

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ve KAMU POLİTİKALARI

Orhan ALTUN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2024

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ve KAMU POLİTİKALARI

Orhan ALTUN

Danışman: Prof. Dr. Harun BAL

Jüri Üyesi: Doç. Dr. Hakkı ÇİFTÇİ

Jüri Üyesi: Doç. Dr. Hasan Bilgehan YAVUZ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2024

ukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne;

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

Başkan: Prof. Dr. Harun BAL
(Danışman)

ye: Doç. Dr. Hakkı ÇİFTÇİ

ye: Doç. Dr. Hasan Bilgehan YAVUZ

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen ğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.
...../...../2024

Prof. Dr. Serap ÇABUK
Enstitü Müdürü

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

ETİK BEYANI

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

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

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim./...../2024

Orhan ALTUN

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ve KAMU POLİTİKALARI

Orhan ALTUN

Yüksek Lisans Tezi, İktisat Ana Bilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Harun BAL

Ocak-2024, 130 sayfa

Neoklasik iktisadın temel varsayımlarından iktisadi insan yaklaşımı bireyin kararlarında mutlak anlamda rasyonel, bencil ve çıkarıcı olduğunu savunmaktadır. İktisat ve psikoloji biliminin birleşmesiyle ortaya çıkan davranışsal iktisat ise bireyin mutlak anlamda rasyonel olamayacağını, bireyin karar verme sürecinde sınırlı rasyonalite ile karar verebileceğini savunmaktadır. Davranışsal iktisada göre birey, karar verme sürecinde psikolojik olarak birçok faktörden etkilenir ve bundan dolayı da birey karar verme sürecinde bilişsel kısayollara başvurarak sınırlı rasyonalite ile karar verir.

Davranışsal iktisadın ortaya koyduğu bu yaklaşım günümüzde gerek özel gerekse de kamu sektöründe birçok alanda kullanılmaktadır. Karar verme sürecinin psikolojik yönü, günümüz kamu politikalarının tasarımında gittikçe artan öneme sahiptir. Davranışsal iktisadın genel varsayımına göre bireyler, karar verme sürecinde sezgisel düşünür ve bilişsel kısa yolları kullanarak bazı durumlarda rasyonel olmayan kararlar alabilir.

Davranışsal iktisadın getirdiği bu bakış açısı, kamu politikalarının davranışsal iktisat perspektifinde dizayn edilmesini sağlamıştır. Özellikle davranışsal dürtme (nudge) politikaları ile bireyler zorlama olmaksızın ikna edilerek hedeflenen kararı vermeleri sağlanabilmektedir. Dolayısıyla günümüzde, bizim kararımız zannederek aldığımız birçok karar aslında bizim kararımız olmayabilir.

Bu tez çalışması ile birçok ülkede sıklıkla uygulanan davranışsal kamu politikalarının ülkemizde de birçok alanda uygulanabilmesi için bir farkındalık oluşturmaya hedeflenmiştir.

Anahtar kelimeler: İktisadi insan, davranışsal iktisat, dürtme, kamu politikaları

ABSTRACT**BEHAVIORAL ECONOMICS AND PUBLIC POLICIES****Orhan ALTUN****Master Thesis, Department of Economics****Supervisor: Prof. Dr. Harun BAL****January-2024, 130 pages**

The iktisadi insan approach, one of the basic assumptions of neoclassical economics, argues that the individual is absolutely rational, selfish and self-interested in his decisions. Behavioral economics, which emerged from the combination of economics and psychology, argues that the individual cannot be absolutely rational and that the individual can make decisions with limited rationality in the decision-making process. According to behavioral economics, the individual is psychologically affected by many factors in the decision-making process, and therefore the individual makes decisions with limited rationality by resorting to cognitive shortcuts in the decision-making process.

The psychological aspect of the decision-making process is of increasing importance in the design of today's public policies. According to the general assumption of behavioral economics, individuals think intuitively in the decision-making process and may make non-rational decisions in some situations by using cognitive shortcuts.

This perspective brought by behavioral economics has enabled public policies to be designed from the perspective of behavioral economics. Especially with behavioral nudge policies, individuals can be persuaded to make the targeted decision without coercion. Therefore, many decisions we make today, thinking that they are ours, may not actually be our decisions. This thesis study aims to raise awareness so that behavioral public policies, which are frequently applied in many countries, can be applied in many areas in our country.

Keywords: Homoeconomicus, behavioral economics, nudge, public policies

ÖN SÖZ

Bu çalışmanın yürütülmesi ve tamamlanmasında bana yol gösteren, beni destekleyen, değerli görüşlerini ve zamanını benimle paylaşan, üniversite lisans yıllarımdan beri desteklerini esirgemeyen çok sevgili hocalarım Doç. Dr. Hakkı ÇİFTÇİ, Prof. Dr. Neşe ALGAN ve Prof. Dr. Mehmet ÖZMEN'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca çalışmamın analiz kısmında tecrübesi ile yol gösteren danışman hocam Prof. Dr. Harun BAL'a desteklerinden dolayı teşekkür ederim.

Yüksek lisans öğrenimim boyunca onlara ayırdığım zamanı azalttığımı düşünmeme rağmen tüm enerjileri ile yanımda olan minik kuzum sarı aslanım Kenan Alp ve kara kuzum Mustafa Kereme; gerek ders aşamasında gerek tez aşamasında bana sürekli destek olan; daha tezin bitmedi mi diye sürekli söylenen kıymetli eşime ve de sevgili anneme, ayrıca çalışmama katkı sunan bütün katılımcı arkadaşlarıma teşekkür ederim..

Orhan ALTUN

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZET	iv
ABSTRACT.....	v
ÖN SÖZ	vi
KISALTMALAR	x
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Araştırmanın Problemi.....	2
1.2. Araştırmanın Amacı.....	3
1.3. Araştırmanın Önemi	3
1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	3

BÖLÜM II

İKTİSAT ve İNSAN DAVRANIŞLARI

2.1. Homoeconomicus (İktisadi İnsan) Kavramı	5
2.2. Homoeconomicus (İktisadi İnsan) Yaklaşımından Davranışsal İktisada Dönüşüm 10	
2.3. Ana Akım İktisadın Bireye Bakış Açısı	13
2.3.1. Klasik İktisat ve Birey	14
2.3.2. Neoklasik İktisat ve Birey	14
2.3.3. Keynesyen İktisat ve Birey	15
2.3.4. Monetarist İktisat ve Birey	15
2.3.5. Yeni Klasik İktisat ve Birey	16
2.3.6.Yeni Keynesyen İktisat ve Birey	17
2.4. İktisat Psikolojisi ve Yeni Arayışlar	17

BÖLÜM III

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

3.1. Davranışsal İktisat Kavramı.....	22
3.2. Tarihsel Perspektifte Davranışsal İktisat	29
3.3. Davranışsal İktisadın Temel Dayanakları	34
3.3.1. Ültimat Oyunu	34
3.3.2. Sınırlı Rasyonalite (Bounded Rationality).....	36
3.3.3. Beklenen Fayda Teorisi ve Beklenti Teorisi	39
3.4. Davranışsal İktisatta Bireyin Karar Alma Süreçlerine Etki Eden Faktörler	41
3.4.1. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)	42
3.4.2. Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting)	43
3.4.3. Geri Bakış Yanılgısı (Hindsight Bias).....	44
3.4.4. Sürü Davranışı (Herd Behavior)	44
3.4.5. Aşırı Güven ve Dunning-Kruger Etkisi	45
3.4.6. Statüko Önyargısı (Status Quo Bias).....	45
3.4.7. Çerçeveleme Etkisi ve Çıpalama Etkisi.....	46
3.4.8. Batık Maliyet Yanılgısı ve Halo Etkisi.....	47
3.4.9. Sahiplik (Mülkiyet) Etkisi (Endowment Effect).....	48
3.4.10. Plasebo Etkisi (Placebo Effect)	48
3.5. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisadın Mukayesesi	48
3.6. Davranışsal İktisat Alanında Türkiye’de Yapılan Çalışmalar	51
3.7. Davranışsal İktisat Alanında Yurt Dışında Yapılan Çalışmalar	62

BÖLÜM IV

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE KAMU POLİTİKALARI ve TÜRKİYE

4.1. Davranışsal İktisada Yönelik Eleştiriler	64
4.2. Kamu Politikalarında Davranışsal İktisadın Yeri ve Önemi	64
4.3. Dürtme ve Davranışsal Kamu Politikası.....	65
4.4. Davranışsal Kamu Politikalarının Uygulama Alanları	69
4.4.1. Davranışsal Ekonomi Politikaları	69
4.4.1.1. Rastgele Kontrol Deneyi-1	70

4.4.1.1.1. Sorun	71
4.4.1.1.2. Deney Öncesi Keşif	71
4.4.1.1.3. Örneklem.....	72
4.4.1.1.4. Müdahale Araçları.....	72
4.4.1.1.5. Sonuç.....	76
4.4.1.2. Rastgele Kontrol Deneyi-2.....	76
4.4.1.2.1. Sorun	77
4.4.1.2.2. Deney Öncesi Keşif	77
4.4.1.2.3. Örneklem.....	78
4.4.1.2.4. Müdahale Araçları.....	78
4.4.1.2.5. Sonuç.....	80
4.4.1.3. Davranışsal Kamu Politikasıyla Entegre Yapay Zekânın Ekonomi Politikası Olarak Uygulanabilirliği	80
4.4.1.4. Yoksullukla Mücadele.....	82
4.4.1.5. İşsizliğin Azaltılması.....	85
4.4.1.6. Vergi Uyumunun Arttırılması	87
4.4.1.7. Bireysel Tasarrufların Arttırılması	92
4.4.1.8. İşgücü Piyasalarında Verimliliğin Arttırılması	98
4.4.2. Davranışsal Sağlık Politikaları	99
4.4.2.1. Sağlığın Teşviki ve İyileştirilmesi.....	99
4.4.2.2. Kan ve Organ Bağışının Yaygınlaştırılması.....	103
4.4.2.3. Covid-19 Sürecinde Uygulanan Davranışsal Sağlık Politikaları	104
4.4.3. Davranışsal Eğitim Politikaları.....	106
4.4.4. Davranışsal Çevre ve Enerji Politikaları.....	108
4.4.4.1. Enerji Tasarrufunun Arttırılması.....	108
4.4.4.2. Çevrenin Korunması ve Su Tüketiminin Azaltılması	109

BÖLÜM V

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

112

KAYNAKÇA.....	118
---------------	-----

KISALTMALAR

ABD	Amerika Birleşik Devletleri
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu
BES	Bireysel Emeklilik Sistemi
BIT	Davranışsal İçgörü Ekibi
DDTS	Devlet Destekleri Takip Sistemi
DLT	Dağıtılmış Defter Teknolojisi
DYS	Destek Yönetim Sistemi
GİB	Gelir İdaresi Başkanlığı
IAREP	Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği
IQ	İnteligen Quotient
İSDEP	İstihdam Desteği Projesi
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu
KEP	Kayıtlı Elektronik Posta
KOBİ	Küçük ve Orta Boy İşletme
MHRS	Merkezi Hekim Randevu Sistemi
NEET	Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler Projesi
OKS	Otomatik Katılım Sistemi
S	Sayfa
SDP	Sağlıkta Dönüşüm Programı
TDK	Türk Dil Kurumu
TL	Türk Lirası
YDFB	Yarın Daha Fazla Biriktir
WHO	World Health Organisation

TABLÖLAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Karar Vermede Sistem 1 ve Sistem 2 Özellikleri	28
Tablo 2. Türkiye’de Davranışsal İktisat Alanında Yapılan Bazı Çalışmaların Özeti	51
Tablo 3. Rastgele Kontrol Deneyi-1’in Kapsamı.....	71
Tablo 4. Rastgele Kontrol Deneyi-2’nin Kapsamı.....	77
Tablo 5: Vergiye Uyumda Geleneksel ve Davranışsal Yaklaşım.....	87



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. İktisat, Psikoloji ve Davranışsal İktisat İlişkisi	25
Şekil 2. Davranışsal İktisada Katkı Sunan İktisatçıların Sınıflandırılması	26
Şekil 3. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisatın Karşılaştırılması	49
Şekil 4. Kolay Destek İnternet Sitesi Görüntüsü	75
Şekil 5. Destek Yönetim Sistemi (DYS)	79
Şekil 6. Emeklilik Gözetim Merkezi İnternet Sitesi Görseli	96
Şekil 7. Sigara Paketlerinde Davranışsal Dürtme Görseli	101
Şekil 8. Enerji’de Verimliliği Artırmaya Yönelik Bilgilendirme Görseli	109



BÖLÜM I

GİRİŞ

Modern iktisadın kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith önderliğinde Klasik iktisat yaklaşımı liberal ekonomik anlayışını benimseyerek bireylerin, tam bilgiye sahip olduğunu, devletin ekonomiye her türlü müdahalesini reddederek ekonominin doğal düzen içerisinde görünmez el sayesinde dengeyi sağlayacağını kabul etmektedir.

Bu genel yaklaşımın yansımaları Neoklasik iktisat döneminde de devam ederek bireylerin tam bilgiye sahip olduğunu, tam rasyonalite ölçüsünde hareket ettiğini, bireyin tek amacının fayda maksimizasyonu olduğunu ve mutlaka her koşulda bunu sağladığını kabul etmekteydi.

Klasik iktisadın bireyi tam rasyonaliteye ve bilgiye sahip, fayda odaklı, çıkarıcı ve bencil bir kişiliğe oturtması zaman içerisinde sorgulanmaya başlamıştır. Klasik ve Neoklasik iktisadın bireye atfettiği bu özellikler “İktisadi insan” olarak adlandırılmaktadır.

İktisadi insan olarak adlandırılan birey aslında çıkarıcı iktisadi bir ajan varsayımından ibarettir. İktisat ve psikoloji üzerine yapılan birçok çalışmada ve bireylerin gerçek yaşantılarında “iktisadi insan” olmadıkları gözlemlenmektedir. Diğer bir ifade ile bireylerin yaşamlarında iktisadi kararlar verirken kararlarını etkileyen birçok faktör söz konusudur.

İktisat ve psikoloji üzerinde yapılan çalışmaların bir neticesi olarak aslında bireylerin iktisadi insan olmadıkları, bireylerin rasyonel davranmasını engelleyen çeşitli faktörlerin varlığı kabul edilmeye başlanmıştır. Bu yeni yaklaşım Davranışsal İktisat yaklaşımının ortaya atılmasını sağlamıştır (Kocakaplan, 2016, s. 19-23).

Davranışsal İktisat, bireylerin sınırlı rasyonaliteye sahip olduğunu, bireylerin karar verirken birçok etkenden etkilendiğini benimseyen bir yaklaşımı benimsemektedir. Davranışsal İktisat, Klasik ve Neoklasik iktisattan farklı olarak bireylerin davranışlarının ve tercihlerinin değiştirilebilir ve yönlendirilebilir olduğunu kabul etmektedir.

Davranışsal İktisat, psikoloji, iktisat, bilişsel sezgi ve çeşitli sosyal bilimlerin kesişim noktası olan multidisipliner bir iktisat alanı olarak 1978 yılında Simon, 2002 yılında Kahneman, 2017 yılında Thaler ve 2019 yılında da Duflo-Banerjee-Kremer’e Nobel Ekonomi ödülleri verilmesiyle dikkatleri üzerine çekmiş geliştirilmeye açık bir iktisat alanıdır (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1831).

Özellikle 2000’li yıllardan itibaren kamusal alanda davranışsal iktisadın etkin biçimde kullanılmaya başlandığını görmekteyiz. Gerek ülkemizde gerekse diğer ülkelerde Davranışsal İktisadın başta sağlık, eğitim, tasarruf, çevre olmak üzere birçok alanda uygulama alanlarını bulduğunu görmekteyiz.

Bu kapsamda çalışmamızın amacı yeni bir iktisadi yaklaşım olarak uygulama alanı bulan Davranışsal İktisadın açıklanması ve Davranışsal İktisadın Türkiye’de kamu politikaları bağlamında uygulama alanlarının açıklanmasıdır.

Çalışmamız üç bölümden oluşmaktadır:

Birinci bölümde, iktisat-birey-psikoloji ilişkisi bağlamında ana akım iktisadın bireye bakış açısı ele alınarak İktisadi insan kavramı açıklanacak ve İktisadi insan yaklaşımdan Davranışsal İktisat yaklaşımına dönüşüm süreci açıklanacaktır.

İkinci bölümde, Davranışsal İktisat kavramı tarihsel perspektifte açıklanarak temel dayanakları ortaya konulacaktır. Davranışsal İktisatta bireyin karar alma süreçlerine etki eden faktörler açıklandıktan sonra geleneksel iktisat ile Davranışsal İktisadın karşılaştırması yapılacaktır.

Son bölümde ise Davranışsal iktisat bağlamında kamu politikalarının yeri ve önemi açıklanacak, ardından davranışsal kamu politikaları genel çerçevede değerlendirilecektir. Son olarak Davranışsal İktisat perspektifinin yansıması olarak Türkiye’de ve diğer ülkelerde ekonomi, sağlık, eğitim ve çevre gibi alanlarda uygulanan davranışsal kamu politikaları açıklanacaktır.

Sonuç ve öneriler bölümünde ise çalışmamız bir bütün olarak değerlendirilecek ve Türkiye’de davranışsal kamu politikaları bağlamında yaşanan sorunlara ve uygulama önerilerine yer verilecektir.

1.1. Araştırmanın Problemi

Araştırmanın problemi, klasik iktisadın temel varsayımı olan iktisadi insan (rasyonel insan) varsayımının tarihsel iktisadi süreç içerisinde dönüşümü ve davranışsal iktisat yaklaşımının günümüzde kamu politikaları bağlamında ele alınıp alınmadığının ortaya konulması amaçlanmaktadır.

Araştırmada nitel veri toplama yöntemleri kullanılacak olup nicel veri toplama yöntemleri kullanılmayacaktır.

İktisat bilimi nasıl ki sınırlı doğal kaynakların sınırsız insan ihtiyaçları karşısında nasıl karşılanabileceğini araştıran bir bilim dalı ise insan ihtiyaç, davranış ve psikolojisi

de sınırsız etken karşısında değişebilen niteliğe sahiptir. Kamusal otoriteler de sınırsız insan davranışları karşısında kendi çözümlerini üretebilmelidir. Günümüzde kamusal politikaların davranışsal iktisat bağlamında ele alınıp alınmadığı ve bu anlamda izlenebilecek politikaların neler olabileceği düşüncesinden hareketle bu araştırmaya gereksinim duyulmuştur.

1.2. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, davranışsal iktisadın kamu politikaları bağlamında uygulama alanlarının ortaya konulmasıdır. Bu araştırma ile temel olarak şu sorulara cevap aranacaktır:

- Davranışsal iktisat nedir?
- Davranışsal iktisat nasıl ortaya çıkmıştır?
- Bireylerin karar vermesine etki eden faktörler nelerdir?
- Davranışsal iktisat yaklaşımı Türkiye’de kamu politikalarında uygulanmakta mıdır?
- Uygulanmakta ise hangi kamu politikalarında uygulanmaktadır?
- Gelecekte uygulanması önerilen kamu politikaları nelerdir?

1.3. Araştırmanın Önemi

İlgili literatürde yapılan çalışmalar irdelenerek yabancı akademik kaynakların da taranması ve öznel görüş ve önerilerimizle alanyazında özgün bir çalışma sunarak akademik değeri yüksek bir çalışma ortaya çıkarılması planlanmıştır.

Bu çalışma, davranışsal iktisadın kamu politikaları ile nasıl entegre olduğunu ortaya koyarak bu alanda farkındalık oluşturmaya katkı sunabilecektir.

Davranışsal iktisat ile ilgili literatürde birçok çalışma olmasına karşın davranışsal kamu politikaları alanında sınırlı sayıda çalışma vardır. Bundan dolayı yapacağımız bu çalışma ile esasen literatürdeki bu boşluk doldurulmaya çalışılacaktır.

1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Davranışsal iktisat bağlamında bazı kamu politikaları kamu güvenliği nedeni ile araştırmacılarla paylaşılmamaktadır. Dolayısıyla, bazı kamu kurumlarından bu konuda bilgi alma imkânı bulunmamaktadır.

Araştırma konusu olan kamu politikaları ile Türkiye’de uygulanan devlet politikaları açıklanacaktır. Yurt dışı ülkelerin bu konuda yaptıkları çalışmaların araştırılması çok uzun zaman alacağından ve konuyu çok genişleteceğinden Türkiye özelinde sınırlı yapılması planlanmıştır. Ancak, Davranışsal iktisadın yeni uygulama alanı bulması nedeni ile Türkiye özelinde henüz örneği olmayan bazı yurt dışında uygulanan davranışsal kamu politikalarına zaman zaman değinilecektir.

Davranışsal kamu politikalarının henüz yeni uygulama alanı bulması da bir başka sınırlılık olarak karşımıza çıkmaktadır.



BÖLÜM II

İKTİSAT ve İNSAN DAVRANIŞLARI

2.1. Homoeconomicus (İktisadi İnsan) Kavramı

Ortaçağda genel kabul gören din eksenli ahlak felsefesi temelinde bireysel mutluluğun erdemli olmakla bağdaşmayacağı ve bireyin kendi çıkarlarını reddetmesi gerektiği yaklaşımı benimsenmiştir (Ocak, 2011, s. 97-98). Klasik iktisadın kurucusu Adam Smith'in yaşadığı çağdaki gelişmeler, artan refahın mutluluğu ön plana çıkarması ve bireyselliğin yükselişi gibi etkenler ortaçağdaki bu genel kabulün değişmesine neden olmuştu (Smith, 2006, s. 19). Ortaçağ'ın son dönemlerinde ve Rönesans'ta değişime uğrayan "birey" algısı dini otoriteye olan bağımlılığın azalmaya başlamasıyla birlikte benlik ve rasyonalizmin birleşimi olarak görülmeye başlayan "iktisadi insan" iktisadın merkezine yerleşmeye başlamıştır (Özsoy, 2014, s. 80).

Adam Smith, Ahlaki Duygular Kuramı'nda insan davranışları ile ilgili çalışma alışkanlığı, toplumsal kurallara uyma eğilimi ve özgürlük isteği ve kendini düşünme özellikleri üzerinde durmuş ve bu üç özelliğin birbirini dengeleyeceğini savunmuştur. Smith'in savunduğu ahlaki duygular, özünde özgür bir birey ideali temelinde toplumsal düzenin sağlanmasını amaçlamaktadır. Smith'e göre ahlaki duygular ekseninde birey kendi çıkarlarını artırmak amacıyla çalışmalı, böylece de toplumsal refah artışı sağlanabilmektedir (Kesici, 2010, s. 92).

Adam Smith, Merkantilist iktisadi yaklaşımın aksine sadece değerli madenlerle ulusal zenginliğinin sağlanamayacağını savunmaktadır (Başbuğa, 2022, s. 412-413). Smith'in iktisadi yaklaşımlarının temeli birey odaklıdır, bireyin emeği ve davranışları önemlidir. Smith'e göre birey esasında kendi çıkarını düşünen bir varlıktır. Smith bireyin çıkarlarının ve amaçlarının başka bireylerin çıkarları ile çatışamayacağını, bu nedenle de serbest bir kişisel çıkar maksimizasyonu hedefi çıkarlarının uyumunu sağlayarak toplumsal refahı artıracığını savunmaktadır (Mucuk, 1975, s. 173-174).

Smith, bireyin ahlaki amacının karşılıklı çıkar olduğunu kabul eder. Devlet müdahalesi olmayan serbest bir piyasada bireyler çıkarını düşünerek hareket eder. Böyle bir piyasada hiçbir birey "kötü" olan bir şeyi satın almak istemeyecektir ve başkasına satacak "iyi" bir şeyi olmayan bireyler piyasa mekanizmasının dışında kalacaktır. Bu mekanizma da bireyi kendi çıkarını düşünürken toplumun çıkarlarını da düşünmeye zorlayacaktır (Kesici, 2010, s. 93). Bu yaklaşımdan hareketle Smith'e göre kendi

faydasını maksimize etmeye çalışan birey esasında toplumsal gelişmeye yardımcı olmaktadır.

“İktisadi insan” bireyi mutlak anlamda rasyonel bir iktisadi aktör olarak ele alırken davranışsal iktisat bireyi sınırlı rasyonaliteye sahip bir iktisadi aktör olarak ele alır. Özetle, iktisat doğrudan bireyin (insanın) davranışlarını ele alan bir bilim dalı olarak insan davranışlarının değişmesine ve etkilenmesine neden olan etkenlerle de ilgilenmektedir. İktisadi olayların temelinde bireylerin bir tercihte bulunması ve seçim yapması, verilen bir kararların iktisadi döngüyü oluşturması iktisadi insan davranışları konusunda araştırma yapmaya yöneltmiştir (Şahin ve Çetin, 2022, s. 37).

“İktisadi insan”, Latince’de Türkçe’ye geçen bir iktisadi kavramdır. “Homo” kelimesinin Türkçe’deki karşılığı insan, “economicus” kelimesinin Türkçe’deki karşılığı iktisattır. Böylece “homoeconomicus” kelime anlamı olarak “iktisadi insan, iktisadi birey” gibi anlamlara gelmektedir. Bu yaklaşımı “iktisadi davranışla hareket eden insan” olarak anlamamız mümkündür (Sungur, 2016, s. 5). “İktisadi insan” kavramsal olarak ilk defa Neoklasik iktisatçılar tarafından 19. yüzyılda ortaya atılmış bir düşünce akımıdır. Ancak, kavramsal olarak 19. yüzyılda ortaya atılmasına karşın Smith döneminde iktisadi insanı tasavvur eden iktisadi ajan “Milletlerin Zenginliği” adlı eserinde üstü kapalı biçimde anlatılmıştır (Şahin ve Çetin, 2022, s. 40, Şeniğne, 2011, s. 5).

“İktisadi insan”, klasik iktisatla birlikte ortaya çıkan iktisadi ve ahlaki yaklaşımların bir ürünüdür. “İktisadi insan”, iktisadi anlamda bireyin fayda maksimizasyonunu ifade ederken ahlaki anlamda egoist bireyi ifade etmektedir (Akyıldız, 2008, s. 30). Ahlaki anlamda egoist bireyin kendi çıkarını düşünmesi söz konusudur ve birey başkalarını düşünmez (Mucuk, 1975, s. 174).

Adam Smith’in ortaya attığı görünmez el mekanizması bütün piyasadaki aktörleri en iyi seçimi yapmaya yönelterek bireysel ve toplumsal çıkarın maksimize edilmesini sağlar. Smith bu durumu bir örnekle şu şekilde açıklamaktadır: İnsan varlığı için yemek yemek zorundadır. Karnı acıkan insan mutlaka yemek yiyecektir. Yemek yemek isteyen insan kendi karnını doyururken yemek için gerekli malzemeleri kasaptan, fırından, manavdan alırken aslında zincirleme olarak piyasadaki yüzlerce aktörün de kendi çıkarını artırmasına katkıda bulunarak toplumsal refahın artmasını sağlayacaktır (Şeniğne, 2011, s. 5).

Klasik ve Neoklasik iktisadi yaklaşımların temelini oluşturan iktisadi insan yaklaşımının temel varsayımında bireyin mutlaka mutluluğu ve hazzı arayan bir varlık olduğu, her davranışını bu ekseninde belirleyen rasyonel bir davranışa sahip olduğu

düşüncesi yatmaktadır. “İktisadi insan”, bireyi hem üretici hem tüketici olarak ele alır. Klasik ve Neoklasik iktisadi yaklaşımlara göre birey tüketici olarak mutluluğu arayan, üretici olarak da çıkarını maksimize eden rasyonel bir varlıktır (Akyıldız, 2008, s. 30).

“İktisadi insan” bütün bireyleri robotik ve homojen yapıda ele alır (Kanlıoğlu, s. 2019, s. 107). İktisadi insana göre birey ekonomik çıkarlarını maksimize etmeye yönelik egoist ve hedonist bir varlıktır. Bundan dolayı klasik iktisat yaklaşımı bireyin davranışlarını sırf iktisadi perspektifte ele almaktadır. “İktisadi insan”, bireylerin imgelemeye ve taklit yetenekleri sayesinde her zamana kendi çıkarlarını düşünen rasyonel davranışlar sergileyeceğini, rasyonel olmayan davranışlar sergilemeyeceği savunur (Sungur, 2016, s. 7). Burada bahsedilen rasyonalite, bireylerin alternatif seçimler arasında kendi faydasını ve kendi çıkarını maksimize eden en iyi seçimi yapmasıdır (Şahin ve Çetin, 2022, s. 37).

İktisadi açıdan iktisadi insanın temel özellikleri aşağıdaki gibidir: (Urbina ve Villaverde, 2019, s. 65-66, Kutval, s. 2017, s. 156-157).

- Birey yalnızca kendi çıkarlarını düşünerek hareket eder ve yalnızca kendi çıkarları doğrultusunda hareket eder, başkalarını düşünmez.
- Birey zevk, acı, süre, fayda ve maliyet analizini en iyi biçimde yaparak davranışlarını en iyi biçimde sergiler.
- Birey herhangi bir bilişsel önyargıya düşmeden tam kapasite ile hareket ederek tam rasyonalite ölçüsünde davranışta bulunur.
- Bireyin davranışı evrensel niteliktedir her zaman her yerde aynı geçerliliktedir.
- İktisadi bir ajan olarak bireyin davranışları tutarlıdır.
- Birey maddiyata önem verir.
- Birey tercihlerinin veya seçimlerinin dış dünyaya etkisini önemsemez.
- Birey özünde toplumu düşünmez ancak verdiği kararlar toplumsal refahın artmasına katkı sağlar.
- Birey davranışlarında maddi durumunu ve uzun vadeli gelecek planlarını dikkate almaz.
- Birey faydasını maksimize edecek her ürünü tüketebilir veya üretebilir.
- Birey akılcı tam rasyonaliteye sahip varlıktır.

Scheneider’e göre iktisadi insan, “*rasyonel (akılcı) davranışlar sergileyen, çıkarıcı (kendi çıkarını maksimize etmeye çalışan), ne istediğini bilen (tercihlerinde istikrarlı) ve*

her durumda tam bilgiye sahip bir birey” olarak tanımlanmaktadır (Şahin ve Çetin, 2022, s. 37). Başka bir tanıma göre iktisadi insan, *“bütçe kısıtı veri iken, birey olarak fayda maksimizasyonunu, firma olarak kar maksimizasyonunu amaçlayan, dünyanın herhangi bir yerinde, hangi zamanda olursa olsun elde edebileceği tüm alternatiflerinin hakkında tam bilgi sahibi olan, alternatiflerin gerçekleşme olasılığını beklenen fayda modelini kullanarak hesaplayabilen ve ona en yüksek faydayı sağlayan seçeneği tercih eden rasyonel birey*” şeklinde tanımlanmaktadır (Kamber, 2018, s. 171).

“İktisadi insan”, bir kişi değil var olduğu düşünülen bir betimlemedir. İktisadi kaynaklar sınırlıdır. Dolayısıyla, bireyin motivasyonu kendi çıkarlarını maksimize etmek için kıt kaynaklara erişimde rekabetin olmasıdır. Sadece faydası için çabalayan fayda maksimizasyonunu hedefleyen, rasyonel davranışlar sergileyen bir karakterdir. Burada ifade edilen fayda, karşılandığında insanı mutlu ederken karşılanmadığında elem ve üzüntü veren ihtiyaçtır (Kartal, 2016, s. 297).

Klasik iktisadın “iktisadi insan” betimlemesi, dış çevreden, duygulardan, manevi değerlerden tamamen soyutlanmış, robotik nitelikte rasyonel karar veren bir bilgisayar sistemi gibidir (Erdoğan ve Doğan, 2012, s. 16).

İktisat öğretilerinde “iktisadi insan” kavramı, Daniel Defoe tarafından 1719 yılında yaratılan Robinson Crusoe karakteri ve onun davranış modelleri ile öğretilmektedir. Öyle ki bu benzetim alanyazında “Robinson Ekonomisi” olarak da adlandırılmaktadır (Hewitson, 2011, s. 25).

Robinson Crusoe, her ne kadar öğretici ve yardımsever karakteri ile ön plana çıkan bir karakter olsa da iktisadi açıdan durum farklıdır. Crusoe, esasında köle ticareti yapmak için yaptığı bir deniz seferi sırasında gemisinin batması sonucunda bir adada mahsur kalır. Adada otuz yıl boyunca hayatta kalabilmek için her yolu kullanır. Bulduğu her şeyi yer ve kullanmaya elverişli her şeyi saklar. Yamyamların adaya yemek için getirdikleri Cuma isimli kişiyi yamyamlarla mücadele ederek kurtarır ve ona konuşmayı öğretir. Adaya yaklaşan bir gemideki çatışmada kaptanı kurtarır ve netice itibari ile kaptan ona minnettar kalarak adamlarıyla birlikte Crusoe’nin emrine girer. Adanın mülkiyetini de alan Crusoe adaya kendi adamlarını yerleştirerek zengin birisi olarak ülkesine döner (Yaşar ve Şen, 2020, s. 216).

İşte, Daniel Defoe’nin Robinson Crusoe karakteri klasik iktisadın iktisadi insan varsayımındaki birey ile özdeşleştirilmektedir. Hikâyenin iktisadi anlamı, birey hayatta kalabilmek ve çıkarlarını maksimize etmek için her türlü yola başvurur. Adada denk geldiği her şeyi “kazanç ve fayda” olarak görmektedir. Crusoe sadakat, sevgi, dostluk

gibi tüm insani ve ahlaki değerlerden uzak ve ikiyüzlü bir kişilik olarak tek amacı sosyal statüsünü ve faydasını yükseltmektir (Saltoğlu, 2010, s. 1). Aslında sırf Cuma'yı kurtarmak için değil adadan birlikte kurtulabilmek için Cuma'ya yardımcı olmuştur. Crusoe, aslında sömürgeci bir kişiliktir (Yaşar ve Şen, 2020, s. 216).

Klasik iktisadın görünmez eli iktisadi insan Crusoe'nin de davranışlarına yansımıştır. Önceleri bulduğu her şeyi stoklayan ve fayda sağlayacağı umuduyla saklayan Crusoe, sosyal statünün oluşmamasından dolayı bu davranışından zamanla vazgeçmiş ve “insan” odaklı davranışların kendi çıkarlarını daha fazla artırdığını keşfetmiştir (Özcan, 2006, s. 21). Crusoe terkedilen bir gemide bulduğu bir kasa değerli madeni almamış, bunun yerine kendisine faydalı olacak kuru ekmek, tüfek, çakmak ve kesici aletleri almıştır. Yine adadaki kıt kaynakları kendi varlığı ve çıkarları için maksimize etmek amacıyla fareleri ve yamyamları dahi öldürmüştü.

Özetle, iktisadi insan rasyonel davranan, kendi çıkarının ve faydasının maksimizasyonuna yönelik davranış sergileyen, bu davranışı sergilerken dış çevreyi, duyguları ve ahlaki değerleri önemsemeyen bencil, faydacı ve robotik bir iktisadi karakterin var olduğu kabulüdür.

Yukarıda yapılan tüm açıklamalardan yola çıkarak iktisadi insana atfedilen temel özellikleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- İktisadi insan hem üretici hem tüketici olabilir.
- Kusursuz ve tam rasyonaliteye (akılcılığa) sahiptir.
- Tam bilgiye sahiptir.
- Egoisttir, her türlü duygudan uzak durur.
- Karar verirken hiçbir dış etken altında kalmaz.
- Tek amacı fayda maksimizasyonudur.
- Tercihlerinde tutarlıdır.

Klasik iktisat “ceteris paribus” varsayımı üzerine kurgulanmıştır (Hansson, 1996, s. 308). İktisadi insan, klasik iktisadın görünmez el varsayımı ve tam bilgi, rasyonalite, faydacılık çatısı altında genel kabul görmüş olsa da zaman içerisinde dönüşüme uğraması kaçınılmaz olmuştur. Gerek zaman içerisinde gerekse de günümüz piyasa şartlarında iktisadi insana yönelik çeşitli eleştiriler söz konusudur (Kırlıoğlu ve Ülkü, 2012, s. 31).

Bu eleştirilerden birincisi, fayda maksimizasyonu ekseninde oluşturulan bir modelin bireyin davranışlarını açıklamada yetersiz kalacağı ve psikolojik etkilerin

dikkate alınması gerektiği, ikincisi de bireyin davranışlarını ekonomik temelden daha çok psikolojik temelde ele alınmasını gerektiğine yönelik eleştiriler söz konusudur (Kurtulmuş, 1989, s. 174).

Neoklasik iktisadın bireye atfettiği iktisadi insan özelliği, başarılı olamayan politik kararlar, ekonomik krizler, piyasa aksaklıkları ve birey özelliklerinden dolayı her zaman geçerli olamayabileceğini göstermiştir. Ayrıca her zaman “en iyi” seçimin en faydalı seçim olup olamayacağı tartışmalıdır. Bunun yanında mahkûm ikilemi (prisoner’s dilemma) gibi davranışlarda her iki tarafın en iyi seçimi yapsa bile zararlı çıkabileceği iktisadi durumlar söz konusu olmaktadır (Hamburger, 1973, s. 28-29, Aksoy, 2015, s. 61-62, Kamilçelebi, 2019, s. 109).

Gerek bireysel gelişmeler gerekse de bireyin dışında bireyin davranışlarına etki eden faktörlerin değişimi, davranışsal iktisat kavramını ortaya çıkarmaya başlamıştır. Davranışsal iktisat, yeni bir iktisat alanı değil iktisadi insanın dönüşümünün bir sonucudur. Davranışsal iktisat bireyin karar alma süreçlerine etki eden faktörlerin varlığını kabul eder.

2.2. Homoeconomicus (İktisadi İnsan) Yaklaşımından Davranışsal İktisada Dönüşüm

Neoklasik iktisat, iktisadi insan bireyi tercihleri değişmeyen, tercihleri tam ve geçişken olan, tam bilgiye sahip rasyonel varlık olarak resmetmektedir. Ekonomideki tüm aktörler tam bilgiye ve rasyonel tercih kabiliyetine sahip olduğundan ekonominin doğal düzen içerisinde mükemmel biçimde işleyeceğini savunur (Kanlıoğlu, s. 2019, s. 104).

Günümüzde bireyin tam rasyonalite ölçüsünde hareket etmediği, bunun yerine sınırlı rasyonalite ile hareket ettiği açıktır.

Bu durumu bir örnekle açıklayacak olursak iktisadi insan olan birey kendi faydası için gerekli olan bir ürünü kendisi için en ucuz yerden satın almalıdır. Ancak, realitede aynı özelliklere sahip ürün daha yakın yerden daha pahalıya tercih edilebilmektedir. Ya da satıcının sosyal özellik ve niteliklerinden ötürü daha pahalı olsa bile tercih edilebilmektedir. Birey aslında ekonomik tercihlerinde sınırlı rasyonalite çatısı altında rasyonel olmayan birçok seçimde bulunabilmektedir (Kanlıoğlu, 2019, s. 105).

Bireyin kişiliği onun davranışlarına yansır ve her zaman rasyonel kararlar vermesini engeller. Bazı durumlarda da iktisadi insanın aksine bireysel tercihler toplumsal çıkarlarla çatışma halinde olabilir (Akyıldız, 2008, s. 33).

İktisadi yaşamın realitesinde bireylerin rasyonellikle ilgisi olmayan birçok davranış sergilediğini görebiliriz. Örneğin, bireyler sırf kişisel tatmin için muhtaç birisine karşılıksız yardım sağlayabilmektedir. Dini veya ahlaki açıdan rasyonel bireyselliğe aykırı olan ürünleri ücretsiz dahi olsa tercih etmeyebilir. Mesela dini vecibelerini yerine getirme düşüncesiyle kendi faydasının aksine malvarlığını dağıtabilir. Bunun örneklerini çoğaltmak mümkündür. Dolayısıyla iktisadi insanın ortaya attığı rasyonalite her zaman geçerli değildir ve insan davranışlarını açıklamada yetersizdir.

Gowdy ve Polimeni'ye göre birey sosyal bir varlıktır ve bireyin sosyal çevreden etkilenmediğini varsaymak rasyonel değildir. Bundan dolayı Gintis, bireyin davranışlarını açıklamada bazı etkenlerin göz ardı edildiğini savunur. Marshall da bireyin tercihlerinin sadece kendi zihinsel yeteneklerinin değil içerisinde bulunduğu sosyal çevrenin etkisi ve kişisel özelliklerinin etkileşimi ile şekillendiğini savunmaktadır (Erdoğan ve Doğan, 2012, s. 17).

Devey, iktisadi davranış açısından bireyin miyopi özelliklere sahip olduğunu ve geleceği öngöremediğini savunmaktadır. Bu da bireyin rasyonel olmayan özellikler sergileyebileceği anlamına gelmektedir. Devey, bireylerin bir torna atölyesinde çıkmışçasına standart özelliklere sahip olmadığını ve netice itibari ile bireylerin aynı olayda bile farklı davranışlar sergileyebileceğini savunmaktadır. Devey, bireylerin farklı olaylara farklı davranışlar sergilemesini temelinde çevresel unsurlar, alışkanlıklar, bilinçaltı, algılama, içgüdü gibi özelliklerin olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla bu kişilik özellikleri bireyleri rasyonellikten uzaklaştıran seçimlere yöneltir (Sungur, 2016, s. 6).

Ana akım iktisat bireyi her zaman faydasını maksimize eden “iktisadi insan” olarak ele almasına karşın günlük aktiviteler sırasında bireylerin rasyonel olmayan davranışlar sergilediği son derece açıktır. Bu durum gerek bireyin kendisi dışında var olan ve gelişen ekonomik krizler, kamu otoritesi, yasalar gibi etkenler gerekse de bireyin sübjektif özellikleri ile kendisini gösterebilmektedir.

Klasik iktisattan Neoklasik iktisada geçişin öncülerinden Marshall 1961 yılında bireylerin her zaman rasyonel kararlar alamayan bazı durumlarda rasyonel olmayan kararlar da alabilen, sosyal bir varlık olan bireyin kararlar alırken içerisinde bulunduğu sosyal çevreden etkilendiğini iddia etmiştir. Marshall'a göre insan “homoeconomicus” değil “Homo Socio-Economicus” varlıktır. Bu yaklaşımla Marshall, klasik iktisatçıların topluma yönelmesinin aksine bireye yönelmiştir. Marshall bireyin niyeti bağlamında

rasyonel olabileceğini ancak davranışı anlamında rasyonel olamayacağını savunmaktadır (Erdoğan ve Doğan, 2012, s. 14-17).

Ana akım iktisadın bireye atfettiği rasyonalizm yaklaşımı alanyazında “pür rasyonalizm” olarak adlandırılmasına karşın başta Herbert Simon, Tversky ve Kahneman olmak üzere bazı iktisatçılar bireyin psikolojisinin onu rasyonel kararlar almasına engel olduğunu dolayısıyla bireylerin her zaman tam bilgiye sahip olamayacağını, zevklerin değişken olabileceğini, tercihlerin tam ve geçişken olmadığını bundan kaynaklı olarak da pür rasyonalizmin geçerli olmasının mümkün olmadığını, bireyin “sınırlı rasyonalite’ye perspektifinde ele alınması gerektiğini savunmaya başlamıştır (Kanlıoğlu, 2019, s. 103).

Herbert Simon, Tversky ve Kahneman ile başlayan yeni yaklaşımda iktisat bilimi klasik iktisat yaklaşımının matematiksel analizlerinin aksine iktisat bilimini psikoloji ile birlikte ele alınmaya başlanmıştır. Böylece sınırlı rasyonalite yaklaşımı 20. yüzyıl sonrasında oldukça dikkat çekmeye başlamıştır. Sınırlı rasyonalite yaklaşımı gerçekten insan odaklı bir yaklaşım olarak, bireyin bir psikolojinin var olduğunu kabul etmiştir. İktisat ile psikolojinin bir arada ele alınmasının neticesi olarak davranışsal iktisat yaklaşımı dikkate çekmeye başlamıştır (Kanlıoğlu, 2019, s. 103).

Sınırlı rasyonalite kavramının ortaya atılmasının ardından 1970’li yıllardan sonra da “Beklenti Teorisi” (Expectancy Theory), ”Kayıptan Kaçınma” (Loss Aversion) ve “Belirsizlik Altında Karar Alma” (Decision Making Under Uncertainty) gibi teorilerin ortaya atılması ve geliştirilmesi davranışsal iktisadın ortaya çıkmasını sağlamıştır (Kanlıoğlu, 2019, s. 103).

2000’li yıllara gelindiğinde Thaler ekonominin geleceği üzerine tahminlerini içeren makalesinde İktisadi İnsandan Homo Sapiens’e dönüşüm sürecinde gelecek birkaç on yıl içerisinde yaşanacaklara ilişkin öngörüsü şu şekildedir (Thaler, 2000, s. 134-139);

İktisadi insan IQ'sunu kaybetmeye başlayacak: Burada Thaler, Klasik iktisat - özellikle Keynes- sonrasında iktisat ve psikolojinin birlikte ele alınmaya başlanarak yaklaşık her on yılda bir iktisat ve psikoloji etkileşimini artmaya başladığını ve netice itibarıyla geline süreçte iktisadi insanın sürekli kısıtlanmaya ve sınırlanmaya başladığını ve büyük bir baskı ile karşı karşıya kaldığını ifade etmektedir.

İktisadi insan daha duygusal olacak: Thaler, bu önerisinde çeşitli bireysel davranış modellerini örneklenirerek bireyin realitede duygusal davranmaya ne kadar yatkın olduğunu ifade etmekte ve iktisadi insanın daha duygusal olacağını iddia etmektedir.

İktisadi insan daha yavaş öğrenmeye başlayacak: Thaler, ders verdiği öğrenciler üzerinde yola çıkarak aynı şeyi anlatmasına karşın bir sonraki derste aynı konu ile ilgili sorulara öğrencilerinden yeterli yanıt alamamıştır. Dünyanın en iyi üniversitelerinde de aynı durumla karşı karşıya kaldığını, dolayısıyla dünyanın en zeki öğrencilerinin dahi öğrenme düzeyinin daha yavaş olduğunu belirterek iktisadi insanın da daha yavaş öğrenme sürecine gireceğini belirtmektedir.

Ekonomik popülasyon modelleri daha fazla heterojen olacak: Thaler’e göre günümüzde toplumda yer alan herkesin tam rasyonaliteye sahip olmadığı, tam rasyonel olanlarla sınırlı rasyonaliteye sahip olanların birlikte yaşadıklarını, bir an bireyin klasik iktisadın tanımladığı tam rasyonel iktisadi insan olduğunu varsayarsak, iktisadi insan’ların tam rasyonel olmayanların her türlü haklarını ele geçirerek faydalarını maksimize etmeleri gerektiğini iddia ederek, realitede bunun büyük yanılgı olduğunu iddia etmektedir.

Ekonomistler insan zihnini daha fazla öğrenecek: Thaler, insan zihninin nasıl çalıştığını açıklayarak aslında insan zihninin çok karmaşık bir yapıya sahip olduğunu, insanın karar vermede nasıl farklılaşmış bir metot izlediğini açıklayarak ekonomistlerin insan zihni ve iktisat ilişkisine daha fazla önem vermeye başlayacağını ifade etmektedir.

Ekonomistler normatif ve tanımlayıcı teoriler arasında daha fazla ayrım yapacak: Thaler’e göre psikologlar normatif ve tanımlayıcı olmak üzere iki tür seçim yapar. Normatif teoriler, rasyonel seçimleri karakterize ederken tanımlayıcı teoriler gerçek seçimleri karakterize eder. Beklenti Teorisi üzerinden yola çıkarak Beklenti Teorisi’nin tanımlayıcı teorilere bir örnek olduğunu ifade eder. Thaler, Beklenti Teorisi’ni rasyonel olarak nitelendirmemekle birlikte yüksek riskli durumlarda ekonomistlerin bireylerin nasıl karar vereceğini tahmin eden araştırma modelleri üzerinde daha fazla araştırma yapması gerektiğini önermektedir.

Richard Thaler, Davranışsal İktisat alanındaki çalışmalarının neticesi olarak 2017 yılında Nobel Ekonomi ödülünü almıştır (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1831).

2.3. Ana Akım İktisadın Bireye Bakış Açısı

Bu bölümde ana akım iktisat teorileri açıklanarak akabinde iktisadi akımların bireye bakış açıları açıklanmaktadır.

2.3.1. Klasik İktisat ve Birey

Klasik iktisadın kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith'in, 1776 yılında yayımladığı "Milletlerin Zenginliği" adlı eseri ile klasik iktisadın temelleri attığı kabul edilir (Shaftriz, 1978, s. 42). Klasik iktisadın en önemli temsilcileri Adam Smith, Jean B. Say, Thomas Malthus, John Stuart Mill, Jeremy Bentham ve David Ricardo olarak sıralanabilir (Tomanbay, 2019, s. 40).

Klasik iktisat, evrensellik ve liberallik ilkesi bağlamında bütün ülkeleri ekonomik sisteme dâhil eden bir yaklaşıma sahiptir. Klasik iktisat kendisinden önceki iktisat ekolü olan Merkantilist yaklaşımın aşırı devlet müdahaleciliğini savunmasına, aşırı devlet müdahaleleri sonucunda sömürgeciliğin yaygınlaşmasına ve bu sistemin tüccarları ve sanayicileri aşırı kısıtlamasına bir tepki olarak ortaya çıkmıştır (Birol ve Gencer, 2013, s. 96-97, Demirel ve Artan, 2016, s. 2-5).

2.3.2. Neoklasik İktisat ve Birey

Neoklasik iktisat klasik iktisada biraz daha farklı bir bakış açısı getirerek güncellenmesinden ibaret olan bir iktisat okulunun düşüncelerini yansıtmaktadır. 1890'lı yıllardan itibaren Marshall'la birlikte başladığı kabul edilir. Marshall'ın büyüme ve mikroekonomi kuramlarına getirdiği yenilikler Neoklasik iktisadın doğmasını sağlamıştır (Birol ve Genç, 2014, s. 259-260).

Neoklasik iktisadın bireye bakış açısı Klasik iktisatta olduğu gibi rasyonel birey varsayımı üzerine kuruludur. Neoklasik iktisadın tam bilgi ve faydacılık gibi varsayımları da klasik iktisat ile aynı yöndedir.

Neoklasik ekolde bireyin sınırsız bir bilişsel kapasiteye sahip olduğu her türlü duygu ve düşünceden izole edildiği, tam bilgiye ve tam rasyonaliteye sahip olduğu, kararları alırken iktisadi fayda maksimizasyonu dışında herhangi bir motivasyonu olmadığı kabul edilmektedir (Kamber, 2018, s. 171).

Bu çerçevede Neoklasik iktisat, yöntem ve analizlerinde bireyi merkeze alan, bireyciliği savunan, bunun yanında toplumu atimize olmuş firmalardan ve bireylerden ibaret gören, firmaların ve bireylerin davranışlarını da fayda maksimizasyonundan ibaret gören bir yaklaşıma sahiptir (Lila, 2020, s. 243).

2.3.3. Keynesyen İktisat ve Birey

Klasik ve Neoklasik iktisatçıların aksine Keynesyen iktisat ekonomiyi mikro ölçekte değil makro ölçekte bakmaktadır.

Genel olarak Klasik ve Neoklasik iktisadın temel görüşleri Keynesyen iktisat tarafından eleştirilmektedir. Mesela ekonomide görünmez elin geçerli olmadığını, Devlet müdahalesi olmadan ekonominin her zaman dengeye gelemeyeceği, her arzın kendi talebini yaratamayacağı, iktisadi aktörlerin her zamana tam rasyonaliteye ve tam bilgiye sahip olmayacağı savunulmaktadır.

Keynes ekonomik dengenin sağlanmasına talep yönlü bakmaktadır. Bu bakış açısı da tüketim faktörünün önemine işaret etmektedir. Keynes'e göre bireyin geliri artarsa tüketimi de artar ancak bu artış gelire aynı oranda olmaz. Bu yaklaşımla Keynes Klasik ve Neoklasik iktisadın aksine bireyi matematiksel sınıflandırmaya tabi tutmaz ve bireyi canlı ve tercihleri çeşitli faktörlerin etkisi ile değişebilen bir varlık olarak ele alır (Armağan, 2022, s. 36).

Yine Keynes'in tasarruf olgusuna bakışı da birey değil toplum merkezlidir. Klasik ve Neoklasik iktisattaki bireyin fayda maksimizasyonuna yönelmesi halinde tam rasyonalite ve tam bilgi varsayımında toplumun da faydasının maksimize olacağı yaklaşımı Keynes tarafından kabul görmez. Keynes'e göre belirsizlik olgusu çok önemli bir olgudur ve bireyin tasarruf ve tüketim davranışlarını etkiler. Örneğin bireysel olarak olumlu olan bir davranış tüm toplum tarafından uygulandığında olumsuz bir davranış olarak kabul edilir ve uygulanmaz. Tüm toplum tüketime veya tasarrufa yönelirse bu rasyonel bir seçim olmaz. Bunun nedeni iktisadi aktörlerin birbiri ile ilişkili olması ve birisinin gideri başkasının gelirini oluşturmasıdır. Tasarruf Paradoksu olarak adlandırılan bu durum aslında tam bireylerin rasyonaliteye sahip olmadığını gösterir. Keynesyen iktisat merkezine bireyden daha çok toplumu almaktadır (Armağan, 2022, s. 37).

2.3.4. Monetarist İktisat ve Birey

1970'li yıllarda yaşanan petrol şoklarının yüksek enflasyona ve stagflasyona neden olması sonrasında iktisat teorilerinin mevcut durumu açıklamada yetersiz kalması üzerine ortaya çıkan Monetarist iktisadın kurucu M. Friedman'dır (Robert L. Hetzel çev. Çetin, 2012, s. 46-48).

Monetarist İktisat da Keynesyen iktisat gibi bireye mikro perspektiften değil makro perspektiften bakmaktadır. Monetarist iktisat stagflasyon, işsizlik ve enflasyon

gibi makro ekonomik sorunların bireysel tercihlerin değil devletin ekonomiye yanlış müdahalesinin sonucu olarak ortaya çıktığını savunur. Monetarist iktisatçılar tarafından ortaya atılan Adaptif Beklentiler Hipotezi iktisadi aktörlerin tam bilgi ve rasyonaliteye sahip olmadığını, alınacak kararların belirlenmesinde geçmiş dönemlerde elde edilen verilerin ve bilginin etkili olduğunu savunmaktadır (Armağan, 2022, s. 38).

Friedman'ın yöntem görüşleri şu şekildedir (Küçükaksoy ve Ercan, 2015, s. 60-66);

- Friedman'a göre en büyük ekonomik sorun enflasyondur.
- Ekonomik krizlerin aşılması para politikaları ile mümkündür.
- Para politikaları toplam talep üzerinde çok etkilidir.
- Faiz oranları politika aracı olarak kullanılmalıdır.
- Devletin ekonomiye sürekli müdahale etmesine karşıdır.
- Friedman'a göre devletin ekonomiye müdahalesi verimi düşüreceği gibi kamusal maliyetleri artırmaktadır.
- Para miktarındaki değişiklik fiyatlar üzerinde önemli etkiye sahiptir.

2.3.5. Yeni Klasik İktisat ve Birey

Klasik ve Neoklasik iktisadın mikro ölçekli bakış açısını geliştiren Yeni Klasik iktisatçılar, iktisadi olaylara makro perspektifte bakmaktadır. Yeni Klasik iktisat, aslında Klasik ve Neoklasik iktisadın makro perspektifte yorumlanmasından ibarettir.

İktisat bilimine en önemli katkıları olan Rasyonel Beklentiler Teorisi ilk kez 1961 yılında J. Muth tarafından ortaya atılmış ve sonraki yıllarda da Lucas, T. Sargent ve N. Wallace gibi iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir. J. Muth, Rasyonel Beklentiler Teorisi ile enflasyonist dönemlerde Monetaristlerin savunduğu bireylerin Adaptif (uyumcu) Beklentiler Teorisine karşı çıkarak bireylerin iktisadi olaylar karşısında hemen rasyonel bir davranış sergileyerek politikalardan beklenen sonuçların değiştirilebileceğini savunmaktadır. Dolayısıyla Yeni Klasik iktisat bireyi tıpkı Klasik ve Neoklasik iktisadın savunduğu gibi tam bilgi ve tam rasyonaliteye sahip iktisadi ajan olarak kabul eder. Bundan dolayı da devletin ekonomiye müdahalesi söz konusu olsa dahi tam bilgi ve rasyonalite sahip olan birey, ekonomik müdahalelerden etkilenemeyecektir. Örneğin para arzını artırılırsa bir süre sonra enflasyon artar. Bunu bilen birey, tam bilgi ve rasyonaliteye

sahip olduğundan enflasyon artsa dahi olumsuzluklarından etkilenmez çünkü buna karşı tedbirlerini önceden almış olacaktır (Aktan, 2010, s. 184).

2.3.6.Yeni Keynesyen İktisat ve Birey

Yeni Keynesyen İktisat 1980’li yıllardan itibaren ortaya atılan ve Yeni Klasik İktisatçılara tepki olarak doğan özünde Keynesyen İktisadın hatırlatması olarak kabul edilen bir iktisat yaklaşımıdır.

Yeni Keynesyen iktisatçılar, Yeni Klasik iktisatçıların Rasyonel Beklentiler Teorisi dışındaki bütün görüşlerine karşı çıkmışlardır. Yeni Keynesyen İktisat Klasik ve Neoklasik iktisadın bireyi tam rasyoneliteye ve tam bilgiye sahip olarak kabul etmesine de karşı çıkar. Yeni Keynesyen iktisada göre Klasik ve Neoklasik iktisadın savunduğu birey yaklaşımı gerçek hayatla bağdaşmamaktadır. Yeni Keynesyen Ortodoks iktisadın savunduğu homojen birey varsayımı karşı çıkarak gerçek hayatta var olan canlı ve kararları etkilenebilen birey yaklaşımını kabul etmektedir (Armağan, 2022, s. 39).

2.4. İktisat Psikolojisi ve Yeni Arayışlar

Klasik iktisattan beri savunulan tam rasyoneliteye sahip birey yaklaşımı aslında Heterodoks iktisat yaklaşımının ön plana çıkması ile dönüşüme uğramaya başlamıştır. Heterodoks iktisat ana akım iktisadın kabul ettiği rasyonel-bireyci yaklaşım yerine toplum-sosyal yapı ilişkisine odaklanır. Böylece farklı iktisadi yaklaşımların birleşimi olarak Nöroiktisat, Deneysel İktisat, Evrimsel İktisat, Davranışsal İktisat gibi yeni iktisadi akımların ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır (Eren ve Uysal, 2017, s. 137-138).

Özünde sosyal bir bilim olan iktisat bilimi, tarihsel süreç içerisinde felsefe çatısından ayrılarak kendine özgü bir alan haline gelmiştir. Ana akım iktisat bireyi merkezine alarak iktisadi modellerde onun tam bilgiye ve tam rasyoneliteye sahip olduğunu varsayarak matematik bilimine çok yakın çizgide kendisine yer bulmuştur. İktisat biliminin matematikselleşmesi ise iktisadın tarihsel ve kurumsal yönünün ihmal edilmesine yol açmış, bu durum da bireyin psikolojik yönünün göz ardı edilmesine neden olmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 287).

Psikoloji ve iktisat arasındaki ilişki iktisat tarihi boyunca farklı şekillerde ele alınsa da özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde sosyal politikalarda sorun merkezli odaklanmanın sonucu olarak dikkat çekmeye başlamıştır. İkinci Dünya Savaşı, ABD’de başlayan ve iktisat ile sosyal bilimler arasındaki disiplinler arası bağlantılara

yönelik birçok çalışmanın yapılmasına fırsat tanımıştır. 1929 Buhranı sonrasında yaşanan ekonomik krizler bireysel disiplinlerin ana sorunlarla başa çıkmada başarısız olmasına ve rasyonel insan modellemesinin tartışılmasına yol açmıştır. Vernon Smith, George Akerloff ve Daniel Kahneman ile başlayan bazı araştırmalar ekonomik davranışlardaki irrasyonellikleri sosyal normlar, sosyal kimlik, karşılıklılık, sezgiler, adalet, işbirliği, önyargılar gibi insani özellikleri baz alarak rasyonalite modellemesini güncel piyasa şartlarına uyumlaştırmaya çalışmışlardır. Netice itibariyle yapılan bu çalışmalar iktisat ve psikolojinin ele alınmasıyla davranışsal iktisadın ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır (Şimşek, 2018, s. 10).

1929 Buhranı, 1973 krizleri gibi büyük ekonomik kriz dönemlerinde ekonominin kendiliğinden dengeye gelememesi ve neredeyse piyasadaki tüm aktörlerin kaybetmesi tam bilgi ve tam rasyonalite gibi ana akım iktisadın en önemli varsayımının tartışılmasına neden olmuştur.

Risk ve belirsizlik gibi koşullar altında bireyin rasyonel karar vermesi beklenemez. Dolayısıyla da bu durum iktisadın tam rasyonalite varsayımı ile bağdaşmaz. Bu çelişki iktisatçıları yeni modeller üzerine arayışa yöneltmiştir.

Krizler, savaşlar, pandemiler gibi küresel ve büyük çaplı sorunlarla karşılaşan bireyler iktisadi insan varsayımındaki rasyonel birey gibi davranmadıkları günümüzde artık kabul edilen bir olgudur. Çünkü böyle kriz durumlarında bireyin karar vermesine etki eden çok fazla faktör söz konusu olacaktır. Belirsizlik altında karar vermeyi açıklamaya çalışan davranışsal iktisat bireyin hesaplama kabiliyetinin ve bilgiye erişiminin sınırlı olduğunu, bundan dolayı da bireyin karar vermede bilişsel kısıyollara başvurarak karar aldığını savunmaktadır (Hatipoğlu, 2012, s. 3).

İktisat davranışsal açıdan değerlendirildiğinde bir tercihler bilimi olarak da adlandırılabilir. Bireylerin tercihleri ise onların beyinlerinde oluşmaktadır. Dolayısıyla bireyin her zaman ve her koşul altında rasyonel davranış sergilemesi mümkün görünmemektedir. Her ne kadar ana akım iktisat genel olarak bireyi iktisadi insan olarak kabul etse de gerçek yaşamda bireyin iktisadi insan olmadığı son derece açıktır (Demirel ve Artan, 2016, s. 2).

İktisat ve psikoloji bilimlerinin ortak noktası ise insan ve insan davranışlarıdır. İktisat yaklaşımı bireyi duygusuz ve bencil biri olan, seçimlerinde sadece fayda odaklı tercihlerde bulunan bir varlık olarak ele alırken psikoloji bilimi insan davranışlarını çok yönlü ele alır. Psikoloji bilimi insan davranışlarının arkasında yatan nedenleri de konu edinirken iktisat bilimi salt iktisadi davranışlarına odaklanır. Her ne kadar iki ayrı bilim

dalı olan iktisat ve psikolojinin birlikte ele alınması psikolojik iktisat kavramının ortaya atılmasını sağlamıştır. Psikolojik İktisat, “*mevcut iktisadi kuramlara ve çözümlemelere psikolojik etmenlerin dâhil edilmesi ya da iktisadi analizlerde psikoloji biliminden faydalanılması*” olarak adlandırılabilir (Demirel ve Artan, 2016, s. 5).

Ana akım iktisadın bireye bakışı her ne kadar rasyonalite varsayımı altında ekonomik karar alırken onun duygusuz ve bencilce davrandığını varsaysa da aslında insan davranışlarında psikolojinin etkisi Smith tarafından da örtülü biçimde kabul edilmektedir. Smith, Ahlaki Duygular Teorisinde empati kavramından bahsederek aslında bireyin psikolojik yönüne vurgu yapmıştır. Yine Smith, Milletlerin Zenginliği adlı eserinde de faydayı insan davranışlarını yönlüten bir motivasyon ile ilişkilendirerek bireyin iktisadi davranışlarında psikoloji ile ilişkisi dolaylı olarak vurgulanmıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 289).

İktisat alanında yapılan çalışmalar ve araştırmalar insanların davranışlarında her zaman akılcı (tam rasyonalite) davranmadıklarını, çeşitli nedenlerle karar verirken kendileri için maksimum faydayı sağlayan tercihte bulunmadıklarını ortaya koymaktadır. İktisadi insan yaklaşımının kabul ettiği gibi bireyin kendi fayda maksimizasyonu için her zaman mükemmel hesaplama yapan bir varlık olması realitede beklenemez. Dolayısıyla bireyin iktisadi karar verirken davranışlarının etkilendiğini kabul eden sınırlı rasyonalite kavramı daha realist bir bakış açısı sunmaktadır (Yiğit ve Yiğit, 2019, s. 19).

Sınırlı rasyonalitenin öncüllerinden Herbert Simon’un rasyonalite varsayımına göre insanlar sürekli fayda maksimizasyonu peşinde değildir. Simon’a göre karar vericilerin alternatif seçimleri arasında hem karar seçimini temsil etmesi açısından hem de beklenen faydayı maksimize edecek tutarlı fayda fonksiyonuna sahip olabilmesi bakımından bireylerin bilişsel açıdan sınırlı oldukları kabul edilir. Simon’un iktisat bilimine en önemli katkılarından birisi de psikolojik bulguların iktisat bilimine aktarılmasıdır (Şimşek, 2018, s. 10-11).

Gigerenzer, Herbert Simon’un çalışmalarına istinaden uyarlanabilir davranışın temellerini ortaya koyarak zaman kıstı, güvensiz bilgi ve belirsiz gelecek koşulları altında bireylerin nasıl karar verdiğini araştırmıştır. Bu çalışma ile Gigerenzer ve arkadaşları, insan zihninin nasıl çalıştığına ve rasyonalitenin doğasına yeni bir bakış açısı sunarak iktisat ve psikoloji ilişkisine önemli katkı sağlamıştır (Gigerenzer, 2011, s. 1).

Sınırlı rasyonalite karar vericilerin bilişsel sınırlamalarını hesaba katan rasyonel seçimi belirtmek için kullanılan bir tanımlamadır. Sınırlı rasyonalite karar verme süreçlerini etkileyen davranış yaklaşımlarını merkezine alır (Simon, 1990, s. 15). Simon,

tam (sınırsız) rasyonalite kavramına eleştiride bulunarak gerçek hayatta insanların sınırsız rasyonaliteye sahip olarak sayısız seçenekten sayısız hesaplamalarla faydasını maksimize edebilecek ve bu arada hiçbir bilişsel ve çevresel faktörlerden etkilenmeyecek bir kapasiteden yoksun olduğunu savunmaktadır (Tekin, 2022, s. 36-37).

Sınırlı rasyonalite, klasik iktisatta olduğu gibi bireyi elinde hesap makinası varmış gibi tüm kararlarını faydasını hesaplayarak karar veren robotik değil iktisat ve psikoloji biliminin birlikte değerlendirilmesinin sonucu olarak ekonomik insan modellemesinin idealize edilen koşullarını reddeden veya zayıflatan, bireyi canlı, değişken, yönlendirilebilir ve hata yapabilir bir varlık olarak değerlendirir (Gregory, 2020, s. 2).

Sınırlı rasyonalite kavramının ortaya çıkışı ve tartışılmaya başlanması davranışsal iktisadın ortaya çıkışına zemin hazırlamıştır. Davranışsal iktisat psikoloji biliminin araştırma araçları olarak kullandığı kontrollü deney başta olmak üzere bazı araştırma araçlarını da benimsemiştir. Bundan dolayı davranışsal iktisadın kökeni psikologların insan davranışlarını belirlemede kullandığı ampirik yöntemlerin adaptasyonu olarak da kabul edilebilir. İktisat biliminde benimsenen kontrollü deney, bir deney grubunun davranışları ile kontrol grubunun davranışlarının karşılaştırılmasını kapsar (Şimşek, 2018, s. 11).

Sınırlı rasyonalite varsayımının başarılı uygulamaları 1950’li yıllardan itibaren davranışsal iktisadın önünü açmaya başlamıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 302). İktisadi insanın gerçek insan davranışlarını yansıtmaması, iktisat ve psikoloji biliminin iç içe geçmeye başlaması davranışsal iktisadın gelişimini hızlandıran etkenler olmuştur. Davranışsal iktisat metotlarında insanın ekonomik davranışlarında psikolojik özelliklerinin analizlere dâhil edilmesi Klasik iktisattan beri gelen esasında açıklanamadığı için varsayıma indirgenen bu boşluğu doldurmaya çalışmaktadır.

George Katona’nın 1951 yılında yazdığı “*Psychological Economics*” adlı kitabı ile ekonomik sorunla mücadelede psikolojik görüşlerin dikkate alınması gerektiği fikrini ortaya atılmıştır. H. Simon tarafından 1955 yılında yapılan “*A Behavioral Model of Rational Choice*” adlı çalışma da tam rasyonalite varsayımının gerçekçi olmadığını savunarak sınırlı akılcılık fikri ortaya atılmıştır (Can, 2012, s. 94-95).

İktisat ve psikolojinin birleşiminin bir sonucu olarak ortaya çıkan davranışsal iktisat, ekonomik insan davranışlarında psikoloji faktörünü göz ardı etmeyen, bunu açıklamaya çalışan ve “*rasyonellik çerçevesinde insan davranışlarını incelemeyi kendisine amaç edinmiş olan*” bir iktisat bilimi olarak karşımıza çıkmaktadır (Demirel ve Artan, 2016, s. 9).

Davranışsal iktisatçılar, iktisat biliminin Neoklasik dönemden beri süregelen matematik bilimi ile olan yakınlaşmasına karşı çıkarak tam rasyonel ekonomik insan modellemesinin gerçeği yansıtmadığını, insanın ekonomik davranışlarına etki eden psikolojik birçok faktörün bulunduğunu, dolayısıyla sınırlı rasyonalitenin gerçek insan modelini yansıttığını savunarak iktisat bilimindeki bu tartışmalara yeni bir boyut getirmiştir (Kaya ve Özçim, 2019, s. 3).

Davranışsal iktisat, Klasik ve Neoklasik iktisattan beri savunulan ekonomik insan varsayımlarını psikolojik temele oturtmayı amaçlamaktadır. Davranışsal iktisatçılar psikolojik temele oturtulan ekonomik model ve analizlerin daha rasyonel sonuçlar vereceğini ve böylece iktisat biliminin realite ölçüsünde daha fazla güçleneceğini savunmaktadır (Şimşek, 2018, s. 9).

Davranışsal iktisat Neoklasik iktisadın yerini almayı değil aksine Neoklasik modellerin davranışsal yaklaşımlarla daha iyi hale getirilmesini amaçlar. Neoklasik modeller bireyin karar vermedeki sürecini tam rasyonalite varsayımına dayandırarak iktisadi açıdan gerçeğe bağdaşmayan ve başarısız iktisat politikalarının uygulanmasına neden olmaktadır. Çünkü Neoklasik iktisatçıların rasyonaliteye olan inançları tamdır. Davranışsal iktisat yaklaşımı ekonomik davranışlarda rasyonel olmayan davranışların istisna değil çoğunluk olduğu kabul edilmektedir. Bu yaklaşıma göre bireyler karar vermede her zaman her koşulda fayda-maliyet analizi yapamaz. Böyle durumda birey karar vermede çevresel, duygusal veya bilişsel kısıyollara başvurarak kendisi için en faydalı seçimi yapar (Kamber, 2018, s. 171).

Özetle, Neoklasik iktisadın temel varsayımı olan iktisadi insan tam rasyonaliteye sahip birey modellemesi yapmaktadır. Neoklasik ekolün bu varsayımı özellikle kriz, savaş vb durumlarda geçerliliğini kaybetmektedir. Çünkü bireylerin belirsizlik ve risk altında dahi her zaman faydacılık bağlamında karar vermesi beklenemez. İktisat ve psikoloji biliminin birlikte yorumlanması bireylerin karar vermede etkilendiği psikolojik faktörlerin önemine dikkat çekmeye başlamıştır. Bireylerin karar vermede etkilendiği çevresel ve biyolojik etkenlerin olduğu, dolayısıyla bireylerin tam rasyonalite ile değil sınırlı rasyonalite altında karar verebildiği savunulmalara başlanmıştır. Bu alanda yapılan araştırmalar ise Davranışsal İktisat alanının ortaya çıkmasını sağlamıştır.

BÖLÜM III

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Davranışsal iktisat bireyi salt rasyonel ekonomik bir aktör olarak değil, psikolojiyle hareket eden bir iktisadi ajan olarak ele almaktadır.

Davranışsal iktisat bireyin iktisadi davranışlarını psikolojik temellere indirgeyerek açıklama çalışır. İktisat tarihi boyunca yapılan iktisadi varsayımlarda birey iktisadi insan olarak ele alınmış ve bireyin psikolojisi analizlere dâhil edilmemiştir. Bunun nedeni psikolojinin kişiden kişiye değişebilir olduğundan analizlerin kümülatifleştirilememesi olabileceği gibi psikoloji kavramının sayısallaştırılamaması da olabilir. Bu durum ana akım iktisadı, iktisadi analizlerde ceteris paribus (diğer faktörlerden sabit kabul edilmesi) gibi kavramlardan faydalanmaya itmiş fakat bu durum iktisadı sınırlandırmıştır (Arslan, 2022, s. 3).

Çalışmanın bu bölümünde davranışsal iktisat kavramsal çerçevede açıklanacaktır.

3.1. Davranışsal İktisat Kavramı

İnsan davranışlarını açıklamada İktisat biliminin yetersizliği, iktisadi karar alma süreçlerini insan merkezli inceleyen alternatif bir yaklaşım olarak davranışsal iktisadın doğmasını sağlamıştır. Davranışsal iktisat, iktisadi karar alma süreçlerinde ve tercihlerde ekonomik analizlere sosyal ve psikolojik faktörleri dâhil ederek iktisat bilimine katkı sunmaktadır (Didinmez, 2018, s. 56).

Ana akım iktisadi görüşler bireyi her zaman tam rasyonel ve mükemmel bilgiye sahip olan, tüm seçimler arasında bireyin kendisi için en faydalı olanı seçeceğini ve böylece toplum için de en faydalı olana hizmet edilmiş olunacağını savunmaktadır. Ana akım iktisadın bu tezi, zaman içerisinde çeşitli eleştirilere uğramıştır. Davranışsal iktisatçılar olarak kabul edilen bu kitleye göre yaşanan ekonomik krizler, başarısız kamu politikaları, piyasa aksaklıkları gibi faktörler bireyi rasyonel davranmaktan uzaklaştırmaktadır (Kamber, 2018, s. 169-170).

Davranışsal iktisat, bireyin hayatı boyunca sistemli ve standart bir şekilde hareket etmemesi, bireyin ekonomik karar ve davranışlarında farklı dönemlerde farklılıklar oluşması karşısında rasyonalite ile bağdaştırılan iktisadi insana eleştirel bir bakış açısı geliştirmenin neticesi olarak ortaya çıkmıştır (Arslan, 2022, s. 6).

Davranışsal iktisat bireyin her zaman kendi faydasını gözeterek rasyonel karar alamayabileceğini savunur. İrrasyonel davranışlar olarak da ifade edilebilecek bu kararlar bireylerin günlük yaşantısında çok çeşitli etkiler meydana getirebilir.

Camerer ve Weber'e (2006) göre davranışsal iktisat, Neoklasik yaklaşımın etkinlik, denge ve fayda maksimizasyonu ilkelerini reddetmemekte, analizlere psikolojik faktörlerin de eklenmesini savunur. Davranışsal iktisat teorik tahminler ve gözlemlenen çıktıları karşılaştırarak bireylerin gerçekte nasıl davranışlar sergilediğini, bireyleri standart dışı ve irrasyonel davranışlar sergilemeye iten faktörlerin neler olduğunu açıklama çalışmaktadır (Yayar ve Karaca, 2019, s. 4).

Davranışsal iktisat özünde Neoklasik modellerin yerini almayı değil iktisat bilimine psikolojik bir bakış açısı getirerek bireyleri irrasyonel karar almaya zorlayan davranış eğilimlerini açıklayarak Neoklasik modellerin iyileştirilmesini hedeflemektedir. Bu hedefin arka planında ise Neoklasik modellerin bireylerin kararlarını ve davranışlarını açıklamada yetersiz olması gelmektedir. Çünkü bireyler genellikle fayda maliyet analizini mutlak rasyonalitede yapamaz ve kendisi için en iyi olan kararı almada kolayca kaçır (Kamber, 2018, s. 171).

İnsan davranışlarının incelenmesinde davranışsal iktisatçılar geleneksel iktisatçıların daha çok odaklandığı fiyat, faiz, gelir, tasarruf, yatırım gibi ölçülerin aksine bireylerin tutumları, motivasyonları, beklentileri gibi psikolojik faktörleri inceler (Can, 2012, s. 96).

Davranışsal iktisadın hareket noktası bireylerin iktisadi karar verme sürecinde gerçekte nasıl davranış sergilediğini, farklı seçeneklerin olması durumunda bireyin karar verirken nelerden etkilendiğinin açıklanabilmesidir. Bu perspektifte davranışsal iktisat esasında ana akım iktisadın rasyonalite, fayda maksimizasyonu, tam bilgi gibi temel varsayımlarına karşı çıkmayı değil karar verme sürecinde yaşanan sapmaların, standart dışı tercihlerin, rasyonalite ile bağdaşmayan davranışların önyargılar ve doğru olmayan inanışlarla ilişkili olduğunu iddia ederek psikolojik temelli matematiksel alternatiflere dikkat çekmektedir (Kitapçı, 2017, s. 90).

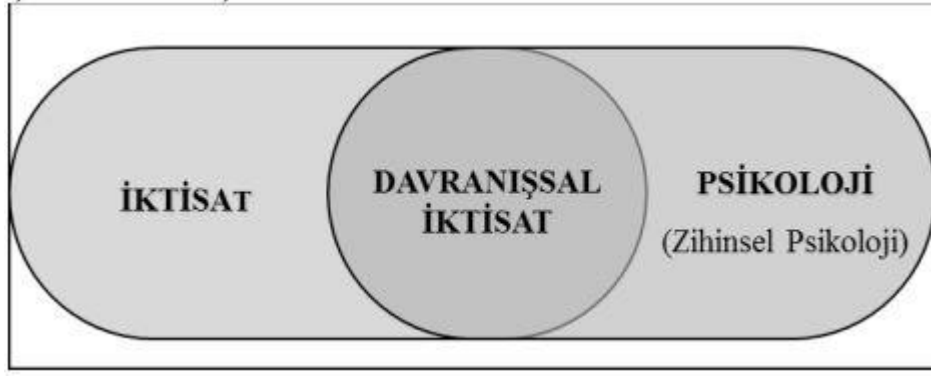
Psikoloji bilimine göre insan davranışlarına etki eden çok sayıda faktör söz konusudur. Örneğin bireysel duygusal gelişim, dini inançlar, ahlaki seçimler, çocukluk anıları, bireysel özbenlik ve motivasyon gibi faktörler ana akım iktisadın iktisadi insan varsayımına taban tabana zıt insan davranışlarının ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Sayılan bu psikolojik faktörler bireysel davranış tercihlerine etki etmektedir. Mesela, markete giden dindar bireyin bir adet tavuk alacağını ve dolapta A ve B markalarına ait

birer adet tavuk olduğunu düşünelim. A marka olan tavuk daha ucuzdur fakat islami usullere uygun olarak hazırlanıp hazırlanmadığı belirli değildir. B marka tavuk ise daha pahalıdır fakat üzerinde islami usullere uygun hazırlandığı belirtilmektedir. Şimdi muhakkak ki iktisadi insan varsayımı altında olan birey kendisi için aynı faydayı sağlayacak olan ancak daha ucuz olan A marka tavuğu tercih edecektir. Davranışsal iktisat perspektifinde ise bireyin karar verme sürecinde birçok faktörden etkileneceği iddia edilir. Gerçekten de dindar bir bireyin uhrevi düşüncelerle daha pahalı olan fakat islami usullere göre hazırlanmış B marka tavuğu tercih edeceğinden şüphe yoktur. İşte davranışsal iktisadın açıklamaya çalıştığı nokta burasıdır. Bu örnekte olduğu gibi birey salt iktisadi perspektifte kendisi için rasyonel olmayan bir tercihte bulunacaktır ve bu davranışı sergilemesinde dini inancı etkili olmaktadır. Bunun gibi yüzlerce örnekte verilebileceği gibi birey her zaman kendisi için en iyi olanı tercih etmez, çeşitli şartların etkisi altında farklı tercihler sergileyebilir.

Ana akım iktisat özünde bireyi mutlak bilgilerle donatılmış her zaman ve her koşulda mükemmel bir karar verici olarak kabul etmektedir. Fakat birey gerçekte karar verme sürecinde ana akım iktisadın savlarının aksine davranışlar sergilemektedir. Çünkü birey nihayetinde robotik özelliklere sahip varlık değil canlı ve çevresiyle birçok yönden etkileşim halinde olan bir varlıktır.

Davranışsal iktisadın psikoloji ile ilişkisi iki ayrı kanaldan ilerlemektedir. Birincisi Simon'un benimsediği psikolojideki gelişmeleri iktisat bilimine aktarmak, ikicisi de iktisadi psikolojiye aktarmaktır. Simon sınırlı rasyonalite önermelerinde psikoloji biliminin araştırma metodlarını benimsemiştir. Davranışsal iktisat buna ek olarak kontrollü deneyleri de kullanmaktadır (Şimşek, 2018, s. 10-11)

Davranışsal iktisat, İktisat ve psikoloji bilimlerinin birlikte ele alınmasından, diğer bir ifade ile bu iki bilim dalının kesişiminde oluşur (Didinmez, 2018, s. 65). Bu durum aşağıdaki şekilde gösterilmektedir (Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 103).



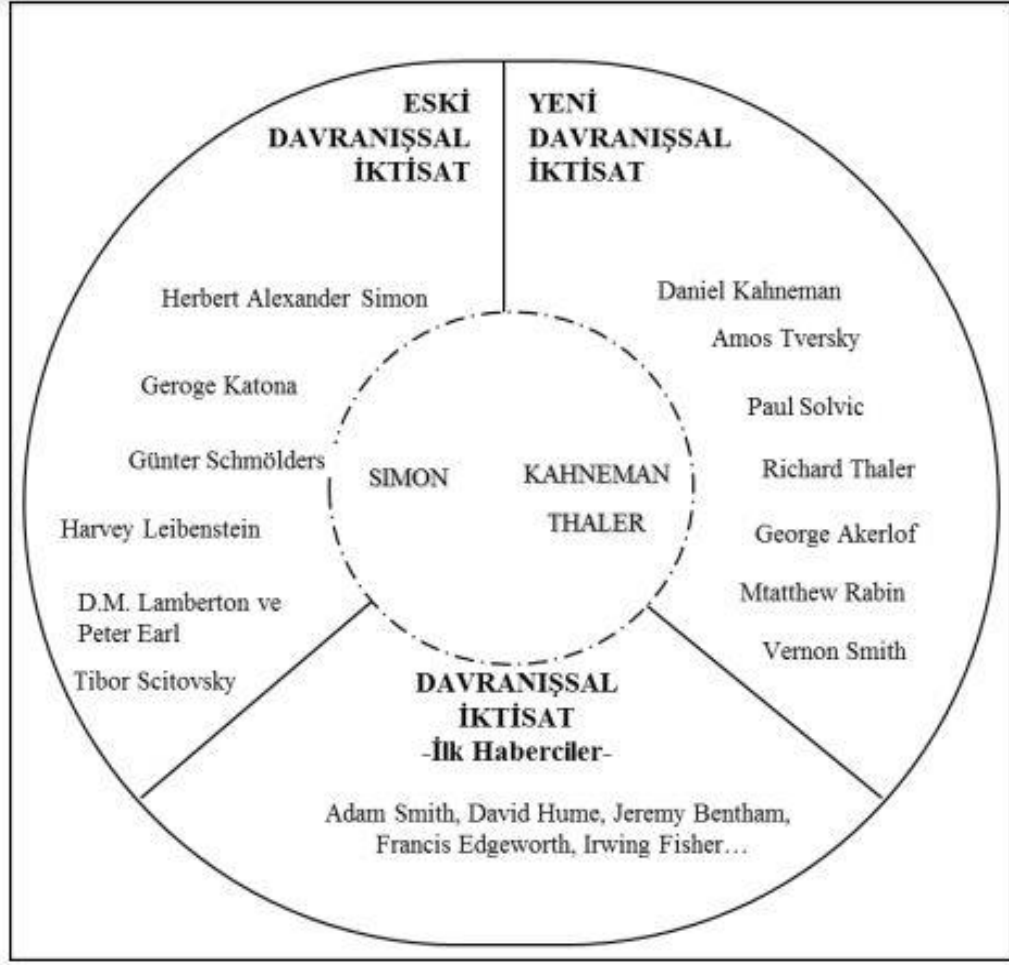
Şekil 1. İktisat, Psikoloji ve Davranışsal İktisat İlişkisi

Kaynak: Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 103

Davranışsal iktisat, “*iktisadi davranış, karar ve seçimlerde psikolojik faktörlerin etkileri ve sonuçlarını inceleyen bir disiplin*” olarak tanımlanmaktadır (Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 104).

Davranışsal iktisat adının ortaya çıkması da işte bu birleşimin neticesidir. İktisat ve psikolojinin birleşmesi, davranışsal iktisat biliminin “psikolojik ekonomi” veya “iktisat psikolojisi” şeklinde adlandırılmasına yol açmıştır. Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği (IAREP), ekonomik psikoloji kavramını tercih ederek “bir disiplin olarak ekonomik psikoloji, tüketim ve diğer ekonomik davranışları içeren psikolojik mekanizmalar ve süreçlerle çalışmaktadır. Ekonomik psikoloji tercihler, seçimler, kararlar ve bunu etkileyen faktörler, aynı zamanda ihtiyaçların tatminiyle ilgili karar ve seçimlerle uğraşmaktadır” şeklinde açıklamaktadır (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 311).

Davranışsal iktisadın ilk işaretlerini Adam Smith ve David Hume gibi iktisatçılarda görmemiz mümkündür. Daha sonraları Simon, Katona gibi iktisatçılar tarafından benimsenmiş ve Kahneman, Thaler, Tversky gibi iktisatçılar tarafından da geliştirilmiştir. Davranışsal iktisat literatürüne katkı sunan iktisatçıları aşağıdaki şekilde olduğu gibi ilk haberciler, eski davranışsal iktisatçılar ve yeni davranışsal iktisatçılar şeklinde sınıflandırmak mümkündür (Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 107):



Şekil 2. Davranışsal İktisada Katkı Sunan İktisatçıların Sınıflandırılması

Kaynak: Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 107

Eski Davranışsal iktisat ve Yeni Davranışsal iktisatçıları olarak ayırma nedeni 1970’li yıllarda Kahneman ve Tversky’nin önceki psikologlardan farklı olarak standart iktisat politikalarını referans almasıdır. Bu referans noktası 1990’lara kadar kendisi göstermiştir (Dumludağ, 2015, s. 8).

Davranışsal iktisadın Simon tarafından ortaya atılan sınırlı rasyonalitenin gerçek yaşantıyla bağdaşması ve iktisatçıları tarafından genel kabul görerek iktisadi karara alma süreçlerinde analizlere dâhil edilmesi sonrasında 1970’li yıllarda Slovic, Kahneman, Tversky gibi iktisatçıların da katkılarıyla davranışsal iktisat ivme kazanmaya başlamıştır. Özellikle Kahneman’ın belirsizlik koşulu altında karar alma mekanizmasını ekonomiye dahil ederek bilişsel psikoloji ile ekonomi arasında bir entegrasyon amaçlamasına yönelik gayretler onun Nobel İktisat Ödülü almasını sağlamıştır (Seçilmiş ve Didinmez, 2016, s. 205).

Özellikle Kahneman geleneksel iktisadi ekolün bireyin psikolojisini saf dışı bırakarak ekonomik analizlerin yapılmasını ürkütücü bulduğunu belirterek kendisini davranışsal iktisat alanını araştırma iten gerçekleri şu sözlerle açıklamaktadır: *“İktisadın psikolojik varsayımlarını ilk keşfim 1970’lerde Bruno Frey’in konuyla ilgili yazdığı bir rapordaydı. Makalenin ilk ya da ikinci cümlesi iktisat teorisinin ajanı rasyonel ve bencil olduğunu ve zevklerinin değişmeyeceğini ifade ediyordu. Bu listeyi oldukça ürkütücü buldum, çünkü bunun bir kelimesine bile inanmamak üzere bir psikolog olarak profesyonelce eğitilmiştim. Disiplinlerimizin varsayımları arasındaki boşluk gerçekten de çok geniş gözüktü.”* (Küçüksucu vd, 2017, s. 274).

1980’li yıllarda davranışsal ekonomi ile ilgili çeşitli dergilerin yayınlanmaya başlaması, konferansların düzenlenmesi, makalelerin yayınlanması gibi etkenler iktisadi karar alma süreçlerinde değişen dünya düzeni ve kişisel tercihler dolayısıyla rasyonalitenin ihlallerinin artmaya başladığı görüşleri ağırlık kazanmaya başlamıştır. 1980 ve 1990’lı yıllarda yapılan birçok çalışmada iktisadi rasyonalite psikoloji biliminin desteği ile test edilmiş, ortaya sınırlı rasyonalite ile bağlantılı olarak tasarruf, motivasyon, mutluluk, tüketici tercihleri gibi kavramlar ekonomik analizlere dahil edilerek davranışsal iktisadın kurumsallaştırılması sağlanmıştır (Küçüksucu vd, 2017, s. 270).

Davranışsal iktisat, epistemolojik bir ayrışmayı temsil ederek yerleşik iktisat paradigmalarından farklı bir metodoloji benimsemektedir. Çünkü davranışsal iktisat ana akım iktisat öğretilerinin aksine iktisadi kararların sonuçlarına değil bu kararların alınmasına neden olan etkenler üzerine odaklanmaktadır. Bu çerçevede davranışsal iktisatçıların bireylerin ahlak, inanç, değeri algı gibi kavramları kullanarak bunların karar alma süreçleri üzerindeki etkilerini araştırmak için deneysel yöntemlere başvurmaktadır (Didinmez, 2018, s. 69).

Davranışsal iktisadı anlamanın yolu onun Neoklasik iktisada getirdiği eleştirilerde gizlidir. Neoklasik iktisadın bireye atfettiği rasyonellik, tutarlılık, tam bilgi, optimizasyon gibi kavramların sosyal ve bilişsel kısıtlamalara tabi olduğu davranışsal iktisatçıları tarafından vurgulanmaktadır (Serim ve Küçükşenel, 2020, s. 534). Davranışsal iktisat bireylerin karar alma süreçlerinde hangi faktörlerden neden ve nasıl etkilendiğini ve bunun karar alma sürecini nasıl yönlendirdiğini anlamaya çalışır.

Gerçekten de günümüzde sosyal çevremize dikkat ettiğimizde birçok insanın sağlıksız beslenmeye bağlı olarak yüksek kilolara sahip olduğunu, sağlığa zararlı olan alkol ve tütün kullandığını, kronik hastaların tedavilerini aksattığını, hasta olmayan birçok kişinin estetik tedavi vs olduğunu görmekteyiz. Davranışsal iktisat işte bu

irrasyonel durumlara dikkat çekerek, rasyonellikten sapmalara yol açan faktörleri araştırmakta ve açıklamaya çalışmaktadır (Serim ve Küçükşenel, 2020, s. 533).

Thaler ve Sunstein, insanların karar verme süreçlerinde birçok faktörden etkilendiğini kabul ederek iki ayrı sistemin varlığını kabul ederek bunların da özelliklerini aşağıdaki tabloda olduğu gibi belirtmiştir (Kanlıoğlu, 2019, s. 108-109):

Tablo 1.

Karar Vermede Sistem 1 ve Sistem 2 Özellikleri

Sistem 1	Sistem 2
Hızlı	Yavaş
Bilinçsiz	Bilinçli
Çağrışımsal	Çıkarımsal
Beceri Odaklı	Kural Odaklı
Kontrolsüz	Kontrollü
Çaba Gerektirmeyen	Çaba Gerektiren

Kaynak: Kanlıoğlu, 2019, s. 108-109

Thaler ve Sunstein (2009), karar verme sürecinde insan zihninin nasıl hareket ettiğini yukarıdaki tablo ile açıklamaya çalışmaktadır. Sistem 1 ile açıklanan duyguları, deneyimleri, içgüdüleri, Sistem 2 ile açıklanan Sistem 1’i de kapsayan yeni bir evrimsel mekanizmadır. Sistem 1 ve Sistem 2 arasındaki en önemli detay dikkattir, birey dikkatli davranmazsa Sistem 2 den uzaklaşır ve Sistem 1 çerçevesinde karar alır ve aldığı bu karar onun hatalı karar almasına neden olur.

Sistem 1 ve Sistem 2’yi açıklayan bir başka örnek “Stroop Testi”dir. Stroop Testi, nesne ve renklerin adını gördüğümüz andaki söyleme hızı ile onları görmeden bir kağıda adlarının yazılması sonrasında okunması sonrasında söylenmesi arasındaki zaman farkına dikkat çeken bir nöropsikolojik test olarak insan zihninin nesne ve renklerin adını gördüğümüz andaki söylemesinin Sistem 1, okunması sonrasında söylemesinin Sistem 2’yi çalıştırdığını belirtmektedir. Aslında iktisadi açıdan insan zihninin gerekli olduğunda Sistem 1 gerekli olduğunda da Sistem 2’yi çalıştırması gerekmektedir. Ana akım iktisat bireyin rasyonel olduğundan hareketle karar alma sürecinde Sistem 2 ile hareket etmesi gerektiğini savunur. Fakat gerçek yaşantıda bireyler karar alma sürecinde çeşitli meşru gerekçelerle daha bilinçsiz, hızlı, çağrışımsal ve kontrolsüz hareket edebilmektedir. Bu

tabloda geleneksel iktisadi düşünce açısından duruma göre hareket ederek karar alma sürecinde yerine göre gerekli durumda sistem1 ve Sistem 2 ile hareket edilmelidir. Davranışsal iktisadın Sistem 1 ve Sistem 2'ye bakış açısı ise bireylerin karar alma süreçlerinde Sistem 2 ile hareket etmesi gerekirken Sistem 1 ile hareket ettiğini, bu durumun da bireylerin rasyonellikten uzak karar almasına neden olduğunu belirtmektedir (Kanhioğlu, 2019, s. 108-109).

Karar verme süreçleri açısından davranışsal iktisat, bireysel sonuçları daha iyi tahmin etmek ve daha etkili politikalar geliştirmek için psikoloji, nörobilim ve sosyolojiden gelen içgörülerini bütünleştirmeye çalışır (Lavecchia, 2016, s. 387-388).

Özetle davranışsal iktisat bireye karar alma süreçlerinde dinamik yaklaşan, gerçek yaşantı ile uyumlu olarak bireyin etkilenebileceği tüm faktörleri analizlere dâhil ederek tam rasyonalitenin değil sınırlı rasyonalitenin varlığını benimseyen yeni bir iktisadi ekol olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.2. Tarihsel Perspektifte Davranışsal İktisat

Camerer ve Loewenstein'e göre davranışsal iktisat, *“özünde inanç olan ve gerçekliği artıran psikolojik temellere dayalı ekonomik bir analizle, saha olaylarında daha iyi tahmin yaparken teorik bakış açısı oluşturan ve daha iyi düşündüren bir politika”* olarak tanımlanmaktadır (Can, 2012, s. 93).

Klasik iktisadın “İktisadi insan” olarak adlandırdığı birey bencil, çıkarıcı, faydacı, tam bilgi ve tam rasyonalite ile donatılmış bir kişiliktir. Peki, Klasik iktisadın benimsediği bu kişilik gerçek hayattan kopuk bir kişilik midir? İktisadi analizlerde her bireyin her zaman ve her koşulda aynı (fayda odaklı) davranmasını beklemek gerçekçi midir? İşte, iktisadın tarihsel süreç içerisinde sorguladığı bu kişilik kavramı davranışsal iktisadın doğmasına katkı sağlamıştır.

Tarihsel süreç içerisinde davranışsal iktisadın doğmasına giden yol Ortaçağ dönemindeki din eksanli ahlak felsefesi temelinde erdemli olmak ve bireysel çıkar kavramlarının birbiri ile çeliştiğinin kabul edilmeye başlanması ile açılmıştır (Ocak, 2011, s. 97-98).

Adam Smith, Ahlaki Duygular Kuramı'nda insan davranışları ile ilgili çalışma alışkanlığı, toplumsal kurallara uyma eğilimi ve özgürlük isteği ve kendini düşünme özellikleri üzerinde durmuş ve bu üç özelliğin birbirini dengeleyeceğini, bireysel

çıkarların toplumsal çıkarlara hizmet edeceğini savunmuştur (Kesici, 2010, s. 92, Aktan ve Küçükaslan, 2020, s. 104).

Böylece 1759 yılında Adam Smith tarafından yapılan “The Theory of Moral Sentiments” adlı çalışma ile karar almada aşırı güven, zarardan kaçınma ve zamanlar arası seçim gibi bireysel davranışların psikolojik ilkeleri vurgulanmıştır (Can, 2012, s. 93).

Neoklasik ekolün bireye bakış açısı da Klasik ekolle paralel yöndedir. Neoklasik iktisat aslında klasik iktisada biraz daha farklı bir bakış açısı getirerek güncellenmesinden ibaret olan bir iktisat okulunun düşüncelerini yansıtmaktadır. 1890’lı yıllardan itibaren Marshall’la birlikte başladığı kabul edilir (Birol ve Genç, 2014, s. 259-260).

Klasik iktisattan Neoklasik iktisada geçişin öncülerinden Marshall, bireylerin her zaman rasyonel kararlar alamayan bazı durumlarda rasyonel olmayan kararlar da alabilen, sosyal bir varlık olan bireyin kararlar alırken içerisinde bulunduğu sosyal çevreden etkilendiğini iddia etmiştir. Marshall’a göre insan “iktisadi insan” değil “Homo Socio-Economicus” varlıktır. Bu yaklaşımla Marshall, klasik iktisatçıların topluma yönelmesinin aksine bireye yönelmiştir. Marshall bireyin niyeti bağlamında rasyonel olabileceğini ancak davranışı anlamında rasyonel olamayacağını savunmaktadır (Erdoğan ve Doğan, 2012, s. 14-17).

Mikroekonominin de kurucularından kabul edilen Marshall, Hume ile paralel yönde “bütün bilimler insan doğası çalışmasına dönecektir” ilkesini benimsemiştir. “*Principles of Economics*” adlı eserinde Marshall, iktisat bilimini insan ve servet faktörleri açısından ayrı ayrı ele almıştır. Buradan yola çıkarak Marshall’ın insanın karakteri ve insan doğasına vurgu yaparak psikoloji ve iktisat bilimi arasında bir köprü kurmaya çalıştığını söylememiz mümkündür (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 291).

Davranışsal iktisadın en önemli adımı ve Neoklasik ekolden ayrışması 1947 yılında Herbert A. Simon tarafından adlı eserinde “Administrative Behavior” adlı eserinde örgütlerin psikolojik boyutuna dikkat çekmesi ile olmuştur. Genel olarak Herbert A. Simon’un teorileri klasik, ideal ve rasyonel bir insan modeline dayanmaktadır. Ancak, Simon diğer iktisatçılardan farklı olarak rasyonellik kavramını değişken bir yapıda ele alır. Çünkü hiçbir birey rasyonelliğin gereklerini yerine getiremez (Simonsen, 1994, s. 1-4). Knight’a göre rasyonellik ise şu şekilde ifade edilmektedir:

Toplum üyelerinin tam bir rasyonellik ile davrandıklarını varsayıyoruz. Ancak bu varsayımla, kişilerin ‘bir melek olup iyiyi kötüden ayırabileceklerini kastetmiyoruz. Varsayımımızı günlük insan davranışı ile ilgili olup kişilerin ‘ne istediklerini bildiğini’ ve ona ulaşmaya akıllıca çalıştıklarını ifade ediyor... Kişilerin uygulamaya koyduklarında, davranışların ne gibi sonuçlar yaratacağını

bildiklerini ve böyle bir davranışta bulunup bulunmama bu sonuca göre karar vereceklerini anlatıyor” (Çiçen, 2017, s. 86).

Simon 1950’li yıllardan itibaren bireylerin her zaman ve her koşulda rasyonalite ile hareket edemeyeceği ön kabulünden hareketle sınırlı rasyonalite kavramını ortaya atmaya başlamıştır.

Simon yaptığı çalışmalarla, sınırlı rasyonellik ve karmaşıklık kavramlarına vurgu yaparak karmaşık yapıların analizinde bilgisayar, insan ve yapay zeka destekli etkileşimin gerekliliğini ortaya koymuştur. Simon’un organizasyonel karar alma süreçlerinde sınırlı rasyonalitenin rolünü vurgulaması davranışsal iktisat açısından önemlidir (Dumludağ, 2015, s. 7).

Simon’la birlikte 1950’li yıllarda davranışsal iktisada katkı sunan diğer bir iktisatçı da George Katona’dır. Katona doktora tezini psikoloji üzerine yapmıştır. Fakat, öğrencilik döneminde Almanya’da yaşanan hiperenflasyon onun ekonomik davranışların psikolojik boyutu üzerine dikkat çekmesini sağlamıştır. 1951 yılında Katona, “*Psychological Analysis of Economics Behavior*” adlı kitabını yayınlamıştır. Katona bu eserinde temel varsayım olarak, ekonomik süreçler insan davranışları ile çok yoğun ilişki içerisinde. Katona’ya göre ekonomik davranışta en önemli şey insanın karar verme sürecinde gösterdiği davranıştır (Şimşek, 2018, s. 17-18). Katona, ekonomi çalışmalarını Gestalt psikolojik teorisi¹ ile birleştirerek ekonomi araştırmalarına iş davranışı, tüketici davranışı, ekonomik davranış gibi kavramları dâhil ederek davranışsal iktisada katkı sunmuştur.

Simon ve Katona’nın ardından 1970’li yıllarda Richard Easterlin, Tibor Scitovsky ve James Duesenberry gibi iktisatçılar iktisadi analizleri psikolojik temellerde ele almaya başlamıştır. Yine bu dönemde iktisadın rasyonellik varsayımından uzaklaşarak sapmalara neden olan anomaliler tespit edilerek iktisadi modellere dâhil edilmeye başlanmıştır. Daniel Kahneman ve Amos Tversk genel iktisat varsayımlarından uzaklaşarak irrasyoneliteye neden olan psikolojik faktörleri tespit etmeye yönelik çeşitli deneyler yapmıştır. Kahneman ve Tversk tarafından 1979 yılında ortaya atılan Beklenti teorisi davranışsal iktisada önemli katkı sunan çalışmalardandır (Tekin, 2022, s. 39-40). Beklenti Teorisi, bireylerin karar verme süreçlerinde kazançlardan çok kayıplara anlam yüklediğini, insanların subjektif olasılıklarının yüksek düzeyde önyargılı biçimde

¹ **Gestalt teorisi psikolojisi**, insan zihnini daha küçük bileşenlerine odaklanmak yerine bir bütün olarak anlamaya ve gözlemlemeye çalışan düşünce okuludur.

gerçekleştiğini savunur (Tekin, 2016, s. 79). Davranışsal iktisat açısından önyargı, bireylerin önceki inanışlarının bir çıktısı, yakın çevresiyle olan ilişkileri ve belirli çıktılar için arzuları olabilir. Örneğin 1954 yılında Hastorf ve Cantril, ayrı takımları tutan, iki ayrı bölgeye ait iki gruba bir futbol maçı izlettirmiştir. Öğrencilere maçta kendi tuttukları takımlara kaç penaltı verilmesi gerektiği sorulmuştur. Aslında iki takıma da aynı sayıda penaltı verilmesi gerekirken öğrenciler kendi tuttuğu takımlara üç kat penaltı verilmesi gerektiğini söylemiştir. Bu durum kendine hizmet eden önyargı sonucu biçilen değerle gerçek değer arasındaki farklaştığını göstermektedir (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 102).

Kahneman ve Tversk tarafından (1979) yapılan çalışma, bireysel kararların sistematik olarak problemlerin sunulma şekline etkilendiğini göstermiştir. Spesifik olarak, bireyler, olumlu yönde çerçevelenen (yani kazançlarla ilgili) sorunlara karşı riskten kaçınma ve olumsuz yönde (yani kayıplarla ilgili) çerçevelenen sorunlara yönelik risk arama eğiliminde olmaktadır (Bazerman, 1984, s. 333).

Kahneman ve Tversk'nin Beklenti Teorisinde dikkat çekici başka bir husus da risk eğilimi kavramıdır. Kahneman ve Tversk'nin Beklenti Teorisine göre risk eğilimi bireylerin ilgi alanına göre değişkenlik gösterir. Bireyler referans noktasını kayıp tarafında değerlendiriyorsa riske açık, kazanç bölgesinde değerlendiriyorsa riskten kaçınan bölgede olduğunu ve riskten kaçınma isteğini kazanma isteğine daha baskın geldiği sonucuna ulaşmıştır (Şentürk ve Fındık, 2014, s. 135).

Langer (1975) de diğer iktisat gibi bu dönemde irrasyonel insan davranışlarını inceleyerek bireylerin rasyonel olmayan kararlarının kontrol yanılması sonucunda ortaya çıktığını sonucuna ulaşmıştır. Langer'in kontrol yanılmasına göre bireyler kendi yeteneklerine o kadar çok güvenirler ki onları daha fazla risk alarak rasyonel olmayan kararları almalarına neden olur (Tekin, 2016, s. 76-77).

1991 yılında Thaler, çalışmalarında rasyonel seçim aksiyonlarında bireylerin rasyonellik aksiyomlarını ihlal ettiğini belirterek davranışsal iktisadın en önemli katkılarının illüzyonlar olduğunu belirtmektedir. Thaler'e göre illüzyonlar bireyleri karar verme sürecinde rasyonel seçimden sapmalarına neden olmaktadır (Berg, 2003, s. 411-413).

Davranışsal iktisadın tarihi açısından en önemli gelişmelerden birisi de 2008 yılında Thaler ve Sunstein'in "*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*" adlı kitabının yayınlanmış olmasıdır. Thaler ve Sunstein'in bu eserinde ifade ettiği "nudge", dilimize dürtme olarak geçmektedir. Dürtme kavramı ile ifade edilen de

bireylerin karar alma süreçlerinde yasaklama olmaksızın insanların davranışlarının öngörülebilir bir şekilde değiştirilebilir olmasıdır (Thaler ve Sunstein, 2009, s. 1-3).

Thaler ve Sunstein'in ortaya attığı dürtme kavramı, davranışsal iktisat açısından son derece önemlidir. Bireylerin karar alma süreçlerinde yasaklama olmaksızın insanların davranışlarının öngörülebilir bir şekilde değiştirilebilir olması toplumun her kesiminden önemli karşılık bulmakta, bu durum da en çok yöneticileri ve devletleri yasaklama yapmadan bireysel ve toplumsal tercihleri hedefler doğrultusunda değiştirmek için alternatif bir politika uygulama alanı açmıştır

Dürtme (nudge) politikası, politika uygulayıcıların karar verme sürecinde bireysel tercihleri istenilen şekilde ve ılımlı ile strateji ile etkilemektedir. Karar veren bireyler, dürtme politikaları sonucunda etkilendiğini bile fark edemeyerek kendisi için en rasyonel kararı aldığını düşünecektir. Bu karar aslında karar veren kişilerin kendi kararları değildir. Karar verme süreci yönlendirilmiş ve etkilendirilmiştir. Böylece politika uygulayıcılar, kendi çıkarları için bireyleri ve toplumu dürtme politikaları ile yönlendirebilmekte, karar vericiler de aldığı kararın kendisi için en rasyonel karar olduğunu sanmaktadır (Şimşek, 2018 s. 21-22).

Dürtme teorisi, ana akım iktisadın rasyonel kabul ettiği bireyin, karar verme sürecinde karşısına çıkan alternatif seçimlerine odaklanarak bu seçeneklerin niteliğini değiştirilebileceğini vurgular. Dürtme politikaları, bireylerin karar verme sürecindeki motivasyonlarını etkileyerek karar vermelerine yardımcı olur.

Dürtme politikasına bir örnek olarak, mesela birçok ülkede kamusal alanda sigara içmek yasaktır ve bu kuralın ihlali halinde cezai müeyyide uygulanmaktadır. Ancak, kamusal alan dışında da bireyler bu alışkanlıklarını devam ettirerek netice itibari ile uzun vadede kronik hastalıklara yakalanmakta, bunun tedavisi de devlet için önemli bir maddi yük olarak ortaya çıkmaktadır. Karar uygulayıcı birimlerin nihai hedefinin sigaradan kaynaklı hastalıkların tedavi maliyetlerini azaltmak olduğunu düşünelim. Karar uygulayıcı birimlerin, sigara içmeyin, sigara içen hastalanır ve sigara içmenin devlete maliyeti yüksektir gibi bir açıklama yapması tabiki karşılık bulmayacaktır. Bunun yerine sigara paketlerinin dış ambalajının karartılması, paket üzerinde çeşitli hastalıkların resimlerinin konulması gibi dürtme politikaları sigara kullanan kişilerin sayısının azalmasına katkı sunacaktır. Böyle bir durumda, karar uygulayıcı birimler belirledikleri nihai hedefini bireylere yansıtmamakta, dürtme politikaları sayesinde bireylerin sigara kullanma tercihleri etkilenecek sigara tüketimi azalmakta ve dolaylı olarak da sigara kullanımından kaynaklı hastalıkların tedavi maliyetleri azaltılmış olmaktadır. Bu örnek

sadece sağlık politikası için bir örnektir. Bu ve bunun gibi gerek özel gerekse kamusal alanda uygulanacak politikaların dürtme politikası ile desteklenmesi hem karar uygulayıcı birimleri hem de bireyleri memnun edebilecek politikalar konusunda dikkat çekmektedir.

3.3. Davranışsal İktisadın Temel Dayanakları

Davranışsal iktisat, klasik iktisadın bireye bakışından farklı olarak psikoloji ve iktisadi birlikte ele alarak iktisadi analizleri gerçeğe yakınlılaştırmayı hedefleyen yeni bir iktisat alanıdır.

Klasik iktisadi görüşlerin aksine davranışsal iktisat tümdengelim yerine tümevarımı, teoriklikten ziyade ampirik ve deneysel çalışmayı tercih etmektedir. Bu düşüncenin neticesi olarak bireylerin her davranışının sonucunu öngöremeyen, hesaplayamayan ve hata yapabilen, hesaplama yeteneği sınırlı olan, risklerden ve kayıplardan kaçınan, statükocu, kendi tam anlamıyla kontrol edemeyen varlıklar olduğu kabul edilmeye başlanmıştır. Böylece bireylerin sosyal ve psikolojik faktörler altında karar alan, adalet duygusu olan, empatiye sahip olan, karşılıklı etkileşim halinde olan, ahlaki değerlere sahip olan, kendi fayda ve çıkarıcı ruhuna aykırı olsa da çeşitli etkiler altında zgeci² eylemler sergileyebildiği benimsenmiştir (Hatipoğlu, 2021, s. 140).

3.3.1. Ültimatom Oyunu

Ana akım iktisadın bireyi bencil, çıkarıcı, rasyonel, faydacı gibi robotik paylaşım yapmayan, menfaati bir yapıda ele alması ve gerçek insan davranışlarını tam olarak açıklayamaması yapılan iktisadi analizlerde soru işaretleri bırakılmasına neden olmaktadır. Çünkü gerçek yaşamda insan davranışları statik değil dinamiktir. Her zaman, her yerde, her koşulda dahi farklı davranışlar sergilenebilmektedir. Çünkü insan davranışlarını etkileyen görünür fiziki şartların dışında görünmeyen duygusal, manevi, dini ve ahlaki etkenler de göz ardı edilemeyecek kadar fazladır.

İnsan davranışlarını anlamaya yönelik birçok çalışma ve model söz konusudur. İşte insan davranışlarını deneysel yöntemlerle test etmede kullanılan modellerden birisi de ültimatom oyunudur. Ültimatom oyunu ile bireyin adil veya bencil paylaşım yapıp yapmayacağı belirlenmeye çalışılır (Thaler, 1988, s. 195).

² Alturizm, diđerđam, başkalarını düşünen

Ültimatom oyununda birbirlerini tanımayan iki oyuncu (A ve B) bulunur. Bu oyunda oyuncuların A'ya bir miktar para (örneğin 100 TL) verilir ve bu paranın bir kısmını (Örneğin 50 TL) B'ye vermeyi teklif etmesi istenir. B'nin ise iki tercih seçeneği bulunur, kendisine A'nın teklif ettiği parayı ya kabul edecek, alacak veya reddedecektir. Eğer B bu teklifi kabul ederse hem A hem de B 50'er TL kazanacak ve oyun sona erecektir. B teklif edilen parayı reddederse her iki oyuncu da para kazanamayacak ve oyun sona erecektir (Dilek ve Keskingöz, 2018, s. 826-827).

Ültimatom oyunu, insan davranışlarını analiz eden iktisadi analizler açısından önemli bir modeldir. Yukarıdaki örnekte olduğu gibi A ve B'yi düşündüğümüzde, klasik iktisadi anlayış açısından A rasyonel ve iktisadi insan ise kendisine verilen bütün parayı alması gerekecektir. Ama böyle bir durumda oyundan kazançlı çıkması kazanması mümkün değildir (Page ve Nowak, 2000, s. 2177).

Ültimatom oyununda A'nın kazançlı çıkması için en fazla parayı kazanarak B'ye vermesi gerekecektir. B'de teklifi reddedeceği durumda hiç para kazanamayacağı için her iki oyuncunun ortak bir noktada buluşması beklenir. Diğer bir ifade ile paylaşarak kazanmak. Bu oyun bize şunu göstermektedir ki aslında kazanmak için faydacı, çıkarıcı davranmaya gerek yoktur. İnsan paylaşarak ve etkileşimde olduğu diğer kişileri ikna ederek de kazanabilir.

Ültimatom oyununda A'nın iktisadi davranışları ve B'ye vereceği para miktarının belirlenmesinde A'nın vicdanı, merhameti, empati duygusu, kazanma motivasyonu, riskten kaçınma gibi duygular olabileceği gibi B'nin teklifi reddetmesi halinde kaybetme korkusu gibi duygular da olabilir. (Dilek ve Keskingöz, s. 2018, s. 827)

Ültimatom oyununda aslında bireysel tercihlerin optimalitesi test edilmektedir. Oyuncuların klasik iktisadi anlayışta olduğu gibi çıkarıcı davranması her iki oyuncuya da kaybettirir. Oyunculardan birisinin açgözlü ve hileli de davranması mümkün değildir, sonuçta oyunculardan birisi paylaşım miktarını belirlerken diğeri de kabul veya ret gibi önemli yetkiye sahiptir.

Ültimatom oyununu test etmeye yönelik yapılan çeşitli çalışmalarda A'nın B'ye yaptığı teklif miktarının toplam paranın % 30 ila % 50'sine tekabül ettiği görülmüştür. % 20'nin altında yapılan tekliflerin de B tarafından reddedildiği gözlemlenmiştir (Hatipoğlu, 2021, s. 153-154).

Ültimatom oyunu Thaler (1988) tarafından basit, ikili ve çoklu aşamalı olmak üzere farklı durumlarda nasıl oynanacağını ve öngörülen sonuçları analiz edilmiştir.

Gerçek hayatta ültimat oyununun birçok yansımasını görebiliriz. Aslında oyunda temsil edilen A ve B basit anlamda alıcı ve satıcıyı temsil eder. Satıcı kar etmek ve elinde ürünleri satmak isteyecektir fakat alıcının kabul edebileceği düzeyde bir fiyat teklif etmesi gerekecektir. Diğer bir ifade ile ültimat oyunu iktisadi insan davranış modeline izin vermez. Çünkü bu oyunda kazançlı çıkmak paylaşmak ve karşı tarafın da düşüncelerini önemsemek gerekecektir. Örneğin çevremizde gördüğümüz her köşe başına kurulan halk pazarlarında ültimat oyununun yansımalarını görebiliriz. Pazarcular, sabah halden aldığı taze ürünleri akşama kadar maksimum karla satmak isteyecektir. Bu nedenle pazarlarda sabahları fiyatlar daha yüksek olur. Ancak akşam saatlerine yaklaştıkça fiyatlar düşer. Çünkü satıcı elindeki bütün ürünleri stoklayamayacağı ve ürünler kısa sürede bozularak tamamen zarar edeceği için alıcıların kabul edebileceği fiyat düzeyine inmek zorunda kalacaktır. İşte alıcı ve satıcıların bu iktisadi davranışları ültimat oyunu ile teorize edilmektedir.

Klasik ekonomi düşüncesiyle ültimat oyununda oyunculardan parayı teklif edenin (A) karşı tarafa (B) çok düşük teklif vermesi ve karşı tarafında (B) bu teklifi kabul etmesi beklenir. Çünkü A faydasını ve karını maksimize ederken B, hiç emeksiz bir para kazanmış olacaktır ve bu da iktisadi insan düşünce ile paraleldir. Ancak ültimat oyununun gerçek yaşamda uygulanan testlerinde davranışsal iktisat perspektifinde oyunculardan A kendisine verilen tüm paranın ortalama olarak % 30 ila % 50'sini karşı tarafa vermekte, B ise bu aralıktaki teklifleri kabul ederken % 20'den az verilen teklifleri kabul etmemektedir. Gerek A gerekse de B'nin ültimat oyunundaki davranışlarını ve teklif oranlarını belirleyen faktörün adalet duygusu olduğu açıktır. Oyunculardan A veya B'nin teklif sürecini etkileyen başka hiçbir neden olmasaydı % 50 oranında parayı bölüşmeleri beklenecekti. Ancak yapılan araştırmalarda teklif oranının değişkenlik gösterdiği bilinmektedir (Hatipoğlu, 2021, s. 153-154).

Ültimat oyunu neticede pazarlığa dayalı kazançlı çıkmayı hedefleyen bir oyundur. Ancak oyuncuların teklif oranı ve kabul/ret kararını etkileyerek karar verme mekanizmasını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır.

3.3.2. Sınırlı Rasyonalite (Bounded Rationality)

Kelime kökeni Fransızcaya dayanan rasyonalite, “1) Akla dayanan, doğruluğun ölçütünü duyularla değil, düşünmede ve tündengelimli çıkarımlarda bulunan öğretilerin genel adı, 2) Akla ve akıl yolu ile varılan yargıya inanma, akla aykırı veya akıl dışı hiçbir şeyi tanımama davranışı ve tutumu, 3) Bilginin evrensellik ve zorunluluğunun deneyden

veya deneye dayanan genellemeden değil, yalnızca akıldan çıkartılabileceğini savunan öğreti.” şeklinde tanımlanmaktadır (Doru, 2020, s. 31).

Klasik ve Neoklasik düşüncede rasyonalizm iktisadi insan ile dolayısıyla çıkarıcılık, bencillik, faydacılık gibi davranışlarla bütünleşmiştir. Bu bakış açısı her iki iktisat ekolünün bireye bakış açısı ile ilgilidir. Her iki iktisat ekolünden bağımsız olarak rasyonalizm akılcılığı temsil eder. Akılcı olmak çıkarıcı, bencil, faydacı olmak mıdır? Birey herhangi bir iktisadi karar verirken çeşitli ve haklı gerekçelerle akıl dışı karar alamaz mı? İşte sınırlı rasyonalite düşüncesi bu perspektifin sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Sınırlı rasyonellik, *“eyleyenlerin karar verebilmek için ihtiyaç duyulan bilgiye yeterli derecede sahip olma, elde edilen bilgiyi anlamlandırma ve doğru kararın ne olabileceği yönünde çevresel müphemiyetle sınırlandırılmaları”* olarak tanımlanabilir (Yeşildağ, 2022, s. 147).

Herbert Simon’a göre bireyi rasyonel davranış sergilemekten uzaklaştıran nedenler vardır. Bunlar tüm insanların davranışlarını tahmin edememe, bilgi eksikliği, geleceği her zaman öngörememek. Bu düşüncelerin temelinde ise bireylerin hesaplama kapasitesinin sınırsız olmaması, çevresel faktörler ve bilgiye erişim sorunu yatmaktadır. Özetle, Simon bireylerin rasyonel (çevrede etkilenmeyen, her şeyi bilen, her şeyi hesaplayan, mutlak çıkarıcı) olmasının mümkün olmadığını iddia ederek Neoklasik düşünceye aykırı olarak bireylerin sınırlı rasyonel olabileceğini savunmaktadır. Sınırlı rasyonalite bireyleri fayda maksimizasyonuna değil en optimal tatmin edici karar vermeye yöneltmektedir (Doru, 2020, s. 31, Simon, 1955, s. 99-101).

Günlük insan yaşantısında bireyin rasyonalite düşüncesiyle hareket etmesi, kararlarını alırken çevreden ve duygularından etkilenmemesi, kendisinden başka hiç kimseyi düşünmemesi, sınırsız kapasiteye sahip bir hesap makinesi gibi hesaplama yaparak karar vermesi gibi bir düşüncenin günümüz şartlarında kabul görmesi mümkün değildir.

Herbert Simon ortaya attığı sınırlı rasyonalite düşüncesi ile iktisadi insana sert eleştiri yaparak iktisadi insanı “geleneksel ekonomik teorilerin kabul ettiği insan modeli” olarak ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile Simon, bu insan modelini aşağılamaktadır. Bu düşünce ile Simon insanın alternatif seçimler arasında en çıkarıcı seçimi yapacak her şeyi hesaplayamayacağını, her şeyi bilemeyeceğini, hem ekonomik hem de rasyonel olunamayacağını savunmaktadır (Simon, 1955, s. 99).

Simon, geleneksel ekonomik teorilerin savunduğu insan modeline karşı olarak sınırlı rasyonelliği, kavramsal bir model olarak 1957 yılında “*Models of Man; Social and Rational*” adlı eserinde ortaya atmıştır.

Simon’un sınırlı rasyonalite görüşünü mutlak rasyonalitenin sınırlandırılmış modeli değil de kısıtlandırılmış modeli olarak algılamamız daha doğru olacaktır. Çünkü Simon’a göre rasyonel bireyi kısıtlayan piyasalardaki asimetrik bilgi, belirsizlik, çevresel ve bireysel bilişsel yetenek düzeyi gibi bireyin kendi seçimlerinin sonucu değil de kendi iradesi dışında rasyonalitesini kısıtlayan faktörler söz konusudur.

Simon’a göre bireyleri karar verme sürecinde rasyonellikten uzaklaştıran ve bireyin rasyonelliğini kısıtlayan varsayımlar şunlardır (Tozlu, 2016, s. 38):

- Bireyi karar verme sürecinde gerek sahip olduğu fiziksel özellikler gerekse de bulunduğu çevresel etkenler onun kararlarını etkiler.
- Bireyin içinde bulunduğu topluluklar onun kararları üzerinde etki gösterir.
- Bireyin bilgi edinme imkânları kısıtlıdır.
- Bireyin sahip olduğu bilgi ve sahip olabileceği bilgi düzeyi sınırsız değildir.

Simon’un bu sınırlı rasyonalite modeli, bireyin mutlak rasyonel karar alamayacağını ancak dış etkiler ve kısıtlar altında en tatmin edici kararı alabileceğini savunmaktadır. Bireyi rasyonaliteden uzaklaştıran bireysel ve çevresel etkiler olabileceği gibi her ikisinden de bağımsız olarak belirsizlik, risk, karmaşıklık, asimetrik bilgi gibi faktörler de etki gücüne sahiptir. Dolayısıyla birey mutlak anlamda rasyonel olmaz ancak sınırlı rasyonel olabilir.

Neoklasik ekolün bireye atfettiği en iyi seçimi yapma becerisi Simon’a göre tutarlı değil ancak birey en tatmin edici kararı alabilir. Çünkü bireyin en iyi seçimi yapmasını kısıtlayan bilişsel önyargılar, kısıtlı zaman, asimetrik bilgi gibi birçok faktör söz konusudur. Her zaman “en iyi” seçim en faydalı seçim olmayabilir. Sınırlı rasyonaliteye göre bireyi en tatmin eden seçim birey için en iyi seçimdir.

Sınırlı rasyonellik, bireyin düşünsel yeteneği kısıtlandığı için, insanın karar verme sürecinde mükemmel ekonomik rasyonellikten nasıl saptığını vurgulamaya çalışır. Burada yapılan seçimlerden fayda sağlamanın en iyi yöntemi yerine en tatmin edici kararlar alınmaktadır.

3.3.3. Beklenen Fayda Teorisi ve Beklenti Teorisi

Fayda yaklaşımı ile beklenen fayda yaklaşımı birbirinden farklı kavramlar olup Beklenen Fayda Teorisi ile Beklenti Teorisi de birbirinden farklı kavramdır. Beklenti Teorisi, Beklenen Fayda Teorisinin eleştirisidir.

Fayda yaklaşımı bireylerin herhangi bir mal veya hizmeti satın almak istediği zamanda, o anda beklediği faydayı dikkate alarak karar vereceğini, Beklenen Fayda Teorisi ise fayda yaklaşımının aksine bireylerin herhangi bir mal veya hizmeti satın almak istediği andaki fayda yerine gelecekte elde edebileceği faydayı gözetererek karar vereceğini savunan görüştür (Şener, 2018, s. 38).

Tanımlamadan da anlaşılacağı üzere Beklenen Fayda Teorisi bireyin rasyonelliğine dayanır. Başka bir ifade birey alternatif seçimler arasında fayda sıralaması yaparak gelecekte kendisine en faydalı olan seçimi yapar.

Beklenen Fayda Teorisine göre birey rasyoneldir ve belirsizlik altında karar verirken alternatif tüm seçimlerden beklenen faydayı hesaplayarak kendisi için en faydalı seçimi yapacağını savunur. Kahneman ve Tversky tarafından ortaya atılan Beklenti Teorisine göre ise belirsizlikler altında karar veren birey, bilişsel önyargılar, duygusal ve psikolojik etkiler altında vermektedir (Armağan, 2023, s. 727).

Beklenen Fayda Teorisinin 1950’lerden sonra davranışsal iktisatın da etkisi ile yoğun eleştirilere maruz kalmaya başlamıştır. Davranışsal iktisadın öncülerinden Kahneman ve Tversky 1979 yılında “Beklenti Teorisi: Risk Altında Verilen Kararların Analizi” adlı çalışması ile Beklenti Teorisinin temellerini atmıştır.

Beklenti Teorisi belirsizlik ve risk koşulları altında karar verme sürecini irdelemektedir. Kahneman ve Tversky öğrenciler üzerinde yaptığı 4 ayrı deneyle riskten ve kayıptan kaçınma olgusunun bireylerin karar verme süreci üzerindeki etkilerini test etmeye çalışmıştır (Tekin, 2016, s. 91-93):

İlk deneyde, öğrencilerin % 80 ihtimalle 4.000 dolar kazanabileceği ancak % 20 ihtimal ile hiç kazanç sağlayamayacağı ve % 100 ihtimal ile 3.000 dolar kazanacakları alternatifler arasından seçim yapmaları istenmiş, tüm öğrencilerin % 80’inin 3.000 dolarlık kesin kazancı tercih ettikleri görülmüştür.

İkinci deneyde, öğrencilerin % 80 ihtimalle 4.000 dolar kaybedebileceği, % 20 ihtimal ile hiçbir şey kaybetmeyeceği, % 100 ihtimal ile 3.000 dolar kaybedeceği alternatifler arasından seçim yapmaları istenmiş, Öğrencilerin % 90’sinin ilk seçeneği tercih ettiği görülmüştür.

Üçüncü deneyde, bir toplulukta bulunan 600 kişinin salgın hastalıktan ölmesi beklenmektedir ve denekler de bu kişiler arasındadır. Hastalıklardan kurtulmanın iki yolu bulunmaktadır. Birinci alternatif seçime göre 200 kişi bu salgın hastalıktan kurtulacak ve ikinci alternatif seçime göre de 600 kişinin % 67'si hayatını kaybedecek ve % 33'ü kurtulacaktır. Bu deneyde deneklerin %72'sinin birinci alternatif seçimi tercih ettiği görülmüştür.

Dördüncü deneyde, üçüncü deney koşulları altında deneklere sunulan birinci alternatif seçime göre 400 kişi ölecek ve ikinci alternatif seçime göre de % 33 ihtimal ile hiç kimse ölmeyecek ve % 67 ihtimal ile herkes ölecektir. Bu deneyde de deneklerin % 78'i ikinci alternatif seçimi tercih ettiği görülmüştür.

Beklenti Teorisi bireylerin rasyonel karar verememesinin gerekçelendirilmesidir. Risk ve belirsizlik söz konusu olduğunda bireylerin karar verme süreci etkilenmektedir. Her ne kadar birey kazançlı çıkmayı hedeflese de riskten ve kayıplardan kaçınarak karar vermektedir. Aslında Beklenti Teorisi sahiplik noktasında kar ve zarar ayırımına dikkat çeken bir teoridir (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 124).

Risk ve belirsizlik kavramları farklı kavramlar olup belirsizlik gelecekle ilgili olup bireyin gelecekte olabilecek şeyleri ölçememesi, risk ise gelecekteki alternatifleri bilmesi ve ölçümleyebilmesi olarak ifade edilmektedir (Şener, 2018, s. 39).

Kahneman ve Tversky'nin ortaya koyduğu Beklenti Teorisi temelde üç bilişsel özellik ile açıklanmaktadır (Armağan, 2023, s. 727-730):

1. **Kayıptan Kaçınma:** Bireylerin kaybetmeye olan duyarlılıkları ile kazanmaya olan duyarlılıkları farklıdır. Örneğin şans oyunlarında 1000 TL para koyup 3000 TL kazanma ihtimali yerine bireyler çoğunlukla 1000 TL'yi koruma ve kayıptan kaçınma motivasyonu içerisinde olacaktır.
2. **Referans Noktası:** Beklenen Fayda Teorisinden farklı olarak Beklenti Teorisi, bireyin başlangıçta bir referans noktasını baz alarak hareket ettiğini ve değerlendirmesini bu referans noktasına göre yaptığını iddia etmektedir. Referans Noktası yaklaşımına göre birey için önemli olanın tercihlerden elde ettiği fayda değil referans noktasına göre elde ettiği faydadır. Kahneman ve Tversky Referans Noktasını şöyle bir örnekle açıklamaktadır. A ve B isimli kişi olduğunu düşünelim. A'nın başlangıçtaki serveti 1 milyon dolar, B'nin başlangıçtaki serveti 9 milyon dolar olsun ve her ikisine de 5 milyon dolar verildiğini düşünelim. Her iki şahsa verilen eşit miktarda para A ve B için eşit

fayda sağlar mı? Kahneman ve Tversky, referans noktası açısından değerlendirdiğinde başlangıçtaki serveti daha az olan A'ya verilen para ile başlangıç serveti daha fazla olan B'ye verilen para eşit olsa da A'ya daha fazla fayda sağlayacağını savunmaktadır.

- 3. Azalan Duyarlılıklar İlkesi:** Kahneman ve Tversky, yukarıdaki örnekte olduğu gibi A ve B'nin başlangıç serveti açısından referans noktası olarak kabul ettiği bir durumda örneğin her ikisinden alınacak 500 dolarlık bir paranın etkisinin eşit olmayacağını savunmaktadır. Böyle bir durumda referans noktasından uzaklaştıkça bireye olan marjinal etkisinin azalması, Azalan Duyarlılıklar İlkesi olarak tanımlanmıştır. Azalan Duyarlılıklar İlkesini bir örnekle açıklayacak olursak maaşı aldığımız anda kaybedeceğimiz 100 TL ile cebimizde sadece 100 TL kaldığında kaybedeceğimiz 100 TL'nin kişi için ifade ettiği anlamın farklı olmasıdır. Diğer bir ifade ile maaş referans noktası ile bu noktadan ne kadar uzaklaşırsa bireyin o para miktarına atfettiği anlam farklı olacak, azalacaktır.

3.4. Davranışsal İktisatta Bireyin Karar Alma Süreçlerine Etki Eden Faktörler

Klasik ve Neoklasik iktisadın bireye bakış açısı ve bireyin davranışları tam rasyonalite ön kabulü ile değerlendirilmektedir. Davranışsal iktisat ise bireyin karar alma süreçlerinde rasyonaliteden uzaklaşarak irrasyonel karar almasına neden olan faktörlere vurgu yapmaktadır.

Bireyleri karar alma süreçlerinde irrasyonel davranışlar sergilemesine yol açan faktörler literatürde Sahiplik (Mülkiyet) Etkisi (Endowment Effect), Geri Bakış Yanılgısı (Hindsight Bias), Sürü Davranışı (Herd Behavior), Dunning-Kruger Etkisi (Dunning-Kruger Effect), Plasebo Etkisi (Placebo Effect), Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect), Çıpalama (Çapalama-Çapa) Etkisi (Anchoring Effect), Aşırı Güven Yanılgısı (Overconfidence Bias), Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion), Batık Maliyet Yanılgısı (Sunk Costs Fallacy), Halo Etkisi (The Halo Effect), Statüko Önyargısı (Status Quo Bias) ve Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting) olarak sıralanmakta olup bunlar aşağıda kısaca açıklanmaktadır:

3.4.1. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)

Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisine göre bireylerin kayıpları kazançlardan daha fazla etki gösterir ve teoriye göre kaybetmemek kazanmaktan daha önemlidir. Bireyler kayıp ihtimaline kazanma ihtimalinden daha fazla anlam yüklemektedir. Kahneman ve Tversky'nin ortaya attığı bu psikolojik davranış eğilimi kayıptan kaçınma olarak adlandırılmaktadır.

Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisinde ortaya attığı kayıptan kaçınma davranışı Adam Smith'e göre acı ve haz kavramları ile paralellik göstermektedir. Kayıp acı ile kazanç ise haz ile benzeşmektedir. Gerek Smith gerekse de Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisinde bireylerin kayıptan (acıdan) kaçma eğilimi, kazanma (hazdan) ihtimalinden daha yüksektir. Her iki görüşte aslolan kayıptan (acıdan) kaçma eğilimi bireylerin kararlarının duygusal olarak etkilendiğini göstermektedir (Güler, 2020, s. 55).

Kahneman ve Tversky'nin kayıptan kaçınma yaklaşımına göre 1.000 TL para kaybetmenin verdiği kayıp hissi 1.000 TL bulmanın verdiği mutluluk hissine daha baskındır. Dolayısıyla bireyler karar verme sürecinde kayıp ihtimaline daha fazla önem verir.

Yine yatırımlar açısından düşündüğümüzde örneğin insanların daha fazla kazanma ihtimali varken borsaya yatırım yapma yerine güvenli liman olarak kabul edilen altına yatırım yapması kayıptan kaçma yaklaşımının bir göstergesidir.

Davranışsal iktisatta kayıptan kaçınma, insanların eşdeğer miktarda kazanmaya nazaran kayıptan kaçınmayı tercih etmesini ifade eder. Ancak bu yaklaşımda en önemli olan unsurun referans noktası olduğu unutulmamalıdır. Çünkü 1.000.000 dolarlık serveti olan birisi ile 10.000 dolar serveti olan birisinin 5.000 dolar kazanma ihtimali ile 5.000 dolar kaybetme riski karşısında aynı davranış eğilimi göstermesini bekleme rasyonel olmayacaktır.

Kayıptan kaçınma davranışı bireylerin birçoğunda görülen duygusal bir etkileşimin sonucudur. Ancak pratikte kayıptan kaçınma yerine risk alma davranışının da görülmesi de yüksek olasılıktır. Diğer bir ifade ile kayıptan kaçınma eğilimi bireylerde var olan bir davranış eğilimi olsa da genellenemez.

Kayıptan kaçınma yaklaşımı özetle, bireylerin karar verme sürecinde rasyonel olarak davranmadığını, rasyonaliteden sapma davranışını ifade etmesi açısından önemlidir.

Kahneman tarafından 1990 yılında gerçekleştirilen bir deneyde, sınıftaki öğrencilerin yarısına kupa verilerek diğer yarısına verilmemiştir. Kupa gibi çok da değerli olmayan bir eşyanın serbest bir şekilde sınıftaki öğrenciler arasında nasıl el değişeceği gözlenmiştir. Başlangıçta kupaların en çok önem (değer) veren kişilerde toplanacağı tahmin edilmiştir. Ancak, kupaların en fazla % 15'i el değiştirmiştir. Bu durum bireylerin sahip olduğu bir şeyi kaybetmek istemeyeceğini ve bu nedenle davranışlarında değişikliğe neden olabileceğini göstermiştir (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 105).

Karar verme sürecinde bireyleri rasyonaliten sapmasına neden olan bir diğer faktör de Sahiplik Etkisidir. Sahiplik (Mülkiyet) Etkisi (Endowment Effect), kayıptan kaçınma yaklaşımına oldukça benzemektedir. Bireylerin sahip olduğu bir şeyi kaybetme riskine karşın onu koruma davranışı sergilediğini ifade eder. Dolayısıyla bireyler karar verme sürecinde sahipliğinde bulunan şeyleri kaybetmemeye eğilimlidir ve bu durum da karar verme sürecini etkiler (Avcılar vd, 2019, s. 15-17).

3.4.2. Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting)

Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisinde ortaya koyduğu tüketici davranış eğilimini inceleyen Richard Thaler (1985), Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting) kavramını ortaya atmıştır. Thaler'e göre zihinsel muhasebe, *“finansal faaliyetleri organize etmek, değerlendirmek ve takip etmek için bireyler ve hane halkları tarafından kullanılan bir dizi bilişsel işlemdir”* (Thaler, 1998, s. 183).

Zihinsel muhasebenin üç bileşeni ilgiyi görmektedir. İlk bileşeni, öncelikle sonuçların nasıl algılandığını ve deneyimlendiğini ve kararların nasıl alındığını ve daha sonra değerlendirildiğine odaklanır. Zihinsel muhasebenin ikinci bir bileşeni, faaliyetlerin belirli hesaplara atanmasını kapsar. Fonların hem kaynakları hem de kullanımları, gerçek ve zihinsel muhasebe sistemlerinde etiketlenir. Harcamalar kategoriler halinde gruplandırılır (mesela barınma, yiyecek vb.) ve harcamalar bazen örtülü veya açık bütçelerle kısıtlanır. Zihinsel muhasebenin üçüncü bileşeni, hesapların değerlendirilme sıklığı ve 'seçim basamaklama' ile ilgilidir. Hesaplar günlük, haftalık, yıllık vb. dengelenebilir ve dar veya geniş olarak tanımlanabilir. Zihinsel muhasebenin bileşenlerinin her biri, ekonomik ikame edilebilirlik ilkesini ihlal eder. Sonuç olarak, zihinsel muhasebe bireylerin karar verme sürecinde seçimi etkiler (Thaler, 1998, s. 183).

Zihinsel Muhasebe, *“insanların işletmelere benzer bir biçimde finansal aktivitelerini değerlendirdikleri, gruplandırıdıkları ve olaylara ilişkin kararlarını ayrı*

mental hesaplara kaydedip izledikleri bilişsel yollar” şeklinde tanımlanmaktadır (Güven, 2021, s. 257).

Zihinsel muhasebe bireylerin bütçelerini ayarlamak için hemen hemen her an kullandığı, sürekli zihinsel muhasebe yaptığı bir iç kontrol sistemidir. Mesele sabah uyanmak için alarm kurmak dış kontrol iken zihinsel muhasebe iç kontroldür. Örneğin kumarhanelerde yapılan gözlemlerde bireylerin kumardan kazandığı parayı ana paradan ayırmakta olduğu ve kumar kazancı olan parayı kumarda daha fazla kullanmaya meyilli olduğu görülmüştür. Başka gözlemlerle ve oyunlarda da bireylerin sahibi olduğu bir varlık üzerinden kazandığı parayı kullanma davranışı ile varlığını kullanma davranışı arasında farklılık bulunmaktadır. Bu durum bireylerin emek ederek kazandığı para ile yolda bulduğu parayı kullanma davranışında da farklılık gösterir (Güler, 2020, s. 55-56).

3.4.3. Geri Bakış Yanılgısı (Hindsight Bias)

Geri Bakış Yanılgısı (Hindsight Bias), bireylerin bir olayla ilgili olarak, meydana geldikten sonra olayı önceden bildiğini iddia eden bilişsel bir yanılgıdır. Geri Bakış yanılgısı, kişinin yargılarının kesinliğine genel olarak aşırı güveni içerir (Roose ve Vohs, 2012, s. 411).

Bu yargısal yanlılık geri görüş önyargısının etkisinde gözlemlenen asimetri, önyargının ana nedeninin motivasyonel değil bilişsel kaynaklı olabileceğini düşündürmektedir (Christensen-Szalanski ve Willham, 1991, s. 147).

3.4.4. Sürü Davranışı (Herd Behavior)

Davranışsal iktisat kapsamında sürü davranışı, “yatırımcıların, aynı varlığa, aynı zamanda, eş yönlü işlem yaparak, ilgili varlığı alım ve satım davranışı” şeklinde tanımlanabilir (Medetoğlu ve Saldanlı, 2019 s. 1193).

Sürü davranışı genel olarak bireylerin kendi kararını vermeden önce başkalarının –genelde çoğunluğun- verdiği kararlardan etkilenerek karar vermesini ifade eden bir irrasyonel davranış türüdür. Bu durum bireylerin kendi bilgileri yerine başkalarının bilgilerini dikkate alarak karar vermesini ifade eder. Bu karar verme modelinde birey kendi bilgisinden emin olamadığında diğer karar vericilerin bilgilerine güven duyarak kararını verir. Sürü davranışını aslında bireylerin çoğunluğu günlük aktivitelerinde ve iktisadi davranışlarında uygulamaktadır.

Sürü davranışı karar vermede bilgisel sosyal etkilerin önemini vurgulamaktadır. Mesela bireyler herhangi bir ürün almadan önce o ürünü satın alan ve kullanan bireylerin yorumlarından etkilenecek karar verir. Aynı şey kitaplar için de geçerlidir. Bireyler bir kitap satın almak istediğinde o kitabı satın alarak okuyan kişilerin yorumlarından etkilenecek karar verir. Sürü davranışı, karar verme sürecinde bireylerin başkalarından etkilendiğini ve sınırlı rasyonalite ile karar verebildiğini ifade eder (Chen, 2008, s. 1977).

3.4.5. Aşırı Güven ve Dunning-Kruger Etkisi

David Dunning ve Justin Kruger tarafından 1999 yılında ortaya atılan Dunning-Kruger Etkisi bireylerin yeterliliklerini olağandan daha düşük olmasına karşın yüksek gösteren bir bilişsel yanılğı kapsamında karar verme sürecine dikkat çeker. David Dunning ve Justin Kruger bu yanılsamayı “hayali üstünlük” olarak ifade eder (Kruger vd, 2013, s. 85). Dunning-Kruger etkisi, daha düşük bilgi veya yetenek düzeyine sahip bireylerin, diğerlerine kıyasla kendi yetenekleri hakkında gerçekçi olmayan olumlu imajlara sahip olduklarını gösterir (Konak ve Özkahveci, 2022, s. 2017-2020)

Diamond ve Vartiainen’e göre aşırı güven, *“bireylerin kendi yeteneklerini, sonuçlanan bazı olayları, gözünde aşırı büyüterek iyimserliği abartma eğilimi”* olarak tanımlamaktadır (Diamond ve Vartiainen, 2016, 246-247). Dunning-Kruger Etkisi, *“hayali üstünlük hissi veya belirli bir konuda bilgisiz veya acemi insanlarda görülen sezgi durumunu”* ifade etmektedir (Konak ve Özkahveci, 2022, s. 96). Dunning-Kruger Etkisi bireylerin bir konu hakkında çok bildiğini zannederek karar vermesini ifade eder.

Aşırı Güven Yanılgısı (Overconfidence Bias) ise Dunning-Kruger Etkisine benzemekle birlikte Kahneman tarafından 2011 yılında ortaya atılmış ve *“sosyal kabul için kendini olduğundan farklı gösterme”, “subjektif bir öz yeterlilik değerlendirmesi yaparak kendine aşırı güvenme”, “sosyal arzu edilebilirlik ile güdülenen ve kendini diğer insanlardan üstün hissetmeye sebep veren bir bilişsel yanılğı”* olarak tanımlamaktadır. Aşırı Güven Yanılgısı karar verme sürecinde bireyleri bilişsel yanılsamaya iterek daha fazla risk almasına neden olmaktadır.

3.4.6. Statüko Önyargısı (Status Quo Bias)

Statüko Önyargısı (Status Quo Bias), kayıptan kaçınma ve sahiplik etkisi ile yakın ilişkili olan, bireylerin karar verme sürecinde onların rasyonellikten sapmasına neden olan bilişsel bir yanılğıdır. Bireyler içerisinde bulunduğu her durumda bir statükoya

sahiptir. Bireyin içinde bulunduğu bu statüko onun karar verme sürecinde yanılması neden olur. Mesela günlük yaşantıda çalışanlar ve memurlar genellikle işlerinden şikayetçidirler ancak başka bir iş arayışına genellikle girmezler ve mevcut statükolarını korumaya daha fazla eğilimlidirler. Bunun nedeni bireyin bulunduğu statükodan uzaklaşması ve yeni bir riske girerek ekstra çaba harcaması gerekir. Oysaki bunun getireceği sosyal maliyetler yerine mevcut statükoyu korumaya yönelir ve böylece bireylerin karar verme sürecinde statüko etkili olur. Örnek olarak film izleme platformlarının genelde birkaç aylık ücretsiz üyelik verdiğini görürüz. Ücretsiz üyelik ile bir statükoya kavuşan birey ücretsiz üyelik sürecinin bitmesi sonrasında satın alma davranışı etkilenecek ücret vererek üyeliğini devam ettirmektedir. Çünkü birey için kavuştuğu statükodan ayrılmak kayıp olarak algılanacaktır ve birey bu kaybı göze almamak için karar verme sürecinde davranışını değiştirecektir (Güler, 2020, s. 60-61, Fleming vd, 2010, s. 6005).

Asch (1955) tarafından yapılan bir deneyde, farklı katılımcılar bir laboratuvar ortamına alınmış ve A, B ve C olmak üzere üç ayrı uzunluğa sahip çizgiler kendilerine gösterilerek hangi çizginin daha uzun olduğu sorulmuştur. Ancak yapılan deneyde her zaman katılımcılardan ilk cevabı veren hangi uzunluk olursa olsun diğer katılımcıların da aynı cevabı verdiği görülmüştür. Asch'e göre değişen çizgilerin uzunluğu değil, deneklerin içinde bulunduğu ortamdır. Asch'in bu araştırma ile yaptığı tespit bireylerin birlikte olduğu kişilerin davranışlarına uyum sağlamaya eğilimli olduğudur (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 100).

3.4.7. Çerçeveleme Etkisi ve Çıpalama Etkisi

Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect), *“bir olayla ilgili verilmesi gereken kararlarda yapılan seçimlerin, olayın ya da seçeneklerin sunulduğu şekline göre etkilendiği bilişsel bir yanlılık”* olarak tanımlanmaktadır. (Şahin, 2021, s. 734)

Gonzalez ve arkadaşları (2005) tarafından yapılan bir çalışmada, kazanç veya kayıp olarak çerçevelenen sorunlara yanıt olarak belirli bir alternatif ile bir riskli alternatif arasında seçim yapmasını ister. Elde edilen çalışma sonucunda kesin bir kazanç seçmek için gereken bilişsel çabanın, riskli bir kazanç seçmek için gereken bilişsel çabadan oldukça düşük olduğunu göstermiştir (Gonzalez vd, 2005, s.1).

Redelmeier ve Tversky'nin (1992) ise çerçeveleme etkisini test etmek için yaptıkları deneyde kaybın vurgulandığı durumlarda risk alma durumları ortaya çıkarken

kazancın vurgulandığı durumlarda kayıptan kaçınmanın söz konusu olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çerçeveleme Etkisine örnek sağlık sektöründen verilebilir. Mesela ameliyat olmadığı takdirde ölme riski yüksek olan birisinin ameliyat olmaya karar vermesi beklenir. Yine, estetik ameliyat sonrası daha iyi görünüme kavuşması vaat edilen kişinin de ameliyat yerine mevcut durumunu korumaya yönelmesi muhtemeldir³ (Demir, 2010, s. 167-168).

Tversky ve Kahneman tarafından 1974 yılında ortaya atılan Çıpalama (Etkisi) (Anchoring Effect), bireylere başlangıçta sunulan bir çıpa değerinin bireylerin karar verme süreci üzerinde etkili olduğunu ifade eder. Örneğin bir şehirde veya ülkede yaşayan bireylerin bulunduğu yer dışında başka bir şehre veya ülkeye yerleşmesi durumunda her konuda fiyat kıyaslamasını alıştığı çıpa düzeyine göre yapar ve bu çıpadan etkilenecek karar verir. Davranışsal iktisat bağlamında bireylerin bilmediği bir durum ile karşı karşıya kalması durumunda daha önceden bilgi sahibi olduğu bir çıpa düzeyini baz alarak karar vermesini ve rasyonellikten sapmasını ifade etmektedir (Güler, 2020, s. 59).

3.4.8. Batık Maliyet Yanılgısı ve Halo Etkisi

Batık Maliyet Yanılgısı (Sunk Costs Fallacy), insanların daha önceden deneyimlediği ve katlandığı bir maliyeti dikkate alarak faydasız karar vermesini ifade eder. Örneğin 30 dakika otobüs bekleyen birisinin beklediği süreyi batık maliyet olarak kabul edip 30 dakikadan sonra da otobüs beklemeye devam etmesi gibi. Oysaki rasyonel bir bireyin alternatif ulaşım araçlarını tercih etmesi beklenirken batık maliyete katlanan bireyin otobüsü beklemeye devam etmesi bir bilişsel yanılsamadır (Güler, 2020, s. 57).

Bireyler bedelini ödedikleri bir mal veya hizmetten beklediği faydayı elde edemediğinde batık maliyet oluşmakta, fakat bunu batık maliyet olarak kabullenememektedir. Batık maliyetler, harcanmış olan ve geri elde edilemeyecek maliyetlerden oluşur. Mesela pratikte kiralama bedelleri karşılığında verilen depozitolar genelde geri alınmaz ve batık maliyet algısı oluşur (Kurt ve Tanyeri, 2013, s. 27-28).

Halo Etkisi (The Halo Effect) ise “*insanların başka bir niteliğe yönelik yatkınlıklarına (olumlu veya olumsuz) dayalı olarak bir ürünün bir özelliği hakkında fikir oluşturdıkları bilişsel bir önyargı*” şeklinde tanımlanır (Nicolau vd, 2020, s. 1).

Halo Etkisi, genelde bilgi eksikliğinden kaynaklı olarak herhangi bir ürünün olumlu özelliklerinden daha fazla olumsuz özelliklerinin ön plana çıkmasından dolayı

³ Gerek çerçeveleme etkisi gerekse de karar verme sürecine etki eden diğer faktörler genellenemez.

ürünün tamamının kötü olduğu şeklinde ortaya çıkan bir bilişsel yanılgıdır. Uygulamada bir kişinin iyi birkaç özelliği baz alarak kötü özelliklerini görmezden gelme ve o kişinin iyi birisi olduğu şeklinde genelleme yapılması Halo etkisine örnek verilebilir (Nisbett, 1977, s. 250).

3.4.9. Sahiplik (Mülkiyet) Etkisi (Endowment Effect)

İktisat, hukuk ve psikoloji başta olmak üzere birçok alanda dikkat çeken sahiplik etkisi, kayıptan kaçınma ile ilişkili olduğu ileri sürülmektedir. Kahneman, Tversky ve Thaler'in Beklenti Teorisi'nden yola çıkarak açıklamaya çalıştığı sahiplik etkisi, bireylerin muhtemel kayıp durumlarını, muhtemel kazanç durumundan daha fazla hatırlamasını ifade etmekte olup kayıptan kaçınma davranışının sahip etkisinin tetiklemesinden kaynaklandığı öne sürülmektedir (Avcılar vd, 2019, s. 16-17).

3.4.10. Plasebo Etkisi (Placebo Effect)

Daha çok tıp terimlerinde karşımıza çıkana plasebo Latince'de "memnun edeceğim" anlamına gelmekte olup iki grup hastadan birisine tıbbi bir ilaç verilmeksizin verilmiş gibi yapılarak hastaların tepkisini ölçmeye yarayan bir etkidir (Margo, 1999, s. 31).

Plasebo etkisi, iktisatta ise fiyat ve kalite arasındaki ilişkiyi ifade etmede kullanılan bir kavramdır. Plasebo etkisi daha çok farklı inanç, beklenti ve koşullanma altında bireylerin rasyonel olmayan kararlar verebilmesini ifade etmektedir. Örneğin, bir çay veya kahveye bireyler lüks restoranlarda normalde vermeyeceği gibi ücreti ödeyebilir (Gürcan, 2022, s. 74).

3.5. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisadın Mukayesesi

Geleneksel iktisattan davranışsal iktisada geçiş sürecinde psikolojinin dikkate alınmaya başlaması en önemli unsurdur. Geleneksel iktisatta bireyin her zaman tam bilgiye sahip olduğu, bireyin her zaman rasyonel davranarak kendi faydasını maksimize etmeyi hedeflediği kabul edilir (Albayrak, 2022, s. 164).

Geleneksel iktisat ve davranışsal iktisadın benzer ve farklı yönleri aşağıdaki şekilde gösterilmektedir (Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 109-110):

Geleneksel İktisat		Davranışsal İktisat
Çıkar Maksimizasyonuna Odaklanmış Homo Economicus	İNSAN MODELİ	Hatalara Açık (Error-Prone) ve Daha Duygusal Homo Economicus
Tam Rasyonalite Optimal Rasyonalite	RASYONALİTE	Sınırlı Rasyonalite İrrasyonalite
Tam Enformasyon	ENFORMASYON	Eksik Enformasyon
Optimizasyon/Maksimizasyon Çabası «Maximizers»: Mükemmeliyet	OPTİMİZASYON / MAKSİMİZASYON	Kararlarda Makul Memnuniyet «Satisficers»: Tatmin Olma ; Memnuniyet
Denge (Equilibrium) Teorisi Beklenen Fayda Teorisi (Expected Utility Theory)	DENGE	Dengesizlik / Belirsizlik / Beklenti Teorisi (Prospect Theory)
Pozitif İktisat + Normatif İktisat	ARAŞTIRMA YÖNTEMİ	Pozitif İktisat Yaklaşımı Daha Hakim
Teorik, Analitik, Geometrik (Grafik Ağırlıklı) ve Ampirik Araştırma	METODOLOJİ	Ampirik + Deneysel Ağırlıklı Araştırma
Diğer Disiplinlerden Bağımsız Bir İktisat Bilimi	PERSPEKTİF	İnterdisipliner : İktisat + (Psikoloji + Sinirbilim)

Şekil 3: Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisatın Karşılaştırılması

Kaynak: Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s. 109-110

John Tomer (2007) geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadı karşılaştırırken (1) kısıtlılık, (2) katılık, (3) hoşgörüsüzlük, (4) mekaniklik, (5) ayrılık ve (6) bireycilik olmak üzere altı boyut açısından farklılık olduğuna dikkat çekmektedir (Tomer, 2007, s. 463-479, Sungur, 2016, s. 42-44).

Kısıtlılık: Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat arasındaki en önemli farklılıklardan birisi kısıtlılık faktörüdür. Geleneksel iktisat modelleri varsayımlar üzerinden modellerinde fazlasıyla kısıtlamaya gitmekte ve bu durum sonuçlara ulaşmada kolaylık sağlasa da geleneksel iktisadı yetersizleştirmektedir. Davranışsal iktisat ise daha esnek ve yeniliklere açıktır. Örneğin geleneksel iktisat bireyi sınırsız bilişsel kapasiteye

sahip olarak kabul eder. Bu genel kabul geleneksel iktisadi kısıtlar. Davranışsal iktisat ise bilişsel kapasitenin sınırsız olmadığına dair deneylerle ispat edilebilecek her şeye açıktır.

Katılık: Kısıtlılık faktörü ile ilişkili olan katılık faktörü, geleneksel iktisat modellerinin kısıtlı olmasının sonucu olarak modellemelerle serbestliğe yer vermemesini ifade eder. Davranışsal iktisatta ise serbestlik söz konusudur ve modellemeler bu serbestlikten dolayı daha kolay tasarlanabilir.

Mekaniklik: Geleneksel iktisadın sosyal olguları matematiksel formüllere dönüştürmesinin bir sonucu olarak Tomer'e göre iktisatçılar bir aracın motor ustasına benzemektedir. Dolayısıyla geleneksel iktisatçıların istatistiksel, dengeseli ve kompleks süreçler içerisinde yorulduğunu ifade eder.

Ayrılık: Geleneksel iktisat çoğu zaman diğer bilim dalları ile ilişki kurmaz. Bağımsız olarak kendi alanında odaklanır. Davranışsal iktisat ise sosyoloji, psikoloji, matematik, istatistik gibi birçok bilim dalı ile yakın ilişki kurarak interdisipliner çerçevede faaliyet gösterir.

Bireycilik: Nihai olarak insanlar sosyal düzenin en önemli parçası olduğundan insan davranışları da önemli bir olgudur. Dolayısıyla bireyin sosyal yaşamında karşılaşabileceği her olgu onun kararlarına yansır. Geleneksel iktisadın reddettiği bu yaklaşım davranışsal iktisat tarafından benimsenmektedir.

Hoşgörüsüzlük: İktisatçıların kendi disiplininin kurallarına uymayan bilimsel çalışmalara karşı küçümseyici davranış sergilemesini ifade eder. Geleneksel iktisat bu anlamda diğer disiplinlere karşı hoşgörüsüz iken davranışsal iktisat bu anlamda daha açık ve hoşgörülüdür. Geleneksel iktisat kendi disiplinin dışına çıkmayı birçok kısıt ile engellemiş iken davranışsal iktisat kendi disiplini dışına çıkmaktan kaçınmaz.

Geleneksel iktisat iktisadi insan varsayımının sonucu olarak kendi metodolojisini uygulayarak iktisadi modellerde bireyin sosyal, ahlaki, dini, fizyolojik, biyolojik, çevresel hiçbir etki altında kalmadan karar verebileceğini savunurken davranışsal iktisat interdisipliner bir alan olarak bireyin karar verme sürecine etki eden birçok faktörün olduğu gerçeğinden hareketle geleneksel iktisadın göz ardı ettiği bu gerçeğe ışık tutarak geleneksel iktisadın bu eksikliğini gidermeye çalışan bir iktisat türü olarak gerçek insan davranışlarını modellerine dâhil ederek daha realist iktisat modellerinin ortaya çıkmasına gayret etmektedir.

Davranışsal iktisat dinamik yapısı ile deneysel metotları kullanarak sürekli gelişmekte olan yeni bir alandır. Davranışsal iktisat bireyin karar verme süreçlerini

dinamik bir şekilde analiz ederek bireylerin kararlarının yönlendirilebilir olduğuna inanmaktadır.

3.6. Davranışsal İktisat Alanında Türkiye’de Yapılan Çalışmalar

Türkiye’de davranışsal iktisat alanında yapılan akademik çalışmaların özeti aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tablo 2.

Türkiye’de davranışsal iktisat alanında yapılan bazı çalışmaların özeti

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
Levent Neyse	İstanbul Üniversitesi	2011	Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı	Yazar, Türkiye’de davranışsal iktisat alanında ilk akademik çalışmalardan birisini yaparak davranışsal iktisat çerçevesinde güven kavramını ele almıştır. Bu çerçevede davranışsal iktisadın kullandığı bazı deneysel araçlar üzerinde durularak güven kavramı irdelenmiştir.
Billur Şeniğne	Marmara Üniversitesi	2011	Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: "Nöroiktisat"	Yazar, davranışsal iktisat alanında Türkiye’deki ilk doktora çalışmasını yapmıştır. Yapılan çalışmada, geleneksel iktisat teorisinin temel varsayımlarından olan homoeconomicus ve rasyonalite kavramları sorgulanarak söz konusu

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
				varsayımlara davranışsal iktisat tarafından getirilen eleştiriler incelenmiştir. Ayrıca bireylerin rasyonaliteden sapmalarına neden olan etkenler kapsamlıca ele alınmıştır.
				Yazar, 2008 ekonomik krizi bağlamında belirsizlik altında karar vermeyi açıklayan Beklenti Teorisi'nden faydalananarak 2008 ekonomik krizini açıklamaya çalışmıştır. Bu çerçevede, özellikle tam
Yıldız Zeliha Hatipoğlu	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi	2012	Davranışsal İktisat ve 2008 Küresel Finans Krizine Getirilen Yaklaşımlar	bilgi kavramını ele alarak her piyasada her zaman tam bilginin mümkün olamayacağını buna karşın bazı piyasalarda belirsizlik altında bilgi kavramının kişilerde gerekenden daha değerli veya değersiz algılanmasına neden olabildiği, böylece finansal balonların ortaya çıktığı veya bazı fırsatların kaçırıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
Burcu Yılmaz	Adnan Menderes Üniversitesi	2015	Davranışsal İktisat Perspektifinden Enerji ve Çevre Sorunlarının Değerlendirilmesi	Yazar, asimetrik bilgi ve çevre problemleri ekseninde enerji ve çevre politikalarını ortaya koyarak yenilenebilir enerjiye geçişte davranışsal iktisat politikalarını değerlendirmiştir.
Oğuzhan Sungur	Karadeniz Teknik Üniversitesi	2016	Türkiye'de Yatırım Kararlarının Rasyonellik Değerlendirmesi: Davranışsal İktisat Bağlamında Nitel Bir Çalışma	Yazar, yüz yüze derinlemesine mülakat görüşmesi yöntemiyle Türkiye'de neo-klasik iktisat varsayımlarının geçerliliğini test etmeyi hedeflemiştir. Yapılan çalışma neticesinde Türkiye ekonomisinin istikrarsız olmasının bireylerin homo-economicus, rasyonel insan, tam bilgi, maliyetsiz bilgi ve mükemmel öngörü gibi ilkelere uzak olmasına yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır.
Adalet İlgün Argın	İstanbul Üniversitesi	2016	Davranışsal İktisat Çerçevesinde Dini İnanç ve Rasyonelite İlişkisi	Yazar, dini inanç ve rasyonelite ilişkisini davranışsal iktisat çerçevesinde ele almıştır. Bu kapsamda davranışsal iktisadın temel

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
				argümanlarından faydalanılarak bireyin karar alma süreçlerinden dini inançların etkisi ortaya konulmuştur. 250 katılımcı üzerinde yapılan anket çalışmasıyla dini inanç ve rasyonalite ilişkisi araştırılmıştır. Elde edilen sonuca göre dindarlık ve rasyonalite arasında anlamlı bir sonuca ulaşamamıştır.
Özge Karaca	Gaziosmanpaşa Üniversitesi	2017	Davranışsal İktisat Çerçevesinde Bireylerin Tüketim Davranış Eğilimleri: Kamu Çalışanları Örneği	Yazar, davranışsal iktisat perspektifinde bireylerin hayatındaki rolü para tutumu rolünü incelemiştir. Elde edilen sonuca göre erkek bireylerin piyasa koşullarından daha fazla etkilendiğini ve yaş ile risk alma eğiliminin ters oranlı olduğunu, bireylerin yaşı yükseldikçe daha az risk alarak karar vermeye başladığı sonucuna varılmıştır.
Esra Koç	Yüzüncü Yıl Üniversitesi	2018	Cinsiyetin Satın Alma Kararları Üzerindeki Etkisinin	Yazar, erkek ve kadınların satın alma davranışlarını anket yöntemi ile ortaya koymayı hedeflemiştir.

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
			Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi	Yapılan araştırmada, erkek ve kadınların satın alma davranışlarının farklı olduğunu, erkeklerin sürekli aynı tip ve marka ürünleri tercih etmeye meyilli olduğu buna karşı kadınların sosyal çevre, moda, dış görünüş vb birçok rasyonel olmayan kararlar verdikleri sonucuna varılmıştır.
Cemal Fırat Şen	Ordu Üniversitesi	2019	Davranışsal İktisat Çerçevesinde Otomobil Satın Alma Davranışları: Kamu Çalışanları Örneği	Yazar, İstanbul'daki kamu personelleri üzerinde yaptığı anket çalışmasıyla kamu personellerinin tüketim tercihlerinde sosyolojik ve psikolojik etkiler nedeniyle her zaman rasyonel karar alamadıklarına sonucuna varılmıştır. Ayrıca, katılımcıların meslekleri ile sosyolojik ve psikolojik etkileri bakış açısı arasında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Ayşe Gökçe Tak	Dokuz Eylül Üniversitesi	2020	Davranışsal İktisat Perspektifinden Türkiye'de Vergi Ahlakının Değerlendirilmesi	Yazar, vergi ahlakı kavramını geniş perspektifte ele alarak davranışsal iktisadın vergi ahlakına getirdiği

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
				eleştirileri analitik çerçevede araştırmıştır. Yapılan araştırmada, Dünya Değerler Anketi'nin 6.dalga verilerinden yararlanılarak Türkiye'de vergi ahlakını etkileyen unsurların analitik değerlendirmesi yapılmış ve davranışsal iktisat teorilerinin homoeconomicus kavramına getirdiği eleştiriler doğrulanmıştır.
Eda Aydoğdu	Manisa Celal Bayar Üniversitesi	2021	Davranışsal İktisat Kapsamında Enerji Tüketimine Etki Eden Faktörler: Manisa İli Analizi	Yazar, enerji sınıfı olarak daha az enerji tüketen elektrikli aletlerin tercih edilmesinde davranışsal iktisadın etkisini araştırmıştır. Yapılan anket çalışmasına göre enerji tüketiminde zihinsel muhasebe, batık maliyet hatası, sınırlı rasyonellik, çerçeveleme etkisi, kayıptan kaçınma eğilimi, çıpalama ve düzeltme eğilimi, bulunabilirlik, bedavanın etkisi, sürü davranışı gibi davranışsal etkiler olduğu sonucuna varılmıştır.

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
Perihan Tabur	Gaziantep Üniversitesi	2022	Kamu Politikalarında Davranışsal İktisat Yaklaşımı: Gaziantep Örneği	Yazar, davranışsal kamu politikalarının bireyler üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Yapılan çalışmada, bireylerin aslına rasyonellikten uzak seçimlerde bulunduğu varsayımından hareketle 539 adet katılımcıdan elde edilen veriler analiz edilmiş ve özgürlüklere müdahaleye etmeyen davranışsal kamu politikalarının uzun vadede ekonomik büyümeye katkı sağlayabileceği sonucuna ulaşılmıştır.
Muammer Alevci	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi	2022	Davranışsal İktisatta Kamu Politikaları ve Türkiye	Yazar, davranışsal iktisatın dünyadaki diğer ülkelerdeki uygulama örneklerinden hareketle Türkiye'de davranışsal iktisat politikalarının uygulanıp uygulanamayacağını ve davranışsal kamu politikalarının hangi alanlarda uygulanabileceğini araştırmıştır. Yazar, sonuç itibarıyla subjektif

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
				değerlendirmelerle çeşitli politika uygulamalarına yer vermiştir.
Yeşim Nur Kömürcü	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi	2022	Davranışsal İktisat Perspektifinden Mükellef Davranışlarının İncelenmesi	Yazar, vergi politikalarına karşı vergi mükelleflerinin göstermiş olduğu tepkileri davranışsal iktisat perspektifinde anket çalışmasıyla araştırmıştır. Elde edilen sonuca göre mükelleflerin kendisinin diğer mükelleflerle kıyasladığı, vergi yükününün adil olup olmadığı, vergi kaçırmanın diğer mükellefler üzerinde önemli derecede etkisinin olduğunu, vergi ödeme davranışında mükellefe sunulan seçeneklerin etkili olduğu sonuçlarına varılmıştır.
Büşra Karadeniz	İnönü Üniversitesi	2022	Davranışsal İktisat Açısından Kuşaklararası Tüketici Tercihlerinde Sosyal Medyanın Etkisi	Yazar, geleneksel iktisadın insan davranışlarını matematiksel olarak ifade etmesini eleştirerek sosyal medyanın tüketici tercihlerine olan etkisini araştırmıştır. Yapılan çalışmada sosyal

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
				medyanın her yaş grubunun tüketim tercihlerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.
Cennet Arman Zengi	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi	2022	Davranışsal İktisat Bağlamında, Demografik Farklılıkların Tüketici Davranışlarına Etkisi: Aydın İlinde Bir Uygulama	Yazar, bireylerin belirsizlik ve risk altında karar vermeden demografik farklılıkların etkisini test etmiştir. Bu çerçevede 915 tüketici ile online yapılan anket yöntemiyle davranışsal iktisat bağlamında satın alma ve tüketici davranışının demografik faktörlere göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.
Sidre Gül Bige Göcekli	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi	2022	Davranışsal İktisat Ve Beklenti Teorisi: Riskten Kaçınma, Kayıptan Kaçınma ve Sahiplenme Etkisi Üzerine Deneysel Bir Çalışma	Yazar, Beklenti Teorisi'nin geçerliliğinden hareketle Aydın Adnan Menderes Üniversitesi'nde eğitim alan 555 üniversite öğrencisi üzerinde davranışsal iktisadın geçerliliğini test etmiştir. Elde edilen sonuca göre Beklenti Teorisi geçerlidir ve katılımcıların çoğunda kazançlarda riskten kaçınma, kayıplarda risk alma ve sahiplenme

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
				etkisinin varlığı görülmüştür.
Erkan Erzen	Haliç Üniversitesi	2023	Bireylerin Finansal Yatırım Kararlarının Davranışsal İktisat Bağlamında İncelenmesi: Sağlık Çalışanları Örneği	Yazar, bireylerin yatırım kararı alırken rasyonel davranmadığı varsayımından hareketle yatırım kararında psikolojik etkinin olup olmadığını araştırmıştır. Yapılan anket çalışması sonucunda, yatırımcıların kararlarında psikolojik etkilerin olduğunu sonucuna varılmıştır.
Hilal Önge	Bandırma Onyedİ Eylül Üniversitesi	2023	Davranışsal İktisat ve Covid-19 Pandemi Sürecinde Tüketici Davranışlarındaki Değişiklikler: Türkiye Örneği	Yazar, tüketici davranışlarını davranışsal iktisat çerçevesinde incelemiştir. Yapılan çalışmada pandemi öncesinde bazı sektörlerdeki tüketim oranları ile pandemi sonrasındaki tüketim oranları karşılaştırılmıştır. Pandemi sürecinin bireylerde oluşturduğu psikolojik etkilerin tüketici davranışlarına yansıdığı ve

TEZ				
TEZ YAZARI	ÇALIŞMASININ YAPILDIĞI ÜNİVERSİTE	ÇALIŞMA YILI	ÇALIŞMANIN KONUSU	BULGULAR
				tüketim oranlarından % 23 ila % 32 arasında artışa yol açtığı saplanmıştır.
Eslem Büyükarıslan	Marmara Üniversitesi	2023	Davranışsal İktisat Perspektifiyle Sürdürülebilir Tüketim: Yeşil Ürün İncelemesi	Yazar, bireylerin çeşitli bilişsel yanılgılara ve kısa yollara başvurarak rasyonellikten uzaklaştığı varsayımından hareketle Neoklasik iktisadın rasyonel insan modelini eleştirmiştir. Bu çerçevede, bireylerin davranışları yeşil ürün satın alma bağlamında bilişsel önyargılar ve kısayollar çerçevesinde incelenmiştir. Yapılan çalışmada, bireylerin bilişsel önyargı ve kısayollara başvurarak sürdürülebilir tüketimden sapan davranışlarda bulunabilecekleri tespit edilmiştir.

Neoklasik iktisadın bireyi merkezine almayan çalışmalarına tepki olarak doğan davranışsal iktisat, 1970'li yıllardan itibaren Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarına Bazerman, Thaler ve Sunstein gibi diğer iktisatçıları destek vermesiyle dikkat çekmeye başlamıştır. Bireyin psikolojisini dikkate alan bu yeni iktisat dalı, Türkiye'de ilk kez 2000'li yılların sonunda İstanbul üniversitesinde ders olarak verilmeye başlanmış

ve İstanbul Üniversitesi bünyesinde “Davranışsal İktisat ve Tüketici Araştırmaları Merkezi” kurulmuştur.

Türkiye’de davranışsal iktisat alanında 2011 yılından itibaren YÖK bünyesinde yüksek lisans ve doktora konularında çalışmaların yapılmaya başlandığı görülmektedir. Yapılan çalışmaların enerji, vergi, tüketim, ekonomi gibi alanlarda yoğunlaştığı görülmektedir.

Türkiye’de yapılan ve yukarıdaki tabloda açıklanan akademik çalışmalarda genellikle davranışsal ekonomik politikalar yönünden incelemelerde bulunulmuş olup elde edilen bulgularda, dürtme politikaları sıklıkla kullanıldığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca bireylerin kayıptan kaçınma, sahiplenme etkisi, çerçeveleme etkisi gibi bilişsel kısıyollara başvurarak karar verdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Akademik çalışmaların davranışsal iktisat politikalarında kamusal politikalar boyutundan ziyade birey odaklı olduğu ve bireylerin aslında rasyonellikten uzak seçimlerde bulunduğu gözlemlenmiştir.

Nicel çalışmalarda ise elde edilen bulgular, davranışsal iktisat teorilerinin homo-economicus kavramına getirdiği eleştirilerin haklılığını ortaya çıkarmıştır.

Yine yapılan akademik çalışmaların büyük çoğunluğu enerji, vergi, tüketim, ekonomi gibi alanlarda yapılmış olup elde edilen bulguların birbirine benzer olduğu gözlemlenmiştir.

3.7. Davranışsal İktisat Alanında Yurt Dışında Yapılan Çalışmalar

Beklenen Fayda Teorisinin 1950’lerden sonra davranışsal iktisatın da etkisi ile yoğun eleştirilere maruz kalmaya başlamasıyla davranışsal iktisadın öncülerinden Kahneman ve Tversky 1979 yılında “Beklenti Teorisi: Risk Altında Verilen Kararların Analizi” adlı çalışması ile Beklenti Teorisinin temellerini atmıştır. Beklenti Teorisi belirsizlik ve risk koşulları altında karar verme sürecini irdelemektedir. Kahneman ve Tversky öğrenciler üzerinde yaptığı 4 ayrı deneyle riskten ve kayıptan kaçınma olgusunun bireylerin karar verme süreci üzerindeki etkilerini test etmeye çalışmıştır (Tekin, 2016, s. 91-93).

Angner ve Loewenstein, davranışsal iktisadın tarihsel kökenleri, sonuçları ve yöntemleri de dâhil olmak üzere kapsamlı bir incelemesini yapmıştır. Çalışmanın temel argümanı, davranışsal ekonominin gelişiminin önemli açılardan bilişsel bilimin gelişimine paralel olduğudur. Angner ve Loewenstein, pozitivist metodolojik

kısıtlamaları reddederek ve inançlar, duygular ve buluşsal yöntemler gibi gözlemlenemeyen varlıklara dikkat çekmiştir (Angner ve Loewenstein, 2007, s. 2)

Thaler ve Sunstein, “Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk Hakkında Kararların İyileştirilmesi” adlı çalışmasında bireylerin günlük yaşantıda birçok seçim yaptığını ancak bu seçimlerin kötü seçimler olduğunu, davranış bilimlerinden faydalanarak bu seçimleri nasıl iyileştirebileceğini birçok örnekle açıklamıştır. Thaler ve Sunstein’in bu çalışmada asıl vurguladığı bizlere sunulan hiçbir seçimin tarafsız olmadığını, bu seçimlerin önyargılara açık olduğudur. Thaler ve Sunstein’e göre bireylerin seçim özgürlüğü kısıtlanmadan tercihleri hakkında tahminlerde bulunarak bir seçim mimarisinin hazırlanabileceği, böylece bireylerin davranışlarının yönlendirilmesi mümkündür (Thaler ve Sunstein, 2009, s. 1).

Yurt dışında yapılan akademik çalışmaların genelinin Kahneman, Tversky, Thaler ve Sunstein’in çalışmaları ile ilişkili olduğu gözlemlenmiştir.

BÖLÜM IV

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE KAMU POLİTİKALARI ve TÜRKİYE

4.1. Davranışsal İktisada Yönelik Eleştiriler

Seçilmiş (2019) tarafından yapılan “Davranışsal İktisat Koca Bir Yalandan mı İbarettir?” adlı çalışmada, davranışsal iktisatçıların bireyin psikoloji üzerine odaklandığını ve bunu yönlendirmenin mümkün olduğunu iddia etse de en büyük yanılgıyı, davranışsal iktisatçıların tarafından sosyolojik farklılaşmanın ve toplumsal dönüşümün dikkate alınmaması olarak görmektedir. Yazara göre asıl problem toplumsalın yok sayılması ve sosyal dayanışmanın yadsındığı neoliberal evrede davranışsal iktisadın popülerleşmesini doğal olarak görmektedir. Yazarın görüşüne göre toplum diye bir şey yoktur, erkek, kadın ve aile vardır. Yine, Kahneman ve Tversky’nin Beklenti Teorisinin sosyal değer kümelerini analize dâhil etmemesini ve bunun sonucu olarak da adalet, bölüşüm gibi toplumsal değer yargılarının yadsınmasını başarısızlık olarak kabul etmektedir. Yazara göre davranışsal iktisatçıların birey psikolojisine odaklanarak başarı senaryoları uydurmaktadır (Seçilmiş, 2019, s. 16-20).

Davranışsal iktisada yapılan diğer bir eleştiri de davranışsal iktisadın birey davranışına odaklanarak grupların piyasadaki davranışlarının görmezden gelinmesidir. Bunun yanında bireyler her zaman rasyonel davranmasalar dahi bunun grup içerisinde kaybolduğu ve ortalama olarak rasyonel davranışın ortaya çıkmasıdır (İskender, 2019, s. 38).

4.2. Kamu Politikalarında Davranışsal İktisadın Yeri ve Önemi

Davranışsal iktisadın insan davranışlarını benimsemesi ve odak noktası haline getirmesiyle birlikte bu yaklaşımın kamu politikalarına da yansımaya başladığına şahit olmaktayız.

Devlet, uyguladığı kamu politikaları ile toplumsal refahı artırmayı, mali ve sosyal gelişmeyi temin etmeyi amaçlar. Ancak devletin bu hedefinin gerçek manada gerçekleşebilmesi için insanların da bu hedefi doğru anlaması ve birlikte bu süreci yürütmesi gerekir.

Devlet, sahip olduğu cebri ve yasal yetkiler sayesinde bireylerin davranışlarını doğrudan etkileyen güce ve mekanizmaya sahiptir. Devletin politikalarının değişmesi

bireylerin davranışlarının da değişmesine neden olmaktadır. Bireyler mutlak anlamda rasyonel olamadığından kamu politikalarının birey odaklı uygulanması devletin hedeflerinin daha hızlı ve etkin bir şekilde gerçekleşmesini sağlar (Kılıç, 2020, s. 246).

Davranışsal iktisadın kamu politikalarındaki öneminin anlaşılmasıyla birlikte zaman içerisinde davranışsal kamu politikalarının uygulamalarının sürekli artış gösterdiğini söylememiz mümkündür. 2018 yılı verilerine göre en az 202 kamu kurumu 200’den fazla davranışsal içgörülere başvurmaktadır (Kılıç, 2020, s. 241). Davranışsal içgörü, *“İnsanların realitede nasıl seçimler yaptığını keşfetmek için psikoloji, bilişsel bilim ve sosyal bilimlerden elde edilen bilgileri ampirik olarak test edilmiş sonuçlarla birleştiren, politika oluşturmaya yönelik tümevarımcı bir yaklaşım”* olarak tanımlanır (Şahin ve Tülücü, 2023, s. 261).

Davranışsal kamu politikalarının uygulanmasıyla tam rasyonel olmayan bireylerin karar alma süreçlerine müdahale edilerek onların davranışlarının hedeflenen politikalar çerçevesinde gerçekleştirilmesi sağlanır. Davranışsal kamu politikaları ile sürdürülebilir kamu politikalarının uygulanması, genel anlamda toplumsal refahın artırılması, hedeflenen sosyal ve ekonomik düzenin oluşturulması, toplumsal istikrarın sağlanması gibi uzun vadeli ve kalıcı politikalar hedeflenir.

Geleneksel iktisat modellerinin tamamında, “ceteris paribus”, diğer bir ifade ile “diğer tüm şartlar sabitken” yaklaşımı benimsenmiştir. “Diğer tüm şartlar sabitken” ile aslında görmezden gelinen en büyük etken psikolojidir. Davranışsal kamu politikaların en önemli tarafı, insan davranışlarındaki psikolojik boyutu dikkate alarak davranışlarını hedeflenen politikalara kanalize etmesidir. Davranışsal iktisat, bireylerin gerçek yaşamlarındaki iktisadi davranışlarına odaklanarak bireylerin karar verme süreçlerinde sınırlı rasyonalite ile psikolojik etki altında hareket ettiğini kabul eder.

Günümüzde birçok kamu politikası bireylerin duygularını dikkate almayan ve hatta duygularını bastırarak yasaklayan anlayışla uygulanmaktadır. Böyle durumda ise etkin bir kamu politikasından bahsetmek mümkün değildir. Davranışsal kamu politikaları bireylerin davranışlarının gerçek nedenlerine odaklanarak kamu politikalarını daha etkili bir şekilde düzenlenmesini hedefler.

4.3. Dürtme ve Davranışsal Kamu Politikası

Davranışsal iktisat açısından dürtme (Nudge) kavramı, ilk kez 2008 yılında Thaler ve Sunstein tarafından yayınlanan “Nudge: Improving decisions about health, wealth, and

happiness” adlı kitabında yer almıştır. Thaler ve Sunstein’in bu kitabında ana tema olarak kullandığı dürtme kavramı kamu politikalarının ikna edici biçimde uygulanmasına yön vermiştir (Kuşseven, 2022, s. 47).

Thaler ve Sunstein’e (2008) göre bireylerin her karar alma sürecinde bir seçimle karşı karşıya kaldığını fakat sunulan hiçbir seçimin tarafsız olmayacağını, bireylerin daha sağlıklı, daha özgür ve daha varlıklı olmalarını ve onları daha iyi seçeneklere yöneltecek kararlarını almalarını sağlayabilecek şekilde dürtülmelerinin mümkün olduğu iddia edilmektedir. Bu düşünceden hareketle Thaler ve Sunstein hem devletlere hem de bireylere seçim özgürlüğünün kısıtlamaksızın özgün bir seçim mimarisi önermektedir. Thaler ve Sunstein bireylerin özgürlükleri kısıtlanmadan nazıkçe dürtülerek hem bireylerin hem de devletlerin uygulamalarına ince ayar vermek suretiyle pek çok sosyal faydanın ortaya çıkarılarak tüm aktörlerin kazançlı çıkabileceği bir kavramı (dürtme) savunmaktadır (Yazar, 2018, s. 187-190).

Kavramsal olarak dürtme, *“bireyin bilişsel yetersizliklerden kaynaklanacak davranışlardan uzak durması ve bireyin nihai amaçlarına ulaşmasını sağlamak amacıyla politika yapıcılar tarafından yönlendirilmesini”* ifade etmektedir (Kuşseven, 2022, s. 61). Başka bir tanıma göre dürtme, *“geleneksel politika araçlarında (yasaklama, teşvik etme, bilgilendirme) değişiklik yapmadan bireylerin davranışlarını öngörülebilir bir şekilde değiştiren seçim mimarisinin herhangi bir yönü”* olarak tanımlanmaktadır (Erat ve Savaş, 2022, s. 170). Bu tanımlardan da anlaşılacağı üzere dürtme politikasındaki en önemli nokta bireylerin kararlarını esaslı değiştirmemesi ve yasaklama yapmaksızın uygulanmasıdır.

Dürtme politikası yumuşak bir politikadır. Dolayısıyla kamu politikalarında uygulanması çoğu zaman bireyler tarafından fark edilmeyecektir. Dürtme politikasında bireylerin tercihleri esaslı olarak değiştirilmez ve yasaklanmaz. Sadece bireyler dürtülerek tercihlerinin yönlendirilmesi sağlanır (Kuşseven, 2022, s. 60). Thaler ve Sunstein’e (2008) göre dürtme yaşamın her alanında bireylerin sıklıkla karşılaştığı bir olgudur. Dürtme ile bireylerin küçük veya önemsiz gördüğü konularda bile kararlarının yönlendirilebildiği savunulmaktadır (Erat ve Savaş, 2022, s. 183).

Thaler ve Sunstein’e (2008) göre dürtüler bireylerin yaşamlarını daha güvenli, basit ve kolay hale getirmeye yarar. Örneğin sağlıklı beslenme ile ilgili bireylerin tercihlerinde yönlendirme yapılması hedeflendiğinde abur cubur beslenmenin yasaklanması dürtme değilken meyvelerin gözle görünür bir yere konulması bir dürtmedir. Dürtüler özgürlüklere müdahale etmez, emir veya yasak içermezler.

Dürtülerde doğrudan müdahale söz konusu değildir. Dürtüler, bir hatırlatma veya dikkat çekme için yapılan politikalardır (Erat ve Savaş, 2022, s. 184).

Dürtme politikasının temelinde bireylerin her zaman rasyonel karar alamadığı bu nedenle de rasyonellikten sapmalara yönelerek karar aldığını, bu nedenle de bireylerin karar alma süreçlerinde yardıma gereksinim duyduğu düşüncesi yatmaktadır (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 283-284). Dürtme teorisi, bireylerin herhangi bir zorlamaya maruz bırakılmadan yumuşak politikalarla kararlarının yönlendirilmesinin mümkün olduğunu savunur. Thaler ve Sunstein'e (2008 dürtüler, cebri kamu politikalarının yerini alırsa hükümetler hem daha fazla mütevazî olacak hem de iş yükü azalacaktır. Dürtme politikası büyük ve güçlü hükümet yaklaşımını değil daha iyi bir yönetim anlayışını destekler (Şimşek, 2018, s. 31).

Sunstein'e göre kamu politikalarının amaçlarına ulaşması için gereken dürtüler şu şekildedir (Sunstein, 2014, s. 3-6, Şimşek, 2018, s. 31-32):

Basitleştirme (Simplification): Uygulanan birçok politika karmaşık olmasından dolayı ya başarısız olur ya da hedefin altında kalır. Karmaşıklık özellikle gelişmemiş ülkelerde maliyetleri artırdığı, ekonomik büyümeyi yavaşlattığı, hem de programlara katılım düzeyini azalttığı için çok ciddi bir sorundur. Birçok ülkede ekonomi, sağlık, eğitim, istihdam, yoksulluk alanlarında uygulanan karmaşık politikalarda istenilen faydanın elde edilemez. Bundan dolayı politikaların basitleştirilerek mevcut programlara katılım düzeyinin artırılması sağlanabilir.

Varsayılan Kurallar (Default Rules): En etkileyici dürtülerden birisi olarak tasarruf, sağlık, eğitim gibi alanlarda uygulanan politikalara bireylerin otomatik katılımını sağlamak varsayılan kurallara örnek olarak gösterilebilir. Örneğin Türkiye'de uygulanan BES (bireysel emeklilik sistemi) gibi otomatik katılım -çıkma hakkı saklı-sağlanan bir politika ile bireyler tasarruf artışına yönlendirilir ve zaman kaybı önlenmiş olur.

Rahatlık ve Kolaylık Artışları (Increases in Ease and Convenience): İnsan doğası gereği zor olandan kaçır ve her zaman kolay olana yönelir. Karar verme süreçlerinde de bireylerin kolay olanı tercih edeceği varsayımından hareketle eğlenceli ve kolay seçeneklerin bireylerin mevcut programlara katılım düzeyini artıracığı iddia edilir. Kısaca seçenek kolaysa katılım da kolaydır.

Toplumsal Normların Kullanımı (Uses of Social Norms): Toplumsal normlar da dürtülerin uygulanmasında ve başarısında çok önemlidir. İnsanların çoğu karar

verirken diğer insanların davranış ve düşüncelerinden etkilenir. Örneğin bir ürünü satın alırken bile genelde o ürünü kullanan kişilerin yorumlarından etkileniriz. Bunun gibi kamusal politikalarda da toplumsal normlar etkilidir. Örneğin vergi vermemek toplumsal olarak kötü bir davranış olarak kabul ediliyorsa vergi politikalarında bu yönde dürtmeler etkili olacaktır.

Uyarılar (Warnings): Ciddi riskin söz konusu olduğu yerlerde herkesin görebileceği şekilde büyük puntolu, kalın veya italik tarzda bir yazı ile uyarı yazıları koymak bireysel davranışları olumlu etkiler. Böylece bireyler bunu risk olarak algılar ve yanlış bir davranışı yapmaktan imtina eder.

Kamuoyunu bilgilendirmek (Disclosure): Şeffaflık hem bireyler hem de hükümetler için olumlu bir etkidir. Örneğin çevreye çöp atmanın maddi ve manevi zararlarının kamuoyuna açıklanması olumsuz bireysel davranışları azaltması beklenir. Kamuoyuna verilen bilgi ne kadar doğru, anlaşılabilir ve şeffaf ise etki oranı da o kadar yüksek olmaktadır.

Ön Taahhüt Stratejileri (Precommitment Strategies): İnsanların yaşamları boyunca kesin biçimde aldıkları bazı kararlar vardır. Sigarayı, alkolü bırakmak gibi. Oysa bunlar her zaman uzun vadeli olamayabiliyor. Bazı programlara katılımda bu ön taahhüt alınabilirse ve program sonunda motive edici ödüllendirmeler vs yapılırsa programların etkinlik düzeyi artacaktır.

Uygulama Niyetlerini Ortaya Çıkarmak (Eliciting Implementation Intentions): Birçok insanın uygulamadığı ancak gelecekte yapmayı planladığı eğilimler muhakkak vardır. Bu eğilimlerin ortaya çıkarılması onları teşvik edebilir. Mesela sağlık alanında gelecekte çocuğunuza aşı yaptırmayı düşünüyor musunuz gibi bir sorudan hareketle bireylerin gelecekte vermeyi düşündüğü kararlar önceden tespit edilerek daha etkili programlar hazırlanabilir.

Hatırlatıcılar (Reminders): Bireylerin çoğu günlük rutinlerin arasında yapmayı planladığı aktiviteleri unutabilmektedir. Dolayısıyla belli aralıklarla sms, e-posta vb yöntemlerle yapması gereken aktiviteleri hatırlatmak programların etkinliğini artırır.

Dürtme politikaları günümüzde, çevre, ekonomi, sağlık, enerji gibi birçok alanda kullanılarak davranışsal kamu politikalarına yön vermektedir. Davranışsal kamu politikaları rastgele kontrol deneyi, liberal yönlendirme, seçim mimarisi gibi politikaları kapsamaktadır.

4.4. Davranışsal Kamu Politikalarının Uygulama Alanları

Davranışsal kamu politikaları Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de henüz yeni yeni uygulanmaya başlanmış ancak gelecekte kaçınılmaz olarak gelişmesini ve uygulanmasını beklediğimiz bir alandır. Değişen Dünya düzeni, sosyal ve toplumsal entegrasyon, küreselleşme dalgaları ile birlikte ulus devletlerin etkisinin azalması gibi nedenlerle kamu politikalarının artık geçmiş dönemlerde olduğu gibi sert ve katı uygulanması mümkün görünmemektedir. Öyleyse çağın gereklerine uygun soft kamusal politikalar bireylerin davranışları yönlendirilebilir.

Davranışsal kamu politikaları Türkiye gündemine girmesi ilk kez 2015 yılının sonlarına doğru hazırlıklarına başlanan ve 2018 yılında Ekonomi Bakanlığı⁴ bünyesinde Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Dairesi Başkanlığı’nın kurulması ile olmuştur⁵ (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 15). Kurulan bu Daire Başkanlığının amacı, Bakanlık politikalarının davranış bilimleri temelinde oluşturulması, bürokrasinin azaltılması ve ihracat desteklerinde mevzuatın kolay anlaşılmasıdır.

Yine 2015 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi bünyesinde Davranışsal ve Deneysel Laboratuvar kurularak davranışsal iktisat alanında akademik çalışmaların başlatılmasının temelleri atılmıştır. Bunun yanında Nudge Network gibi özel kuruluşlar davranışsal iktisat alanında farkındalığın artırılmasına katkıda bulunmaktadır. 2018 yılında Ekonomi Bakanlığı bünyesinde kurulan Nudge Turkey ekibi tarafından hazırlanan *Senin Kararın mı?* (2018) adlı yayın davranışsal iktisat alanında ilk kapsamlı ve bilgilendirici bir yol haritası olma özelliği göstermiştir (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1841-1842). Ekonomi Bakanlığı tarafından hazırlanan bu eser, “Senin Kararın mı?” vurgusu ile aslında günlük yaşamda aldığımız birçok kararın salt kendi kararlarımız olmadığını, davranışların dürtme politikaları ile yönlendirilebildiğine dikkat çekmektedir.

4.4.1. Davranışsal Ekonomi Politikaları

Türkiye’de 2018 yılında Ekonomi Bakanlığı bünyesinde Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Dairesi Başkanlığı’nın kurulmasından dolayı davranışsal kamu politikalarının ilk uygulama alanının ekonomi politikalarında ve ticari uygulamalar alanında olduğu görülmüştür.

⁴ Ekonomi Bakanlığı 2018 yılında mülga edilerek Ticaret Bakanlığı çatısı altında birleştirilmiştir. Bundan dolayı çalışmanın ilerleyen bölümlerinde Ticaret Bakanlığı olarak anılacaktır.

⁵ 2018 yılında Ekonomi Bakanlığı kaldırılmış, aynı Daire Ticaret Bakanlığı bünyesinde faaliyetlerine devam etmiştir.

Ekonomi politikaları çoğu zaman hükümetler için uygulanması zor ve riskli olan politikalardır. Çünkü demokrasi ile yönetilen ülkelerde ekonomi politikaları şeffaf olmak zorundadır. Belirli dönemlerde seçimle gelen yönetimlerin istikrarını koruyabilmesi için ekonomi politikalarını soft uygulaması ve halkın tercihlerini yönlendirmesi önemlidir.

Türkiye’de davranışsal ekonomi politikalarının amacı uzun vadeli kamu politikalarının test edilerek kanıta dayalı ve insan (psikoloji) odaklı yaklaşımların ortaya çıkarılmasını sağlamaktır. Bu çerçevede ekonomi politika uygulayıcılara düşen dört görev vardır (Ticaret Bakanlığı, Erişim: <https://ticaret.gov.tr> , “Ulusal Davranışsal Kamu Politikaları Konferansı”, Erişim Tarihi: 19.08.2023):

- Yeni nesil teknolojik imkânların (yapay zeka, nesnelerin interneti vs) ekonomi politikalarına dâhil edilmesi,
- Çağın gerekleri ile uyumlu olarak geliştirilen davranışsal kamu politikalarının uygulanmasının önünde yer alan regülatif düzenlemelerin kaldırılması,
- Bu politikaların uygulanmasında bireylerin teşvik edilmesi ve buna uygun mekanizmaların tasarlanması,
- Teknolojinin etki edeceği piyasalarda verilerin gizliliği ve güvenliği, refah artışı, işgücü piyasası gibi alanlarda kamu politikalarının yönünü belirlemek

Rastgele kontrol deneyi birçok alanda kullanıldığı gibi Türkiye’de ekonomi alanında da kullanılmıştır. Rasgele kontrol deneylerinin amacı kanıtsal politikaların oluşturulmasıdır. Ticaret Bakanlığı tarafından 2018 yılında Rastgele Kontrol Deneyi-1 ve Rastgele Kontrol Deneyi-2⁶ adında iki ayrı rastgele kontrol deneyi uygulaması yapılmıştır. Rastgele Kontrol Deneyi ile ayrı ayrı örneklemeler seçilerek farklı politikalar uygulanır ve en etkili olan politika tespit edilir.

4.4.1.1. Rastgele Kontrol Deneyi-1

Rastgele Kontrol Deneyi-1, Ticaret Bakanlığı tarafından ihracata yönelik devlet desteklerinin farkındalığının oluşturulması amacıyla yapılmıştır. Aşağıda Rastgele Kontrol Deneyi-1’in kapsamı tablo halinde gösterilmektedir.

⁶ Bu çalışmada Rastgele Kontrol Deneyi-1 ve Rastgele Kontrol Deneyi-2 ile ilgili tüm bilgiler birincil kaynak olduğu için Ekonomi Bakanlığı (2018) tarafından yayınlanan ve kaynakçada yer alan “Senin Kararın mı?” adlı eserin 102-122 sayfalarından faydalanılmıştır.

Tablo 3.

Rastgele Kontrol Deneyi-1'in Kapsamı

Deneyin Amacı	İhracata yönelik var olan devlet destekleri hakkında farkındalık yaratmak
Deneyin Hedefi	İhracattan dolayı devlet destekleri başvuru taleplerinin % 20'den daha fazla artmasını sağlamak
Hedef Grup	İhracat desteklerinden daha önce faydalanmamış firmalar
Örneklem	1 kontrol grubu, 4 deney grubu, 30.000 firma
Müdahale Araçları	İnternet sitesi, videolar, e-posta

Kaynak: Erişim: <https://ticaret.gov.tr/kurumsal-haberler/senin-kararin-mi> Erişim Tarihi: 01.01.2023

4.4.1.1.1. Sorun

Ticaret Bakanlığının firmalara olan ihracat destekleri 18 farklı şekilde kategorize edilmektedir. Ve firmaların çoğu bu desteklerin farkında bile değildir. İhracat yapan firmaların yurt dışında ofis kiralaması, fuarlara katılım sağlaması, seyahat giderlerini desteklenmesi, yeni pazarlara girilmesi, yurt dışı şirket satın alımları gibi birçok giderler Ticaret Bakanlığı tarafından belli oranlarda desteklenmektedir.

2018 yılı itibari ile Türkiye İhracatçılar Meclisine kayıtlı üye sayısı 69.000 civarında iken ihracat desteklerinden faydalanan firma sayısı 10.000 civarlarındadır. Ticaret Bakanlığı Rastgele Kontrol Deneyi-1 ile ihracat desteklerinin farkında olmayan yaklaşık % 80'lik kesimin devlet desteklerinden faydalanmasını hedeflemektedir.

4.4.1.1.2. Deney Öncesi Keşif

Ticaret Bakanlığı Ankara OSTİM ve İvedik Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren son beş yıllık süreçte aktif ihracat yapmasına karşın ihracat desteğinden faydalanmayan firmaları belirleyerek bir anket çalışması yürütmüştür. Anket çalışmasına dahil edilen ihracat ciroları 1.000.000 ila 17.000.000 dolar arasında değişen daha önce ihracat desteği başvurusunda bulunmayan firmaların destek almak için herhangi bir girişimde bulunup bulunmadığı, ihracat desteklerinden haberdar olup olmadıkları, haberdar iseler başvuru yapmama nedenleri gibi birçok sorunu ortaya çıkarmayı hedefleyen sorular yöneltilmiştir. Elde edilen bulgular şu şekildedir:

- İhracat desteklerine başvuru yapmayan firmaların genel olarak ihracat cirolarının düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Son beş yıllık süreçte aktif olarak ihracat yapan firmaların %67'sinin ticaret Bakanlığı ile ihracat desteği almak için hiçbir şekilde irtibata geçmediği tespit edilmiştir.
- Daha önce ihracat desteği almayan firmaların %73'ünün ihracat desteklerinden en az bir tanesinden haberdar olduğu tespit edilmiştir.
- Daha önce ihracat desteği almayan firmaların %77'sinin ihracat desteği için nasıl başvuru yapıldığı konusunda hiç bilgi sahibi olmadığı belirlenmiştir.
- Daha önce ihracat desteği almayan firmaların ihracat destek süreçlerini karmaşık olarak yorumladığı, bilgilendirme ve duyuruların yetersiz olduğunu düşündükleri tespit edilmiştir.

4.4.1.1.3. Örneklem

Öncelikle Türkiye İhracatçılar Meclisine kayıtlı üye sayısı 69.000 civarındaki firmadan, adi şirket statüsünde olanlar ile daha önce ihracat desteği alan firmaların listeden çıkarılması ile örneklem 30.000 civarında firmadan oluşturulmuştur. Deneyde e-posta kullanılacağı için örnekleme dâhil edilen firmaların ulaşılır bir e-postaya sahip olduklarına dikkat edilmiştir.

4.4.1.1.4. Müdahale Araçları

Rastgele Kontrol Deneyi-1'de müdahale araçları olarak videolar ve e-postalar tercih edilmiştir. Bu kapsamda rastgelen oluşturulan 4 ayrı deney grubuna yönelik farklı müdahale araçları ile irtibat kurulmuştur.

A- Birinci Deney Grubuna, Doğrudan Bakan tarafından kaleme alınmış ve doğrudan ihracatçıya hitap eden bir bilgilendirme mesajı iletilmiştir.

“Değerli İhracatçı Kardeşim” hitabı ile başlayan ve iletilen mesajdaki vurguların ana teması şu şekildedir:

- “Sizin” için ayrılmış ihracat desteği bütçesi vardır.
- Bu destekten faydalanmak için başvuru yapmadığınız için çok “üzgünüz”.

- Bakanlık olarak ihracatçıların desteklenmesi için “var gücümüzle çalışıyoruz”.
- “Sizin gibi ihracat yapan çalışan vatandaşlar” ülkenin refah düzeyinin artmasına katkı sağlamaktadır.
- Sizin başarınız ülkenin başarısıdır.
- Yaptığınız ihracat ile ülkemize çok büyük katkı sağladığınız.
- İhracat cironuz ne olursa olsun ihracatla ilgili harcamalarınızı %100’e kadar karşılayacağız.
- Destekten nasıl faydalanacağınızı bilmiyorsanız <https://kolaydestek.gov.tr/> sitesini ziyaret ediniz.
- Bizimle irtibata geçiniz.

Davranışsal iktisat açısından değerlendirdiğimizde Bakan tarafından ihracatçılara gönderilen mesajdaki vurgular doğrudan firma temsilcilerini psikolojik olarak motive edici, onları değerli hissettirici ve destek başvurusu için harekete geçirici şekilde hazırlanmış bir davranışsal dürtme politikasıdır.

B- İkinci Deney Grubuna, İhracat Genel Müdürü tarafından kaleme alınmış ve “Sayın Yetkili” hitabı ile başlayan ve iletilen mesajdaki vurguların ana teması şu şekildedir:

- Sizin için ayrılan destekten faydalanmadığınızı tespit ettik.
- Destekten faydalanmak için uygun şartlara sahipsiniz.
- Bazı yurt dışı giderleriniz Bakanlık tarafından karşılanmaktadır.
- Size destek sağlamak için hazırız.
- Destekten nasıl faydalanacağınızı bilmiyorsanız <https://kolaydestek.gov.tr/> sitesini ziyaret ediniz.

C- Üçüncü Deney Grubuna, yine İhracat Genel Müdürü tarafından kaleme alınmış ve “Sayın Yetkili” hitabı ile başlayan ve iletilen mesajdaki vurguların ana teması şu şekildedir:

- Sizin için ayrılan destekten faydalanmadığınızı tespit ettik.
- İhracat giderlerinizin %80’ine kadar Bakanlık tarafından karşılanmaktadır.

- Başvuru sürecinin karmaşık olduğunu biliyoruz.
- Başvuru yaparsanız bunun karşılığını mutlaka alacaksınız.
- Başvuru sürecinin 5 adımda nasıl yapılacağı.
- Destekten nasıl faydalanacağınızı bilmiyorsanız <https://kolaydestek.gov.tr/> sitesini ziyaret ediniz.

D- Dördüncü Deney Grubuna, daha önce ihracat desteği almış bir holdingin üst düzey yöneticisi tarafından kaleme alınmış ve “Sayın Yetkili” hitabı ile başlayan ve iletilen mesajdaki vurguların ana teması şu şekildedir:

- Daha önce ihracat desteği almış firma yöneticisi ilk kurulduklarında küçük bir aile şirketi olduklarını ve nasıl büyüdüklerini açıklamıştır.
- İhracatın maliyetli bir tarafı olduğunu ancak bunun Bakanlık tarafından karşılandığını anlatmıştır.
- İlk başta destek sürecinin karmaşık olduğunu düşündüklerini ancak her seferinde kolaylaşmaya başladığını anlatmıştır.
- İhracat destekleri almalarıyla birlikte karlılık oranlarının arttığını ve geliştiklerini açıklamıştır.
- Destekten nasıl faydalanacağınızı bilmiyorsanız <https://kolaydestek.gov.tr/> sitesini ziyaret ediniz.

Her deney grubuna iletilen mesaj sonunda Bakanlık tarafından özel olarak oluşturulmuş, mevzuattan uzak, sade, kolay ve basit bir arayüze sahip <https://kolaydestek.gov.tr/> internet sitesinin ziyaret edilmesi amaçlanmıştır.



Şekil 4: Kolay Destek İnternet Sitesi Görüntüsü

Kaynak: <https://kolaydestek.gov.tr/>

İhracat desteklerine kolay erişim sağlanabilmesi için hazırlanan <https://kolaydestek.gov.tr/> internet sitesinin giriş sayfasında herkesin görebileceği ve dikkat çekecek bir tarzda video eklenmiştir. Videoda ihracat desteği almanın çok kolay olduğu defaatle vurgulanmaktadır. Videonun ana mesajı şu şekilde verilmektedir:

“Kolay Destek, sana Ticaret Bakanlığı tarafından verilen 14 farklı desteğin daha kolay ve anlaşılır biçimde sunulmasını amaçlayan bir sitedir. İhracat yaparken müşteri bulmaktan yurt dışında reklam vermeye, fuarlara katılmaktan müşterilerin için uygun kredi bulmaya kadar sayısız destek burada! İstedğin her desteği kolayca al, ihracatını artır”⁷

Davranışsal iktisat çerçevesinde hazırlanan videolarda firmaların teşvik edilmesi, sosyal normlar, ego, duygulara hitap gibi davranışsal kriterlere özellikle önem gösterilmiştir.

⁷ Erişim: <https://kolaydestek.gov.tr/> Erişim Tarihi: 16.09.2023

4.4.1.1.5. Sonuç

Öncelikle belirli aralıklarla deney gruplarına aynı mesaj iletilmektedir. Bundan dolayı çalışmanın tam sonuçlarını elde etmek için orta vadeli bir zaman ihtiyaç vardır. Ticaret Bakanlığı tarafından ön sonuçlar aşağıdaki gibi açıklanmıştır:

- Firmalara gönderilen e-postaların açılma (okunma) ve içerisinde yer alan internet sitesinin linkine tıklanma oranları analiz edilmiştir.
- E-postaların açılma ve linke tıklanma oranları farklılık göstermektedir. Bu da e-posta açılmasına karşın linke tıklanmadığını göstermektedir.
- E-posta açılma oranların % 29 ile % 36 arasında değiştiği ve konu başlıklarının önemli olduğu sonucuna varılmıştır.
- E-postaların içerisinde yer alan internet sitesinin linkine tıklanma oranları % 6 ile % 15 arasında gerçekleşmiştir.
- Deney sonrasında, deney öncesinde göre ihracat desteklerine kolay erişim için kurulan internet sitesine 5 kat daha fazla tıklanma sayısına ulaşılmıştır.
- Deney sonucunda ihracat destek başvurularında % 27'lik artış sağlanmıştır.

Yapılan bu deney, davranışsal kamu politikalarında dürtme etkisini ölçümlenebilmesi için Türkiye’de yapılan ilk randomize kontrol deney olma özelliği göstermektedir. Deney sonuçlarından da görüldüğü üzere kamu politikalarında dürtme etkisi bireyleri harekete geçiren bir motivasyon sağlamaktadır. Bu deney, davranışsal kamu politikalarında bireylerin psikolojik boyutu dikkate alınarak yapıldığında etkili sonuçlar elde edilebileceğini göstermektedir. Ve bu deney Türkiye özelinde ilk olarak ihracat desteği ile ilgili uygulanmış olsa da eğitim, sağlık, çevre vb diğer alanlarda da uygulandığında başarılı sonuçlar elde edilebileceğini göstermesi açısından önemlidir.

4.4.1.2. Rastgele Kontrol Deneyi-2

Rastgele Kontrol Deneyi-1 sırasında yapılan anket çalışmasında daha önce ihracat desteği almayan firmaların ihracat destek süreçlerini karmaşık olarak yorumladığı, bilgilendirme ve duyuruların yetersiz olduğunu düşündükleri tespit edilmişti. Rastgele Kontrol Deneyi-2 ile ihracat desteği için istenilen belgelerin tamamlanma süresinin kısaltılmasının davranışsal kamu politikaları ile mümkün olup olmadığı ölçümlenmek

istenmektedir. Aşağıda Rastgele Kontrol Deneyi-2'nin kapsamı tablo halinde gösterilmektedir.

Tablo 4.

Rastgele Kontrol Deneyi-2'nin Kapsamı

Deneyin Amacı	İhracat desteği için firmalardan istenilen belgelerin tamamlanma süresinin kısaltılması
Deneyin Hedefi	Eksik belgelerin tamamlanma süresinde % 20 düzeyinde artış sağlanması
Hedef Grup	İhracat desteğinden faydalanan firmalar
Örneklem	Destek başvurusunda bulunan ancak eksik belgesi olan, 1 kontrol, 3 deney grubu
Müdahale Araçları	Resmi Yazı, Devlet Destekleri Takip Sistemi

Kaynak: Erişim: <https://ticaret.gov.tr/kurumsal-haberler/senin-kararin-mi> Erişim Tarihi: 01.01.2023

4.4.1.2.1. Sorun

Firmalar ihracatla ilgili giderlerini yaptıktan sonra (örneğin yurt dışı fuar masrafları) Bakanlığa belgeleri ile birlikte başvuru yapar. Belgelerde eksik yoksa destek sağlanır. Belgelerde eksiklik olması durumunda (örneğin masrafı belgeleyecek bir fatura) firmaların kayıtlı e-posta (KEP) adresi üzerinden makul bir süre tanınarak eksiklikleri tamamlaması beklenir. Aksi takdirde destek verilmez. Bu süreç uzadıkça destek alamayan firmaların desteği alamayacaklarına olan inançları artmaya, finansman sorunlarıyla uğraşma ve psikolojik olarak yıpranma süreci artmaktadır.

4.4.1.2.2. Deney Öncesi Keşif

Deney öncesinde firmaların eksikleri neden gideremedikleri, eksikleri gidermek için ortalama ne kadarlık bir zamana ihtiyaçları olduğu araştırılmıştır. Bu çerçevede Ankara ilinde faaliyet gösteren, farklı büyüklükte ve farklı sektörlerde yer alan ve daha önce destek başvurusunda bulunmuş, eksiklikleri tespit edilmiş ve süresinde tamamlanarak destek almış 80 firma ile detaylı görüşme yapılmıştır.

Elde edilen analizde, firmaların eksik belgelerini tamamlamak için en az 35 günlük bir zaman dilimine ihtiyaç duyduğu, eksik olan belgelerin ibraz edilmesinde

sorunlar yaşandığı (örneğin yurt dışında yapılan harcamaların ispatlanması gibi) anlaşılmıştır.

4.4.1.2.3. Örneklem

İhracat desteği başvurusunda bulunan ancak eksik belgesi olan, 1 kontrol, 3 deney grubu oluşturulmuştur. Kontrol grubu ile deney grupları arasındaki fark, kontrol gruplarına standart davranışsal dürtü içermeyen mesajlar iletilirken deney gruplarına davranışsal dürtüler içeren mesajların iletilmesidir. Sonuçların anlamlı olabilmesi için en az altı aylık bir zaman dilimi boyunca veri toplanması gerektiği kanaatine varılmıştır.

Destek başvurusu sırasında eksik belgesi olan her firmaya sistem tarafından rastgele davranışsal mesajların iletilmesi planlanmış ve birden fazla başvurusu olan firmalara farklı davranışsal mesajlar gönderilmemesine dikkat edilmiştir.

4.4.1.2.4. Müdahale Araçları

İhracat destekleri sürecini daha etkili yönetmek, sorunlara daha hızlı ve etkili çözüm bulabilmek için Devlet Destekleri Takip Sistemi (DDTS) kurulmuştur.⁸ Destek Yönetim Sistemi (DYS) incelemeci tüm kuruluşların erişimine açık bir platform olup başvuru süreci ile ilgili tüm işlemlerin yürütülebileceği şekilde tasarlanmıştır.

⁸ Ekonomi Bakanlığının mülga olması ve ihracat desteklerinin Ticaret Bakanlığı koordinesine geçmesiyle birlikte DDTS, Destek Yönetim Sistemi (DYS) olarak yeniden adlandırılmıştır.

Destek Yönetim Sistemi (DYS)

Destek Yönetim Sistemine giriş yaparak İhracat Destekleri, Tarımsal İade Destekleri, Dahilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi ve Vergi-Resim-Harç İstisna Uygulamalarına yönelik başvuruları çevrimiçi ortamda iletebilir, başvuruların süreçlerini ve destek tutarlarını sistem üzerinden takip edebilirsiniz. DYS DİR uygulamasına yönelik her türlü tespit, öneri ve bildirimler ekran görüntüsü ile birlikte [dysdahildeisleme@ticaret.gov.tr] adresine iletilir. Diğer destekler ve genel tespitler için iletişim e-posta adresi: [destekyonetimsistemi@ticaret.gov.tr]



DESTEK YÖNETİM SİSTEMİ GİRİŞ | LOGIN

Sisteme giriş için tıklayınız. (DYS'ye tanımlanma işlemleri yapılmış yararlanıcılar giriş yapabilir)

☆ Desteklere Yönelik Soru ve Sorunlarınız İçin İletişim Adresleri

Desteklerin içeriğine, kapsamına ve inceleme süreçlerine yönelik bildirimlerin ilgili incelemeci birimlere iletilmesi gerekir. Destek türlerine göre ilgili birimlerin iletişimi...

☆ DYS Kılavuzları ve Dikkat Edilecek Hususlar

Destek Yönetim Sistemi Sıkça Sorulan Sorular | Kılavuzlar | Sunumlar

Şekil 5. Destek Yönetim Sistemi (DYS)

Kaynak: <https://ticaret.gov.tr/destekler/destek-yonetim-sistemi-dys> Erişim Tarihi: 31.12.2023

İkinci müdahale aracı ise farklı davranışsal mesajlar içeren resmi yazının firmalara tebliğ edilmesidir.

- Birinci resmi yazı türünde, kontrol grubuna gönderilen bu yazıda hiçbir davranışsal dürtüden faydalanılmadan sadece eksiklerin tamamlanması talep edilmiştir.
- Birinci deney grubuna gönderilen yazıda, kayıptan kaçınma (loss Aversion) eğilimleri test edilmiştir. Buna göre eksiklerini tamamlamayan firmalara eksik belgelerin gelmediği her gün için ödemelerini bir hafta gecikme ile alabilecekleri, yine gecikmeden dolayı kaybettikleri faiz gelirlerinin miktarı da belirtilerek yazı tebliğ edilmiştir. Bu yazı ile amaçlanan firmaların gecikmeden dolayı kaybettiklerine odaklanarak kayıptan kaçınma eğilimi sergileyip sergilemeyecekleridir.
- Birinci deney grubuna gönderilen yazıda, goal setting (amaç belirleme) yaklaşımı benimsenmiştir. Firmalara gönderilen yazı metninde firmanın gelecek altı ay içerisinde gerçekleştirmeyi düşündüğü hedefleri ve bunlar için gereken finansman ihtiyacını düşünmesi ve buna uygun hedefleri ortaya koyması istenmiştir. Böylece firmaların maliyetlerini düşünerek Bakanlık

destek sürecini tamamlaması planlanmıştır. Gönderilen yazıda firmaların gelecek planlarının finansmanını sağlayabilmek için eksik olan belgeleri tamamlamasının yeterli olduğu vurgulanmıştır.

- d) Birinci deney grubuna gönderilen yazıda, sunk cost fallacy (batık maliyet yanılgısından) faydalanılmıştır. Firmalara gönderilen yazı metninde destekten faydalanmak için gereken sürecin büyük çoğunluğunu tamamladıkları, bundan dolayı eksik olan belgeler tamamlanmazsa verdikleri emeğin boşa gidereceği, eksik olan belgeler tek tek hatırlatılarak bunların tamamlanması istenmiştir.

4.4.1.2.5. Sonuç

Rastgele Kontrol Deneyi-2'den elde edilen sonuçlara göre destek sürecinde eksik belgesi olan her üç firmadan ikisinde beklenen tepkinin alındığı tespit edilmiştir. İlerleyen dönemde Rastgele Kontrol Deneyi-2'nin sonuçları ile ilgili elde edilen bulguların kamuoyu ile paylaşılacağı belirtilmiş ise de henüz paylaşılmamıştır. Bundan dolayı Rastgele Kontrol Deneyi-2'nin sonuçları ile ilgili kapsamlı bulgulara henüz ulaşılammıştır.

4.4.1.3. Davranışsal Kamu Politikasıyla Entegre Yapay Zekânın Ekonomi Politikası Olarak Uygulanabilirliği

Yapay zekâ ile ilgili son yıllardaki gelişmeler insanlık tarihi için birçok riski beraberinde getireceği tahmin edilmekle birlikte yeni fırsatları da ortaya çıkarmaktadır. Dijitalleşen dünya ve gelişmiş cep telefonları, bilgisayarlar vb araçlarla dijital entegrasyonu tamamlamış ve sürekli takip eden insan davranışları günümüzde adeta yapay zekâ kontrolünde şekillenmektedir. Hal böyle iken yapay zekânın davranışsal kamu politikası olarak fırsatlara dönüştürülmesinin mümkün olup olmadığı tartışma konusudur.

Bilindiği üzere yapay zeka büyük veri yığınlarına ihtiyaç duyar. Yapay zeka, tanımlanan yüzlerce milyar parametreyi en optimal ve en hızlı biçimde kullanarak en doğru çözümü sunmaya çalışır. Gerek ekonomi gerekse de sağlık, eğitim gibi her alanda sürekli kişisel veriler kamu kurumları tarafından elde edilmekte ve depolanmaktadır. Dolayısıyla her kişi ve firmaya özel parametrelerin yapaya zekaya entegre edilmesi ile ekonomi ve diğer alanlarda kamu politikalarında uygulanabilir. Yapay zekâ çeşitli

tahminler, veri analizi, öneriler ve otomasyon gibi kabiliyetleri sayesinde çeşitli davranışsal kamu politikalarının uygulanmasına yardımcı olabilir.

Bu kapsamda 2018 yılında oluşturulan Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanının mesajı gelecekte davranışsal kamu politikalarının yapay zekâ ile nasıl düzenlenebileceğine ışık tutmaktadır (Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi, “Başkanın Mesajı”, Erişim: <https://cbddo.gov.tr/>, Erişim Tarihi: 20.08.2023):

“21. yüzyılın teknolojilerinde otomasyonun ötesine geçilerek, tüm makinelerin Nesnelerin İnterneti (IoT) ile birbirine bağlandığı ve hayatın her aşamasında üretilen büyük verinin bulut mimari ile mekândan bağımsız hale geldiği, verinin blok zinciri yöntemiyle güvence altına alındığı, dijital işlemlerin her adımında şeffaflık ve hesap verebilirliğin sağlandığı bu yeni dünyada, büyük verinin yapay zekâ algoritmalarıyla yorumlanması, üretim, ulaşım ve tüketim alışkanlıkları ile birlikte sosyolojik hayatın yeniden şekillenmesine ve kendi kendini yöneten makinelerin sadece beden gücünün yerini değil aynı zamanda insan aklının da yerini almasına neden olmaya başlamıştır. Bu bağlamda, yapay zekâ gibi, hayatın her alanını etkileyecek yenilikçi teknolojilerin, bugünkü modern yaşamımıza adapte olabilmesi için kontrollü bir geçişe ihtiyaç duymaktayız. Yenilikçi teknolojileri üretmek kadar, bu teknolojilerin kullanımına imkân tanıyacak altyapı yatırımının zamanında yapılmasına, bu altyapı üzerinden iletilen verinin kendi sınırlarımız içinde kalarak yorumlanmasına ve yorumlanan büyük veriden değer ekonomisine geçiş için ihtiyaç duyulan iş süreçlerinin planlanmasına kadar birçok alanda iyileştirmeye ihtiyaç duymaktayız.”

Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisinin bu vizyonunun ilk uygulaması yine Ticaret Bakanlığı bünyesinde gerçekleştiği görülmektedir. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisinin de vurgu yaptığı Dağıtılmış Defter Teknolojisi (DLT) blokzincir güvenilir merkezi otorite olmaksızın her iki taraf arasındaki veri paylaşımını ifade etmektedir. Blokzincir teknolojisinde veriler güvenlidir, geçmişe dönük olarak değiştirilemez, düzenlenemez ve sisteme kayıtlı tüm veriler şeffaf olarak sürekli işlenerek kayıt altına alınır (Yaşa, 2022, s. 615-618).

Yapay zekânın davranışsal kamu politikalarında etkin kullanımı verilerin büyüklüğüne, doğruluğuna ve güvenliğine bağlıdır. Yapay zekâ ile elde edilen veriler, politika uygulayıcı birimler tarafından kişiselleştirilerek kişiye özgü politika uygulanmasına olanak tanımaktadır. Böylece, kişiye özgü dürtme yöntemi çok kısa sürede tespit edilerek teknolojik araçlar vasıtasıyla hızla politika uygulamasına fırsat verir (Kuşseven, 2022, s. 62-64).

Dijital mecralardan elde edilebilecek sosyal medya iletişim yöntemleri, internet arama kayıtları, iletişim teknolojisi, bilgisayar ve cep telefonu yazılımları kullanılarak elde edilebilecek veriler, her alanda tasnif edilerek yapay zekâ parametresi olarak

tanımlanmasıyla ekonomi, sağlık, eğitim, çevre vb her alanda kişiselleştirilerek kamu politikası oluşturulmasına ve uygulanmasına fırsat vermektedir.⁹

ABD’de kamu kurumlarına politika önerileri sunan Deloitte adlı şirket yapay zekâ ve dürtme politikasını harmanlayarak dikkat çekici bir politika önerisi geliştirmiştir. Politikanın amacı, ABD’de New Mexico eyaletinde haksız işsizlik sigortası yapılmasını önlemektir. Öncelikle işsizlik sigortasını haksız alan kişilerin belirlenmesi için yapay zekâ algoritmaları kullanılarak bir şüphe puanı oluşturulmuştur. Daha sonra şüphe puanı yüksek çıkan kişilere şüpheli davranış kalıbına özel dürtme tekniği kullanılmıştır. Tahmine göre kazançlarını gerçek ve dürüstçe bildirenlerin mesajı görmezden geleceğidir. Test edilen bu dürtme tekniği ile ABD’de haksız yapılan sigorta ödemelerinde % 50 oranında azalma tespit edilmiştir (Kuşseven, 2022, s. 66).

4.4.1.4. Yoksullukla Mücadele

Yoksullukla mücadelede yeni yaklaşımlar ve arayışlar, deneysel iktisat uygulamalarına kadar uzanmıştır. 2019 yılında Esther Duflo, bazı ülkelerin neden zengin bazı ülkelerin neden yoksul olduğunu sorgulamıştır. Duflo, küresel yoksulluğu insanlığın en önemli sorunlardan birisi olarak kabul etmektedir. Bu çerçevede, Esther Duflo önderliğinde bir grup akademisyen Etiyopya, Gana, Honduras, Hindistan, Pakistan ve Peru olmak üzere altı farklı ülkede rastgele kontrol deneyleri yapmıştır. Yaklaşık on bin kişi üzerinde yapılan ve üç yıl süren deneyde, deney gruplarına çeşitli dürtme politikaları uygulanmış ve bunun sonucunda da katılımcıların gelir düzeyinde, karar alma politikalarında etkinlik, fiziksel ve ruhsal durumlarında pozitif gelişmeler deneylerle ispatlanmış ve bu çalışmayla Nobel ödülünün almaya hak kazanmıştır (Nobel Prize, Erişim: <https://www.nobelprize.org>, “*Esther Duflo*”, Erişim Tarihi: 25.11.2023).

Dünya Bankası (2015) Raporuna göre son on yılda yapılan araştırmalar kamu politikalarının gözden geçirilmesinin gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bunun nedeni yapılan araştırmalardan elde edilen bulgular insanların karar verme ve düşünme yapılarında meydana gelen değişimdir. İlk nesil kalkınma politikaları tıpkı klasik iktisat ekolünde olduğu gibi tutarlı, kararlı, bilinçli ve klasik çıkarlara dayalı tercihleri dikkate alırken son yıllarda yapılan araştırmalar düşünme ve karar verme sistematığındeki

⁹ Günümüzde dijital mecrada kullanılan yazılımlar sayesinde her türlü kişisel verinin kayıt altına alındığı ve kişiselleştirilerek reklam, satın alma, siyasi tercih, ideolojik düşünce gibi birçok alanda kullanıldığı bilinmektedir. Yapay zekâ tabanlı sistemlerin kullanımı etik, gizlilik ve güvenlik gibi önemli konuları da kapsar. Buna karşın başka bir çalışmanın konusu olduğundan çalışmamızda verilerin bu yönü dikkate alınmamıştır.

değişimlere işaret etmektedir. Dünya Bankası (2015) Raporuna göre insanın düşünce sisteminin üç prensibi vardır. Bunlar, otomatik düşünme, sosyal düşünme ve zihinsel modelle düşünmedir.

Dünya Bankası (2015) Raporuna göre insanlar otomatik düşünen, karar verirken basit ve zahmetsiz olana yönelen, sosyal bir varlık olarak sosyal çevreden etkilenen ve karar verirken de kısayollara ve yanlılıklara başvuran psikolojik varlıklardır. İnsanlar zihinsel modellerle düşünürken algıladıkları şeyin anlamı, bulundukları ve yaşadıkları topluma göre değişiklik gösterebilir. Dünya Bankası (2015) Raporu işte insanın karar verme ve düşünme sistematığındeki bu değişime dikkat çekerek kalkınma politikasına dair öngörüler sunmaktadır.

Rapor, yoksulluk kavramının en temelini irdeleyerek yoksulluk ve davranış bilimi ilişkisine vurgu yapmaktadır. Rapora göre insan davranışına geniş perspektifte bakış bireylerin erken çocukluk gelişimi, hane halkı finansmanı, üretkenlik, sağlık ve iklim değişikliği gibi birçok alanın ortak olarak ele alınmasıyla mümkün olabilir ve bu çerçevede ele alınan kamusal politikalar daha etkili olur. İnsanların karar verme sürecinde küçük ayarlamaların yapılması ve sosyal tercihler anlamaya yönelik müdahale araçlarının tasarlanması, bireylerin yeni fikirlerle tanıştırılması onların yaşam standartlarının yükseltilmesine katkıda bulunabilir. Raporun en dikkat çekici vurgusu ise yoksulluğun maddi bir yoksunluk durumu olmadığını ve aslında yoksul olmanın da başlı başına bir “vergi” olarak adlandırılmasıdır. Politikacılar ve uzmanların birlikte çalışarak karar alma süreçlerinde insanın düşünme üzerindeki psikolojik ve sosyal etkileri dikkate alarak yeni politikalar geliştirmesi gereklidir (Dünya Bankası Raporu, 2015).

Dünya Bankası Raporlarında (2015) yoksul ve varsıl bireyler birbirinden karmaşık ayrı zihinsel süreçlere sahip olsa da yoksulların esasen uygun karar verme ortamı olmayan bireyler olarak ele alınması davranışsal iktisat açısından önemli bir gelişmedir. Dünya Bankasına göre yoksulluk sadece paranın veya sahip olunan varlıkların azlığı durumu değil, aynı zamanda bireylerin düşünme ve karar verme sürecinde onları sosyal ve zihinsel olarak kısıtlayan bir olgudur. Yoksulluğun psikolojik ve bilişsel engeller oluşturması yoksul olanların yoksul olmayanlara kıyasla daha fazla otomatik düşünme ve katılıma yönelmesine neden olur. Dünya Bankası (2015) varsıl ve yoksul bireylerin farklı zihinsel süreçlere sahip olduğunu deneylerle göstermiştir (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1838-1839).

Yoksulluk sadece yoksul olmak değildir. Yoksulluk bireylerin ekonomik kararlarının kısıtlanmış şekilde verilmesine yol açar. Diğer bir ifade ile yoksulluk bilişsel

kaynaklar tüketir. Gerçekten de günlük yaşantıda ekonomik karar verme sürecinde olan bir yoksul ile varılın karar verme süreci farklı olacaktır. Çünkü yoksul karar verirken geleceğini değil yaşadığı anı düşünerek hareket eder ve uzun vadeli geleceği dikkate almadan karar verir (Dünya Bankası Raporu, 2015).

Dünya Bankası tarafından yapılan çiftçiler üzerinde yapılan bir deneyde hasat öncesi ve hasat sonrası çiftçilerin IQ katsayında 10 puanlık farklılık tespit edilmiştir. Yoksulluk bireylerin gelecekteki fırsatları görmesine veya görse dahi uygulamasına engel olan psikolojik bir baskı oluşturur. Böylece yoksul bireyler daha az tasarruf yapma, eğitim ve sağlığa yatırım yapmama, daha az tasarruf yapma, fazla borçlanma ve çeşitli destek programlarını dikkate almama gibi sonuçlar doğurur (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1839).

Günümüzde kabul edilen araştırmalarla da desteklenmiş genel düşünce daha zengin birey davranışlarının bireysel ve toplumsal refahı artırıcı olduğu yönündedir. Çünkü yoksulluk bireyin geleceğe miyop bir gözle bakmasına neden olur. Böylece bireylerde alkol, sigara, madde bağımlılığı gibi hatta suç işlemeye eğilimli olmak gibi davranışların ortaya çıkmasına neden olur. Yoksulluk yeterli beslenememe, sağlık kontrollerinin düzenli olmaması, eğitim imkânlarından yeterli faydalanamama gibi birçok olumsuzluğu beraberinde getirir. Bundan dolayı yoksulluğun davranışsal iktisat açısından berbat bir seçim mimarisi¹⁰ olduğunu kabul etmek gerekir. ABD’de yapılan deneysel bir projede yoksul bir mahalle yaşayan kişilerin zengin bir mahalleye taşınması sonucunda ortalama kazançlarında 3.477 dolar artış görülmüştür. Diğer bir ifade ile yoksulluk kader değildir. Davranışsal kamu politikaları ile uygulanacak dürtme politikaları ile yoksulluğun kısmen veya tamamen azaltılması mümkün olabilir (World Bank, Erişim: <https://blogs.worldbank.org/>, Erişim Tarihi: 27.08.2023).

Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi ülkemizde de yoksulluk çok önemli sorunlardan birisidir. Özellikle ekonomide yaşanan enflasyon yoksul kesimin artmasına neden olmaktadır. Yoksullukla mücadelede kamu politikaları ülkemizde etkin olarak kullanılmaktadır. Ancak yoksullukla mücadelede davranışsal kamu politikalarının neredeyse hiç kullanılmadığı görülmektedir. Yapılan yardımların çoğu nakdi ve aynı kamu yardımlarıdır. Dolayısıyla, yoksullukla mücadelede kullanılan nakdi ve aynı yardımlara ek olarak davranışsal kamu politikalarıyla desteklenmesi daha doğru olacaktır.

¹⁰ Seçim mimarisi, seçeneklerin sunum şeklinin değiştirilmesiyle kişilerin seçimlerinin yönlendirilebilmesidir.

Türkiye’de yoksulluk özellikle eğitim düzeyi düşük, yevmiyeli işlerde çalışanlar, işçiler, tarım işlerinde uğraşanlar, kenar mahallelerde ve kırsal bölgelerde yaşayanlar arasında yaygındır (Gürses, 2007, s. 61-62).

Yoksulluğun nedenlerine baktığımızda gelir dağılımında adaletsizlik, ekonomik büyüme düzeyi, işgücü piyasaları, dışsal faktörler olarak karşımıza çıkmakta ve bunlar büyük oranda davranışsal kamu politikaları ile aşılabilecek nedenlerdir (Yaşar ve Taşar, 2019, s. 123).

Türkiye’de örneğin yoksul öğrencilerin desteklenmesi amacıyla devlet tarafından verilen geri ödemesiz öğrenci burslarında yıllık not ortalaması 2.00’in altında olan ve üçten fazla dersten başarısız olan öğrencilerin bursları kesilir. Bu uygulama ile devlet yoksulları sadece nakit yardımla desteklemiş olmaz aynı zaman da başarılı olmaya motive eder. Buradaki davranışsal dürtme başarısız olmama eylemidir (Erişim: <https://kygm.gsb.gov.tr/>, Erişim Tarihi: 27.08.2023).

Özetle, yoksulluk giderilemediği takdirde sağlık, eğitim, adalet, ekonomi gibi birçok alanda olumsuzlukları tetikleyebilecek bireylerin karar verme sürecine doğrudan etki eden bir olgudur. Yoksullukla mücadelede uzun yıllardır denenmesine rağmen sonuç alınmayan nakdi ve ayni yardımların yerine doğrudan bireylerin zihinlerine müdahale edebilecek davranışsal kamu politikalarının geliştirilmesi gereklidir.

Örneğin Esther Duflo ve ekibinin altı Afrika ülkesinde yaptığı rastgele kontrol deneyleri, gerek yoksulluğun gerekse diğer alanlarda deneysel çalışmalar ile bireylerin ve toplumların davranışlarının yönlendirilerek fiziksel, ruhsal ve maddi ve manevi yönden geliştirilmesinin mümkün olduğunu göstermiş ve bu konuda araştırmacılara ışık tutmuştur (NobelPrize, Erişim: <https://www.nobelprize.org>, “*Esther Duflo*”, Erişim Tarihi: 25.11.2023).

4.4.1.5. İşsizliğin Azaltılması

Çeşitli sınıflandırmalar altında işsizliğin birçok türü ve nedeni bulunmaktadır. Ekonomik kriz gibi ekonomik nedenlerden kaynaklanan işsizlik, davranışsal kamu politikaları ile azaltılamaz. Davranışsal iktisat daha çok iradi nedenlere dayanan ve subjektif nedenlerden dolayı oluşan işsizlikle ilgilenmektedir. Davranışsal iktisat, iradi işsizliğin azaltılması konusunda insan zihnini yönlendirerek işsizliğin azaltılmasına katkıda bulunabilir.

İradi işsizliğin ortaya çıkması şahsi nedenlerle olabileceği gibi mevcut iş ortamının şartları nedeniyle de olabilir. Kendi rahatı, kişisel tatmini ve tercihlerinin kendisine daha fazla fayda verdiği takdirde kişi işsiz kalmayı yeğleyebilir. İradi işsizlik ekonomide “atalet” hali olarak kabul edilir ve özellikle kişisel tercihlere dayalı iradi işsizlikle mutlaka mücadele edilmelidir (Özdemir, 2018, s. 5).

Kamunun istihdam politikalarının önemli öğelerinden birisi olan iş arama davranışının birçok duygusal, bilişsel ve sosyal boyutu bulunmaktadır. Dolayısıyla geleneksel iktisat anlayışında iş arama davranışının rasyonellik fanusuna hapsedilmiş bakış açısıyla anlaşılması pek de mümkün değildir. İş arama davranışında bireyleri içinde bulundukları atalet halinden çıkararak onları iş bulmaya veya kurmaya sevk edecek, onları harekete geçirecek motivasyonlar sunulması önem arz eder. Fakat yine de iş arama davranışının değiştirilmesinde ana rol bireyinde kendi zihninde ve eyleminde yatmaktadır. İş arama davranışının istihdamla sonuçlandırılması için bireylerin psikolojik ve bilişsel farkındalığının yüksek olması gerekir. Çünkü bireylerde bulunan psikolojik ve bilişsel potansiyeli harekete geçirecek düşünce yapısı, özgüven, sosyal ilişki, irade, girişimci ruh gibi kişisel faktörler önemlidir (Akpınar, 2022, s. 3720-3721).

Özellikle eğitilmiş ancak maddi olarak iş kurma imkânı olmayan ve iş aramaktan ümidini kesmiş bireylerin KOSGEB tarafından yeni girişimci, genç girişimci adı altında yaptıkları maddi ve manevi destekler, başarının ödüllendirilmesi gibi motivasyonlar davranışsal kamu politikası açısından önemlidir. Bunun yanında KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan işletme geliştirme koçluğu gibi projeler işsizliğin azaltılması ve mevcut iş gücü düzeyinin artırılması açısından önemlidir (KOSGEB, “Girişimcilik Destek Programı”, ”Erişim: <https://www.kosgeb.gov.tr/> Erişim Tarihi: 27.08.2023).

Yine İŞKUR tarafından “Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler (NEET) İçin İşgücü Piyasası Destek Programı”, “İstihdam Desteği Projesi (İSDEP)”, “Kadınların Daha Çok ve İyi İş Fırsatlarına Erişimlerinin Desteklenmesi Projesi” gibi projeler ile istihdam davranışsal iktisat açısından ele alınarak işsizliğin azaltılması hedeflenmektedir. Örneğin NEET projesinin uygulama planı “çeşitli kuruluşların genç istihdamını artırmaya yönelik hibe projeleri desteklenerek teknik destek bileşeni kapsamında geliştirilecek bireysel eylem planları aracılığıyla gençlerin iş arama süreçlerinin sistematik olarak desteklenmesi” şeklinde ifade edilmektedir. Yine kadın işsizliğini desteklemeye yönelik projelerde ana motivasyon olarak başarılı iş kadınlarının hikayelerinin her platformda tekrar tekrar gündeme getirilerek her kadına “ben de yapabilirim” düşüncesinin

aşılması ve harekete geçmelerinin sağlanması hedeflenmektedir (İŞKUR, “Projeler”, Erişim: <https://www.iskur.gov.tr/> Erişim Tarihi: 27.08.2023).

İŞKUR zaman zaman iş arama motivasyonunu koruma, çalışanların sosyal ve duygusal becerilerini geliştirilmesi, kadın istihdamının artırılması, insanların İŞKUR hizmet ve desteklerinden faydalanma oranının artırılması için rastgele kontrol deneyleri yapmaktadır (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1846).

4.4.1.6. Vergi Uyumunun Arttırılması

Vergi gelirleri kamusal gelirler içindeki en önemli gelir kalemi olduğundan bireylerin vergiye uyumlaştırılması devlet için önemlidir. Bu çerçevede vergiye uyumda geleneksel ve davranışsal yaklaşım söz konusudur. Geleneksel yaklaşım vergiye uyumda kamusal gücü kullanırken davranışsal yaklaşım psikolojik değerleri dikkate alır. Vergiye uyumda geleneksel ve davranışsal yaklaşım aşağıda gösterilmektedir: (Seçilmiş ve Didinmez, 2016, s. 213).

Tablo 5.

Vergiye Uyumda Geleneksel ve Davranışsal Yaklaşım

Ekonomik Yaklaşım	Davranışsal Yaklaşım
Vergi boşluğu (tax gap) kavramına odaklanır.	Gönüllü uyuma odaklanır.
Kapsamı dardır.	Kapsamı genişler.
İktisadi rasyonellik öngörüsü vardır.	Davranışsal işbirliğini benimser.
Vergi kaçırmanın beklenen faydası, denetlenme ve cezalandırma riski, kişisel gelir ve servet maksimizasyonu belirleyici etkenler olarak öne çıkmaktadır.	Bireyler bağımsız faydacılar değildir. İnanç ve değerleri vardır. İşbirliğinin rolü önemlidir.
Tahsisinde etkinliğe önem verir.	Eşitlik ve hakkaniyet temel değerlerdir.
Mükellef bencildir.	İyi vatandaş yaklaşımı mevcuttur.

Kaynak: Seçilmiş ve Didinmez, 2016, s. 213

Bireysel eylemlerin psikolojik temellerinde bireylere “vergi kaçırmak yasaktır, cezalandırılır” gibi bir cümlenin kurulması bireylerin zihninde “vergi kaçırma” kavramının dikkat çekmesine neden olur. Oysaki “vergileri ödemeyen vatandaşlar milli değildir” gibi bir cümlenin kurulması bireyleri içinde yaşadığı devlete ve topluma karşı sorumluluk duygusunun tetiklenmesini sağlar. Aslında her iki cümle de özünde verginin

ödenmemesine dikkat çeker ancak birisi olumsuzluğu çağrıştırırken diğer olumluya teşvik eder.

Bilindiği üzere vergi kamusal hizmetlerin finansmanında kullanılmak üzere vatandaşlardan alınan, anayasal dayanağı olan, cebri ve karşılıksız kamu geliridir. Diğer bir ifade ile vergi ödemeleri her vatandaştan çeşitli oranlarda doğrudan veya dolaylı olarak alınmakta, vergi ödemelerinin yapılmaması ve vergi matrahının yasal olmayan yollarla azaltılması vergi kanunlarınca cezalandırılmaktadır.

Buna karşın binlerce vergi suçu davası mahkemelerde görülmekte, idari olarak da cezalandırılmaktadır. Vergiye uyum davranışsal kamu politikaları ile artırılabilir mi? İnsan davranışları bulunduğu ortamı dikkate alarak değişiklik gösterebilir mi? Vergi politikalarında davranışsal politikalar etkili sonuçlar doğurabilir mi? Çalışmamızın bu bölümünde bu soruların cevabını bulmaya çalışacağız.

Vergiye uyum, “vergisel ödevlerin mükellefler tarafından vergi kanunlarına uygun bir biçimde doğru ve zamanında yerine getirilmesi” olarak tanımlanabilir. Vergiye uyum gönüllü ve gönülsüz uyum olarak sınıflandırılabilir. Gönülsüz vergiye uyum zorlayıcı politikalar ile yapılırken gönüllü vergiye uyum bireylerin sosyal, bilişsel ve zihinsel duygularına hitap birtakım politikaların uygulanmasıyla sağlanabilmektedir (Tekin ve Gürçam, 2019, s. 69).

Vergiye gönüllü uyumda bireylerin em temel motivasyonlarından birisi vergi sisteminin adaletli olması ve kamu harcamalarının şeffaf olmasıdır. Birey vergiye gönüllü uyum sağlayıp vergisini ödediğinde vergisinin karşılığını ve hesabının şeffaf biçimde verilmesini ister. Aksi takdirde vergiye gönüllü uyumu reddeder.

Friedland’a göre (1978) vergide adalet kavramı, sosyal normlar, kamusal malların sunulmuş şekli, vergi cezaları, vergi oranları gibi birçok faktör vergiye uyumu etkilemektedir. Davranışsal iktisat açısından vergiye uyumda bilişsel psikoloji etkilidir. Bilişsel psikoloji, bireylerin vergiye uyum sürecindeki düşünme, karar verme, kaygı, hissetme, yargılama bilişsel eylemlerini inceler (Tekin ve Gürçam, 2019, s. 72).

Alm ve Mckee (1998) tarafından yapılan çalışmada vergiye uyum konusunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır (Kılıçarslan ve Sonkur, 2022, s. 61-62):

- Vergi denetimlerinin sık sık yapılması başka hiçbir müdahaleye gerek olmasa da bireylerin vergiye uyumunu teşvik eder ve vergiye uyumu artırır.
- Vergi denetimi olasılığı arttıkça uyum sağlama düzeyi artar.

- Koşullu vergi denetimleri vergiye uyumda rastgele vergi denetiminden daha etkilidir.
- Vergi oranlarının artırılması vergiye uyumu azaltır.
- Vergi cezalarındaki artış vergiye uyumu artırır.
- Bireylerin reel gelir düzeyinde artış olması vergiye uyumu artırır.
- Bireyler ödedikleri verginin karşılığını gördükçe vergiye uyum sağlamaya konusunda daha istekli olur.
- Gereksiz kamu harcamalarının olması vergiye uyumu azaltırken zorunlu kamu harcamalarının olması vergiye uyumu artırır.
- Vergi sistemindeki adaletsizlikler, vergi afları, vergi istisna ve indirimlerinin çok fazla olması vergiye uyumu azaltır.

Vergiye uyumda bireylerin bilişsel yanlılıkları mali aldanma (fiscal illusion), çerçeveleme etkisi (framing effect), bilişsel çelişki (cognitive dissonance) ve çoğulcu bilgisizlik (pluralistic ignorance) olarak sıralanabilir.

Mali Aldanma (Fiscal Illusion): Mali yanılsama, vergi mükellefleri hali hazırda kabul edeceklerinden daha fazla vergi ödemeye ikna etmek (Davidson, 2018, s. 418) ya da “*vatandaşların devletin sunduğu mal ve hizmetlerden, dolayısıyla kamu harcamalarından elde ettiği fayda ile kamusal mal ve hizmetlerin kendilerine olan maliyetinin (vergi fiyatı) vatandaşlar tarafından yanlış algılanması*” olarak tanımlanabilir (Kitapçı, 2016, s. 68).

Örneğin vergi sisteminde dolaylı vergilerin ağırlıkta olması vergi bilinci zayıf bireylerde mali aldanmaya yol açar. Aynı vergi, gelirden alınan dolaysız vergiler üzerinden ödenmiş olsaydı kişi ödediği vergiyi fark edebilirdi. Bu nedenle dolaysız olarak alınan, nihai tüketiciye yansıtılan fakat fiyatın içerisine gizli vergiler özellikle enflasyonist dönemlerde fark edilmez ve mali aldanmaya neden olur. Vergi sisteminin çok karmaşık olması da mali yanılsamaya neden olan bir diğer etmendir. Yine verginin stopaj yöntemi ile kaynakta tevkif edilmesi de bireylerin ödedikleri vergiyi fark etmesini önler (Tekin ve Gürçam, 2019, s. 72).

Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect): Çerçeveleme etkisi birçok alanda deneysel olarak kullanılır ve bireylerin farklı durumlarda aynı sorulara farklı cevaplar vermesini ifade eden bir algısal yanılsamadır (Tekin ve Gürçam, 2019, s. 73).

Seçim kaygısından dolayı hiçbir iktidar vatandaşın ödediği verginin miktarının dikkat çekmesini istemez. Dolayısıyla dolaylı vergi olarak fiyat içerisinde gizlenmiş bir

vergileendirme çerçeveleme etkisi olarak ifade edilir. Çerçeveleme etkisi ile vergi yükünün gizlenmesi sağlanır (Kaval ve Aydın, 2022, s. 268-269).

Çerçeveleme etkisine bir örnek olarak 1963 yılında ABD’de yapılan bir araştırmada, bireylere kamu harcama listesi verilmiş ve bu listede yer alan kamu harcamalarının hangilerinin artırılması gerektiği sorulmuştur. Katılımcıların % 60’ı yoksullar için ayrılan kamu harcamalarının, % 70’i ise yaşlılar için ayrılan kamu harcamalarının artırılması gerektiğini belirtmiştir. Fakat hem yoksullar için hem de yaşlılar için kullanılmak üzere vergi oranlarının artırılmasına rıza gösterip göstermedikleri sorulduğunda katılımcıların yaklaşık % 50’sinin vergi oranlarındaki artışa razı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu farklılık çerçeveleme etkisinden kaynaklanmaktadır (Kitapçı, 2016, s. 67).

Bilişsel Çelişki (Cognitive Dissonance): Bilişsel çelişki insanların doğru olduğunu bilmesine karşın kendisini meşru çıkarmak için geliştirdiği bir savunma mekanizmasıdır. Çeşitli nedenlerle vergi mükellefleri vergi ödememenin yasal olarak cezalandırıldığını bilir. Ancak, mükelleflerin kamu harcamalarının etkin ve verimli olmadığını düşünmesi, vergi adaletinin sağlanamaması, mali sömürü hissini ortaya çıkması gibi durumlarda yasal boşlukları kullanarak vergi ödemek yerine vergiden kaçınmayı tercih edebilir. Bireyler içinde bulunduğu sosyal ve ortamsal çevreden etkilenerek düşündüğünden farklı uygulamalar geliştirebilir. Bunu da kendisine meşru görebilir. İşte bu durum bilişsel çelişkidir (Kitapçı, 2016, s. 65). Feld ve Frey’e göre vergi, vatandaş ile devlet arasındaki psikolojik sözleşmedir. Bundan dolayı yasalarla belirlenen ve her iki tarafı memnun edecek vergi sözleşmeleri psikolojik temele dayanır (Feld ve Frey, 2016, s. 1). Bilişsel çelişki bireyin düşündüğü ile davranışının farklı olmasıdır. Örneğin, bireyler verginin zamanında ödenmemesinin suç olduğunu bilir ancak bazen bilinçli olarak vergiyi ödemez. Bu bilişsel çelişkidir (Kaval ve Aydın, 2022, s. 266).

Çoğulcu Bilgisizlik (Pluralistic Ignorance): Alanyazında çoğulcu cehalet olarak da adlandırılan bu kavram yanlış bilgiye sahip olan çoğunluğun görüşlerini dikkate alarak karar vermeyi ifade etmektedir. Vergiye uyumda toplumun çoğunluğunun vergi kavramına bakış açısı, sosyal çevreden etkilenerek karar veren bireylerin etkilenmesine yol açar. Örneğin sosyal çevresinde çok fazla vergi kaçırma kişileri olan bireylerin çoğunluk cehaletinden etkilenerek vergi kaçırmasını tahmin etmek hiç de zor olmayacaktır (Kitapçı, 2016, s. 63, Tekin ve Gürçam, 2019, s. 72).

Vergiye uyumda uzun yıllardır uygulanan klasik caydırıcılık ve cezalandırıcılık mekanizması kamu gelirlerindeki kayıpları telafi edebilir fakat zihnini değiştiremez. Dolayısıyla vergi uyumunda klasik model günümüz şartlarında yeterince etkili olamaz. Alm, Sanchez ve Juan (1995) cezaya ve caydırmaya dayalı uyum stratejisinin iyi bir başlangıç noktası olabileceğini fakat sonuç olarak iyi bitiş noktası olamayacağını ifade etmektedir (Kitapçı, 2016, s. 59).

Vergiye gönüllü uyumda vergi adaletinin sağlanması mükelleflerin vergi ödeme isteği ve bilincini artırırken sık yapılan hata ise vergi aflarıdır. Dürüst vatandaşlar vergisini zamanında ödeyerek sorumluluğunu yerine getirme motivasyonu ve duygusu yaşamaktadır. Diğer taraftan vergisini ödemeyen ya da eksik ödeyen kişilerin vergi affıyla vergi borçlarının tahsilinden vazgeçilmesi vergisini zamanında ödeyen dürüst vatandaşların adalet duygusunu rencide ederek onların vergiye uyumlarını azaltacaktır.

Vergiye gönüllü uyumu sağlamaya yönelik çalışmalar yapan kurumlardan Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) internet sitesinde *“Türkiye’de mükellef hakları konusu, Başkanlığımız tarafından 2006 yılının Şubat ayında yayınlanan "Mükellef Hakları Bildirgesi" ile hızlı bir gelişim içerisine girmiştir. Mükellef hakları, mükelleflerimizle vergi idaresi arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi açısından son derece önemli olup, mükellef hak ve yükümlülüklerin bilinmesine yönelik düzenleme ve uygulamalar vergiye gönüllü uyumu artırma konusunda etkili olmuştur. Bu doğrultuda Başkanlığımızca vergi bilinci ve gönüllü uyumun artırılması, mükelleflerin vergi mevzuatından doğan hak ve ödevleri konusunda bilgilendirilmesi, hizmetler ile iletişim kanallarının hızlı ve etkin bir şekilde yürütülmesi, mükellef haklarının korunması için gerekli alt yapının hazırlanması ve mükellef şikâyetlerini değerlendirerek bu konuda gerekli tedbirlerin alınması gibi faaliyetler yürütülmektedir.”* denilerek vergi uyumunun davranışsal yönü hedeflenmiştir (GİB, “Mükellef Hakları”, Erişim: <https://www.gib.gov.tr>, Erişim Tarihi: 27.07.2023).

Mükelleflere vergi bilincinin aşılması için vergi dairelerinde ücretsiz, görsele hitap eden, dikkat çekici tarzda hazırlanmış broşürler vergiye uyumun artırılmasına kısmen de olsa katkı sunabilir.

Sınırlı rasyonaliteye sahip bireyler karar verirken dini düşüncelerinden de etkilenebilir. Müslüman nüfusu yüksek olan ülkemizde de bu durum zaman zaman Diyanet İşleri Başkanlığı tarafından ibadethanelerde bir araç olarak kullanılmaktadır. Geçmiş yıllarda “vergi vermemek dinen haramdır” temalı hutbe ile bireylerin vergiye gönüllü uyumu teşvik edilmeye çalışılmıştır. 2 Mart 2018 tarihinde yayınlanan ve ülke çapında tüm camilerde verilen hutbede vergiye uyumu teşvik etmek için;

Müslüman, sadece dünya kârına değil, çok daha önemli olan ahiret yatırımına ağırlık verir ve kazancına haram bulaştırmamaya özen gösterir. Yüce Allah'ın haram kıldığı şeyleri alıp satmaz. Helal olmayan yollardan servet edinmez. Haksız kazançtan, faizden, karaborsacılıktan, kamu malına el uzatmaktan ve vergi kaçırmaktan uzak durur.” şeklinde hutbe verilmiştir. Yine 26 Haziran 2018 tarihinde verilen hutbede de “Ölçü ve tartıda hile yapanlara yazıklar olsun. Onlar, insanlardan bir şey aldıklarında tam ölçüp tartarlar. Kendileri başkalarına vermek için ölçtüklerinde ise eksik tartarlar. Onlar, büyük bir gün için diriltileceklerini hiç mi düşünmezler? O gün insanlar, Âlemlerin Rabbinin huzurunda hazır beklerler. Yapıp ettiklerinden bir gün mutlaka hesaba çekileceğine inanan bir mümin, kazancına haram karıştıramaz. Bu anlamda Yüce Allah'ın haram kıldığı şeyleri alıp satmak bir Müslüman için helâl değildir. İçki, uyuşturucu ticareti yapmak, kumar oynamak veya oynatmak, vergi kaçırmak gibi hususlardan Müslüman uzak durmalıdır.

şeklinde ifadelerle vergi kaçırmanın dinen haram olduğu vurgulanarak vergiye gönüllü uyum teşvik edilmiştir (DİB, “Cuma Hutbesi”, Erişim: <https://www.diyaret.gov.tr/> , Erişim Tarihi: 27.08.2023).

Yine 2013 yılından itibaren vergiye uyumu gönüllü teşvik etmek için vergi borcunu ödemeyen ve vergi borcu belirli bir sınırı aşan mükellefler açık isim ve unvanlarıyla birlikte Gelir İdaresi Başkanlığının internet sitesinde yayınlanmaktadır. Böylece vergi borcu ödemediğinin öğrenilmesini istemeyen ve toplum nezdinde kişisel imajının zedelenmemesini isteyen kişiler vergi borcuna ödeyerek vergiye gönüllü uyumu sağlamaya teşvik edilmiştir (Habertürk, “Maliye Bakanlığı vergi yüzsüzleri listesini açıkladı”, Erişim: <https://www.haberturk.com/> Erişim Tarihi: 27.07.2023).

Bunun yanında, vergi borcu bulunan ve vergisini zamanında ödemeyen kişilerin ev adreslerine gönderilecek bir hatırlatma mektubu veya cep telefonlarına belirli aralıklarla gönderilecek kısa mesajlar davranışsal iktisat açısından vergiye uyumu teşvik edecektir.

4.4.1.7. Bireysel Tasarrufların Artırılması

Davranışsal finans, insanların aslında tam rasyonel olmadığı varsayımından yola çıkarak psikoloji ve antropoloji biliminden faydalanan piyasa anormallerini açıklamaya çalışır. Çünkü insanlar karar verme sürecinde çeşitli sosyal ve bilişsel etki altında olduğundan kararlarını verirken tam kendi iradesi ile ve fayda maksimizasyonu ile hareket edemez ve etki altında karar verir (Aytekin ve Aygün, 2016, s. 144).

Adam Smith’e göre “*Tüketim, bütün üretimin tek ve nihai amacıdır*”¹¹ 18. yüzyılda İngiltere’de ortaya çıkan Sanayi Devrimiyle birlikte üretim çok fazla arttı ve bunun da mutlaka tüketilmesi gerekiyordu. Çünkü rasyonel insanın (iktisadi insan) fayda maksimizasyonu yapabilmesi için tüketimini arttırması gerekiyordu. Tabiki bu düşünce sistematığının sonucu olarak dünya çapında onlarca ekonomik kriz yaşanmış ve bedeli insanlar tarafından acımasızca ödenmiştir. Yaşanan ekonomik krizler, gelecek belirsizliği gibi faktörler tasarrufun önemini ortaya çıkarmıştır. İnsanlar tasarruf yapabildiği takdirde gelecekte karşılaşılabileceği her türlü ekonomik krize karşı kendisini güvence altına almış olacaktır.

Yaşanması muhtemel bir ekonomik kriz karşısında kamuya çok ciddi bir sorumluluk yüklenmektedir. Çünkü bireysel olarak ekonomik krizlerden çıkmak çoğu zaman mümkün değildir ve devlet desteği gerekir. Bundan dolayı devlet bireysel tasarrufların artırılmasını destekler.

Ülkemizde de davranışsal kamu politikası olarak bireysel emeklilik sisteminde bireysel tasarrufların artırılması için dürtme politikaları uygulanmaktadır. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), “*insanların aktif çalıştıkları dönemde belli miktardaki kazançlarını bireysel emeklilik sistemi fonlarına aktararak, emekli oldukları zaman düşecek olan gelirlerini ek bir gelir sağlayarak artırmayı ve böylece refah seviyelerini korumayı planladıkları bir sistemdir*” (Akgül ve Yiğiter, 2021, s. 915).

Günlük yaşantıda insanlar karar verirken iktisadi insan gibi teferruatlı hesaplama yapmazlar. Çoğu zaman duygularından, hırslarından, sosyal çevresinden vs etkilenecek karar verir. Türkiye gibi tüketim eğilimi yüksek olan ülkede yaşayan bireyler ekonomik kriz dönemlerinde savunmasız hale gelecektir. Çünkü bireyler elde ettikleri geliri ya tüketime ya da tasarrufa yönlendirir. Tüketime gitmesi halinde tasarruf yapılamayacaktır fakat tasarrufa gitmesi halinde gelirin yatırımlara kanalize edilmesi mümkün olacaktır. Bundan dolayı tasarruf ekonominin geleceği için önemli bir güvencedir.¹²

Bu kapsamda, 2001 yılında kabul edilerek yürürlüğe giren 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda 2017 yılında yapılan değişiklikler bireysel tasarrufların artmasını amaçlamıştır. Mezkûr Kanunun 1 inci maddesinde “*kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak, bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak refah düzeylerinin yükseltilmesi, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın*

¹¹ Erişim: <https://www.mahfiegilmez.com/> Erişim Tarihi: 29.08.2023

¹² Erişim: <https://www.mahfiegilmez.com/>, “Kendime Yazılar”, Erişim Tarihi: 29.08.2023

artırılması ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunulmasını teminen, gönüllü katılıma dayalı ve belirlenmiş katkı esasına göre oluşturulan bireysel emeklilik sisteminin düzenlenmesi ve denetlenmesi” amaçlandığı belirtilmektedir. Kanunun amacında davranışsal açıdan gönüllülük esasında vurgu yapılmaktadır.

Kanunun Ek 2 nci maddesinde 45 yaşını doldurmamış ve “*Türk vatandaşı veya 29/5/2009 tarihli ve 5901 sayılı Türk Vatandaşlığı Kanununun 28 inci maddesi kapsamında olup kırk beş yaşını doldurmamış olanlardan; 31/5/2006 tarihli ve 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununun 4 üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (c) bentlerine göre çalışmaya başlayanlar ile 17/7/1964 tarihli ve 506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 20 nci maddesi kapsamında kurulmuş olan sandıkların iştirakçisi olarak çalışmaya başlayanlar, işverenin bu Kanun hükümlerine göre düzenlediği bir emeklilik sözleşmesiyle emeklilik planına dâhil edilir.*” denilmek suretiyle yasa gücüyle bireysel emeklilik sistemine otomatik olarak katılım zorunlu hale getirilmiştir. Aynı maddede de “*Çalışan, emeklilik planına dâhil olduğunun kendisine bildirildiği tarihi müteakip iki ay içinde sözleşmeden cayabilir.*” hükmü ile zorunlu katılımı sağlanan sözleşmeden ayrılma hakkı tanınmıştır.

Yasa ile yapılan bu düzenleme davranışsal dürtme politikası için önemli bir örnektir. Çünkü bireyler tasarruflarını hiçbir neden olmadan artırma eğilimine girmezler. Yasal düzenleme ile bireyler bir emeklilik sistemine zorla katılmak zorunda bırakılırken iki ay sonra sözleşmeden çıkma hakkı tanınmıştır. Böylece, zorunlu katılım, isteğe bağlı ayrılma şeklinde davranışsal bir kamu politikası uygulanmıştır. Düzenleme ile bireylerin tasarruf eğilimlerinin artırılması için dürtülmesi (nudge) hedeflenmiştir.

Bireyler otomatik olarak, hiçbir eylemde bulunmadan emeklilik planına dâhil edilirken plandan ayrılmak için başvuruda bulunması gerekmektedir. Bu düzenleme ile bireysel atalet dikkate alınarak birçok kişinin sözleşmeden çıkmayarak tasarruflarını artıracığı düşünülmüştür. Bunun yanında bireylerin devlete güveni de sistemde kalmaya teşvik eder. Çünkü bireyler devletin kendisi için en iyi olanın sistemde kalmak olduğunu düşünür. Öyle ki 2018 yılı itibari ile sisteme dâhil edilen 7.5 milyon kişiden 3.9 milyon kişinin sistemde kaldığı tespit edilmiştir (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1843-1844).

Bireysel Emeklilik Otomatik Katılım Sistemi (OKS), davranışsal kamu politikası olarak ulusal tasarrufları artırmayı hedeflemiştir. Katılımın otomatik, ayrılmanın isteğe bağlı olduğu OKS, insanların belirli önyargılarla davrandığını, bu önyargılara kamusal politika olarak dürtme (nudge) uygulandığında önyargıların kendiliğinden nasıl kırıldığını göstermesi açısından önemli bir örnek teşkil etmektedir. Yapılan araştırmalar

sonucunda OKS'ye dahil olmayan kişilerin önyargılarının şunlar olduğu düşünülmektedir: (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 127-128).

- Güvensizlik ve OKS'nin kendisi için zararlı olabileceğini düşünme (dolandırılma, parasını geri alamama gibi)
- OKS'den çıkışı gözünde büyütme ve prosedürlerin uzun olduğunu düşünme,
- Yeniye olan önyargı,
- Üşengeçlik, erteleme isteği,
- OKS'nin işleyişini başkaları üzerinden deneyimleyip daha sonra karar verme isteği.

OKS ile bireylerin sahip olduğu bu önyargıların dürtme (nudge) ile adeta arkasından dolanılarak tasarrufa yöneltilmesi sağlanmıştır. Davranışsal açıdan OKS'nin prensipleri şu şekildedir (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 128):

- İnsanlar çoğunlukla önceden belirlediği alışkanlıkları değiştirmeme eğilimine sahiptir.
- OKS'den istenildiği zaman çıkış hakkının tanınması güven vermektedir.
- Üşengeç olan birçok kişi sistemden çıkmayacaktır.
- Devletin kendileri için en doğru olanın OKS'de kalma olduğunu düşünen çok fazla kişi vardır.
- İnsanlar en az çaba ile bir işi yapmayı ister.

OKS ile ilgili insanların daha fazla bilgi sahibi olması, sisteme güven vermesi ve takip edilmesi için Emeklilik Gözetim Merkezi adında bir birim kurulmuş olup <https://www.egm.org.tr/> internet sitesi ile hizmet vermektedir.



Şekil 6. Emeklilik gözetim merkezi internet sitesi görseli

Kaynak: Erişim: <https://www.egm.org.tr/> Erişim Tarihi: 26.01.2024

Bazı bankaların sunduğu fon koçu, smart fon vb tasarruf ve birikim politikaları önemli davranışsal dürtmeler içermektedir. Örneğin smart fon sayesinde piyasaları sürekli takip etmek zorunda kalmadan paranın biriktirilmesi mümkündür. Fon koçu gibi asistanlar ise bireysel risk değerlendirmesini otomatik olarak yaparak paranın hangi fonda değerlendirileceğine karar verebiliyor. Dolayısıyla bireyler, yorulmadan, zaman harcamadan, hesaplama yapmadan yüksek kâr elde edebileceği politikaları tercih ederek bilişsel kısa yollara başvurabilmektedir. Davranışsal dürtme sonucunda bu tür fonlara yönelen bireylerin tasarrufları menkul kıymet borsalarında, vadeli işlem ve opsiyon borsalarında, kıymetli maden borsalarında, altın hisselerinde ve yurt dışı fonlarda değerlendirilerek çok yüksek kârlar elde etmeleri mümkün hale gelmektedir.¹³

Yine, davranışsal bir kamu politikası olarak devletin artan tüketim düzeyinin önüne geçilmesi için kredi kartlarına yönelik politikaları devreye koyduğunu görmekteyiz. Dijitalleşme ve teknolojiye gelişmelerle birlikte insanları tüketime teşvik eden çok fazla dürtü (nudge) olduğunu görmekteyiz. Birçok kişi de bunların farkında dahi

¹³ Erişim: <https://www.garantibbvaemeklilik.com.tr> Erişim Tarihi: 01.10.2023

değildir. Örneğin mağazaların görselinden arka planda çalan müziğin ritmine kadar birçok basit detay insanları daha fazla tüketime teşvik edecek şekilde dizayn edilmektedir (Başdemirmen ve Tunca, 2018, s. 1310-1311). Dolayısıyla tüketim çılgınlığı yaşamın her alanında kendisini göstermektedir (Demiroğlu, Yılmaztürk, 2023, s. 177-197). Ve insanlar ödeme kolaylığı sağlaması, bazı durumlarda kredi kartların özel indirimler, puan iadeleri vs yapılması karşısında özellikle kredi kartı ile tüketim yaptığında sanki onu bedavaya alıyormuş gibi bir duyguya kapılmaktadır (Bayrakdaroğlu ve Altuntaş, 2015, s. 45). İşte bu tehlikenin farkında olan devlet kredi kartı kullanımına sınırlandırma getirmektedir. Devlet, uyguladığı bu sınırlandırma politikası ile bireylerin satın alma hakkına müdahale etmemekte, satın alma usulüne müdahale ederek onları davranışsal olarak yönlendirmektedir.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) tarafından Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelik hükümlerine istinaden belirlenen kredi kartı taksit sınırları ve yasakları ile bireylerin satın alma usulüne müdahale edilerek kredili ve taksitli alışveriş yerine nakit ve kredisiz alışveriş yapmaları hedeflenmektedir. Özellikle kuyumculuk, kozmetik, teknoloji, akaryakıt gibi sektörle ilgili harcamalarda bireyler kredi kartı ve taksitli yerine nakit ve taksitsiz harcama yapmaya yönlendirilmektedir.¹⁴

Amerika Birleşik Devletlerinde 401(k) emeklilik planıyla ilgili hedef kitleye davranışsal dürtme uygulanmasıyla katılım oranlarında önemli derecede artış gözlemlenmiştir. Şöyle ki işçilere standart bir form verilmiş ve bu formda “401(k) ‘ya katılmak isterseniz bu kutuyu işaretleyin! Ne kadar katkıda bulunacağınızı belirtin!’” şeklinde bir kutuyu işaretlemeleri istenmiştir. Daha sonra da değişen form ile “401(k) ya %3 ödeme yapmak istemiyorsanız bu kutuyu işaretleyin!” şeklinde bir kutuyu işaretlemeleri istenmiştir. Araştırma sonunda varsayılan seçeneğin “katılmamak” olduğu durumda katılımcıların % 38’i katılım sağlamışken varsayılan seçeneğin “katılmak” olduğu ikinci durumda katılım oranlarının % 86 olduğu görülmüştür. Dolayısıyla varsayılan seçenek ve davranışsal müdahalelerin politika yapımında ne kadar önemli olduğu sayısal verilerle ortaya konulmuştur (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 95).

Yine, Thaler ve Benartzi tarafından 2004 yılında yapılan YDFB programının amacı bireylerin aktif bir şekilde tercih yapmalarını sağlamaktır. Bu program ile katılımcılar tercihlerinde pasif kalsalar bile arzu edilen tasarruf planına ulaşılan kadar

¹⁴ Erişim: <https://www.bddk.org.tr/>, “Kredi Kartı Harcama Sınırlandırması”, Erişim Tarihi: 30.08.2023

maaşlardan artan oranda yapılan kesintiler tasarrufları artırarak önemli davranışsal politika örneği oluşturmuştur (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 96).

4.4.1.8. İşgücü Piyasalarında Verimliliğin Arttırılması

Davranışsal İçgörü Ekibi (BIT) 2015 yılında TBMM bünyesindeki Eşitlik ve İnsan Hakları Komisyonu ile işbirliği halinde hamile ve çocuk sahibi kadın çalışanlara olan olumsuz bakış açısının değiştirilmesi, esnek çalışma saatlerine sahip olan işlerin sayısının artırılması, güvenlik ve sağlık problemlerini daha iyi yönetebilen yöneticilerin sayısının davranışsal prensipler ile artırılmasını hedeflemiştir. Bu çerçevede BIT, yaptığı araştırmada işe alım süreçlerinde firmaların birçok ön yargıya sahip olduğunu, örneğin kişilerin isimlerine, ırkına ve sosyal ilişkilerine göre iş pozisyonuyla ilgisi olmayan kriterlere göre işe alım kararı verdiğini tespit etmiştir. Bundan dolayı işe alım sürecinin yapılandırılmasının işe alım kararını olumlu yönde etkileyeceğini düşünmektedir. BIT, işe alım sürecinde bireylerin sınıflandırılmasında kişisel kriterleri gizleyerek onları verdikleri cevaplara göre ayırtmış ve daha sonra da kalabalığın gücü kullanılarak en az üç kişinin ortak karar vererek işe alım gerçekleştirmiştir. Bu deney sonucunda işe alım sonucunda önyargıların ortadan tamamen kalktığını ve işe alımdaki kriterlerin değiştiği görülmüştür (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 160).

Bandiera (2005) tarafından yapılan iş hayatına yönelik çalışmada, bireysel çabaların diğer çalışanlara olumsuz dışsallık yüklediği ve ücret sisteminde yapılan değişikliklerle teşvikli ücret sisteminin iş yaşamında üretkenliği % 50 oranında artırdığı tespit edilmiştir. Bandiera, çalışma yaşamında saf fedakarlık kavramının altında yatan güdüyü araştırmış ve bireylerin başkaları tarafından izlendiği ortamda daha verimli çalıştığını ve parça ücret verildiğinde verimliliğinin % 50 oranında arttığı sonucuna ulaşmıştır (Bandiera, 2005, s. 917).

Kanada’da iş arayan kişilerin işlerin niteliğine göre eşleştirilmesine yönelik davranışsal eylemler içeren iş ilanlarının tıklanma oranlarının % 67 - % 122 arasında daha fazla olduğu görülmüştür. Yine Kanada İstihdam ve Sosyal Kalkınma Kurumu daha önce iş aramak amacıyla bir profil oluşturan fakat profili tamamlamayan kişilere yönelik davranışsal müdahale içeren dört ayrı e-posta göndererek profillerini tamamlayıp tamamlamayacağı test edilmiş ve internet sitesine yönlendiren bağlantıya tıklanma oranının kayda değer biçimde arttığı fakat profil tamamlamada aynı etkiyi göstermediği görülmüştür (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 163).

4.4.2. Davranışsal Sağlık Politikaları

Günümüzde birçok insan anormal kiloya sahiptir. İnsanların büyük çoğunluğu sigara, alkol veya uyuşturucu maddeden herhangi birisi veya birkaçını kullanmaktadır. Birçok kişi hastalığı için gerekli tedaviyi ihmal etmekte, bazı kişiler de hiç ihtiyacı olmadığı halde ilaçlar kullanmakta, estetik ameliyatlara altına yatmaktadır. Davranışsal iktisat işte bu örneklerde olduğu gibi sağlık davranışlarına yapılacak müdahaleler ile birçok hastalığın önlenabilir olduğunu savunmaktadır (Serim ve Küçükşenel, 2020, s. 533).

Dünya genelinde yaşanan salgın hastalıklar, obezite, nüfusun yaşlanması, madde bağımlılıkları ve kronik hastalıklar başta olmak üzere birçok hastalıklar sağlık politikalarının önemini ortaya çıkarmaktadır. Sağlık politikaları en önemli kamu politikalarından birisidir. Her ne kadar sağlık sorunları kişisel seçimler dışında gelişebilse de birçok durumda kişisel tercihlere göre de ortaya çıkabilmektedir. Gerek sağlık sorunları dolayısıyla vatandaşların uzun süreli tedaviye ihtiyaç duymaları gerekse de yüksek montanlı kamu harcamalarına neden olması davranışsal iktisatın sağlık politikalarına uygulanması zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır.

Bağımlılık yapıcı madde kullanımı, iş kazaları ve meslek hastalıklarında tedbir alınmaması, dengesiz ve yetersiz beslenme gibi önlenabilir birçok davranış, uzun vadede sağlık sektörüne ağır yükler getirmektedir. Davranışsal iktisat sağlık politikası olarak, bireysel ve toplumsal tercihler ile davranışların davranışsal dürtme ile değiştirilebilir ve yönlendirilebilir olduğuna ve böylece sağlık sektöründe hem kamusal harcamaların azaltılmasının hem de birçok hastalığın önlenmesinin mümkün olduğuna inanmaktadır (Serim ve Arıkan, 2021, s. 1352).

4.4.2.1. Sağlığın Teşviki ve İyileştirilmesi

Birçok sağlık sorununun arka planında çevresel ve ortamsal yaşam alanlarının insanların sağlığına uygun olmaması ve bilinçsiz bireysel davranışlar ve tercihler, olumsuz kültürel çevre, önlemsiz yapılan meslek, cinsiyet, yaş, yaşam biçimi gibi faktörler yatmaktadır. Kısaca, dengeli/sağlıklı beslenme ve uygun ortamda barınma/çalışma ile birçok hastalık önlenabilir niteliktedir ve insanların davranışları davranışsal dürtme ile yönlendirilerek sağlıkları hem iyileştirilebilir hem de hastalıklar önlenir.

Türkiye’de 2003 yılında Sağlıkta Dönüşüm Programı (SDP) ile sağlık sisteminde revizyona gidilmiştir. Program kapsamında davranışsal iktisat açısından, karar mekanizmasında rol alacak gerekli bilgiye merkezden erişim sağlanması, hastalıklara ilişkin demografik ve epidemiolojik analizler yapılabilmesi, sağlık sisteminde iyileştirme yapılarak her türlü verinin işlenerek geri bildirim mekanizması kurulması, ulusal sürveyans sistemini destekleyecek erken uyarı sistemleri kurulması, otomatik katılımı da içeren herkesi kapsayacak sağlık sistemi, ilaç provizyon sistemi kurularak kontrolsüz ilaç kullanımının denetlenmesi, sağlık kurumlarının doluluk analizi yapılarak hastaların erişimin imkanlarının artırılması, elektronik randevu sisteminin kullanımının aktif olarak desteklenmesi ve sağlıkla ilgili her türlü bilginin kamu spotu kamuoyuna şeffaf biçimde duyurulması hedeflenmiştir (Sağlık Bakanlığı, 2003, s. 35-39).

Sağlıkta Dönüşüm Programının etkileri günümüzde daha fazla hissedilmektedir. Örneğin, Sağlık Bakanlığı tarafından kurulan MHRS (Merkezi Hekim Randevu Sistemi) üzerinden hastalar, doktor seçimine dahi kendileri karar verebilmektedir. Ayrıca, randevu hatırlatma sistemleri ile randevu gün ve saati kısa mesajlarla birkaç sefer hatırlatılmaktadır.

Yine, Sağlık Bakanlığı tarafından çıkarılan ve gerek sağlık kurumlarında gerekse de toplu taşıma araçlarında ücretsiz verilen broşürler¹⁵ ile obezite, zararlı madde kullanımı, alkol ve sigara bağımlılığı gibi birçok hastalığın zararları şeffaf biçimde anlatılarak ve görsellerle desteklenerek bireylerin hastalıklardan korunması ve bireysel tercihlerinin değiştirilerek daha sağlıklı bireyler olmaları hedeflenmektedir.¹⁶

Örneğin, sigara kullanımı ile ilgili önceleri sadece 18 yaşından küçüklere satılması yasaklanmıştı. Fakat bu tedbir yeterli gelmediğinden sigara paketlerinin renkleri standart tek tip “siyah” renkte ve üzerinde sigara kullanımı sonrasında karışılacak hastalık hali görsel olarak desteklenerek bireylerin sigara kullanımından vazgeçirmek hedeflenmiştir.

¹⁵ Erişim: <https://sggm.saglik.gov.tr/TR-54857/yetiskinlere-yonelik-brosurler.html> Erişim Tarihi: 16.09.2023

¹⁶ Erişim: <https://hsgmdestek.saglik.gov.tr/> Erişim Tarihi: 16.09.2023



Şekil 7. Sigara paketlerinde davranışsal dürtme görseli

Kaynak: Erişim: <https://www.gazeteduvar.com.tr/> Erişim Tarihi: 16.09.2023

Sağlık Bakanlığının, ağız ve diş sağlığı, sezaryen doğum yerine normal doğunu teşvik eden broşürü, sigara bıraktırma broşürü, masa başı çalışanlar için egzersiz broşürü, kanserde erken teşhis broşürü, yeterli ve dengeli beslenme broşürü, anne sütünün önemi broşürü, kahvaltının önemi broşürü, sağlık elimizde broşürü, sağlık ellerimizde, hareketli yaşıyorum, çocuklara yönelik sağlıklı yaşama 112 acil ve sağlıklı yaşam sağlıklı beslenme temalı boyama kitapları gibi birçok sağlık sorunlarını önlemeye yönelik bilgilendirme broşürleri hazırlamıştır.¹⁷

Sağlık Bakanlığı tarafından obeziteye dikkat çeken bir kamu spotunda güne fast food kahvaltıyla başlayan bir birey davranışları gösterilerek kamu spotunun sonunda “obezite kaderiniz değil, terciğinizdir. Sağlıklı beslen, hareket et, mutlu yaşa” sloganıyla davranışsal dürtme uygulanarak bireyleri sağlıklı yaşamaya teşvik edilmektedir. Bu dürtme politikası ile obezitenin sağlıksız beslenme ve hareketsiz yaşam tarzı sonucu ortaya çıkan bir hastalık hali olduğu vurgulanarak, hareketli bir yaşam ve dengeli bir beslenme ile obeziteden kurtulmanın mümkün olduğu vurgulanarak bireylerin davranışlarının değiştirilmesi hedeflenmektedir.¹⁸

¹⁷ Erişim: <https://sggm.saglik.gov.tr/TR-26243/brosurler.html> Erişim Tarihi: 16.09.2023

¹⁸ Erişim: <https://sggm.saglik.gov.tr/TR-4292/saglik-bakanligi-obezite-yetiskin-kamu-spotu.html> Erişim Tarihi: 16.09.2023

Yine Sağlık Bakanlığının halka, sağlık personeline ve çalışma türüne göre sektöre özgü afişler, billboardlar, radyo spotları hazırlayarak bireylerin davranışsal bireysel karar verme sürecine etki ederek olumlu yönde değiştirilmesi amaçlanmaktadır.

Matjasko ve arkadaşları (2016), sağlık politikalarında bireyleri bilgilendirme ve uyarıcı teşviklerle dahi davranış değişikliğine yöneltmenin kolay olduğunu belirtmektedir. Bunun yanında, sağlık davranışlarını teşvik etmek için kayıp çerçeveli mesajlar kullanılarak bireylerin düzenli sağlık taramalarına yöneltmenin, mesela çocuklar için patates kızartmasını varsayılan seçenek olarak dilimlenmiş elma ile birlikte sunulması, sağlıklı ilgili kontrol listelerinin sağlıklı yaşama yöneltmede pozitif etkisinin olduğunu, kayıptan kaçınma seçeneklerinin vurgulanması, olumsuz davranışların duyurulmasının önüne geçilmesinin (mesela uyuşturucu kullanımının artmasının sıkça gündeme getirilmesi) davranışsal açıdan sağlık politikalarında birçok olumlu davranışı beraberinde getirebileceğini belirtmektedir (Matjasko ve arkadaşları, 2016, s 13-18).

Matjasko ve arkadaşlarına (2016) göre, insanlar uyaranlardan etkilenme eğilimindedir ve sağlık sektörü dürtme politikaları için verimli bir alandır. Yapılan araştırmalarda bireylerin planlı olmaya teşvik edilmesiyle (dürtme) kanser taramaları ve aşılama gibi eylemlerde önemli oranda artış kaydedilmiştir. Örneğin başka bir çalışmada, bireylere grip aşısı olmak veya olmamak gibi bir seçim yerine hangi gün ve saatte grip aşısı olmak istediklerini belirtilebileceği bir kart gönderildi ve bu dürtme aşılama oranında % 36 artış sağladı. Özellikle kazanım çerçeveli mesajların (sigarayı bırakma, kan güvenliği, güneş kremi kullanma gibi) bireysel durumlar üzerinde etkili olduğu deneylerle test edilmiştir. Kayıpta kaçınma temalı mesajların da yine mamografi testlerinin artması yönünde tutumları değiştirdiği görülmüştür (Matjasko ve arkadaşları, 2016, s 13-18).

Vlaev ve arkadaşlarına göre (2019) özellikle sağlık konusunda insanlar çok hassastır. Bundan dolayı da insanlar sağlıklarını riske atan her türlü davranışı terk etmek ister fakat onun bu fikrini eyleme dönüştürmek istemez. Çünkü insanlar bugün yaşayacağı zevk için gelecekte karşılaşabileceği riskten kaçınmaz. Kamusal teşvik politikaları ile sağlığa zararlı her türlü davranışın terk edilmesinin teşvik edilmesi ve ödüllendirilmesi bireylerin gelecekte karşılabileceği riskten kaçınmasını sağlayabilir (Vlaev ve arkadaşları, 2019, s. 3-5).

Filipinlerde yapılan bir davranışsal sağlık politikasında sigara içmekte olan fakat bırakmak isteyen bireylerin sigara bırakmalarını teşvik etmek için bir tasarruf hesabına para yatırmaları istenmiştir. Program sonunda sigarayı bıraktığını idrar test ile ispat eden

kişilere hesapta biriken para iade edilecekken sigarayı bırakmayanların paraları bir hayır kurumuna bağışlanacaktır. Bu taahhüt ile sigara bırakma politikasının sonucunda sigara bırakanların sayısının kontrol grubuna göre 1/3 oranında daha fazla olduğu görülmüştür (Karagöl, 2020, s. 4-5).

Özetle, insanlar Neoklasik iktisadın kabul ettiği gibi tam rasyonaliteye sahip değildir. Çünkü rasyonel insan, zevk için zararlı madde kullanmaz, sağlıklı yaşamaya dikkat eder. Ancak günümüzde insanların zevk için daha fazla yemek yeme ve kontrolsüz beslenme, alkol, tütün ve uyuşturucu gibi zararlı madde kullanımına yönelmektedir. Bu ise insanların sınırlı rasyonalite sahip olduğunu gösterir. Davranışsal kamu politikaları ile sağlık politikalarında bir farkındalık eylemi oluşturulması ve insanların dürtme ile teşvik edilmesi, çerçeveleme etkisine alınması, sağlıkta kayıptan kaçınmanın vurgulanması, bilgilendirme ve uyarıların sık sık yapılması insanların sağlık davranışlarında iyileştirme yapabilmesinin mümkün olabileceğini göstermektedir.

4.4.2.2. Kan ve Organ Bağışının Yaygınlaştırılması

Kan ve organ günümüz teknolojisinde laboratuvar ortamında yapılması mümkün değildir ve insan yaşamı için hayati öneme sahiptir. Dolayısıyla hayati öneme sahip kan ve organ ancak insandan insana nakledilebilmektedir. Fakat insanlar çeşitli subjektif nedenlerle ve bilgi eksikliğinden dolayı kan ve organ bağışı yapmaya pek yanaşmazlar. Dolayısıyla insanların kan ve organ nakli yapmamasına neden olan gerekçelerin ortaya konulup bu gerekçelere uygulanabilecek dürtme politikaları ile kan ve organ bağışının artırılması mümkün olabilir.

İnsanlar özellikle kendilerinden olan bir parçanın elinden alınmasını kayıp olarak görür. Bu davranışsal iktisat açısından statüko yanlılığı ile ifade edilir. Diğer bir ifade ile insanlara kan ve organ bağışı yapma veya yapmama arasında bir seçim sunulursa büyük oranda bağış yapmama eğilimi olacaktır.

Kan ve organ bağışı ile bireylerin doğru bilgilendirilmesi onların bağışçı olmalarını teşvik edecektir. Ayrıca kan ve organ bağışında bulunan kişilerin içsel motivasyonu artırıcı teşvikler yapılmaktadır. Örneğin Kızılay, teşvik sayısına göre sembolik bir olsa 10 bağış yapana bronz, 25 bağış yapana gümüş, 35 bağış yapana altın ve 45 bağış yapana platin madalya vermektedir (Serim ve Arıkan, 2021, s. 1361-1362). Bu madalyalar, bireylerin içsel motivasyonunu artırarak sosyal etkileşim sayesinde diğer bireylerin de bağış yapmasını teşvik edici rol oynamaktadır.

Örneğin 2023 yılında Kızılay, ulusal kan stokunun kritik seviyede olduğunu duyurarak vatandaşları kan vermeye davet etmiştir. Böyle bir dürtme insanların farkındalığını artırarak kan bağışısı yapma eylemine dönüştürmüştür. Çağrı sonrasında ulusal kan stokunda ciddi bir artış sağlanmıştır (Kızılay, “Ulusal Kan Stoku”, Erişim: <https://www.kizilay.org.tr/>, Erişim Tarihi: 17.09.2023).

Diğer bir politika olarak Polonya, İsveç, Fransa ve Belçika gibi ülkelerde organ bağışısını artırmak için bireylerin otomatik katılımı organ bağışıcısı oldukları varsayılmıştır. Böylece bireylerin istedikleri zaman gönüllü vazgeçme haklarını korunarak sistemden çıkışlarına müsaade edilmiştir. Otomatik katılımlı organ bağışısı politikasının, isteye bağılı katılımlı organ bağışısı politikasına göre (Almanya, Hollanda, Danimarka) çok daha fazla etkili olduğu görülmüştür (Serim ve Arıkan, 2021, s. 1362).

Türkiye’de de kan ve organ bağışıcısı olmak isteğe bağılıdır. Türkiye’de kan ve organ bağışısı sayısı istenen düzeylerde değildir. Bunun iki temel nedeni olduğu görülmektedir. Organ bağışısı yapmanın inançsal olarak doğru olmadığına dair yanlış kanaat ve yapılan kan bağışlarının para karşılığında satıldığına dair iddialardır. Oysaki Türkiye’de sağlık sistemi yarı kamusal mal ve hizmet niteliğinde olup bireyler birçok aşamada ücretle sisteme katılım sağlamaktadır. Kan bağışısı almak isteyen bireylerden normal bir sağlık katılım bedelinin bile alınması kan bağışısının para karşılığında satılması şeklinde algılanmaktadır. Dolayısıyla, öncelikle bu yanlış kanaatin düzeltilmesi ve halkın doğru ve şeffaf bir şekilde bilgilendirilmesi gerekmektedir.

Birleşik Krallıkta Davranışsal İçgörü Ekibi’nin (BIT) potansiyel olarak organ bağışıcısı olarak listelenmenin bağış oranlarını düşük düzeylerde seyretmesine neden olduğunu fakat bunun nedeninin sadece atalet olabileceğini öngörmektedir. Diğer bir ifade ile organ bağışısı sayısının az olmasının nedeninin insanların bağış yapmayı reddettiği şeklindeki olumsuz görüşün yanlış olduğu ortaya çıkmıştır. Bu konuda yapılan bir deneyde, varsayılan seçeneğin değiştirilmesiyle (varsayılan isteğe bağılı bağış yerine varsayılan bağışıcı) organ bağışısının % 42’den % 82’ye çıktığı görülmüştür (Matjasko ve arkadaşları, 2016, s. 15).

4.4.2.3. Covid-19 Sürecinde Uygulanan Davranışsal Sağlık Politikaları

Covid-19 salgını, 2019 yılının Aralık ayında Çin’de ortaya çıkmış ve tüm dünyayı etkisi altına almıştır. 17.09.2023 tarihi itibarıyla dünya genelinde görülen vaka sayısı 770.563.467, ölüm sayısı ise 6.957.216, koronavirüs aşısı olanların sayısı ise

13.501.166.968 doz (bir kişiye birden fazla doz uygulanmak kaydıyla) olarak kayıt olarak kayıtlara geçmiştir (WHO, “*Coronavirus (COVID-19) Dashboard*”, Erişim: <https://covid19.who.int/> Erişim Tarihi: 17.09.2023). Dolayısıyla Covid-19 insanlık tarihinin en büyük salgını olarak tarihteki yerini almıştır.

Covid-19 salgını, klasik iktisadın insana atfettiği duygusuz, bencil, çıkar odaklı davranış modelini yerle bir etmiş, salgın sürecinde yaşanan kısıtlamalar, kaygı, korku ve belirsizlikle birlikte bireylerin rasyonel olmayan davranışlar sergiledikleri açıkça görülmüştür. Covid-19 salgını, insanları normal yaşantılarının ötesinde hiç beklenmeyen, tahmin edilemeyen bir yaşantı ve davranış sergilemesine yol açmıştır. Sokağa çıkma yasakları, eğitim ve ulaşım kısıtlamaları, sosyal mesafe ve hijyen kuralları insan psikolojisini etkileyerek davranışlarının değişmesine neden olmuştur (Yağcı, 2022, s. 183-185).

Covid-19 salgını sürecinde davranışsal sağlık politikalarının sıkça uygulandığına şahit olduk. Davranışsal iktisat açısından bireylere vurgulanan çerçeveleme etkisi ve kayıptan kaçınma ile bireylerin davranışları yönlendirildi. Örneğin salgına yakalanan ve hayatta kalanların değil de ölenlerin sayısının sık sık kamuoyuna duyurulması, salgına hastalığa yakalanan kişilerin sözlü ve görsel olarak ifşa edilmesi, sağlık yetkililerinin günlük vaka/ölüm sayılarını canlı yayınlarla açıklaması, toplumun görebileceği her yere afişler asılması, billboardlarda bilgilendirmelerin yapılması, broşürlerin dağıtılması gibi dürtmeler bireyleri salgından korunma davranışına yönlendirdi. Salgının getirdiği korku, panik ve belirsizlik, hali hazırda karmaşık hesaplamalar yapamayan ve sezgisel düşünen bireyleri kendisini ve sevdiklerini koruma şeklinde davranış sergilemesini sağladı (Karagöl, 2020, s. 5).

Soofi ve arkadaşları (2020), bireylerin karar ve davranışlarını iyileştirmede kullanılabilecek politikaları aşağıdaki şekilde sıralamaktadır (Soofi ve arkadaşları, 2020, s. 348):

- Sosyal mesafe/evde kalma politikalarına uymanın mevcut faydalarını artırmak ve mevcut maliyetleri azaltmak,
- İş ortamlarında seçim mimarisini düzenlemek,
- COVID-19 önleyici davranışlar için kazanç çerçeveli mesajlar tasarlamak,
- Belirli bir nüfusa ilişkin örnekler sunarak COVID-19 bulaş riskini vurgulamak,

- COVID-19 önleyici davranışlara uymamaya yönelik olumsuz duyguların yaratılması ve bireyin dikkatini diğer bireylerin kararlarına dikkat çekmesini sağlamak,
- Kazanç çerçeveli mesajlar, ödüller ve teşvikler ile bulaşıcı hastalıkları önlemek için tasarlanmış müdahaleleri iyileştirmek için varsayılan seçenekler veya dürtme gibi stratejileri sunmak.

Covid-19 salgını sürecinde insanlar olağan olarak yaptıklarını hiçbir eylemi yapamaz duruma geldi. Salgının bulaşma hızının yüksek olması ve kesin bir tedavisi olmaması insanları aynı cezaevinde tutulan birisi gibi evin duvarları ile çevrili bir alanda yaşamak zorunda bıraktı. Bu da insan davranışlarının tüketimden, eğitime, sosyal ilişkilerden sağlığa değişmesine neden oldu. Mesela salgının Türkiye’de görüldüğü ilk günlerde Sağlık Bakanının sürekli maske ile tv karşısına çıkması, her gün kamuoyunu bilgilendirmesi, sayısal ve görsel bilgilendirme sunumları yapması insanların her türlü kararı verirken salgını dikkate almasını sağlamıştır.

4.4.3. Davranışsal Eğitim Politikaları

Klasik iktisadın yansıması olarak son yıllara kadar halen bireylerin karar verme sürecinde zaman tercihi, beklenen fayda ve olasılıkları iyi analiz ederek tercihlerinde hata yapmayacağı ve karmaşık seçim sürecinde mükemmel hesaplama ile en rasyonel kararı vereceği kabul edilmekteydi. Davranışsal iktisatçılar ise tercihlerin her zaman iyi ve tutarlı tanımlanmamış olabileceğini savunmaktadır. Aslında seçimlerin birçoğu çerçeveleme türüne göre şekillenmektedir. Ana akım iktisadın genel kabulünün aksine şaşırtıcı olmamakla birlikte insanlar tercihte bulunurken zaman ve enerjiden tasarruf etmek için ve subjektif kişisel zevklerin değişiklik göstermesiyle pratik yolları kullanarak karar vermektedir (İnci ve Gövdere, 2020, s. 3).

Diamond ve arkadaşlarına göre (2012) öğrenciler karar verirken birçok faktörü düşünerek karar verir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Diamond ve arkadaşları, 2012, s. 7-8):

- Akademik konum,
- İtibar,
- Evden uzaklık,
- İstihdam fırsatları,

- Kursun/okulun uygunluğu,
- Aile ve arkadaş etkisi,
- Maddi durum
- Broşürler ve web sitesi bilgilendirmeleri.

Eğitim çağındaki bireyler karar vermede bilgi eksiliği yaşar, aileden etkilenebilir, sosyal çevreden etkilenebilir, çeşitli bilişsel yanılgılara düşebilir. Dolayısıyla, eğitim çağındaki bireyler karar vermede mükemmel hesaplamalar yapamayacağı için onların karar vermesinde davranışsal iktisat politikalarının uygulanması gerekmektedir. Bundan dolayı eğitim çağındaki öğrencilerin varsayılan seçeneklerin düzenlenmesi, basitleştirme ve doğru çerçeveleme etkisi ile en doğru karar vermeleri sağlanabilir.

Bir diğer davranışsal etki de kayıptan kaçınma eğitim alanında da rahatlıkla uygulanabilmektedir. Davranışsal iktisadın genel kabulüne göre bireylerin kayıplara verdiği tepki kazançlara verdiği tepkiden daha fazladır. Bir grup öğrenci üzerinde yapılan deneyde kayıplı çerçeveleme etkisinin, kazançlı çerçeveleme etkisine göre etkisi test edilmiştir. 2012 yılında ABD’de Appalachian State University’de yapılan bu deneyde kayıptan kaçınma ve öğrenci çabası arasındaki ilişki araştırılmıştır. Başlangıç noktası olarak eğitim dönemine bir grup öğrenci 0 puanla başlatılırken bir grup öğrenci de 560 puanla başlatılmıştır. Öğrencilere çeşitli düzeylerde ve puan getirileri veya götürüleri olan quizler uygulanmıştır. Bu quizler sonucunda 0 ile başlayan öğrencilerin puanlarını 560’a kadar yükseltme imkânı varken 560 ile başlayanların 0 puana kadar düşme riski de bulunmaktadır. Araştırma sonucunda, 560 ile başlayan öğrencilerin mevcut puanlarını koruma (kayıptan kaçınma) için 0 puanla başlayan öğrencilere göre daha fazla çaba gösterdiği görülmüştür (Mcevoy, 2016, s. 1766-1776).

Yine temelde öğrenci başarısını artırmayı hedefleyen başka bir araştırmada, öğretmenlere yapılan mali teşviklerin öğrenci performansına olan etkileri test edilmiştir. 2010 ve 2011 yıllarında Chiago’da rastgelen 9 farklı okuldaki öğrenciler ve öğretmenler seçilmiş, öğretmenlere yılsonunda öğrencilerin matematik dersindeki performansını arttırmaları konusunda uzlaşmıştır. Bir grup öğretmene peşin ödeme yapılarak yılsonunda öğrenci performansının artmaması durumunda parayı tekrar iade alacakları, diğer grup öğretmene ise yılsonunda öğrenci performansında artış olması durumunda ödül verileceği belirtilmiştir. Kayıp ve kazanç çerçeveli bu davranışsal iktisat araştırmasının sonucunda, peşin ödeme yapılan ve yılsonunda öğrenci performansının artmaması durumunda para iadesi alınacağı belirtilen grupta belirgin bir performans artışı

olduğu görülmüştür. Fryer ve arkadaşları, bu araştırma ile öğretmenler üzerinde uygulanan tasarımın örnek popülasyonun diğer özelliklerinden ziyade kayıptan kaçınma davranışının etkisini ortaya koymuştur (Fryer ve arkadaşları, 2012, s. 1-5).

Türkiye’de yoksul üniversite öğrencilerine Kredi ve Yurtlar Kurumu tarafından geri ödemesiz öğrenci bursu verilmektedir. Ancak ilk yılın sonundan itibaren mezun oluncaya kadar ders ortalamasının 2,00’in altına düşmemesi ve üç dersten fazla başarısız olunmaması gerekir. Böylece üniversite öğrencileri davranışsal dürtme politikası olarak kayıptan kaçınma davranışı göstermesi ve başarılı olmaya motive edilmesi hedeflenmektedir.

İngiltere’de yapılan bir araştırmada öğrencilerin, lise eğitimin sonunda alınan puandan daha düşük öğrenci kabul eden üniversitelere başvuru yaptığı tespit edilmiş ve davranışın yoğun olduğu bölgedeki 11.104 öğrenci bir kontrol üç deney grubuna ayrılarak davranışsal dürtme uygulanmıştır. Davranışsal dürtme olarak, deney grubunda öğrencilerin bir kısmının sadece evlerine, bir kısmının sadece okullarına, bir kısmının da hem evlerine hem de okullarına bir mektup gönderilerek öğrencilere kendileri ile yakın başarı geçmişine sahip öğrencilerin üniversite seçimlerinin kendilerine nasıl katkılar yaptığını anlatan motive edici bilgiler verilmiştir. Deney sonucunda hem okuluna hem de evine mektup gönderilen öğrencilerin, hiç mektup gönderilmeyen öğrencilere kıyasla başarılı üniversitelere başvuru oranlarında % 17’lik bir artış sağlanmıştır (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 133).

4.4.4. Davranışsal Çevre ve Enerji Politikaları

4.4.4.1. Enerji Tasarrufunun Arttırılması

Abrahamse’e göre bireylerin enerji tüketimlerinin başkaları ile kıyaslanması sonucu yapılan bildirimler davranışsal dürtme politikasıdır. Geri bildirim, bireylerin içsel ve dışsal motivasyonlarını harekete geçirerek eylemlerini değiştirmesini sağlayabilmektedir. Örneğin başkaları ile kıyaslanan bireyler daha tasarruflu ise veya müsrif ise bu duygularını harekete geçirerek motive edebilir ve davranışlarını değiştirmesine neden olabilir (Altun, 2018, s. 97).

ABD, İtalya, Hollanda, İsveç, Güney Afrika başta olmak üzere birçok ülkede elektrik sektöründe enerji tasarruflarının artırılmasında davranışsal dürtme politikaları test edilmiştir. Yapılan deneyler genellikle geri bildirim ve dürtme ile enerji israfına yönelik müdahalelerden oluşmaktadır. Yapılan geri bildirimler sonucunda bireylerin

farkındalığını artırarak elektrik kullanımındaki israfın önlenmesini sağladığı görülmüştür (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 146-147).

Türkiye’de enerji tasarrufu konusunda genel olarak süregelen alışkanlıklar ve bilgi eksikliğinin söz konusu olduğunu söylemek mümkündür. Enerji dağıtım şirketlerinin internet sitelerinde tasarruf tedbirleri genel olarak belirtilmektedir. Ancak, enerjinin birim ücretleri yüksek olduğundan “nasıl tasarruf edilebilir?” düşüncesi yerine “fatura nasıl azaltılabilir?” vurgusu daha fazla etki dikkat çekmektedir. Türkiye’de genel olarak elektrik, doğalgaz gibi sektörlerde nasıl daha az fatura ödenir vurgusu ile bilgi eksikliğinin giderilmesi hedeflenmektedir. Aşağıda bir elektrik dağıtım şirketinin internet sitesi görseli yer almaktadır (CK Boğaziçi, “*Tasarruf Tedbirleri*”, <https://www.ckbogazici.com.tr/>, Erişim Tarihi: 09.09.2023):



Şekil 8: Enerji’de verimliliği artırmaya yönelik bilgilendirme görseli

Kaynak: <https://www.ckbogazici.com.tr/> Erişim Tarihi: 09.09.2023

4.4.4.2. Çevrenin Korunması ve Su Tüketiminin Azaltılması

Kapitalizmin bir sonucu olarak ortaya çıkan tüketim olgusu uzun vadede çevreye de çok ciddi zararlar vermiştir. Bundan dolayı sürdürülebilir bir çevre politikasının uygulanması gerekmektedir. Bu kapsamda ülkemizde 2018 yılında Cumhurbaşkanlığı tarafından organize edilen “Daha Yeşil Bir Türkiye’yi Birlikte İnşa Edelim” kampanyası

çevrenin korunması için örnek bir davranışsal kamu politikası olmuştur. Organizasyon kapsamında “Milletimizle Birlikte Daha Yeşil Türkiye” sloganıyla Cumhurbaşkanı imzasını taşıyan bir mektup 23 milyon kişiye ulaştırılmıştır. Mektup içerisinde devletin ağaçlandırma konusunda yaptığı çalışmalar ve ağaçlandırmanın önemini anlatan bir davranışsal tema ile karaçam tohumu vatandaşlara ulaştırılmıştır. Mektupta, “Zarfin içindeki tohumları toprakla buluşturarak, daha yeşil bir Türkiye’ye katkıda bulunabilirsiniz” vurgusu yapılmıştır. Mektup bilgisayarla yazılan sıradan bir mektup olmasının dışında Cumhurbaşkanı’nın el yazısıyla hazırlanması ve her vatandaşın kendini özel hissettirmesi amaçlanmıştır. Böylece vatandaşa ulaştırılan her tohumun dikilerek çevrenin korunması ve çevre bilincinin artması hedeflenmiştir (Bal ve Kılıç, 2022, s. 113).

Örneğin ABD’de Teksas eyaletinde çevresel kirlilikle mücadelede sonuç alamayan politika yapıcılar otoyollardaki çevresel kirliliğe dikkat çekmek için “Teksas’la kafa bulmayın!” sloganıyla Teksas’a aidiyet ve millilik duygusunu ön plana çıkaran, Teksas’ta bir futbol takımının oyuncularının oynadığı bir reklam filminde oyuncuların çöpleri temizlediği videoların çeşitli platformlarda gösterilmesiyle 1 yıllık çaba sonucunda çevresel kirlilikte % 29 oranında azalma sağlanmıştır (Kanlıoğlu, 2019, s. 111).

Bilindiği gibi plastik bazlı poşetlerin doğada tamamen kaybolması yüzlerce yıl zaman almaktadır. Dolayısıyla artan poşet kullanımı uzun vadede çevreye zarar vermektedir. Ülkemizde de bireylerin davranış kalıpları incelendiğinde poşet kullanımının çok yaygın olduğu bilinmektedir. Bu çerçevede 2019 yılında yapılan yasal düzenleme ile poşetlerde 25 kuruş gibi çok cüzi bir ücret alınması kararlaştırılmıştır. Yasal düzenleme ile aslında poşet kullanımı yasaklanmamış ve cüzi bir ücret alınmasıyla farkındalık yaratılmak istenmiştir. Davranışsal iktisat açısından poşetten alınan ücret çok cüzi olsa da düzenleme öncesinde bedava olan bir ürünün (bedava yararlanma etkisi) para ile satın alınması bireylerde hedeflenen dürtüyü harekete geçirmiştir (Şentürk, 2020, s. 119).

İktisat biliminin konusunu oluşturan sınırlı doğal kaynakların sınırsız ihtiyaçlar karşısında nasıl karşılanabileceği su alanında da kendisini göstermektedir. Küresel ısınma başta olmak üzere nüfus artışı ve şehirleşme gibi sorunlar da su tüketimini arttırmaktadır. Canlılar için çok önemli olan su, bilinçsiz tüketilmesi halinde canlı hayatını tehdit etmektedir.

Kosta Rika’da su kullanımının azaltılması amacıyla yapılan bir deneyde üç grupta üç ayrı davranışsal müdahale kullanılmıştır. Birinci grupta, kullanılan su miktarı emsallerinin (yakın çevrenin) tüketimiyle kıyaslanmıştır. İkinci grupta, kullanılan su miktarı, şehirdeki ortalama su kullanımı ile kıyaslanmıştır. Üçüncü grupta ise kişilere tüketim hedefi konularak su tüketim düzeylerinin azaltılması hedeflenmiştir. Birinci deney grubunda emsallerine göre daha fazla su tüketimi yapan kişilere gönderilen faturalarda kızgın surat ifadesi ve ortalamadan daha fazla su tüketimi yaptığı, emsallerine göre daha az su tüketen kişilere ise gülen surat ifadesi ve ortalamadan az su tükettiği için tebrik mesajı iletilmiştir. İkinci deney grubunda da aynı yöntem izlenmiş fakat bu kez deneyin yapıldığı Belen şehrinin ortalamasına göre kıyaslama yapılmıştır. Üçüncü deney grubunda ise tüketicilere faturaları ile birlikte bir kart gönderilmiş, kartta aylık su tüketimleri ile şehrin ortalama su tüketim bilgileri belirtilerek tüketicilerin su tüketimlerini nasıl azaltabileceği ve su tüketimini azaltmak için kendilerine bir hedef konması istenmiştir. Bu davranışsal dürtme politikasının sonucunda, davranışsal müdahale yapılmayan kontrol grubu haricinde tüm deney gruplarında su tüketimlerinde azalma olduğu görülmüştür (Bal ve Kılıç, 2022, s. 114-115).

Doğadaki mevcut su rezervi, su kullanımının azaltılması ile olabileceği gibi mevcut su rezervlerinin korunması ile de sağlanabilir. Genellikle de su tüketimi dikkat çektiğinden politika belirleyicilerin ilk yöneldiği su tüketim düzeyidir. Bu çerçevede suyun tüketim bedelinin artırılması ve vergilendirme gibi politikalar ilk başvurulacak yöntemlerdir. Dünyada farklı ülkelerde yapılan deneylerde parasal olmayan davranışsal müdahaleler ile su kullanımının azaltılmasının mümkün olduğu ortaya konulmuştur (Ekonomi Bakanlığı, 2018, s. 153).

BÖLÜM V

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Neoklasik iktisat, insanı bencil, çıkarıcı, tam bilgi sahibi, tam rasyonel, mükemmel hesaplama kabiliyetine sahip ve faydasını maksimize etmeye çalışan bir varlık olarak ele almaktadır. İktisadi insan olarak tanımlanan bu insani karakter, dış çevreden, duygulardan, manevi değerlerden tamamen soyutlanmış, robotik nitelikte rasyonel karar veren bir bilgisayar sistemi gibidir. Öte yandan bireylerin belirli bir kararı verirken bunun bir bağlamı veya yapısı olduğu gerçeği de yadsınamaz. Bu bağlam veya yapı seçeneklerin nasıl tanımlandığından bilginin doğruluğuna kadar bireyleri tercihe götürecek tüm süreçler, alternatiflerin var olması veya olmaması, referans noktası gibi çok sayıda etken karar verme sürecine etki etmektedir (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 292-293).

Ana akım iktisadın benimsediği iktisadi insan yaklaşımı uzun yıllar genel kabul görmüştür. 1950’li yıllardan itibaren iktisat ve psikoloji üzerine yapılan araştırmalar iktisadın insana bakışının da değişmesine neden olmuştur. Davranışsal iktisat olarak ortaya çıkan bu yeni bakış açısı, bireyin sosyal ve psikolojik yönüne odaklanarak bireyin aslında tam bilgi sahibi olmadığını, her zaman faydacı davranmadığını, her zaman mükemmel hesaplama yapmadığını, karar verirken bilişsel kısa yolları kullanarak her zaman rasyonel kararlar vermediğini savunmaktadır.

İnsanlar yaşamın her alanında karar verirken bir seçim yapmaktadır. Seçim yapan insanlar çok fazla seçenek arasından kendileri için en iyi olan seçimi yaptığını düşünür. Peki gerçekte öyle midir? Yoksa insanların seçim özgürlüğü sadece kendilerine sunulan seçeneklerle mi sınırlıdır? Diğer bir ifade ile verdiğimiz her karar bizim kararımız mı, yoksa başkaları tarafından sunulan karar seçeneklerinden herhangi birisi mi? Örneğin açık büfe bir yemekte bile sınırsız seçenek arasından seçim yaptığımızı düşünürüz. Oysaki bu bir yanılgıdır. Gerçekte bize sunulan seçenekler söz konusudur ve bu seçeneklerden birisini seçmiş oluruz. Richard Thaler ve Cass Sunstein’in ortaya koyduğu seçim mimarisi teorisi ile toplumda birçok davranışsal müdahale ile seçim mimarisi kullanılarak toplumsal davranışların kontrol edilebileceği gösterilmiştir. Diğer bir ifade ile artık bireylerin aldıkları kararlar yönlendirilmiş, seçilmiş ve tahmin edilebilir kararlardır.

İnsan psikolojik boyutu olan bir varlıktır ve yüzlerce yıldır ihmal edilen insanın psikolojik boyutu davranışsal iktisatla birlikte iktisadi analizlere daha fazla dâhil

edilmeye başlamıştır. ABD, İngiltere, Kanada, İsveç başta olmak üzere birçok ülkede yapılan davranışsal deneyler insanların davranışlarının zorlama olmaksızın yönlendirilebilir olduğunu göstermiştir. Gelişmiş ülkelerin öncülük ettiği davranışsal politikalarda başarılı sonuçlar alındığı görülmektedir. Davranışsal kamu politikaları soft politika olarak, insanları zorlamadan ikna ederek kamunun hedeflenen politikalar doğrultusunda kararlar vermelerini sağlamaktadır.

Gelişmiş ülkelerde sıkça test edilen davranışsal dürtme politikalarının Türkiye’de yansımalarının çok az olduğu görülmektedir. Kamusal birim olarak şu anda sadece Ticaret Bakanlığı bünyesinde aktif olduğu, diğer kurum ve kuruluşların politikalarına yansımalarının yok denecek kadar az olduğu görülmektedir. Oysaki ülkemizdeki insan yapısını göz önüne aldığımızda, davranışsal politikaların her alanda uygulanmaya müsait bir zemine sahip olduğu görülmektedir.

Tabiki davranışsal kamu politikalarının uygulamalarının genelleştirilmesi beklenmemelidir. Davranışsal dürtme politikalarından beklenen hiçbir ek maliyet getirmeden, zorlamadan, ikna ederek hedef kitleyi hedeflenen politika doğrultusunda harekete geçirmektedir.

Davranışsal kamu politikaları ile aslında kamu otoritelerinin sosyal faydayı gütmeye amacıyla daha etkili bir şekilde düzenleme olanağı bulunmakta iken gerek birçok ülkede gerekse de Türkiye’de çoğunlukla doğrudan bireyi hedef alan dürtme politikaları şeklinde karşılık bulduğu görülmektedir. Bunun yanında, devletin düzenleyici rolünü güçlendirmeye yaracak birçok davranışsal politika uygulanması mümkünken Türkiye’de hiç uygulama alanı bulmadığı görülmektedir (Yılmaz ve Canbazer, 2020, s. 1841).

Davranışsal kamu politikaları ile ilgili dikkat çekici bir husus da davranışsal kamu politikalarının uygulandığı bölgedeki kültürel, ekonomik, ahlaki vb farklılıkların yeterince dikkate alınmaması veya genelleştirilmesidir (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 254-255). Örneğin gelişmiş ülkelerde uygulanan davranışsal dürtme sonucunda vergi ödeme oranında artışlar görülmektedir. Aynı politikanın gelişmemiş ve maddi olarak geçim sıkıntısı çeken bir bölgede uygulanması ile vergi oranlarında artış beklenmesi gerçekçi olamaz. Buna rağmen, davranışsal kamu politikaları her bölgeye özgü farklı dürtme politikaları ile farklılaştırılarak uygulanabilir. Çünkü davranışsal iktisadın sunduğu psikolojik perspektif çok geniş bir yelpazede uygulama fırsatı sunmaktadır.

Örneğin yoksullukla mücadele 2019 yılında Nobel ödülü alan Esther Duflo, bir grup akademisyen arkadaşıyla birlikte Etiyopya, Gana, Honduras, Hindistan, Pakistan ve Peru olmak üzere altı farklı ülkede rastgele kontrol deneyleri yapmıştır. Üç yıl süren ve

yaklaşık on bin kişi üzerinde yapılan deneyde uygulanan davranışsal dürtme politikaları sonucunda, katılımcıların ruhsal, fiziksel, maddi ve manevi durumlarında pozitif gelişmeler tespit edilmiştir (Nobel Prize, Erişim: <https://www.nobelprize.org>, “*Esther Duflo*”, Erişim Tarihi: 25.11.2023).

Davranışsal kamu politikaları, dolaylı yoldan vatandaşların katılımını içeren devlet-vatandaş bağıını güçlendiren politikaların ortaya çıkmasını sağlar. Çünkü bireyi zorlamadan ikna edecek bir politikanın uygulanması için politika uygulayıcı kişi ve kurumların da şeffaf, denetlenebilir, yeniliğe açık olması gerekir. Bunun yanında davranışsal kamu politikalarının uzun vadeli ve başarılı bir şekilde uygulanması için deneyimli bir ekibin uzun vadeli ve sistematik çalışması gerekmektedir (Kuşseven, 2022, s. 176-177).

Davranışsal kamu politikalarının uygulama sonuçlarının başarılı olabilmesi için kamu politikalarının şeffaf, anlaşılır ve sade olması, bunun yanında hukuk devleti ilkesinin benimsenmiş olması ve demokrasinin gelişmiş olması gerekmektedir. Bunlara ek olarak politikanın uygulanacağı hedef kitlenin dini, manevi, milli özelliklerinin göz önünde bulundurularak bireylerin hassas olduğu konulara odaklanması politikaların başarısını olumlu yönde etkileyecektir.

Örneğin kaçak elektrik kullanımının doğu ve güneydoğu bölgesinde fazla olduğu bilinmekte ve bu durum kayıp kaçak bedeli olarak elektriğini yasal sözleşmelere uygun olarak kullanan diğer abonelere yansıttığı bilinmektedir.¹⁹ Yıllardır uygulanan çeşitli cezalandırma politikalarının da yeterli derecede etkili olmadığı ve bu bölgenin dini hassasiyetinin yüksek olduğu da bilinmektedir. O halde kaçak elektrik kullanan bölgelerde kaçak elektrik kullanmanın dinen haram olduğu, kaçak elektriğin başka kullanıcılara ödettilerilerek kul hakkına girildiği ve bu suçu işlemenin büyük günah olduğu vurgusunun camilerde ve okullarda sık sık yapılması, bölge halkının saygı duyduğu devlet büyüklerinin de sık sık kaçak elektrik kullanımının hem ceza kanunları açısından suç olduğu hem de günah olduğunun vurgulanmasının olumlu sonuçlar getirebileceği değerlendirilmektedir.

Fazla enerji tüketimi ile ilgili abonelere teşvik edici uygulamalar da getirilebilir. Mevcut elektrik, su, doğalgaz vb sözleşmelerde teşvik uygulamalara rastlanmamakta bundan dolayı aboneler kullanılan enerji miktarını önemsememektedir. Fakat getirilecek bir teşvik sistemi ile belli bir tüketime kadar ücret alınmaması, belli miktarı aşmayan

¹⁹ Erişim: <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/guneydoguda-6-ildeki-kacak-elektrik-kullanimina-4-ataturk-baraji-yetmiyor/519861> Erişim Tarihi: 02.12.2023

kullanıma belirlenen oranlarda indirimler yapılması, yine belirlenen oranların üzerinde kullanıma artan oranlı tarifeler uygulanarak elektrik, su, doğalgaz gibi sektörlerde ekstra fiyatlandırma yapılarak bireylerin enerji verimliliğine teşvik edilmesi sağlanabilir. Bunun yanında tüketim miktarlarının geri bildirimleri, enerji kullanım düzeyinin tüketiciler tarafından anlık takip edilebilmesi, faturalarda önceki dönem kullanım miktarları ile kıyaslanan bir görselin vurgulanmasının davranışsal dürtme politikası olarak faydalı sonuçlar verebileceği değerlendirilmektedir.

Türkiye’de davranışsal vergi politikalarının başarılı sonuçlar verebilmesi için öncelikle vergi sisteminin adaletli hale getirilmesi gereklidir. Ülkemizde tüm vergilerin yaklaşık üçte ikisinin dolaylı vergilerden oluşması, vergi istisna, indirim, muafiyet ve aflarının çok fazla olması gibi etkiler sonuç itibari ile bireylerin vergi adaleti algısını olumsuz yönde etkilemekte ve vergiye uyumu zorlaştırmaktadır. Böyle bir durumda da davranışsal vergi politikalarının başarılı olması zordur. Ayrıca, kamusal vergi politikaları oluşturulurken toplam gelirin içindeki vergi oranı dikkate alınarak politika tasarlanmalıdır. Çünkü bireylerin toplam geliri içindeki vergi oranlarının yüksek olması karar verme sürecini doğrudan etkileyebilmektedir (Diamond ve Vartiainen, 2016, s. 104).

Yine, davranışsal eğitim politikaları bakımından, eğitim hizmetinin ülkenin her yerinde aynı standartlarda sunulamaması, okul imkânlarının, altyapılarının ve öğretmenlerin verdiği hizmet kalitesinin eşit olmaması, öğrencilerin maddi imkânları arasındaki büyük farklılıklar gibi etkenler sunulabilecek davranışsal eğitim politikalarının bireyler tarafından eşit olarak algılanmasını engelleyecektir.

Sağlıklı bir bireyin yılda dört defaya kadar kan verebileceği bilinmektedir. Ancak, zaman zaman Kızılay’ın ve hastanelerin mevcut kan stoklarının da kritik seviyelere gerilediği bilinmektedir. Yılda dört defaya kadar kan verebilecek 85 milyon nüfusa sahip ülkemizde kan stokunun kritik düzeylerde seyretmesi kabul edilebilir bir durum değildir. Bunun için ülke genelinde öncelikle bir anket çalışması yapılarak kan vermektan çekinen bireylerin neden kan vermek istemediğinin tespit edilmesi gerekir. Daha sonra kan vermek istememe nedenine göre ayrı ayrı davranışsal dürtme politikalarının uygulanmasının önemli sonuçlar vereceği değerlendirilmektedir.

Davranışsal kamu politikalarının etkili olabilmesi için kamu sektörü-birey-özel sektör arasında tam işbirliğinin sağlanması politikaların etkinliğini ve başarısını etkileyecektir. Örneğin, davranışsal bir dürtme politikası sonucu kan vermeye ikna edilen bir birey için hangi sektörde çalışırsa çalışsın kan verdiği gün izinli sayılması, buna karşın

herhangi bir maddi, manevi ve sosyal hak kaybına uğramaması hatta kamusal olarak kan veren bireye vergisel teşvik mekanizmaları tasarlanması şüphesiz ki politikaların etkinliğini artıracaktır.

Ülkemizde bireylerin karar vermede sürecinde büyük çoğunlukla başkalarının kararlarından, düşüncelerinden, davranışlarından etkilendiği bilinmektedir (Düz, 2021, s. 107). Bunun yanında bireyler olumsuz davranışlarının başkaları tarafından bilinmesini de istemezler. Dolayısıyla toplum baskısından etkilenecek karar veren bir kitleye uygun davranışsal dürtme politikalarının etkin sonuçlar vermesi beklenir. Örneğin vergi kaçakçılığı yapan ve suçu işlediği yasal olarak kesin biçimde tespit edilen kişilerin kamuoyuna açıkça bildirilmesi ya da geçerli bir gerekçe olmadan fazla enerji tüketen bireylerin diğer abonelerle kıyaslanarak bu tüketim davranışının ortalama tüketime nazaran fazla olduğu ve bunun yanlış olduğu vurgulanarak caydırıcılık sağlanabilir.

Türkiye’de davranışsal kamu politikaları açısından en önemli sorun kamu kesiminin davranışsal dürtme politikalarına çeşitli siyasi saiklerle sıcak bakmamasıdır. Bunun sonucu olarak, davranışsal kamu politikalarının uygulama örnekleri birçok ülkeye kıyasla daha azdır. Aslında bu maliyetsiz, cebri olmayan, yeni iktisat politikasının sistematik olarak devlet politikası olarak önceliklendirilmesi, bireylerin ve politika uygulayıcıların bilinçlendirilmesi birçok alanda istenilen politikaların basit dürtme politikaları ile uygulanabilir olmasına imkân tanımaktadır.

Türkiye’de davranışsal iktisat açısından diğer bir sorun ise literatürün yeni yeni oluşmaya başlaması ve mevcut literatürün de birbirinin benzeri nitelikte olmasıdır. Yapılan çalışmalarda genel olarak birey baz alınmıştır. Ancak, etkin davranışsal kamu politikası uygulamaları için birey odaklı olmanın ötesinde devlet mekanizmasının birey-devlet uyumunu, sosyal refahı, piyasa düzenini artıracak bir politika olarak benimsemesi gerekmektedir.

Türkiye’de kurulan en önemli davranışsal kamu birimi Ticaret Bakanlığı bünyesindeki “*Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler*” birimi de ihracat odaklı olmanın ötesine geçememiş, İstanbul Üniversitesi bünyesinde kurulan “*Davranışsal İktisat ve Tüketici Araştırmaları Merkezi*”, Orta Doğu Teknik Üniversitesi bünyesinde kurulan Davranışsal ve Deneysel Laboratuvar Bilgi Üniversitesi bünyesinde kurulan (*BELIS, Bilgi Economics Lab of Istanbul*) birimler de literatüre fazla bir katkı sunamamıştır (Alevci, 2022, s. 59). Türkiye’de davranışsal kamu politikalarının uygulama örneklerinin artırılabilmesi için kamu destekli bağımsız bir davranışsal içgörü birimi oluşturulmalıdır.

Özetle, davranışsal kamu politikaları yeni yeni uygulanmaya başlayan bu yönden de halen gelişmekte olan bir alandır. Davranışsal iktisadın sunduğu avantajlar gerek özel sektörde gerekse de kamu sektöründe birçok alanda maliyetsiz uygulama fırsatları sunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin odaklandığı davranışsal dürtme politikalarının ülkemizde de birçok alanda istikrarlı bir şekilde uygulanmasını ve ortaya çıkacak sonuçlara göre kamusal politikaların tasarlanmasını beklemekteyiz.



KAYNAKÇA

- Akgül, F. & Yiğiter, S.L. (2021). Davranışsal Finans Yaklaşımı Çerçevesinden Bireysel Emeklilik Sistemine Yönelik Tutum ve Davranışlar. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(4), 913-930.
- Akpınar, E. N. (2022). Davranışsal İktisat Perspektifinden İş Arama Olgusu: Kuramsal Bir Analiz. *Tarih Okulu Dergisi*, 15 (61), 3708-3728.
- Aksoy, S.Z. (2015). Rejim Teorileri. *Uluslararası İlişkiler*, 12(46), 57-77.
- Aktan, C.C. (2010). Monetarizm ve Rasyonel Beklentiler Teorisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 1(2), 168-187.
- Akyıldız, H. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla “İktisadi insan”. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 29-40.
- Albayrak, Ş.G. (2022). Geleneksel İktisattan Davranışsal İktisada: Tüketici Karar ve Tercihler. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (48), 159-170.
- Alevci, M. (2022). Davranışsal İktisatta Kamu Politikaları ve Türkiye. Yüksek Lisans Tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Altun, T. (2018). Hanelerde Enerji Verimliliği: Davranışsal Müdahaleler Ve Kamu Politikaları İçin Anahtar İlkeler, *Economics, Finance and Politics*, 13(22), 91-106.
- Angner, E. & Loewenstein, G. (2007). Behavioral Economics. *Handbook Of The Philosophy Of Science: Philosophy Of Economic*, 641-690
- Argın, A. İ. (2016). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Dini İnanç ve Rasyonalite İlişkisi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Armağan, İ.Ü. (2023). Ana Akım İktisadi Düşünceden Davranışsal Yaklaşımın İnsan. *Süleyman Demirel Üniversitesi*, 14(38), 720-738.
- Arslan, A. (2022). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Ekonomi Politikası Oluşturma (Vergi Uygulamaları). Yüksek Lisans Tezi, Çag Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Anabilim Dalı, Mersin
- Avcılar, M. Y. & Canoğlu, M. & Alevli, A. (2019). Sahiplik Etkisinin Araç Paylaşımına Yönelik Tutum ve Niyet Üzerindeki Etkisinin Analizi, *Çag Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 14-35.
- Aydoğdu, E. (2021). Davranışsal İktisat Kapsamında Enerji Tüketimine Etki Eden Faktörler: Manisa İli Analizi, Yüksek Lisans Tezi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa

- Aytekin, Y. E. & Aygün, M. (2016). Finansta Yeni Bir Alan “Davranışsal Finans”, *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Dergisi*, 2, 143-156.
- Bal, Y. & Kılıç, M.E. (2022). *Çevre Duyarlılığının Oluşmasında Davranışsal Yaklaşımlar*. İksad Yayınevi, Ankara
- Bandiera, O. & Barankay, I. & Rasul, I. (2005). Social Preferences And The Response To Incentives: Evidence From Personnel Data. *Quarterly Journal Of Economics, University Of Utah*, 917-968.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Banka Kartları ve Kredi Kartları*. Karar No: 8198, Karar Tarihi: 11.01.2019
- Başbuğa, İ. (2022). Merkantilist Politikalar dan 21. Yüzyıl Ticaret Savaşlarına. *Ankara Barosu Dergisi*, 2022/4, 407-421.
- Bayrakdaroğlu, A. & Altuntaş, Y. (2015). Bankaların Kredi Kartı Kullanımını Yaygınlaştırmada Uyguladıkları Satış Geliştirme Faaliyetleri Üzerine Bir Araştırma. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(12), 41-64.
- Bazerman, M.H. (1984). The Relevance of Kahneman and Tversky's Concept of Framing to Organizational Behavior. *Journal of Management*, 10(3), 333-342.
- Berg, N. (2003). Normative Behavioral Economics. *Journal of Socio-Economics* 32, 411-427.
- Birol, Ö.H. & Gencer, A.H. (2013). Neo-Klasik İktisat ve Neo-Klasik Sentez. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 259-280.
- Büyükarıslan, E. 2023. Davranışsal İktisat Perspektifiyle Sürdürülebilir Tüketim: Yeşil Ürün İncelemesi, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 91-98.
- Chen, Y.F. (2008). Herd Behavior İn Purchasing Books Online. *Computers in Human Behavior* 24, 1977–1992.
- Davidson, S. (2018). Populism and Fiscal Illusion. *The Australian Economic Review*, 51(3), 418–425.
- Demirel, S.K. & Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(1), 1-28.
- Diamond, A. & Vorley, T. & Roberts, J. & Jones, S. (2012). *Behavioural Approaches to Understanding Student Choise*. The Higher Education Academy, University of Sheffield

- Diamond, P. & Vartiainen, H. (2016). *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*. Çev: H. Kamilçelebi, Nobel Yayınları, Yayın No: 1525, Ankara
- Dilek, S. & Keskingöz, H. (2018). Paylaşmak Güzeldir: Bir Ültimat Oyunu Uygulaması. *Business and Management Studies: An International Journal*, 6,(4), 822-834
- Doru, F. (2020). Davranışsal İktisat ve Çıpalama Üzerine Bir İnceleme. Yüksek Lisans Tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın
- Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum*, 58, 4-9.
- Düz, A. D. (2021). Davranışsal İktisat Bağlamında Bedavacılık Sorunu. Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bilecik
- Erat, V. & Savaş, D.A. (2022). Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Dürtme. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 175-206.
- Erdoğan, B.Z. & Doğan, V. (2012). Ekonomik İnsan'dan Sosyo-Ekonomik İnsan'a: Pazarlamanın İktisadi Temelleri ve Pazarlama İçin Bir Çıkarım. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 11-32.
- Eren, E. & Uysal, E. (2017). İktisatta Yeni Heterodoks Gelişmeler, *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 134-151.
- Erzen, E. (2023). Bireylerin Finansal Yatırım Kararlarının Davranışsal İktisat Bağlamında İncelenmesi: Sağlık çalışanları örneği Haliç Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Feld, L.P. & Frey, B.S. (2016). Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation. *CREMA Working Paper*, No. 2006-10, ss 1-24
- Fleming, S. M. & Thomas, C.L. & Dolan, R. (2010). Overcoming Status Quo Bias in The Human Brain. *PNAS*, 107(13), 6005-6009.
- Gigerenzer, G. & Hertwig, R. & Pachur, T. (2011). *Heuristics: The Foundations Of Adaptive Behavior. The Foundations of Adaptive Behavior*. Oxford University Press.
- Gonzalez, C. & Dana, J. & Koshino, H. & Just, M. (2005). The Framing Effect And Risky Decisions: Examining Cognitive Functions with fMRI. *Journal of Economic Psychology*, 26(1), 1-20.
- Göcekli, S.G.B. (2022). Davranışsal İktisat ve Beklenti Teorisi: Riskten Kaçınma, Kayıptan Kaçınma ve Sahiplenme Etkisi Üzerine Deneysel Bir Çalışma, Yüksek

- Lisans Tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın
- Gregory, W. (2020). Bounded Rationality: A Simon-Like Explication. *Journal of Economic Dynamics and Control, Elsevier, 18(1)*, 205-230.
- Güler, S. (2020). Örgüt Yanlısı Yaklaşımların Davranışsal İktisat Varsayımları Açısından İncelenmesi ve Bir Ölçek Geliştirme Çalışması. Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya
- Gürses, D. (2007). Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele Politikaları. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 17(1)*, 59-74.
- Gürçan, M. E. (2022). Davranışsal Maliye Yaklaşımları ile Vergi Uyumunun Artırılması. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Güven, B. (2021). Zihinsel Muhasebe: Kuramsal Bakış. *Harran Üniversitesi İİBF Dergisi 5(7)*, 249-272.
- Hamburger, H. (1973). N-person Prisoner's Dilemma. *The Journal of Mathematical Sociology, 3(1)*, 27-49
- Hansson, S.O. (1996). What Is Ceteris Paribus Preference? *Journal of Philosophical Logic, 25*, 307-332
- Hatipoğlu, Y.Z. (2012). Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak. *ICE TEA-International Conference of Economics Turkish Economic Association*,
- Hatipoğlu, Y.Z. (2021). Metodolojik Bireye Bir Eleştiri; Özgecilik Kavramı ve Ültimatim Oyunu Uygulaması. *İnsan ve Toplum, 11(3)*, 139-175.
- Hetzel, R. L. Çev. Çetin, Ü. (2012). Milton Friedman'ın İktisat Bilimine Katkıları. *Liberal Düşünce, 17(65)*, 29-56.
- İnci, T. & Gövdere, B. (2020). Davranışsal Ekonomide Eğitim ve Bazı Davranışsal Yanılgı Kalıplarının Eğitim Üzerindeki Etkiler. *Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Uygulamalı Sosyal Bilimler ve Güzel Sanatlar Dergisi (SOSGÜZ), 2(4)*, 1-14.
- Kamber, S.C. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 7(1)*, 168-199.
- Kamilçelebi, H. (2012). Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda-Mutluluk İlişkisi. *Ekonomi Bilimleri Enstitüsü, 4()2*, 55-65.
- Kamilçelebi, H. (2019). Davranışsal İktisat. *IJOPEC Publication*. First Edition, December 2019, *IJOPEC Publication No: 2019/20*

- Kanlıoğlu, B. (2019). İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat. *Journal of International Banking, Economy and Management Studies*, 2(1), 103-116.
- Karaca, Ö. (2017). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Bireylerin Tüketim Davranış Eğilimleri: Kamu Çalışanları Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep
- Karadeniz, B. (2022). Davranışsal İktisat Açısından Kuşaklararası Tüketici Tercihlerinde Sosyal Medyanın Etkisi. Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya
- Karagöl, V. (2020). COVID-19 Salgını İle Mücadelede Davranışsal İktisadın Rolü. *Düzce İktisat Dergisi*, 1(1), 1-10
- Kartal, G. (2016). Homo-Economicusa Karşı “Homo-Islamicus. *1 St International Social Sciences And Muslim Congress: “Hegemony-Counter Hegemony”*, Konya
- Kaya, F. & Özçim, H. (2019). Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik ve İslam İktisadı İlişkisi. *Toros Üniversitesi İİBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 1-22.
- Kesici, H. (2010). Adam Smith ve Ahlak Teorisi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 58, 89-97.
- Kılıç, E. (2020). Kamu Politikalarında Davranışsal İktisadın Önemi: Dünya ve Türkiye’den Uygulama Örnekleri. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 4(1), 237-262.
- Kırlıoğlu, H. & Ülkü, S. (2012). Muhasebenin Sosyal Sorumluluk Kavramı Bağlamında Ekonomik Adam (İktisadi insan) Modeline Bir Bakış. *Muhasebe ve Denetime Bakış, Nisan-2012*, ss 25-33.
- Kitapçı, İ. (2016). Bilişsel Psikolojinin Vergi Uyumuna Etkisi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(611), 57-69.
- Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 85-102.
- Kocakaplan, S.C. (2016). Homoekonomikus’un Gerçekliğini Sorgulamak: Türk Atasözlerinde İnsan Manzaraları. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12, (2), 2016
- Koç, E. (2018). Cinsiyetin Satın Alma Kararları Üzerindeki Etkisinin Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi. Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Van
- Konak, F. & Özkahveci, E. (2022). "Dunning Kruger Effect" Teorisinin Piyasa Bilinirliği. *ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 32013-2034

- Konak, F. & Özkahveci, E. (2023). Finansal Piyasalarda Davranışsal Yanılgılar: Aşırı Güven Eğilimi ve Dunning Kruger Etkisi. *Davranışsal Finasta Güncel Yaklaşımlar*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Şubat-2023, ss 95-119
- Kömürcü, Y.N. (2022). Davranışsal İktisat Perspektifinden Mükellef Davranışlarının İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara
- Kurtulmuş, N. (1989). İki Farklı İnsan Modelinin Analizi: Ekonomik İnsan- Davranışçı İnsan. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 47(1-4), 167-187.
- Kurt, S.D. & Tanyeri, M. (2013). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 12, Temmuz 2013, 21-46.
- Kuşseven, A. (2022). Kamu Politikalarında Dürtme Yaklaşımı ve Yapay Zekânın Kullanımı. *Kaytek Dergisi*, 1, 59-77.
- Kutval, Y. (2017). İslam İktisadi Düşünce, Ticaret ve Finansman Yöntemlerinin Tarihsel Gelişimi. *Medeniyet ve Toplum*, Güz 2017, 1(2), 149-162,
- Küçükaksoy, İ. & Ercan, E. (2015). Keynesyen Görüş ile Monetarist Görüşün Yöntem Farklılıkları Üzerine Bir İnceleme: 1929 Krizi Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 45, 57-72.
- Küçüksucu, M. & Konya, S. & Karaçor, Z. (2017). Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan. *2nd International Congress on Political, Economic and Social Studies ICPESS, 19-22 May 2017*, ss 253-283
- Lavecchia, A. & Liu, H. & Oreopoulos, P. (2016). Behavioral Economics of Education: Progress and Possibilities, *Handbook of the Economics of Education*, 5, 2016, 1-74.
- Lila, N. (2020). Neoklasik İktisat Teorisi. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2020/2, 242-248.
- Margo, C. E. (1999). The Placebo Effect. *Survey of Ophthalmology*, 44 (1), 31–44.
- Mcevoy, D.M. (2016). Loss Aversion and Student Achievement. *Economics Bulletin*, 36 (3), 1762-1770.
- Medetoğlu, B. & Saldanlı, A. (2019). Sürü Davranışının Hisse Senedi Fiyat Hareketliliğine Etkisi: BİST 100 Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(2), 1191-1204.
- Neyse, L. (2011). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

- Nicolau, J.L. & Mellinas, J.P. & Fuentes, E.M. (2020). The Halo Effect: A Longitudinal Approach. *Annals of Tourism Research*, 83, 1-10.
- Nisbett, R.E. & Wilson, T.D. (1977). The Halo Effect: Evidence for Unconscious Alteration of Judgments. *Journal of Feisonality and Social Psychology*, 35(4), 250-256
- Ocak, H. (2011). Bir Ahlak Felsefesi Problemi Olarak Erdem Kavramına Yüklene Anlamın İlkçağ'dan Ortaçağ'a Evrimi. *FLSF (Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi)*, 2011 Bahar, 11, 79-101
- Önge, H. (2023). Davranışsal İktisat ve Covid-19 Pandemi Sürecinde Tüketici Davranışlarındaki Değişiklikler: Türkiye Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir
- Özcan, T. (2006). İktisadi insan Hakikat ve Değer. *Eskiye Dergisi*, 2, 15-26.
- Özdemir, M.E. (2018). İradî İşsizlik Teorisi. *Sakarya Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Seçme Yazılar-2*, Sakarya, 113-153.
- Özsoy, S. (2014). Kütleçekimi ve Görünmeyen El Üzerine Bir Değerlendirme. *Kaygı Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Felsefe Dergisi*, 22, 75-90.
- Page, K.M. & Nowak, M.A. & Sigmund, K. (2000). The Spatial Ultimatum Game. *Proc. R. Soc. Lond. B* (2000) 267, 2177-2182.
- Roese, N. & Vohs, K.D. (2012). Hindsight Bias. *Perspectives on Psychological Science* 7(5), 411–426.
- Saltoğlu, N. (2010). Robinson Crusoe: Defoe's Deceptive Legend Of Capitalism. A Thesis Submitted To The Graduate School Social Sciences Of Çankaya University. Ankara
- Seçilmiş, E. (2019). Davranışsal İktisat Koca Bir Yalandan mı İbare? *İktisat ve Toplum*, 107, 13-20.
- Seçilmiş, E. & Didinmez, İ. (2016). Vergi Reformlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği. *BİLİG*, 77, 203-230.
- Serim, H. & Arıkan, G. (2021). Sağlık Hizmetlerinde Davranışsal İktisat Yaklaşımı: Türkiye'deki Sağlık Sistemi İçin Öneriler. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 12(32), 1352-1375.
- Serim, H. & Küçükşenel, S. (2020). Davranışsal İktisat ve Dürtme: Sağlık Politikaları Özelinde Bir İnceleme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38(3), 531 – 559.

- Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics* 69(1), (Feb. 1955), 99-118.
- Simon, H. (1990). Bounded Rationality. *Utility and Probability*, 15–18.
- Simonsen, J. (1994). *Administrative Behavior: How Organizations Can Be Understood In Terms Of Decision Processes*. Computer Science, Roskilde University, Spring.
- Smith, A. (2006). The Wealth Of Nations. Çev. Haldun Derin, *Milletlerin Zenginliği*, Türkiye İş Bankası Yayınları, Yayın No: 1086
- Soofi, M. & Najafi, F. & Matin, B.K. (2020). Using Insights From Behavioral Economics to Mitigate the Spread of COVID-19. *Applied Health Economics and Health Policy* (2020) 18, 345–350
- Sungur, O. (2016). Türkiye’de Yatırım Kararlarının Rasyonellik Değerlendirmesi: Davranışsal İktisat Bağlamında Nitel Bir Analiz. Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Sunstein, S.R. (2014). Nudging: A Very Short Guide. *Harvard Library, Consumer Pol’y*, 583, 1-7.
- Szalanski, Christensen & William, C.F. (1991). The Hindsight Bias: A Meta Analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 48(1), 147-168.
- Şahin, E. & Çetin, D. (2022). İktisadi Karar Alma Süreçlerinde Yeni Bir Aktör: Homo Neuroeconomicus. *Politik Ekonomik Kuram*, 6(1), 35-58.
- Şahin, G. (2021). Çerçeveleme Etkisi: Asya Hastalığı Probleminin Gerçeğe Dönüşü Covid 19 Problemi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(3), 734-741.
- Şahin, M. & Tülücü, N.S. (2023). Sağlık Hizmetlerini İyileştirmede Alternatif Bir Yaklaşım: Dürtme. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 26(1), 255-278.
- Şen, C.F. (2019). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Otomobil Satın Alma Davranışları: Kamu Çalışanları Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Ordu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ordu
- Şener, U. (2018). Beklenen Fayda Yaklaşımı ve Bu Yaklaşımın Sistemik İhlalleri. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, 27, 37-68
- Şeniğne, B. (2011). Rasyonelite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: “Nöroiktisat”. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Şentürk, F. & Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi

- Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42), 127-139
- Şentürk, G. (2020). Plastik Poşet Ücretinin Tüketici Davranışlarına Etkisinin Davranışsal İktisat Bağlamında Değerlendirilmesi. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şimşek, H. (2018). Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi. *IJOPEC Publication* No: 2018/38, First Edition, November 2018
- Tabur, P. 2022. Kamu Politikalarında Davranışsal İktisat Yaklaşımı: Gaziantep Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep
- Tak, A.G. (2020). Davranışsal İktisat Perspektifinden Türkiye'de Vergi Ahlakının Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir
- Tekin, A. & Gürçam, Ö.S. (2019). Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumlu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(5) 65-76.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans – Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies* 2/4, 75-107
- Tekin, G.B. (2022). Davranışsal İktisat Eğitimi İktisadi Rasyonalite Üzerine Etkisi. Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Thaler, R.H. & Sunstein, S.R. (2009). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, And Happiness*. Penguin Books, New York
- Thaler, R.H. (1988). Anomalies The Ultimatum Game. *Journal of Economic Perspectives* 2(4), Fall 1988, 195–206
- Thaler, R.H. (1998). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making J. Behav. Dec. Making*, 12, 183–206
- Thaler, R.H. (2000). From İktisadi insan to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives* 14(1), Winter 2000, 133–141
- Thaler, Richard T. & Sunstein, Cass R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, And Happiness*. Yale University Press. New Heaven-London

- Toigonbaeva, D. & Eser, R. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2011 Nisan Sayısı, 6(1), 287-321
- Tomanbay, M. (2019). İktisadi Düşüncenin Gelişimi ve İktisat Okulları. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 8(15), 31-44
- Tomer, J.F. (2007). What is behavioral economics? *The Journal of Socio-Economics*, 36, 463-479
- Tozlu, A. (2016). Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbert Simon Hegemonyası. *Sayıştay Dergisi*, 102, 27-45
- Urbina, D.A. & Villaverde, A.R. (2019). A Critical Review of İktisadi insan from Five Approaches. *The American Journal of Economics and Sociology*, (78), 63-93
- Vlaev, I. & King, D. & Darzi, A. & Dolan, P. (2019). Changing Health Behaviors Using Financial İncentives: A Review From Behavioral Economics. *Public Health*, 19:1059, 3-9
- World Bank. (2015). Mind, Society and Behavior. *World Development Report*, 2015, Washington
- Yağcı, E. (2022). Dünyada Pandeminin Etkileri ve Davranışsal Finans Kapsamındaki Değişiklikler. *Sakarya İktisat Dergisi*, 11(2), 182-205
- Yaşa, A.T. (2022). Kamu Sektöründe Blokszincir Teknolojisi Kullanımı: Türkiye’de Mevcut Durum Analizi. *Journal of Yasar University*, 17/66, 615-633
- Yaşar, S. & Taşar, M.O. (2019). Kavramsal Olarak Yoksulluk ve Türkiye’de Yoksullukla Mücadele Politikalarının Etkileri. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19(38), 118-145
- Yaşar, Ş. & Şen, İ.K. (2020). Robinson Muhasebesi Ve İktisadi insan. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, Özel Sayı 2020; 22*, 214-227
- Yayar, R. & Karaca, Ö.K. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Kamu Çalışanlarının Tüketim Davranış Eğilimleri. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 19(1), 1-29
- Yazar, B. (2018). Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutlulukla İlgili Kararları Uygulamak. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (2), Ekim 2018, 187-190
- Yeşildağ, İ. (2022). Sınırlı Rasyonellik Bağlamında İktisadi Bilgi ve Influencer Takibi. *Meriç Uluslararası Sosyal ve Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 6(16), 144-155
- Yılmaz, B. (2015). Davranışsal İktisat Perspektifinden Enerji ve Çevre Sorunlarının Değerlendirilmesi. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

- Yılmaz, V. & Canbazer, C. (2020). Kamu Politikalarına Davranışsal Yaklaşım ve Türkiye'ye Yansımaları. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 31(4), 1827-1854
- Yiğit, G. & Yiğit, M. (2019). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sınırlı Rasyonalite: Tüketici Tercihlerinde Algı Yanılgısı Üzerine Bir Deney. *AVRASYA Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(16), 19-34
- Zengi, C. A. (2022). Davranışsal İktisat Bağlamında, Demografik Farklılıkların Tüketici Davranışlarına Etkisi: Aydın İlinde Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın

İnternet Kaynakları

- AA, Erişim: <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/guneydoguda-6-ildeki-kacak-elektrik-kullanimina-4-ataturk-baraji-yetmiyor/519861> “Güneydoğu'da 6 ildeki kaçak elektrik kullanımına 4 Atatürk Barajı yetmiyor”, Erişim Tarihi: 02.12.2023).
- CK Boğaziçi. *Verimlilik Önerileri*. Erişim: <https://www.ckbogazici.com.tr/tr/enerji-okuryazarligi/verimlilik-onerileri> Erişim Tarihi: 09.09.2023
- Diyanet İşleri Başkanlığı. *İslam'da Ticaret Ahlakı*. Erişim: <https://www.diyanet.gov.tr/tr-TR/Kisi/Baskan/11338/cuma-hutbesi-islamda-ticaret-ahlaki> Erişim Tarihi: 27.08.2023
- Eğilmez, M. (2016). *Kapitalizmin Sihirli Büyüme Öyküsü*. Kendime Yazılar, Erişim: <https://www.mahfiegilmez.com/2016/02/kapitalizmin-sihirli-buyume-oykusu.html> Erişim Tarihi: 29.08.2023
- Eğilmez, M. (2016). *Tüketim Fonksiyonu ve Türkiye*. Erişim: <https://www.mahfiegilmez.com/2016/08/tuketim-fonksiyonu-ve-turkiye.html#:~:text=GSYH'daki%20her%2010%20milyar,ortalama%20t%C3%BCketim%20e%C4%9Filimi%20ad%C4%B1%20verilmektedir>. Erişim Tarihi: 29.08.2023
- Ekonomi Bakanlığı. (2018). *Kamu Politikası Tasarımında Davranışsal Yaklaşım: Senin Kararın mı?* Erişim: <https://ticaret.gov.tr/kurumsal-haberler/senin-kararin-mi> Erişim Tarihi: 01.01.2023
- Emeklilik Gözetim Merkezi. *Otomatik Katılım Sistemi*. Erişim: <https://www.egm.org.tr/> Erişim Tarihi: 26.01.2024
- Garanti BBVA Emeklilik. *Emeklilik Yatırım Fonlarımız*, Erişim: <https://www.garantibbvaemeklilik.com.tr/bireysel-emeklilik-yatirim->

fonlarımız?gbraid=0AAAAAD8sykADxQdokdsO6ED6qDhuVxT9F&gclid=EA
IaIQobChMIh5LG1bHVgQMVzC8GAB0qOwYeEAAAYASAAEgKq-PD_BwE
Erişim Tarihi: 01.10.2023)

Gazeteduvar. *Tiryakinin paketle imtihanı: O fotoğraf olmasın* Erişim:
[https://www.gazeteduvar.com.tr/saglik/2020/02/11/tiryakinin-paketle-imtihani-](https://www.gazeteduvar.com.tr/saglik/2020/02/11/tiryakinin-paketle-imtihani-o-fotograf-olmasin)
[o-fotograf-olmasin](https://www.gazeteduvar.com.tr/saglik/2020/02/11/tiryakinin-paketle-imtihani-o-fotograf-olmasin) Erişim Tarihi: 16.09.2023

Gelir İdaresi Başkanlığı. *Mükellef Hakları*. Erişim: [https://www.gib.gov.tr/mukellef-](https://www.gib.gov.tr/mukellef-haklari)
[haklari](https://www.gib.gov.tr/mukellef-haklari) Erişim Tarihi: 27.07.2023

Habertürk. *Maliye Bakanlığı Vergi Yüzsüzleri Listesini Açıkladı*. Erişim:
[https://www.haberturk.com/maliye-bakanligi-vergi-yuzsuzleri-listesini-acikladi-](https://www.haberturk.com/maliye-bakanligi-vergi-yuzsuzleri-listesini-acikladi-1629969-ekonomi)
[1629969-ekonomi](https://www.haberturk.com/maliye-bakanligi-vergi-yuzsuzleri-listesini-acikladi-1629969-ekonomi) Erişim Tarihi: 27.07.2023

İşKUR. *Devam Eden Projeler*. Erişim: [https://www.iskur.gov.tr/kurumsal-](https://www.iskur.gov.tr/kurumsal-bilgi/uluslararasi-iliskiler-ve-projeler/projeler/)
[bilgi/uluslararasi-iliskiler-ve-projeler/projeler/](https://www.iskur.gov.tr/kurumsal-bilgi/uluslararasi-iliskiler-ve-projeler/projeler/) Erişim Tarihi: 27.08.2023

Kızılay. (2023). *Ulusal Kan Stokları Her Gün Biraz Daha Yükseliyor*. Erişim:
<https://www.kizilay.org.tr/Haber/HaberDetay/7307#:~:text=Kan%20Bankac%C4%B1%C4%B1%C4%9F%C4%B1%20ve%20Transf%C3%BCzyon%20T%C4%B1bb%C4%B1n%C4%B1n,000%20%C3%BCnite%20kan%20ba%C4%9F%C4%B1%C5%9F%C4%B1%20almak>. Erişim Tarihi: 17.09.2023

KOSGEB. *Girişimcilik Destek Programı*. Erişim:
[https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-](https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi)
[programi](https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi) Erişim Tarihi: 27.08.2023

Kredi ve Kurtlar Kurumu. *Sıkça Sorulan Sorular (Yurt & Kredi)*. Erişim:
[https://kygm.gsb.gov.tr/Sayfalar/2446/3200/sikca-sorulan-sorular-kredi-](https://kygm.gsb.gov.tr/Sayfalar/2446/3200/sikca-sorulan-sorular-kredi-burs.aspx)
[burs.aspx](https://kygm.gsb.gov.tr/Sayfalar/2446/3200/sikca-sorulan-sorular-kredi-burs.aspx) Erişim Tarihi: 27.08.2023

Mucuk, İ. (1975). *Adam Smith'in Dar Anlamda Ekonomik Olmaktan Çok Sosyal Bütünleşme Teorisinin Temel Varsayımları Üzerine Not*. ss 167-180, Erişim:
<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/8640> Erişim Tarihi: 22.01.2023

NOBEL PRİZE. *Richard H. Thaler Facts*. Erişim:
<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/facts/> Erişim
Tarihi: 08.01.2023

NOBEL PRİZE. *Esther Duflo Facts*, Erişim:
<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2019/duflo/facts/> Erişim
Tarihi: 25.11.2023

- Sağlık Bakanlığı, *Sağlık Çalışanları İçin Beslenme ve Fiziksel Aktivite Kontrol Listesi*, Erişim: <https://hsgmdestek.saglik.gov.tr/depo/birimler/saglikli-beslenme-hareketli-hayat-db/Obezite/brosurler/beslenme-brosuru.pdf> Erişim Tarihi: 27.08.2023
- Sağlık Bakanlığı. (2003). *Sağlıkta Dönüşüm*. Aralık-2003. Erişim: <https://www.saglik.gov.tr/TR,11415/saglikta-donusum-programi.html> Erişim Tarihi: 25.06.2023
- Sağlık Bakanlığı. *Sağlık Bakanlığı Obezite Yetişkin Kamu Spotu*. Erişim: <https://sggm.saglik.gov.tr/TR,4292/saglik-bakanligi-obezite-yetiskin-kamu-spotu.html> Erişim Tarihi: 16.09.2023
- Ticaret Bakanlığı, *1. Ulusal Davranışsal Kamu Politikaları Konferansı*, Erişim: <https://ticaret.gov.tr/haberler/1-ulusal-davranissal-kamu-politikalari-konferansi> Erişim Tarihi: 19.08.2023
- Ticaret Bakanlığı. *Kolay Destek*. Erişim: <https://kolaydestek.gov.tr/> Erişim Tarihi: 20.08.2023
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi. *Başkanın Mesajı*. Erişim: <https://cbddo.gov.tr/baskanin-mesaji/> Erişim Tarihi: 25.08.2023
- WHO. *Coronavirus (COVID-19) Dashboard*. Erişim: <https://covid19.who.int/> Erişim Tarihi: 17.09.2023
- World Bank. *Behavioral Economics And Social Justice: A Perspective From Poverty And Equity*. 20 July 2016, Erişim: <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/behavioral-economics-and-social-justice-perspective-poverty-and-equity> Erişim Tarihi: 27.08.2023