisatçılar, fayda yerine tercih kavramını kullanmaya ve birey davranışlarını psikolojiyi dikkate almayan tercih teorisiyle açıklamaya yönelmiştir (Grewal vd. 2015: 143). Fayda yerine tercihin kullanılmasındaki temel amaç, iktisat disiplininin psikoloji biliminin hedonistik temellerinden kurtarılmasıdır. Çünkü erken neoklasik dönemde de ifade edildiği gibi, psikoloji olgunlaşmamış bir bilim olarak görülmektedir.

Neoklasik teorinin hedonizmle ilgisinin olmadığını ifade eden isimlerden biri Robbins'tir (Eroğlu vd. 2018: 62). Ona (2002) göre, haz ve elem değişimi ile davranış ve karar değişkenliği aksiyomatik varsayılmaktadır (Robbins, 2002'den akt. Angner, Loewenstein, 2006: 10). Birey davranışı ve kararının tercih teorisiyle ele alınması, davranışın tercih sıralaması açısından açıklanmasına olanak tanımaktadır. Bu sayede iktisadi karar ve davranışlarda bireysel duygu ve düşünceleri temel almayan ve matematiksel formüllerle analiz edilebilen bir teori ortaya çıkmıştır (Grewal vd. 2015: 143).

Yeni neoklasik dönem, her ne kadar iktisat ile psikoloji ilişkisinin birbirinden ayrılması için aksiyon alınan ve bu nedenle davranışsal iktisattan uzaklaşılan bir dönem olarak tanımlansa da tüm bunların yanısıra iktisadın psikolojik yanını savunan bir kitle de bulunmaktadır. "*Kurumsal İktisat*" olarak tanımlanan bu kitle Thorstein B. Veblen, Wesley C. Mitchell ve Carleton Parker gibi iktisatçılardan oluşmaktadır. İlgili iktisatçılar, birey davranışlarını psikolojideki içgüdü teorisi ile açıklamaya çalışmıştır (Lewin, 1996: 1300). Bu bağlamda bireyler aslında doğuştan içgüdüye sahip olmakta ve kararların arkasında da bu psikolojik içgüdüler yer alabilmektedir. Kısacası birey davranışlarının her zaman rasyonel olmayacağına değinmektedirler. Spesifik örnek vermek gerekirse kurumsal iktisatçı Veblen, bireylerin tüketim davranışında snoop etkisine maruz kaldıklarını öne sürmektedir (Tüzel, 2019: 88).

Ayrıca kurumsal iktisadın özellikle John Maynard Keynes'in katkılarıyla güçlendiği düşünülmektedir. 1929 yılındaki Büyük Buhran sonrasında Keynes, iktisadi çalışmalarına psikolojiyi sentezleyerek bu doğrultuda analizler yapmıştır. Yayımladığı "The General Theory of Employment, Interest and Money (İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi)" adlı eserinde, ordinalistlerin tüketim miktarı arttıkça toplam faydanın azaldığı ve marjinal faydanın artığı düşüncesinden iki yolla sapma gerçekleşeceğini belirtmektedir. Bunlar gerçek birey davranışlarının beklenen fayda modeliyle ifade edilemeyeceği ve direkt birey davranışlarının sebebiyle ilgili düşünceleridir (Angner, Loewenstein, 2006: 18). Ayrıca yaşanan ekonomik dalgalanmaların, tüketilmesi gereken marjinal eğilimin altında yatan temel psikolojik yasayı önemli ölçüde içeren faktörlere bağlı olduğunu ifade etmektedir (Thaler, 1997: 439). Ek olarak Keynes, bireylerin parayı sadece harcama ya da tasarruf için tutmadığını, aynı zamanda spekülatif hareketlerle kazanç sağlama amacıyla da para talep edebildiğini söylemektedir. Buradaki spekülatif amaçlı para talebi, psikolojik bir olgu olarak Keynes'in en belirgin katkılarından biridir (Tüzel, 2019:

88). Yeni dönem neoklasik kurumsal iktisatçılar her ne kadar iktisat ve psikoloji ilişkisini savunarak bu doğrultuda çalışmalar yapsa da neoklasik ekol, kurumsal iktisatçıların eleştirilerinden kurtulmuş ve ilgili dönem, davranışsal iktisattan uzaklaşılarak rasyonalitenin savunulduğu dönem olarak tarihe geçmiştir.

2.2.3. Davranışsal İktisat Döneminde Davranışsallık

Tarihsel bağlamda klasiklerden neoklasiklere kadar yaşanan gelişmeler, yeni bir iktisadi anlayışın oluşmasına ön ayak olmaktadır. Neoklasik dönemin sonlarında risk ve belirsizlik üzerinde durularak rasyonellik kavramı sorgulanmakta ve karar alırken ortaya çıkan anomaliler ampirik çalışmalarla ortaya konulmaktadır. Bu bağlamda 1960'larda duygu, alışkanlık ya da dış çevre gibi psikolojik faktörlerin bireyin karar ve davranışlarındaki rasyonelliğini etkilediği görülmektedir. Bu düşünce doğrultusunda, iktisat disiplini ve psikoloji biliminin ilişkisinden alternatif bir yaklaşım olarak davranışsal iktisat ortaya çıkmaktadır (Önder, 2015: 26).

Sent (2004) makalesinde, davranışsal iktisadın gelişim sürecini erken (eski) ve yakın (yeni) davranışsal dönem olarak ikiye ayırmaktadır. Erken dönem davranışsal iktisatçıları: Herbert Simon, George Katona, Tibor Scitovsky, Harvey Leibenstein; yakın dönem davranışsal iktisatçıları: Kahneman, Tversky, Thaler ve Akerlof gibi önemli isimlerden oluşmaktadır (Sent, 2004: 740-741).

2.2.3.1. Erken (Eski) Dönem Davranışsal İktisat

2. Dünya Savaşı sonrasında yaşanan gelişmeler, neoklasik ekolün özellikle rasyonellik kavramına karşı eleştirilere neden olmuştur. Daha gerçekçi bir alternatif arzusuyla, davranışsal iktisat terimi ilk defa 1950 ve 1970 yılları arasını tanımlayan erken dönemde kullanılmıştır (Angner, Loewenstein, 2006: 21).

Bu bağlamda 1950 yılından itibaren iktisatta, ilk önce psikoloji bilimindeki davranışsalcıların söz sahibi olduğu bilinmektedir. Bu sayede bilişsel psikolojiden yararlanarak iktisat disiplininde psikoloji temelinin oluşturulması ve bu doğrultuda çalışmalar yapılması hedeflenmektedir. Davranışsal iktisat teorilerinin temelini oluşturan "bilişsel bilim"dir (Küçüksucu, Konya, Karaçor, 2017). Psikolojide bazı cevaplar arayan bilişsel bilim sayesinde, davranışsal iktisatçıların irdelediği sorular ve temel bu doğrultuda oluşmaktadır. Davranışsal iktisadın varsayımlarının temeli, iktisat ve psikoloji ilişkisinin varlığı üzerinedir. Bu doğrultuda davranışsal iktisat, iktisadi verilerle psikolojik unsurları birleştirerek bireyin fiili davranışları ve kararı üzerine incelemeler yapmaktadır.

Davranışsal iktisadın davranışsalcılardan etkilenmesi nedeniyle, bireylerin fiili davranışlarının üzerindeki belirleyici faktörlerin, davranışsalcıların üzerinde durduğu "uyarı" ve "tepki" kavramları çerçevesinde gerçekleştiğini düşünülmektedir. Davranışsalcılara göre bireylerin "uyarı" ve "tepki"sinin arasında gerçekleşen bütün süreçler "kara kutu" olarak tanımlanmaktadır. Birey davranışlarının

incelenmesinde, buradaki bilişsel süreçler ihmal edilmektedir. Kısacası erken dönemde, birey davranışlarında sadece gözlemlenebilir süreçler incelenmiş ve akıl ile zeka gibi gözlemlenemeyen durumların etkisi dikkate alınmamıştır (Ruben, Dumludağ, 2015: 41).

Erken dönem davranışsal iktisada katkıda bulunan dört ana okul bulunmaktadır. Bunlar; ABD'de *Carnegie Üniversitesi* ve *Michigan Üniversitesi* iken İngiltere'de de *Oxford Üniversitesi* ve *Stirling Üniversitesi*'dir. Ayrıca her okul, bazı kavramlar üzerinde durarak çalışmalar gerçekleştirmektedir. Carnegie Üniversitesi sınırlı rasyonellik, tatmin, simülasyon ve firma davranışları; Michigan Üniversitesi, tüketim davranışları ve makroekonomik problemlerde psikolojiyi kullanarak araştırmalar yapmaktadır. Oxford Üniversitesi, belirsizlik ve koordinasyon üzerine; son olarak Stirling Üniversitesi ise seçim ve entegrasyon kavramları konusunda çalışmalar yapmaktadır.

Ayrıca ilgili okulların yanı sıra bazı iktisatçılar: makroekonomi (James Morgan, Thomas Juster, Michigan Sosyal Araştırma Enstitüsü), mikroekonomi (John Tomer, Randall Filer), finans (Richard Thaler, Stanley, Schachter, Columbia Üniversitesi Psikologları), firma teorisi (Richard Cyert, James March, Richard Nelson, Sidney Winter), çalışma ekonomisi (Amyra, Grossbard-Shechtman) ve kamu maliyesi (Howard Kunreuther, The Wharton grubu) gibi alanlarda çalışmalar yaparak literatüre katkı sağlamıştır (Sent, 2004: 741).

2.2.3.2. Birinci Nesil Davranışsalcılar

Erken dönem davranışsal iktisada katkıda bulunan dört ana okulun önde gelen isimleri Herbert Simon, George Katona, Tibor Scitovsky ve Harvey Leibenstein'dir (Eser, Toigonbaeva, 2011: 296; Frey, Benz, 2002: 11). Ayrıca erken dönem davranışsal iktisat alanında çalışma yapan kesime, birinci nesil davranışsalcılar da denilmektedir. Birinci nesil davranışsalcılar, ana akım (neoklasik) iktisadın varsayımlarını tamamen reddederek, psikolojik dayanakları olan alternatif bir model üretmek amacıyla çalışmışlardır (Ruben, Dumludağ, 2015: 43). Birinci nesil davranışsalcılara göre, ana akımın fayda ve kar maksimizasyonu ile rasyonalite varsayımı iktisadi olayları açıklamada yetersizdir. Bu bağlamda birinci nesil davranışsalcıların bağlı oldukları okulların üzerinde çalıştığı kavramlar farklılık gösterse de ana akım iktisadın varsayımlarıyla alakalı memnuniyetsizlik geneldir. Kısacası birinci nesil davranışsalcılar, iktisadi varsayımları psikolojik temellere oturtmayı ve ampirik analizlerle bunu kanıtlamayı amaçlamaktadır (Sent, 2004: 742). Fakat sonuçta birinci nesil davranışsalcılar, erken dönem davranışsal iktisada istedikleri katkıyı sağlayamamıştır.

2.2.3.2.1. Herbert Alexander Simon

Erken dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında en önemli isim, Carnegie Üniversitesi'nden Herbert Alexander Simon'dur. Simon, iktisat ve psikoloji ilişkisini birey davranışlarının rasyonelliği üzerinden incelemiştir. Bu çalışmaları sayesinde, neoklasik ekolün varsayımlarında gedik açarak iktisat

disiplininde dikkat çeken isimlerden biri olarak tanınmaktadır. Simon ve davranışsal iktisadın ortak çalışma noktası, birey davranışları ve karar verme sürecidir. Simon'un "Tatminler Kuramı" çalışması, birey aklının bazı sınırlar içinde rasyonel davranamayacağını öngören bir çalışma olarak literatürde öne çıkmaktadır (Önder, 2004: 56). Bu durumda Simon'un, neoklasik teorinin savunduğu rasyonelliği çalıştığı görülmektedir. Simon'a göre bireyler, bazı nedenlerle asimetrik bilgiye sahip olmakta ve duygusal, sosyal nedenlerle de rasyonel olmayan kararlar vermektedir (Tozlu, 2016: 102). İlk olarak bireyler, geleceği görme yeteneği sınırlı olan varlıklardır. Ayrıca bireyler riskten kaçan ve bu nedenle tam bilgiye erişimi olmayan iktisadi ajanlardır. Diğer nedenler ise, iktisadi eylemlerin zamana dayalı olması ve bireylerin karar alırken sonsuz sayıda tercih ve kararı tek tek analiz edebilecek potansiyele sahip olmaması olarak düşünülebilmektedir. Ek olarak bireylerin öğrendikleri deneyimlerin, hafıza kaybına da maruz kaldığı ve unutulduğu da söylenmektedir (Roger, Leeson, 2013: 16-17).

Simon, iktisadın psikolojiden bağımsız olmasını eleştirerek, iktisat ve psikolojide kullanılan rasyonalite kavramlarını tanımlamaktadır. Simon'a göre, rasyonellik kavramının birden çok tanımı bulunmaktadır. Fakat neoklasik ekol sadece "*özsel rasyonalite*" olarak ifade edilen tanımı kullanmaktadır. Özsel rasyonalite, herhangi bir amaca ulaşırken davranışın tutarlı olup olmadığıyla ilgili bir kavramdır. Psikolojinin kullandığı rasyonalite ise "*yöntemsel rasyonalite*"dir. Yöntemsel rasyonalite ise düşünerek, ayrıntılara da dikkat edilerek aksiyon alınan davranışları belirlemek için kullanılmaktadır. Bu bağlamda birey kararı, hem bireyin hem de çevrenin sahip olduğu çeşitli uyaranların karmaşık bir süreci olarak tanımlanmaktadır. Simon, burada neoklasik iktisadın mikro bağlamında sınırsız rasyonalite ve tam bilgi varsayımını eleştirerek, asimetrik bilginin varlığını belirtmektedir (Buğra, 2015: 297-298).

Herbert Simon'un 1955 yılında yayımladığı " A Behavioral Model of Rational Change" çalışmasının davranışsal iktisat alanında dönüm noktası olduğu düşünülmektedir. Simon çalışmasında, neoklasik ekolün "homoeconomicus" varsayımını eleştirmekte ve evrensel rasyonalite kavramının mümkün olmadığını, rasyonellik kavramının köklü düzenlemelere ihtiyacı olduğunu belirtmektedir (Simon, 1955: 112-113). Ayrıca, bu durum için bazı önlemler ortaya koyacağını da vaat etmektedir.

1956 yılında yayımlanan "Rational Choice and The Structure of The Environment" çalışmasında vaadini yerine getirerek "*sınırlı rasyonellik*" kavramını ortaya koymuştur. Bu çalışma ile rasyonelliğin sadece iktisat bilimiyle ilgisi olmadığını, aynı zamanda psikolojiyle de ilgili olduğunu savunmaktadır. Simon'a göre bireyler, karar verirken bazı bilişsel yollardan geçmektedir. Bu bağlamda bireyler, her zaman "en iyi" olanı değil, bazen de "iyi" olanla yetinmektedir (Duman Kurt, 2011: 10-11). Bu doğrultuda neoklasik teoriler, birey davranışlarını ve kararını doğru analiz edememektedir. Sınırlı rasyonellik ise belirtilen bilişsel sınırlamaları vurgulamaktadır (Angner, Loewenstein, 2006: 22). Davranışsal iktisat alanında birey karar ve davranışları hakkındaki çalışmalarıyla sınırlı rasyonellik kavramını geliştirmesi, Herbert Simon'a 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü kazandırmıştır (Grewal vd. 2015: 144). Fakat her

ne kadar davranışsal iktisat alanında önemli kazançları olsa da Simon, ilgili disiplinde önemli bir konum elde edememiştir (Simon, 1955: 113).

2.2.3.2.2. George Katona

Michigan Üniversitesi'nde Carnegie ve Katona öncülüğündeki bir grup araştırmacı, tutum araştırmaları ve psikoloji alanına olan ilgileriyle bilinmektedir. Carnegie önderliğindeki grup, genel olarak firma davranışları üzerine çalışmaktadır. Katona önderliğindeki grup ise tüketici davranışları ve makroekonomik boyut hakkında çalışmalar yapmaktadır (Sent, 2004: 741). Ayrıca Michigan Üniversitesi'nin önemli isimlerinden biri olan ve aynı zamanda deneysel psikoloji alanında doktoraya sahip George Katona, bazı kaynaklarda davranışsal iktisadın babası olarak tanımlanmaktadır.

George Katona, 1922-1923 yıllarında Almanya'da yaşanan hiperenflasyona tanıklık etmiştir. Bu bağlamda çalışmalarında enflasyon artışının psikolojik etkilerini inceleyerek daha gerçekçi iktisadi analizler yapmayı amaçlamıştır. Kısacası bu olayla birlikte, iktisadi davranışların psikoloji temelleriyle ilgilenmeye başlamıştır (Angner, Loewenstein, 2006: 22). Enflasyonu, kitlesel histeri krizinin bir tezahürü olarak yorumlamış ve fiyat kontrolüne verilen tepkiler hakkındaki ampirik çalışmasında iş adamlarına yaptırdığı anketleri veri olarak kullanmıştır (Alma Savaş, 2021: 12). Bu durumda Katona'nın davranışsal iktisat alanında çalışmalara başladığı ve ampirik çalışmalarında veri toplama aracı olarak anket yaptığı görülmektedir.

1940'larda "Michigan Tüketici Duyguları Endeksi"ni geliştirerek makro boyutta iktisadi davranışları ve dolayısıyla mikro boyutta bireylerin tüketim harcaması davranışını açıklamak için yeniden anket verilerine başvurmuştur (Özel, 2019: 7). Ayrıca 1946'da, başkanlığını yaptığı "University of Michigan's Survey Research Center"de bireylerin tüketim, harcama, tasarruf gibi davranışlarında ekonomik beklenti ve tutumlarının nasıl olacağına dair anket çalışmaları gerçekleştirmiştir (Frantz, 2013: 9).

George Katona'nın 1951'de yayımlanan "Psychological Analysis of Economic Behavior (Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi)" adlı eseri, savunduğu düşünceyi anlamak için en önemli çalışmalardan biridir. Eserin girişindeki "*İktisadi süreç doğrudan insan davranışı ile ilişkilidir. Bu basit fakat önemli gerçek, modern iktisadi analizde hak ettiği yerini hala elde edememiştir. Bu kitabın yazarı (Katona) iktisadi analize psikolojik yaklaşımı oluşturmayı ve iktisadi davranış alanında çalışmalar yapmayı kendine görev edinmiştir.*" kısmı Katona'nın, iktisadi analizlerde psikolojik yaklaşımlar kullanmayı ve bunların kullanımını yaygınlaştırmayı hedeflediğini göstermektedir (Yürük, 2017: 13). Bu bağlamda iktisat ve psikoloji ilişkisini kuracak davranışsal iktisat alanının önemine dikkat çekmektedir. Ayrıca bu eserin, iktisatçılara iktisadi problemlerin analizinin psikolojik bağlamlarda ele alınması için çağrı niteliğinde olduğu söylenebilir (Hattwick, 1989: 141-142). Çünkü iktisadi sorunların, psikolojik ve sosyal faktörlerden etkilenen bireylerin davranışları sonucu oluştuğunu düşünmektedir. Kendisi de

"sosyal psikoloji" ve "bütünlük psikolojisi" gibi psikolojik analizlerin yanı sıra sosyolojik ve iktisadi analizlerde bulunmuştur (Tomer, 2007: 470-471). Katona'ya göre iktisadi süreçlerin psikolojik, sosyolojik ve iktisadi olarak incelenmesi birbirini tamamlamaktadır.

Yönettiği çalışmaların amaç ve kapsamına bakıldığında, Katona'nın neoklasik ekolün rasyonellik varsayımını kabul etmediği görülmektedir. Birey davranışlarının arkasındaki psikolojik faktörler, iktisadi kararların rasyonelliğini etkilemektedir. Bireyleri, deneyimden etkilenen, bilişsel önyargılara düşebilen aynı zamanda hevristikleri de tercih edebilen, temel kurallara ve rutin davranmaya eğilimli tüketiciler olarak tanımlamaktadır. Bu bağlamda yönettiği çalışmalarda da matematiksel analizler bulunmamaktadır. Matematiksel analizlerin yerine, değişkenler hakkında bilgi edinmek amacıyla tutum, istek, beklenti, iyimserlik ya da kötümserlik, sosyal öğrenme, bilişsel durumlar ve alışkanlık gibi faktörleri içeren anketler kullanmaktadır (Tomer, 2007: 470). Bunun yanı sıra, psikolojinin dikkate alınmadığı bir iktisadın yetersiz olması gibi tersi durumun da hatalı olacağını ifade etmektedir. Eğer psikoloji de iktisadı dikkate almadan birey davranışlarını açıklamaya çalışırsa bu durum yetersiz ve hatalı olacaktır (Hosseini, 2011: 980-981). Kısacası Katona, iktisat ve psikoloji arasındaki bağlantıya dikkat çekerek, birey davranışlarının ve dolayısıyla kitlesel tüketici davranışlarının anlaşılmasına öncülük etmiştir.

2.2.3.2.3. Harvey Leibenstein

Erken dönem öncü davranışsal iktisatçılardan bir diğeri Harvey Leibenstein'dir. Leibenstein, 1966 yılında yayımlanan "Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency'" makalesinde davranış rasyonelliği konusunda çalışarak "X-Etkinliği (X-Efficiency)" teorisini ortaya atmış ve bu teoriden sapmaları "X-Etkinsizliği (X-Inefficiency)" kavramı ile açıklamıştır. X-Etkinsizliği, firma düzeyinde kar ve fayda maksimizasyonunu sağlamak için firma, tüketici ve işçilerin gözlenen başarısızlıklarını tanımlamaktadır (Hattwick, 1989: 149). Kavram, her ne kadar firma verimsizliğini ifade etse de aslında iktisadi karar alma sürecinin asıl faktörünün birey olduğunu da göstermektedir. Bu bağlamda bireylerin üretime ait iktisadi kararları verme sürecinde ortaya çıkan faktörler, firmaların etkinsiz bir yapıda faaliyet göstermesine neden olmaktadır. Dolayısıyla ekonomide de olumsuz yansımaları görülmektedir (Leibenstein, 1966: 397-407).

Neoklasik ekolde, tam rekabet piyasasında ve tüm koşulların sabit olduğu varsayımıyla işletmelerin en az maliyetle en yüksek çıktıyı elde edebileceği söylenmektedir. Fakat Leibenstein'in teorisinde işletme verimliliği, çalışanların motivasyon, çıkar ve amaçları gibi faktörlere bağlı olarak değişmektedir (Tomer, 2007: 472). Bu durumda iktisadi etkinliğin firmadan ziyade bireylerle alakalı olduğu düşünülmektedir. Leibenstein'e göre X-Etkinsizliğinin temeli, neoklasik ekolün homoeconomicus varsayımının gerçek dışı olmasıyla ilgilidir. Leibenstein'in makalesine göre insan, tam anlamıyla

rasyonel olmayan bir varlığı yani sosyal yükümlülükler, sözleşmeler, işbirlikleri ve taahhütler gibi çeşitli nedenlerle kısıtlandırılmış, his ve duyguya sahip sosyal insanı ifade etmektedir (Tomer, 2007: 471-472). Bu bağlamda çalışmalarında temel ve teorik bağlantıları açıklamak için neoklasik iktisat kadar katı bir tutum yerine daha gerçekçi bir bakış açısı ve yoğun olmayan bir matematik ile yoğun grafik kullanmıştır (Tomer, 2007: 472).

Ayrıca çalışmasında bireylerin özellikle motive edilmelerinin önemli olduğunu ifade etmektedir. Yeterli motivenin olmadığı durumda, neoklasik teorinin öngördüğü maksimum üretim düzeyi gerçekleşmeyecektir. Kısacası birey ve güdüleri, firma etkinliğini ve dolayısıyla iktisadi etkinliği belirlemektedir. Bu durumda bireylerin güdüleri ve güdülerin hangi koşullar altında var olduğunun incelenmesi önem arz etmektedir (Buğra, 2015: 293). Sonuç olarak Leibenstein yarattığı bu yeni firma teorisi, maliyet minimizasyonu ile üretim maksimizasyonunun sağlanamayacağını göstermektedir. Leibenstein, birim maliyet ve rekabet baskısı gibi faktörlerin yanı sıra motivasyon gibi psikolojik faktörlerin de iktisadi çıktıda önem arz ettiğini öne sürmektedir.

2.2.3.2.4. Tibor Scitovsky ve Richard A. Easterlin

Erken dönem davranışsal iktisadın son dönemleri olan 1970'lerde iktisat ve mutluluk üzerine çalışmaların yapıldığı "mutluluk iktisadı" alanı gündeme gelmiştir (Eser, Toigonbaeva, 2011: 297). Bu alanda araştırma yapan en önemli iki isim Tibor Scitovsky ve Richard A. Easterlin'dir. Bu bağlamda iki iktisatçının çalışmalarının odağı, ekonomik büyüme ile insan refahı ve mutluluğunun ilişkisidir.

Richard Easterlin'in 1946-1970 yılları arasında süren ve 1974'te yayımlanan "Does Economic Growth Improve The Human Lot? Some Empirical Evidence" çalışması, 19 ülkenin gelişmişlik düzeyi ve o ülkedeki insanların mutlulukları arasındaki ilişkiyi irdelemektedir (Veenhoven, Dumludağ, 2015: 46-51; Easterlin, 1974: 118-119). Easterlin'e göre, ekonomik büyüme sayesinde bireyler ihtiyaçlarını sağlamakta; gelir ve mutluluk arasında pozitif korelasyon bulunmaktadır. Aynı zamanda yüksek statüye sahip kesimin mutluluk oranının, düşük kesime göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Fakat Easterlin ülkeleri birbiriyle kıyasladığında mutluluk ve gelir arasındaki ilişkinin zayıf olduğunu görmektedir (Easterlin, 1974: 118-119).

Tibor Scitovsky de 1976'da yayımlanan "The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction" kitabında, Easterlin gibi tüketim, tercih ve mutluluk konusuna odaklanmıştır. Bu bağlamda ABD'nin refah artışının bireyleri neden tatmin etmediği üzerinde durmuştur. Scitovsky'e göre iktisat, gerçekçi bir dayanak olarak psikolojik temellerde kurulmalıdır. Sonuç olarak ise bireylerin karar verme davranışlarında, birtakım hevristik ve önyargılarla yanlış seçeneğin tercih edilebilme ihtimali olduğunu ileri sürmektedir (Pugno, 2014: 287). Kısacası hem mikro hem de makro boyutta rasyonalite kavramına karşı çıkmaktadır. Ekonomik büyümenin geliri yükseltmesinin yanı sıra mutluluğu da artırmasını

sağlamak için dört önemli faktörün rol oynadığını belirtmektedir. Bunlar; statü, iş tatmini, yenilik ve alışkanlıktır. Bu sayede artan gelirin yanı sıra, bireyler motive ve tatmin olacak, dolayısıyla mutluluk oranı artacaktır (Bianchi, 2003: 404).

2.2.3.3. Yakın (Yeni) Dönem Davranışsal İktisat

Davranışsal iktisat, dönemler boyunca birçok araştırmacının çabası dahilinde gelişmektedir. Klasik ekolden neoklasik ekole; 1950'lerdeki risk ve belirsizlik çalışmalarından 1960'lardaki bireyin rasyonelliğinin sorgulandığı çalışmalara kadar her araştırma bu gelişim sürecinin bir parçasıdır. Özellikle 1960'larda psikoloji alanındaki gelişmelerin psikologları birey davranışına ve karar alma sürecine itmesi, davranışsal iktisat kavramının oluşmasına önemli katkı sağlamıştır. İktisat disiplini ve psikoloji biliminin ilişkisi her ne kadar 1980'lere kadar düzensiz bir seyir izlese de, özellikle yakın dönem davranışsal iktisat köklerinin Simon'un sınırlı rasyonellik kavramına dayandığı bilinmektedir (Dumludağ, Ruben, 2015: 8). Ayrıca yakın dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında ve davranışsal iktisat kavramının gelişmesinde en büyük katkı Amos Tversky ve Daniel Kahneman (1970) adındaki iki psikoloğa aittir (Geiger, 2015: 4).

Yakın dönem davranışsal iktisadın kurumsallaşması 1980 ve 1990 yıllarının başına denk gelmektedir. 1980'den sonra yayımlanan çalışmalardan önce, davranışsal iktisat çalışmaları için "Society for the Advancement of Behavioral Economics" topluluğu kurulmuştur. Ayrıca "Journal of Economic Behavior and Organization" adlı bir dergi de çıkartılarak davranışsal iktisat alanında yayın yapılması desteklenmiştir. Yeni oluşumların yanı sıra, iktisat literatüründeki birkaç dergi, davranışsal iktisat hakkında yapılan çalışmaları yayımlamıştır. Bu bağlamda "Quarterly Journal of Economics" dergisi, davranışsal iktisat özel baskısı yayımlamıştır (Camerer, Loewenstein, 2004: 3-4). Ayrıca 1982 yılında kurulan "Davranışsal Ekonominin Gelişimi Derneği" de davranışsal iktisadın gelişimini desteklemiştir. 1984 ve 1992 yılları arasında ise davranışsal iktisat alanındaki araştırmaların finansmanında, Eric Wanner'in yetkisi altında Alfred P. Sloon ve Russel Sage Vakfı önemli rol oynamıştır (Özel, 2019: 7). Davranışsal iktisat alanına önemli katkıları olan Rabin ise "Psikoloji ve İktisat" makalesini farklı bir dergide yayımlamıştır (Rabin, 1998). 1999 yılında ise Andrei Shleifer, rasyonalite ve fiyat farklılaştırması gibi konuları eleştirerek Harvard Üniversitesi'nden "John Bates Clark" ödülünü kazanmıştır. Bu ödül, Amerikan Ekonomi Birliği tarafından Nobel alma potansiyeline sahip iktisatçılara verilmektedir (Schleifer, 2000). Bu bağlamda 20. yy.'ın son dönemlerinde davranışsal iktisadın yükseliş dönemine girdiği görülmektedir (Özel, 2019: 7). 1980 yılından itibarenki dönem, yakın dönem davranışsal iktisat olarak adlandırılmakta ve 2023 yılında da geçerliliğini korumaktadır.

Yakın dönem davranışsal iktisat, görüş ve yöntem olarak eski dönem davranışsal iktisattan ayrılmaktadır. Birinci nesil davranışsal iktisatçılar, ana akımın varsayımlarını tamamen reddederek

farklı bir alternatif yaratma çabasına girmişlerdir. Fakat yakın dönem davranışsal iktisatçılar, bu varsayımları reddetmeyip aksine referans almaktadır. Bu bağlamda mevcut varsayımların gerçeklikten uzak ve yetersiz kalan noktalarını revize ederek oluşturdukları modelle, iktisadi analizlerin daha doğru yapılmasını amaçlamaktadırlar (Ruben, Dumludağ, 2015: 43).

2.2.3.4. İkinci Nesil Davranışsalcılar

Yakın dönem davranışsal iktisatçıları, ikinci nesil davranışsalcılar olarak da bilinmektedir. İkinci nesil davranışsal iktisatçılar; Richard Nelson, Sidney Winter, Camerer, Rabin, Loewenstein, Stiglitz, Mullainathan gibi isimlerdir (Sent, 2004: 743). Bu bağlamda en önemli ikinci nesil davranışsalcılar ise; Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler, George Arthur Akerlof gibi isimlerdir.

2.2.3.4.1. Daniel Kahneman ve Amos Tversky

Davranışsal iktisatta eski dönemin kapanıp yeni dönemin açılması, California Üniversitesi'nde doktora yapan Daniel Kahneman ve Michigan Üniversitesi'nde doktora yapan Amos Tversky ile gerçekleşmiştir. Kahneman ve Tversky, ana akım iktisat teorisinin rasyonalite varsayımından hareketle deneysel çalışmalar yaparak davranışsal iktisat alanının gelişimine katkıda bulunmuşlardır. Birinci dönem davranışsalcılarından farklı olarak ana akımın varsayımını reddetmeden, revize etmek üzerine çalışmışlardır. Bu bağlamda davranışsal iktisadın ilgilendiği birey, rasyonellik, karar verme süreci ve tercih konularında yeni dayanaklar sunmuşlardır.

Kahneman ve Tversky'nin 1970'lerde yaptığı ampirik ve deneysel çalışmalar göstermektedir ki rasyonellik varsayımı hakkında bazı soru işaretleri ve tamamlanmamış noktalar bulunmaktadır. Bu nedenle çalışmalarına öncelikle rasyonellik varsayımıyla başlayarak bireylerin her zaman rasyonel olmayacağını iddia etmektedirler. 2003 yılında yayımlanan "A Psychological Perspective on Economics" makalesinde Kahneman, iktisat ve psikoloji ilişkisinden kaynaklı türetilen varsayımların çıkış noktasını ilk kez 1970'lerde Bruno Frey Raporu'yla keşfettiğinden bahsetmektedir. İlgili raporun ilk cümlesi, bireylerin tamamen rasyonel ve bencil olduğunu, ayrıca zevk ve tercihlerinde değişimin söz konusu olmadığını ifade etmektedir. Bu bağlamda Kahneman, iktisat ve psikoloji arasındaki sınırın çok fazla olduğunu düşünmektedir. Çalışmasında ise söz konusu "bencillik" faktörünün geliştirilmesi gerektiğine değinmektedir. Ayrıca iktisadi büyümeyi etkileyecek faktörlerden birinin ultimatom oyunu olduğunu ifade etmektedir (Kahneman, 2003a: 162). Ültimatom oyununa göre, bireyler kararlarını tamamen maddi çıkar ve bencillik üzerinde kurmamakta ve sahtekarlık, saygısızlık, adaletsizlik gibi nedenler kararlarını etkilemektedir. Kısacası Kahneman'ın çalışması "tamamen rasyonel birey" varsayımını gerçekçi bulmamakta ve bireylerin her zaman çıkar doğrultusunda aksiyon almadıklarını ifade etmektedir.

Kahneman ve Tversky'e göre bireyler her zaman en iyiyi de seçmemekte, bazen sadece iyi olan yeterli gelmektedir. Aynı şekilde birey, her zaman tam ve doğru bilgiye erişemediği için, karar verirken deneme yanılma yöntemiyle de hareket edebilmektedir (Kurt, Tanyeri, 2013: 22-23). Kahneman ve Tvesrky, 1974 yılından itibaren çalışmalarını çeşitli dergilerde yayımlamaya başlamıştır. 1974 yılında Science Dergisi'nde yayımladıkları "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases" adlı çalışmada, belirsizlik durumunda karar mekanizmasının nasıl işlediğini tartışmaktadırlar. 1979'da Econometrica Dergisi'nde yayımladıkları "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk (Belirsizlik Teorisi: Risk Altında Karar Verme)" çalışmasında da bu bağlamda bir model hazırlamışlardır (Ruben, Dumludağ, 2015: 43-44).

Kahneman ve Tversky, rasyonalite varsayımına karşılık "sınırlı rasyonellik" yöntemini önermektedir. Söz konusu yöntem, ana akımın temel iktisadi modelinin içine de girerek çoğu iktisatçının da iktisadi araştırmalarına psikolojiyi dahil etmesine neden olmuştur (Kahneman, 2003a: 162). Bu durumda rasyonelliğin tartışılabilmesi için kararın kendisinden ziyade karar verme süreci daha önemlidir. Bir sürecin varlığı, problemin de bir bağlama ve hatta ifadelere bağlı olduğunu göstermektedir. Kahneman ve Tversky, rasyonalitenin normatif ilkelerini bu bakış açısıyla eleştirmektedir (Tversky, Kahneman, 1986). Bu bağlamda Daniel Kahneman, rasyonel birey hipotezini çürüttüğü çalışması ile 2002 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü almaya hak kazanmıştır. Ayrıca Kahneman'a göre, hanelerin rasyonel davranamaması da risk ve belirsizlik gibi nedenlere bağlanmaktadır (Kahneman, Tversky, 1979: 263).

Davranışsal iktisadın mutluluk ekonomisi düşüncesine göre, mutluluk fayda (çıkar) yerine kullanılabilecek bir ölçüm aracı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda iktisatçılar da bireylerin mutluluklarının karşılaştırılabilir olması nedeniyle bu alanda çalışmalar yürütmüştür. Mutluluk ekonomisi üzerine çalışma yapanlardan biri de Kahneman olmuştur (Frey, Stutzer, 2002).

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisat alanındaki çalışmaları "*bilişsel önyargılar ve hevristikler", "çerçeveleme etkisi"* ve *"beklenti teorisi*" olarak üç konu başlığına ayrılabilmektedir (Sent, 2004: 743):

- Birinci konu başlığı altında, bireylerin sistematik olarak yanlış karar vermelerinin arkasındaki nedenleri bulmak amacıyla yaptıkları çalışmalar yer almaktadır. Bu bağlamda Kahneman ve Tversky, belirsizlik ve risk altında bireylerin yanlış kararlarının arkasında bilişsel önyargılar ve hevristiklerin bulunduğunu belirtmişlerdir.
- İkinci konu başlığı olan çerçeveleme etkisini ise 1987'de araştırmışlardır. Çerçeveleme etkisi, birey kararlarının değişim göstermesi ve tersine dönmesini incelemektedir. Bu bağlamda karar verme sürecini bir problem olarak görmektedirler. Kahneman ve Tversky, bu problemin yapısı, ifadesi ya da ayrıntılarının, birey kararlarını etkileyen önemli birer faktör olduğunu ifade

etmektedir. Özetlemek gerekirse çerçeveleme etkisinde sorunun bireylere farklı tarzlarda sorulması şartıyla, aynı soruya farklı yanıtlar alınacağı öngörülmektedir (Kitapçı, 2017: 10). Çerçeveleme etkisi sayesinde, karar çerçevesinin kararları yönetebildiği düşünülmektedir. Bu bağlamda Kahneman ve Tversky, ABD'de bir salgın senaryosu öngördüğü "Asya Hastalığı" isimli çalışmasında oluşturdukları iki farklı senaryoyla da bu konunun sonuçlarını değerlendirmişlerdir.

- Son konu başlığı olan beklenti teorisi de aslında ikinci konudan türemektedir. Bireyin karar verme sürecinin bir problem olması ve karar verme çerçevesinin incelenmesi gerekliliği son başlığa şekil vermektedir. Kahneman ve Tversky'e göre, birey kararları zevklerinin yanı sıra risk ve belirsizlikleri de içermektedir. Bu bağlamda beklenen fayda teorisine karşılık olarak 1979'da geliştirilen beklenti teorisi, zevk ve tercihlerin referans noktalarına bağlıdır. Kısacası statüko ya da referans noktalarının, zevk ve tercihleri etkileyerek karar verme davranışı üzerinde sonuçlar doğuracağını beklenti teorisi ile resmileştirmişlerdir (Sent, 2004: 743; Eser, Toigonbaeva, 2011: 299; Kahneman, 2003b).

2.2.3.4.2. Richard Thaler

Yeni dönemde, davranışsal iktisadın yükselişinde önemli payı bulunan bir diğer isim Amerikalı iktisatçı Richard Thaler'dir. Davranışsal iktisat, temel olarak iktisat ve psikoloji ilişkisini savunmuştur. Bu bağlamda Thaler ve arkadaşları, hedef kitle olan iktisatçılara iktisadi analizlerinde kullanmaları için birey psikolojisi gibi yeni bir bakış açısını kazandırmayı hedeflemişlerdir (Akboz, 2019: 10). Bu sayede daha gerçekçi ve yeni bir düşünme şeklini teşvik etmişlerdir.

Richard Thaler ve Sendhil Muallainathan'a göre, davranışsal iktisat ve ana akım iktisat üç konuda farklılaşmaktadır. Birincisi, tam rasyonellik kavramı yerine sınırlı rasyonelliğin kabul edilmesi ve kullanılmasıdır. İkincisi, bireylerin her zaman faydalarına (çıkarlarına) göre aksiyon almadığının ve bireyin sınırlı iradeye sahip olduğunun belirtilmesidir. Son konu ise ana akım iktisadın rasyonalite modeline sunulan eleştiri hakkındadır. Davranışsal iktisada göre bu modelin sınırlı, bencil birey kavramı reddedilmekte, yerine bireylerin zaman zaman çıkarlarını arka plana atarak diğer bireylere yardım eden varlıklar olduğu belirtilmektedir (Şentürk, Fındık, 2014: 130). Thaler, beklenti teorisi ve zihinsel muhasebe kavramını ortak çalışarak, birey kararında duygusal faktörlerin de etkili olacağını belirtmiştir (Eser, Toigonbaeva, 2011: 299).

Bu bağlamda Thaler, bireylerin iktisadi kararlarında rasyonel davrananamama eğiliminin birtakım psikolojik ve kişisel faktörlerden dolayı gerçekleştiğini öne sürmektedir. Tassaruf, yatırım, tüketim gibi konulardaki rasyonelliği etkileyen faktörler üzerine çalışmıştır. Thaler'e göre sınırlı rasyonellik; tercih, çıkar, öz denetim eksikliği gibi faktörler bireysel kararları etkilemektedir. Ayrıca bu kararlar, piyasa

işleyişine de yansımaktadır (Çetintürk, 2020: 8). Bireylerin rasyonel davranamamasının arkasındaki nedenleri 1980 yılındaki çalışmasında, fırsat maliyeti ve batık maliyeti kavramlarının bilişsel önyargılara neden olabileceği üzerinden açıklamıştır (Eser, Toigonbaeva, 2011: 299). Bu çerçevede Thaler'in 1980'lerden itibaren psikoloji biliminden yararlanarak bu faktörlerin etkilerini ve bu etkiyi oluşturan sebepleri incelediği görülmektedir (Çetintürk, 2020: 8).

Davranışsal iktisat alanındaki ampirik araştırmalarında Thaler, ana akım ekolün homoeconomicus düşüncesinin gerçekçi olmadığını "anomali" tespitleriyle de belgelemiştir. Davranışsal iktisadın varsayımlarının daha gerçekçi olduğunu yinelemiş ve yeni bir modelin, daha sağlıklı iktisadi kararlar verilmesine yardımcı olacağını belirterek çalışma bulguları sayesinde birçok iktisatçıya da öncülük etmiştir (Barberis, 2018: 662). Thaler, "dürtme (nudge)" olarak adlandırdığı teorisiyle 2017 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü kazanmıştır (Barberis, 2018: 662). Bu teori 2023 yılında kapsamlı bir teori haline gelerek günlük hayatın birçok kısmına adapte edilebilmektedir. Dürtme teorisi, bireyin karar verme sürecinde herhangi bir yasak ya da değişiklik olmaksızın, karar verme davranışının değiştirilmesini etkileyen bir durum olarak açıklanmaktadır. Buna göre karar verme davranışının değiştirilmesinde herhangi bir müdahale ya da zorlama olmaması gerekmektedir. Thaler bu teoride, bireylerin çeşitli faktörler nedeniyle sınırlı rasyonel varlıklar olarak hareket ettiğini belirtmektedir. Bu bağlamda dürtme teorisi, bireylerin rasyonel tercih yapabilmesi için bir öneridir (Akboz, 2019: 10).

2.2.3.4.3. George Arthur Akerlof

George Arthur Akerlof, etkin ücret teorisi hakkındaki ampirik çalışmaları nedeniyle davranışsal iktisadın önde gelen isimlerinden biridir. Çalışmalarını davranışsal iktisadın temel yöntemi olan psikolojik bağlamlarda ifade ederek gerçeklik ve karşılıklığa dayandırmıştır (Ünal, 2019: 40). Akerlof, 2001 yılında M. Spence ve Stiglitz ile birlikte, "asimetrik bilgi" varsayımı altında piyasa mekanizmalarının nasıl işlediğini incelemiştir. Bu çalışmaların sonucunda Akerlof ve arkadaşları, 2001 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü kazanmıştır. Nobel Konferansı'nda yaptığı "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomics Behavior (Davranışsal Makroekonomi ve Makroekonomik Davranış)" adlı konuşmasında davranışsal iktisat literatüründe çalışılan para yanılsaması, karşılıklı adalet, kayıptan ve riskten kaçınma, sürü davranışı ve erteleme gibi kavramlara değinmiştir (Sent, 2004: 736). Bu kavramların makro anlamda yoksulluk ve işsizliği açıkladığı iddiasını ortaya atmıştır. Bu bağlamda Akerlof, Keynes'in genel teorisinin temel çerçevesini değiştirmeden psikoloji ve sosyolojiye dayalı bir iktisadi yaklaşım geliştirmeyi amaçlamıştır (Tomer, 2007: 472). Dolayısıyla çalışmalarında makro iktisatla ilgilenmekte; makro iktisadı ise davranışsal iktisada dayandırmayı hedeflemektedir.

Nobel ödülünü kazandıran asimetrik bilgi hakkındaki çalışmalarının yanında makro iktisadi boyutta gayriiradi (gönülsüz) işsizliği açıklamak için de çaba göstermiştir. Ayrıca "Hediye Değişimi Teorisi"

ile firma örneği üzerinden gayriiradi işsizlik üzerinde çalışmıştır. Akerlof'a göre, işçilerin daha çok emek vermesinin istendiği durumda firmalar, işçi ücretlerini piyasadaki denge ücret düzeyinin üzerine çıkarmayı kabul etmektedir. Kısacası bireylerin psikolojik durumlarının piyasada ücret ve istihdama yansıdığı görülmüştür (Ünal, 2019: 40). Özetle Akerlof, makro iktisadi analizde psikolojik unsurların kullanılmasında başarılı bir öncü olmuş, ayrıca son yıllarda yaygın olan sosyal kimlik ve sınıf problemleri konularıyla da ilgilenmiştir (Rosser, 2003: 5).

21. yüzyılın başlarında davranışsal iktisadın ününün artması, iktisat ve psikoloji ilişkisinin daha fazla iktisatçı tarafından çalışılmasını sağlamıştır. Bu bağlamda Akerlof ve Rachel E. Kranton da model ve analizlerde henüz yeterince çalışılmayan kimlik olgusunu, psikolojik bağlamda "Economics and Identity" makalesinde ele almıştır. Onlara göre toplumdaki sosyal farklılıklar, bireylerin iktisadi kararlarını etkilemektedir. Makaleye göre, politik ekonomi, örgütsel davranış, demografi, ekonomi dili, şiddet, eğitim, emeklilik kararları, işçi- işveren ilişkileri gibi alanlardaki iktisadi çıktılar bireylerin karar verme sınırlarından etkilenmektedir (Akerlof, Kranton, 2000: 748).

2.3. Davranışsal İktisat Yaklaşımları Çerçevesinde Tüketicinin Karar Verme Süreci

Davranışsal iktisat çerçevesinde tüketicinin karar verme sürecinin incelenmesinde iki temel yaklaşım ön plana çıkmaktadır. Bunlar; beklenti teorisi ile sınırlı rasyonalite yaklaşımıdır. Tarihsel süreçte beklenti teorisi ana akım iktisatta yer alan beklenen fayda teorisinin eleştirilmesi ile ortaya çıkmışken, sınırlı rasyonalite kavramı ise yine ana akım iktisatta yer alan "rasyonalite" kavramının eleştirilmesi ile ortaya çıkmıştır. Aşağıda detaylı olarak "Beklenti teorisi" ile "sınırlı rasyonalite" yaklaşımı ele alınacaktır.

2.3.1. Beklenti Teorisi

Davranışsal iktisadın temelini, iktisat ve psikoloji ilişkisinde incelenen birey oluşturmaktadır. Bu nedenle bireyin karar verme sürecinde bireyin davranışları analiz edilmektedir. Birey, süreç içerisinde karşılaştığı tercihlerden kendine en uygun olanı "seçmeye çalışan" bir ajandır. Bu bağlamda davranışsal iktisat, en uygun olanın seçilmesinin kesin olmadığı bir argüman öne sürmektedir. Birey, her bir seçeneğin uzun dönemli sonuçlarını kesin olarak bilememektedir. Davranışsal iktisada göre uzun vadede seçeneklerin sonuçlarının tam olarak bilinememesi, belirsizlik ve risk faktörlerine bağlıdır. Bu faktörler doğrultusunda bireyin karar verme davranışları ana akım iktisat ve davranışsal iktisat tarafından farklı teorilerle açıklanabilmektedir.

2.3.1.1. Ana Akım İktisatta Beklenen Fayda (Değer) Teorisi

Belirsizlik ve risk kavramları, tarih boyunca farklı ekoller tarafından, bireylerin karar verme sürecinin farklı değerlendirilmesi nedeniyle en çok tartışılan konulardandır. F. H. Knight'in 1921 yılında yayımlanan "Risk, Belirsizlik ve Kar" adlı çalışması, risk ve belirsizliği birbirinden ayırarak belirsizliğin ölçülemeyeceğini belirtmektedir. Fakat bu fikre karşı ana akım iktisat teorisinde, 18. yy.'da Bernoulli tarafından ortaya atılan ve bireyin karar verme davranışlarını analiz etmek amacıyla John Von Neuman ve Oscar Morgenstern tarafından "Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış" eserinde geliştirilen "Beklenen Fayda Teorisi" modeli ortaya atılmıştır. Bu sayede ana akım iktisadın, referans modeli oluşturulmuştur (Aksoy, Şahin, 2015: 2-7).

Beklenen Fayda (Değer) Teorisi şu şekilde formülleştirilmektedir;

$$BD = \sum_{i=1}^{n} u(x_i)p_i$$

İlgili formüldeki değişkenler şu şekilde ifade edilmektedir;

p_i: i. olayın olasılık değerini

$u(x_i)$: i. olayın gerçekleşmesi durumunda sağlanacak fayda değeri

Buna göre, her bir olayın olasılık çarpımlarının ve faydasının toplamı, beklenen faydayı göstermektedir (Camerer, 1999: 10575).

Schoemaker (1982)'ye göre beklenen fayda teorisinin dört amacı bulunmaktadır. *Birincisi*; ilgili teori, riskli tercihin arkasındaki karar sürecini tanımsal olarak modellemek amacıyla kullanılabilmektedir. *İkincisi;* beklenen fayda teorisi, iktisatta ve finansta pozitivist olarak görülmektedir. Bu bağlamda aksiyomun gerçekliğinden ziyade modellerin daha kesin tahmin sunup sunmadığıyla ilgilenmektedir. *Üçüncüsü,* teorinin insan davranışlarını uygun koşulları sağladığında optimal olarak modellemesidir. *Sonuncusu* ise bu teorinin normatif (kuralcı) olmasıdır. (Schoemaker, 1982: 538-541)

Ana akım iktisada göre beklenen fayda teorisi modeli, karar verme sürecindeki risk ve belirsizlik (olasılıklı ihtimaller) durumlarında kullanılmaktadır. Bu aksiyomatik teoriye göre bireyler rasyonel kabul edilmekte; standart matematiksel verilerden sapmadan faydasını maksimize edecek seçeneği tercih etmekte ve optimal bir karar almaktadır.

2.3.1.2. Beklenti Teorisi ve Beklenen Değer Teorisine Eleştirisi

Davranışsal iktisat, ana akım iktisadın beklenen fayda teorisini gerçeklikten uzak ve yetersiz görmektedir. 1972 yılında yeni dönem davranışsal iktisatçılardan Nobel ödüllü Daniel Kahneman ve Amos Tversky, beklenen fayda teorisininin yetersiz olduğunu iddia etmiştir. Bu bağlamda 1979'da Kahneman ve Tversky, belirsizlik ve risk kapsamında yaptıkları çalışmalar sonucunda daha gerçekçi bir

model olarak “Beklenti Teorisi”ni ortaya atmıştır. Beklenti teorisine göre karar verme sürecinde birey, bilişsel önyargılar ya da hevristikler nedeniyle standart matematiksel verilerden sapmakta ve her zaman faydasını maksimize edecek seçeneği tercih edememektedir. Kahneman ve Tversky, 1979 yılındaki çalışmalarıyla beklenen fayda teorisinin yetersiz ve gerçekçi olmayan noktalarını deneylerle kanıtlamış; aksiyomatik teoriden ziyade daha gerçekçi bir teori olarak “Beklenti Teorisi”ni önermiştir (Kahneman, Tversky, 1979’dan akt. Camerer, Loewenstein, 2003: 5).

Kahneman ve Tversky, 1981 yılındaki çalışmada ortaya koydukları ve 1984 ile 1986 tarihli çalışmalarında tekrar inceledikleri çerçeveleme etkisiyle beklenti teorisinin anlaşılmasını pekiştirmişlerdir (Kırmızıaltın, 2021: 44). Onlara göre bir sorunun farklı şekilde çerçevelenmesi, farklı değerlendirmelere ve seçimlere yol açmaktadır. Süreç şu şekilde işlemektedir (Kırmızıaltın, 2021: 60): birey, algısını değiştirebilecek müdahalelerin etkisi altına girmekte ve bu müdahaleler kararını etkilemektedir. Bu “karar çerçevesi” olarak tanımlanmaktadır. Çerçeve; birey alışkanlıkları, beklentileri, düşünce ve zevkleri gibi çeşitli uyaranlarla değişebilmektedir. Çerçevenin değişimi, birey kararının da değişimi anlamına gelmektedir.

Kahneman ve Tversky tarafından, çerçeveleme etkisi üzerine yürütülen önemli bir çalışma bulunmaktadır. Çalışma, bireyin rasyonelliğinin irdelenmesi ve bilişsel sınırlar hakkında aydınlatıcı niteliktedir. Kahneman ve Tversky’nin (1981) yürüttüğü çalışma “Asian Disease Problem (Asya Hastalığı Problemi)” olarak tanımlanmaktadır. Çalışma, sınıf ortamında Stanford Üniversitesi ve British Columbia Üniversitesi öğrenilerine sorulan anketten oluşmaktadır. Bu problem verilen örnekle aşağıda açıklanmaktadır (Kahneman, Tversky, 1981: 453):

Bireylerin rasyonellikten nasıl saptığının gösterilmesi ve karar verme sürecindeki karar sorununun algısına yönelik olarak hazırladıkları bu çalışmada deneye katılan iki farklı grup öğrenciye iki problem kurgulanmaktadır. Her iki problemin başlangıcı da ABD’de Asya’ya özgü bilinmeyen bir salgın hastalık olduğudur. Bu Asya Hastalığı’nda 600 kişinin öleceği tahmin edilmektedir.

Birinci problemin kurgusuna göre iki öneri sunulmaktadır: A programının uygulanması durumunda 200 kişi yaşayacaktır. B programı uygulanırsa, 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtulacak; fakat 2/3 ihtimalle de kimse kurtulamayacaktır. 152 öğrencinin yanıtladığı bu problemde %72 A programını seçmiştir. %28 ise B programını seçmiştir. Bu durumda öğrencilerin kesin olan ve hayatta kalma gibi bir olumluluğu ifade eden seçeneği seçerek risken kaçınma davranışı sergiledikleri söylenebilmektedir.

İkinci problemin kurgusunda ise 155 öğrencinin katıldığı başka bir öğrenci grubuna iki öneri sunulmaktadır. Buna göre C programının uygulanması durumunda 400 kişi ölecektir. D programı uygulanırsa da 1/3 ihtimalle kimsenin ölmeyeceği; 2/3 ihtimalle ise 600 kişinin tamamının öleceği söylenmektedir. Öğrencilerin %22’si C seçeneğini seçerken, %78’i D seçeneğini seçmiştir. Her iki

probleme bakıldığında A ve C seçenekleri ile B ve D seçenekleri aynı anlama gelmektedir. Yine de burada kesin bir olumsuzluğu ifade eden C seçeneğinden kaçınıldığı, D seçeneğinde ise bir kazanç ihtimali görüldüğü gözlemlenmektedir. Kısacası iki problem de aslında fiilen aynı olsa da öğrencilerin, riskten kaçınma davranışından risk alma davranışına geçtiği görülmektedir.

Kısacası Kahneman ve Tversky, "Asya Hastalığı Problemi"ndeki iki problem aracılığıyla çerçeveleme etkisi olarak da adlandırılan bilişsel önyargılardan birini açıklamaktadır. Onlara göre aynı problemin seçeneklerinin farklı şekilde sunulması, bireylerin algısında farklılığa sebep olmakta ve karar verme sürecinde davranış değişikliğine yol açmaktadır.

Davranışsal iktisat alanındaki çalışmaların yaygınlaşmasıyla, özellikle 1950'lerden sonra yapılan deneysel çalışmalarda beklenen fayda teorisinin eleştirildiği görülmektedir. Bu bağlamda belirsizlik ve risk kavramları kapsamında yapılan deneysel çalışma sonuçlarında "Ellsberg" ve "Allais" paradoksları ön plana çıkmıştır.

2.3.1.2.1. Ellsberg Paradoksu

Ellsberg paradoksu örnek olay üzerinden şu şekilde açıklanmaktadır; Bir torbanın içinde 60 yeşil, 120 de turuncu ve beyaz bilye bulunmaktadır. Deneklere, torbadan çektikleri bilyenin beyaz çıkması (1/3 olasılık) halinde 100TL kazanacakları, yeşil bilye çekmeleri halinde de 100TL kazanacakları söylenmektedir. Deneyde turuncu ve beyaz bilyelerin toplam sayısı verildiği için, torbadan beyaz bilye çekme olasılığı belirsizdir. Bu durumda bireylerin karar verme süreci, olasılığı bilinen bir durum ve bilinmeyen bir durum arasında gerçekleşmektedir. Ellsberg, deneklerin birinci tercihi seçtiklerini belirtmektedir. Beklenen fayda teorisine göre bu durum, deneklerin torbadaki yeşil bilye sayısının 60'tan daha az olduğuna inandığı takdirde gerçekleşebilmektedir. Bu durumda torbadaki turuncu bilye sayısının da 60'tan fazla olması gerekmektedir. Ayrıca aynı deneklere ikinci bir teklif daha yapılmaktadır. Torbadan turuncu ya da beyaz bilye çekerlerse 100TL kazanacaklardır, yeşil ya da turuncu bilye çekmeleri durumunda da 100TL kazanacaklardır. Denekler bu teklifte ikinci seçeneği seçmektedir. Fakat iki ayrı oyunda seçilen bu tercihler bir paradoks yaratmaktadır. Çünkü birinci oyunda yeşil bilye çekme olasılığını 1/3'ten daha düşük bir oranla ve dolayısıyla turuncu bilye çekme olasılığını da 1/3'ten daha yüksek hesaplarken, ikinci oyunda ikinci seçeneği seçerek çelişmektedir. Bu durumda denekler beklenen fayda teorisine göre hareket etmemektedir. Ellsberg paradoksuna göre deneklerin ikinci seçeneği tercih etmesinin sebebi riskten kaçma eğiliminde olmalarıdır (Aksoy, Şahin, 2015: 10).

2.3.1.2.2. Allais Paradoksu

Allais paradoksu, kesinlik etkisi denilen bulguyu ifade etmektedir. Kesinlik etkisini artıran beklenen fayda teorisine karşı en bilinen örnek, 1953'te Fransız iktisatçı Maurice Allais tarafından ortaya

atılmıştır (Allais, 1953'ten akt. Çetintürk, 2020: 12). Allais örneği, iktisatçıların normatif ve tanımlayıcı bakış açılarıyla tartışılan bir örnektir.

Beklenen fayda teorisinde, sonuçlar olasılıklarına göre ağırlıklandırılmaktadır. Kesinlik etkisine göre bireyler, kesin olan seçeneğe olasılık dahilindeki seçeneklerden daha fazla değer vermektedir. Fakat Kahneman ve Tversky, belirsizlik ve risk üzerine yaptıkları deneysel çalışmalarda bireylerin bu ilkeyi ihlal ettiğini iddia ederek kesinlik etkisini açıklamaktadır. Bu bağlamda Kahneman ve Tversky'nin hazırladığı seçim problemi, Allais örneğinin bir varyasyonudur. Onlara göre orijinalden farklı olmasının nedeni aşırı yüksek bir kazançtan ziyade orta düzeyde bir kazanca atıfta bulunmasıdır. Bu bağlamda Kahneman ve Tversky'nin Allais örneğinden hareketle hazırlayarak deneklere sunduğu seçim problemi aşağıdaki gibidir (Kahneman, Tversky, 1979: 265-267):

Durum 1: Aşağıdaki A ve B seçeneklerinden birini seçiniz.

A:

%33 ihtimalle 2500TL kazanmak.

%66 ihtimalle 2400TL kazanmak.

%1 ihtimalle 0TL kazanmak.

B:Kesin olarak 2400TL kazanmak.

N:72 A: %18 B: %82

Durum 2: Aşağıdaki C ve D seçeneklerinden birini seçiniz.

C:

%33 ihtimalle 2500TL kazanmak.

%67 ihtimalle 0TL kazanmak.

D:

%34 ihtimalle 2400TL kazanmak.

%66 ihtimalle 0TL kazanmak.

N:72 C: %83 D: %17

N, araştırmaya katılan denek sayısını belirtmektedir. Yüzdeli değerler ise seçeneği tercih eden deneklerin yüzdesini ifade etmektedir. Sonuçlara göre, araştırmaya katılan 72 denek bulunmaktadır. Birinci durumda, deneklerin %82'si B seçeneğini; ikinci durumda ise %83'ü C seçeneğini tercih etmektedir.

Birinci durumda A seçeneğinin beklenen faydası 2409u, B seçeneğinin beklenen faydası 2400u'dur. Bu durumda deneklerin %82'sinin B seçeneğini tercih etmesi, beklenen fayda teorisinin de ihlal edildiğini göstermektedir. Ayrıca bu tercih durumu u(2400)>0.33u(2500)+0.66u(2400) eşitliğiyle gösterilmektedir. Kahneman ve Tversky'e göre bunun nedeni, kesin olan seçeneğin, olasılıklı seçeneğe göre daha fazla ağırlıklandırılmasıdır (Kahneman, Tversky'den akt. Erman, 2019: 10-11).

Birinci durumdaki ikinci seçenek olan %66 olasılıkla 2400TL kazanma olasılığının çıkartılmasıyla ikinci durum elde edilmektedir (Erman, 2019: 11). İkinci durumda, birinci durumdaki kesin kazanç olan seçeneğin kaldırıldığı görülmektedir. Kesin kazanç durumunun kaldırılmasında deneklerin, olasılık ihtimallerini göz önünde bulundurmaktadır (Çetintürk, 2020: 10-12). Bu bağlamda katılımcıların %83'ünün C seçeneğini tercih etmesi 033u(2.500) > 0,34u(2.400) eşitliğiyle ifade edilmektedir. Bu çerçevede birinci durum ve ikinci durumdaki eşitliklerin çeliştiği ve birey tercihlerinin tersine döndüğü görülmektedir. Birinci durum dahilinde beklenen fayda teorisine göre aynı bireyler, ikinci durumda D seçeneğini tercih etmelidir. Fakat bu beklenti, örnekte ihlal edilmektedir (Erman, 2019: 11).

Kahneman ve Tversky, yukarıdaki karmaşık örneğin yanı sıra, Allais paradoksuna dayanan iki sonuçlu daha basit bir problem de oluşturmuştur. Bu problem aşağıdaki gibidir (Kahneman, Tversky, 1979: 266):

Durum 3: Aşağıdaki A ve B seçeneklerinden birini seçiniz.

A: %80 olasılıkla 4000TL kazanmak.

B: Kesin olarak 3000TL kazanmak.

N:95 A: %20 B: %80

Durum 4: Aşağıdaki C ve D seçeneklerinden birini seçiniz.

C: %20 olasılıkla 4000TL kazanmak.

D: %25 olasılıkla 3000TL kazanmak.

N:95 C: %65 D: %35

Araştırmaya katılan denek sayısı 95'tir. Bu durum çiftinde de deneklerin yarısından fazlasının beklenen fayda teorisini ihlal ettiği görülmektedir. Durum seçeneklerini teoriye uygun hale getirmek için u(0)=0 olarak kabul edilmektedir. Bu doğrultuda üçüncü durumda deneklerin B seçeneğini (U(3000)>0.80U(4000)) tercih ettiği görülmektedir. Dördüncü durumda ise C seçeneği (0.20u(3000)<0.25u(4000)) tercih edilirken eşitliğin de tersine döndüğü görülmektedir. Bu bağlamda deneklerin kazanma olasılığı kesin kazaçtan 0.25'e düşmektedir. Bu durum 0.80'den 0.20'ye düşürülmesinden daha büyük etki yaratmaktadır (Çetintürk, 2020: 13). Özetle her iki durumda da beklenen faydaları birbirine eşit olmasına rağmen denekler, kazanma olasılığının yüksek olduğu üçüncü

problemde kesin olan seçeneği tercih ederek riskten kaçınan, olasılıkların düşük olduğu dördüncü problemde ise risk seven davranışta bulunmaktadır. Bu bağlamda sunulan tercihlerin birey algısında farklılık yarattığı görülmektedir (Erman, 2019: 12).

Kahneman ve Tversky, kesinlik etkisinin sadece parasal örneklerde değil, aynı zamanda parasal olmayan örneklerde de geçerli olduğunu aşağıdaki örnekle göstermektedir (Kahneman, Tversky, 1979: 267):

Durum 5: Aşağıdaki A ve B seçeneklerinden birini seçiniz.

A: %50 ihtimalle 3 haftalık Fransa, İtalya ve İngiltere turu kazanma şansı.

B: Kesin olarak 1 hafta İngiltere turu kazanmak.

N:72 A: %22 B: %78

Durum 6: Aşağıdaki C ve D seçeneklerinden birini seçiniz.

A: %5 ihtimalle 1 haftalık Fransa, İtalya ve İngiltere turu kazanma şansı.

B: %5 ihtimalle 1 haftalık İngiltere turu kazanma şansı.

N:72 A: %67 B: %33

Bu araştırmalara katılan denek sayısı 72'dir. Kesin ve olasılıklı seçeneklerin bulunduğu beşinci durumda deneklerin çoğunluğu kesin olan seçeneği tercih ederek riskten kaçınan bir davranış sergilemektedir. Olasılıkların aynı olduğu altıncı durumda ise deneklerin çoğunluğu, kazancının daha fazla olduğu, daha fazla ülkeyi ziyaret etme şansı bulabilecekleri, A seçeneğini tercih etmektedir. Bu problem setinde de görülmektedir ki denekler, beklenen fayda teorisini ihlal etmektedir. Kesin kazanç olan seçenek, nominal büyüklüğünden bağımsız ve risksiz şekilde tercih edilmektedir. Fakat olasılıklı seçeneklerin bulunduğu ikinci durumda nominal büyüklüğü değerlendirerek riskli davranışlar sergilemektediler. Bu durum bilişsel ve algısaldır (Çetin, 2016: 14).

Belirsizlik ve risk içeren gerçeklikte bireyler, ana akım teorinin homoeconomicus yaklaşımından ve matematiksel denklemlerden uzak seçimler yaparak, psikolojik unsurlardan etkilenmektedir. Seçeneklerde kesinliğin bulunması halinde, tercihleri yüksek bir oranla bu tercihten yana olmaktadır. Olasılıkların düşük olduğu durumda ise risk aldıkları tavırlar sergilemektedirler. Bu durumda bireylerin karar verme sürecinde beklenen fayda teorisini ihlal ettiği deneylerle kanıtlanmıştır.

2.3.2. Sınırlı Rasyonalite

Ana akım (neoklasik) iktisat, bireyleri rasyonel olarak tanımlamakta; bireylerin karar verme sürecini de rasyonel seçim modeliyle açıklamaktadır. Rasyonel seçim modelindeki seçim süreci, bireyin var olan

tüm alternatifleri bildiği varsayılarak başlamaktadır. Ayrıca birey her bir alternatifin faydasını, kısacası kazancını da bilmektedir. Bu bağlamda bireyler var olan alternatifler içinde kendi çıkarına en uygun olan, faydası en yüksek olan alternatifi tercih ederek rasyonel seçim sürecini tamamlamaktadır. Bu düzen, Herbert Simon'un ifadesiyle bilgisayara benzemektedir (Simon, 1955: 99-104; Simon, 1972: 172). Ana akımın standart rasyonalite varsayımında karar verme sürecinin kusursuz işlediği kabul edilmekte, hataya ve ihtimallere yer verilmediği görülmektedir. Kısacası karar sonucundan ziyade karar sürecine yönelik bir analiz gerekmektedir (Maldonato, Dell'orco, 2010: 108).

Davranışsal iktisat, ana akım iktisadın standart rasyonalite varsayımını eleştirmekte ve bireyin rasyonelliğinin sorgulanması gerektiğini öne sürmektedir. Elde ettiği ampirik bulgularla anomalileri tespit ederek rasyonellik varsayımının birey davranışlarını açıklamada yetersiz olduğunu iddia etmektedir. Tespit edilen anomaliler (sapmalar); bireyin bencillik, özdenetim, rasyonalite ve akılcı varsayımlarından ortaya çıkan karakteristik sorunları içermektedir (Winden, 2007: 2). Ana akım iktisadın savunduğu bazı homoeconomicus varsayımları şunlardır: Bütün sınırlar kesin şekilde belirlenmiştir ve bireyler iyi tanımlanmış, istikrarlı tercihlere sahiptir. İndirgenmiş fayda teorisi geçerlidir; gelecekte üssel azalan faydaya sahiptir. Tercihlerini fayda düzeyine göre seçerken, değişimi gözardı etmektedir. Bu bağlamda fayda maksimizasyonu önem kazanmaktadır. Ayrıca birey, bencil ve çıkarları doğrultusunda hareket eden varlıktır. İnanç ya da bilgi ise araçsal bir zevk olarak görülmektedir. Son olarak bayesyen yönteme göre bilginin işlenmesi ve olasılıkların hesaplanması söz konusudur (Rabin, 2002: 6). Bu bağlamda ana akım iktisadın savunduğu varsayımları reddetmeden, daha gerçekçi davranışsal varsayımlarla sürecin açıklanması gerektiği düşünülmektedir (Rabin, 2002: 4).

Davranışsal yaklaşıma göre, her bireyin etkilendiği içsel ve dışsal faktörler farklılık göstermektedir. Bireyler farklı duygu, düşünce, inanç, alışkanlık, çevre ve zevklere sahiptir. Bu nedenle her bir bireyin tercihlerinin de farklı olacağını ve herkesi kapsayan rasyonalite varsayımının gerçek dışı olduğunu belirtmektedir. Homoeconomicus olarak tanımlanan hesapçı, akılcı, bencil ve rasyonel bireyin de gerçek dışı olduğunu söylemektedir (Corr, Plagnol, 2019: 9). Bu bağlamda ana akım iktisadın evrensel olarak savunduğu homoeconomicus kavramı, psikolojik ampirik çalışmalarla sorgulanmaktadır.

Sınırlı rasyonalite kavramı, bilgi ve hesaplama sürecindeki sınırları dikkate alan rasyonel seçimi tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu bağlamda gerçek karar verme sürecinin arka planıyla ilgilenmektedir. Simon (1990), süreç içerisindeki kararların nasıl etkilendiğiyle ilgilenerek çeşitli önermelerde bulunmaktadır. Örneğin beklenen fayda teorisi varsayımının gevşetilebileceği düşünülmektedir. Ayrıca sabit bir alternatif küme varsayımı yerine alternatiflerin üretildiği bir süreç önerilebilmektedir. Sonuçların olasılık dağılımlarının bilindiğini varsaymak yerine, yeni bir tahmin süreci yürütebilmekte ya da belirsizlik için stratejiler üretilebilmektedir (Çetintürk, 2020: 10).

2.3.2.1. Herbert Simon'un Sınırlı Rasyonalite Modeli

Herbet Simon, 1955 yılında yayımlanan " A Behavioral Model of Rational Choice (Rasyonel Tercihin Davranışsal Bir Modeli)" çalışmasında "homoeconomicus" varsayımının revizeye ihtiyaç duyduğunu belirterek bu konuda öneriler sunmaktadır (Simon, 1955). Simon sunduğu önerilerden birini "sınırlı rasyonalite" kavramıyla açıklamaktadır. Sınırlı rasyonalite, bireylerin özsel ve süreç içerisindeki sınırlılıklar nedeniyle, hem bilgi hem de hesaplama kapasitesinin kısacası tamamen seçim sürecinin dikkate alındığı bir rasyonel seçimi belirtmektedir. Bu bağlamda davranışsal yaklaşımı kullanarak bireyin karar verme sürecinde, nasıl etkilendiğiyle ve nasıl etkilediğiyle ilgilenmektedir.

Rasyonalite kavramı, hesaplama ve uygulamadaki kısıtlılıklar nedeniyle geçersizdir (Mazur-Wierzbicka, 2018: 12). Simon, sınırlı rasyonellik kavramıyla irrasyonelliğin varlığını savunmamaktadır. Rasyonelliği tamamen reddetmemekte, sadece evrensel bir rasyonellik yerine sınırlı bir rasyonelliği belirtmektedir. Bu belirtme için, rasyonellik teorisini kullanmakta; farklılıklar üzerinden karşılaştırmaktadır. Bu bağlamda rasyonelliğin sınırlarının: eksik bilgi, kısıtlı hesaplama yeteneği, kısıtlı zaman, karmaşıklık, işlem maliyeti gibi unsurların yanı sıra fizyolojik, çevresel ve psikolojik kısıtlar nedeniyle çizildiğini ifade etmektedir (Simon, 1955: 100-101). Kısacası "sınırlı rasyonellik" varsayımı, dar anlamda bireyin "sınırlı kaynakları"ndan beslenmektedir (Hill, Myatt, 2017: 51).

Simon'a göre rasyonel bireyin seçimleri bazı kurallara dayanmaktadır (Simon, 1955: 103):

- Birincisi *maksimum-minimum kuralıdır*. Bu kurala göre birey; faydasını maksimum, zararını ise minimum yapan seçeneği tercih etmektedir. Fakat oyun teorisi çalışmaları, güven ve adalet gibi duygusal faktörler nedeniyle bireylerin her zaman faydasını maksimize edecek seçeneği tercih etmeyeceğini göstermektedir.
- İkincisi, *olasılık kuralıdır*. Olasılık kuralına ilerleyen aşamalarda Bayesyen yöntemle güncelleme gelse de bireyin yeni edindiği bilgiye daha fazla ağırlık verdiği ya da kendisini buna göre güncellemediği zamanların olduğu söylenmektedir.
- Son olarak kesinlik kuralı ile de bireyin kendini gözeteceği önceden haber verilmektedir. Bireyin, alternatiflerin sonuçlarını kazanç ya da kayıp olarak ayırabilmekte olduğu varsayılmaktadır. Kısacası birey, alternatifleri iyi ve kötü olarak ayırarak faydasına göre tercih yapabilmektedir.

Gerçek hayatta karar verme sürecinde birey, tam olarak fayda optimizasyonuna göre hareket etmemektedir. Sınırlı rasyonalite, bireylerin bazı sınırlılıklar altında optimalliği sağlamaya yönelik davranışlarda bulunduğunu söylemektedir. Simon bu sınırlılıkları, bilgiye erişimin sınırlı olması ve bireyin sınırlı hesaplama yeteneğine sahip olması şeklinde iki nedenle açıklamaktadır. Bu sınırlılıklar altında sağlanacak optimalliği ise "tatmin edici davranış" teorisi ile ortaya koymaktadır. Bu bağlamda

birey, kendisi için “en iyi” olan seçeneği değil, “yeterince iyi” olan seçeneği tercih etmektedir (Simon, 1955: 107-108).

Bireyin karar verme süreci elindeki bilgiler dahilinde olmaktadır. Örneğin bir lokantaya gittiğinde sahip olduğu bilgi, menü ile kendi ve çevresindekilerin deneyiminden oluşmaktadır. Bu bağlamda verinin, bilgi olması için deneyim niteliği kazanması gerekmektedir. Kısacası lokantada yemek siparişi verecek her müşterinin bilgi düzeyi de farklılık göstermektedir. Müşteri, et ya da balık yemek istediği varsayımı altında kendisi için en uygun tercihi, lokantada bulunan ve bu yemekleri sipariş eden her bir müşteriye danışabilmekte, menüdeki kalorileri karşılaştırabilmektedir. Bu bağlamda analizler yaparak kendisi için en uygun yemeği seçebilmektedir. Fakat bu yol, her ne kadar bilgi maksimizasyonunu sağlamaya yönelik olsa da tercih edilmemektedir. Çünkü aslında bilgi maksimizasyonunun sağlanabileceği bu araştırma yolu, aynı zamanda bir maliyet unsurudur. Bu durumda birey edindiği bilgilerin “yeterince” kriterini karşılayan seçeneği sağlaması durumunda, daha fazla maliyete katlanmayarak arama sürecini sonlandıracaktır (Maldonato, Dell'orco, 2010: 107). Simon bireyin sınırlılıklar altında karar verdiği bu durumu “tatmin edici davranış” teorisi olarak açıklamaktadır (Simon, 1972: 164).

Başka bir örnekle ifade edilirse, gerçek hayattaki sınırsız alternatifli ve karmaşık olan karar verme sürecini Simon, “satranç oyunu” ile açıklamaktadır (Simon, 1955: 113). Satrançta “oyuncu, iyi bir hamle bulduğu zaman, daha zor olan (optimal olarak ifade edilir) hamleyi aramaz ve bulduğu hamleyi yapar.” iddiasında bulunmaktadır. Oyuncu, karar verme sürecini uzatarak alternatif hamleler üretmeye çabalarsa, alternatif sayısı ve maliyeti artarak süreç karmaşıklaşmaktadır. Bu bağlamda sürecin karmaşıklaşmasını istemeyerek sınırlı alternatif arasından “en iyi (optimal)” olan seçeneği tercih etmek yerine, “yeterince iyi” olan seçeneği tercih edecektir. Çünkü aksi halde bireyin hevesinin kırılacağı ve oyun için isteksiz hale geleceği düşünülmektedir (Simon, 1955: 111; Simon, 1972: 165). Bu bağlamda bireyin karar verme sürecindeki davranışsal amacının rasyonellikten ziyade “basitlik” aramak olduğu görülmektedir (Simon, 1955: 101-102).

Birey, maliyete katlanıp alternatiflere ulaşsa dahi her bir alternatifi aynı ağırlıkta değerlendirmeyebilmektedir. Rasyonalite yaklaşımındaki varsayımlardan biri, rasyonel bireyin fayda maksimizasyonunu sağlamak için, belirsizliği riske indirgeyerek her bir olayın gerçekleşme olasılıklarını “bayesyen yönteme” göre hesaplamasıdır. Hesaplanan sonucun olay sonucu elde edilen beklenen kazanç ile çarpılmasıyla beklenen fayda için maksimum değer tanımlanmaktadır (Bostancı, 2004: 3). Bayesyen yönteme göre olasılık hesaplanması ve yeni eklenen bilgilerin de bu hesaplamaya dahil edilmesi aşağıdaki formüle göre gerçekleşmektedir (Camerer, 1999: 10577):

$$P(A /D) = P(D/A).P(A) / P(D)$$

A: Hipotez

D: Yeni kanıt

P(A): Hipoteze olan inanç

P(A/D): Yeni kanıtın ortaya çıkmasıyla hipotezin oluşumu iken P(D/A): Bağımsız olarak bilginin değerlendirilmesidir.

İlgili formül, gerçek hayattan alınan bir örnekle şu şekilde açıklanmaktadır (Solso, Kimberly, Maclin, 2010: 534): Bir evde hırsız girmesi ihtimaline karşı köpek beslenmektedir. Ev sahibi, 5kg eti çözülmesi için buzluktan çıkarmış ve hırsıza karşı köpeği yeterli bir savunma aracı olarak görüp evden ayrılmıştır. Eve geldiğinde etin olmadığını görmüştür. Bu durumda evde herhangi bir maddi varlığın eksik olmaması, eve hırsızın girmediği ve eti köpeğin yediği şüphesini doğurmaktadır. Köpeği düzenli aralıklarla psikiyatriste götürmek ve psikiyatrist tarafından köpeğin bakışlarının hilekar olarak tanımlanması, köpeğin şimdiki zamanda suç ihtimalini artıran (%95) bir diğer olasılıktır. Fakat aynı akşam, köpek kendi yemeğini hızlı ve iştahlı yemiştir. Bu durumda köpeğin 5kg eti yemiş olma ihtimalinde, yemeğini bu hız ve iştahta yeme olasılığı (%2) düşüktür. Aç olsaydı bu ihtimal %99'du. Bayesyen yönteme göre şu şekilde hesaplanmaktadır:

P(Suçlu)=0.95

P(Masum)=0.05

P(D/Suçlu)=0.02

P(D/Masum)=0.99

P(Suçlu/ D) = P(D/Masum).P(Suçlu) / P(D/Suçlu). P(Suçlu) + P(D/Masum).P(Masum)

P(Suçlu/D) = (0.02).(0.95) / ((0.02).(0.95) + (0.99).(0.05)= 0.28

Bayesyen yöntemde sonucun 0.28 çıkması, köpeğin suçsuz olduğu anlamına gelmektedir. Fakat gerçek hayatta bireyler, ilgili olasılıkları her zaman bu kadar net hesaplayamamaktadır (Solso, Kimberly, Maclin, 2010: 534). Çünkü bireyler bir hesap makinesi değildir; duygusal ve bilişsel birtakım faktörlerin etkisinde kalmaktadır. Bu faktörlerin etkisiyle yeni bilgi, önceki bilgilerle değerlendirilmekte, sınıflandırılmakta ve yorumlanmaktadır (Camerer, Loewenstein, 2004: 9).

Rasyonalite varsayımlarından biri olan bayesyen hesaplamaya karşı, bireyin sınırlı rasyonel olduğu durumda "temsil edilebilirlik" gibi bazı hevristiklere başvurulacağını Kahneman şu örnekle açıklamaktadır (Kahneman, 2011: 412-413): Katılımcılara iki ayrı grup oluşturulduğu söylenmektedir. Birinci grup 70 mühendis ve 30 avukattan oluşurken, ikinci grup 30 mühendis ve 70 avukattan oluşmaktadır. Katılımcılara "30 yaşında, evli, çocuğu olmayan, alanında uzman ve yetenekli bir erkek" cümlesiyle ifade edilen kişinin mühendis olma olasılığının her bir grup için ne kadar olduğu sorulmuştur.

Bu bağlamda soruda mühendis ya da avukatlık mesleğine dair herhangi bir özellik verilmese de her iki grup da soruya yanıt olarak mühendis cevabını vermektedir. Olması gereken ise ilk grupta 0.70, ikinci grupta 0.30 olasılıkla mühendis bulunduğunun söylenmesidir. Fakat katılımcılar her iki grupta da 0.50 olasılıkta mühendis olduğunu belirtmişlerdir. Bu durumda aslında olasılıktan ziyade temsil edilebilirliğin birey tercihlerine yön verdiği görülmektedir.

Bireylerin karar verme sürecinde rasyonellikten saptığının kanıtlandığı diğer bir durum Paul Samuelson tarafından 1930'larda ortaya atılan "indirgenmiş fayda" kavramıdır. İndirgenmiş faydaya göre birey, zamanlararası seçenekleri doğrusal ve belirlenmiş bir indirgeme varsayımı altında değerlendirmekte ve vereceği karar da bu yönde tahmin edilebilmektedir. Zamanlararası seçenekler olarak ifade edilen durum; bir seçeneğin üç ay sonrasını gösterirken diğer seçeneğin üç hafta sonrasını göstermesidir. Kısacası, seçim kararında zamanın etkisinin olmadığını ve aynı sabit katsayıyla değerlendirildiğini savunmaktadır. Bu sayede birey, rasyonel tanımına uygun hareket edebilecektir. Fakat gerçekte bu sonuçtan bağımsız olarak tutarsız seçimler yaptığı görülmektedir. Bu bağlamda ana akım iktisadın rasyonellik varsayımlarından olan indirgenmiş fayda kavramı, uzak süreçte elde edilecek çıktının, yakında elde edilecek çıktıya tercih edilmesinin nedenini açıklayamamaktadır. Aksine Thaler (1981) ise bu durumu giderek azalan indirgenme katsayısı, bir diğer ifadeyle hiperbolik indirgeme, uzağı görememe, miyopluk olarak açıklamaktadır (Thaler, 1981'den akt. Eser, Toigonbaeva, 2011: 305). Rabin (2002)'in örneği aynı sabit katsayı yerine azalan indirgeme katsayısı kullanarak bireylerin indirgenmiş fayda modelinden nasıl saptığını göstermektedir (Rabin, 2002: 12-14). Örneğe göre katılımcılardan, iki mesai biçimi sunulan seçenekten sadece birinin tercih edilmesi istenmektedir. Birinci seçenek "29 mayıs 8 saat çalışma ve 30 mayıs tatil" iken ikinci seçenek "29 mayıs tatil ve 30 mayıs 8.8 saat çalışma"dır. Eğer bireyler rasyonel olsaydı, indirgenmiş fayda modelinin dediği gibi birinci seçenek seçilecektir. Fakat katılımcılar, ikinci seçeneği seçerek bunu ihlal etmiştir. Kısacası bireylerin sınırlı iradeye sahip olduğu, erteleme eğilimi göstermelerinden anlaşılmaktadır (Hill, Myatt, 2017: 51).

2.3.2.2. Sınırlı Rasyonalite Modelleri (Homoeconomicus'a Alternatif Modeller)

Neoklasik ekol birey davranışlarını açıklarken, rasyonaliteden yararlanmaktadır. Bu bağlamda birey davranışlarına ait özellikler homoeconomicus kavramında toplanmaktadır. Simon, sınırlı rasyonalite kavramını, homoeconomicus kavramını geliştirerek ve eleştirerek yaratmıştır. Bu durumda homoeconomicus kavramı, gerçek insanı tanımlamada yetersiz olarak görülmektedir (White, 2004: 89-90). İlgili eleştiri nedeniyle bireyin, ahlak felsefesiyle tekrar yorumlanmasının daha sağlıklı olacağı görüşü bazı iktisatçılar tarafından gündeme getirilmiştir. Bu bağlamda "Sınırlı Rasyonalite Modelleri" oluşturulmuştur (Şeniğne, 2011: 28).

2.3.2.2.1. John Dewey'in Ahlak Teorisi Temelli Sınırlı Rasyonalite Modeli

Dewey'in sınırlı rasyonalite modeli, neoklasik ekolün "homoeconomicus" modeli ve Dewey'in ahlaki anlayışının birleştirilmesiyle oluşmaktadır. Buna göre öncelikle Dewey'in ahlaki anlayışından ve neoklasik ekolle benzerliğinden bahsetmek önem arz etmektedir (Şeniğne, 2011: 28-29):

Dewey'in ahlak teorisi, birey ve bireyin kişiliği temelinde oluşturulmaktadır. Bu bağlamda Dewey'in ahlaki temelinin amacı, bireyin kendisini gerçekleştirmesi amacı taşıyan neo-hegelci düşünce temelinde şekillenmektedir. Ona göre bireylerin kişilikleri, kendini gerçekleştirmeye çalışırken olgunlaşmalarını da sağlayan bir "en iyi" teorisine sahiptir (Akyıldız, 2008: 35). Bu sayede sadece kendi çıkarının değil aynı zamanda toplum çıkarının da gözetilmesine olanak tanımaktadır. Bu bağlamda sosyal problemlerin çözümlenmesine yönelik çalışmalarında bilimsel metotları kullanmaya önem vermektedir. Dewey'e göre bireye deneyimleri ve alışkanlıkları yol göstermektedir.

Neoklasik ekolün savunduğu homoeconomicus modelinde birey, tam bilgi varsayımı altında fayda maksimizasyonu sağlama amacındadır. Fakat modelin temel eksiklerinden biri, bireylerin ahlaki davranışının entegre edilememesidir. Bireyin kendi çıkarı doğrultusunda etik aksiyon alması, homoeconomicus modelinin ahlaki olarak nedensel olduğunu ortaya koymaktadır. Dewey'in modeli de bireyin nedensel olduğunu belirtmektedir. Mark White tarafından, sonuçlara güdülerden daha fazla değer verilmesi, bilimsel bir ahlak geliştirme amacı taşıması gibi ilgili benzerlikler nedeniyle iki durumun birleştirilebileceği görüşü ortaya atılmıştır. Bu bağlamda Dewey'in ahlak anlayışının, homoeconomicus modeline entegre edilmesiyle zengin bir ahlaki altyapıya sahip olması amaçlanan Dewey'in sınırlı rasyonalite modeli ortaya çıkmaktadır (Şeniğne, 2011: 28-29).

White, her ne kadar Dewey'in ahlak anlayışı ve homoeconomicus modelinin birleştirilebileceğini savunsa da bazı eleştirel noktaların da farkındadır. White'a göre ilgili durumların sonuçları değerlendirme yöntemleri farklılık göstermekte ve ahlak anlayışının modele uygulanması noktasında homoeconomicus ile çelişecek bazı unsurlar bulunmaktadır. Ayrıca Dewey'e göre davranışları etkileyen temel kurallar çevreyle olan etkileşimin sonucunda ortaya çıkmaktadır. Rasyonel akıl bir etken olmamaktadır. Bu bağlamda Dewey, ahlaki gelişmenin çevrenin de etkilediği dinamik bir süreç olduğunu söylerken, homoeconomicus varsayımında bireyler miyoptur. Bu bağlamda Ryan da Dewey'in ahlak anlayışının farklı olduğunu ve iki durumun birbirine entegre edilemeyeceğini savunmaktadır (Akyıldız, 2008: 34-35).

2.3.2.2.2. Immanuel Kant'ın Ahlak Teorisi Temelli Sınırlı Rasyonalite Modeli

Dewey'in sınırlı rasyonalite modelinin yetersizliğinden sonra Mark White, Kant'ın "ödev ahlakı" teorisini neoklasik teoriye uyarlamaya çalışmış ve alternatif bir sınırlı rasyonalite modeli önermiştir.

Neoklasik teori, bireyin çeşitli kısıtlar altında fayda maksimizasyonu sağladığını söylemektedir (Şeniğne, 2011: 30). Bu bağlamda teoriye, ordinal fayda yaklaşımı hakimdir. Kısacası faydanın sıralanışı mutluluk, zevk gibi duygusal, zihinsel süreçlerle değil; sayısal sıralama ve indekslerle ifade edilmektedir (Akyıldız, 2008: 36). Fakat White, Kant'ın teorisi ve homoeconomicus'u birleştirerek aslında bireyin optimizasyon süreciyle ilgilenmektedir. Buna göre, süreçte nelerin arasında bir optimizasyon sağlandığı ya da optimizasyon sağlanacak şeylerin nasıl seçildiği gibi sorularla ilgilenmekte; sadece optimizasyon sürecinin sonucuyla ilgilenmemektedir (Akyıldız, 2008: 36-37).

White, kısıtlı bilgi varsayımının içine Kant'ın ödev ahlakının dahil edilmesinin toplumsal sorumluluk bağlamında yeni bir fayda fonksiyonu yaratabileceğini düşünmektedir. Bu yeni fayda fonksiyonu, ahlaki olarak uyulması gereken bazı kurallar içermektedir (Şeniğne, 2011: 31). Bu bağlamda White, homoeconomicus kavramını sınırlamaktadır. Kısacası neoklasik fayda teorisine alternatif olarak yeni bir sınırlı rasyonalite modeli önermektedir. Bu çerçevede White'in "Kantçı iktisadi insan" yaklaşımı oluşturduğu görülmektedir (Akyıldız, 2008: 36-37). Her ne kadar Kantçı iktisadi insan yaklaşımı oluşturulsa da White'ın bu modeli sorunları çözmede yetersiz kalmıştır.

2.3.2.2.3. Friedrich August von Hayek'in Rasyonel Davranış Modeli

Hayek'e göre birey, neoklasik ekolün savunduğu homoeconomicus kavramının zıttıdır. Hayek, bireylerin tamamen irrasyonel olduğunu iddia etmektedir. Bu durumda dış çevreyi algılaması ve bilgiyi işlemesi de subjektif olmaktadır. Hayek'e göre bireyler çeşitli irrasyonel aksiyonlar geliştirmekte ve bunları tecrübelemektedir (Şeniğne, 2011: 31). Hayek, aynı zamanda rasyonelliğin bir süreç içerisinde yaratılmasının mümkün olduğunu da savunmaktadır. Bu süreci serbest piyasa ekonomisi olarak tanımlamaktadır. Serbest piyasa ekonomisinde sayıca az da olsa rasyonel davranan bireyler bulunmaktadır. Serbest piyasadaki diğer irrasyonel bireyler, varlıklarını devam ettirmek amacıyla bu bireyleri taklit etme yeteneği geliştirmektedir. Sonuçta irrasyonel bireylerin, serbest piyasada az sayıda bulunan rasyonel bireyleri taklit ettiği bir dinamik süreci öngörmektedir (Akyıldız, 2008: 37).

Hayek'in sınırlı rasyonalite modeli ve White tarafından ortaya atılan Dewey'in sınırlı rasyonalite modeli kuralların hakimiyeti noktasında benzemektedir. Buna göre Hayek'in özgür bireyinde rasyonalitenin yaratım süreci rekabetin varlığıyla ilgili iken, Dewey'in ahlaki insanında rasyonalitenin temelini birey oluşturmaktadır (Akyıldız, 2008: 38).

Hayek'in sınırlı rasyonalite modelinin bir zayıflığı bulunmaktadır. Buna göre bir davranışın rasyonelliği sürece göre değişebilmektedir. Kısacası o piyasada rasyonel olan davranış, bir zaman sonra ya da başka bir piyasada rasyonelliğini kaybedebilmektedir (Şeniğne, 2011: 31-32).

2.4. Davranışsal İktisat Perspektifiyle Kararları Biçimlendiren Bilişsel Önyargılar (Yanılgılar) ve Hevristikler

2.4.1. Sınırlı Rasyonellikten Bilişselliğe Doğru

Davranışsal iktisada göre, bireyin kararı bir süreç içerisinde oluşmaktadır. Standart karar verme sürecinde ana akım iktisat, birey kararının sonucuyla ilgilenirken; davranışsal iktisat, bu sonucun nedenlerini de analiz etmektedir. Sonuçta davranışsal iktisat, bireyin karar verme sürecini ve davranışın nedenlerini açıklamaya yönelmektedir. Bu bağlamda davranışsal iktisat, iktisat disiplininin psikoloji, sosyoloji gibi çeşitli bilimlerle interdisipliner bir şekilde irdelenmesini savunmaktadır. Çeşitli bilim dallarıyla birlikte, bireyin karar sürecinin incelenmesi, bireylerin gerçek aksiyonlarının anlaşılmasında önem arz etmektedir. Bu yöntem sonucunda Herbert Simon, sınırlı rasyonalite kavramını ortaya atarak, bireylerin iktisadi kararlarında ne rasyonel ne de irrasyonel olduğunu öne sürmüştür.

Simon'a göre bireylerin karar verme sürecinde, kısacası davranışın oluşumunda ekonomik unsurların yanı sıra sosyolojik ve psikolojik unsurlar da etkili olabilecek, bireyler içsel ve dışsal faktörlerden etkilenebilecektir. Bu durumda birey, rasyonellikten sapan davranışlarda bulunacaktır. Bu bağlamda Simon, bilişsel devrime de katkıda bulunmuştur. Bu sayede, bilişsel psikoloji ve iktisadın birlikte çalışılmasının önü açılmış; birey davranışlarının arkasındaki psikolojik nedenlerle zihinsel süreçler incelenmeye başlanmıştır (Dumludağ, Ruben, 2015: 7).

Davranışsal iktisatta, homoeconomicus varlığının sınırlandırılması sistem 1 ve sistem 2 olarak iki tip karar verme mekanizmasıyla açıklanmıştır. Sistem 2'nin devreye girmesi durumunda, olası hataların önüne geçilebileceği ve zihnin daha mantıksal kararlar alabileceği öngörülmektedir. Fakat Sistem 1, daha hızlı karar alınmasını sağladığı için zihinde otomatik olarak devreye girmektedir (Stanovich, West, 2000: 658-659). Bir başka açıklamayla, belirsizlik altında karar verirken birey zaman ve enerji konusunda sınırlanmaktadır. Bu durumda beyin sınırlı bir bant genişliğinde çalışacak şekilde evrimleşmiştir. Sonuçta rasyonellikten uzak ve hızlı düşünerek tercihler yapmaktadır (Hitchcock, 2023). Bu tercihler bireylerin, bilişsel önyargılara düşmesine neden olmaktadır. Bilişsel önyargıların açıklanmasında sınırlı bilişsel kaynaklar, motivasyon ve duyguların etkisi, sosyal etki ve hevristikler olarak adlandırılan bazı yaklaşımlar rol oynamaktadır (Blanco, 2017: 2). Bu bağlamda davranışsal iktisat, bireylerin karar verme davranışlarında bu yaklaşımlara başvuracağını ve bilişsel önyargılara takılacağını; dolayısıyla rasyonel aksiyonlardan uzaklaşacağını öngörmektedir. Blanco'nun (2017) çalışmasında, Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları üzerinden hevristikler incelenmektedir.

2.4.2. Hevristikler

Karar verme sürecinde ortaya çıkan belirsizlik ve asimetrik bilgi gibi nedenler, bireylerin sürecin karmaşıklığını basitleştirmek için bazı hevristikler kullanmasına neden olmaktadır (Wilke, Mata, 2012: 531). Ayrıca hevristikler, karar almayı kolaylaştırması nedeniyle pratik akıl olarak da tanımlanmaktadır (Kamber, 2019: 93).

Kahneman ve Tversky, sınırlı rasyonellik kavramından esinlenerek yaptıkları deneysel çalışmalarda bilişsel önyargı ve hevristiklerin varlığı üzerinde durmaktadır. Birey rasyonelliği, karar verme sürecinin 3 aşamasında etkilenmektedir (Blanco, 2017: 3):

- İlk olarak bireyin, ilgili problemin çözümü için tüm bilgiyi toplaması ve tartması zaman almaktadır.
- İkincisi; rasyonel bir kararın, oldukça fazla bilişsel kaynağa ihtiyaç duymasıdır.
- Son olarak bireyler; genelde sorunların çözümü için "en iyi"den ziyade "yeterince iyi" olan seçeneği tercih ederek süreci tamamlamaktadırlar. Bu durumda bireyin; bilişsel kısıtlılık, yetersiz zaman ve yüksek maliyet altında hevristikleri tercih ettiği belirtilmektedir.

Hevristikler her ne kadar pratik olsa da bazen sistematik ve öngörülebilir hatalara da neden olmaktadır (Tversky, Kahneman, 1974: 1124). Bir ya da birden fazla hevristik, bilişsel önyargıyı oluşturmaktadır (Wilke, Mata, 2012: 531). Bu bağlamda hevristiklerin sistematik kusur kalıpları olduğu görülmektedir.

Bilişsel ilkelere bağlı olarak bazı ihlallerin yaşandığını ve rasyonel seçim teorisinin yetersizliğini ortaya koymak için Kahneman ve Tversky, bilişsel önyargılar ve hevristikler aracılığıyla bazı ampirik çalışmalar yürütmüştür. Çalışmaların popüler yargılama ve karar mekanizmalarını ifade eden; *temsiliyet, belirsizlik altında karar alma* ve *çerçeveleme etkisi* olmak üzere üç hevristik üzerinden yürütmüşlerdir. İlgili hevristiklerin açıklamaları şu şekildedir (Wilke, Mata, 2012: 531):

- "Temsiliyet" ile açıklanmak istenen; bir yargının, hipotezin mevcut verilerine ne kadar benzediğine bağlı olduğudur.
- "Kullanılabilirlik"; bir yargılamanın, bir örneği ne kadar kolay akla getirebileceğine bağlı olmasıdır.
- Son olarak "Çıpalama Etkisi"; bir yargının belirli bir değere ya da çıpaya dayalı olması ve daha sonra diğer faktörlerin hesaba katılarak ayarlanmasıdır.

Bu bağlamda her bir hevristiği, çalışmalarında ilgili örneklerle açıklayarak davranışsal iktisat alanına yön vermişlerdir. Aşağıda bu hevristikleri açıkladıkları örneklere yer verilmektedir:

2.4.2.1. Temsiliyet Hevristiği

Temsiliyet hevristiği, benzerlik ya da bir nesneye, kişiye veya gruba ait olmaya dayanan bir sezgisel karar almadır. Bir kişinin herhangi bir grubun temsilcisi olarak algılanması, gruba ait özelliklerin o kişiye atfedilmesi için yeterli olmaktadır. Örneğin, üniversite kazanmış ve gözlük takan öğrenciler, zeki olarak algılanmaktadır. Bu hevristik sayesinde, bayesyen hesaplamalarda neden belirli hataların yapıldığı gözlenebilmektedir (Blanco, 2017: 4).

Temsiliyet hevristiği, alt başlıkları olan "*küçük sayılar kanunu*" ve "*kumarbaz yanılgısı*" gibi bireylerin düştüğü önyargılardan oluşmaktadır (Tversky, Kahneman, 1971: 105-106).

- *Küçük Sayılar Kanunu,* bayesyen teorinin kullandığı istatiksel kural olan büyük sayılar kanununa alternatif olarak ortaya çıkmaktadır. Büyük sayılar kanununda, evrenin daha net ve gerçekçi bilgisinin elde edilmesi için büyük örneklemler tercih edilmektedir. Fakat Kahneman ve Tversky, bireylerin karar verirken bu bilgiyi değerlendirmediğini ve önyargıya düştüğünü "küçük sayılar kanunu" ile kanıtlamaktadır (Tversky, Kahneman, 1971: 106). Bireylerin küçük örneklemleri de güvenilir ve gerçekçi gördüğünü ifade etmektedirler. Buna göre küçük örneklem gruplarının evrene benzerliği yüksek; büyük örneklem gruplarının evrene benzerliği düşük tahmin edilmektedir. Kahneman ve Tversky (1974) çalışmasında, deneyimli araştırmacı psikologların istatiksel sezgileri üzerine yaptıkları çalışma ile bu önyargıyı ortaya çıkarmıştır. Araştırmada psikologların yanıtlarının, evrenle ilgili bir hipotezin büyüklüğünün dikkate alınmadığı bir örneklemle temsil edilebileceği beklenmiştir. Sonuçta ise psikologların küçük örneklem sonuçlarına daha fazla anlam ve güven duyduğu görülmüştür. Bu sayede küçük sayılar önyargısının yetersiz büyüklükte örneklem seçimine ve elde edilen bulguların aşırı yorumlanmasına yol açtığı gözlemlenmektedir (Tversky, Kahneman, 1974: 1125-1126).
- Kahneman ve Tversky'e göre bireyler, bir dizi olay sürecinin temel özelliklerini temsil etmesini de beklemektedir. Bunu, yazı ile tura dizisiyle açıklarken şansla ilgili bir önyargı olarak tanımlamaktadırlar. Verilen örnekte iki farklı yazı- tura dizisi ele alınmaktadır (Tversky, Kahneman, 1974: 1125):

  1. T-Y-T-Y-Y-T.
  2. T-T-T-Y-Y-Y.

  Yazı ve tura oyunu, şansa ve tesadüfi sürece bağlıdır. Fakat bireyler, ikinci yazı-tura dizisinin tesadüfi görünmediğini düşünerek birinci dizinin daha olası olduğu inancına kapılmaktadır. Aslında her iki dizinin her bir olayında da yazı ve tura tura gelme olasılığı %50'dir. Fakat bireyler, sürecin genel karakteristiği olarak düşündükleri özelliklerin, daha küçük süreçlerde de

geçerli olacağını düşünmektedir. Kahneman ve Tversky bu durumu, kumarbaz yanılgısı olarak adlandırmaktadır (Tversky, Kahneman, 1974: 1125).

2.4.2.2. Çıpalama Etkisi

Kahneman ve Tversky, 1974 yılında yayımlanan "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases" adlı çalışmasıyla iki farklı önyargıyı deneyler üzerinden açıklamıştır. Bunlar; *çıpalama önyargısı* ve *kullanılabilirlik (bulunabilirlik) önyargısıdır.*

- *Çıpalama etkisi,* "kullanılabilirlik (bulunabilirlik)"in özel bir durumu olarak da ifade edilebilmektedir. Çıpalama etkisine göre problemin geçici bir cevabının bilinmesi, sonraki her cevap girişimini saptırmaktadır (Blanco, 2017: 4-5). Kısacası birey, geçici cevaba kendini çıpalamakta ve daha sonra vereceği her cevapta bu çıpayı kullanmaktadır. Çıpalama önyargısının deneyi aşağıda açıklanmaktadır (Tversky, Kahneman, 1974: 1128):

  Kahneman ve Tversky, çıpalama önyargısını açıklamak için deney yapmıştır. Buna göre deneklerin ilgili miktarları yüzde şeklinde tahmin etmeleri istenmiştir. Öncelikle, iki farklı grubun 0 ile 100 arası sayıdan oluşan çarkı çevirmeleri istenmiştir. Çevirdikleri çarktaki oranlar sırasıyla %10 ve %65 olmuştur. Bunun sonucunda iki grubun deneklerine de "Birleşmiş Milletler'deki Afrika Ülkeleri'nin oranı kaçtır?" sorusu yöneltilmiştir. Medyanı alınan sonuçlar sırasıyla %25 ve %45 şeklindedir. Kahneman ve Tversky, deneklerin karar alırken bir başlangıç noktası aradığı ve buna çıpalama arzusu duyduğunu ifade etmektedir. Grupların çarktan çıkan %10 ve %65 oranlarını başlangıç noktası kabul ettiği görülmektedir. Görüldüğü gibi çarkta %10'un çıktığı grubun denekleri, tahminlerini de düşük tutarak medyanı %25'te sabitlemişken; çarkta %65'in çıktığı grubun deneklerinin tahminleri daha yüksek olmuş ve medyanı %45 oranında sabitlemişlerdir. Buna göre denekler, bilmedikleri bir sorunun cevabını, bildikleri bir orana çıpalamaktadır. Kısacası sonuç ve başlangıç noktası arasında zihinsel bir ilişki oluşmaktadır.

2.4.2.3. Kullanılabilirlik (Bulunabilirlik) Hevristiği

Kullanılabilirlik (bulunabilirlik) hevristiği, olaya ait temsili bilginin, akla kolayca gelmesidir (Blanco, 2017: 4). Örnek olarak; eğer birey, tren yolculuğu yapmadan bir gece önce, konusu kötü sonla biten bir tren kazası olan filmi izlemişse, geçireceği yolculukta trenin kaza yapma olasılığını daha yüksek algılayacaktır. Kullanılabilirlik hevristiği sayesinde yenilik önyargısı da açıklanabilmektedir. Yenilik önyargısına göre, en son edinilen bilgi en kolay hatırlanandır (Blanco, 2017: 4). Bu durumda bireyin bu bilgi ile sistematik hata yapması olasıdır.

Kahneman ve Tversky, sıklık veya olasılığı değerlendirmek için yararlı bir ipucu olarak kullanılabilirlik (bulunabilirlik) önyargısını bir deneyle açıklamışlardır (Tversky, Kahneman, 1974: 1127). Deneyde deneklere, hem kadın hem erkek cinsiyetinden iyi bilinen sanatçıların olduğu bir çalma listesi dinletilmektedir. Ayrıca farklı denek grupları, farklı çalma listeleri dinlemiştir. Daha sonra çalma listesinin kadın sanatçıdan çok erkek sanatçı içerip içermediği sorulmuştur. Farklı çalma listelerinin bazılarında erkek bazılarında ise kadın sanatçılar yoğunluktadır. Denekler, hatalı şekilde, her çalma listesinde görece daha ünlülerin olduğunu düşündükleri cinsiyeti, daha fazla oranda olarak değerlendirmiştir (Tversky, Kahneman, 1974: 1127).

2.4.3. Bilişsel Önyargılar

Bilişsel önyargı ve hevristiklerin bireyleri rasyonellikten uzaklaştıracağı öngörüsü, Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisadı bu doğrultuda geliştirmesini sağlamıştır. Bu bağlamda psikolog D. Kahneman ve ekonomist A. Tversky, 1970'lerin başında bilişsel önyargı kavramını ilk defa ortaya atan isimlerdir (Tversky, Kahneman, 1974: 1130). "ISI Web of Knowledge" adlı sosyal bilimler veritabanında "bilişsel önyargı" terimi aratıldığında, son 35 yıllık dönemde yaklaşık 4000 adet kullanılarak literatürde önemli bir etki yarattığı görülmektedir (Wilke, Mata, 2012: 531).

Ayrıca "bilişsel önyargılar ve hevristikler" adlı bir araştırma programını kurarak 1960'lardan itibaren sınırlı kaynak altında bireylerin nasıl karar verdiği sorusunun ele alındığı çeşitli çalışmalar yürütmüşlerdir. Bu bağlamda özellikle H. Simon'un sınırlı rasyonellik kavramından esinlenmişlerdir. (Wilke, Mata, 2012: 531). Ayrıca Simon'un vizyonundan farklı olarak Kahneman ve Thaler, gündemi rasyonaliteden sapmaların tespit edilmesi olarak tanımlamıştır (Gigerenzer, 2018: 307). Kısacası Simon'un sınırlı rasyonellik kavramını, deneyler ve ampirik çalışmalar doğrultusunda kanıtlamaya yönelmişlerdir.

Bu bağlamda "bilişsel önyargılar ve hevristikler" adlı araştırma programı, bireylerin karar verme sürecindeki kısıtlılıkların ve önyargıların belirlenmesi için sınırlı rasyonellik varsayımını izlemektedir (Wilke, Mata, 2012: 531).

Bilişsel önyargılar ve hevristikler araştırma programının paradigması üç aşamada açıklanmaktadır (Wilke, Mata, 2012: 531):

1. Katılımcılara, olasılık teorisi ve istastiki normatif bir cevaba karşılık gelen muhakeme problemi sorulmaktadır.

2. Katılımcıların yanıtları, normların gerektirdiği cevaplarla karşılaştırılmaktadır. Bu bağlamda yanıtlar ve çözümler arasında bulunan sistematik hatalar (yanlılıklar) listelenmektedir.

3. Önyargıların, hevristiklerin ya da basit bilişsel ilkelerin kullanımının sonucu ortaya çıktığı sonucu açıklanmaktadır.

Araştırma programındaki araştırmacılar, bu paradigma sayesinde norm ihlallerinin toplandığı kapsamlı bir katolog oluşturmuşlardır. Bu bağlamda ilgili program, son kırk yılın en etkili araştırma programı olarak temsil edilmektedir (Wilke, Mata, 2012: 531).

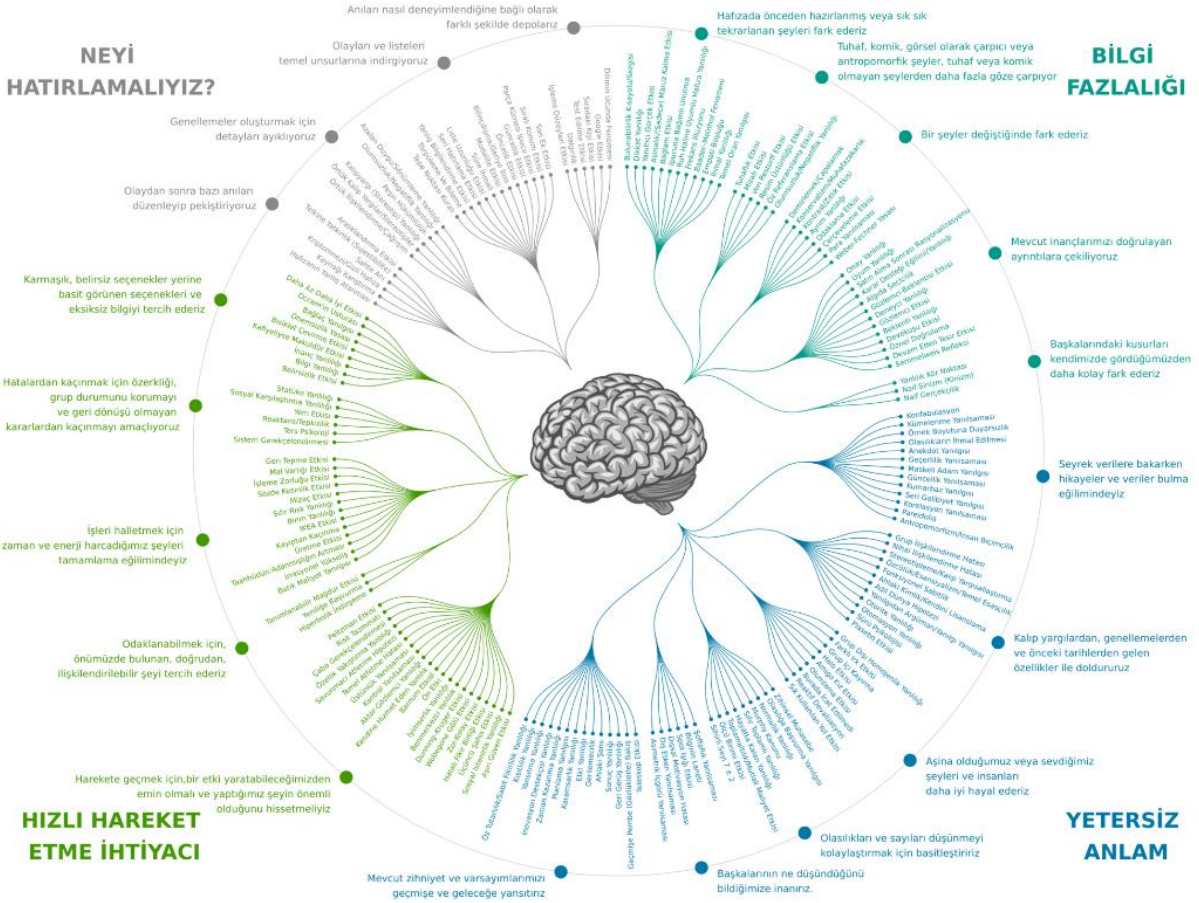
Bilişsel önyargı; bireylerin akıl yürütme ve karar verme davranışında ortaya çıkan kusur kalıpları, rasyonellikten sistematik bir sapma olarak ifade edilmektedir (Tversky, Kahneman, 1974: 1130). Bu durumda bilişsel önyargı, bireylerin yargıları ile gerçek bir değer ya da normlar arasındaki sistematik tutarsızlıklar olarak tanımlanmaktadır. Kısacası bilişsel önyargılar, istatiksel ilkelerden ve dolayısıyla homoeconomicus varsayımından sapmalar olarak açıklanabilir (Gigerenzer, 2018: 306). Kahneman ve Tversky'e göre bireyler; belirsizlik altında karar vermeleri gerektiğinde, "yeterince iyi" seçeneğine ulaşmak için bilmedikleri her bir durumda çeşitli hevristikler kullanmakta ve dolayısıyla bilişsel önyargılar artmaktadır (Blanco, 2017: 4).

Bu bağlamda davranışsal iktisatçılar, günlük hayatta kullanılan birçok bilişsel önyargıyı gözlemlemiş ve çalışmalarında yer vermişlerdir. Baron (2008), "Düşünme ve Karar Vermeye Giriş" kitabında 53 önyargı listelemiştir (Baron, 2008'den akt. Blanco, 2017: 2). Ehrlinger ve diğerleri (2016) ise, 100'den fazla bilişsel önyargı olduğunu çalışmasında belirtmiştir (Ehrlinger, Readinger, Kim, 2016: 3). Sayıları 150'den fazla olan bilişsel önyargılar, bireylerin günlük hayatının büyük bir bölümünün önyargıların etkisi altında geçtiğini kanıtlamaktadır (Hitchcock, 2023).

2.4.3.1. Bilişsel Önyargılar (Yanılgılar) Kodeksi

Farklı araştırmalarda bilişsel önyargıların çeşidi değişiklik gösterse de Vikipedi'nin bilişsel önyargılar listesi (2016), atıfta bulunulan en kapsamlı listelerden biridir ("List of Cognitive Bias", 2023). Her ne kadar Vikipedi bilişsel önyargıların kapsamlı bir listesini sunsa da kategorilere göe sınıflandırma ve açıklamalar açısından yetersiz görülmektedir. Buster Benson (2016) yayımlanan yazısında "düşünmenin zor olması" gerekçesiyle, Vikipedi'deki bilişsel önyargıları düzenlemiş; tekrar eden önyargıları kaldırmış, benzer önyargıları (tuhaflık etkisi ve mizah etkisi gibi) gruplandırmış, tamamlayıcı önyargıları (iyimserlik ve kötümserlik etkisi gibi) sınıflandırmıştır. Bu bağlamda Benson'un bilişsel önyargılar hakkındaki bu çalışması 2022 yılında 1.7 milyon okuyucuya ulaşmıştır (Benson, 2016). John Manoogian III ise, Benson'un 188 adet bilişsel önyargıyı düzenleyerek dört ayrı kategoride açıklamasını "Cognitive Bias Codex (Bilişsel Yanlılıklar Kodeksi)" başlığı altında, daire diyagramı şeklinde

tasarlamıştır (“Cognitive Bias Codex”, 2023). Bilişsel yanlılıklar kodeksinin türkçe çevirisi ise Ayşenur Büyükkaymaz tarafından, davranışsal iktisat literatürüne uygun olarak çevrilmiştir (“Bilişsel Yanlılıklar Kodeksi”, 2023). Şekil 7’de “Bilişsel Yanlılıklar Kodeksi yer almaktadır.



***Şekil 7**: Bilişsel Yanlılıklar Kodeksi*

Kaynak: Wikimedia, 2022

2.4.3.2. Bilişsel Önyargılar (Yanılgılar) Kodeksindeki Dört Sorun

Bilişsel Yanlılıklar (önyargılar- yanılgılar) kodeksindeki, 188 bilişsel önyargının tamamının incelenmesi zaman alıcı ve uğraştırıcıdır. Bu bağlamda aslında Benson’un çalışmasında yapmak istediği düzenlemelerden biri de bu önyargıların gruplandırılmasıdır. Benson önyargıları incelediğinde, dört ayrı sorunun bu önyargıların oluşmasında rol oynadığını görmüştür. Ona göre bu dört sorunun her biri kendi içinde çeşitli alt gruplara ayrılmaktadır. Ayrıca Benson’a göre bu gruplandırma, bireylerin bilişsel önyargılara daha kolay ulaşmasını ve kendi önyargılarının farkına varmasını sağlamak için önemli bir gelişmedir (Benson, 2016). Benson (2016)’nın kodeksi gruplandırmasını sağlayan dört sorun aşağıda açıklanmaktadır. Ayrıca dört ana sorunun alt bağlamlarının ayrı ayrı açıklanabilmesi ve karışıklığa yol açmaması amacıyla, ilgili alt bağlamlar başlıklandırılmaktadır.

2.4.3.2.1. Aşırı Bilgi

Teknoloji çağı olarak ifade edilen 21. yüzyıl dünyasında, bilgi fazlalığı azımsanmayacak boyuttadır. Bu bağlamda beyin, karşılaştıklarının farkında oldukları ya da olmadıkları her bilgiyi ayıklamak için çeşitli kısayollara başvurmaktadır. Benson, bu kısayolları baz alarak aşırı bilgi sorununu beş alt problemde açıklayarak ilgili önyargıları bu problemlerin altına yerleştirmektedir (Benson, 2016):

2.4.3.2.1.1. Tekrar

Bireyler, deneyimlerinden elde ettikleri bilgileri belleklerinde stoklamaktadır. Hafızada bulunan bu stok bilgiler, daha kolay hatırlanma eğilimindedir. Ayrıca bireylerin günlük yaşantısında sık sık karşılaştığı bilgiler de hafızada yer edinmesi kolay olan bilgiler olarak belirtilmektedir.

2.4.3.2.1.2. Farklılık

Bireylerin karar verme sürecinde karşılaştığı komik, tuhaf, ürkütücü, dikkat çekici, üzücü; kısacası yoğun bir ilgi gösterdiği bilgiler, durağan, "her zamanki" gibi olan bilgilerden daha çok öne çıkmaktadır.

2.4.3.2.1.3. Değişim

Bireyler, bilginin değişimini ve değişimin de ne yönde geliştiğini fark etmektedir. Bu bağlamda bilgiyi, değişimin gerçekleştiği yöne doğru atfetme eğilimindedirler.

2.4.3.2.1.4. İnanç

Her birey, desteklediği ve inandığı durumları onaylayan ayrıntılara yönelmektedir. Kısacası birey, kendi yaşantısında inandığı durumlarla çelişen ayrıntıları yok saymaktadır.

2.4.3.2.1.5. Kusur

Birey, kendisinin sahip olduğu eksiklikleri ve kusurları görmeden önce başkalarının eksiklik ve kusurlarını görme eğilimindedir.

2.4.3.2.2. Yetersiz Anlam

Her ne kadar birinci sorunda dünyadaki aşırı bilgi yüklemesinden bahsedilse de bazen bireylerin dünyayı karmaşık algılaması ve kendi dünyalarının, gerçek dünyanın bir parçası olması gerçeği, yetersiz anlam sorununu ortaya çıkarmaktadır. Birey, bilgisinin az olduğu noktada boşlukları "bildiğini sandığı" bilgilerle doldurmakta ve gerekirse bazı noktaları kendi içinde birleştirmektedir. Bu durumda birey, kendi zihninde küçük dünyasını düzenlemektedir.

2.4.3.2.2.1. Hikaye Yaratma

Hikaye yaratma süreci, eksik bilginin varlığı ve bireyin bu eksik bilgiyi dahi filtrelediğinin farkındalığı altında gerçekleşmektedir. Bu bağlamda bireylerin hiçbir zaman hikayenin tamamına sahip olamayacağı

öngörülmektedir. Ancak yine de beyin, tamamlanmış hissetmek için hikayeyi kendi bilgileri doğrultusunda tamamlamaktadır.

2.4.3.2.2.2. Boşluk Doldurma

Yetersiz anlam sorununun açıklamasında da belirtildiği gibi; bilgide herhangi bir boşluk bulunması halinde birey, bu boşluğu bilinen, genellenen, deneyimlenen bilgilerle doldurma eğilime girmektedir. Ayrıca ilerleyen süreçte birey, kesin bilgi ve doldurulan bilgi arasındaki ayrımı da unutmaktadır.

2.4.3.2.2.3. Hayal Etme

Birey, deneyimlerinde elde ettiği olumlu dönütleri, sevdiği, bildiği veya güvendiği şeyleri, bu şekilde olmayan şeylerden daha iyi hayal etme eğilimindedir. Bu bağlamda bireylerin doldurduğu boşlukların kalitesi ve değerinin belirlenmesi açısından da hayal etme eğilimi önem arz etmektedir.

2.4.3.2.2.4. Sadeleştirme

Bireylerin bilinçaltı, eksik bilgi varsayımı altında olasılıkları yanlış hesaplama eğilimindedir. Bu durumda beyin, olasılıkların daha da yanlış hesaplanmaması ve bireylerin üzerinde düşünmesinin kolaylaşması açısından sadeleştirme yapmaktadır.

2.4.3.2.2.5. Varsayma

Bireyler, karşılıklı bireylerin ne düşündüğünün bilindiğini varsaymaktadır. Bu bağlamda aslında kendisinin karşı tarafın düşüncelerini bilmesi ve karşı tarafın da kendisinin düşüncelerini bildiği düşünülmektedir. Sonuçta birey kendi zihnini, yine kendi zihnine göre modellediği bir duruma düşmektedir.

2.4.3.2.2.6. Yansıtma

Bireylerin herhangi bir iş takvimi üzerinde iyi ya da kötü değişimlerin planlanmasında başarılı olmaması nedeniyle beyin, şimdiki algısını ve varsayımlarını, geçmiş ile geleceğe yansıtmaktadır.

2.4.3.2.3. Hızlı Aksiyon Alma İhtiyacı

Benson (2016)'ya göre, bireyin belirsizlik altında hareket edebilme yeteneği bir lütuftur. Bu bağlamda birey hızlı aksiyon alma ihtiyacı doğrultusunda yeni bilgiyi, var olan duruma entegre etmeye çalışarak ne derece etkileyeceğini değerlendirmekte, karar alma sürecine uygulamakta ve gelecek tahminleri doğrultusunda yeni içgörüleriyle hareket etmektedir.

2.4.3.2.3.1. Güven

Birey, hızlı aksiyon almak için yaptığı şeyin önemli olduğunu hissederek seçim sürecine güvenmelidir. Gerçek hayatta bu durum aşırı güven olarak tanımlansa da birey kendine güveni olmadan hızlı aksiyon alamamaktadır.

2.4.3.2.3.2. Şimdiki Zamanın Tercihi

Gelecekten gecikmeli ve uzak olan bir beklentiye girmek yerine, şimdiki zamanda hemen erişilebilir ve ilişkilendirilebilir hususlara daha çok değer verilmektedir.

2.4.3.2.3.3. Yönlendirilmiş Enerjiyle Motive Olma

Davranışsal İktisatçı Newton'un birinci hareket yasası gibi; hareket halindeki nesne, hareket halinde kalmaktadır. Bir iş için zaman ve enerji harcanması durumunda, birey aksiyonu durdurma noktasına gelse dahi, yaptığı bu harcama sayesinde güdülenmektedir. Kısacası, işin bitmesi için aksiyon almak motive edici niteliktedir.

2.4.3.2.3.4. Hatadan Kaçma

Bireyler, hata yapmaktan kaçınmak için var olan statükosunu koruma eğilimi göstermektedir. Bunun için öncelikli risk almamayı tercih etmektedirler. Seçim yapmaları gerektiği durumda ise en az riskli olarak algıladıkları seçenekleri tercih etmektedir.

2.4.3.2.3.5. Basitliğin Tercihi

Karmaşık durumlarda, zaman ve enerji açısından daha kullanışlı seçenekler olsa da hızlı ve basit olanın yapılması tercih edilmektedir.

2.4.3.2.4. Ne Hatırlanmalı?

Dünyadaki aşırı bilgi varlığı, bireylerin bu bilgiyi ayıklamasını da gerektirmektedir. Bu doğrultuda hatırlanması ve unutulması gereken bilgiler arasında bir sirkülasyon hakimdir. Bireyin bu noktadaki amacı, gelecekte faydasının yüksek olacağını varsaydığı bilgiyi tutmaktır. Bunun yanı sıra genellenmiş bilgilerin ayrıntılara tercih edilmesi gibi daha "kolay" yöntemlere de başvurmaktadır.

2.4.3.2.4.1. Pekiştirmek

Beyin, bir olay gerçekleştikten sonra düzenleme süreci başlatmaktadır. Bu süreçte olayın bilgileri güçlenebilmekte, unutulabilmekte, ayrıntılar değişebilmekte veya yeni detaylar eklenebilmektedir.

2.4.3.2.4.2. Ayrıntıların Ayıklanması

Genellemelerin ayrıntılara tercih edilmesi, beynin, ayrıntıları süreçten ayıklamasına neden olmaktadır.

2.4.3.2.4.3. Basitleştirme

Genelleme sürecinin zor olması nedeniyle olayların, bütünü temsil eden temel parçalara indirgenmesi yolunun tercih edilmesine yol açmaktadır.

2.4.3.2.4.4. Depolama

Anılar, yaşanmışlık ve önem sırası gibi faktörlere göre sıralanarak kodlanmaktadır. Fakat bu durum, bilginin asıl değeriyle daha az ilgili olan çeşitli koşullardan etkilenebilmektedir. Benson (2016)'ya göre bu koşullar; başka nelerin olduğu, bilginin kendini nasıl gösterdiği ve bilginin kolay bulunabilme olasılığıdır.

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT YAKLAŞIMIYLA YEŞİL ÜRÜN İNCELEMESİ

3.1. Yeşil Ekonominin Ortaya Çıkışı ve Tanımı

Birinci bölümde ifade edildiği üzere, sürdürülebilir tüketimin en önemli iki boyutunu, ihtiyaç ve sınır kavramları oluşturmaktadır. Buna göre dünya iç ve dış limitlere sahip kapalı bir sistem olarak tanımlanmaktadır. İnsanların, hayat standartlarını karşılamaları için gerekli olan ihtiyaçlarını sağlamaları iç limite bağlıdır. İnsanlık, gelecek neslin varlığını da kabul etmeli ve tüketimini bu doğrultuda ayarlamalıdır. Buna göre iç limit, insanların doğal kaynakları ne ölçüde tüketeceğinin bir sınırıdır. Ayrıca gelecek neslin ihtiyaçlarının, iç limitleri sınırlandırdığı görülmektedir. İlgili tüketimin dünyanın taşıma kapasitesine yapacağı baskı ise dış limitle ifade edilmektedir. Bu durumda dünyanın sınırları, insanlığın tüketiminin sınırını da belirlemektedir. İç ve dış limitlerin gözetilmesi, sistemde eşitlik ve kalite gibi faktörlerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

İç ve dış limitlerin belirleyici faktörleri olan, dünya ve nesiller arası ilişki bağlamında üç model ortaya çıkmaktadır (Weiss, 1992: 6-7):

- Birinci model, tüketimin tamamen görmezden gelindiği "*Korumacı Model*"dir. İlgili modelde mevcut neslin doğal kaynak tüketimi oldukça düşüktür. Düşük tüketimin, önemli bir değişim yaratmayacağı belirtilen bu model, sanayileşmiş bir dünya için mantıklı değildir.
- İkinci model ise tam olarak sanayileşmiş dünyayı ifade eden "*Zenginlik Modeli*"dir. Bu modelde mevcut nesil, ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda her türlü tüketimi çekinmeden gerçekleştirmektedir. Bu sayede ilgili modelin gelecek nesillerin zenginliğini de sağlayacağı öngörülmektedir. Bu bağlamda insan yapımı sermayenin, doğal sermaye yerine ikame edildiği; daha değerli kabul edildiği görülmektedir. Fakat zenginlik modeli, her ne kadar gelecek nesil için zenginlik yaratacağını ifade etse de iç ve dış limitlerin aşılacağı bir tüketim, gelecek neslin varlığının önemsenmediğini de göstermektedir. Kısacası mevcut neslin tüketimi, dünyada uzun vadeli tahribata ve geri döndürülemez hasarlara yol açacaktır.
- Son model ise, doğal kaynak muhasebesinin yapılmasını hedefleyen "*Çevresel Ekononomi Modeli (Yeşil Ekonomi)"*dir. Çevresel ekonomi modeli, her neslin hak ve sorumluluklarının olduğu varsayımına dayanmaktadır. Tüketim de bu doğrultuda şekillenmektedir. Mevcut nesil, dünyanın önceki nesilden emanet alındığını ve dünyada gelecek neslin hakkının da olduğunu bilmektedir. İlgili hakkın, gelecek nesillere ulaşması için tüketiminin muhasebesini yapmakla sorumludur. Bu bağlamda doğal kaynakların sınırlarına saygı gösterirken çevreyle olan ilişkisini

de şekillendirmesi gerektiği görülmektedir. Çevresel ekonomi modeli, iç ve dış limitlerin varlığını kabul eden ve buna göre aksiyon alan bir modeldir.

Yeşil ekonominin temeli, 20. yy. ortasında şekillenen "yeşil" hareketine dayanmaktadır. Yeşil hareket, özellikle ikinci dünya savaşı sonrası ülkelerin ekonomilerini büyütme yarışına girmesi sonucu yaratılan çevre kirliliği ve yoksulluk gibi çevresel ve sosyal konuları odak noktası haline getirmiştir (Kıpırtı, 2017: 27). Yeşil hareketin savunucuları, dünyada refah ve zenginlik gibi ekonomik değerlerin öncelikli olmasını eleştirmektedir. Bu ekonomik değerlerin yanı sıra, sürdürülebilir kalkınma anlayışının sosyal boyutunu ifade eden; eğitim, istihdam, insana yakışır iş gibi konuları ve çevresel boyutunu ifade eden ekosistemin korunması, tahribatın önlenmesi, yeşilin korunması gibi konuların gündeme gelmesini önermektedirler. Ayrıca, sosyal ve çevresel adaletin yaratılmasının ekonomik adaleti de sağlayacağını belirtmektedirler. Bu bağlamda yeşil hareket, sürdürülebilir kalkınma anlayışının çevresel ve sosyal boyutuna gerekli önemin verilmediğini savunmaktadır.

Yeşil hareketin sürdürülebilir kalkınmanın çevresel boyutu hakkındaki ilk girişimi, ABD'de Dünya Günü (Earth Day) organizasyonunun gerçekleştirilmesi olmuştur. Dünya Günü, gezegeni daha yaşanabilir kılmak amacıyla çevre bağlamındaki ilk ulusal ölçekli harekettir. Organizasyonun amacı; yeşilin korunması, sürdürülebilirliğin yeşilliğinin sağlanması, ekosistemin korunması, sosyal adaletin sağlanması gibi hususlardır (Dinç, 2015: 36). 1971 yılında "yeşil" terimini ilk defa kullanan ise çevreci sivil toplum örgütü olan Greenpeace'dir (Kıpırtı, 2017: 27). Bu bağlamda yeşil hareketin tabana yayılmaya başladığı görülmektedir. Yeşil terimiyle amaçlanan; çevre ve barış temelinde sosyal ve çevresel yaklaşımlar yaratmak ve davranışların değişmesinde öncü olmaktır.

"Yeşil ekonomi" teriminden ilk defa 1989 yılında "Blueprint for a Green Economy (Yeşil Ekonomi için Mavi Kitap)" adlı raporda bahsedilmiştir (Kıpırtı, 2017: 27). Rapor, sürdürülebilir kalkınma perspektifinde hazırlanmıştır. Buna göre yazarlar, sürdürülebilir kalkınmaya kötümser yaklaşmakta ve amaçlara ulaşılamayacağını belirtmektedir. Bu bağlamda sürdürülebilir kalkınma, yeşil ekonomi ve sermaye ilişkisi kurmaktadırlar. Raporda, sürdürülebilir kalkınma anlayışına iyimser yaklaşıldığı; insan yapımı sermaye artırılırken, yaratılan tahribatın doğal sermayeyi azalttığı belirtilmektedir. Bu durumda iktisadi büyüme amacıyla doğal sermayenin tüketiminin sürdürülebilir bir yaklaşım olmadığını belirtmektedirler (UNEP, 2011: 17). Sürdürülebilir kalkınma amaçlarına ulaşmak için yeşil ekonominin politika aracı olarak kullanılabileceğini öne sürmüşlerdir. Her ne kadar politika aracı olarak öne sürseler de yeşil ekonomi genel kabul gören bir kavram olamamıştır.

1992'de gerçekleşen Rio Zirvesi'nin 5 çıktısından biri olan Gündem 21, yeşil ekonominin ulusal ölçekten uluslararası ölçeğe ulaşmasında en önemli etkenlerden biri olmuştur (Dinç, 2015: 36). Gündem 21'de, yeşil ekonominin önemi ve gerekliliklerinden bahsedilmektedir (Kıpırtı, 2017: 27). Bu bağlamda

sürdürülebilir kalkınmanın sadece ekonomik perspektiften ele alınması ya da iki perspektifle ele alınması yerine; ekonomik, sosyal ve çevresel olarak üç perspektifin tamamının ele alınması gündemde yer almıştır. Gündem 21, üretim perspektifinden tüketim perspektifine dönüşümün gerçekleşmesinin gerekliliği üzerinde durmuştur. Ayrıca bu tüketimin küresel boyutta ele alınması gerektiğini belirtmiştir. Çünkü tüketim, hem çevresel hem de sosyal boyutta incelenebilen bir kavramdır. Sürdürülebilir kalkınmanın iç ve dış limitlere uygun hareket etmesi için yeşil ekonomi kavramını öne sürmekte ve ilgili bağlamlarda açıklamaktadır. Bu sayede Gündem 21, çevresel ve sosyal etkilerin anlaşılmasında dönüm noktasıdır.

Küresel sorunların devam etmesi nedeniyle sürdürülebilir kalkınma politikasının amaçlara ulaşmada yetersiz kalması UNEP'in de çeşitli raporlar aracılığıyla yeşil ekonomiyi gündeme taşımasına neden olmuştur. Özellikle 2008 Krizi sonrasında yeşil ekonominin bir politika aracı olarak gündeme geldiği görülmektedir (Kıpırtı, 2017: 27). Ekonomik iyileşmenin, yeşil ekonomi politikası aracılığıyla gerçekleşebileceği öne sürülmüştür. Bu bağlamda 2009 yılında UNEP, "A Global Green New Deal" raporunda yeşil ekonomi hakkında analizler yürütmüş ve gelişmesi için birtakım politika destekleri sunmuştur. Rapor; karbon salınımı, su kaybının korunması gibi çevresel konulardan ve yoksulluğun azaltılması gibi sosyal konulardan oluşmaktadır (UNEP, 2009'dan akt. Suluk, 2011: 43).

Ekonomik kaygıların devam etmesi 2011 yılında UNEP'in "Green Economy Initiatives (Yeşil Ekonomi Girişimi)" adlı başka bir rapor daha yayımlamasına neden olmuştur. İlgili raporda, yeşil ekonominin büyümeyi herhangi bir şekilde engellemeyeceği; aksine yeni bir büyüme motoru yaratabileceği ifade edilmiştir (UNEP, 2011: 16).

2012 yılında Brezilya'da gerçekleşen Rio+20, yeşil ekonomi fikrinin küresel bir politika aracı olabileceği hususunda dikkat çeken konferanslardan biri olarak gösterilmektedir. Konferansta, yeni sürdürülebilir kalkınma amaçlarının geliştirilmesi sürecinde UNEP'in de güçlendirilmesi kabul edilmiştir. Bu bağlamda sürdürülebilir kalkınma anlayışının bir alt dalı olarak yeşil ekonomi düşüncesi anlam kazanmıştır. İlgili konferans, yeşil ekonomi düşüncesinin küresel bağlamda dikkat çeken bir politika aracı olarak görülmesine olanak tanımıştır (Kıpırtı, 2017: 29). Bu çerçevede Rio+20'nin maddelerinden ikisi "*Yoksullukla Mücadele ve Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Yeşil Ekonomi"* ile *"Sürdürülebilir Kalkınma için Uluslararası Çerçeve"dir* (Okumuş, 2013: 21). Maddelerden de görüldüğü gibi; sürdürülebilir kalkınma ve yeşil ekonomi ilişkisi uluslararası çerçeve için önem arz etmektedir. Küresel ekonominin yeşillenmesiyle; ekonomik bağlamda gelişim sağlanması için sosyal ve çevresel sorunlarla ilgilenilmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur. Doğal kaynakların korunması ve çevresel problemlerin azaltılması gibi çevresel konularla, işsizlik ve yoksulluk rakamlarının düşürülmesi ile sağlık ve eğitim konularında iyileştirmelerin gerçekleştirilmesi gibi sosyal konulara değinilmiştir

(Suluk, 2011: 43-44). Bu bağlamda yeşil ekonominin bir politika aracı haline geldiği ve uluslararası bağlamda bir tepki yarattığı görülmektedir.

Sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir tüketim gibi sürdürülebilir kalkınmanın alt dalı olarak ortaya çıkan yeşil ekonomi kavramının da birden çok tanımı bulunmaktadır. Yeşil ekonominin sürdürülebilir kalkınmaya yeni bir yaklaşım getiren, en geniş ve kullanılan tanımı UNEP tarafından yapılmıştır. UNEP'e göre yeşil ekonomi: "*Çevresel riskleri ve ekolojik kıtlığı azaltmayı planlarken aynı zamanda adalet ve insan refahını da gözeten ekonomik bir model*" olarak tanımlanmaktadır (UNEP, 2011: 1-2). Yeşil ekonominin bilinen başka bir tanımı OECD tarafından yapılmaktadır. OECD'ye göre yeşil ekonomi: "*Biyoçeşitlilik kaybı, çevresel tahrip ya da doğal kaynakların sürdürülemez kullanımının engellerken, sürdürülebilir kalkınmayı da sağlayacak bir strateji*" olarak tanımlanmaktadır (OECD'den akt. Kıpırtı, 2017: 28). UNEP'in "Green Economy Initiatives" raporunda da yeşil ekonomi için "yeni bir büyüme motoru" yaratacağı ifade edilmişti. Bu durumda ekonomik kalkınma için yeşil ekonomiye geçişin önem arz ettiği görülmektedir. Bu bağlamda yeşil ekonomi; kaynakların etkin kullanımını sağlayacak, istihdam yaratırken geliri artıracak, karbon salınımı ve çevresel kirlilik için aksiyon alacak, biyoçeşitlilik ve ekosistemdeki tahribatı önleyecek ve enerji etkinliğini artıracak aksiyonlar almayı hedeflemektedir (UNEP, 2011: 1-2). UNEP'in tanımından da anlaşıldığı gibi yeşil ekonomi, ekonomik boyutun yanı sıra sosyal ve çevresel boyutları gözetmeyi amaçlamaktadır. Eğer yeşil ekonominin hedefleri sağlanırsa, bu boyutlarda da gelişme yaşanacağı öngörülmektedir.

Boulding, "kapalı ve açık ekonomi" üzerinden örnek vererek, sistemin iç ve dış limitlerine saygı gösterilmesi ve buna göre aksiyon alınması gerektiğini belirtmişti. Lawson'a göre yeşil ekonomi de üç temel üzerine kurulmaktadır (Lawson, 2006: 24):

- Birincisi, sonlu bir uzayda sonsuz genişlemenin olmayacağıdır.
- İkincisi, sonlu kaynaktan sonsuz faydalanılmayacağıdır.
- Üçüncüsü ise sistemdeki her şeyin birbirine bağlı olduğudur. Bu durumda her insanın, iç ve dış limitlerin farkına vararak ihtiyatlı davranması gerektiğini belirtmektedir.

Yeşil ekonomi sosyal boyut olarak işsizliğin ve yoksulluğun azaltılması, onurlu bir yaşam ve refahın artırılması, gelişmişlik düzeyi farklı olan ülkelerin birbirine yaklaştırılarak sosyal şartların iyileştirilmesi gibi unsurları amaçlamaktadır. Bu bağlamda yeşil ekonomi, sürdürülebilirliğin başarılı olmasını ekonomik adalete bağlamaktadır (UNEP, 2011: 19). Kısacası yeşil ekonomi, dünyadaki doğmuş ve doğacak her insanı; nesli kapsayan, sosyal eşitliğin yaratıldığı sürdürülebilir bir toplumu hedeflemektedir.

3.2. Yeşil Ekonomi Göstergeleri

Yeşil ekonomi göstergeleri ekonomik, çevresel ve sosyal olmak üzere üç küresel boyuta da hizmet etmektedir. Bu bağlamda yeşil ekonomi göstergeleri dört kategoriye ayrılmaktadır. Her kategori, ilgili boyutların incelendiği istatistiki verilerden oluşmaktadır. Kategoriler şu şekilde açıklanmaktadır (Okumuş, 2013: 23):

- Birinci kategori, çok düzeyli ve çok indeksli sisteme, ekonomik faaliyetler ile doğal kaynakların bütünleşmesine ve sistem teorisi ile yapım yöntemlerine dayanan istatistiki verilerden oluşmaktadır. Yale Üniversitesi ve Columbia Üniversitesi tarafından hazırlanan "Çevresel Performans Endeksi (EPI) ve Dünya Bankası tarafından sunulan "Yeşil İstatistik Cüzdanı" buna örnek olarak verilebilmektedir.
- İkinci kategori; Doğal Hayatı Koruma Vakfı'nın yayımladığı "Yaşayan Gezegen Endeksi" ya da "ekolojik ayak izi göstergeleri" gibi eko-kaynak ve çevreye atıfta bulunan istatistiki verilerden oluşmaktadır.
- Üçüncü Kategori; sosyal boyutu ifade eden, BM Kalkınma Programı'nın "İnsani Gelişme Göstergeleri (HDI)" gibi "toplumsal" endeks faktörlerini içeren istatistiki verilerden oluşmaktadır.
- Son kategori ise parasal hesaplamalara dayalı endeks sistemleriyle ifade edilmektedir.

3.3. Tüketim Vizyonunun Yeşil Tüketime Dönüşümü

Dünya'nın 21. yy.'ı, değişim ve dönüşüm yüzyılı olarak görülse de çok önemli bazı sorunlar gündemi meşgul etmektedir. Nüfusun artmasıyla birlikte, doğal kaynakların bilinçsizce tüketimi, biyoçeşitliliğin azalması, ormanların tahrip edilmesi, hava, toprak ve su kirliliğinin artması, zararlı atıkların çoğalması, enerji ve kaynak verimliliğinin düşmesi gibi nedenler; ozon tabakasının incelmesi, küresel ısınma ve iklim değişikliği gibi küresel sonuçlara neden olmaktadır (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 113-114). İçinde bulunulan zamanı ve geleceği tehdit eden bu sorunlar, aşırı tüketim çerçevesinde meydana gelmektedir.

İlgili yüzyılın trendi tüketimdir. Ritzer'in (2019) ifade ettiği gibi, birbirini destekleyen akılcılaşmış tüketim araçlarının birleşerek tüketim katedrallerini oluşturması ve tüketiciyi manipüle ederek yönlendirmesi gibi nedenler iki sonuca yol açmaktadır; tüketim toplumunun yaratılması ile tüketicinin itibar kazanması ve aşırı tüketimin çeşitli sorunlara yol açmasıdır. Sürdürülebilirlikten uzak olan bu tüketimin boyutu, yaşam kalitesini de etkileyen bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Çeşitli istatiksel veriler, ilgili sorunların %30-40'ının tüketicilerin tüketim kalıpları nedeniyle oluştuğunu

kanıtlamaktadır (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 113). Bu durum tüketimin dönüşümünü de beraberinde getirmektedir.

Dünya ülkelerinde küresel sorunlara karşı ilginin artması nedeniyle, öncelikli müdahale aracı olarak "teknoloji" gündeme gelmiştir. Tüketim çerçevesindeki araştırmaların çoğu, doğal kaynakların verimliliğini artırmak amacıyla teknolojinin kullanımını desteklemektedir. Fakat tüketicinin neden olduğu çevresel sorunların çözümü için teknolojinin yetersiz kaldığı da yine bu çalışmalarda ortaya konmuştur (Mont, Plepys, 2008: 533). Teknolojinin yanı sıra, üretim sistemleri ve politikalar gibi faktörler, her ne kadar sürdürülebilirliğin gelişiminde önem arz etse de tüketim kalıplarının ve tüketici davranışlarının değişmemesi, bu faktörlerin katkısını zayıflatmaktadır (Peattie, 2010: 196-197). Dolayısıyla, öncelikli olarak tüketim vizyonunun değiştirilerek sürdürülebilirlik bağlamında yeniden oluşturulması gündeme gelmektedir.

Sürdürülebilir tüketim olarak adlandırılan bu süreç, tüketim davranışlarının çevreye duyarlı olarak değişmesini ve sürdürülebilir kalkınma amaçları doğrultusunda bir hayat tarzının yaratılmasını ifade etmektedir. Aşırı tüketim hakkındaki endişeler, sürdürülebilir tüketim hakkındaki çalışmaların öneminin artmasına neden olmuştur (Kızgın vd. 2017: 775). Örneğin nüfus artışı nedeniyle araba kullanımının artması, et tüketiminin yükselmesi, fosil yakıt miktarının artması gibi temel bireysel tüketim faaliyetleri, sürdürülebilirlikten uzaklaşmakta ve aşırı tüketime yol açmaktadır. Bu bağlamda sürdürülebilir tüketim için bireysel eylem gerektiği de görülmektedir (Mont, Plepys, 2008: 533).

3.3.1. Sürdürülebilir Tüketimin Davranış Boyutu Olarak Yeşil Tüketim

Sürdürülebilir tüketimin birey bazında davranış boyutunu, yeşil ekonomi stratejisinin temel unsurlarından biri olan "yeşil tüketim" kavramı oluşturmaktadır. Bu bağlamda yeşil tüketim kavramı bir müdahale unsuru olarak gündeme gelmektedir. Hem sürdürülebilir tüketimin sağlanmasında hem de genel anlamda sürdürülebilir kalkınma amaçlarının başarılmasında, yeşil tüketim önemli bir faktör olarak gösterilmektedir (Saba, 2019: 3). İlgili sorunlara karşı duyarlılığın artmasını ve tüketim davranışlarında olumlu değişikliklerin yaratılmasıyla yaşam kalitesini yükseltmeyi hedefleyen sürdürülebilir tüketim anlayışının, birey bazında yeşil tüketim davranışının yerleşmesiyle gerçekleşeceği öngörülmektedir (Saba, 2019: 89).

Yeşil tüketim kavramı, ilk defa 1970'lerde ABD'de "toplumsal pazarlama" alanında çevre sorunlarının da konuşulmasıyla gündeme gelmiştir (Peattie, 2010: 198-199). Sürdürülebilir tüketim kavramı gibi yeşil tüketim de kendi içinde oksimoron barındırmaktadır. Yeşil; çevresel kaynakların korunmasını ifade ederken, kavramsal zıttı olan tüketim ise bu kaynakların yok edilmesini tanımlamaktadır (Peattie, 2010: 196-197). Bu bağlamda yeşil tüketimin çevresel sorunlara yönelik ortaya çıktığı düşünülmektedir.

Kavramın çeşitli tanımları incelendiğinde de çevresel boyut üzerinden tanımlandığı görülmektedir. Yeşil tüketim kavramı; bireylerin içinde bulundukları dünyaya ve gelecek kuşaklara dair sorumluluk, kaygı ve saygı göstererek tüketim süreçlerinde, sahip olduğu ürünlerle ihtiyacını gidermesinin mümkün olmadığı durumda yeşil ürünleri tercih etmesi olarak tanımlanmaktadır (Peattie, 2010: 201). Yeşil tüketim sayesinde çevre sorunlarının ortaya çıkmasının yanı sıra ilgili sorunlara çözümlerin de önerildiği bir tüketim faaliyetinin yaratımı hedeflenmektedir (Saydan, Kanıbir, 2007: 216).

Yeşil tüketim, her ne kadar bireyin tüketimlerini çevre odaklı ele alan bir kavram olarak görünse de aynı zamanda sosyal ve ekonomik boyutları da kapsayan bir kavramdır. Örneğin, tüketicinin vegan gıda satın alması, ilk olarak yeşil tüketimin çevresel boyutunu akla getirse de, tüketicinin damak tadı ve kişisel sağlığına dikkat etmesi gibi faktörleri de içermektedir (Peattie, 2010: 196-197). Aynı zamanda yeşil tüketim ile yeşil ürün satın almanın ötesine geçilerek, daha az maddi kaynakla mutluluğa ulaşılma amacı da güdülmektedir. Bu bağlamda yeşil tüketim kavramıyla, bireyin tüketim kalıplarının değişimi ve tüketim seviyesinin düşürülmesinin amaçlandığı görülmektedir (Mont, Plepys, 2008: 533).

Sürdürülebilir ve temiz bireysel tüketim eylemini ifade eden yeşil tüketim kavramının bünyesinde dört temel unsur barınmaktadır (Dülgeroğlu, Başol, Öztürk Başol, 2016: 5). İlgili unsurlar; *yeşil tüketici, yeşil ürün, yeşil lojistik* ve *yeşil pazarlamadır*. Sürdürülebilir tüketimin bireysel davranış boyutunu ifade eden yeşil tüketim kavramıyla, tüketim sürecinde fiyat ve kalite unsurlarının yanı sıra, sosyal ve ahlaki unsurların da etkili olduğu vurgulanmaktadır (Saba, 2019: 96). Bu açıdan, hem ürünün niteliği ve niceliği hem de tüketicinin niyetinin önem kazandığı görülmekte; bu kapsamda yeşil tüketimin yeşil tüketici ve yeşil ürün olarak adlandırılan iki boyutu aşağıda incelenmektedir.

3.3.1.1. Yeşil Tüketim Süreci ve Yeşil Tüketici

Küresel sorunların ortaya çıkmasının nedenlerinden biri olarak tüketim toplumunun mikro ajanı olan tüketici görülmektedir. Kısacası bu fonksiyonuyla tüketici faktörü olumsuz bir itibara sahip olmaktadır. Bu bağlamda ulusal ve uluslararası arenada, ilgili küresel sorunların çözümü için üretimden tüketime kayan ve yeşil tüketim olarak tanımlanan anlayışın hakim olduğu görülmektedir (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 85).

Saha ve Darnton (2005) da tüketim toplumlarının aşırı tüketime yol açtığını "sürekli tüketim, pazarlama, üretim, işleme, atık ve kirlilik gibi nedenler geniş çaplı çevresel zarara yol açar" iddiasıyla ifade etmiştir (Saha, Darnton, 2005'ten akt. Fontes, Moreira, Carlos, 2021: 248). Mont ve Plepys (2008), ilgili sorunların giderilebilmesi için teknolojik çözümlerin yetersiz kaldığını belirtirken, Nakıboğlu (2003) ise teknolojinin yanı sıra tüketicinin davranış kalıplarında ve yaşam tarzında da değişiklik yaratılması gerektiğini belirtmektedir (Saba, 2019: 89-90). Küresel sorunlara yol açan aşırı tüketimin nedeni; tüketici tercihleridir. Bu durumda, tüketicinin hangi ürünü nasıl tükettiği ve tüketim miktarı gibi unsurlar

da küresel açıdan soruların çeşidini ve şiddetini artıran faktörler olarak görülmektedir (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 85).

3.3.1.1.1. Tüketici Kaygısı ve Tüketici Bilinci

Küresel sorunların yanı sıra tüketicilerin evlerinin içinde de çeşitli sorunların ortaya çıktığı görülmektedir. Örneğin doğanın kirlenmesi, kimyasal alerjiler, riskli doğum oranının artması, çeşitli kanser vakalarında artış görülmesi, obezitenin yaygınlaşması, içme suları ve yiyeceklerin sağlıksız hale gelmesi gibi sorunlarla sıkça karşılaşılmaktadır (Saba, 2019: 97). Tüketicilerin makro sorunlardan mikro boyutta etkilendiklerini fark etmeleri, aynı zamanda tüketim davranışları hakkında kaygılanmalarına da neden olmaktadır. Kaygı ise tüketicilerin bilinçlenerek sorumluluk duygusunun tetiklenmesine neden olan faktördür.

Son yıllarda sorunların çözümü için, tüketicilerin tüketim davranışlarının ele alınması ve doğal kaynakların sınırının anlaşılmasıyla çevreye olan ilgi artarken, aynı zamanda bilinçli ve sorumluluk sahibi tüketicilerin ortaya çıkmasına da neden olmuştur (Saba, 2019: 90). Tüketiciler tarafından bu doğrultuda çevrecilik kavramı da farklı zamanlarda farklı tanımlanarak şekillenmiştir. Bu bağlamda 1960'larda uyanmayı, 1970'lerde harekete geçmeyi, 1980'lerde hesaplı olmayı ve 1990'lardan sonra ise pazarda güç olmayı ifade etmektedir (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 113). Özellikle 1980'den sonra doğal kaynakların sınırlı olduğunun fark edilmesi sonucu kendini "çevreci" olarak tanımlayan tüketici sayısında artış görülmektedir (Saba, 2019: 90). Bu tüketicilerin, diğer tüketicilerden farkı; zihinlerinde satın alma ve tüketime karşı çevreci bir endişe taşımalarıdır (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 87). Tüketicinin duyduğu endişenin ölçüsü ise kaygı olarak adlandırılmaktadır. Zimmer vd. (1994) kaygıyı, "yeşil" konular hakkındaki duygulara bağlı olan genel bir kavram olarak ele almakta ve endişeyi temsil ettiğini söylemektedir. Bu bağlamda Dunlap ve Jones'in de (2012) dediği gibi kaygı aslında farkındalık ve çözümün parçası olma arzusunun bağlantısı olarak kendini göstermektedir (Dunlap, Jones, 2012'den akt. Fontes, Moreira, Carlos, 2021: 249). Kaygı, tüketicinin sorunlara karşı bireysel bir katkıda bulunma isteği ve çözüm çabasını desteklemeyi ifade etmektedir (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 117). Yeşil farkındalık ve yeşil satın alma davranışının yansımaları ise kaygının boyutu olan bilinç kavramının varlığı ile ortaya çıkmaktadır (Fontes, Moreira, Carlos, 2021: 249).

Tüketici bilinci; çevresel sorunların kitle iletişim araçlarıyla duyurulması, sivil toplum kuruluşlarının faaliyetlerinin önem kazanmasıyla, ulusal ve uluslararası yasal düzenlemelerin getirdiği çeşitli uygulamaların yaygınlaşması gibi faktörler sayesinde gelişerek artmaktadır (Ay, Ecevit, 2005: 243). Çünkü ilgili gelişmelerle tüketici, kendi davranışları ve sorunlar arasında bir neden sonuç ilişkisi olduğunu daha net anlamakta ve gelecek hakkında daha fazla kaygılanmaktadır. Bu durumda mevcut yaşam standartlarının ve tüketimin sürdürülebilir olmadığını görmektedirler. Sonucunda ise bireyler,

daha çevreci olan, doğal kaynakların sınırlarına saygı gösteren bilinçli tüketim davranışıyla hareket etmeleri gerektiğini daha net anlamaktadırlar.

Kısacası sorunların mikro etkilerinden tüketicilerin direkt olarak etkilenmesi, daha fazla bilinçlenmesini sağlamış ve satın alma davranışlarına da bunu yansıtmaya çalışmışlardır (Kızgın vd. 2017: 768). Bilinçli tüketici varlığının, sorunların çeşidinin ve şiddetinin azalmasını ve aynı zamanda yüksek standartlara sahip toplumsal bir hayatın var olmasını da sağlayacağı düşünülmektedir (Saydan, Kanıbir, 2007: 240).

3.3.1.1.2. Yeşil Satın Alma Davranışı

Literatürde, bilinçli ve sorumlu satın alma davranışına atıfta bulunmak amacıyla "yeşil satın alma davranışı, çevre yanlısı davranış, çevre dostu davranış, çevresel olarak sürdürülebilir davranış" gibi çeşitli kavramlar kullanılmaktadır (Fontes, Moreira, Carlos, 2021: 250). Bu çalışmada yeşil satın alma davranışı kullanılacaktır. Yeşil satın alma davranışı; kaygı sonucu gelişen bilincin, daha güçlü bir yeşil tüketim değeri ortaya koymasına bağlı olarak eylemlerinin sorumluluğunu üstlenebilmesi ve aksiyonlarında bunu gösterebilmesidir. Bu bağlamda tüketiciler, eylemlerinin sınırlı çevre üzerindeki olumsuz etkilerini minimum seviyeye indirmeye çalışarak, sorumlu ve bilinçli satın alma davranışı sergilemektedirler. De Casto (2001), yeşil satın alma davranışını "çevreyi iyileştirmek ve doğal kaynakları korumak amacıyla bireyin tek başına ve/veya grup halinde yer aldığı eylemler dizisi" olarak tanımlamaktadır (De Casto, 2001'den akt. Fontes, Moreira, Carlos, 2021: 250). Görülmektedir ki tüketici kaygısının yarattığı bilinç, satın alma davranışını etkinleştirici bir güç niteliğindedir (Shiel, Paço, Alves, 2019: 3).

Yeşil tüketiciler, çevresel ilgileriyle satın alma davranışlarını da "yeşil" boyutta gerçekleştirmektedirler. Bu bağlamda 1989-1990 yılları arasında yapılan bir araştırma, çevreye ilgili olan tüketicilerin sayısı ile satın alınan yeşil ürün sayısı arasında pozitif korelasyon olduğunu kanıtlayarak bu savı desteklemektedir. Ayrıca 1992 yılında 16 ülkede yapılan başka bir araştırma, ilgili ülkelerin 15'inde tüketicilerin %50'sinden fazlasının çevre kirliliğine karşı duyarlı olduğunu da göstermektedir. Fakat bu araştırmaların yanı sıra, 1990'ların başında yapılan bazı çalışmalar ise ilgili iddiaları desteklememektedir. 1991 yılında Simmons Pazar Araştırmaları Bürosu tarafından yapılan çalışma, çevresel ilgi ve yeşil ürün satın alma davranışı arasında düşük korelasyon olduğunu göstermektedir. Schlossberg ve Winski de 1991 yılında yaptıkları çalışmalarda, tüketicilerin çevresel ilgileri ve bu ilgiyi yeşil satın alma davranışına dönüştürmeleri arasında zayıf bir ilişki olduğunu tespit etmiştir (Schlossberg, Winski, 1991'den akt. Ay, Ecevit, 2005: 241).

Yeşil satın alma davranışı, "*kamusal alan*" ve "*özel alan*" olarak tanımlanan iki ayrı alana sahiptir. Kamusal alan; kamusal olarak gerçekleştirilen aktivizm, sorumlu vatandaşlık ve çevre politikalarına destek gibi çevre yanlısı faaliyet ve eylemleri kapsamaktadır. Özel alan ise tüm bireyleri kapsamaktadır.

Örneğin bir tüketicinin kişisel ya da hane içinde tüketilecek ürünlerin satın alınması, aynı ürünlerin tüketilmesi ve tüketim sonucu oluşan atıkların elden çıkarılmasını da içeren tüm davranışları kapsayan bir alandır (Fontes, Moreira, Carlos, 2021: 250). Bu bağlamda aslında, yeşil satın alma davranışının mikro anlamda tüketici bilincinin ve sorumluluğunun bir göstergesi olduğu görülmektedir.

Tüketici, geliştirdiği bilinç kapsamında "Mevcut tüketim hızıyla, gelecekte aynı tüketim düzeyindeki bir yaşam standardını devam ettirecek yeterli doğal kaynağa sahip miyiz?" sorusuna "hayır" cevabını verdiğinde "yeşil tüketici" konumuna geçmektedir. Odabaşı (1992) yeşil tüketici kavramını "satın alma aksiyonunu kullanarak, hem kendisini hem de çevresindeki bireyleri korumayı amaçlayan tüketiciler" olarak tanımlamaktadır (Odabaşı, 1992'den akt. Ay, Ecevit, 2005: 240-241). Burada, yeşil tüketicinin geniş bir tanımının yapıldığı görülmektedir. İlgili tanımdan yeşil tüketimin bir süreç olduğu ve bu durumun yeşil satın almayla başlayacağı; bunun için ise yeşil tüketicinin varlığının önem kazandığı anlaşılmaktadır.

Tüketici davranışları, dört değişken doğrultusunda farklılık göstermektedir. Bunlar; *tüketimi azaltma, zararlı ve savurgan tüketim kalıplarının değiştirilmesi, yeşil ürün tercih edilmesi* ve *atık toplama* olarak bilinmektedir (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 115). Tüketicilerin ilgili değişkenlere dikkat ederek "yeşil" satın alma davranışları gerçekleştirmesi, aynı zamanda yeşil farkındalığa sahip olduklarının da bir göstergesidir. Çünkü tüketiciler, yeşil tüketici olma doğrultusunda davranışlarını değiştirme eğilimine girmektedir. Fakat yeşil satın alma davranışı gerçekleştirmelerinde dört farklı faktör de rol oynamaktadır. Bunlar; *algılanan tüketici etkinliği, çevresel kaygı, ürünün bulunabilirliği* ve *kollektivizmdir* (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 116). İlgili faktörler, dört değişkeni etkilemektedir. Bu bağlamda, çevresel kaygı duyan ve bilinç geliştiren yeşil tüketicinin, yeşil ürünün de bulunabilir olduğu ve tüketim bilincine sahip bir toplumda dört farklı değişkenin her birine olumlu yansımalar yaratacağı öngörülmektedir. Tüketicinin savurgan olan tüketimini azaltacağı, yeşil ürün tercihiyle satın alma davranışlarını da "yeşil" yönünde değiştireceği ve atıklar konusunda da sorumluluk sahibi olacağı düşünülmektedir. Çeşitli araştırmacılar da yeşil satın alma davranışını üç temel değişken üzerinden incelemiştir. Bunlar; *çevreyle ilgili bilgi düzeyleri, psikolojik faktörler* ve *demografik özellikler ile sosyo-ekonomik değerlerdir* (Saba, 2019: 97). Bu bağlamda yeşil satın alma davranışına karar verilmesinin ve aksiyona geçilmesinin bir süreç olduğu anlaşılmaktadır.

Yeşil farkındalığa sahip tüketici; kirliliğe karşı, algılanan tüketici etkinliği yüksek, yeni fikirlere açık, ürünün nasıl çalıştığıyla ilgili, merakını tatmin etmeyi hedefleyen ve kişisel güvenliğinin sağlanması ihtiyacını duyan tüketicilerdir (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 88). Bu doğrultuda, satın alma davranışını "yeşillendirmek" için birtakım maliyetlere de katlanmak durumundadır. Bunlar; yeşil ürünlere daha fazla ödeme yapmak, şişe yıkama ya da plastik ayıklama gibi süreçlerde efor sarf etmek, bazen kusurlu ikame ürünü kabul etmek ve gerektiğinde ürün tüketimini azaltmaktır. Her bir maliyet

unsuru, tüketicinin normal hayatındaki alışkanlıklarının terk edilmesini de gerektirmektedir. Bu süreçte tüketicinin yeşillenmesi faydasının yanı sıra stres gibi unsurlar da ortaya çıkmaktadır (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 88). Tüketicinin ilgili maliyetlere katlanması için bilgi düzeyi önem arz etmektedir. Küresel sorunu bir tehdit olarak algılamalı; bu tehdit için çeşitli maliyetleri göze almalıdır. Bu durumda hangi düzeyde tehdit oluşturduğunu belirleyebilmek için elindeki bilgileri kullanmaktadır. İlgili bilgiler, tüketicinin bilinçli ve yeşil bir satın alma davranışına dönüşmektedir (Kızgın vd. 2017: 769). Literatürdeki tüketici odaklı araştırmaların çoğu da bilgi ve bilinçlendirmeye dayanmaktadır. Fakat ampirik çalışmalar, bilgi araçlarının somut değişikliklere teşvik etmede bu zamana kadar yetersiz kaldığını da öne sürmektedir (Mont, Plepys, 2008: 537).

3.3.1.1.3. Yeşil Tüketici: Yeşil Tüketim Süreci Aktörü

Yeşil tüketici, çevreyle bağlantılı olan her türlü ilişkisini bilinçli olarak değerlendirmektedir. Buna göre sürdürülebilir çevresel şartların sağlanması amacıyla, hem satın alma gücünü hem de tüketici haklarını kullanan, gelecek nesillerin yaşama hakkına saygılı ve kaygılı olan, aynı zamanda kendisinin ve çevresindekilerin sağlığını gözeten, yeşil ürünler satın alan ya da aksiyonlarını bu çerçevede değiştirmeye istekli davranışlar sergileyen tüketiciyi ifade etmektedir (Leblebici Koçer, Delice, 2016 114; Saydan, Kanıbir, 2007: 217). Yeşil tüketicinin misyonu, zenginlik ya da maddi çıkarın maksimizasyonu değildir. Aksine, egoist amaçlar yerine daha toplumsal değerlerin gözetilmesi ve sürdürülebilir mütevazi bir hayat yaşamın sürülmesi gerektiğini beyan etmektedir (Huttunen, Autio, 2010: 146). İlgili tanımlarda yeşil tüketim düşüncesinin genel hatlarından bahsedilse de tüketicilerin hem çevresel hem de sosyal boyutu dikkate aldığı da görülmektedir.

Pattie (2001) yeşil tüketiciyi, "*satın aldığı üründen beklentisi olan ve belirli ürünleri almaktan ve tüketmekten kaçınan kişi*" olarak tanımlarken, ilgili beklentileri; hem tüketicinin hem de çevresindekilerin hayatlarına zarar vermeyen yöntemlerle üretilen ve tüketilen, enerji israf etmeyen, kirlilik oluşturmayan, kısa ömürlü olması nedeniyle gereksiz atığa neden olmayan, üretimden tüketimine ve hatta tüketim sonrası atıkları ile çevreye zarar vermeyecek, aşırı ambalajlı olmayan ürünler şeklinde açıklayarak tanımı daha geniş çerçevede ele almaktadır (Pattie, 2001'den akt. Saydan, Kanıbir, 2007: 217). Yeşil tüketiciler, yeşil satın alma davranışının sadece kamusal alana bırakılmaması gerektiğini savunarak, yeşil ürün maliyetinin yüksek olması nedeniyle fiyatlara yansıyan farkı ödeyerek alternatif yeşil ürünlere, daha az ambalajlı, daha küçük, geri dönüştürülebilir, eko-etiketli ürünlere yönelme eğilimine sahiptirler (Huttunen, Autio, 2010: 150).

Yeşil tüketiciler, tüketimleri hakkında araştırma yapan ve bu araştırma sonuçlarını çevresiyle paylaşan; dikkatli alışveriş yapan bireyler olarak da ifade edilmektedir (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 88-89). Yeşil ürünleri dikkatli şekilde incelemenin yanı sıra, yeşilliği hakkında şüphe duydukları ürünleri satın

almaktan çekinmektedirler. Dahası, ürünün "green washing (yeşil boyama)" içerdiğini fark etmesi halinde, boykot gerçekleştirmekten de çekinmemektedirler.

Yeşil boyama terimi, işletmelerin yeşil bilince sahip olmadan pazardaki tanıtım kampanyalarında "yeşil"i imaj unsuru olarak kullanmaları şeklinde tanımlanmaktadır. Bu bağlamda yeşil tüketici, ilgili ürünlerin ve işletmelerin yeşil olduğu iddialarını gerçekçi bulmamaktadır. Yeşil tüketici, "yeşil ürün" hakkındaki olumlu ya da olumsuz araştırma sonuçlarının tamamını çevresiyle paylaşan tüketicilerdir. Bu bağlamda bir ürünün yeşil olmasının paylaşılması gibi, yeşil olmaması da çevreyle paylaşılmaktadır. Kısacası yeşil tüketicinin bilinci, kollektif bilince bürünmektedir. Bu bağlamda bir tüketim bilincinin oluşacağı da öngörülmektedir. Tüketim bilincinin oluşmasında; işletmelerin, ahlaki olarak olumsuz görülen, tüketiciye ve topluma karşı hem sorumsuz hem de duyarsız ürün uygulamaları karşısında gösterilecek anlamlı ve grup halindeki tepkiler önemli rol oynamaktadır (Saba, 2019: 91-93). Fakat kollektif bir tepkinin yanı sıra bireysel bir tepkinin de her zaman alınmadığı bilinmektedir. Bu çerçevede tüketiciler, literatürdeki çalışmalarda çeşitli gruplara ayrılmaktadır. Bu grupların içindeki yeşil tüketiciler grubu da kendi içinde bazı gruplara ayrılmaktadır.

Örnek olarak ABD'de genel bir tüketici kitlesi üzerinde yapılan araştırmaya göre tüketiciler üç gruba ayrılmaktadır. Bunlar; *aktif çevreciler, ılımlı çevreciler* ve *çevreci olmayan tüketicilerdir* (Saydan, Kanıbir, 2007: 217-218):

- *Aktif çevreciler,* incelenen yeşil tüketiciler gibi aksiyon almaktadır. Bu tüketiciler, ürünlerin etiketlerini okumakta; yeşil ürünleri seçmekte, geri dönüştürülebilir ambalajlı ürünleri tercih etmekte ve şişelenmiş ürünlerde depozitolu olanları tercih etmektedir. Ayrıca öznel iyi oluşlarını, çevreci sivil toplum örgütlerine para yardımı yaparak sergilemektedirler.
- *Ilımlı çevreciler* ise bazı yönlerden yeşil tüketici gibi davranmaktadır. Bu tüketiciler, bireysel çabanın çevreye olumlu etki yaratacağını öngörmektedir. Bu durumda yeşil farkındalığa sahip oldukları söylenebilmektedir. Fakat ılımlı tüketiciler, satın alma davranışlarına yeşil farkındalıklarını yansıtamamaktadır. Özellikle yeşil ürünlerin alternatiflerine göre daha pahalı olması gibi bazı dezavantajlarda gri tüketici gibi davrandıkları görülmektedir. Her ne kadar iyi eğitimli ve yüksek gelirli olarak tanımlansalar da ılımlı tüketiciler, yeşil ürün satın almak için daha fazla para ödemeye karşı çıkmaktadır.
- Son olarak *çevreci olmayan tüketiciler*, gri tüketici olarak da tanımlanabilmektedir. Pazarlama alanında gri tüketici ifadesi kullanılırken, sosyal psikolojide "gönüllü olmayan sadeleştiriciler" ve geri dönüşüm literatüründe de "geri dönüşümcü olmayanlar" şeklinde kullanılmaktadır (Mcdonald vd. 2012: 446).

Çevreci olmayan tüketiciler; şikayetçiler ve duyarsızlar olarak ikiye ayrılmaktadır. Yeşil tüketici olamamalarının nedenini yeşil ürünlerin pahalı olması gibi faktörlere bağlamaktadırlar. Dolayısıyla yeşil sorumluluğu diğer tüketicilere yıkmaktadırlar. Yeşil tüketim hakkındaki bilgi ve bilinç düzeyleri ise oldukça zayıftır. ABD'de yapılan bu çalışma tüketicilerin yeşil ya da gri tüketici kapsamında ayrılabileceklerini göstermekte ve bu tüketicilerin özelliklerini kısaca açıklamaktadır.

Charter ve arkadaşları (2000) da çalışmalarında genel bir tüketici kitlesini ele almakta ve kendi içinde beş gruba ayırmaktadır. İlgili gruplara ayırmak için yeşil farkındalık ve duyarlılık faktörünün tüketimler üzerindeki etkisini kullanmaktadır. Bu gruplar; *aktifler, basit kullanıcılar, yeniler, kayıtsızlar* ve *umutsuzlar* olarak adlandırılmaktadır. Her bir grubun tüketici tipolojisi farklılık göstermektedir.

- *Aktifler,* sıklıkla yeşil ürün ve hizmet satın almakta ve bu yeşil satın alma davranışını tekrarlamaktadır. Bu durumda aktifler aslında yeşil tüketiciler olarak da tanımlanabilmektedir.
- *Basit kullanıcılar* ise yeşil farkındalığa sahip olup yeşil ürün satın alsalar da yeşil satın alma davranışları alışkanlık haline gelmemiştir.
- *Yeniler,* tüketimlerinde yeşil ürün ve hizmetlere az yer veren tüketici grubudur. Kayıtsızlar ve duyarsızlar grubu ise önceki çalışmadaki çevreci olmayan tüketici grubu gibi tüketim sergilemektedir.
- *Kayıtsızlara* göre çevresel sorunlar, diğer tüketicilerin problemidir. Bu durumda herhangi bir aksiyon almak için çaba göstermemektedirler.
- *Umutsuzlar* ise yeşil farkındalığa sahip olmayan ve çevresel problemlere önem vermeyen tüketici kitlesini ifade etmektedir (Charter ve ark., 2000'den akt. Saydan, Kanıbir, 2007: 217-218).

McDonald vd. (2012) de çalışmasına, Peattie'nin (1999) yeşil tüketici olmadığı önermesiyle başlayarak tüketicileri*; çevirmenler (translators), istisnalar (exceptors)* ve *seçiciler (selectors*) olmak üzere üç gruba ayırmaktadır.

- *Çevirmenler*, hayatlarının bir kısmında yeşil tüketiciler iken diğer kısmında gri tüketici olmaktadırlar. Yeni bir alışkanlığı benimsemek ya da alışkanlıktan vazgeçmek için net bir gerekçe gördüklerinde tüketimlerinden fedakarlık yapmayı düşünen bireylerdir. Bu gerekçe tüketimin, kişi, grup ya da çevre açısından zararlı olduğunun görülmesidir. Fakat çalışmada, çevirmenlerin net gerekçenin görülmesi ve bilginin aranması sürecinde pasif olduğu söylenmektedir. Bu durumda aslında ikna sürecinden ziyade bilgiye erişimi sıkıntılı olan tüketici grubunu tanımlamaktadır. Bunun yanı sıra bilgiye sahip olduklarında ise daha az eleştirel olma eğilimindedirler. Fakat yine de büyük resmi görmek açısından yetersiz oldukları

öne sürülmektedir. Genellikle resmin; atıkları azaltmak, su kullanımını düşürmek ve evsel enerji gibi somut parçalarını görmektedirler.

- *İstisnacılar* ise sürdürülebilirliği hayatlarının her alanında öncelik haline getiren, en gelişmiş sürdürülebilirlik anlayışına sahip tüketicileri tanımlamaktadır. Bu bağlamda iç ve dış limitlerin korunması için bireysel değişim ve kişisel fedakarlığın anahtar olduğunu düşünmektedirler. Ayrıca seçmenlerin aksine ürün hakkında araştırma yaparak bilgi edinme becerisine sahiptirler. Yine de McDonald vd. göre, istisnacılar da hayatlarının en az bir yönünde gri tüketiciler gibi davranmaktadırlar.
- Son olarak *seçiciler* de sürdürülebilir tüketimin sadece bir yönünü seçen ve ona odaklanan tüketicileri ifade etmektedir. Kısacası sadece bir açıda yeşil tüketici olarak hareket ederken, diğer tüm açılarda gri tüketici gibi davranmaktadırlar. Bu bağlamda hevesli bir geri dönüşümcü ya da Afrika'daki bir çocuğa sponsor olan tüketici, hayatının geri kalanında sürdürülebilir olmayan bir tüketim sergiliyorsa, o birey "seçiciler" grubuna girmektedir. Dahası seçiciler, bu durumu çelişki olarak görmemektedir. Bu bağlamda McDonald vd. (2012) çalışmasında yeşil tüketicilerin dahi, gri ve yeşil tüketim arasında bir dengeye kilitlendiğini ve "yeşil" yerine "yeşilci" olarak sınıflandırılabileceğini ifade etmektedir (Mcdonald vd. 2012: 452-456).

3.3.1.2. Yeşil Ürün

Yeşil ürün, talebi oluşturan yeşil tüketicinin misyonuna paralel şekilde tanımlanmaktadır. Buna göre yeşil ürün; yeşil düşünme biçimi doğrultusunda ortaya çıkan ve tüketiciye, topluma, çevreye ve herhangi bir canlıya zarar vermeyen üründür. Üretim, tüketim ve kullanım sonrası atık sürecinde çevreye duyarlı olan bu ürünler, tüketicilerin beklentisini karşılayacak tatmin edici yapıya da sahiptir (Dülgeroğlu, Başol, Öztürk Başol, 2016: 5). Fakat yeşil ürün sadece tüketicinin tatmin olması amacıyla üretilmemektedir. Aynı zamanda gezegendeki tüm varlıklara zarar vermemeyi ve enerji ile diğer kaynakların kullanımını minimuma indirmeyi amaçlamaktadır. Yeşil farkındalığa sahip yeşil tüketiciler, yeşil ürün talep etmektedir.

Bir ürün yeşil olmak için çeşitli süreçlerden geçmektedir. Ürün, geliştirilme aşamasından dağıtım ve pazarlama aşamasına ve hatta tüketim sonrası aşamaya kadar birtakım süreçlerden geçerek yeşil sıfatını kazanmaktadır. Ottman'a (1993) göre, yeşil ürün geliştirmenin; *hammadde kazanımı süreci, üretim ve dağıtım süreci, ürün kullanımı ve paketleme* ile *kullanım sonrası süreç ve atıklar* olmak üzere dört aşaması bulunmaktadır.

- *Hammadde kazanım süreci*; ürünün yeşil olması için gereken niteliklerin aksiyona dönüşmeye başladığı aşamadır. Bu aşamada temel amaç, gezegenin korunması ve sürdürülebir kullanımıdır. Bu doğrultuda; çevre ile canlılar ve doğal kaynakların korunması hedeflenmektedir.

Yenilenebilir kaynakların sürdürülebilir kullanımı desteklenmektedir. Yeşil ürünün hammaddesinin kazanılması sürecinde ortaya çıkan atıkların minimuma düşürülmesi ve kirliliğin önlenmesi ise diğer hedeflerdir.

- *Üretim ve dağıtım sürecinde* ise; kullanılan materyallerin minimum olması, üretimde su ve enerji verimliliğinin sağlanması ilk amaçlanan konulardır. Bu aşamada dikkat edilen bir diğer husus; çevreye zararlı etkileri olduğu bilinen hava, su ve toprak emisyonlarının önlenmesi ya da azaltılmasıdır.
- *Ürün kullanımı ve paketleme sürecinde*; tüketicinin sağlığına zarar vermeyecek ve çevre güvenliğini tehdit etmeyecek ürünler, doğal kaynakları koruma ve enerji verimliliğini sağlama amacı doğrultusunda üretilmekte ve paketlenmektedir.
- Son aşama olan *kullanım sonrası ve atık sürecinde* ise tüketilen ürünün dışsallıklarının minimuma indirilmesi amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda ürünün geri dönüştürülebilmesi, yeniden kullanımı ya da tamir edilebilmesi, dayanıklılığı, çözünebilmesi, yakılması ya da güvenli şekilde depolanabilmesi gibi nitelikler önem arz etmektedir (Ottman, 1993'ten akt. Emekçi, 2017: 110).

Mishra ve Sharma (2010), ürünün yeşil olabilmesi için birtakım özellikler barındırması gerektiğini belirtmektedir. Bunlar; doğal şekilde yetiştirilmesi, geri dönüştürülebilir, yeniden kullanılabilir ya da çözünebilir yapıya sahip olması, içeriğinin herhangi bir zehirli kimyasal madde içermemesi ve sadece onaylanmış kimyasallardan ya da doğal içeriklerden oluşması, insan sağlığına zararlı katkı maddeleri içermemesi, hayvanlar üzerinde test edilmemesi, yeniden kullanılabilir ya da doldurulabilir kaplar gibi çevre dostu ambalajlara sahip olmasıdır (Mishra, Sharma, 2010'dan akt. Dülgeroğlu, Başol, Öztürk Başol, 2016: 5). Bunun yanı sıra bir ürün her ne kadar bu sürece dikkat edilerek üretilmiş olursa olsun, enerji ve kaynak kullanımı nedeniyle atık ve kirliliğe yol açan ürünler olarak da görülmektedir. Bu bağlamda tamamen yeşil ürün varlığı gerçekçi bulunmamaktadır. Bu doğrultuda, alternatifleriyle kıyaslandığında tüketiciye ve gezegene daha az zararlı ürünler, yeşil ürün olarak görülmektedir (Saba, 2019: 93-94).

Bir ürünün yeşil olmasında, ürünün kendi niteliklerinin yanı sıra; ürünün çeşidi, nerede, ne kadar sürede, kim tarafından ve hangi amaçla kullanıldığı da önem arz etmektedir. Bu durum için verilebilecek en iyi örneklerden biri alkali pillerdir. Alkali piller, içeriğinde civa bulundurduğunda yeşil ürün olarak tanımlanmamaktadır. Fakat içinde civa bulunmadığında yeşil ürün kapsamına girmektedir. Alkali pillerin içerisinde civa bulunmadığında dahi, diğer elementler nedeniyle yüksek oranda zehirli madde içerebildiği bilinmektedir. Bu bağlamda alkali piller, civa ve diğer zehirli maddeleri içerseler de tekrar şarj edilebilme özelliği gibi sürdürülebilir özellikler taşımaları durumunda yeşil ürün kapsamına girebilmektedirler (Saba, 2019: 94-95).

Tüketicilerin, ilgilendikleri ürünlerin "yeşil" olup olmadığını belirlemek hakkında sıkıntı yaşaması durumunda ise, ekolojik alışverişe rehber olan kitaplar bulunmaktadır. İlgili kitaplar, yeşil ürünlerin üzerinde durmakta ve taşıması gereken özellikleri tüketicilere tekrar açıklamaktadır. Her ne kadar tüketiciler kendilerini yeşil olarak tanımlasa ve ilgili kitaplarla kendilerini yeşil tüketime yönlendirseler de somut olarak alışverişlerinde bunu yansıtmadıkları da görülmektedir. Çalışmalar yeşil tüketicilerin, yeşil ürünler alarak yeşil satın alma davranışları gerçekleştirmemesini "beklenmedik" bir durum olarak ifade etmektedir. Bu durumun nedenleri; yeşil ürünlerin fonksiyonel olarak alternatiflerinden üstün olmaması, pahalı olmaları, eko-etiketlerin inandırıcı olmaması ve yeşil ürünlerin her yerde bulunmaması şeklinde belirtilmektedir. Bu durum ise pazardaki yeşil ürünün payında düşüşe neden olmakta ve aslında yeşil ürünlerin fiyatlarının yüksek olduğu bir döngüyü de devam ettirmektedir. Kısacası bu nedenler tüketiciyi, kısa vadede avantaj sağlayan düşük fiyatlı, yeşil olmayan ürünleri satın almaya yönlendirmektedir. Bu bağlamda, tüketicide yeşil farkındalık oluşturulması, yeşil olmayan ürünlerin orta ve uzun vadede dezavantajlı görülmesini sağlamaktadır. Yeşil farkındalık ile tüketiciler, yeşil ürünlere yönelim gösterebilmektedir (Saba, 2019: 94-95).

3.3.2. Yeşil Tüketiciye ve Yeşil Ürüne Yönelik Eleştiriler

Hakim neoklasik iktisadi görüş ve yeşil tüketici kavramı bazı paralel benzerlikler göstermektedir. Huttunen ve Autio (2010), yeşil tüketim yaklaşımında yeşil tüketiciyi; günlük yaşamında yaptığı ufak değişiklikler sayesinde gezegenin korunmasını sağlayacak rasyonel ve bilinçli tüketiciler olarak adlandırmaktadır (Huttunen, Autio, 2010'dan akt. Saba, 2019: 91). Bu bağlamda aslında tüketicinin kaygısı doğrultusunda oluşan bilincin, tüketicinin davranışlarını direkt yönlendirdiği varsayılmaktadır. Bu durumda yeşil tüketici, otokontrolü yüksek birey olarak da tanımlanmaktadır (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 88). Ayrıca yeşil tüketicinin gezegen hakkında kaygılanması ileri görüşlülük özelliğinin dışavurumudur. Çevreyle dikkatli ilişkiler kurarak, bu doğrultuda merakını da tatmin etmeye ve süreçleri anlamlandırmaya çalışan, çevrenin ödünç olduğunun farkında olan bireylerdir (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 117). Kısacası yeşil tüketici düşünmeden satın alma eğiliminde olmayan, homoeconomicus olarak görülmektedirler (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 88-89). Söz konusu yeşil tüketici tanımlaması, hakim iktisadi görüş olan neoklasik iktisadın varsayımını da barındırmaktadır.

Yeşil tüketimin ve dolayısıyla sürdürülebilir tüketimin başarısının, tüketicinin tüketim ve satın alma davranışlarının değişmesine bağlı olduğu öngörülmektedir. Bu bağlamda yeşil tüketicinin rasyonel olarak tanımlanması, herhangi bir faktörün etkisi olmaksızın, tüketiminin sürdürülebilirliğini sağlayacağını düşündürmektedir. Bu durumda tüketicinin iç ve dış limitler hakkında kaygılanmasıyla yeşil farkındalığının oluşacağı ve bu bilinç sayesinde tüketim ve satın alma davranışlarının da olumlu yönde gelişeceği tahmin edilmektedir.

Yeşil tüketici kavramı, bazı yönleriyle ekolojik iktisadın ekolojik vatandaşlık terimine benzerlik göstermektedir. Ekolojik vatandaş, ekolojik alan işgal ettiğinin farkında olan tüketiciyi ifade etmektedir. İlgili tüketiciler, iç ve dış limitlerin farkında olan bireylerdir. Satın alma davranışlarını, ekolojik alanlarının farkında olarak gerçekleştirmekte; davranış sonuçlarının muhasebesini yaparak, yeni satın alma davranışlarını da işgal ettikleri ekolojik alanı azaltmak doğrultusunda gerçekleştirmektedirler. Ekolojik vatandaşın itici gücü "ekolojik ayak izi" kavramı ve "sorumluluk" olarak ifade edilmektedir. Tüketicilerin ekolojik ayak izi metaforu ile tüketimlerinin farkında olacağı ve öznel iyi oluş temelinde iç ve dış limitlere karşı sorumluluklarını yerine getirme arzusu duyacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda ekolojik vatandaşın "sorumluluk" kavramıyla yeşil tüketicinin "kaygı"sının aynı çerçevede oluştuğu görülmektedir. Her iki kavram da aslında sürdürülebilir tüketim bilinci için motive bir güç olarak tanımlanmakta ve tüketicinin neyi, nasıl, ne kadar ve neden tükettiğini sorgulaması ve buna göre aksiyon almasını hedeflemektedirler. Hem yeşil tüketici hem de ekolojik vatandaş kavramı; teoride, rasyonel karar alabilen ve özünde iyi olan tüketicileri ifade etmektedir.

Tüketici çalışmalarının literatürü incelendiğinde, bazı çalışmalar kaygı ve yeşil satın alma davranışı arasında pozitif bir ilişki olduğunu öne sürse de birçok çalışma kaygı ve satın alma davranışı arasında zayıf bir ilişki olduğunu öne sürmektedir. Bu durumda bireyler, her ne kadar kendilerini yeşil tüketici ya da ekolojik vatandaş gibi kavramlarla tanımlamaya çalışsalar da literatürdeki birçok çalışma "iddialı" bu tanımlamalar ve satın alma davranışı arasında "tutarsızlık" olduğunu göstermektedir. Örnek olarak İngiltere'deki tüketicilerin %46-67'si organik ürünler hakkında olumlu bir tutum sergilese de tüketicilerin sadece %4'ü satın alma davranışlarına bu tutumu yansıtmaktadır (Leblebici Koçer, Delice, 2016: 113-114). Tüketicilerin, yeşil kaygı taşımasına rağmen bunu satın alma davranışlarına yansıtamama nedenleri pazarlama karması olarak ifade edilmektedir. Pazarlama karmasına göre; yeşil ürünlerin inandırıcılığı zayıftır ve bulunması da zordur. Ayrıca, yeşil ürünler her zaman alternatiflerinden üstün olmamakta, daha az etkin olarak algılanabilmekte ve daha pahalıya satılmaktadır (Çabuk, Nakıboğlu, Keleş, 2008: 88). Kısacası tüketicilerin bazılarının, birtakım yeşil farkındalığa sahip olmasına rağmen satın alma davranışlarına bunu yansıtmakta başarısız olduğu; ekolojik vatandaşlık ya da yeşil tüketicilik kavramlarını tam olarak gerçekleştirmedikleri söylenebilmektedir.

Hakim neoklasik görüşe göre tüketiciler, fiyat ve gelirin ana faktör olduğu ve dış etkilere bağışık rasyonel karar verici olarak görülmektedir. Fakat tüketicilerin satın alma davranışları, fiyat sinyallerine verilen rasyonel bir tepkiden daha karmaşıktır (Mont, Plepys, 2008: 532-533). Davranışsal iktisat da bu görüşü desteklemektedir.

Tüketicinin yeşil satın alma davranışı aksiyonunu almasını etkileyen bilgi, demografik özellikler ve psikolojik faktörler gibi unsurlar bulunmaktadır. Bunlar tüketicinin, psikolojik, sosyolojik ve kurumsal olan birtakım güçler tarafından yönlendirildiğini de göstermektedir. Bu bağlamda tüketici ve ürün

tüketimi gibi konuları ele almak ve anlamak için özellikle ekonomi, sosyoloji, psikoloji gibi çeşitli disiplinlerle multidisipliner bir yaklaşım gerekmektedir. Literatürdeki tüketim çalışmalarının sonuçları da tüketim kalıplarının sadece ekonomik güçler tarafından değil; aynı zamanda teknolojik, politik, psikolojik, sosyolojik ve çevresel faktörler tarafından da şekillendiğini göstermektedir (Mont, Plepys, 2008: 536). Davranışsal iktisat da bireylerin davranışlarını açıklamak için neoklasik modelin yetersiz olduğunu ifade etmektedir.

Tüketicinin yeşil satın alma davranışında, kaygı ve bilincin önemli olduğu vurgulanmaktadır. Davranışsal iktisadın ikili düşünme biçimindeki sistem 2 (Homoeconomicus (İktisadi İnsan) ve Sınırlı Rasyonellik bölümünde detaylı olarak değinildiği üzere) bilinçli düşünme biçimini de tanımlamaktadır. Bu bağlamda tüketicinin sistem 2'yi kullanması halinde, olası küresel sorunları öngöreceği ve önüne geçmek için aksiyon alarak yeşil ürün kullanımını tercih edeceği düşünülmektedir. Fakat davranışsal iktisat sistem 2 yerine sistem 1'in kullanıldığını ifade etmektedir. Çünkü sistem 1, sistem 2'ye göre daha hızlı ve esnek kararlar vermeyi mümkün kılmaktadır. Bu bağlamda sistem 1, otomatik düşünme biçimini ifade etmektedir. Davranışsal iktisada göre tüketicilerin tercihinin sistem 1 olması, davranışların otomatik gerçekleşme olasılığını yükseltmektedir. Böylelikle tüketicilerin daha kolay bir şekilde bilişsel önyargılar ve kısayollara takılacağı düşünülmektedir.

Tüketicilerin farkındalığı sonucunda sürdürülebilir tüketimin gerçekleşebileceği öngörülmektedir. Ancak, tüketiciden beklenen bu tutum, satın almaya yansırken değişmekte ve azalmaktadır. Bu durum, sürdürülebilir tüketim açısından yeşil farkındalığın yeterli olmadığını ve bunu etkileyen birtakım faktörlerin bulunabileceğini göstermektedir. Bu faktörler, ürün ya da çevre şartlarından kaynaklanabileceği gibi, bazı kişisel psikolojik durumlardan da kaynaklanabilmektedir. Bu durumda aslında tüketici rasyonel davranabilseydi, tüketici farkındalığa sahip olduğunda eksi ve artı tarafların muhasebesini yaparak, sürdürülemez durumu algılayabilirdi. Ancak ilgili çalışmalar da, bu durumun pratiğe tamamen yansımadığını göstermektedir. Ayrıca bu çalışmalar "yeşil tüketici" gibi birtakım tüketici tanımlamalarına da yer vermekte ve yeşil tüketiciyi de kendi içinde birtakım gruplara ayırmaktadır.

Literatürde yeşil tüketicinin tercihleri üzerine yapılan çalışmalar göstermektedir ki, pratikte yeşil tüketim süreci, yeşil tüketici ve yeşil ürün gibi faktörlerin ekolojik, sosyolojik ve psikolojik açıdan birtakım eksikliklere sahip olmaları nedeniyle gerçekleşmemektedir. Davranışsal iktisat açısından da bireylerin tamamen rasyonel olamayacağı ve bazı etkenlerden dolayı sınırlı rasyonel olarak hareket edeceği ifade edilmektedir. Her iki konuyu birbirine bağlamak gerekirse, sürdürülebilir tüketim sürecinde, iddia edilen "yeşil tüketici" ya da "ekolojik vatandaş" gibi kavramların homoeconomicus tanımı ve varsayımı ile bağlantılı olduğunu görülmektedir. Ancak pratikte de işlerin tamamen sürdürülebilir tüketim lehine işlemediği de görülmektedir. Bu durumda bireylerin sınırlı rasyonel

olduğu; ekolojik, ekonomik, sosyolojik, psikolojik içsel ve dışsal faktörlerden etkilenebildiği söylenmektedir. Bunların yanı sıra tüketici sınırlı rasyonel ise yeşil tüketim ve yeşil ürüne olan taleplerinde davranışsal iktisadın konusu olan bilişsel önyargılar ve kısayollara takılabileceği de düşünülmektedir.

Tüketicilerin "kaygı" ya da "sorumluluk" gibi motive edici güçler sayesinde "yeşil farkındalığa" sahip olmasının pratikte her zaman işe yaramadığı görülmektedir. Bu bağlamda rasyonellikten saparak kendi aleyhine bir dünya düzenine, sürdürülebilir olmayan bir tüketime devam ederek yaşamını süren tüketiciler, davranışsal iktisada göre sınırlı rasyonel olarak adlandırılmaktadır. Pratikte, tüketimlerinin sürdürülebilir olmamasına neden olan bazı bilişsel önyargılar ve kısayollar olabileceği varsayılmaktadır. Çünkü bu önyargılar ve kısayollar, tüketicilerin insansı doğansından kaynaklanan faktörlerdir. Bilişsel önyargılar ve kısayolların çok sayıda ve karmaşık yapıda olmaları, tüketicinin karmaşık satın alma tercihlerini de etkileyerek manipüle edebilmektedirler.

Ayrıca yeşil tüketici kavramının ihlali sadece yeşil olmayan ürünlerin tüketimiyle ilişkili olmamaktadır. Aynı zamanda yeşil bir ürünün gereksiz ve fazla tüketimi de sürdürülebilir olmayan bir tüketim olarak ifade edilebilmektedir. Çünkü tüketici, ihtiyacı olmayan ya da ihtiyacından fazla ürünü tüketmektedir. Ürünün yeşil ürün olması ya da olduğunun iddia edilmesi (literatürde "yeşil ürün"ün varlığının tam olarak mümkün olup olmadığına dair tartışmalar bulunmakta), ihtiyaç dışı bir tüketimin gerçekleşmediği anlamına gelmemektedir.

Tüketiciler, yeşil olmayan ürünlerin yanı sıra yeşil ürünleri de ihtiyaç dışı ya da ihtiyacından fazla tüketerek sürdürülebilir tüketimi gerçekleştiremeyeceklerdir. Bu durumda, yeşil tüketim de aslında sürdürülebilir olmayan tüketim anlamına gelmektedir. Bu çalışmada; yeşil tüketim sürecinde de günlük hayatta satın alma davranışlarında bazı bilişsel önyargılar ve kısayollara düşülebileceği ihtimali üzerinde durulmaktadır. Böylece, yeşil ürün tüketimi düşülen bilişsel önyargılar ve kısayollar neticesinde sürdürülebilir olmayan tüketime yol açabilecektir. Kısacası yeşil ürünün ihtiyaç dışı ya da ihtiyacından fazla tüketimi, bu bilişsel önyargılar veya kısayollardan kaynaklanabilmektedir. Bu bağlamda aşağıda bu bilişsel önyargılar ve kısayollar açıklanmakta ve tüketicilerin düşebileceği tuzaklar yeşil ürün çerçevesinde incelenmekte ve örneklenmektedir.

3.4. Yeşil Tüketicinin Etkilenebileceği Bilişsel Önyargılar ve Kısayollar

Bilişsel yanılgılar kodeksinde 4 ana başlık altında 188 önyargı bulunmaktadır. Bu bölümde, 4 ana başlık altında yeşil ürün tüketimi ile ilgili olduğu değerlendirilen bilişsel önyargılara yer verilerek, örneklerle bağlantı kurulmakta ve yeşil tüketim sürecinde düşülebilecek önyargılar açıklanmaya çalışılmaktadır.

Bilişsel önyargı tanımlarında, Elinç (2020) tarafından düzenlenen "Bilişsel Önyargı Kodeksi"nden yararlanılmıştır.

3.4.1. Aşırı Bilgi Varsayımı Altındaki Bilişsel Önyargılar

3.4.1.1. Moda Bağlı Hafıza Yanılgısı (Mood-Congruent Memory Bias)

İçinde bulunulan duygusal mod, tüketicinin kararlarını etkilemektedir. Bu bağlamda, insan psikolojik bir varlık da olduğundan yeşil tüketicinin bazı duygusal modları, satın alma davranışını etkileyebilecektir. Örneğin yeşil tüketici, kendini fiziksel görünüş olarak yetersiz hissettiği bir durumda alışveriş yapmaktadır. Her zaman uğradığı, yeşil ürünler satan makyaj standında kırmızı bir ruj denemiştir. Yeşil ürün olarak tanımlanan bu ruj, yeşil tüketicinin anlık ruh halini yükseltmiş ve daha iyi hissetmesini sağlamıştır. Bu bağlamda yeşil tüketici, yeşil olan kırmızı ruju satın alacaktır. Yeşil ürün satın alması yeşil bir tüketim olarak nitelendirilse de tüketicinin bu ürüne ihtiyacının olmaması, evde birçok alternatif rujunun bulunması ve hatta aynı kırmızı renk rujunun bulunması nedeniyle aslında sürdürülebilir olmayan bir tüketim gerçekleştirmiş olacaktır.

3.4.1.2. İhmal Suçu (Omission Bias)

Karşı tarafa zarar verecek bir davranışı yapmak ve karşı tarafın kendine zarar vereceği bir davranışı engellememek arasında oluşan bir yanılgıdır. Örnek olarak insanların tamamı rakibine bir zarar vermek istemese de yarısı rakibinin alacağı bir zararı önlemeyeceğini de ifade etmektedir. Bu durumda gezegene ya da gelecek nesle bilerek ve isteyerek zarar vermek istemeyen bir yeşil tüketici, aynı zamanda yeşil tüketim sürecini baltalayan durumları da önlemeyebilecektir.

3.4.1.3. Gözlemci Beklentisi Etkisi (Observer Expectancy Effect)

Bu etki, kendi düşüncelerindeki haklı yanların yüceltilmesi ve hata ya da çelişkili durumların dikkate alınmaması, görmezden gelinmesi olarak açıklanabilir. Örnek olarak yeşil tüketici, enerji tasarruflu ampul satın almıştır. Ampul, yeşil ürün olarak tanımlanmaktadır. Ampulü, gece lambası olarak kullandığı avizesine takmıştır. Bu bağlamda gece boyunca ışığı açık bırakarak ihtiyaç fazlası bir enerji tüketmiştir. Kısacası yeşil ürün, yeşil olmayan bir tüketimin parçası olmuştur.

3.4.1.4. Birim Bazlı Düşünme Yanılgısı (Base Rate Fallacy)

Bir düşüncenin genel özelliklerinin değil de belirli kısımlarının temel alındığı bir durum olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda yeşil farkındalığa sahip tüketicinin tamamen yeşil olma sürecinin bu yanılgı ile engellenebileceği düşünülmektedir. Bu duruma örnek olarak, hayatlarının sadece bir yönünde yeşil tüketici gibi davranan ama diğer yönlerinde gri olan tüketiciler örnek verilebilmektedir. Bu tüketiciler,

hevesli bir şekilde geri dönüşüm yapabilmekte ya da sadece evsel enerjiye önem vererek aksiyon alabilmekte, diğer tüketim alanlarında ise aynı hassasiyeti göstermemektedirler.

3.4.2. Yetersiz Anlam Varsayımı Altındaki Bilişsel Önyargılar

3.4.2.1. Kısıtlı Önyargı (Restraint Bias)

Özkontrolünü daha yüksek olarak algılama şeklinde tanımlanabilir. Örneğin, tüketici sadece ihtiyacı olan bir adet yeşil ürünü almak için alışverişe çıkmıştır. Kendisinin ihtiyacı olmayan herhangi bir ürün almayacağına emindir fakat alışverişte her zaman kullandığı yeşil bir markanın yeni bir yeşil ürün çıkardığını görmüştür. İhtiyacı olmamasına rağmen kendisini o ürüne ihtiyacı olduğuna ikna edebilir, gelecek hafta kullanacağına inandırabilir ve yeşil ürünü satın alma yoluna gidebilir. İhtiyaç dışı yapılan bu tüketim, sürdürülebilir olmayan tüketimi ifade edecektir.

3.4.2.2. Murphy Kanunu (Murphy's Law)

Bir durumun yanlış gitme ihtimalinin olması durumunda, o durumun kesinlikle yanlış gideceğini düşünmek olarak tanımlanmaktadır. Yeşil tüketici, dünya genelinde sürdürülebilir olmayan bir tüketim olduğunun ve yeni bir gezegen ihtiyacının er geç doğacağı ihtimalinin farkındadır. Bu bağlamda yeşil tüketici, yeşil ürünün satın alınması, kullanımı ve kullanım sonrası atık sürecinde daha rahat olacaktır. Bu bağlamda ilgili süreçlerde sürdürülebilir olmayan bir tüketime yol açma ihtimali doğacaktır. Çünkü yeşil tüketici, insanlar tarafından dünyanın sonunun er ya da geç geleceğini düşünerek tüketim gerçekleştirecektir.

3.4.2.3. Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting)

Bir mal ya da hizmete, reel değerinden farklı olarak paha biçilmesi olarak tanımlanmaktadır. Örneğin; bir deterjan markası, yeşil ürün olarak piyasaya sunduğu deterjanın aynı zamanda çimleri sulamak için kullanılabileceğini belirtmektedir. Bunun yanı sıra yeşil ürünün geri dönüştürülebilir maddelerden üretilen ve doğada kolayca çözünebilen ambalajı da ibrik şeklinde üretilmiştir. Yeşil tüketici, deterjana ihtiyacı olmamasına rağmen yeşil niteliği ve pratikliği nedeniyle bu ürünü satın alabilmektedir. Yeşil ürünü satın almasının arka planında, hobi olarak bitki yetiştirmesi gibi bir neden olma ihtimali de bulunmaktadır. Bu durumda aslında tüketici, deterjanın çok yönlü olması ve kendisinin işine yarayacak bir alanda kullanılabilmesi yönüyle tercih edecektir. Fakat evinde hali hazırda bitki sulamak için bir ibriğinin bulunması ve deterjanının henüz bitmemesi, ilgili tüketimin sürdürülebilir olmadığının göstergesidir. Yeşil tüketici, deterjana işlevselliği nedeniyle değerinden fazla paha biçerek satın almış olacaktır.

3.4.2.4. Grup Dışı Etkisi (Out-Group Homogenity Bias)

Kendi grubundaki insanları daha farklı görme önyargısı olarak bilinmektedir. Örneğin; bireyin, kendilerini yeşil olarak adlandıran bir gruba üye olduğu ve ilgili çalışmalara, projelere aktif katılım sağladığı bilinmektedir. Birey, aynı zamanda gruptaki bireylerin günlük hayattaki yeşil tüketim davranışlarını da bu çalışmalarda görmektedir. Bu bağlamda gruptaki bireylerin yeşil tüketici olduğu ve yeşil ürün tükettiği de konuşulmaktadır. İlgili birey, grubundaki yeşil tüketicilerin yeşil satın alma davranışlarını sürdürülebilir olmasalar da sürdürülebilir olarak görmektedir. Çünkü kendi de grubu "yeşil" olduğu için tercih etmiş ve gruba "yeşil" anlamı yüklemiştir. Bu bağlamda grup üyelerini de yeşil tüketiciler olarak tanımlamıştır. İlgili tüketicilerin, yeşil ürün satın almasını direkt yeşil olarak düşünmüş fakat bu yeşil ürünlerin sürdürülebilir olmayan şekilde tüketildiklerini ise görmezden gelme eğiliminde bulunmuştur.

3.4.2.5. Halo Etkisi (Halo Effect)

Gözlük takan, fiziksel olarak güzel bireylerin zeki ve hayatlarında daha başarılı olduklarına inanma önyargısıdır. Bu önyargıya göre, bireyin özellikleri, olumlu ya da olumsuz çağrışım yapan başka özelliklerle bağdaştırılmaktadır. Aynı durum, birey yerine bir ürünün bulunabilme ihtimali için de geçerlidir. Örneğin ürünün yeşil olması durumunda birtakım özellikler barındırdığı bilinmektedir. İnsan sağlığına ve çevreye zarar vermemesi, üretimde etkin kaynak kullanımı, geri dönüştürülebilir ambalaj, zararlı kimyasal içermemesi vb. özellikler, ürünün tamamen zararsız olduğu düşüncesine yol açmaktadır. Bu durumda bireyin algısı, ürünü "yeşil" olarak tanımlandığı için tamamen zararsız olması ve tüketiminde bir sorun olmaması gibi düşüncelerle bağdaştırmasına yol açacaktır. Böylelikle yeşil ürün tüketiminde daha rahat davranabileceği ve bu rahatlığın sürdürülebilir olmayan bir tüketime neden olabilecektir.

3.4.2.6. Operasyonel Sabitlik (Functional Fixedness)

Bir nesnenin, sadece geleneksel ve bilinen işlevine göre kullanılması önyargısıdır. Bu bağlamda ilgili nesne bir ürün de olabilmektedir. Örneğin yeşil tüketici, evindeki çamaşır ve bulaşık makinelerini daha yeşil ürünlerle değiştirmiştir. Yeşil çamaşır ve bulaşık makineleri, daha az su kullanımı ve daha düşük sıcaklıkta yıkama becerisi sayesinde enerji tasarrufu sağlama gibi özelliklere sahiptir. Yeşil tüketici aynı zamanda bu makinelerde kullanılabilecek yeşil bir deterjana da sahiptir. Fakat, uzun süreli alışkanlıkların getirdiği operasyonel sabitlik önyargısı nedeniyle, çamaşır ve bulaşık yıkamalarında temizlik kaygısı güderek eskisi gibi yüksek derecelerde yıkayabilme ihtimali bulunmaktadır. Böylece yeşil üründen beklenen özellikleri kullanmayarak eski alışkanlıklarına devam etmiş olacak ve istenen amaç doğrultusunda tüketim gerçekleştirmemiş olacaktır.

3.4.2.7. Kişisel Onaylanma Etkisi (Moral Credential Effect)

Onaylanmış aksiyonları nedeniyle özgüveni artan bireyin, daha sonradan yaptığı ahlak dışı olarak nitelendirilebilecek davranışları hakkında kaygılanmaması eğilimini ifade etmektedir. Bu bağlamda çevresi tarafından yeşil ürün tüketimi gerçekleştiren, gezegene ve kaynaklara saygılı ve duyarlı biri olarak bilinen yeşil tüketicinin, bu onaylanma nedeniyle özgüvenin yükseleceği ve otokontrol sorununa yol açacağı öngörülmektedir. Böylelikle yeşil tüketici, alışveriş sepetinde ihtiyaç dışı yeşil ürün bulundurabilmekte ya da her zaman kullandığı ürünün bir büyük boyutunu tercih edebilmektedir. Bunun yanı sıra, kendisinin ve çevresinin yeşil tüketici olduğunu onaylaması, satın alma davranışına daha sansasyonel şekilde de yansıyabilme ihtimali doğurmaktadır. Yeşil tüketici, nasılsa sepetinin yeşil ürün dolu olduğunu düşünerek, "bir defalık" yeşil olmayan ürünleri de satın alabilmektedir. Geniş bir sepette birkaç ürünün yeşil olmamasının, çevresi tarafından yeşil tüketici olarak gösterilmeyeceği anlamına gelmediğini düşünebilmektedir. Bu durumda tüketiminin sürdürülebilirliğinin yanı sıra tüketicinin yeşil olup olmadığı da sorgulanacaktır.

3.4.2.8. Bandwagon Etkisi (Bandwagon Effect)

Bir konu hakkında oran olarak çoğunluğun inandığı unsurun doğru olduğunun varsayılması olarak tanımlanmaktadır. Bu durumda yeşil tüketicinin çevresinin de yeşil tüketicilerden oluştuğu varsayıldığında; dikkat edilmesi gereken bir diğer husus, yeşil tüketimin niteliğidir. Çevresindeki yeşil tüketiciler yeşil ürün tüketimi gerçekleştiriyor olabilir. Fakat yeşil ürün tüketimleri sürdürülebilir değilse bu bir sorundur. Yeşil tüketici, çevresindeki herkesin bu davranışı sergilemesini gördüğünde bunun doğru olduğunu, sürdürülebilir tüketime bir zararı olmadığını düşünerek kendi de aksiyonlarını bu doğrultuda şekillendirebilmektedir. Kısacası çevresinin yeşil ürün tüketerek sürdürülebilir olmayan bir tüketim gerçekleştirmesi nedeniyle kendisi de tüketiminin niteliğini sorgulamayacaktır.

3.4.2.9. Örnek Boyutu Belirsizliği (Insensivity to Sample Size)

Örneklem büyüklüğünün küçük ya da büyük olmasına bakmadan anakütlenin tamamını temsil ettiğini düşünme eğilimi olarak tanımlanmaktadır. Tüketici, kendisini yeşil ürün tüketimi nedeniyle yeşil tüketici olarak tanımlayabilmektedir. Fakat tüm tüketim süreçleri incelendiğinde hayat tarzının sürdürülebilir olmayan bir şekilde devam etme ihtimali de bulunmaktadır. Her ne kadar yeşil ürün tüketimine özen gösterse de gideceği her noktaya arabasıyla giderek karbon salınımını arttırması gibi dolaylı sürdürülebilir olmayan tüketimler de hayatında yer edinmektedir. Fakat tüketici, yeşil ürün tüketiminin hayatındaki genel tüketime oranına bakmamaktadır. Bu bağlamda akşam yemeğinde yeşil ürün tüketmesi ya da giydiği kıyafetlerin yeşil olması, araba kullanımının yarattığı kirlilikle karşılaştırılınca tüketiminin yeşilliğinin sorgulanması ihtiyacını doğurmaktadır.

3.4.2.10. İlişkilendirme Yanılgısı (Illusory Correlation)

Birbirleri ile bağlantılı olmayan süreçlerin, aynı zamanda oluşması nedeniyle aralarında ilgi olduğunun düşünülmesi olarak tanımlanabilir. Örneğin, uzun süredir akla gelmeyen bir kişinin, o kişiyi düşünmeye başladıktan bir süre sonra araması nedeniyle ortaya çıkan bağlantı hissidir.

Yeşil tüketici, evdeki çamaşır makinesini tamamen işlevini yitirdiği zaman yeşil bir ürünle değiştirmeyi planlamaktadır. Tüketici bu fikirlere sahipken, makinesi bozulmuş ve her zaman girdiği mağazada, yeni gelen yeşil bir çamaşır makinesi olduğunu görmüştür. Bu durumda ilişkilendirme yanılgısına göre tüketici, makineyle bir bağlantı kuracaktır. İlgili bağlantı, evdeki çamaşır makinesi tamir edilip kullanılabilecekken yeni bir tüketim yaparak bu makinenin alınma zamanının geldiğini düşündürecektir. Tüketici, makineyi alma ihtiyacı hissedecek ve bunu aksiyonuna yansıtacaktır.

3.4.3. Hatırlanması Gerekenler Varsayımında Bilişsel Önyargılar

3.4.3.1. Son Olay Etkisi (Recency Effect)

Tarihsel perspektifte son yaşanan olaylardan edinilen duygusal deneyimler, insan zihninde daha fazla yer kaplamakta ve olayın daha net hatırlanmasına neden olduğunu ifade eden yanılgıdır. "Yakın zamanda olan daha iyi hatırlanır" şeklinde tanımlanabilir. Örnek olarak; yeşil tüketici, yakın zamanda kedisini kaybetmiştir ve bu durumdan derin üzüntü duymaktadır. Kedisinin ölmeden önce miyavlayarak uzandığını da çok net hatırlamaktadır. Olayın üzerinden bir ay sonra, girdiği yeşil ürün satan bir mağazada kedili bir tişört görmüştür. Tişört, yeşil ürünün gerektirdiği tüm özelliklere sahiptir. Fakat aslında yeşil tüketicinin yeni bir ürüne ihtiyacı yoktur. Tişörtün üzerindeki uzanan bir kedi deseni olmasının yanı sıra miyav yazısının bulunması, bireye en son yaşadığı kedisinin ölümünü hatırlatmıştır. Bu bağlamda tişörtle duygusal bağ kuran tüketici, kedisinin anısını yaşatacağını düşünmesi ve ürünün yeşil olması nedeniyle satın alma davranışı gerçekleştirmekte ve aslında ihtiyacı olmayan bir ürünü de almış olmaktadır.

3.4.3.2. Yanıltıcı Bilgi Etkisi (Misinformation Effect)

Bilinen bir duruma yeni bir bilgi eklendiğinde, durumun diğer hususlarının ayrıntılarını karıştırmayı ifade eden yanılgıdır. Bu duruma yeşil enerjili araba tüketimi örnek verilebilmektedir. Gerçekte yeşil bir tüketim için araba kullanımını azaltması, toplu taşıma kullanması ve hatta bisiklet kullanması gerektiğini bilen bir yeşil tüketici, sahip olduğu arabasını çevreye zararlı etkileri nedeniyle yeşil enerjili bir arabayla değiştirmek istemektedir. Bu bağlamda yaptığı araştırmalarda Tesla'nın elektrikli arabalarının temiz enerjiyle çalıştığını, çevreye verilen zararı minimuma indirmeyi hedeflediğini öğrenmiştir. Bu doğrultuda kendi arabasını satarak Tesla'nın yeşil enerjili arabasını satın almıştır. Fakat

aslında tüketici, ilgili tüketimin yeşil tüketimi tam olarak yansıtmadığını içten içe bilmektedir. Tesla'nın arabalarının niteliği hakkındaki bu bilginin satın alma arzusuyla birleşmesi, satın alma davranışını doğurmuştur. Bu davranış, yeni bir tüketimi de beraberinde getirmiştir ve sürdürülebilir tüketimin önünde bir engel olarak yer almıştır.

3.4.3.3. Dolaylı Önyargılar (Implicit Stereotypes)

Bireyin deneyimlerinin grup içindeki bir kişi, cinsiyet, din ya da ırka dayalı önyargı geliştirmesine neden olmasını tanımlayan bilişsel yanılgıdır. Birey deneyimleri bir faktöre dayalı önyargı geliştirdiğine göre bu tutum, tüketim davranışlarında da kendini şekillendirebilme potansiyeline sahiptir. Örneğin yeşil tüketici, yeşil yiyecekler satan Whole Foods'tan organik gıda almaktadır. Yeşil tüketici, satın aldığı organik ürünlerin daha kolay bozulduğunu gözlemlemiştir. Bu doğrultuda tüketicinin algısı, yeşil ürünlerin bozuk yiyecekler olduğu doğrultusunda tekrar şekillenmiştir. Bu durum tüketicinin yeşil ürünlerden vazgeçme eğilimiyle sonuçlanmıştır. Burada dolaylı bir önyargının varlığı gözlemlenmektedir. Tüketici, tüketiminin porsiyonlarını küçülterek bozulmaların önüne geçebileceğini düşünüp buna göre aksiyon almak ya da alışveriş yaptığı marketi değiştirmek yerine, yeşil tüketimden tamamen vazgeçmektedir.

3.4.4. Hızlı Aksiyon Alma Varsayımı Altında Bilişsel Önyargılar

3.4.4.1. Delmore Etkisi (Delmore Effect)

Bireylerin yaşamındaki en önemli şeylerin daha zor başarılmasının, bireyin daha küçük amaçların peşinden gitmesine yol açacağını belirten yanılgıdır. Bu bağlamda tüketicinin, sürdürülebilir tüketimin hayatının tüm yönlerinde gerçekleşmesinin zor ve imkansız olduğunu düşünmesi, alışverişlerine yansıtabildiği yeşil satın alma davranışlarıyla yetinmesine neden olacaktır. Bu çerçevede tüketici, yeşil ürün kullanımının yeterli olduğunu düşünecek, porsiyonlarında ya da tüketimin gerekliliğinde bir hata olup olmadığını daha az sorgulayacaktır. Çünkü ona göre tamamen yeşil tüketim daha zor ve erişilemez bir amaç iken yeşil ürün tüketimi ise bu amaç yolunda atılan bir adımdır. Bu doğrultuda tüketici, yeşilin bir yönüne odaklanma potansiyeli göstermektedir.

3.4.4.2. İnanç Önyargısı (Belief Bias)

Bireylerin inandıkları hususlardan vazgeçmemesine dair bir önyargıdır. Örneğin bazı bayramlar, festivaller tüketim ekseninde kutlanmaktadır. Bu tür bayram ve festivallerde yapılan tüketim, her ne kadar insan sağlığına ve çevreye zarar vermeyecek şekilde yetiştirilmiş olsa da yapılan ihtiyaç dışı bir tüketimdir.

İnanç önyargısı sadece yaşayanlar için değil, aynı zamanda ölenler için yerleşmiş bir tüketim biçimini de göstermektedir. Örneğin Kore halkı, ölülerini anma töreninde masalarında çeşitli yiyecekler, meyveler ve çiçekler bulundurmaktadır. Bu ürünlerin tamamı organik ve çevreye zarar vermeyen ürünler de olsa yapılan tüketim hayatta olmayan biri içindir. Yaşam döngüsü sona eren bu insanların tüketim döngülerinin yaşayanlar tarafından devam ettirildiği görülmektedir. Bu durumda hayatı sona eren insanlar için yapılan yeşil tüketim de sürdürülebilir olmayan bir tüketimdir.

3.4.4.3. Statüko Önyargısı (Status Quo Bias)

Mevcut durumun korunması olarak tanımlanmaktadır. Örnek olarak; tüketicinin, yeşil farkındalık öncesinde her sezon geçişinde kıyafet tüketimi yaptığı bilinmektedir. Bu bağlamda günlük hayat tarzı, değişiklik kıyafetler giymek ve kendini güzel hissetmek üzerine kuruludur. Aynı tüketici, yeşil farkındalık kazandıktan sonra bu durumu değiştirmek isteyebilmekte ve farklı kıyafet tüketimini devam ettirebilmektedir. Bu durumda yeşil farkındalık sayesinde, geri dönüştürülmüş ipliklerden yapılmış ve yeşil ürün olarak tanımlanan kıyafetleri tercih etmeye başlamıştır. Fakat yine de evdeki gardırobundaki ürünlerin yıpranmamış ve işlevselliğini yitirmemiş durumda olduğu da görülmüştür. Bu durumda yeşil tüketicinin yaptığı tüketim sürdürülebilir olmayan bir tüketimdir.

3.4.4.4. Yem Atma Etkisi (Decoy Effect)

İki seçenekli bir duruma, farkın bariz olarak gözüktüğü üçüncü bir seçenek eklendiğinde, ilk iki seçenekten birinin tercih edilmesine neden olan yanılgıdır. En sık verilen örneklerden biri kahve üzerinedir. Bu kahve örneği, şu şekilde açıklanabilmektedir: Yeşil tüketici, meşhur bir kahve markasının yeni çıkardığı tamamen yeşil ürün olarak pazarlanan kahvesini denemek istemektedir. Kasada sipariş oluşturulurken, kahvenin 3 boyutu olduğunu görmüştür ve kahve boyutlarının fiyatları sırasıyla: 29 TL, 35 TL ve 42 TL şeklindedir. Bu durumda yeşil tüketici, yem atma yanılgısına düşerek orta boyu tercih edecektir. Fakat aslında küçük boy da ürünü denemesi ve tüketimi için yeterlidir. Aynı örnek, bir kozmetik mağazasındaki yeşil ürün olarak nitelendirilen bir krem için de geçerlidir. Yeşil tüketicinin ihtiyacını küçük boy bir krem karşılayabilecekken, üçüncü bir boy kremin varlığı fiyat ya da tüketim kaygısı gibi başka uyaranları devreye sokarak orta boy ürünün satın alınmasına ikna edecektir. Kısacası yeşil tüketici, yeşil bir ürünü satın alırken üçüncü bir uyarana maruz kalarak sürdürülebilir olmayan bir tüketim gerçekleştirebilmektedir.

3.4.4.5. Birim Önyargısı (Unit Bias)

Bu önyargı, yem atma etkisinin bir üst boyutu olarak düşünülebilmektedir. Birim önyargısında tüketiciler, kendine fazla geleceğini bildiği halde en büyük boyu tercih etme eğilimindedir. Bu durumda yeşil tüketici, tüm içeriği yeşil ürünlerden sağlanan hamburger ve kola ikili menüsünün en büyük boyunu seçecektir. Tüketici, yeşil tüketim yapacaktır fakat bu tüketimin tabağında israfa neden olma

ihtimali bulunmaktadır. Menüyü zorla bitirmesi ihtimalinde ise ihtiyaç dışı bir tüketim kendi sağlığını etkileme olasılığına sahiptir. Ayrıca üretiminde birim olarak daha fazla kaynak kullanımına neden olan yiyecekleri de aldığı için aslında daha fazla kaynak tüketimine de neden olmuştur. İlgili yeşil tüketim, birim önyargısı nedeniyle sürdürülebilir tüketimden uzaklaşmaktadır.

3.4.4.6. Geri Tepme Etkisi (Backfire Effect)

Birey, kendi bildiği savın tersini kanıtlayan kanıtlar olsa da bildiği yoldan gitmekte ve bu kanıtlardan etkilenmemektedir. Örneğin her yanılgıda ifade edildiği gibi; yeşil ürün tüketimin fazlası da sürdürülebilir olmayan bir tüketimdir. Yeşil tüketici, tam olarak bu aksiyonu alıyor ve yeşil tüketiminin niceliği hakkında kaygılanmıyorsa ve bu tüketimin sürdürülebilir bir tüketim olmadığını kanıtlayan çalışmalar da varsa ilgili bireyin, geri tepme etkisine maruz kaldığı ifade edilebilmektedir.

3.4.4.7. Risk Dengeleme (Risk Compensation)

Riskin yükseldiği durumlarda ilgili olaya karşı daha dikkatli olunurken, riskin düştüğü durumlarda dikkatin de azalmasını ifade eden yanılgıdır. Örneğin küresel sorunların alarm verdiği bir süreçte yeşil tüketici, bütün tüketimini yeşil ürünler doğrultusunda yapmaya çabalayabilmektedir. Kitle iletişim araçlarında sorunların daha az yer edinmesi ve riskin bir miktar da olsa kontrol altına alındığının ifade edilmesi ise bu yeşil tüketimlerin niceliksel ve niteliksel olarak daha sürdürülebilir olmayan şekillerde gerçekleşmesine yol açacaktır. Çünkü tüketici riskin azaldığı süreçte daha az dikkatli ve kaygılı hareket edecektir.

3.4.4.8. Savunmacı Yaklaşım (Defensive Attribution)

Yaşanan bir olumsuzluğun nedeninin, o olumsuzluğun kendisi dışındaki nedenlerden dolayı oluştuğunu düşünme yanılgısıdır. Bu durumda yeşil tüketici, küresel sorunların kendisi dışındaki tüketiciler nedeniyle yaşandığını düşünerek kendi tüketiminin ayrıntılarını önemsemeyecektir.

SONUÇ

Sürdürülebilirlik kavramı, iç ve dış limitleri ifade eden ihtiyaç ve sınır kavramları doğrultusunda tanımlanmaktadır. Buna göre bireyler, ihtiyaçları doğrultusunda doğal kaynakları kullanırken, gezegenin taşıma kapasitesini kısacası tüketimin sınırını da dikkate almak zorundadır. Bu bağlamda tüketimin, ihtiyacın varlığında ortaya çıkan bir eylem olduğu görülmektedir. Fakat 21. yüzyılda tüketim, ihtiyacın yanı sıra istek ya da arzu için de gerçekleşmektedir. Bu durum yeni bir tüketim kültürüne sahip tüketim toplumları oluşturmaktadır. Bu bağlamda tüketimin ihtiyaç boyutunu aşarak sürdürülebilirliği tehlikeye attığı görülmektedir. Tüketimin sürdürülebilirliği, tüketimin niceliğine ve niteliğine bağlıdır. Kısacası sürdürülebilir tüketim, tüketimin sınırına ve nasıl tüketildiğine bağlıdır. Buradan sürdürülebilir tüketimin tüketici ile yakından ilgili olan bir kavram olduğu görülmektedir.

Sürdürülebilir tüketim; kaçınma, tutum, farkındalık ve alternatif olmak üzere 4 hedef unsurla tanımlanmaktadır. Bu unsurlardan farkındalık ve alternatifin yeşil ürün tüketimi ile sağlanabileceği düşünülmektedir. Fakat kaçınma ve tutum hedefleri direkt tüketicinin kendisi ile ilgidir. İhtiyaç dışı tüketime karşı tutum sergilemek ve gerekirse tüketmemek, bireye bağlıdır. Sürdürülebilir kalkınma amaçlarından biri olan sorumlu üretim ve tüketim hedeflerinde, hem güncel olarak hem de 2030 projeksiyonunda sürdürülebilir tüketimde sorunların ve zorlukların devam ettiği belirtilmektedir.

Sürdürülebilir olmayan tüketimin arkasındaki nedenlerin, iktisadi yaklaşımların bakış açısından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu bağlamda neoklasik iktisat iyimser bir bakış açısıyla, ekolojik iktisat ise kötümser bir bakış açısıyla sürdürülebilirliği ele almaktadır. Neoklasik iktisadın argümanları, iç ve dış limitleri gözardı ederek sürdürülebilir olmayan bir tüketime yönlendirmektedir. Bu bağlamda ekolojik iktisadın bakış açısı, sorunların ortaya konulması açısından daha sağlıklıdır. Ekolojik iktisada göre tüketim davranışlarının çözümü için ekonomik ve ekolojik bir bakış gerekmektedir.

Ekolojik iktisat, ekonomik sistemin, ekolojik sistem sermayesine bağlı olduğunu ve ilgili stokların tükenme tehlikesinde olduğunu belirterek iç ve dış limitlerde ihtiyatlılık ilkesini vurgulamaktadır. İlgili limitlerle, var olan tüketimin bir eleştirisini de sunmaktadır. Tüketim ve gezegenin taşıma kapasitesi arasındaki ilişkiyi dünyadaki sürdürülemez tüketimi ölçmek için kullanmaktadır. Bu bağlamda ekolojik ayak izi göstergesini kullanmaktadır. Ekolojik ayak izi göstergesine göre dünyada ekolojik açık sorunu bulunmakta ve birey tüketiminden kaynaklandığı görülmektedir. Bu çerçevede mevcut tüketim kalıpları sürdürülemez boyuttadır. Sürdürülebilir tüketimin gerçekleşmesi için ekolojik ayak izinin azalması gerekmektedir. Bunun için öncelikle tüketimin çeşidinin ne olduğu bilinmelidir.

Ekolojik vatandaşlık kavramı, sürdürülebilir tüketime yeni bir boyut kazandırmıştır. Ekolojik vatandaş, tüketim sorumluluklarının anlaşılması ve özünde iyi olan bireyin sürdürülemez tüketim alışkanlıklarını

bırakması amacını taşımaktadır. Bu bağlamda tüketicinin tüketim alışkanlarının incelenmesi önem arz etmektedir.

Ekolojik iktisat; iç ve dış limitlere, ekonomik ve ekolojik bir bakış açısı ile yaklaşmayı savunurken, bireylerin tüketim davranışlarının da çeşitli disiplinler aracılığıyla incelenmesi konunun daha iyi açıklanmasını sağlayacaktır. Neoklasik iktisat gibi sadece ekonomik bir bakış açısı ya da ekolojik iktisat gibi ekolojik bir bakış açısı kullanmanın, bireylerin tüketim davranışlarını açıklamada yetersiz olacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede davranışsal iktisat, bireylerin satın alma ve tüketim davranışlarının neden ve sonuçlarını psikolojik bağlamda incelemektedir. Bu doğrultuda neoklasik iktisadın rasyonel (iktisadi) insan varsayımını geliştirerek, sınırlı rasyonellik terimini kullanmaktadır. Davranışsal iktisada göre bireyleri rasyonellikten uzaklaştıran birtakım bilişsel önyargılar ve kısayollar bulunmaktadır.

Sürdürülebilir tüketimin davranışsal boyutunu yeşil tüketim oluşturmaktadır. Yeşil tüketimin sağlanması için öncelikle yeşil ürün ve yeşil tüketici varlığı gereklidir. Yeşil tüketici, yeşil farkındalığa sahip ve tüketiminin sorumluluğunu üstlenen tüketicileri tanımlamaktadır. Bu sayede elindeki ürünlerle ihtiyacını karşılamasının mümkün olmadığı durumda çevreye zarar vermeyen yeşil ürünleri tüketeceği; yeşil satın alma davranışı gerçekleştireceği öngörülmektedir. Bu bağlamda yeşil tüketici, tüketiminin sorumluluğunu alabilmesi ve muhasebesini yapabilmesi açısından ekolojik vatandaşlık ile benzeşmektedir. Yeşil tüketici, kaygı doğrultusunda, ekolojik vatandaş sorumluluk bilinciyle aksiyon almaktadır. Bu doğrultuda yeşil tüketicilerin, sürdürülebilir tüketim gerçekleştireceği düşünülmektedir.

Davranışsal iktisat perspektifiyle sürdürülebilir tüketim incelendiğinde ise yeşil tüketicilerin de her zaman sürdürülebilir tüketim gerçekleştirmeyeceği öngörülmektedir. Bilişsel önyargılar ve kısayollar, tanımlanan her tüketici grubu için geçerlidir. Bu tuzaklar, yaşamın bir parçası olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda yeşil tüketicinin de ilgili tuzaklara düşeceği görülmektedir. Yeşil tüketicinin bilişsel önyargı ve kısayollara düşmesi, tüketimini sürdürülebilir olmayan bir boyuta sokmaktadır. İhtiyacından daha fazla kullanmak ya da ihtiyaç dışı kullanmak, sürdürülebilir olmayan tüketimi ifade etmektedir. Bilişsel önyargı ve kısayollar, bireyleri rasyonellikten uzaklaştırarak sürdürülebilir olmayan bir tüketime yol açmaktadır.

Sürdürülebilir tüketimin davranışsal boyutu olan yeşil tüketimde de ana faktör tüketicilerdir. Tüketiciler her ne kadar "yeşil" olarak tanımlansalar da insan olmanın doğası gereği bazı durumlardan farkında olarak ya da olmayarak etkilenmektedirler. Bu çalışmada; bilişsel önyargı kodeksindeki dört ana başlık altında yer alan 25 önyargı, yeşil ürün bağlamında örneklenerek sürdürülebilir tüketimin neden olmayacağı açıklanmıştır. Bu bağlamda bireylerin sınırlı rasyonellik varsayımı altında, yeşil ürün tüketimlerinde de bilişsel önyargılara takıldığı görülmektedir. Ayrıca ilgili bilişsel önyargıların sayısı giderek artmaktadır. Bu durumda var olan bilişsel önyargılar incelense de yeşil tüketicilerin henüz

literatürde olmayan, keşfedilmeyen başka bilişsel önyargılara düşebileceği de düşünülmektedir. Bu bağlamda yeşil tüketicinin, her ne kadar yeşil ürün satın alsa da ihtiyacından fazla ya da direkt ihtiyaç dışı bir tüketim gerçekleştirme ihtimali bulunmaktadır. Bilişsel önyargılara takılarak yapılan yeşil tüketim, sürdürülebilir tüketimin gerçekleşmesinin önünde bir engel olacaktır.

Sonuçta birey yeşil farkındalığa sahip ve bilinçli olduğu halde ilgili tuzaklara düşebilmektedir. Bu durumda sürdürülebilir tüketim için bilişsel önyargılara dair bir öneri ihtiyacı doğmaktadır. Örneğin; bireyler, ilgili önyargı tuzakları hakkında bilinçlendirilebilir ve bu konu hakkında toplumsal çalışmalar yürütülebilir. Fakat var olan tüm bilişsel önyargıların mevcutlarla sınırlanamayacağı ve artacağı düşüncesi, ilgili çalışmalar yürütülse de yine de tuzaklara düşülebileceği ihtimalini doğurmaktadır. Bu bağlamda gelecekte, ilgili konu hakkında yapılacak ampirik çalışmaların, hangi tarafa yoğunlaşılması gerektiği ve uzun vadede etkilerinin ne olacağını göstermesi açısından yol gösterici nitelikte olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Akboz, A. (2019, Mayıs). Davranışsal İktisat Bağlamında İnternetten Yapılan Alışverişlerde Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Mersin Örneği (*Yüksek Lisans Tezi)*. İşletme Bilgi Yönetimi Anabilim Dalı, T.C. Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin, Türkiye.

Akerlof, G., Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics*, s. 715-753.

Akıllı, H., Kemahlı, F., Okudan, K., & Polat, F. (2008). Ekolojik Ayak İzinin Kavramsal İçeriği ve Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde Bireysel Ekolojik Ayak İzi Hesaplaması. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*(15), s. 1-25.

Akın, Z., Urhan, B. (2009, Ocak). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor? *TOBB Üniversitesi Working Paper, 09:04*, s. 1-24.

Akkuş Dağdeviren, S. (2019). Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde Türkiye'de Çevre Politikaları (*Yüksek Lisans Tezi)*. T.C. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Ankara, Türkiye.

Aksoy, T., Şahin, I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi, 2*(2), s. 1-28.

Akyıldız, H. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla Homo Economicus. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13*(2), s. 29-40.

Alma Savaş, D. (2021). Davranışsal İktisat Perspektifiyle Tüketici Tercihi: Kültür Çerçevesinde Karşılaştırmalı Bir İnceleme (*Doktora Tezi)*. T.C. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa, Türkiye.

Altuntuğ, N. (2010). Geleneksel Tüketim Olgusunun Kırılma Noktası: Yeni Bir Tüketim Paradigmasına ve Tüketici Kimliğine Doğru. *Organizasyon ve Yinetim Bilimleri Dergisi, 2*(2), s. 111-118.

Angner, E., Loewenstein, G. (2006, November 20). Behavioral Economics. *Handbook of the Philosophy of Science, 5*.

Ariely, D. (2013). *Akıldışının Mantığı.* İstanbul: Optimist İş-Yönetim Dizisi.

Ashraf, N., Camerer, C. F., Loewenstein, G. (2005, Summer). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives, 19*(3), s. 131-145.

Aslan, F. (2010). İktisadi Büyümenin Ekolojik Sınırları ve Kalkınmanın Sürdürülebilirliği (*Yüksek Lisans Tezi*). T.C. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Türkiye.

Ay, C., Ecevit, Z. (2005). Çevre Bilinçli Tüketiciler. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*(5), s. 238-263.

Aydoğdu, E. (2021). Davranışsal İktisat Kapsamında Enerji Tüketimine Etki Eden Faktörler: Manisa İli Analizi.

Barberis, N. (2018). Richard Thaler and the Rise of Behavioral Economics. *Scand. J. of Economics, 120*(3), s. 661-684. doi:10.1111/sjoe.12313

Bayraktutan, Y., Uçak, S. (2011, Mayıs). Ekolojik İktisat ve Kalkınmanın Sürdürülebilirliği. Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, *3*(4), s. 17-36.

Benson, B. (2016, Sept. 1). *Cognitive Bias Cheat Sheet*. 08.02.2023 tarihinde betterhumans: https://betterhumans.pub/cognitive-bias-cheat-sheet-55a472476b18 adresinden alındı

(2015). *Beyond the Millenium Development Goals: Towards an OECD Contribution to the Post-2015 Agenda.* OECD. 14.11.2022 tarihinde https://www.oecd.org/dac/POST-2015%20Overview%20Paper.pdf adresinden alındı.

Bianchi, M. (2003). A Questioning Economist: Tibor Scitovsky's Attempt to Bring Joy into Economics. *Journal of Economic Psychology*(24), s. 391-407.

Bicknell, K. B., Ball, R. J., Cullen, R., Bigsby, H. R. (1998). New Methodology for the Ecological Footprint with an Application to the New Zealand Economy. *Ecological Economics*, s. 149-160.

Blanco, F. (2017, June). Cognitive Bias. (J. Vonk, & T. Shackelford, Dü) *Encyclopedia of Animal Cognition and Behavior*. doi:10.1007/978-3-319-47829-6_1244-1

BM. (1992). *Çevre ve Gelişim Hakkında Rio Deklarasyonu.* Rio de Janeiro: BM. 12.10.2022 tarihinde alındı.

Bostancı, F. (2004). Davranışçı Finans. (*Yeterlilik Etüdü)*. T.C. Sermaye Piyasası Kurulu, Ankara, Türkiye.

Boulding, K. E. (1966). The Economics of the Coming Spaceship Earth. (H. Jarreth, Dü.) *Environmental Quality in a Growing Economy*, s. 3-14.

Bourgine, P. (2004). What is Cognitive Economics? (P. Bourgine, & J.-P. Nadal, Dü) *Cognitive Economics*. doi:10.1007/978-3-540-24708-1_1

Bozlağan, R. (2005). SÜRDÜRÜLEBİLİR GELİŞME DÜŞÜNCESİNİN TARİHSEL ARKA PLANI . Journal of Social Policy Conferences , 0 (50) , 1011-1028 .

Bruni, L., Sugden, R. (2007, January). “The road not Taken: How Psychology was Removed from Economics and How It Might Be Brought Back. *The Economic Journal , 117*(1), s. 146-173.

Buğra, A. (1995, Ocak 1). *İktisatçılar ve İnsanlar: Bir Yöntem Çalışması* (11. Basım b.). İletişim Yayınları.

Buğra, A. (2015). *İktisatçılar ve İnsanlar.* İstanbul: İletişim Yayınları.

Büyükakın, T. (2007, Haziran). Yeni Keynesyen İktisat mı, Yeni Neo-Klasik Sentez mi? *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(13), s. 22-36.

Camerer, C. F. (1999, October). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 96*(19), s. 10575-10577. doi:10.1073/pnas.96.19.10575

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2002). Behavioral Economics: Past, Present, Future. *Division of Humanities and Social Sciences*, s. 228-277.

Camerer, C., Loewenstein, G. (2003). Behavioral Economics: Past, Present, Future. *Princeton University Press.*

Camerer, C., Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. *Advances in Behavioral Economics*, s. 5-6.

Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 4*(2), s. 91-98.

Candan, E., Hanedar, A. Ö. (2005). İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hâkim İktisadın Değer Yargısı – Sınama İlişkisi. (4), s. 1-12, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomik Yaklaşım Dergisi Kongresi IV, Ankara, Türkiye.

Cartwright, E. (2018). *Behavioral Economics* (third edition b.). New York: Routledge Taylor&Francis Group.

CEE, SAYEN, SDC. (2007). *Sustainable Development: An Introduction* (Cilt Internship Series). Center for Environment Education. 26.08.2022 tarihinde https://nanopdf.com/download/development-5b2e4f03b2974_pdf adresinden alındı.

Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*, 56(4), s.837-877.

Corr, P., Plagnol, A. (2019). Behavioral Economics: The Basics. Routledge, London.

Costanza, R. (1989). What is Ecological Economics? *Ecological Economics, 1*(7).

Costanza, R. (2000). Social Goals and the Valuation of Ecosystem Services. *Ecosystems*(3), s. 4-10. doi:10.1007/s100210000002

Creech, H. (2012). *The Sustainable Development Timeline.* Winnipeg, Manitoba, Canada: International Institute for Sustainable Development (IISD). 14.11.2022 tarihinde https://www.iisd.org/publications/guide/sustainable-development-timeline-2012 adresinden alındı.

Çabuk, S., Nakıboğlu, B., Keleş, C. (2008). Tüketicilerin Yeşil (Ürün) Satın Alma Davranışlarının Sosyo-Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17*(1), s. 85-102.

Çam, H., & Çelik, G. (2022). Ekolojik Ayak İzini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Bir Yapısal Model Önerisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 25*(1), s. 201.

Çetin, E. (2016). Sembolik Tüketimin Araçları: Alışveriş Merkezleri ve Moda. *Sosyoloji Dergisi*(Armağan Sayısı), s. 65-74.

Çetintürk, K. (2020). Davranışsal İktisat Perspektifinden Tüketim Harcamalarında Sosyal Medyanın Etkisi: Y ve Z Kuşakları Üzerine Bir Analiz (*Yüksek Lisans Tezi)*. T.C. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Manisa, Türkiye.

Daly, H. E. (1973). Economics, Ecology, Ethics Essays Toward a Steady-State Economy. W. H. Freeman, Semantic Scholar.

Daly, H. E. (2007). *Ecological Economics and Sustainable Development: Selected Essays of Herman Daly.* (J. C. Van Den Bergh, Dü.) Cheltenham UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.

Destek, M. A., Sinha, A. (2020). Renewable, Non-renewable Energy Consumption, Economic Growth, Trade Opennes and Ecological Footprint: Evidence from Organisation for Economic Co-operation and Development Countries. *Journal of Cleaner Production*(242). doi:https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118537

Diamond, P., Vartiainen, H. (2012). *Behavioral Economics and Its Applications.* New Jersey: Princeton University Press.

Dinavasova, J. (2019). Bireylerin Çevresel Tutumlarının Sürdürülebilir Tüketim Davranışına Etkisi Üzerine Bir Araştırma (*Yüksek Lisans Tezi*). T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.

Dinç, A. (2015). Bir Sürdürülebilir Kalkınma Göstergesi Olarak Ekolojik Ayak İzi ve Türkiye. (*Yüksek Lisans tezi)*. T.C. Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Türkiye.

Duman Kurt, S. (2011). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları ile Açıklanması ve Bir Uygulama (*Doktora Tezi)*. T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, Türkiye.

Dumludağ, D., Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*(58), s. 4-9. 06.01.2023 tarihinde http://www.iktisatvetoplum.com/wp-content/uploads/2017/10/Ester-Ruben-Devrim-Dumludag-Davranissal-58.pdf adresinden alındı.

Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L., Ruben, E. (2018). İktisat ve Psikoloji. E. Ruben, D. Dumludağ içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (Cilt 2. Baskı, s. 33-52). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Dülgeroğlu, İ., Başol, O., Öztürk Başol, R. (2016). Genç Tüketicilerin Yeşil Tüketim Davranışı: Uluslararası Algı Farklılıkları. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8*(15), s. 1-16. doi:10.20875/sb.25126

Easterlin, R. A. (1974). Does Economic Growth Improve The Human Lot? Some Empirical Evidence. (P. A. David, & M. W. Reder, Dü) *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, s. 89-125.

Ehrlinger, J., Readinger, W., Kim, B. (2016). Decision-Making and Cognitive Biases. ResearchGate. doi:10.1016/B978-0-12-397045-9.00206-8

Elinç, İ. (2020). "Editörden" 27.03.2023 tarihinde HYPERLINK "https://www.szutest.com.tr/editorden-szutest-bulten-mart-2020/" adresinden alındı.

Emekçi, S. (2017). Planlı Davranış Teorisi Kapsamında Tüketicilerin Yeşil Tüketim Davranışlarını Açıklamaya Yönelik Bir Model Önerisi (*Doktora Tezi),* s. 89. T.C. Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Türkiye.

Epstein, R. A. (2006). Behavioral Economics; Human Errors and Market Corrections. *The University of Chicago Law Review, 73*(1), s. 111-132.

Erman, S. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Çevre Dostu Tüketim Örneği (*Yüksek Lisans Tezi)*. T.C. Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.

Eroğlu, N., Eroğlu, A. A., Eroğlu, İ., Kangal, N. (2018). (2003). Rational Human Model in Economics And Psychology. *Uluslararası Yönetim Eğitim ve Ekonomik Perspektifler Dergisi, 6*(3), s. 57-68.

Eser, R., Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİSBF Dergisi, 6*(1), s. 287-321.

Etzioni, A. (2011). Behavioural Economics: Next Steps. *Journal of Consumer Policy, 34*(3), s. 277-287. doi:10.1007/s10603-011-9160-y

Ewing, B., Reed, A., Galli, A., Kitzes, J., Wackernagel, M. (2010). Calculation Methodology for the National Footprint Accounts. *Global Footprint Network*.

Fontes, E., Moreira, A. F., Carlos, V. (2021). The Influence of Ecological Concern On Green Purchase Behavior. *Management & Marketing, 16*(3), s. 246-267. doi:10.2478/mmcks-2021-0015

Frantz, R. (2013). Friedrich Hayek's Behavioral Economics in Historical Context. (R. Frantz, & R. Leeson, Dü) *Hayek and Behavioral Economics*, s. 1-34.

Frey, B. S., Benz, M. (2002). From Imperialism to Inspiration:A Survey of Economics and Psychology. Zurich IEER Working Paper No. 118, SSRN.

Frey, B. S., Stutzer, A. (2002). *What can Economists Learn From Happiness Research.* Journal of Economic Literature.

Frey, B. S., Stutzer, A. (2007). ''Economics and Psychology:Developments and Issues. (B. S. Frey, A. Stutzer, Dü) *Economics and Psychology A Promising NewCross-Disciplinary Field içinde*.

Galli, A., Kitzes, J., Wermer, P., Wackernagel, M., Niccolucci, V., Tiezzi, E. (2007, January). An Exploration of The Mathematics Behind The Ecological Footprint. *International Journal of Ecodynamics, 2*(4), s. 250-257. doi:10.2495/ECO-V2-N4-250-257

Geiger, N. (2015). The Rise of Behavioural Economics:A Quantitative Assessment. *Schriftenreihe des Promotionsschwerpunkts Globalisierung und Beschäftigung*, s. 2-4.

Gigerenzer, G. (2018). The Bias Bias in Behavioral Economics. *Review of Behavioral Economics, 5*, s. 303-336. doi:10.1561/105.00000092

Global Footprint Network, GFN. (2022). *CLUM Ülke Paketi*. 15.05.2022 tarihinde Global Footprint Network, GFN: https://www.footprintnetwork.org/licenses/clum-country-package/ adresinden alındı.

Global Footprint Network (2003-2023), 19.12.2022 tarihinde Global Footprint Network: https://www.footprintnetwork.org/ adresinden alındı.

Gowdy, J., Erickson, J. D. (2005). The Approach of Ecological Economics. *Cambridge Journal of Economics, 29*(2), s. 207-222. 04.01.2023 tarihinde https://www.jstor.org/stable/23602183 adresinden alındı.

Grewal, N., Sparks, J., Reiter, J., Moses, E. (2015). *Behavioral Economics* (2nd edition b.). (H. S. Friedman, Dü.) Elsevier.

Hatipoğlu, Y. Z. (2012). Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji ile Krizi Anlamak. *Conference: ICE TEA-International Conference of Economics Turkish Economic Association*.

Hattwick, R. E. (1989). Behavioral Economics: An Overview. *Journal of Business and Psychology, 4*(2), s. 141-154.

Hill, R., Myatt, T. (2017). *İktisat: Eleştirel Ders Kitabı* (1. b.). (H. Bilir, Çev.) Ankara: Heretik.

Hitchcock, J. (2023). *Cognitive Bias – Everything You Need to Know*. 20.01.2023 tarihinde insideBE: https://insidebe.com/articles/cognitive-bias/ adresinden alındı

Hobikoğlu, E. H. (2014). Nöro Ekonomi Kavramı Çerçevesinde Tüketici Karar Alma Davranışlarını Etkileyen Duygusal Temelli Faktörler ve Tüketim Kararı Etki Aracı Olarak Dikkat Çekici Tüketim İlişkisi. İktisadi Araştırmalar Vakfı.

Hoekstra, A. Y. (2009). Human Appropriation of Natural Capital: A Comparison of Ecological Footprint and Water Footprint Analysis. *Ecological Economics*(68), s.1963-1974. doi:10.1016/j.ecolecon.2008.06.021

Holmberg, J., Sandbrook, R. (2019). Sustainable Development: What is To Be Done? *Policies for a Small Planet*. doi:10.4324/9780429200465-1

Hosseini, H. (2011). George Katona: A Founding Father of Old Behavioral Economics. *The Journal of Socio-Economics, 40*(6), s. 977-984.

Hussen, A. M. (2005). *Principles of Environmental Economics.* USA; Canada: Taylor & Francis e-Library.

Huttunen, K., Autio, M. (2010). Consumer Ethoses in Finnish Consumer Life Stories –Agrarianism, Economism and Green Consumerism. *International Journal of Consumer Studies, 34*(2), s. 146-152. doi:10.1111/j.1470-6431.2009.00835.x

Intergenerational Equity: A Legal Framework for Global Environmental Change. (1992). E. Brown Weiss (Dü.) içinde, *Environmental Change and International Law: New Challenges and Dimensions* (s. Chapter 12). Tokyo: United Nations University Press.

Kahneman, D. (2003a). A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review, 93*(2), s. 162-168. 23.02.2023 tarihinde https://www.jstor.org/stable/3132218 adresinden alındı

Kahneman, D. (2003b). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review, 93*(5), s. 1449-1475.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow.* New York: Farrar, Stratus and Giroux.

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*.

Kahneman, D., Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science, 211*, s. 453-458. doi:0036-8075/81/0130-0453$01.50/0

Kamber, S. C. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 7*(1).

Kamber, S. C. (2019). İktisadi Rasyonalitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Kocaman Üniversitesindeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması (*Yüksek Lisans Tezi)*. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Muğla, Türkiye.

Katona, G., Harris, D. J. (1978). Behavioral Economics. *Economics Psychology, 21*(4), s. 14-18.

Kayaalp, T., Toprak, D. (2017). Sürdürülebilirlik için İletişim. *Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Yayınları - VII*, s. 1-21.

Kıpırtı, F. (2017). Yeşil Ekonominin Sürdürülebilir Kalkınma Üzerindeki Etkisi: BRIC-T Ülkeleri için Panel Veri Analizi (*Yüksek Lisans Tezi)*. T.C. Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Çanakkale, Türkiye.

Kırmızıaltın, E. (2021). *Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler* (Cilt İktisat Serisi). Ankara: Heretik Basın Yayın.

Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi, 3*(1).

Kızgın, Y., Karaosmanoğlu, K., Örmeci, G., Taş, Ö. (2017). Tüketicilerin Sürdürülebilir Tüketim Bağlamında Yeşil Tüketim Eğilimleri ve Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *proceedings book*, s. 762-777.

Koç, B. (2013). Yabancılaşma ve Modern Tüketim Mabetleri Üzerine Bir ÇÖzümleme. *Bingöl Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*(2), s. 205-225.

Kula, E. (1998). *History of Environmental Economic Thought.* London; New York: Routledge.

Kurt, S. D., Tanyeri, M. (2013). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*(12), s. 21-46.

Kurtoğlu, R. (2014). Davranış Ekonomisi ve Nöro-Finans. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 16*(2), s. 1-25.

Küçüksucu, M., Konya, S., Karaçor, Z. (2017). Davranışsal İktisat Ekseninde Psikolojik Arka Plan. *International Congress on Politic*(2), s. 253-283.

Lawson, R. (2006). An Overview of Green Economics. *International Journal of Green Economics, 1*(1), s. 23-26. doi:10.1504/IJGE.2006.009335

Leblebici Koçer, L., Delice, T. (2016). Yeşil Reklamlara Yönelik Tutumların Çevresel Duyarlılığa Etkisi: Çevresel Kaygının Aracılık Rolü. *Humanities Sciences*, s. 112-139.

Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. X- Efficiency. *The American Economics Review, 56*(3), s. 392-415.

Lewin, S. (1996). "Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day from the Early Twentieth Century. *Journal of Economic Literature, 34*(10), s. 1293-1323.

Lin, D., Hanscom, L., Murthy, A., Galli, A., Evans, M., Neill, E., . . . Wackernagel, M. (2018). Ecological Footprint Accounting for Countries: Updates and Results of the National Footprint Accounts, 2012-2018. *7*(58). doi:10.3390

Maldonato, M., & Dell'orco, S. (2010). Toward an Evolutionary Theory of Rationality. *World Futures, 66*(2), s. 103-123.

Matsuyama, N. (2009). Relativity of Alfred Marshall's Psychological Research and Economics. 27.02. 2023 tarihinde http://room409-1.ih.otaru-uc.ac.jp/~yss2009/papers/Matsuyama% adresinden alındı.

Mazur-Wierzbicka, E. (2018). Mainstream Economics Versus Behavioral Economics—A Contribution to Reflection. *Problems, Methods and Tools in Experimental and Behavioral Economics*, s. 3-21.

McAuley, I. (2010). When Does Behavioral Economics Really Matter? s. 1-28. 01.04.2023 tarihinde http://ianmcauley.com/academic/confs/bepolicy.pdf adresinden alındı.

Mcdonald, S., Oates, C. J., Alevizou, P. J., Young, W. C., Hwang, K. (2012). Individual Strategies for Sustainable Consumption. *Journal of Marketing Management, 28*(3-4), s. 445-468. doi:10.1080/0267257X.2012.658839

McLaren, S. J. (2007). Defining a Role for Sustainable Consumption Initiatives In New Zealand. 04.02. 2023 tarihinde https://www.thesustainabilitysociety.org.nz/conference/2007/papers/McLAREN%20Sustainable%20Consumption%20Paper%20Submitted3.pdf adresinden alındı.

Mensah, J. (2019). Sustainable Development: Meaning, History, Principles, Pillars and Implications for Human Action: Literature Review. *Cogent Social Sciences, 5*(1). doi:10.1080/23311886.2019.1653531

Merriam- Webster.com Dictionary, "Desire", Merriam-Webster, 03.12.2022 tarihinde "https://www.merriam-webster.com/dictionary/desire" adresinden alındı.

Mirza, E. (2020). Mutluluk Ekonomisi Yaklaşımıyla Sürdürülebilir Kalkınma (*Doktora Tezi)*. T.C. Bilkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.

Monfreda, C., Wackernagel, M., Deumling, D. (2004). Establishing National Natural Capital Accounta Based On Detailed Ecological and Biological Capasity Assesments. *Land Use Policy*(21), s. 231-246.

Mont, O., Plepys, A. (2008). Sustainable Consumption Progress: Should Be Proud or Alarmed? *Journal of Cleaner Production, 16*, s. 531-537. doi:10.1016/h-j.clepro.2007.01.009

Mullainathan, S., Thaler, R. H. (2000). Behavioral Economics. *NBER Working Paper Series*(No:7948).

Munasinghe, M. (1993). *Environmental Economics and Sustainable Development.* Washington, DC, USA: The Wold Bank: Environment Paper. 19.07.2022 tarihinde https://books.google.com.tr/books?id=VmKwJa2iNOsC&printsec=frontcover&dq=Environmental+Economics+and+Sustainable+Development&hl=tr&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false adresinden alındı.

National Academy of Sciences *(2023). "The International Biological Program (IBP), 1964-1974"*, 12.12.2022 tarihinde http://www.nasonline.org/about-nas/history/archives/collections/ibp-1964-1974-1.html adresinden alındı.

National Footprint and Biocapacity Accounts 2022 Edition (2022), “Ecological Deficit/Reserve” 12.12.2022 tarihinde "https://www.footprintnetwork.org/our-work/ecological-footprint/#worldfootprint" adresinden alındı.

OECD. (2002). *Towards Sustainable Household Consumption? Trends and Policies in OECD Countries*. 02.11.2022 tarihinde http://www2.inecc.gob.mx/dgipea/descargas/towards_sust.pdf adresinden alındı.

Okumuş, İ. (2013). Yeşil Ekonomi Göstergeleri Açısından Türkiye'nin Sürdürülebilir Kalkınma Performansı (*Yüksek Lisans Tezi)*. Gaziantep Ünivresitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Gaziantep, Türkiye.

Okur, N. (2013). AB'ye Katılım Sürecinde Türkiye için Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımları (*Yüksek Lisans Tezi)*. Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya, Türkiye.

Olawumi, T., Chan, D. (2018). A Scientometric Review of Global Research on Sustainability and Sustainable Development. s. 231-250. doi:https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.02.162

Oral, M. A. (2020). Tüketicilerin Organik Gıda Satın Alma Niyeti: Genç Tüketiciler ile Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi, 12*(2), s. 1207-1224.

Overview of The Millenium Ecosystem Assessment. (2005). 20.08.2022 tarihinde Millenium Ecosystem Assessment: http://www.millenniumassessment.org/en/About.html adresinden alındı

Ökmen, M. (1996). Teknoloji, Tüketim ve Çevre Sorunları. *Ekoloji Dergisi*(19), s. 4-7.

Önder, İ. (2004). İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine. *İktisat Dergisi, 463*(9), s. 53-58.

Önder, İ. (2015). Başlarken. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, E. Ruben (Dü) içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 23-30). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Özbakır, M., Nurtanış Velioğlu, M. (2010). Pazarlamaya Sürdürülebilirlik Çerçevesinden Bakış ve Bir Örnek Analizi. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi, 2*(2), s. 71-98.

Özel, A. (2019). Demografik Özelliklerin Satın Alma Kararları Üzerindeki Etkisinin Davranışsal İktisat Bağlamında İncelenmesi: Malatya Örneği (*Yüksek Lisans Tezi)*. İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya, Türkiye.

Özsoy, T. (2011). Tüketimin Sürdürülebilirliği: Ürün Ömrüne Yönelik Tüketici Tutum ve Davranışları Üzerine Bir Araştırma (*Doktora Tezi)*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana, Türkiye.

Paul, B. D. (2008). *A History of The Concept of Sustainable Development: Sustainable Review* (Cilt 17). The Analys of the University of Oradea, Economic Science Series.

Peattie, K. (2010). Green Consumption: Behavior and Norms. *Annu. Rev. Environ. Resour., 35*, s. 195-228. doi:10.1146/annurev-environ-032609-094328

Phipps, M., Ozanne, L. K., Luchs, M. G., Subrahmanyan, S., Kapitan, S., Catlin, J. R., . . . Weaver, T. (2013). Understanding The Inherent Complexity of Sustainable Consumption: A Social Cognitive Framework. *Journal of Business Research, 66*(8), s. 1227-1234.

Pugno, M. (2014). Scitovsky, Behavioural Economics, and Beyond. *Economics: The Open-Access, 8*(2014-2024).

Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature, 36*(1).

Rabin, M. (2002). A Perspective On Psychology And Economics. *Europian Economic Review*.

Redclift, M. (2005). Sustainable Development (1987-2005): An Oxymoron Comes of Ages. *Wiley InterScience*(13), s. 212-227. doi:10.1002/sd.281

Rees, W. E. (1992, October 2). Ecological Footprints and Appropriated Carrying Capacity: What Urban Economics Leaves Out. *Environment and Urbanization, 4*(2), s. 121-130.

Ritzer, G. (2019). *Büyüsü Bozulmuş Dünyayı Büyülemek* (4. b.). (F. Payzin, Çev.) İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Roegen, N. G. (1986). The Entropy Law and The Economic Process in Retrospect. *Eastern Economic Journal, 12*(1), s. 3-25. 12.10.2023 tarihinde https://www.jstor.org/stable/40357380 adresinden alındı.

Roger, F., Leeson, R. (2013). Hayek and Behavioral Economics. Springer.

Rosser Jr., J. B. (2003). A Nobel Prize for Asymmetric Information: The Economic Contributions of George Akerlof, Michael Spence and Joseph Stiglitz. *Review of Political Economy, 15*(1), s. 3-21.

Ruben, E. B. (2017). *İktisadın Unuttuğu İnsan.* İstanbul: Bağlam Yayıncılık- Araştırma- İnceleme Dizisi.

Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar. (E. Ruben, Dü.) *İktisat ve Psikoloji*, s. 31-49.

Saba, C. (2019). Sürdürülebilir Tüketim Bağlamında Yeşil Tüketim (*Doktora Tezi)*. T.C. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Türkiye.

Saydan, R., Kanıbir, H. (2007). Üniversiteli Tüketicilerin "Çevreci Tüketim" Tutumları ve Satın Alma Davranışlarına Etkileri. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25*(2), s. 213-242.

Schleifer, A. (2000). Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance. *Oxford University Press*, s. 369-374.

Schoemaker, P. J. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidences and Limitations. *Journal of Economic Literature, 20*(2), s. 529-563.

Sedláček, T. (2017). *İyi, Kötü Ekonomi- Gılgamış'tan Wall Street'e İktisadi Anlam Arayışı* (2. Baskı b.). (A. S. Erdoğan, Çev.) Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. *History of Political Economy, 36*, s. 735-760.

Sevgin, M. (2019). Cognitive Biases and Heuristics in terms of Behavioral Economics: Applications of Anchoring Effect and Loss Aversion (*Master's Thesis*). T.C. Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.

Seyfang, G. (2006). Ecological Citizenship and Sustainable Consumption: Examining Local Organic Food Networks. *Journal of Rural Studies*(22), s. 383-395. doi:10.1016/j.jrurstud.2006.01.003

Shiel, C., Paço, A., & Alves, H. (2019). Generativity, Sustainable Development And Green Consumer Behaviour. *Journal of Cleaner Production, 245*(2020). doi:https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118865

Simon, H. (1972). Theories of Bounded Rationality. (C. B. McGuire, & R. Radner, Dü) *Decision and Organization*, s. 161-176.

Simon, H. A. (1955). "A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics, 69*(1), s. 99-118.

Smith, A. (1759). The Theory of Moral Sentiments.

Solso, R., Kimberly, M., Maclin, O. M. (2010). *Bilişsel Psikoloji.* (A. Ayçiçeği, Çev.) İstanbul: Dinn Kitabevi Yayınları.

Stanovich, K. E., West, R. F. (2000). Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate? *Behavioral and Brain Sciences, 23*(5), s. 645-665. doi:https://doi.org/10.1017/S0140525X00003435

Stockholm Declaration. (1972). (s. 2-3). Stockholm: United Nations Environment Programme (UNEP).

Suluk, S. (2011). Sürdürülebilir Kalkınma: G7 Ülkelerinin Ekonomik Büyüme, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Çevre Kirliliği Açısından İncelenmesi (1991-2014) (*Doktora Tezi*). Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nevşehir, Türkiye.

Sustainability and Sustainable Development- What is Sustainability and What is The Sustainable Development? (2022). 08.03.2022 tarihinde Circular Ecology: https://circularecology.com/sustainability-and-sustainable-development.html adresinden alındı.

Sustainable Development Report (2022), "SDG 12 Sorumlu Üretim ve Tüketim Endeks Haritası, Derecelendirmeler", 23.05.2022 tarihinde https://dashboards.sdgindex.org/map/goals/sdg12 adresinden alındı.

Sustainable Development Report (2022), "SDG 12 Sorumlu Üretim ve Tüketim Endeks Haritası, Trendler", 23.05.2022 tarihinde https://dashboards.sdgindex.org/map/goals/sdg12 adresinden alındı.

*Su*stainable Development Report (2022), The SGD Index and Dashboards Part 2, "Bölge ve Gelir Gruplarına Göre 2022 SKA Gösterge Tabloları (Seviyeler ve Eğilimler)" 17.05.2022 tarihinde https://dashboards.sdgindex.org/chapters/part-2-the-sdg-index-and-dashboards adresinden alındı.

Sustainable Development Report *(2022). "The SDG Index and Dashboards Part 2",* 19.08.2022 tarihinde https://dashboards.sdgindex.org/chapters/part-2-the-sdg-index-and-dashboards#2-2-sdg-dashboards-and-trends-by-income-groups-and-major-world-regions adresinden alındı.

Şeniğne, B. (2011). Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: "Nöroiktisat" (*Doktora tezi)*. T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.

Şentürk, F., Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman ve Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11*(42), s. 127-139.

Taluğ, C., Birden, B. (2014). Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim. *Türkiye Biyoetik Dergisi, 1*(2), s. 78-91.

Tatlıbadem, A. İ. (2020). Sürdürülebilir Kalkınma ve Karbon Ayak İzi İlişkisi: G-8 Örneği (*Yüksek Lisans Tezi*). T.C. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversetesi, Gaziantep, Türkiye.

Teksöz, G. (2016). Geçmişten Ders Almak: Sürdürülebilir Kalkınma için Eğitim. *Boğaziçi Üniversitesi Eğitim Dergisi, 31*(2), 73-97.

Thaler, R. (1997). Irving Fisher: Modern Behavioral Economist. *The American Economic Review, 87*(2), s. 439-441.

Tomer, J. F. (2007). What is Behavioral Economics? *The Journal of Socio-Economics, 36*(3), s. 463-479.

Tosunoğlu, T. (2014). Sürdürülebilir Küresel Refah Göstergesi Olarak Ekolojik Ayak İzi. *Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, 3*(5), s. 132-149.

Tozlu, A. (2016). Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbet Simon Hegemonyası. *Journal of Turkish Court of Accounts/Sayistay Dergisi*.

(2015). *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development.* UN. 12.16.2022 tarihinde https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E adresinden alındı.

Trigilia, C. (2002). *Economic Sociology: State, Market, and Society in Modern Capitalism* (1st Edition b.). Blackwell Publishers.

Turan, Z., Nakiboğlu, A., Çetinkaya, N. (2015). İktisat Öğretileri ve Marshall. *International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic, 10*(10), s. 887-938. doi:http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.8179

Turner, K., Lenzen, M., Wiedmann, T., Barrett, J. (2007). Examining the Global Environmental Impact of Regional Consumption Activities- Part 1: A Technical Note on Combining Input- Output and Ecological Footprint Analysis. *Ecological Economics*(62), s. 37-44.

Tüzel, F. M. (2019). Davranışsal İktisat Perspektifinden Enflasyonist Ortamda Tüketici Davranışları (*Yüksek Lisans Tezi*). T.C. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Afyonkarahisar, Türkiye.

Tversky, A., Kahneman, D. (1971). Belief in The Law of Small Numbers. *Psychological Bulletin, 76*(2), s. 105-110.

Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, New Series, 185*(4157), s. 1124-1131. 19.12.2022 tarihinde http://links.jstor.org/sici?sici=0036-8075%2819740927%293%3A185%3A4157%3C1124%3AJUUHAB%3E2.0.CO%3B2-M adresinden alındı.

Tversky, A., Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business, 59*(4).

UN (1972). United Nations Conference on the Human Environment, 5-16 June 1972, Stockholm 10.08.2022 tarihinde https://www.un.org/en/conferences/environment/stockholm1972 adresinden alındı.

UN. (2014). *The Millenium Development Goals Report.* New York. 12.10.2022 tarihinde https://www.un.org/millenniumgoals/2014%20MDG%20report/MDG%202014%20English%20web.pdf adresinden alındı.

UN. (2022). *The Sustainable Development Goals Report.* UN. 14.12.2022 tarihinde https://unstats.un.org/sdgs/report/2022/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2022.pdf adresinden alındı.

UNDESA, UNEP. (2010). *Paving the Way to Sustainable Consumption and Production.* United Nations Department of Economic and Social Affairs. 20.08.2022 tarihinde https://www.un.org/esa/dsd/resources/res_pdfs/csd-18/csd18_2010_bp4.pdf adresinden alındı.

UNDP Türkiye. (2022). *12: Sorumlu Üretim ve Tüketim*, 09.10.2022 tarihinde Sürdürülebilir Kalkınma için Küresel Amaçlar: https://www.kureselamaclar.org/amaclar/sorumlu-uretim-ve-tuketim/ adresinden alındı.

UNEP. (2011). *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication:A Synthesis for Policy Makers.* France. 03.08.2023 tarihinde http://archive.ipu.org/splz-e/rio+20/rpt-unep.pdf adresinden alındı.

United Nations Conference on Sustainable Development, Rio+20. (2012). 11.11.2022 tarihinde Sustainable Development Goals Knowledge Platforms: https://sustainabledevelopment.un.org/rio20 adresinden alındı.

Ünal, R. (2019). Davranışsal İktisat Açısından Kuşaklar Arası Tüketici Tercihlerinin İncelenmesi: Bartın Üniversitesi Örneği (*Yüksek Lisans Tezi*): T.C. Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bartın, Türkiye.

Üstün, B., Tutal, O. (2008). Tüketim Alışkanlıklarındaki Değişimler ve Bu Değişimlerin Alışveriş Mekanlarına Etkisinin Eskişehir Örneğinde İrdelenmesi Studying The Influence of Changes In Consumption. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8*(2), s. 259-282.

van den Bergh, J. C. (1996). Ecological Economics and Sustainable Development: Theory, Methods and Applications. *Aldershot*.

van den Bergh, J. C. (2000). Ecological Economics: Themes, Approaches, and Differences with Environmental Economics. *Regional Enviromental Change (2001), 2,* s. 13-23. doi:10.1007/s101130000020

Veenhoven, R., & Dumludağ, D. (2015). İktisat ve Mutluluk. *İktisat ve Toplum Dergisi, 58*(2), s. 46-51.

Vikipedi Özgür Ansiklopedi (2022). "Biyokapasite", 12.12.2022 tarihinde https://tr.wikipedia.org/wiki/Biyokapasite adresinden alındı.

Vikipedi Özgür Ansiklopedi (2023). "Davranışçılık", 15.06.2022 tarihinde https://tr.wikipedia.org/wiki/Davran%C4%B1%C5%9F%C3%A7%C4%B1l%C4%B1k adresinden alındı.

Vikipedi Özgür Ansiklopedi (2023). "Sürdürülebilirlik", 09.05.2022 tarihinde HYPERLINK "https://tr.wikipedia.org/wiki/S%C3%BCrd%C3%BCr%C3%BClebilirlik" adresinden alındı.

Vikipedi Özgür Ansiklopedi (2020). "Dışsal Ekonomiler", 12.15.2022 tarihinde https://tr.wikipedia.org/wiki/D%C4%B1%C5%9Fsal_Ekonomiler#:~:text=D%C4%B1%C5%9Fsal%20ekonomiler%2C%20mal%20ve%20hizmetlerin,ba%C5%9Fka%20bireyin%20fayda%20fonksiyonunu%20etkilemesidir. adresinden alındı.

Waas, T., Hugé, J., Verbruggen, A., Wright, T. (2011). Sustainable Development: A Bird's Eye View. *Sustainability*(3), 1637-1661.

Wackarnegel, M., Schulz, N. B., Deumling, D., Linares, A. C., Jenkins, M., Kapos, V., . . . Randers, J. (2002). Tracking the Ecological Overshoot of The Human Economy. (E. O. Wilsen, Dü.) *99*(14), s. 9266-9271. 12.12.2022 tarihinde https://doi.org/10.1073/pnas.142033699 adresinden alındı.

Wackernagel, M., Rees, W. E. (1996). Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact On The Earth. *The New Catalyst Bioregional Series*.

We Can End Poverty Millenium Development Goals and Beyond. (2015). 26.10.2022 tarihinde UN: https://www.un.org/millenniumgoals/ adresinden alındı.

Weber, R. A., Camerer, C. F. (2006). "Behavioral Experiments" in Economics. *Experimental Economics*(9), s. 187-192. doi:10.1007/s10683-006-9121-5

White, M. D. (2004). Can Homoeconomicus Follow Kant's Categorical Imperative? *Journal of Socio-Economics, 33*, s. 89-106.

Wikimedia. (2022). "*Dosya : Bilişsel Yanlılıklar Kodeksi.png*.", 27.02.2023 tarihinde https://commons.m.wikimedia.org/wiki/File:Bili%C5%9Fsel_Yanl%C4%B1l%C4%B1klar_Kodeksi.png adresinden alındı.

Wikimedia. (2022). "*File:Cognitive Bias Codex", - 180+ biases, designed by John Manoogian III (jm3).jpg*., 18.02.2023 tarihinde

https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Cognitive_Bias_Codex_-_180%2B_biases,_designed_by_John_Manoogian_III_(jm3).jpg adresinden alındı.

Wikipedia. (2016). "*List of Cognitive Biases*", 25.01.2023 tarihinde https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases adresinden alındı.

Wilke, A., Mata, R. (2012). Cognitive Bias. V. Ramachandran (Dü.) içinde, *The Encyclopedia of Human Behavior* (Cilt 1, s. 531-535). Academic Press. doi:10.1016/B978-0-12-375000-6.00094-X

Wilkinson, N., Klaes, M. (2017). An Introduction to Behavioral Economics Third Edition. Palgrave Macmillan, University of Dundee.

Winden, B. F. (2007). Affect and Fairness in Economics. *Social Justice Research*(20).

(1980). *World Conservation Strategy (WCS).* IUCN.

WWF. (2012). *Türkiye'nin Ekolojik Ayak İzi Raporu.* Ofset Yapımevi.

WWF. (2022). *Living Planet Report 2022- Building A Nature- Positive Society.* Switzerland.

WWF. (2022). *WWF-Türkiye'den Limit Aşım Günü Uyarısı: 1.75 Dünyamız varmış gibi tüketiyoruz.* 27.08.2022 tarihinde https://www.wwf.org.tr/?12540/Limit-Asim-Gunu adresinden alındı.

Yıldız, Ü. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketicilerin İlaç Tüketiminde İsrafa Yönelik Davranışlarının Analizi: Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma (*Yüksek Lisans Tezi*). T.C. Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.

York University Ecological Footprint Initiative & Global Footprint Network. (2022). *National Footprint and Biocapasity Accounts 2022 Edition.* Produced for the Footprint Data Foundation and distributed by Global Footprint Network. Available online at: https://data.footprintnetwork.org. adresinden alındı.

Yürük, S. (2017). Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Örnek Çıpalama Uygulaması (*Yüksek Lisans Tezi*). T.C. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Türkiye.