

**T.C.**  
**İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



**EVLİ İNSANLARIN İŞ HAYATININ  
DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA  
İNCELENMESİ: BİR LİTERATÜR ÇALIŞMASI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**DANIŞMAN**

**HAZIRLAYAN**

**Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Ercan KILIÇ Zeynep YILDIRIM**

**MALATYA-2023**

**T.C.**  
**İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**EVLİ İNSANLARIN İŞ HAYATININ DAVRANIŞSAL İKTİSAT  
BAĞLAMINDA İNCELENMESİ: BİR LİTERATÜR ÇALIŞMASI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Zeynep YILDIRIM**

**DANIŞMAN**

**Dr. Mustafa Ercan KILIÇ**

**MALATYA-2023**

## ONUR SÖZÜ

Dr. Mustafa Ercan KILIÇ danışmanlığında yüksek lisans tezi olarak hazırladığım “ Evli İnsanların İş Hayatının Davranışsal İktisat Bağlamında İncelenmesi: Bir Literatür Çalışması” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın tarafımda yazıldığını ve yaralandığım bütün yapıtların hem metin içinde hem de kaynakçada yöntemine uygun biçimde gösterilenlerden oluştuğunu belirtir, bunu onurumla doğrularım.

**Zeynep YILDIRIM**

**MALATYA 2023**

## ÖNSÖZ

“Evli İnsanların İş Hayatının Davranışsal İktisat Bağlamında İncelenmesi: Bir Literatür Çalışması” adlı çalışma, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programında Dr. Mustafa Ercan KILIÇ danışmanlığında hazırlanmış bir yüksek lisans tezidir. Bu çalışma, Türkiye’de bulunan evli çiftlerin iş hayatını ele alan, davranışsal iktisat bağlamında inceleyen bir araştırmadır.

Yüksek lisans tez çalışma sürecinde olumlu bakış açısıyla beni cesaretlendiren, çalışmama farklı açılardan bakmamı sağlayan, planlamasında, yürütülmesinde ve araştırılmasında, deneyimlerini ve önerilerini esirgemeyen, öğrencisi olmaktan her zaman gurur duyacağım danışman hocam Dr. Mustafa Ercan KILIÇ’ a teşekkür ederim. Ayrıca başarı basamaklarını kolaylıkla çıkmamda bana madden ve manen destek veren, benim için her türlü fedakarlığa göğüs gelen kıymetli ablam Yadigar YILDIRIM’ a, değerli eşine, yeğenlerim Adem ve Elif’e, Önlisans-Lisans ve Lisansüstü öğrenimim sürecinde ve sonrasında bana destek olan hocalarıma, her daim yanımda olan arkadaşım ve dostlarıma teşekkürü borç bilirim.

Bu tez çalışması; 06.02.2023 günü Kahramanmaraş’ta meydana gelen ve 11 ili etkileyen depremde hayatını kaybedenlere ithaf edilmiştir.

## ÖZET

Teknolojinin hızlı gelişimi, beraberinde ekonomide yeni ekolleri meydana getirmiş ve yeni ekollerden biri olan davranışsal iktisat da iktisat bilimine önemli katkı sağlamıştır. Davranışsal iktisat ekolü, bireyin psikolojisinin, rasyonel karar verme aşamasında oldukça etkili olduğunu iddia etmektedir. Bu iddianın ön kabulü, sürekli değişim gösteren ve kararsız bir yapıya sahip olan birey psikolojisinin, irrasyonel davranışa meyilli olmasıdır. Bu çalışmanın da araştırma konusu, davranışsal iktisat perspektifinden evli kişilerin iş hayatıdır. Ancak bu araştırma, bizzat saha üzerinde olmayıp önceki çalışmalar üzerinden yapılmıştır. Literatür çalışmalarına bakıldığında çiftlerin, iş hayatında aktif olmalarının evlilik ilişkisinde pozitif ve negatif etkiler meydana getirdiği bulgularına rastlanmıştır. Bu bağlamda Türkiye ve yurt dışında yapılmış bazı çalışmalar incelenmiş ve bunların davranışsal iktisat kavramı üzerinden değerlendirilmesi yapılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Evlilik, İş Hayatı, Çalışma, Ekonomi, Yeni Ekoller, Davranışsal İktisat, Dürtme, Sınırlı Rasyonellik

## ABSTRACT

The rapid development of technology has brought about new schools of economics along with it, and behavioral economics, one of the new schools, has also made an important contribution to the science of economics. The behavioral economics school claims that the psychology of the individual is very effective in the rational decision-making stage. The preliminary acceptance of this claim is that individual psychology, which is constantly changing and has an unstable structure, is prone to irrational behavior. The research topic of this study is the business life of married people from the behavioral economics perspective. However, this research was not conducted on the field itself, but on previous studies. When we look at the literature studies, it has been found that couples being active in business life have positive and negative effects on the marital relationship. In this context, some studies conducted in Turkey and abroad were examined and their evaluation was made through the concept of behavioral economics.

**Keywords:** Marriage, Business Life, Study, Economics, New Schools, Behavioral Economics, Nudging, Limited Rationality

## İÇİNDEKİLER

|                          |      |
|--------------------------|------|
| ONUR SÖZÜ .....          | iii  |
| ÖNSÖZ .....              | iv   |
| ÖZET .....               | v    |
| ABSTRACT.....            | vi   |
| İÇİNDEKİLER .....        | vii  |
| TABLolar LİSTESİ .....   | xi   |
| GRAFİK LİSTESİ.....      | xii  |
| ŞEKİLLER LİSTESİ .....   | xiii |
| KISALTMALAR LİSTESİ..... | xiv  |
| GİRİŞ .....              | 1    |

### 1. EVLİLİK VE İŞ HAYATI

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 1.1. Evlilik Olgusu .....                                      | 3  |
| 1.1.1. Haklar ve Yükümlülükler.....                            | 4  |
| 1.1.2. Birliğin Temsili .....                                  | 5  |
| 1.1.3. Eşlerin Meslek ve İşi.....                              | 5  |
| 1.1.4. Eşlerin Hukuki İşlemleri.....                           | 5  |
| 1.1.5. Birliğin Korunması.....                                 | 5  |
| 1.2. Tarihsel Süreçte Evlilik .....                            | 6  |
| 1.2.1.Geniş Aile .....                                         | 7  |
| 1.2.2.Dar Aile.....                                            | 8  |
| 1.2.3.Çekirdek Aile .....                                      | 8  |
| 1.3. Türkiye’de Evlilikle İlgili Güncel Veriler .....          | 8  |
| 1.4. Evli İnsanların İş Hayatında Sahip Olduğu Avantajlar..... | 10 |

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| 1.4.1. Aile Şirketleri .....                              | 10 |
| 1.4.1.1.Kurucular Aşaması.....                            | 12 |
| 1.4.1.2.Kardeş Ortaklığı Aşaması.....                     | 12 |
| 1.4.1.3.Kuzen Konfederasyon Aşaması .....                 | 12 |
| 1.4.2. Kamu Yardımları .....                              | 14 |
| 1.4.2.1.Çeyiz Yardımı .....                               | 14 |
| 1.4.2.2.Konut Alım Yardımı.....                           | 15 |
| 1.4.2.3.Doğum Yardımı.....                                | 16 |
| 1.4.2.3.1.İş Görmezlik Ödeneği.....                       | 16 |
| 1.4.2.3.2.Doğum Yardım Ödeneği .....                      | 16 |
| 1.4.2.3.3.Emzirme Ödeneği .....                           | 17 |
| 1.4.2.4.Aile yardımı .....                                | 17 |
| 1.4.2.5.Kreş yardımı.....                                 | 18 |
| 1.4.2.6.İstihdam yardımı.....                             | 18 |
| 1.4.3. Evli İnsanların İş Hayatındaki Dezavantajları..... | 18 |
| 1.4.3.1.İmmobilite.....                                   | 19 |
| 1.4.3.2.Ek Mesai Saatleri .....                           | 19 |
| 1.4.3.3.Aile İçi Huzursuzluğun Verimliliği Düşürmesi..... | 19 |

## **2. İKTİSATTA YENİ EKOLLER VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT**

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| 2.1. İktisatta Yeni Ekoller.....  | 21 |
| 2.1.1. Yeni Kurumsal İktisat..... | 21 |
| 2.1.1.1.Firma Teorisi.....        | 24 |
| 2.1.1.2.Sözleşme Teorisi.....     | 24 |
| 2.1.1.3.Mülkiyet Hakları.....     | 24 |

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 2.1.2. Deneysel İktisat.....                                   | 25 |
| 2.1.3. Yeşil Ekonomi .....                                     | 26 |
| 2.1.4. Post-Otistik Ekonomi .....                              | 27 |
| 2.1.4.1.Çoğulculuk.....                                        | 29 |
| 2.1.4.2.Matematiğin Aşırı Kullanımı.....                       | 29 |
| 2.1.4.3.İktisatta Gerçekçilik Sorunu.....                      | 30 |
| 2.2. Davranışsal İktisat .....                                 | 30 |
| 2.2.1.Bilişsel Önyargılar .....                                | 31 |
| 2.2.2. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişim Süreci .....     | 32 |
| 2.2.3. Davranışsal İktisadın Bazı Temel Kavramları .....       | 34 |
| 2.2.3.1.Sınırlı Rasyonellik.....                               | 34 |
| 2.2.3.2.Beklenti Teorisi .....                                 | 35 |
| 2.2.3.3.Yansıma (Refleksiyon).....                             | 36 |
| 2.2.3.4.İzolasyon Etkisi .....                                 | 36 |
| 2.2.3.5.Üçüncü Nesil Kuramı .....                              | 37 |
| 2.2.3.6.İkili Sistem Teorisi.....                              | 37 |
| 2.2.3.7.Dürtme .....                                           | 39 |
| 2.2.3.8.Çıpa (Demirleme ) Etkisi.....                          | 41 |
| 2.2.4. Davranışsal İktisadın Analiz Yöntemleri .....           | 42 |
| 2.2.4.1.Varsayımsal Seçimler .....                             | 42 |
| 2.2.4.2.Gerçek Sonuçlarla Deneyler .....                       | 42 |
| 2.2.4.3.Alan Çalışmaları .....                                 | 43 |
| 2.2.4.4. Süreç Ölçümleri .....                                 | 43 |
| 2.2.5. Nobel Ekonomi Ödülü Almış Davranışsal İktisatçılar..... | 43 |

### **3. ARAŞTIRMA BÖLÜMÜ**

|                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı .....</b>                    | <b>46</b> |
| <b>3.2. Araştırmanın Yöntemi.....</b>                              | <b>46</b> |
| <b>3.3. Araştırma Konusu ile İlgili Literatür Çalışmaları.....</b> | <b>47</b> |
| <b>3.3.1. Türkiye’de Yapılmış Çalışmalar .....</b>                 | <b>47</b> |
| <b>3.3.2. Yurt dışında Yapılmış Çalışmalar .....</b>               | <b>53</b> |
| <b>3.4. Değerlendirme .....</b>                                    | <b>63</b> |
| <b>SONUÇ .....</b>                                                 | <b>65</b> |
| <b>KAYNAKÇA.....</b>                                               | <b>67</b> |

## TABLÖLAR LİSTESİ

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tablo1.1.</b> Dünyadaki bazı ülkelerin aile şirket oranları ..... | 13 |
| <b>Tablo 1.2.</b> Aile şirketinin devamlılık süreci .....            | 13 |
| <b>Tablo 2.1.</b> Deneyisel iktisadın sağladığı avantajları .....    | 26 |
| <b>Tablo 2.2.</b> Yeşil ekonominin amaçları .....                    | 27 |
| <b>Tablo 2.3.</b> Sistem-1'in başlıca özellikleri .....              | 37 |
| <b>Tablo 2.4.</b> Sistem-2'in başlıca özellikleri .....              | 38 |



## GRAFİK LİSTESİ

|                                            |   |
|--------------------------------------------|---|
| <b>Grafik 1.1.</b> Kaba evlenme hızı ..... | 9 |
| <b>Grafik 1.2.</b> Kaba boşanma hızı ..... | 9 |



## ŞEKİLLER LİSTESİ

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Şekil 1.1. Evliliğin genel yükümlülükleri.....                               | 4  |
| Şekil 1.2. Geçmişten günümüze aile modelleri .....                           | 7  |
| Şekil 1.3. Aile şirketlerinin birleşme nedenleri .....                       | 11 |
| Şekil 1.4. Aile şirketlerinin avantaj ve dezavantajları .....                | 11 |
| Şekil 1.5. Aile şirketlerinin büyüme aşamaları.....                          | 12 |
| Şekil 1.6. Evlilere kişilere verilen genel kamu yardımlar .....              | 14 |
| Şekil 1.7. Evli insanların iş hayatındaki dezavantajları.....                | 19 |
| Şekil 2.1. İktisatta yeni ekoller .....                                      | 21 |
| Şekil 2.2. Eski ve yeni kurumsal iktisatçılar .....                          | 22 |
| Şekil 2.3. Yeni kurumsal iktisadın temel noktaları .....                     | 24 |
| Şekil 2.4. Deneysel iktisadın inceleme alanları .....                        | 25 |
| Şekil 2.5. Post-Otistik ekonominin özellikleri.....                          | 28 |
| Şekil 2.6. Post-Otistik hareketlerinin Neo-Klasik iktisada eleştirileri..... | 28 |
| Şekil 2.7. Davranışsal iktisadın bazı temel kavramları .....                 | 34 |
| Şekil 2.8. Beklenti teorisi aksiyomları.....                                 | 36 |
| Şekil 2.9. İkili sistemin ayrışan temel noktaları .....                      | 39 |
| Şekil 2.10. Dürtme politikaları ilkeleri .....                               | 40 |
| Şekil 2.11. Davranışsal iktisat alanında kullanılan analiz yöntemleri .....  | 42 |

## KISALTMALAR LİSTESİ

|                     |                                                       |
|---------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>AEGÖ</b>         | :Aile Ekonomik Güçlük Ölçeği                          |
| <b>AİMSAD</b>       | :Ağaç İşleme Makine Yan Sanayi ve İş Adamları Derneği |
| <b>ASHB</b>         | :Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı                   |
| <b>ASPB</b>         | :Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı                 |
| <b>AYM</b>          | : Anayasa Mahkemesi                                   |
| <b>CHICAGOBOOTH</b> | :Chicago Üniversitesi İşletme Fakültesi               |
| <b>EKÖ</b>          | : Evlilik Kalitesi Ölçeği                             |
| <b>GSMH</b>         | : Gayri Safı Milli Hasıla                             |
| <b>GSYİH</b>        | : Gayri safı Yurtiçi Hasıla                           |
| <b>HBK</b>          | : Halkbank Kobi                                       |
| <b>IFC</b>          | : Uluslararası Finans Kurumu                          |
| <b>İNDİANA</b>      | : İndiana Üniversitesi Bloomington                    |
| <b>OECD</b>         | : Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü               |
| <b>SGK</b>          | : Sosyal Güvenlik Kurumu                              |
| <b>SPSS</b>         | : İstatistiksel Analiz Bilgisayar Programı            |
| <b>SYD</b>          | : Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları           |
| <b>SYDM</b>         | : Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Müdürlüğü           |
| <b>TÜİK</b>         | : Türkiye İstatistik Kurumu                           |
| <b>WORDBANK</b>     | : Dünya Bankası                                       |

## GİRİŞ

Mehmet Akif Ersoy'un Safahat kitabında “Biz ki her mevcudu yıktık, gayesiz bir fikr ile; yıkmadık sade bir şey bıraktık: Aile”. Sözüyle bozulmayan tek kurumun aile olduğunu ve önemini vurgulamaktadır. Aile, eski ve doğal bir topluluktur (*Canpolat, 2018: 483*). Ortaklaşa yaşantı, insanın yaradılışından bu yana devam etmektedir. Hiçbir toplumda vazgeçilmeyen bu toplumsal kurum önemini halen korumaktadır. Günümüz çağında da alternatif kabul etmeyen, sosyal, biyolojik, kültürel ve ekonomik görevleri yerine getirmekle yükümlüdür. Görevler neslin devamı, insanı yalnızlaştırmama, doğacak çocukları sosyalleştirme, psikolojik ve biyolojik tatmin, üyelerin bütün olarak ekonomik faaliyetlere katılım sağlaması olarak sıralanabilir.

Çalışmanın birinci bölümünde, Türkiye’de evlilik olgusuna tarihsel gelişimine bakıldığında, hem ekonomik, hem sosyal hem de kültürel açıdan bazı değişimler yaşandığı görülmektedir. Sanayi devrimi, çiftlerin ekonomik özgürlükleri, davranışsal olarak değişim ve gelişimleri, geniş aileden ziyade, çekirdek aile modeline geçiş sürecinde önemlidir. Gelişen teknoloji, ekonomik koşullar, eşlerin birinin veya her ikisinin iş hayatına atılımı bu değişimin başlıca nedenleri arasında yer almaktadır. Bununla beraber eşlerin, iş hayatında kazanmış oldukları maaş, ek olarak kamu yardımları, refah içerisinde yaşamalarına olanak tanımaktadır. Biraz daha genişletecek olursak, eşlerin mal varlıklarını birleştirmeleri, aile şirketlerinin temelini oluşturmaktadır. Yapılan birleşmeler sonucunda, eşlerin refah seviyesi artmakla beraber, neslin devamında doğacak çocuklara statü kazandırmaktadır. Evliliğin iş hayatında birtakım dezavantajları da olmaktadır. Bunlar, immobilité, ek mesai saatleri ve aile içi huzursuzluğun verimliliği düşürmesidir (*Aksöz ve Durkal, 2021: 146*).

İkinci bölümünde iktisattaki yeni ekoller ve davranışsal iktisatla ilgili bilgiler yer almaktadır. İlk aşamada, sürekli olarak gelişim gösteren ekonomik kavramlar beraberinde, iktisatta yeni ekoller meydana getirmiştir. Bu ekoller 1918 yılında, Walton Hamilton’ın “Yeni Kurumsal İktisat” ile kurumların yaşamlarındaki etkilerine odaklanan fikir akımıyla başlamıştır (*Turgut, Gökten ve Uçan. 2021: 408*). 1980-1990 yılları arasında hız kazanan, psikoloji bilimleriyle başlangıç yapan “Deneysel İktisat

Kuramı” ortaya çıkmıştır. Bu kuram ölçümlere olanak tanınması sebebiyle, iktisat bilimine damgasını vurmuştur (*Yavuzaslan, 2018: 650*). Akabinde 20. yüzyılda “Yeşil Ekonomi” ortaya çıkmıştır. Fosil yakıtların kullanımı ve kentleşmeyle birlikte ekonomik büyüme ve küresel çevre bilimi krizine cevap niteliğindedir (*Şahin ve Aşıcı, 2012: 22*). 2000’li yıllarda Fransa’da birtakım öğrencinin yayınlamış oldukları bildiri vasıtasıyla adı duyulan, bir diğer kuram “Post-Otistik Ekonomi”dir. Eleştirel bakışın kazanımı, eğitimde çoğulculuk ve gerçekliğin gerekliliği savunmaktadır (*İkiz, 2018: 34-36*). Sayılan yeni ekoller, iktisat bilimin gelişmesine ve tanınmasına olanak sağlamıştır. İkinci aşamada davranışsal iktisat ekolü, psikoloji ve iktisadın birleştiği bir düşünce sistemidir. İktisat alanında bulunan her şeyin, kişilerin davranışları sonucu olduğunu varsaymaktadır (*Eser ve Toigonbaev, 2011, s. 306-309*). Bu düşünce beraberinde çeşitli kavramları ortaya çıkarmıştır. Bunlar; Sınırlı Rasyonellik, Beklenti Teorisi, İkili Sistem, Dürtme ve Çıpa (Demirleme) Etkisi’dir. Ayrıca her yıl verilen “Nobel Ekonomi Ödülü” davranışsal iktisat alanında çalışmalar yapan ekonomistlere de verilmektedir.

Çalışmanın son bölümünde ilk olarak amaç kapsam ve yöntem belirlenmiştir. Akabinde Literatür kısmında Türkiye ve yurt dışında yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmalar, davranışsal iktisat kavramlarıyla bağdaştırılmıştır. Değerlendirme bölümünde, davranışsal iktisat kavramlarının bağdaştırılan noktaları, literatür özeti, eleştiriler ve çözüm önerileri yer almaktadır.

Bu çalışmanın genel amacı evli insanların, iş hayatındaki durumlarını, literatür çalışmalarına bağlı olarak davranışsal iktisat kavramlarıyla değerlendirmektir. Türkiye ve yurt dışı örneklerini karşılaştırarak, eksik görülen noktalar üzerinde durulmaktadır. Bu alanda ileride yapılacak olan çalışmalara, kaynak olabilmek amaçlanmıştır.

# 1. EVLİLİK VE İŞ HAYATI

Bu bölüm üç alt bölümden oluşmaktadır. İlk olarak evlilik kavramı ve geçmişine yönelik bilgiler sunulmaktadır. İkinci bölümde, evli insanların iş hayatında sahip olduğu avantajlarından, üçüncü bölümde dezavantajlarından bahsedilecektir.

## 1.1. Evlilik Olgusu

Evlilik, her kurumda olduğu gibi toplumsal düzenin bir parçasıdır (*Güler ve Ulutak, 1992: 52*). İki kişi arasında oluşturulan evlilik, bir ömür boyu planlanan bir sözleşmedir. Kişilerin, beraber aynı çatı altında yaşama sorumluluğunu doğurmaktadır. Ailenin bütün fertlerinin, fikirlerinde, hislerinde ve davranışlarında etki meydana getirmektedir. Evrensel bir olgu olan evlilik müessesesi, eşleri etkilediği kadar ailenin diğer fertlerini etkilediği yadsınamaz bir gerçektir. Bununla birlikte karşılıklı dayanışma ve en önemlisi de neslin sürekliliğini sağlayan bir ilişki biçimidir. İlk aşamada eşlerin birbirlerine yardımcı olmalarını ve sadık kalmalarını gerekli kılmaktadır. Akabinde mutluluğu karşılıklı olarak sağlamakla yükümlüdürler. Eşlerin karşılıklı iletişim becerileri, evlilik uyum sürecini ileri boyuta taşıyabilmektedir. Pozitif duygu ve düşüncelere sahip olunması, evlilikte oluşabilecek çalkantıları çözebilme beceresi, eşlerin keyif alarak beraber aktiviteler yapabilmesine olanak tanımaktadır..

Evlilik, kültürler arası farklar olmakla beraber, aile yapısı ve çiftlerin düşünce dünyasıyla şekil almaktadır. Bazı toplumlarda önemsenmeyen bu farklılıklar evliliğin gidişatını önemli ölçüde etkilemektedir. Sahip oldukları, din, dil, ırk yaşamlarına şekil verme noktasında önemlidir. Günümüz çağında eşlerin düşünce yapılarına bakıldığında, yaşadıkları toplumların yaşam tarzını yansıtmaktadır. Türkiye’de Doğu Anadolu Bölgesi’nde yaşayan bir bireyin, Ege Bölgesi’nde yaşayan bireyden yaşam standartları ve kültürü oldukça farklıdır. Bu tür farklılardan doğabilecek çatışmalar, eşlerin mutsuz bir ilişki sürdürmelerine zemin hazırlamaktadır. Bununla beraber ilişki süresini kısaltmakla beraber, kişiye ekonomik ve psikolojik açıdan rasyonel eksiklik yaratmaktadır. Mehmet Akif Ersoy’un Safahat kitabında söylediği gibi “Ye’sin sonu yoktur, ona bir kere düşersen hüsrana düşersin, çıkamazsın ebediyen !”

Medeni kanun evliliğin birçok konusunu düzenlemektedir. Madde 11’ de ergenlik dönemini doldurulmasıyla başlar ve madde 124’ te erkek ve kadın on yedi yaşını

doldurmadan evlenemez ibaresi bulunmaktadır (*Türk Medeni Kanun, 2001*). Evlilikle ilgili genel yükümlülüklerin şunlardır;



**Şekil 1.1.** Evliliğin Genel Yükümlülükleri

#### **1.1.1. Haklar ve Yükümlülükler**

Türk Medeni Kanunu’nun 185. maddesinde evlilik, eşler arası bağ ile kurulup, ilişkinin devamı için gerekli olan mutluluğu, buna ek olarak doğacak olan çocukların, eğitim ve gözetiminde birlik içerisinde yaşamalarına özen göstermekle yükümlü olduklarını belirtilmektedir. Kişilerin, beraber aynı çatı altında yaşama sorumluluğunu doğurmaktadır. 186. maddede barınacakları konutu, beraber seçerek, yönetmekle yükümlü oldukları ifade edilmiştir. Kanunun 187. maddesinde kadın kocasının soyadını almak zorundadır. İlgili kurumlara yazılı başvuru ile eşinin soyadının önünde kızlık soyadı da kullanabilmektedir (*Medeni Kanun, 2001*). İstanbul 8. Aile Mahkemesi iptal kararıyla “erkeklerin soyadını bir ömür kullanması mümkünken, kadınlara eşitlik ilkesi gereği aynı hakkın tanınması” istemiştir. Yüksek Mahkeme Kurulu, 187. maddesinde yer alan hükmü reddetmiştir. Karara göre “*erkeğin ve kadının eşit haklara sahip olduğunu ve eşler arası eşitliğe dayandığı*” ifade edilmiştir. Anayasa Mahkeme’sinin Resmi Gazete’inde yayımlamıştır. Karar henüz yürürlüğe girmemiştir (*AYM, 2023*).

### **1.1.2. Birliğin Temsili**

Medeni kanunun 188. Maddesinde, eşlerden en az bir tanesinin, ortak yaşantıları devamı süresince ihtiyaçları için evlilik birliğini temsil eder. 189. maddesinde vekâleti kullanıldığı hallerde, eşler diğer üçüncü kişilere karşı sorumlu olmaktadır. Herhangi biri temsil yetkisi olmaksızın yaptığı tüm işlemlerden şahsi olarak sorumludur. 190. maddede, eşlerden birinin temsil yetkisini aşması durumunda veyahut yetki kullanımında eksik kalması, hâkim öteki eşin istemesi üzerine, temsil yetkisini sınırlandırabilir ya da kaldırabilmektedir. Kanunun 191. maddesinde, yetki sınırlandırma veya kaldırmasına dair kararlar, şartlar değiştiğinde, eşlerin birinin istemesi üzere ilgili hâkim tarafından değiştirilebilmektedir (*Medeni Kanun, 2001*).

### **1.1.3. Eşlerin Meslek ve İşi**

Yükümlülüklerden madde 192’de eşlerin, meslek ve iş seçiminde birbirlerinden izin almak zorunda olmadığı belirtilmiştir. Fakat zorunluluk yaratan bu durumun yürütülmesinde, evlilikte eşlerin huzuru ve faydası göz önünde tutulmaktadır (*Medeni Kanun, 2001*).

### **1.1.4. Eşlerin Hukuki İşlemleri**

Medeni kanunda 193. ve 194. maddesi eşlerin hukuku işlemlerini kapsamaktadır. 193. maddede kanunen hüküm bulunmadıkça, çiftlerden her birinin üçüncü şahıslarla her türlü hukuksal işlem yapabilmesinin sakıncalı bir durum olmadığı ifade edilmiştir. 194. maddede eşler arası konuttan söz edilmektedir (*Medeni Kanun, 2001*).

### **1.1.5. Birliğin Korunması**

Genel yükümlülükler içerisinde medeni kanunun son kısmında 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201 maddeleri evlilik birliğiyle ilgili yükümlülüklerden söz etmektedir. Eşlerin uyuşmaması durumunda, hâkim; uzlaştırma, ortak rıza, uzman kişi yardımı gibi silsile olarak devam eden önlemleri almaktadır. Birlikte yaşamaya ara verilme kararı alındığında, alınan kararın haklı gerekçelere dayanması durumunda ilgili hâkim, eşlerden birinin isteği üzerine mevcut mallar için önlemler almaktadır. Gerekli

yükümlülüklerin yerine getirilmediği takdirde, yapılacak ödemenin tamamen veya kısmi olarak yapılması emredilmektedir. Belirlenen mal varlığının değeriyle ancak kişinin rızası ile karar verilebilmektedir. Koşulların değişmesi durumunda, eşlerden herhangi birinin isteği doğrultusunda verilen kararda değişikliğe gidilmektedir. Eğer sebep ortadan kalkmışsa önlemleri kaldırmaktadır (*Medeni Kanun, 2001*).

Eşlerin mal rejimine bakıldığında evlendikten sonra alınan mallar Türk Medeni Kanuna göre ortak kabul edilmektedir (*Medeni Kanun, 2001*). Eşlerin kamu veya özel sektörde çalışması geliri büyük ölçüde etkilemektedir. Çalışma koşulları haneye pozitif etki sağlamaktadır. Ekonomik bir perspektiften bakıldığında, gelirin artması mevcut mallara talebin artmasıyla doğru orantılıdır. Akabinde doğacak çocuklara statü sağlamakla beraber, iyi bir gelecek zemini hazırlamaktadır.

## **1.2. Tarihsel Süreçte Evlilik**

Evlilik kurumunun nasıl ortaya çıktığı konusunda birçok görüş mevcuttur. Birçok kesimde farklı dönüşüm ve kuralları vardır. Bu dönüşümü anlayabilme noktasında ilk olarak tarihi kaynaklardaki evliliklere bakıldığında; erkeğin kadını kaçırması şeklinde ortaya çıkmıştır. Bu durum “Kaçırma-Gasp Evlenmesi” olarak adlandırılmaktadır. Erkeklerin evlenmek istediği kadını velisi olan kişiden satın alması ile oluşan evlilik türüne ise “Satış Evlenmesi” olarak adlandırılmaktadır. Günümüzde halen Doğu Anadolu’nun bazı kesimlerinde devam etmekte olan “Başlık Parası” geleneği, bu duruma örnektir. Bir diğer evlilik türü ise “Hizmet Evlenmesi” dir. Erkeğin evlenmek istediği kadının velisinin yanında belli bir süre çalışarak, bedel ödemesiyle yapılmaktadır. Diğer toplumlara bakıldığında, kadın ve erkek belli bir süre zarfında birlikte yaşar ve bu sürede kadının erkekten hamile kalması durumunda, evlilik gerçekleşmektedir. Bu yöntemle yapılan evliliklere “Deneme Evlilik” denir. Bazı toplumlarda dikkat çekici başka bir evlilik türü ise “Trampa Evlilik” tir. Bu evlenme türünde iki erkeğin devamlı olarak eş değiştirdiği görülmektedir. İlk toplumlarda kadın erkek eşitlik anlayışına bakıldığında, fark gözetilmektedir. Erkeğin eşi üzerinde herhangi bir baskı durumu söz konusu olmamaktadır. Mısır döneminde ise otorite erkek tarafından sağlanmakla beraber, hısımlık ilişkileri anneye göre kurgulanmaktadır. Bu dönemde erkeğin kadının ailesine bedel ödediği görülmektedir. Eski Yunan geleneklerine bakıldığında, kadının evleneceği kişiyi seçme hakkı bulunmamaktadır.

Son olarak Roma İmparatorluğunu incelediğimizde, erkeğin tek kadın ile evlenme hakkı bulunmakta ve herhangi bir kurala tabi olmamaktadır (*Kama, 2013: 675-679*). Sonuç olarak tüm toplumlarda kadın ve erkeğin aynı çatı altında birlikte yaşamaya başlaması, kendiliğinden ortaya çıkmaktadır.

Toplumun yapı birimi olan aile, insanlığın başlangıcından bu döneme kadar, birçok değişime uğramış olsa da varoluşu günümüze kadar devam etmektedir (*Turgut,2017: 94*). Eski çağlarda geniş aile, ortaçağa bakıldığında dar aile, yeniçağda bunun yerini günümüzdeki çekirdek aile modeli almıştır (*Güler ve Ulutak, 1992: 56-57*). Tarihsel süreçte aile modelleri incelendiğinde;



**Şekil 1. 2. Geçmişten Günümüze Aile Modelleri**

### **1.2.1.Geniş Aile**

Eski çağlarda evrensel ve karakteristik olan bu aile biçimi Çin, Japonya ve Hindistan’da görülmektedir. Kan bağı bulunan kişilerinin tamamı bir arada yaşayabilmektedir. Mutlak olarak, ataerkil bir yapıdadır. Ailede amca ve dayı söz sahibi olabilmektedir. Geniş aile modeli daha çok köy ve kasabalardaki görülmektedir. Avantajlarına bakıldığında; birlik ve beraberlik yansıtmaktadır. Aile bireylerinin beraber çalışmak, yiyecek toplamak, yemek hazırlamak ve çocuk bakımı gibi birçok alanda kolaylıklar sağlamaktadır. Dezavantajları incelendiğinde, ilk göze çarpan durum psikolojik baskı olmaktadır. Roma İmparatorluğunda olduğu gibi “Aile Reisi Egemenliği” söz konusudur. Aile reisi tüm aileyi isteği doğrultusunda mutlu bilakis

mutsuz kılabilmektedir. Günümüz çağında halen bu yapıda yaşayan kesimler mevcuttur (Güler ve Ulutak, 1992: 56).

### **1.2.2.Dar Aile**

Ortaçağ ile başlayıp özellikle nüfusu yoğun şehirlerde ataerkilden küçük aile modeline geçildiği dönemdir. Bu aile modelinde, anne, baba, çocuk ve akrabalarından oluşmaktadır. Evlenmek duygusal boyuttan ziyade ekonomik çıkarlara bakılarak yapılmaktadır. Evliliğe ticari bir sözleşme olarak bakılmakta ve yasal bir zorunluluk yaratmaktadır. Bu dönemde, kadınlar ev işlerinden sorumlu olmaktadır. Kız çocukları aileler için pazarlık konusu olmakta ve olabildiğince pahalıya satmak, o dönemde yaşayan aileler için özümseven bir durum olmaktadır (Güler ve Ulutak, 1992: 56).

### **1.2.3.Çekirdek Aile**

Sanayi devriminden sonra modern çekirdek aile oluşmuştur. Fabrikalaşmayla beraber burjuva sınıfları ortaya çıkmıştır. İş bulabilen kişiler, ekonomik bağımsızlarını kazanmakla beraber, aile üzerinde itaat ettirme gücünü kaybetmiştir. Geniş ve dar aile modelinin aksine, kişi hür iradesiyle karar almaktadır. Ayrı yaşam alanları kurulmuştur (Güler ve Ulutak, 1992: 56-57). Modern olarak nitelendirilen bu ailelerin başlıca özellikleri şunlardır;

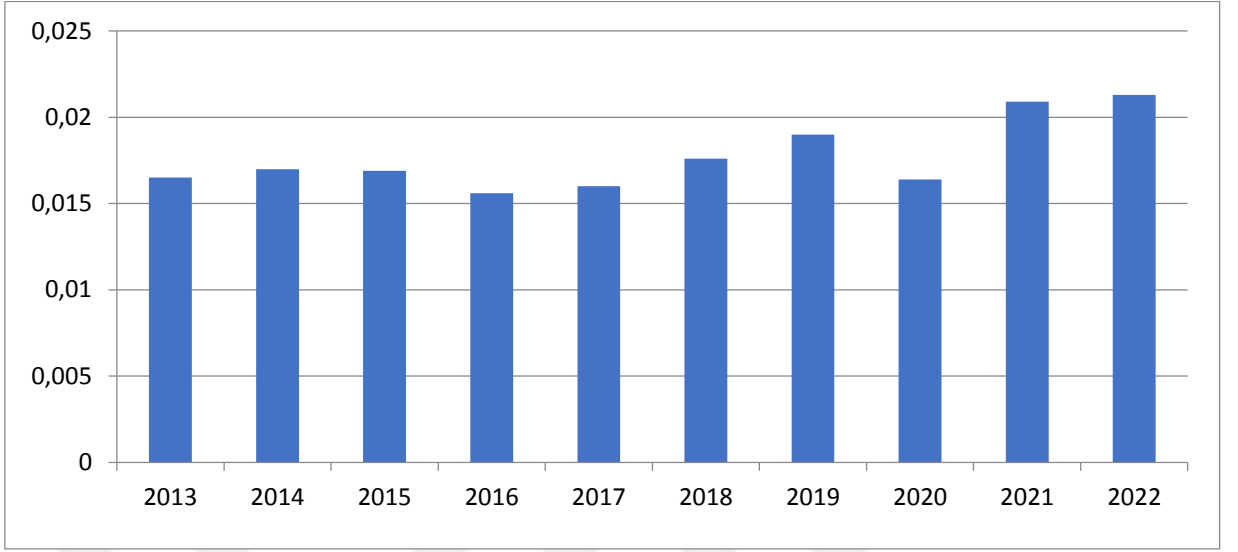
- ❖ Seçim hakkı özgürlüğü
- ❖ Evlendikten sonra iki tarafa da bağlı bulunmamaları
- ❖ Eşler arası eşitlik ilkesinin benimsenmesi
- ❖ Aile bireyi olarak eş ve çocuklarının istişare amaçlı bir arada toplanmasıdır.

Bu özellikler çekirdek ailenin günümüz çağında olduğu noktayı yansıtmaktadır (Güler ve Ulutak, 1992: 57).

### **1.3. Türkiye’de Evlilikle İlgili Güncel Veriler**

Kaba evlenme hızı bin nüfus başına düşen evlenme hızını ifade etmektedir (TUIK-2023). Türkiye’de son on yıllık kaba evlenme hızları aşağıdaki grafikte verilmektedir.

**Grafik 1.1. Kaba Evlenme Hızı (%)**

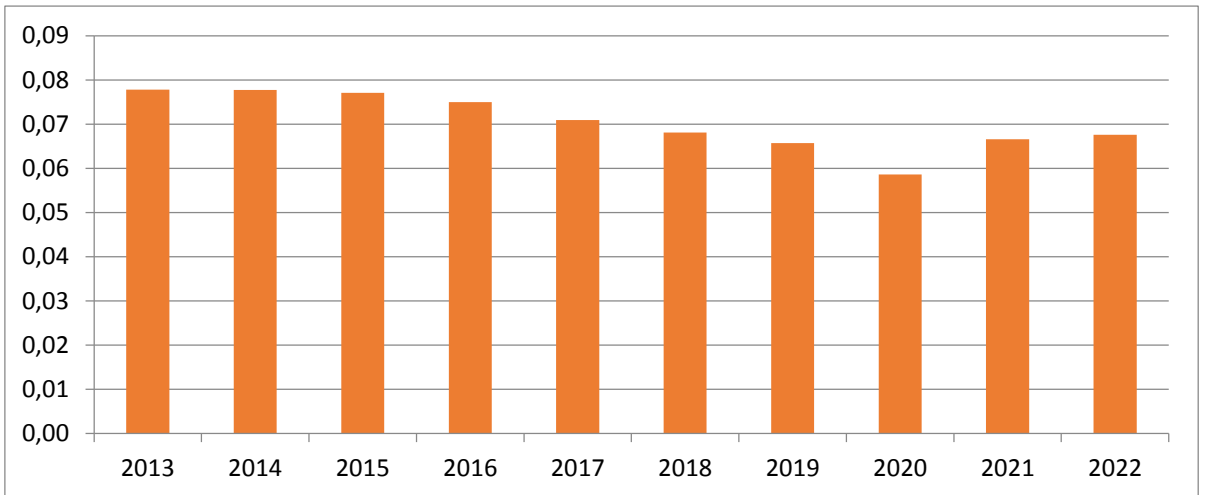


**Kaynak:** TÜİK-2023

Türkiye’de kaba evlenme hızının son on yıllık verilerine bakıldığında; 2013 yılından itibaren azalmalar yaşanmıştır. 2020 yılında Covid-19 salgıyla beraber 8 yılın en düşük rakamları kaydedilmiştir. 2021 yılında, 2020 yılına oranla %0,8 artış yaşanmıştır. 2022 yılında bu artışlar devam etmiştir.

Kaba boşanma hızı bin nüfus başına düşen boşanma hızını ifade etmektedir (TÜİK-2023). Türkiye’de son on yıllık kaba boşanma hızları aşağıdaki grafikte verilmektedir.

**Grafik 1.2. Kaba Boşanma Hızı (%)**



**Kaynak:** TÜİK-2023

Türkiye’de kaba boşanma hızının son on yıllık verilerine bakıldığında; 2013 yılından itibaren azalmalar gerçekleşmiştir. 2020 yılında Covid-19 salgıyla beraber 2019 yılına oranla %0.26 oranında azalma yaşanmıştır. 2021 yılı ve 2022 yılında tekrardan artışa geçtiği görülmektedir.

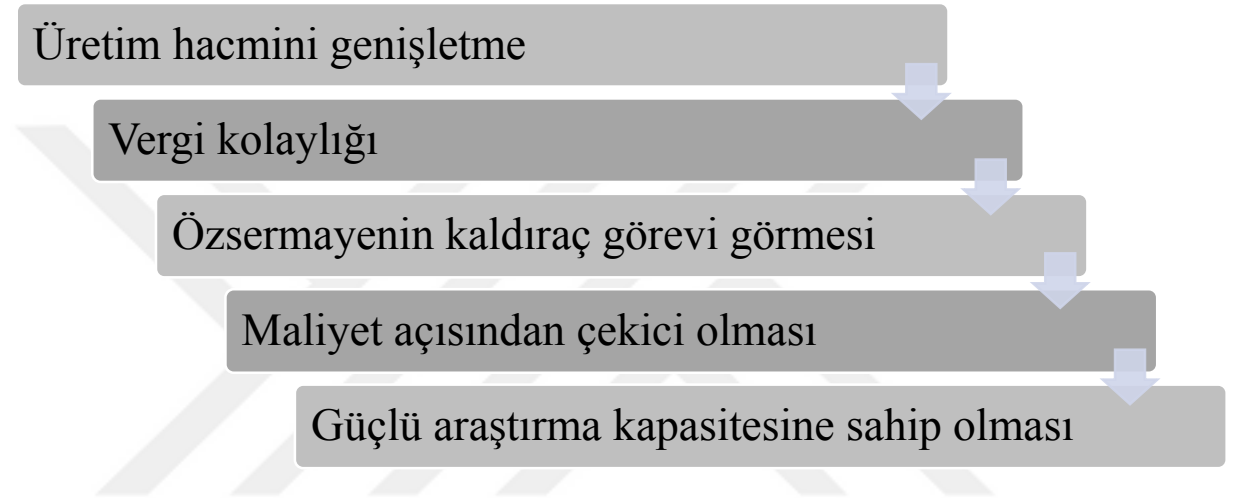
#### **1.4. Evli İnsanların İş Hayatında Sahip Olduğu Avantajlar**

Evlilik, birlik olmayı gerekli kılmaktadır. Eşler aynı çatı altında yaşadıkları süreçte, birçok konuda beraber hareket etmek durumundadır. Bu durum ilişkilerinin gidişatı ve gelecek zemini hazırlamaları açısından oldukça önemlidir. Bu bölümde eşlerin aktif iş hayatındaki avantajlarına değerlendirilecektir. İlk aşamada tüm aile fertlerini kapsayan aile şirketleri akabinde devletin vermiş olduğu kamusal yardımlar açıklanacaktır.

##### **1.4.1. Aile Şirketleri**

Aile; kan bağı bulunan ve ömür süresi boyunca birbirleriyle ilişkisi olan insanlar anlamına gelmektedir (*Yalçın,2014: 250*). Aile şirketlerinin mevcutta birçok tanımı yapılmaktadır. En genel tanımı, aile fertlerinin işin içine girmesiyle birlikte oluşan şirket türüdür. Aile üyelerinin hayatları boyunca rahat bir yaşam ve mülklerinin devamı için oluşturulmuştur. Dünyanın birçok yerinde eski çağlardan bu yana organizasyon şeklinde oluşmaktadır. Birçok ülkenin genel işletmelere oranla %70’inden fazlasını kapsamaktadır. Ekonomik büyüme ve istihdamda önemli yer edinmektedir. Örnek verecek olursak; İspanya’da yaklaşık olarak %75 oranında aile şirketi ve GSMH ortalamasına yaklaşık %65 katkıda bulunmaktadır. Latin Amerika’da toplam Safi Milli Hasıla’ ya katkısı yaklaşık olarak %60’tır. Aile şirketleri, küçük, orta ve büyük ölçekli şirketler arasında dağılım göstermektedir. Türkiye’ de aile şirketleri 1980’li yıllarda kurulmuştur (*AİMSAD, 2021*). Aile şirketlerinin kurulabilmesi için minimum iki neslin örgütte çalışması gereklidir. Yönetim departmanların çoğunluğunda, aile fertlerinin yer alması gerekmektedir. Şirketi aile reisi yönetmektedir. Karar aşamasında tüm aile fertleri söz sahibi olmaktadır. Müzakere sebebiyle, karmaşık bir yapıdadır. Etkileşimin olumlu ve olumsuz noktaları olabilmektedir. Şirketin genel amacı çoğunlukla, aile üyelerine daha rahat bir gelecek zemini oluşturma arzusu olarak tanımlanabilir. Bu tür amaçlar şirketin vizyonunu belirlemektedir. Dinamik süreçte ailenin temel hedefi ve

işletmenin hedefleri birbirinden farklıdır. Aile içerisinde uyum olması bu noktada önemli etkenlerden bir tanesidir. Aile fertlerine eşit fırsatlar tanımak, şirketin gidişatı açısından önemlidir. Diğer bir nokta ise şirketin hedeflerine ulaşabilmesi için çalışan kişilerin gerekli enformasyona sahip olması gereklidir. Şirketin devamı için yapılması gerekenlere bakıldığında; çalışan kişilerin nitelikli ve rekabetçi işgücüyle çalışması gereklidir. Rakip işletmelere karşı avantaj sağlayabilmek için değişen koşulların risklerine karşı uyumlu olma zorunluluğunu yaratmaktadır (HBK, 2022). Aile şirketlerinin birleşme nedenlerine bakıldığında;



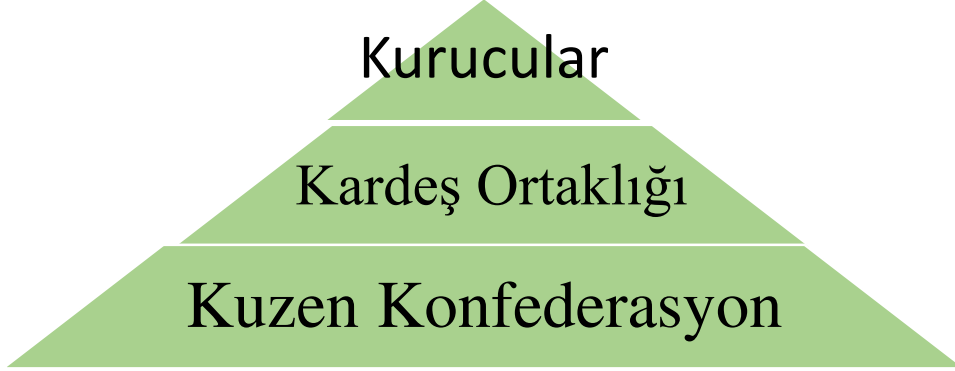
**Şekil 1.3.** Aile Şirketlerinin Birleşme Nedenleri

Aile şirketlerinin birleşiminin birçok avantaj ve dezavantajları vardır (HBK,2022). Bunlardan bazıları şunlardır;



**Şekil 1. 4.** Aile Şirketlerinin Avantaj ve Dezavantajları

Aile şirketleri kurulduğu zamandan itibaren çeşitli aşamalardan geçmiştir. Şirketin döngüsünü özetleyen 3 temel aşama modeli yer almaktadır. Bunlar;



**Şekil 1.5. Aile Şirketlerinin Büyüme Aşamaları**

#### **1.4.1.1.Kurucular Aşaması**

Aile şirketlerinin oluşmasında ilk aşamadır. Şirket tümüyle kurucuların mülkiyetinde olmakta ve onlar tarafından yönetilmektedir. Kararların çoğunluğunu onlar almaktadır. Yüksek düzeyde bağlılıkları ve yönetimi idare etme noktasında bilişsel çabaları söz konusudur. Aile şirketinin sonraki aşamalarda ayakta kalması, kurucuların kontrolüne bağlıdır (IFCR,2021).

#### **1.4.1.2.Kardeş Ortaklığı Aşaması**

Aşama genel itibariyle kurucuların, nesiller arası devri olarak tanımlanabilir. Bu aşamada kurucuların çocuklarının yönetimde yer almasıdır. Dahil edilen kişiler gerekli enformasyona sahip olmaması durumunda, şirket arası karmaşıklığa yol açabilmektedir. Sürecin iyi işleyebilmesi için kardeşlerin anlaşabilmesi önemli bir etkidir. Şirketin büyüme aşamasında, kardeşlerin departmanlara ayrılıp planlı hareket etmesi gerekmektedir (IFCR,2021).

#### **1.4.1.3.Kuzen Konfederasyon Aşaması**

Kurucularla kan bağı bulunan kişilerdir. İş olanağı olarak avantajlı gözükse de, kardeşler arasında olduğu gibi, iş kollarındaki bilgi eksikliği karmaşıklığa yol

açmaktadır. Aile bireylerinin hissedarlık hakları nispetinde belli iş kollarına ayrılmaktadır.

Her aşamada farklı zorluklar olsa da iyi yönetildiği takdirde devamlılık sağlayabilmektedir. Görev tanımı yapılarak ve her ortağın beklentileri karşılandığında bir aile şirketine dönüşme ihtiyacı oluşmaktadır (IFCR,2021).

Birçok ülkede şirket türü olarak aile şirketleri tercih edilmektedir. Türkiye dahil olmak üzere, beş ülkenin aile şirket oranları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo1. 1. Dünyadaki Bazı Ülkelerin Aile Şirket Oranları**

| Ülkeler   | Oranlar (%) |
|-----------|-------------|
| ABD       | %96         |
| Türkiye   | %95         |
| İngiltere | %75         |
| İspanya   | %80         |
| Portekiz  | %70         |

Kaynak: AİMSAD-2021

Ülke oranlarına bakıldığında, Dünya genelinde çeşitli sektörlerde aile şirketleri önemli yer edinmektedir. ABD'nin aile şirketleri tercih noktasında, birinci sıralarda yer aldığı görülmektedir ( AİMSAD, 2021). Aile şirketlerinin devamlılığı için yapılması gerekenler şunlardır;

**Tablo 1.2. Aile Şirketinin Devamlılık Süreci**

|                                                        |
|--------------------------------------------------------|
| <i>Patron Seçimi Yapılması</i>                         |
| <i>Hisse Oranlarının Belirgin olması</i>               |
| <i>Mantık ve Duygu Birliği</i>                         |
| <i>Potansiyel ve Yeteneklere Göre Departman Ayrımı</i> |
| <i>Gerekli Eğitim Düzeyine Sahip Olma</i>              |
| <i>Saygı Kültürünün Olması</i>                         |
| <i>Zamanla Oluşabilecek Kuralları Belirleme</i>        |

Kaynak: AİMSAD-2021

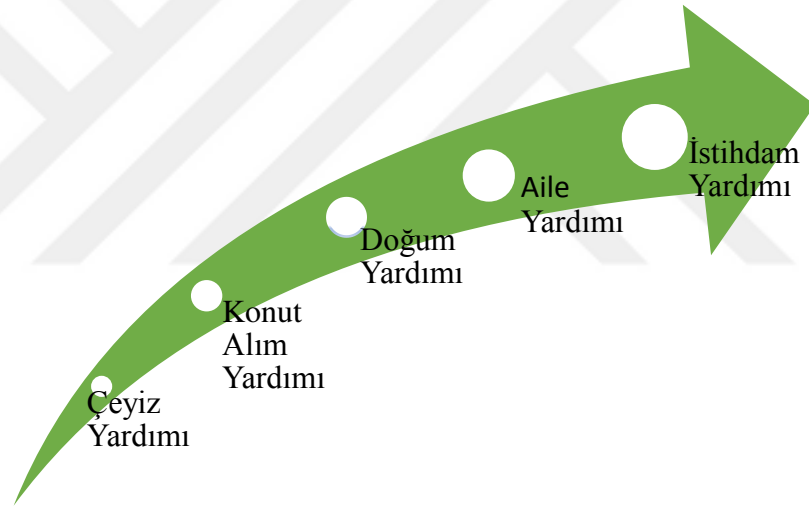
Gerekli kılınan maddelerin uygulanması, şirketin nesilden nesile sürekliliği için oldukça önemlidir. Şirketin ağında yer alan kişilerin, güven ortamını, sermayesini ve

geleceğini garanti altına almak için somut olarak yeterli görülmektedir ( *AİMSAD, 2021*).

Sonuç itibariyle başarı basamaklarını kolayca çıkabilmenin şartı, aile bireylerinin büyük roller üstlenmesidir. Şirketin diğer kuşağa devredilmesi için yönetim koordinasyonunu sağlam olması oldukça mühimdir.

#### **1.4.2. Kamu Yardımları**

Devletin evli çiftlere çeşitli alanlarda destekleri mevcuttur. Amaç olarak ekonomik yükün altında ezilen bireylere, cüzi miktarlarda da olsa destek sağlamaktır. Çalışan eşler için bu tür uygulamalar, iş adaptasyonu açısından oldukça mühimdir. Hükümetin sağladığı yardımlar şunlardır;



**Şekil 1.6.** Evlilere Kişilere Verilen Genel Kamu Yardımlar

##### **1.4.2.1.Çeyiz Yardımı**

Devletin evlenme ödeneği, halk arasında evlilik yardımıdır. 2008 yılından itibaren uygulanan bir uygulamadır. Bu yardım anne veya babasını kaybeden kişilere, evlilik kararı alırken verilen yardım türüdür. Aylıkları kesilecek olan yalnızca kadınların, hükümet tarafından aldığı maaşın 12 veya 24 katına tekabül edecek kadar verilen toplu paradır. Yetim maaşı 4/C (emekli sandığı) sigorta kolu ise 12 katı, 4/A (Bağ-kur) sigorta kolundan ise 24 katı kadar evlenme ödeneğinden istifade etmektedir. Yardım tek

seferliğine verilmektedir. Yardıma başvuracak kadınlar için yaş sınırı bulunmamaktadır. Sigortalı çalışan kadınlar bu yardımdan istifade edememektedir. İlgili yardıma başvurular, ikametgahının bulunduğu il veya ilçe Sosyal Güvenlik Kurumu müdürlüğü veya ilgili kurumun hizmet merkezlerinde yapılmaktadır. Yardımı almak isteyen kişiler, evlendikten sonraki 5 yıl içerisinde başvuru yapmaları gereklidir. Aksi takdirde zaman aşımından dolayı başvurusu geçersiz sayılmaktadır (SYDM, 2022).

#### **1.4.2.2.Konut Alım Yardımı**

Konut yardımları Bakanlar Kurulunca 26.02.2016 tarihinde onaylayarak, 29636 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır. 26.08.2016 tarihi itibariyle başvurular bankalar tarafından alınmaya başlanmıştır. Yardım için öncelikli olarak Türk vatandaşı olunması, 07.04.2015 tarihinden itibaren tüm hisseleri kendi adına kayıtlı kat mülkiyetli, müstakil veyahut tapulu konutlu taşınmazın bulunmaması gereklidir. Konut için yapılan başvurularda altı ay içerisinde, konut hesabının bulunduğu bankaya başvuru yapması gereklidir. Ödeme olarak alt limit 250 TL, üst limit olarak 2500 TL’dir. Yardıma başvuran kişiler tek seferliğe özgü olmak üzere, ilgili hesaba üst sınır tutar yatırabilmektedir. Yatırılan tutar 30.000 TL geçmemelidir. Konut hesabını eşler ayrı ayrı olarak başvuru yapabilmektedir. Fakat ortak hesap adı altında hesap açılmaz. Eşlerin her ikisinin de birden fazla hakkı bulunmamaktadır (SYDM, 2022). Devlet katkısı aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır.

- ❖ Düzenli ödeme vadesi 36-47 arası olan kişiler için, konut hesabında biriken tutarın %15’idir. Fakat ödenek 13.000 TL’yi geçemez.
- ❖ Düzenli ödeme vadesi 38-59 arası olan kişiler için, konut hesabında biriken tutarın %18’idir. Fakat ödenek 14.000 TL’yi geçemez.
- ❖ Düzenli ödeme vadesi 60 ay ve üstü olan kişiler için, konut biriken tutarın hesabında %20’sidir. Fakat ödenek 15.000 TL’yi geçemez.
- ❖ Belirtilen miktar her yıl değerlendirme oranına göre arttırılmaktadır.

Konut hesabında ödemeler aksamaması durumunda oluşabilecek durumlar şunlardır;

- ❖ Katılan bireylerin aylık ödeme planını tercih etmesi durumunda dönemlik(12 ay) üç kez den fazla; üç aylık ödeme çizelgesini tercih

etmesi halinde, dönem süre zarfında bir defadan fazla, düzenli ödemiş olduğu ödemeyi aksatmaması gerekir.

- ❖ Her dönem içerisinde iki defa çekim hakkı tanınmaktadır. Fakat çekim hakkından istifade etmek isteyen katılımcılar o ana kadar yatırması gereken asgari miktarı hesabında bulunmak zorundadır. Aksi durumda sistemden çıkışı yapılır, hükümet katkısından faydalanılamamaktadır.

Eşlerin konut hesabı karşılıklı sorumluluk yaratmamaktadır. Hesap kimin adına açılmışsa, tapu aynı kişi üzerine alınmaktadır. Hükümetin katkısı ancak hak edildiği hesabın muhatabına yapılmaktadır (ASHB,2022).

#### **1.4.2.3.Doğum Yardımı**

Kadınlar doğum yaptığı süre zarfında, üç farklı ödenekten istifade edebilmektedir. Doğum izni aldıkları süreçte, iş görmeme tahsisatı alan annelere ekstra doğum ücreti, emzirme ve tercih edilmesi koşuluyla yarı zamanlı çalışma ödeneği verilmektedir. Asgari ücret alan kadının minimum aldığı ücret 8 bin 506 TL'dir. Çocuk sayısına göre ücret 9 bin 500 TL'ye ulaşmaktadır (SGK, 2023). Doğum yapan kadınlara verilen üç ödeneği açıklayacak olursak;

##### **1.4.2.3.1.İş Görmezlik Ödeneği**

Doğum öncesi ve sonrası 4 ay izin kullanan kadınlara çalışmadıkları zamanın ücreti devlet tarafından karşılanmaktadır. İlgili ödeneğin ödenebilmesi için;

- ❖ İzin aldığı gün itibariyle sigortalılık niteliğinin sona ermemesi
- ❖ Doğumdan evvel 1 yıl içerisinde maksimum 90 gün kısa süreli sigorta primini bildirmiş veyahut ödemiş olunması
- ❖ Bu süre zarfında iş yerinde çalışmamış olunması
- ❖ Doğum hadisesinin gerçekleşmiş olması gerekmektedir.

##### **1.4.2.3.2.Doğum Yardım Ödeneği**

Kadının çalışıp çalışmadığına bakılmaksızın doğum yardımı verilmektedir. İlk çocuğun 300 TL, ikinci çocuk 400 TL, üçüncü ve ardışık devam eden doğan çocuklar

için 600 TL hükümet tarafından ödenmektedir. Çocuğun doğum belgesi beraberinde ikametgâhının bulunduğu ilgili müdürlüklere başvurular yapılmaktadır (SGK, 2023).

#### **1.4.2.3.3.Emzirme Ödeneği**

Ödenekten istifade edebilmek için kadının aktif şekilde çalışıyor olması, çalışmaması durumunda eşinin özel ve kamuda sigortalı olarak çalışma koşulu vardır. Ödenek her yıl güncellenmektedir. Ücret 2023 yılı 520 TL olmaktadır. Annelerin bu süreçte aldığı ücretler, ek gelir sağlamaktadır (SGK, 2023).

#### **1.4.2.4.Aile yardımı**

Aile yardımı ödenekleri, kamuda iştigal eden memurlara her ay maaşlarıyla beraber verilmektedir. Eşlerin her ikisinin de memur olması durumunda ödenekten yalnızca erkek yararlanabilmektedir. Aile yardım ödemeleri, hiçbir vergiye ve kesintiye uğramaksızın ödenmekte, kişilerin borçları durumunda haczedilmemektedir. Memur eş için ödenen yardıma ek olarak, çocuğun doğması durumunda çocuk için de her aybaşında ücret ödenmektedir (SGK, 2023).Aile yardım ödemesinin kesileceği durumlar aşağıda sıralanmıştır;

- ❖ Eş için çıkarılan ödenekler, boşanma durumunda veya eşin vefat etmesi halinde buna mutabık aybaşı itibariyle kesilmektedir.
- ❖ Çocuk için ödenen aile yardımı içi ise;
  - Ölüm durumu
  - Evlenmesi
  - 25 yaşını geçmiş olması (25 yaşını doldurduğu halde çalışabilir durumda olmayan, engelli raporu bulunan çocuğun ödemesi süresiz olarak devam etmektedir.)
  - Ticari çalışıp veya tüzel kişilerin yanında menfaat için çalışılması, oluştuğu tarihten takip aybaşından itibaren kesilmektedir (SGK, 2023).

#### **1.4.2.5.Kreş yardımı**

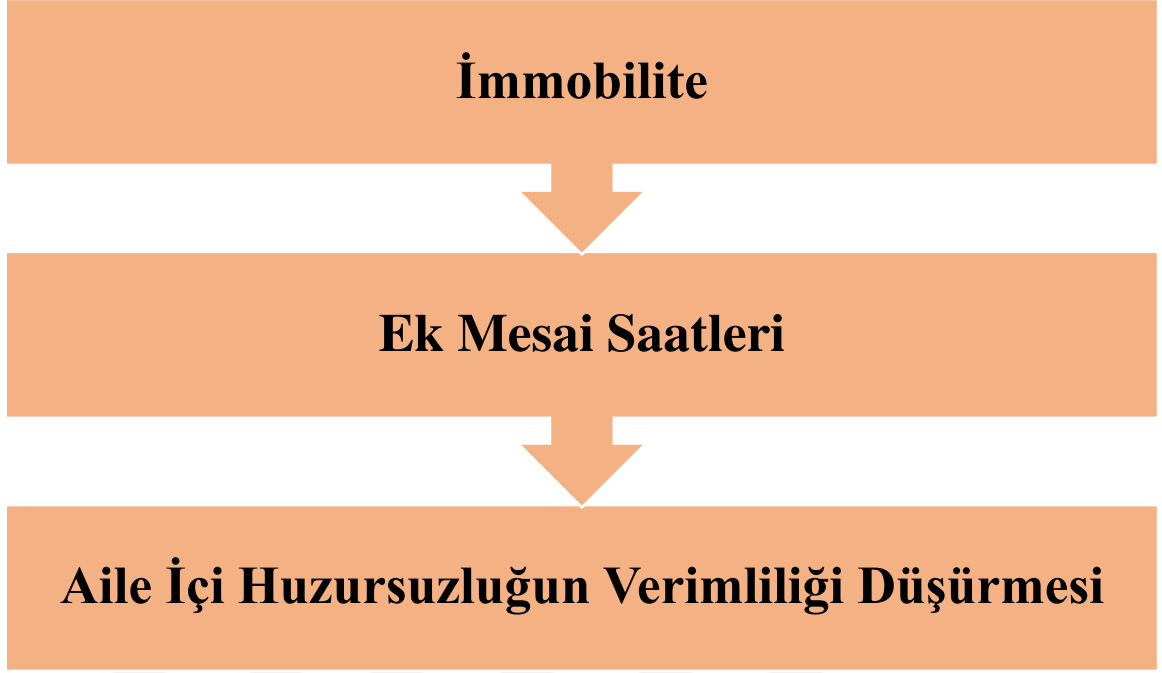
Çalışan evli kişilere, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile desteklenen yardım türüdür. Annelerin “çocuğumu nereye bırakacağım” endişesine çözüm bulunmuştur. Fakat yeterli bilgilendirme yapılmadığı için çoğu anne bu yardımdan habersizdir. Yapılan düzenlemeye göre; herhangi bir kurumda çalışan anneler, çocuklarını kreşe vermeleri durumunda devlet 2023 yılı bütüt olarak 5.004 TL destek sağlamaktadır. Her yıl fiyatlar güncellenmektedir. Verilen yardımda, çocuk sayısı sınırı bulunmamaktadır. Her çocuk için ödenek çıkarılmaktadır. Şart olarak, kreşe gönderilen kurumun özel sektör olması gereklidir (ASPB, 2023).

#### **1.4.2.6.İstihdam yardımı**

18 ve 55 yaş arası çalışabilecek durumda olan evli kişilerin, yol, traş vb. ücretlerini Sosyal Yardımlaşma Kurumu tarafından yılda maksimum üç defa 550 TL yapılan yardımdır. İşe başlayan kişilerin, 60 gün içerisinde ikâmetgahının bulunduğu ilgili birime müracaat yapması gerekmektedir. İşe başladıktan sonra bir yıl süreyle Şartlı Eğitim veya Şartlı Sağlık yardımları yapılanlar için herhangi bir kesinti yaşanmamaktadır (SYDV, 2023).

#### **1.4.3. Evli İnsanların İş Hayatındaki Dezavantajları**

Kişilerin enerjilerinin kısıtlı olduğu bilinen gerçekler arasındadır. Evli kişilerin diğer insanlara nazaran sorumlulukları ve iş rollerini bir arada yürütmesi oldukça güçtür. Çiftlerin birinin veya her ikisinin iş hayatında aktif çalışmasının avantajları yanı sıra dezavantajları da vardır. Dezavantajları üç bölümde inceleyecek olursak;



**Şekil 1.7.** Evli İnsanların İş Hayatındaki Dezavantajları

#### **1.4.3.1.İmmobilite**

İşgücü mobilitesi, çalışan eşlerin özel veya kamu sektöründe aktif çalışmaları durumunda karşılaştıkları sorunlardır. Eşin tayin durumu, kırsal bölgede çalışması, koşullar, şehir dışı bir takım özel görevler verilmesi bu duruma örnektir. Bu durumlar kişilerin iş ve yaşam dengesinin bozulmasına neden olmaktadır (*Alparslan ve Orhan, 2016: 44*).

#### **1.4.3.2.Ek Mesai Saatleri**

Eşler için çalışma ve dinlenmek içi ayrılan saatlerde, normlar dışındaki olumsuz düzenlemeler aile yaşamını olumsuz etkilemektedir. Çalışma saatlerinin artması, mesailer, çizelgesiz saatler eşlerin ilişki dengesini bozmaktadır (*Baykal, 2014: 11*).

#### **1.4.3.3.Aile İçi Huzursuzluğun Verimliliği Düşürmesi**

Eşler arasındaki huzursuzluk, iş rollerini yerine getirme konusunda zorluk yaratmaktadır. Bu durumda iş verimsizliğine neden olmaktadır (*Aksöz ve Durkal,2021: 146*).

Bu tür zorluklar evlilikte negatif etkiler yaratmaktadır. Eşleri hem fiziksel hem de psikolojik açıdan yorduğu bilinen gerçekler arasındadır. Ekonomik açıdan mesai saatleri, her ne kadar haneye pozitif yansımaları olsa da ilişkilerde denge kontrolünü bozmaktadır.

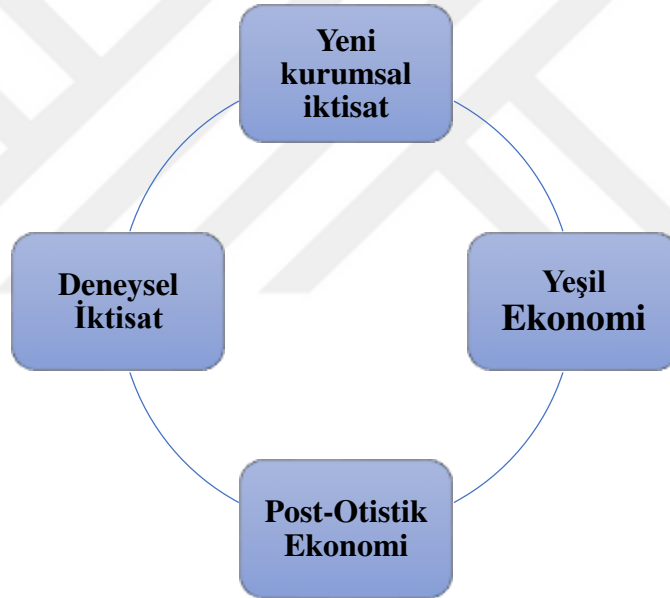


## 2. İKTİSATTA YENİ EKOLLER VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Bu bölüm iki alt bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde yeni çıkan iktisadi ekoller, ikinci bölümde Davranışsal iktisadın genel tanımdan, süre cinsinden ve bazı temel kavramları, analiz yöntemleri ve Nobel Ekonomi Ödülü almış davranışsal iktisatçılardan bahsedilecektir.

### 2.1. İktisatta Yeni Ekoller

Teknolojik yeniklerle beraber sürekli değişime uğrayan dünyada, bireylerin davranışsal olarak gözlenebilmesi önemlidir. Gelişen teknolojinin sağlamış olduğu kolaylıklar, iktisat teorisinin tekrardan incelenmesini gerekli kılmaktadır (Yavuzaslan, 2018: 641-657). Bu bağlamda yeni ekolleri inceleyecek olursak;

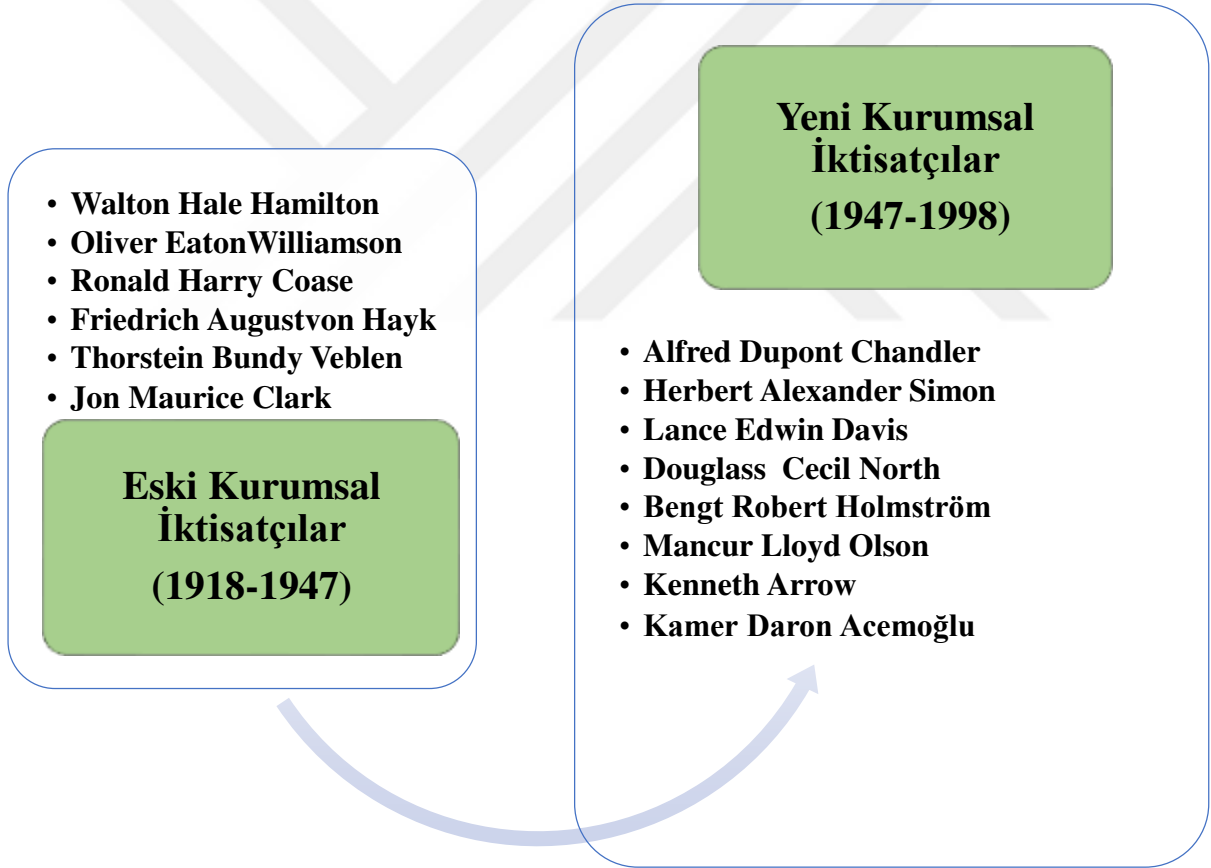


Şekil 2.1. İktisatta Yeni Ekoller

#### 2.1.1. Yeni Kurumsal İktisat

Kurumsal iktisat ekolü, ilk kez 1918 yılında Walton Hale Hamilton' ın “American Economic Association (İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım)” adlı çalışmasıyla, literatüre kazandırılmıştır. Hamilton kurumsal iktisadı, kurumların yaşamlarındaki etkilerine odaklanan fikir akımı olarak ifade etmektedir ( Turgut, Gökten ve Uçan, 2021: 408).

Yeni Kurumsal İktisat, kurumların iktisadi davranışlarda önemli bir role sahip olduğunu savunmaktadır. Neo-klasik iktisadın çözümlerini tamamen geçersiz kılıp, bunun yerine davranış, yetersiz bilgi ve kurum gibi kavramları çözüm aşamasına dahil ederek yeni bir akım geliştirilmiştir. Neo-klasik iktisadın varsayımlarını bir nebze esneterek, kullanıma açık olabileceği görüşü mevcuttur (Doğan ve Kurt, 2016: 116). Kurumsal iktisada pek çok isim katkı sağlamıştır. Thorstein Bundy Veblen 1924 yılında “The Legal Foundations of Capitalism” kitabında kurumları, “*Toplumun birçoğu tarafından kabul edilen düşünce alışkanlıkları*” olarak tanımlamaktadır. Ronald Harry Coase “The Nature of the Firm (Firmanın Doğası)” adlı çalışmasında, iktisat analizlerini ve işlem maliyetlerini hesaba katılmasıyla bulunduğunu ifade etmektedir (Kama, 2011: 187). Bu bağlamda eski ve yeni kurumsal iktisatçılara bakıldığında;



**Şekil 2.2.** Eski ve Yeni Kurumsal İktisatçılar

**Kaynak:** Turgut, Gökten ve Uçan-2021

Kenneth Arrow 1994 yılında yayımlamış olduğu çalışmasında, Yeni Kurumsal İktisat'ın diğer eski iktisattan farkının, kişilerin amacı, davranışı ve planlarını açıklama noktasında metodolojik bireyciliği kullanması olarak ifade etmektedir. Metodolojik

kavramı, tüm analizlerin temel noktası olmaktadır. Toplumsal ilişkilerin özünde bireylerin bulunduğu, dolayısıyla analizlerin ilk aşamasında bireylerin oluşum sürecine dahil olmasını gerekliliğidir. Metodolojik bireysellik ise kişilerin organize edilen yapı içerisinde, karar alıcı pozisyonda olduğudur. Bireylerin, sosyal birer varlık olup, toplumlar içerisinde yaşaması, kendi faydasından ziyade toplumsal ilişkilerini göz önünde bulundurmasını gerekli kılmaktadır (Kama, 2011: 188-190). 1991 yılında “Nobel Ekonomi Ödülü” alan Ronald Harry Coase, 1937 yılında yayımlanmış olduğu çalışmasında, Friedrich August von Hayek’in “*fiyat mekanizması tarafından yönetilen bir ekonomik sistemde toplum bir organizasyon değildir fakat bir organizmadır*” fikrini ele alarak, ekonomik sistemlerin fiyat mekanizmalarında işlenen durumlarda, bireysel çalıştığını ifade etmektedir. Coase’a göre, sistemlerin kendiliğinden çalışması koordinasyon ve plansız olduğu çıkarımı doğurmamaktadır. Ekonomik sistemin fiyat mekanizmasında meydana gelen değişim ve üretimi koordine edip yönlendiren girişimcilerin olduğunu belirtmektedir. Girişimcileri “*Rekabetin yaşandığı bir sistemde fiyat mekanizmasının idame ettiren kişiler*” olarak tanımlamaktadır. Bu aşamada Coase’ye kapsayıcı bir soru yöneltilmektedir. “*Kuramda öne sürüldüğü gibi fiyat mekanizması gerekli kaynak tahsisini yerine getiriyorsa, niçin girişimcilerin koordinasyonuna gerek duyulmaktadır?*” Coase soruya yanıt olarak; “*Şayet üretim fiyat mekanizmaları vasıtasıyla yönlendirilseydi organizasyonlara gerek duyulmazdı*” cevabını vermektedir. Fiyat mekanizmalarının maliyetleri adı altında kastettiği işlem maliyetleri olmaktadır. Firmaların piyasalarda bir takım maliyetleri azaltma noktasında büyüme sağlamaktadır. Firmanın büyümesi ek işlem maliyetlerini arttırdığı yadsınamaz bir gerçektir. Diğer bir sorun ise organizasyonu tamamlanan işlemlerin devamlı olarak artmasına ve girişimcilerin kullanmış olduğu üretim faktörlerinin değerlerinin maksimum olduğu noktaya taşınmasının olanaksız olmasıdır. Büyüklük arttıkça mal fiyatı ve hizmetin arz edilen fiyatı artmaktadır. Bu çerçevede, firmaların ilave işlemleri organize etme maliyetleri, benzer işlemlerin piyasada gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan maliyetlerin eşit noktaya gelene kadar büyümesidir (Dinar, 2014: 106). Yeni Kurumsal İktisat’ın temel noktalarını kısaca açıklayacak olursa;



**Şekil 2.3.** Yeni Kurumsal İktisadın Temel Noktaları

#### **2.1.1.1.Firma Teorisi**

Kuramlarda yetersiz olan fiyatlandırma sürecinin hangi şekillerde işlendiği, rekabette meydana gelen değişiklikleri ve üretim aşamasında kararların nasıl alındığını göstermektedir. Farklı çıkarları olan insanların etkin bir şekilde çalışmasını sağlayarak, optimal bir müsevvik sistem (teşvik sistem) dizayn edilmiştir (*Kama, 2011: 193*).

#### **2.1.1.2.Sözleşme Teorisi**

Mübadelelerde yalnızca ellerinde bulunan malların veya hizmetlerin iki tarafında yerine getirilmesi gereken kuralların yazılı ve sözlü olarak kabul edilmesini ifade etmektedir. Kar ve zarar durumunda taraflar sözleşmenin kurallarına uymayı kendi menfaatlerine uygun bulmaktadır. Çeşitli risklere karşı bir can simidi olarak betimlenebilir (*Kama, 2011: 195*).

#### **2.1.1.3.Mülkiyet Hakları**

Kişilerin mevcut olan kaynakları etkin bir biçimde kullanılabilmesi için oluşturulmuş düzenlemelerdir. Bununla birlikte, tek bir kişinin organizasyonun veya grubun belli başlı kaynaklara ulaşım koşullarını belirlemektedir(*Kama, 2011: 197*).

Bu üç nokta Yeni Klasik İktisat'ın diğer okullardan ayrılmasına olanak tanımaktadır (*Kama, 2011: 198*).

### 2.1.2. Deneyisel İktisat

Deneyisel iktisat, yalnızca yarım yüzyıllık bir geçmişe sahiptir. 1980-1990 yılları arasında hız kazanan, psikoloji bilimleriyle başlangıç yapan “Deneyisel İktisat Kuramı” ortaya çıkmıştır. Bu kuram ölçümlere olanak tanınması sebebiyle, iktisat bilimine damgasını vurmuştur. Bilim dalı olarak kabul gördüğü yıllardan itibaren, iktisat alanında deneyisel çalışmalar yapmak geleneksel iktisatçılara göre imkansız olarak düşünülmüştür. Çünkü iktisadi karar alma noktasında değişkenlerin, teknik bilimlerdeki gibi elle tutulur fiziki nesneler olmadığı ve laboratuvar kontrolünde çeşitli zorlukları olduğu görülmüştür (Yavuzaslan, a, 2018: 650-651). Ancak nöroiktisat ve davranışsal iktisat ekolü elde etmiş oldukları bulgularla bu savı çürütmüştür. Davranışsal iktisadın “sınırlı rasyonellik” olarak tanımlandığı durum aslında, günlük yaşamlarımızda sıkça karşılaştığımız olaylar olmaktadır. Kişi sunulan tüm seçeneklerden, onu mutlu edeni tercih etmeyebilmektedir. Bu durumun çeşitli nedenlerine bakıldığında; alternatifleri detaylı hassasiyetle incelememe, limitli bir hafızaya sahip olmak ve hedef odaklı olmaları örnek olarak gösterilebilmektedir. Sınırlı rasyonelliği anlayabilme noktasında, karar vericilerin ilk aşamada laboratuvar ve sahada analizler yapması gerekmektedir. Bu deneylerden yola çıkarak, sonuçlar analiz edilerek, davranışsal iktisat teorileri şekillenmektedir. Deneyisel iktisat sadece iktisadi karar birimlerinde kullanıldığı düşünülse de pek çok iktisatçı istihdam, para talebi, harcanabilir gelir gibi makro ölçekli araştırmaların değişkenlerinde kullanıldığı görülmektedir (Yavuzaslan, 2018: 217-222). Deneyisel İktisat’ın inceleme alanlarına bakıldığında;



Şekil 2.4. Deneyisel İktisadın İnceleme Alanları

Bu alanlarla beraber deneysel iktisat ile somut süre analizi yapılmaya başlanmıştır. Laboratuvar ortamında somut süreli model kullanılmasına olanak tanımıştır ( Ulaşan, 2014: 10-15). Deneysel iktisadın sağlamış olduğu genel avantajlara bakılığında;

**Tablo 2.1.**Deneysel İktisadın Sağladığı Avantajları

|                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Alan verileriyle oluşturulmuş modelleri ekonometrik verilerle, çalışanlar tarafından görünmeyen değişkenleri gözlemleyebilmektedir.</i> |
| <i>Ekonominin temel gözlemleri yanı sıra, kontrol işlemleri yapmaktadır.</i>                                                               |
| <i>Ekonomik değişkenlerin gelecek beklentilerini, risklerini ve inançlarını doğrudan ortaya çıkarmaktadır.</i>                             |

**Kaynak: Yavuzaslan-2018**

### **2.1.3. Yeşil Ekonomi**

Yeşil ekonomiyi anlayabilmek için öncelikle, yeşil düşüncenin ne olduğunu bilmemiz gereklidir. Köken olarak 20. yüzyılın ilk yarısında, doğal yaşam ürünlerinin yok edilmesiyle başlamaktadır. Yeşil düşünce, fosil yakıtların ( petrol ve kömür) kullanılması ve kentleşmeyle beraber ekonomik büyüme, küresel çevre bilimi krizine cevap olarak ortaya çıkmıştır. Genel olarak, dünya genelinin hızla sanayileşmesini, gittikçe endüstriyel sistemin küreselleşip alternatifsiz hal almasına, iklim değişikliği etkisiyle geri dönüşsüz noktaya gelmesini, ifade edilmektedir ( Şahin ve Aşıcı, 2012: 22).

Yeşil ekonominin politikalarına bakıldığında, ilk aşamada Marcus Porcius Cato'nun 2009 yılındaki çalışmasında “yeşil etiketini yeşil ile bağlantılı” olarak göstermektedir. Özellikle gelişmekte olan toplumlar, mevcut olan sorunları ele alırken bu kavramı benimsemiştir. Yeşil ekonomi, siyasi söylemlerle, uluslararası düzeylerde anlaşmaya varılan bir konu olmaktadır. Siyasi söylemden kasıt, radikal, sağlam ve ilkeli bir anlayışı benimseme fırsatı ve ekonomik güvenirliliktir. Normatif olarak zorlayıcı ve politika için yol sunan sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen ekonomik bir sistemdir. Yenilebilir enerji, düşük karbonlu ulaşım, enerji tasarruflu binalar, iyileştirilmiş atık yönetimi, sürdürülebilir tarım, ormancılık ve balıkçılık gibi birçok alanda politikalar izlemektedir. Yeşilin tasarımı ve uygulamasında ortaya çıkan ekonomi politikaları,

oldukça fazla sayıda ülkede bulunmasına rağmen, henüz genel bir ulusal politika geliştirememiştir. Bununla beraber sürdürülebilir kalkınma için stratejilerin geliştirilmesi, uluslararası anlaşmalarla desteklenmektedir (Mogwai, Njie, Richards, 2016: 340-343). Yeşil Ekonominin birçok amacı vardır. Bunlardan bazılarını bakıldığında;

**Tablo 2.2.** Yeşil Ekonominin Amaçları

|                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------|
| <i>İnsani müdahaleleri olabildiğince en aza indirmektedir</i>                  |
| <i>Kentleşmenin getirmiş olduğu ekonomik kalkınma dogmasını reddetmektedir</i> |
| <i>İnsan ölçekli üretim ve tüketimi baz almaktadır</i>                         |
| <i>Doğa ile uyumlu olmaktadır</i>                                              |

**Kaynak: Özçağ ve Hotunluoğlu-2015**

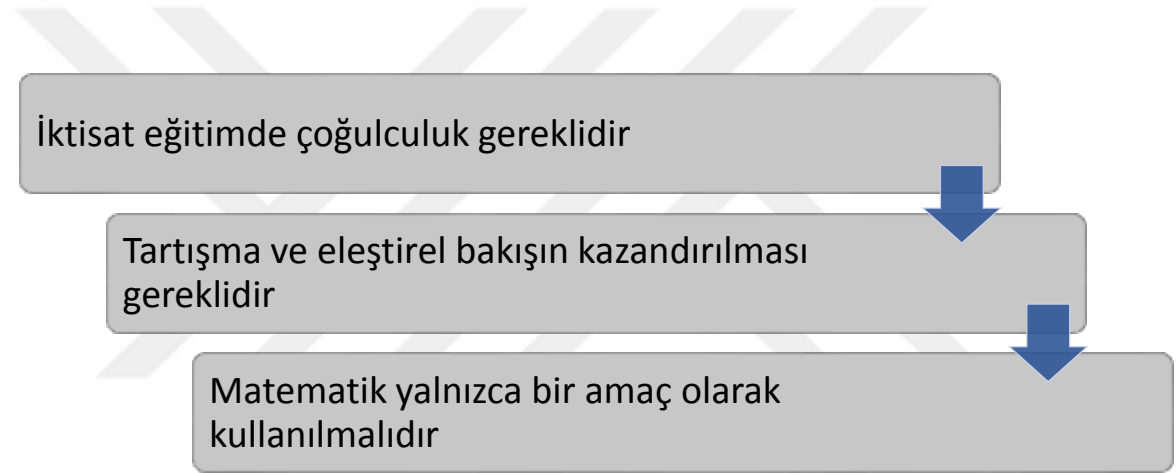
Amaçlar doğrultusunda yatırımlarda artışlar gerçekleşmiştir. İktisadi büyüme sürecinde sosyal kapsamında ve çevre kalitesi konusunda da gözle görülür artışlar yaşanmıştır. Ek olarak doğal kaynakların tüketilmeye başlaması ve ekosistemde meydana gelen yıpranmaları, GSYH değerinin hesaplara dahil edilmesini gerekli kılmaktadır (Özçağ ve Hotunluoğlu, 2015: 314)

#### **2.1.4. Post-Otistik Ekonomi**

Fransa’da bir takım öğrencilerin yayınlamış oldukları bildiri ile 2000 yılında (Mayıs) duyulmuştur. Öğrenciler bildiride, kendilerine zorla kabul ettirilen eğitimi istemedikleri ve duydukları hoşnutsuzluğu ifade etmişlerdir (Ayдын, 2016, s. 36). Eleştirilerin ana temasını yansıtan “otistik” kelimesi bilinçli seçilmiştir. Tıp biliminde “otistik” gerçeklerden kaçış ve davranışlardaki anormallik olarak ifade edilmektedir. Yazılı ve görsel medyanın etkisi ile birlikte ekol, olay ve olguları perdelediği gerekçesiyle bir takım eleştiriler almıştır. 2000 yılı Ekim ayı itibariyle Le Monde Gazetesi bu yeni düşünce kaleme alınmıştır. İlk aşamada Fransa sınırlarında bulunan akımın, daha sonraki süreçlerde ABD ve Cambridge Üniversite’lerinde adı duymuştur. Ardından ekolü destekleyen taraftarlar oluşmuş ve akım küresel bir kabul görmüştür. Oliver Jean Blanchard ve Robert Merton Solow gibi önemli ekonomistler tarafından,

Çalışma konularına dahil edilmiş ve akademik tartişma yolu aılımtır. Özellikle de Ortodoks ve Heterodoks okullarında eleştiri niteliğinde gelişmiştir (Ikiz, 2018: 34-36).

Post-otistik Ekonomi, bireyleri yalnızca kendi çevresinde bulunan ürünleri talep eden, diğerk işilerle iletişime geçmeyen ve onların taleplerinin, amaçlarını, tercihlerini önemseyen bir modeldir. Tercih modelini bu tür gerçek olmayan yapılar üzerine kuran her akım otistik sonuçlar elde etmektedir. Örneğın, IMF'nin her bir ülke için standart reçeteler önermesi bu duruma örnektir. Genel olarak kurumların çelişkilerini, karmaşıklığı yok sayarak, gerçeklikten uzak durmasıyla post-otistik ekonomi bu noktada devreye girmektedir (Acar, 2016: 10-16 ). Post-otistik Ekonomi'nin temelde birçok özelliği vardır. Bunlardan bazıları şunlardır;



şekil 2.5. Post-otistik Ekonominin zellikleri

Post-otistik ekonominin Neo-klasik iktisada yönelttiği eleştirilere bakıldığında;



şekil 2.6. Post-otistik Hareketlerinin Neo-klasik İktisada Eleştirileri

#### 2.1.4.1.Çoğulculuk

Ekonomiye yöneltilen en temel eleştirilerden bir tanesi çoğulculukta eksik olduğu yönündedir. Günümüzde Dünya genelinde birçok kurumun büyük bir kısmı Neo-klasik iktisat eğitimi vermekte ve diğer iktisadi görüşleri büyük oranda yok saymaktadır. Bütün iktisadi okullar birbirlerinden farklı olaylara çeşitli görüşlerle yaklaşırken, aynı zamanda bireysel ölçütleri noktasında başarılı sonuçlara ulaşabildikleri görülmektedir. Mevcut tartışmalar, fikirlerin sorgulanması, noksanlıkların düzeltilmesi ve yeni bir sonuç ile fikirlerin bütünüyle reddedilmesini olanak tanımaktadır (Tutar ve Eren, 2018: 303).

#### 2.1.4.2.Matematiğin Aşırı Kullanımı

Ekonominin son 50 yıl ki daralmaların ardındaki esas faktör, iktisatta artan oranda matematik kullanımı olmaktadır. İktisadi faktörlerin sadece matematiksel form içinde ifade edilmesi, diğer tüm faktörleri göz ardı edildiği ve yok sayıldığı bir çeşit pozitif takviye süreci yaratmaktadır. Müfredat olarak daralmasının asıl nedeni de budur. Zamanla yenilikçi ve baştan çıkarıcı biçimselleştirmenin tercih ölçütü, başta gelen dergilere ve öğretim görevlilerinin atama süreçlerinde hâkim olmaktadır. Bu süreçler hızlanan, daralan, kaçınılmaz bir spiral biçimde devam etmektedir. Ekonomi, doğal bilimler gibi bir bilim dalı değildir. Mutlak gerçekleri yoktur ve toplumsal yapılar değiştikçe ekonominin “değişmez” olarak bilinen unsurları değişime başlamaktadır. Örnek verecek olursak; “*Minimum ücretler sevilerinde artışın, niteliksiz işlerin istihdam edilmesinde azalışlara yol açmakta*” fikri, her zaman gerçek olanı yansıtmayabilmektedir. Ekonomide tümüyle evrensel kanunlar yoktur sadece çoklu değişken mekanizmaları vardır. Matematiksel yöntemlerin bilimsel alanların araştırma aşamasında, zorunludur. Bilim dünyasına bakıldığında, ekonomistler matematik kullanımı konusunda ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Matematiğin daha çok kesinlik bildiren alanlarda kullanıldığı bilinen gerçekler arasındadır. Ekonomik ve sosyal yaşantıyı kurallara indirgemek oldukça zor olmaktadır (Tutar ve Eren, 2018: 303-304).

#### 2.1.4.3.İktisatta Gerçekçilik Sorunu

İktisat varsayımları ve analiz araçları nedeniyle “gerçeklikten uzak” olduğundan dolayı eleştirilmektedir. Bilimsel açıdan gerçekçilik, bilimsel incelemelerin amaçlarını araştırmadan, bağımsız olduğunu kabul etmektir. İktisatta gerçekçilik bütün modelleri bir kenara atmak değildir. Dinamik süreçte tanım yapılacak betimleyici modeller kurarak ve sosyal gözleme uygun modellerin oluşturulmalıdır. Peter Dorman’ın 2004 yılındaki çalışmasında ifade ettiği gibi “*İktisadi doktrin merkezli değil problem merkezli bir yapı olarak yeniden değerlendirilmek*” gerekmektedir (Tutar ve Eren, 2018: 304).

Pos-otistik ekonomi böylelikle Neo-klasik iktisadi üç boyutta eleştirmiştir. Eleştiriler doğrultusunda yeni bir bakış açısı kazandırılmak amaçlanmıştır.

#### 2.2. Davranışsal İktisat

Davranışsal iktisat ekolü, psikoloji ve iktisadın birleştiği, bireyin para harcadığında, tasarruf ve yatırım yaptığına niçin, nasıl, irrasyonel-rasyonel olmayan kararlar verdiklerini açıklamaktadır. Bireylerin ekonomik karar verme aşamalarında, her zaman sınırlı rasyonel oldukları (rasyonel davranmadıkları), sürekli olarak fayda maksimizasyonu sağlamayacakları, psikolojik ve sosyolojik etmenlerinin de etkin roller üstlenebileceğini belirtmektedir. Kişilerin gerçekte nasıl davrandığı ve farklı seçenekler sunulduğunda, nasıl hareket ettiğini araştıran bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım, bireylerin sahip olduğu psikolojik özellikleri de baz almaktadır. Davranışsal iktisat, karar verme noktasında sapmaların, doğru olmayan inanışların, standart olmayan tercihlerinde sistematik önyargıların varlığını öne sürmekte ve rasyonelliğe psikolojik temelli matematiksel seçenekler önermektedir. Ayrıca Neo-klasik teorilerde, kişilerin davranışlarını önceden tahmin edilebilirliği ve sistematik bir yapıya sahip olduğu görüşünü mevcuttu. Daniel Kahneman bu görüşe karşı çıkarak, insan davranışların her zaman optimal olmadığını belirtmektedir. Özellikle de riskli ve belirsizlik ortamlarında, bireylerin irrasyonel olabileceği ve optimal dışı sonuçlar doğurabileceğini savunmaktadır. Daniel Kahneman ve birçok ekonomist tarafından yapılan davranışsal incelemeler sonucunda, ekonomide rasyonalite varsayımının gerçek dışı olduğu belirtilmiştir. Birçok deney ve olaylarla, kişilerin rasyonel davranış sergilemediği görülmüştür. Davranışsal iktisat ekolü, rasyonaliteye karşı duyguların, ekonomik

analizlerde önemini vurgulamaktadır. Bireylerin iktisadi karar verirken, beynin mantık çerçevesindeki hesapların yanı sıra duygusal kararlar verdiğini belirtmektedir. “Ültimatom Oyunu” bu duruma örnektir. Karşılıklı iki kişi arasında oynanan bu oyunda, birinci oyuncuya 10 dolar verilmekte ve istediği miktar kadar rakibine teklif etmesini istenmektedir. İkinci oyuncuya bu teklifi kabul edip etmeme hakkı tanınmaktadır. Verilen teklifi reddetmemesi durumunda, iki oyuncu da para alamamaktadır. Ünlü matematikçi John Forbes Nash’ in teorilerinde açıkladığı gibi, ilk oyuncu için en kârlı seçenek, rakip oyuncuya 1 dolar teklif etmektir. İkinci oyuncunun kişisel çıkarını korumak için mantıken hiç para almamaktansa, verilen teklifi kabul etmesi doğru olduğunu savunulmuştur. İktisatçılar, ikinci oyuncuya haksızlık yapıldığı, bu durumun hakaret niteliğinde olduğunu ve ikinci oyuncunun kinci davranması gerekliliğini savunur. Gaye küçük kârdan vazgeçerek, birinci oyuncuya zarar vermektir. Ültimatom oyununda görüldüğü üzere bireyler, haksızlığa uğradıklarında eli boş gitmeyi tercih ettikleri görülmektedir. Buda insanların davranışlarında, rasyonalitenin sınırlı olduğunu göstermektedir. II. Dünya savaşından sonra teknolojik gelişmelerle beraber, davranışsal analizlerde yeni teknikler kullanılmaya başlanmıştır. Bu durum bilişsel devrime ve içsel psikolojik süreçlerin önemini arttırmıştır. Dolayısıyla ekonominin bilişsel psikolojiden beslenen, gelişim gösteren bir alan olduğu görülmektedir. Özellikle de iktisadi karar verme sürecinde ortaya çıkmış olan bilişsel önyargılar, iktisadi rasyonalite ilkesinin eleştirilmesine neden olmaktadır (*Kitapçı, 2017: 89-91*)

### **2.2.1.Bilişsel Önyargılar**

Hayatta her bireyin bilişsel önyargıları ve duyguları bulunmaktadır. Çünkü bilgiyi herkes aynı doğrultuda istemeyebilir ve rasyonel olan varsayımların öne sürdükleri haricinde farklı şekilde motive olabilmektedir. Bireyler çoğu zaman iktisadi karar alırken, tüm alternatifleri bilmek ve anlamaktan ziyade kısa yollara başvurmaktadır. Düşündüğü şeyleri çoğu zaman uygulamadığı ve ne istediğinden emin olmadığı birçok konuda rasyonellik ilkesinin varsayımlarını uygulamadığı görülmektedir. Bu durumda geleneksel ekonomi karar alma süreçlerinde etkinsiz olmaktadır. Bireylerin yalnızca veri olarak kabul görmüş tercihleri açısından farklı olduğunu, fakat bilişsel kabiliyet açısından özdeş olduğunu varsayılmaktadır. Özellikle de dış gözlemle alakalı psikolojinin John Broadus Watson tarafından gelişim göstermesi bilişsel ve davranışsal

psikolojinin gelişmesinde önemli rol oynamıştır. Batık maliyet, fırsat maliyeti gibi bir takım bilişsel önyargıları incelemiştir. İktisadi karar alma noktasında, duyguların etkisini oluşturan dar alanın dışındaki durumları, devre dışı bırakan zihinsel muhasebe sistemini tanımlamıştır. Son yıllarda davranış iktisat çalışmalarında, kişilerin farklı bilişsel kısıtları ve önyargıları olduğuna dair sonuçlara ulaşmıştır (*Kitapçı, 2017: 91-92*). Bu sonuçların bazıları şunlardır;

- ✓ Bireylerin yetenekleri sınırlıdır bundan dolayı sınırlı rasyonellerdir
- ✓ Kişiler sistematik yanlış algılamaya sahip olabilir, anlama noktasında güçlük çekilebilir ve iktisadi olayların maliyetlerini tam anlamda çözmeyebilirler
- ✓ Özdenetim yoluyla kararlarına sınırlama getirebilirler
- ✓ İçinde bulunmuş oldukları şartlardan ve sosyal ortamlardan etkilenecek karar verebilirler
- ✓ İnsanlar yalnızca kişisel çıkarlar güdüsüyle motive olmayabilirler

Sonuç olarak bireyler yalnızca rasyonel düşünen, öz kontrollü, sonuç odaklı ve bencil olarak değerlendirilmesi yanlış bir tutumdur (*Kitapçı, 2017: 93*).

### **2.2.2. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişim Süreci**

Adam Smith'in 1759 yılında yayımlamış olduğu "Theory Of Moral Sentiments (Ahlaki Duygular Teorisi)" adlı çalışması, davranışsal iktisadın temellerini oluşturduğu varsayılmaktadır. Kişisel davranışların psikolojik prensipleri, ayrıntılı bir şekilde ifade edilmiştir. Adam Smith, çalışmasının bazı bölümlerinde bireylerin, kişisel tercihleri ve almış oldukları kararlar üzerinde durmaktadır. Zararlardan kaçınma ve aşırı güven olgularını incelemiştir. Diğer bölümlerinde ise toplumsal ortamda bireyin tercihlerine odaklanmıştır. Bunlar; adalet, fedakârlık ve piyasalarda güven ortamının nasıl oluşması gerekliliğidir. 19. yüzyılın ortalarına doğru, Neo-klasik İktisat Ekol'ü egemen olmuştur. Ekol, rasyonel bireylerin faydalarını en yüksek düzeye çıkarmak için tercihler yapmaktadır. Bununla beraber kârlarının azami düzeye çıkarma noktasında, üretim yaptıkları görülmektedir. Maksimizasyonları belirlemek ve fayda ölçümleri yapabilmek için yoğun matematik kullanımı, zaman içerisinde psikolojinin iktisatta yabancılaşmasına neden olmuştur. 20. yüzyılın başlarında, Vilfredo Frederico Pareto ve

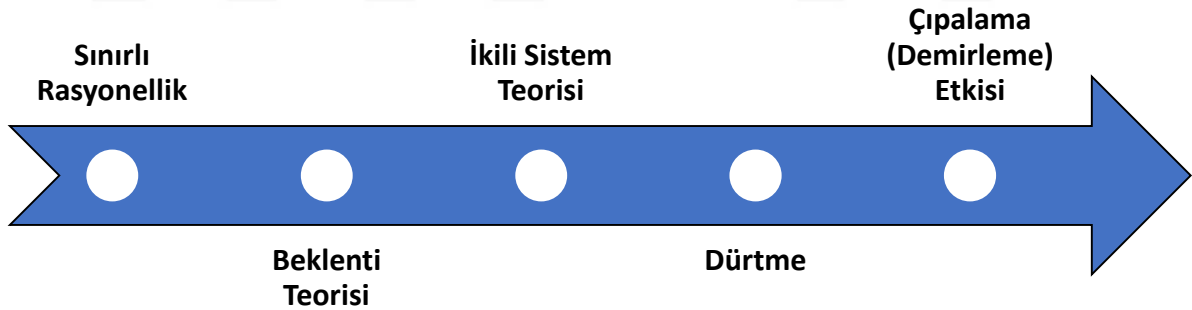
Irving Fisher gibi iktisatçılar çalışmalarıyla, ekonomistleri tekrardan davranışsal iktisat ekolüne yöneltmiştir. 20. yüzyılın ortalarına doğru, Herbert Alexander Simon, George Katona, Harvey Leinbenstein, ve Tibor Scitovsky gibi araştırmacılar, sınırlı rasyonellik ve psikolojik tedbirler üzerine çalışmalar yayımlamıştır. İlk olarak Herbert Alexander Simon, 1947 yılında yayınlamış olduğu “Administrative Behavior (Yönetimsel Davranış)” adlı çalışmasında, örgütlerin davranışsal yönelimlerini ele almıştır. George Katona, 1951 “Psychological Economics (Psikolojik Ekonomi)” isimli çalışmasında, ekonomik sorunları analiz etmek için psikolojik görüşlere başvurmaktadır. 1955 yılında Herbert Alexander Simon, “A Behavioral Model of Rational Choice (Rasyonel Seçimin Davranışsal Bir Modeli)” adlı çalışmasında, geleneksel iktisatta “Homo Economicus (Ekonomik İnsan)” varsayımında, köklü bir değişime gidilmesini gerekliliğini savunmuştur. Simon’a göre, evrensel bir rasyonellik söz konusu olmamaktadır. Çünkü organizma, kendi enformasyon ve yetenekleri ile rasyonelliği sınırlayacağını savunmaktadır. 1966 yılında Harvey Leibenstein “X-Efficiency (X-Etkinsizliği)” adlı çalışmasında, işgücünde yeterli düzeyde motivasyon sağlanmaması sonucu, üretiminde doğru orantılı olarak düşeceğini ifade etmiştir. Tibor Scitovsky 1973 yılında yayınlamış olduğu “The Place Of Economic Welfare In Human Welfare (Ekonomik Refahın İnsan Refahındaki Yeri)” adlı çalışmasında, motivasyonun, tüketici davranışlarında etkisi olduğunu savunmuştur. 2000’li yıllara gelindiğinde, psikoloji ve iktisat daha fazla iktisatçı tarafından ele alınmaya başlamıştır. Bu iktisatçılardan bazıları George Arthur Akerlof ve Rachel E. Kranton’dur. “Economics and Identity (Ekonomi ve Kimlik)” adlı çalışmalarında, kişilerin sosyal farklılıklarının, ekonomik olarak vermiş oldukları kararlarda önemli bir etmen olduğu savunmuşlardır. Çalışmada, kimlik konusunun modellere ve analizlere yeteri ölçüde dahil edilmediği ifade edilmiştir. Ekonomik davranışların, oluşabilecek fırsatların ve mutluluğun en kritik belirleyicilerinin, kişilerin seçimlerindeki sınırlardan kaynaklandığı belirtilmiştir. 2003 yılında Daniel Kahneman “A Psychological Perspective on Economics (Ekonomiye Psikolojik Bir Bakış Açısı)” adlı çalışmasında, Bruno Frey’in 1970 yılında yayınlamış olduğu raporunda “*Ekonomik aktörler rasyonel ve bencildir. Zevkler değişime uğramaz.*” cümlelerini okurken, iktisat ve psikoloji arasında gözle görülür boşluklar olduğunu fark etmiştir. Kişilerin, ekonomik olarak davranışlarının yalnızca çıkarlara dayanmadığı, rasyonel insanın her daim geçerli olmadığını izah etmiştir. Bireylerin saygısızlığa uğradıkları veya

kandırıldıklarını düşündüklerinde, maddi çıkarlarını gözettilerini belirtmektedir (Can, 2012: 93-96).

Davranışsal iktisatta “miyopik kayıptan kaçınma, zihinsel muhasebe ve dürtme” gibi birçok kavramları Richard H. Thaler kazandırmıştır. 2009 yılında “Dürtme” isimli çalışmasında, kişilerin kararlarını yönlendiren seçim mimarilerinin, bilişsel sınırlıklarını göz önünde bulundurmasını gerekliliğini savunmuştur. En iyi karar verme noktasında, yönlendirmenin önemini vurgulamıştır. Son olarak 2019 yılında “Nobel Ekonomi Ödülü”ne layık görülen Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo ve Michael Kremer, Hindistan ve Kenya gibi ülkelerde, belirli yaştaki çocuklara, bağırsak kurtları için tabletler, ücretsiz aşılar, yemek ve kitap verilmesi gibi yoksullukla alakalı deneyler yaptıklarından dolayı, davranışsal kalkınma alanında katkılar sunmuşlardır (Kamilçelebi, 2019: 27-28).

### 2.2.3. Davranışsal İktisadın Bazı Temel Kavramları

Davranışsal iktisadın temelleri bazı kavramlarla açıklanmıştır. Bunlar;



Şekil 2.7. Davranışsal İktisadın Bazı Temel Kavramları

#### 2.2.3.1. Sınırlı Rasyonellik

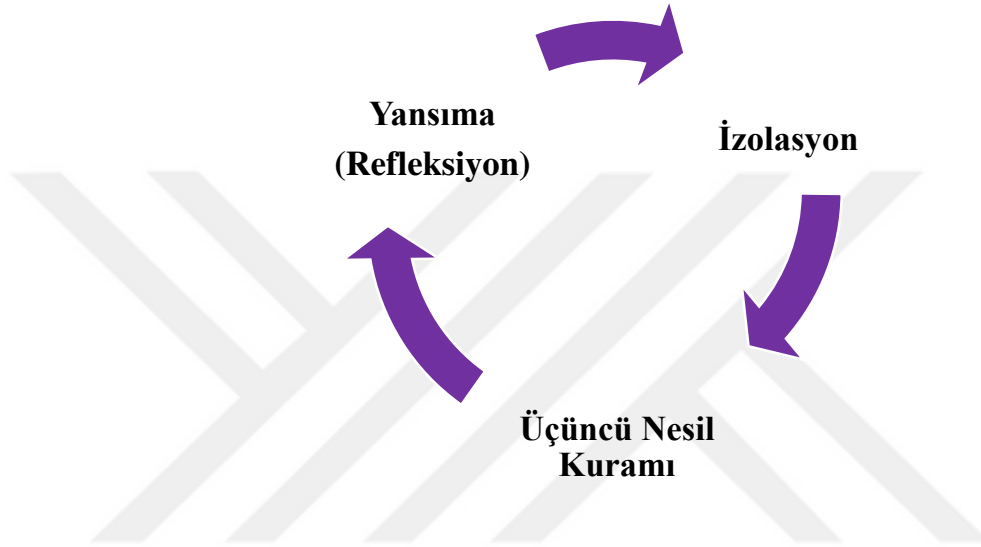
Sınırlı Rasyonellik kavramı, Herbert Alexander Simon tarafından literatüre kazandırılmıştır. Simon, kişilerin sınırsız zamana ve beyinsel güce sahip olmadığı, problemleri çözüm aşamasında optimal başarı elde edemeyeceği görüşündedir. Buna göre rasyonaliteden tamamen uzaklaşma eğilimi, alınan kararlar aşamasında

gözetilmektedir. Sınırlı Rasyonellik kavramı, karar verme aşamasında yararlanılacak enformasyonun istenilen düzeyde olmaması, rasyonel davranışlarının yerine kişilerin sınırlı olarak hareket ettiklerini savunmaktadır. Böylelikle insanların, gerekli olan bilgiyi toplama ve topladıklarını işleme noktasında mükemmel bir zihne sahip olmadığını gözlemektedir. Bu kavram kişilerin vermiş oldukları kararlarda nasıl ve hangi faktöre bağlı olarak gerçekleştiğinin daha iyi anlaşılmasını sağlayan bir teori olmaktadır. Temelinde karar verme noktasında uyumlu davranışı engelleyen çeşitli sınırlamalar ile karşı karşıya kaldıkları varsayımlar yatmaktadır. Sınırlı Rasyonellik ile ilgili dikkat çekici bir diğer nokta, net bir yorum gücüne sahip olmayışıdır. Emek maliyetlerinde karar vericilerin yeteneklerinin sınırlı olduğu açıklanırken, sınırlı rasyonelelerin gerçekliğin yalnızca belirli sınırlayıcı yönleriyle karşılaştıkları ve buna rağmen halen tam rasyonaliteye sahip kişiler için tanımlanmasından söz edilememektedir. Bu açıdan günümüz araştırmalarından oldukça farklı izlenimler oluşturmaktadır. Herbert Alexander Simon 1955 yılındaki çalışmasında, bu varsayıma ekonomistler ve psikoloji bilimcilerin ortasında yer alan “işaret taşı” olarak nitelendirmektedir. 1967 yılındaki çalışmasında ise yöneltme ve karar verme kavramlarının eş anlamlı olduklarını ifade etmiştir. Bu kavramların rahatlıkla birbirlerinin yerine kullanılabileceğini belirtmektedir. Görüşe dayanarak “yönetici” kavramının yerine “karar veren” kavramı kullanılabilir. Yönetim daha çok işlerin tamamının sağlama sanatı olduğundan dolayı, yönetici bu noktada karar verme sürecini dikkate alarak, yapılacak eylemlere yön verebilmelidir. Genel bir çıkarım yapıldığında, karar verme sürecinin basitleştirilmesi amacıyla, temelde yoğunlaşan konular, süreç içerisinde rasyonel varsayımlara ve kullanım etkilerinin incelenmesi yönüne doğru kaydığı görülmektedir. Yetenek ve kaynakların sınırlı olması dolayısıyla, karar verme aşamasında kısa ve basit yöntemler tercih edilmiştir. Araştırmacılar yön değişiminin, bireylerin önyargıları etkisiyle belirlediğini ortaya koymaktadır (Tekin, 2016: 86-88).

#### **2.2.3.2.Beklenti Teorisi**

Daniel Kahreman ve Amos Tversky “Beklenen Fayda Modeli” ni geçersiz kılarak, deneysel yollarla kişilerin risk altında karar verme hipotezi olarak “Beklenti Teorisi” açıklamışlardır. Bu kavramla birlikte, beklenen faydadan ziyade, değer kavramı baz alınmaktadır. Modeldeki değer fonksiyonu, beklenen fayda fonksiyonundan tamamen

farklıdır. Değer fonksiyonu referans noktasından sapmış olan kazançlar ve kayıplardır. Bireylerin kişisel izlenimi, alternatif ve mevcut olan durumlarda karşılaştığı noktayı işaret edilmiştir. Bununla birlikte kişilerin hangi yönleri eğilimlerinin olduğunu tespit edilmiş ve beklenen fayda teorisi ile karşılaştırmalar yapılmıştır. Sonuç olarak riskli durumlara meyilli oldukları çıkarımı yapılmıştır. Beraberinde çeşitli aksiyomlar tespit edilmiştir (Aktan, Basılğan, Genç, Yay ve Göcen, 2021: 38-40). Kısaca aksiyomları incelendiğinde;



Şekil 2.8. Beklenti Teorisi Aksiyomları

#### 2.2.3.3.Yansıma (Refleksiyon)

Aksiyomda, bireylerin birden fazla seçenekler karşısında, tercihlerini olabildiğince basite indirmek için mevcut seçenekleri öğelere ayrılmaktadır. Buradaki gaye tutarsız olan tercihleri tespit etmektir. Sonuç neticesinde Yansıma (Refleksiyon) aksiyomu etkisi oluşturulur (Aktan, Basılğan, Genç, Yay ve Göcen, 2021: 41).

#### 2.2.3.4.İzolasyon Etkisi

Kişilerin birkaç alternatifi olan seçenekler içerisinde tercih yaparken, olabildiğince basitleştirmek amaç edinen bir etki olmaktadır (Aktan, Basılğan, Genç, Yay ve Göcen, 2021: 42).

### 2.2.3.5.Üçüncü Nesil Kuramı

Referans olan noktaların belirsizleşmesine olanak tanıyarak, kuramın kapsama alanı genişletmektir. Bununla beraber kabul etme isteksizliğinin, ödeme isteksizlik değerinden büyük olması gerekliliği üzerinde durulmaktadır (Aktan, Basılğan, Genç, Yay ve Göcen, 2021: 38-50). Beklenti teorisi safhalarına bakıldığında ise;

- Tercih Süreci
- Düzenleme Safhası
- Değerlendirme Safhasından oluşmaktadır.

Tercih süreci gerçekleştikten sonra, ön analiz yapılarak basitleştirme işlemi yapılır. Ardından değerlendirilerek kurama değer atfedilmektedir (Aktan, Basılğan, Genç, Yay ve Göcen, 2021: 51).

### 2.2.3.6.İkili Sistem Teorisi

Sistemin kurucusu Daniel Kahneman'dır. İnsan zihninin iki sistemden oluştuğunu ifade etmektedir (Kahneman, 2011: 25). Sistemlerin anlayabilme noktasında ilk olarak ikili sistemin başlıca özelliklerine bakıldığında;

**Tablo 2.3.** Sistem-1'in Başlıca Özellikleri

|                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Duygular ve eğilimler üretir</i>                                          |
| <i>Çağrışımsal olarak etkinleştirilmiş olan fikirlerin modelini yaratır</i>  |
| <i>İnanmaya ve doğrulamaya genel itibariyle eğilimlidir</i>                  |
| <i>Zor soruları kolay sorular üreterek ikame eder</i>                        |
| <i>Değişikliklere karşı olabildiğince duyarlıdır</i>                         |
| <i>Kayıp ve elde edilen kazançlara daha güçlü tepkiler verir</i>             |
| <i>Karar alma ve sorunları birbirinden ayırarak sınırlı çerçeveden bakar</i> |
| <i>İhtimallere gereğinden fazla değer verir</i>                              |
| <i>Belirtiyi göz ardı edip kuşkuyu bastırır</i>                              |
| <i>İnanmaya ve doğrulamaya eğilimlidir</i>                                   |

Kaynak: Kahneman-2015

**Tablo 2.4.** Sistem-2’ın Başlıca Özellikleri

|                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Görev kümelerini benimser</i>                                                |
| <i>Öneriler üretir</i>                                                          |
| <i>Çaba gerektiren faaliyetler devreye girdiğinde gerginlik hissine kapılır</i> |
| <i>Performans üzerine kontrolü gevşektir</i>                                    |
| <i>Soruları ayırt edip üretir</i>                                               |
| <i>Kontrolü ele alır</i>                                                        |
| <i>Kendini iyi hissettiğinde sezgisel ve yaratıcıdır</i>                        |
| <i>İhtiyatsızdır</i>                                                            |
| <i>Mantıksal ve hatalara daha fazla yatkındır</i>                               |
| <i>Kuşkucu bir yapıdadır</i>                                                    |

**Kaynak: Kahneman-2015**

Genel olarak sistemlerin faaliyetleri Sistem-1’in otomatik işlediği, Sistem-2 ise aksine kontrollü olduğu görünmektedir (Kahneman, 2011: 25-26). Sistem-1 atfedilen otomatik faaliyetler şunlardır;

- Herhangi bir nesnenin diğerinden mesafe olarak uzaklığını saptamak
- Ani gelen sesin kaynağına yönelmek
- “Tencere yuvarlanmış...” deyimini tamamlamak
- 2+2 sorusunu yanıtlamak
- Basit olan cümleleri anlamaktır.

Sistem-2’nin kontrollü faaliyetlerinden örnek verecek olursak;

- Kalabalık ve gürültülü olan mekanlarda belli bir kişinin sesine odaklanma
- Doğal olandan daha hızlı yürümek
- Herhangi bir metinde “a” harfinin kaç kere tekrarlandığını saymak
- İki çamaşır makinesi değerini genel itibarıyla değerlendirmektir.

Bunun akabinde İkili sistemin temelde ayrıştığı birçok nokta bulunmaktadır (Kahneman, 2011: 27-31). Bunların bazıları şunlar;



**Şekil 2.9.** İkili Sistemin Ayrışan Temel Noktaları

Genel itibariyle incelendiğinde Sistem-1 zorluk yaşadığı zamanlarda Sistem-2'ye başvurmaktadır. Bu sayede sistemin yanıtlayamadıklarını, Sistem-2 çözüm geliştirmektedir. Son sözü genellikle Sistem-2 söylemektedir (*Kahneman, 2011: 32-37*).

#### **2.2.3.7.Dürtme**

Kapitalizm, tüm Dünya'da yaygınlaşmış küresel güç olmaktadır. Neo-klasik teorilerde türetilmiş olan politikalar, kapitalist sistemin sağlığını korumaya çalışmaktadır. Kapitalist sistemin güç kaybettiği halen yaşanmakta olan krizlerle, gözler önüne serilmektedir. Neo-klasiklerin, rasyonel olarak idealize edilen kişilerin faaliyetleri günümüzde çok da iyi biçimde sonuçlanmamaktadır. Akılcı kişilerin olduğu piyasaların değerinin üstünde fiyatların ne şekilde oluşabileceğini ve kişinin satın alma aşamasında geliri olmadan tüketim noktasında kendini ne derece kaptırabilir? Bunun gibi ve buna benzer oldukça fazla davranışın aslında kişinin Neo-klasik modelleri tanımladığı, rasyonellik kavramından epeyce uzak olduğunu gerçeğini kanıtlamaktadır. Kişilerin bu tür davranışlara sevk eden etmenler, hatalı olan kararlarından caydırıcı ve refah yaratabilecek iyi aktivitelere yönlendirip, rasyonel tercihler yaptırılmaz mı? Bu soruya verilen yanıt “evet” olmaktadır. Bununla birlikte dürtme politikası ilk olarak davranışsal iktisat literatüründe, Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein 'nin yardımlarıyla dahil edilmiştir. Thaler ve Sunstein 2008 yılında yayınlamış oldukları “Dürtme” adlı çalışmalarında, kişilerin öngörülebilir fakat rasyonellikten bir o kadar

uzak davranışlarının, arzu edilen alanlara doğru yönelme durumunu geliştiğini öne sürmektedir. Bireylerin, Neo-klasiklerin iddia ettiği gibi, rasyonel davranışları olmadığı bu sebepten almış oldukları kararlarda, yardıma ihtiyaçlarını olduğunu savunmaktadırlar. Bu amaçla gelişen dürtme politikaları, kişinin tercih özgürlüğünü kısıtlamasına neden olmakla beraber, hatalı olan davranışta takılı kalmak veya uygun aktivitelere yönelmek, şahsi seçimi olmalıdır. Kişileri kısıtlamaktan ziyade onları uygun olan davranışa teşvik etmelidir. Bu duruma özgürlükçü ataerkillik (otorite) kıstası da denilmektedir (Kamber, 2018: 193-194). İlintili olarak dürtme politikasının dayandırıldığı ilkeleri şu şekilde sıralanabilir;



**Şekil 2.10.** Dürtme Politikaları İlkeleri

Dürtme politikalarını tasvir edenler, seçim mimarileridir. Seçim mimarilerinin tasarlamış oldukları, İtalya'daki sesli merdivenler, dürtme örneği olarak gösterilebilmektedir. İnsanlar, metro istasyonuna gitmek için genellikle yürüyen merdivenleri tercih etmektedir. Merdivenlere kurulmuş olan mekanizmayla, piyano sesi çıkarılmıştır. Yapılan yeniliklerle beraber, bireylerin ilgisini çekilerek merdivenlere teşvik edilmek amaçlanmıştır. Çalışmadaki önemli nokta, kişilerin seçim özgürlüklerine kota getirmeden, diğer tercihleri kullanır hale getirmektir. Günümüz hastalığı obeziteye neden olan hareketsizlik sorunu, bireylerin merdivenleri kullanmaya teşvik için gerekli bir nedendir. Çalışma bu çerçevede başarıya ulaşmıştır. Bunun gibi çoğu dürtme taktikleri istenen başarıyı yakalayabilmesi ve tasarlanan çalışmanın davranışlarla ilgili çıkarımlar yapılmış olmasını gerekli kılmaktadır. Dürtme politikaları siyasetle uğraşanlarının dikkatini de çekmiştir. Örnek verecek olursak; ABD' de

kurulmuş olan Beyaz Saray Davranış Bilim Derneği ve Sosyal Bilgiler Takımı İngiltere’deki bu davranışın anlayışının hakim olduğu bir takımdır. Bu tür kurumlar, kişilerin gerçek davranışlarını anlamayı amaç edinen, davranışsal iktisat ile elde edilen bulguların, iktisat ya da psikoloji kadar siyasi politikalarda da başarılı olmasının gerekliliğini savunmaktadır (*Kamber, 2018: 194-195*).

### **2.2.3.8.Çıpa (Demirleme ) Etkisi**

Bireyler, rutin yaşamlarında çoğunlukla tahminde bulunmaları gereken durumlarda, önceden duymuş olduğu değerleri esas alarak öngöründe bulunarak, kendileri için en uygun tahmini yapmalarına Çıpa (demirleme) etkisi denilmektedir. Günlük yaşamda, her daim karşılaşma ihtimali yüksek olan bu durumun Çıpa (Demirleme) etkisi olarak ifade edilmesinin nedeni, hangi değeri esas aldıysa o değere yakın tahminlerde bulunmasıdır. Örnek verecek olursak; bireylerin satın aldıkları herhangi bir arsayı tercih ederken, önceki süreçte teklif edilen değerden etkilenerek ne kadar ödeme yapacağını belirlemesidir. Arsaya teklif yüksek olması durumunda insanların bilinçaltına arsanın kıymetli olduğu düşüncesi yerleşir. Değeri düşük dahi olsa bu durum devam eder. Başka bir örnek verecek olursak, Daniel Kahneman ve Amos Tversky lise öğrencileri bazlı oluşturdukları iki gruba uygulanan testte, seçilen öğrencilere 1’den 8’ e kadar rakamları çarpıp 5 saniye içinde tahminde bulunarak cevaplanmaları istenmiştir. Birinci gruba sayılar 1’den 8’e büyüterek tanzim edildiğinde, ikinci gruba sunulmuş olan problemler tersi olarak 8’den 1’e sıralanıp çarpım sonuçları tahmini olarak söylenmeleri istenmiştir. Sayılar;

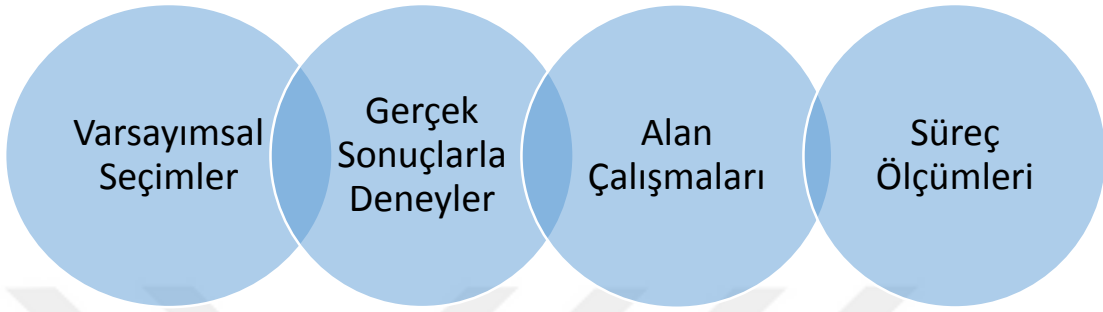
❖ 1. Grup: 1 X 2 X 3 X 4 X 5 X 6 X 7 X 8

❖ 2. Grup: 8 X 7 X 6 X 5 X 4 X 3 X 2 X 1 şeklindedir.

Birinci grubun tahmini medyan sonucu 512 iken, ikinci grubun öğrencileri tahmini medyan sonucu 2250 olmuştur. Fakat işlemin asıl sonucu 40.320 olmaktadır. Birinci grup öğrenciler problemde küçük olan rakamları baz alarak tahminlerde bulunurken, ikinci gruptakiler problem içerisindeki büyük olan rakamlara odaklanıp tahminde bulunmuştur. Sonuç itibarıyla Çıpa (Demirleme) Etkisi, kişilerin kendileri için en uygun olanı tercih ettiği görüşünü savunmaktadır (*Şimşek ve Kurt, 2019: 36-38*).

#### 2.2.4. Davranışsal İktisadın Analiz Yöntemleri

Davranışsal iktisatta, kişilerin karar alma mekanizmaları incelendiği, dört farklı yöntemle karşılaşılmaktadır (*Kurt, 2011: 32-33*). Bu yöntemler;



**Şekil 2.11.** Davranışsal İktisat Alanında Kullanılan Analiz Yöntemleri

##### 2.2.4.1. Varsayımsal Seçimler

Davranışsal iktisat alanındaki ilk çalışmalarda, varsayımsal tercihler en çok kullanılan yöntemdir. Daniel Kahneman ve Amos Tversky ‘in bu alandaki ilk çalışmalarında, varsayımsal seçimler yöntemini kullanıldığı görülmektedir. Bu seçimin nedeni olarak deneysel iktisat alanından farklı bir yöntem kullanmak istemeleridir. Çünkü deneysel iktisatçılar deneyleri, tek yöntem olarak benimsedikleri ve kuramlarını bu alan üzerine inşa ettikleri görülmektedir. Davranışsal iktisatçılar amaç olarak insan psikolojisini anlamlandırmak için bu yöntemi tercih etmişlerdir (*Kurt, 2011: 32*).

##### 2.2.4.2. Gerçek Sonuçlarla Deneyler

Ekonomistler varsayımsal seçimlerle tatmin edilemeyen sonuçları, deneysel yolla gerçek olan sonuçlarla doğrulamışlardır. Daniel Kahneman, 1991 yılında donanım etkinin test etmiştir. İnsanlara deneyde kahve verilmiş ve bunun üzerinden kararlar sorgulanmıştır. Bunun gibi birçok çalışmada deneysel yöntemler tercih edilmiştir (*Kurt, 2011: 32-33*).

#### **2.2.4.3. Alan Çalışmaları**

Yöntem, araştırılan konunun verilerinin incelendiği noktadan toplanması olarak tanımlanabilir. Böylelikle daha gerçekçi sonuçlara ulaşılmaktadır. David Genesove ve Mayer Amschel Rothschild 2001 yılındaki çalışmalarında, Boston'daki kat mülkleri satışlarının fiyatlarındaki düşme oranlarını inceleyerek, bu durumun zarardan kaçınmayla uyumlu olduğunu tespit etmiştir (*Kurt, 2011: 33*).

#### **2.2.4.4. Süreç Ölçümleri**

Yöntemde araştırmacıların karar verme aşamalarında beyin görüntüle tekniği kullanılmasıdır. Böylece verilen kararda beynin hangi bölgelerinden etkilendiği belirlenmeye çalışılmaktadır. Brian Knutson, Scott Rickards, G. Elliott Wimmer, Drazen Prelec ve George Loewenstein 2007 yılındaki çalışmalarında, bireylerin satın alma kararı verirken seçimlerinde nelerin etkili olduğunu süreç ölçüm yöntemiyle belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmanın sonucu olarak sinirde yapılan aktivasyon işlemi doğrultusunda satın almanın gerçekleştiği görülmüştür.

Sonuç olarak bu yöntemler, davranışsal iktisat alanında bireylerin tercih verme aşamasında kullanmış olduğu tekniklerdir (*Kurt, 2011: 33*).

#### **2.2.5. Nobel Ekonomi Ödülü Almış Davranışsal İktisatçılar**

Nobel Ödülleri, 20. yüzyılın ilk yarısında düzenlenmiştir. Nobel Ödülleri “National Central Bank of Sweden (İsveç Ulusal Merkez Bankası)” aracılığıyla verilmektedir. Ekonomi alanındaki ilk ödüller, 1969 yılında Ragnar Anton Kittil Frisch ve Jan Tinberger’ e verilmiştir. 1969-2018 yıllara aralığına bakıldığında, genel itibariyle matematiksel çalışmalar yapmış ekonomistlere verildiğini görülmektedir. Ancak 2018 yılından sonrasına bakıldığında, psikoloji alanına yönelmeler olduğu gözlemlenmektedir (*Atar, Şahin ve Çavuşoğlu, 2018: 176*).

Davranışsal iktisat alanında en önemli öncülerden biri Herbert Alexander Simon’dur. 15 Haziran 1978 yılında, ABD’nin Milwaukee Wisconsin eyaletinde doğmuştur. Chicago Üniversitesi mezunudur. Carnegie Üniversitesinde Siyaset bilimi, psikoloji ve iş yönetimi alanında yetişmiş profesördür (*Özer, 2016: s. 165*). Simon 1995

yılında literatüre “Sınırlı Rasyonellik Kavramı”nı kazandırmıştır. Sınırlı rasyonellik kavramı, davranışsal iktisadın gelişimi açısından büyük öneme sahiptir. Simon’ a göre kişiler her zaman rasyonel şekilde hareket edemeyeceği, seçim aşamasına gelindiğinde her zaman tam enformasyona sahip olamayacağının altını çizmektedir. İnsanoğlunun duygular yoluyla hareket ettiğini ve sınırlı rasyonel davranışlar sergilediğini ifade etmektedir (*Şimşek ve Kurt, 2019: s.22*). 1978 yılında iktisadi kuruluşların karar verme süreçlerini araştırmada önderlik yaptığı için, İsveç Kraliyet Bilimler Akademisi tarafından “Nobel Ekonomi Ödülü”ne layık görülmüştür. Simon ödülünü, Theodore Schultz ve Arthur Lewis ile paylaşmıştır (*Özateşler, Gökalp ve Başer, 1998: 152*).

George Arthur Akerlof, 1940 yılında Amerika’ ın Connecticut eyaletinde dünyaya gelmiştir. 1962 yılında, Yale Üniversitesi ekonomi bölümünden mezun olmuştur. Aynı yıl MIT( Massachusetts Teknoloji Enstitüsü) ekonomi alanında doktora başlayarak, 1966 yılında mezun olmuştur. 1980 yılında Kaliforniya Üniversitesinde, profesör unvanı almıştır. Akerlof ve Yellen 1986 yılındaki çalışmalarında, iktisadi rasyonelite, tüketim kalıpları ve sosyal psikoloji gibi alanlara ilgili bilgilere yer verilmiştir. 2001 yılında George Akerlof, Michael Spence ve Stiglitz ile beraber “Nobel Ekonomi Ödülü”ne layık görülmüştür (*Koç, 2009: 113-114*).

Daniel Kahneman, 5 Mart 1934 yılında İsrail’de doğmuştur. İbrani Üniversitesi matematik ve psikoloji eğitimi alarak Kaliforniya Üniversitesinde psikoloji bölümünü tamamlamıştır. 2015 yılında dünyanın en öncü düşünürleri arasında sekizinci sırada yer almıştır (*Kahneman, 2011*). Çağın en önemli düşünürleri arasında yer alan Kahneman ve Amos Tversky, 1979 yılında “Beklenti Teorisi” adlı çalışması ile davranışsal iktisat alanına önemli katkılar sağlamıştır. Kişilerin değer fonksiyonu incelendiğinde, kazanç durumunda risk almaktan sakındıkları ve kayıp söz konusu olduğunda ise risk almayı tercih ettikleri görülmektedir. Kişilerin her daim rasyonel davranmadığını, karar verme noktasında zihinsel olarak kısa yolların tercih edildiklerini gözlemlemişlerdir. Bu tür kısa yolların tercih edilmesiyle birlikte, karar aşamasındaki aklın, rasyonel bir şekilde kullanılmaması sonucuna ulaşmışlardır ( *Aytekin ve Aygün, 2016: 147*). 10 Aralık 2002 yılında, Daniel Kahneman ve Amos Tversky “ Rasyonel Yargı ve Karar Verme Sürecini Sorgulayan Ufuk Açısı” adlı çalışmalarıyla “Nobel Ekonomi Ödülü”ne layık görülmüşlerdir. Ödülü paylaştığı Amos Tversky 1996 yılında ölmesi dolayısıyla ödülü Daniel Kahneman almıştır (*Kahneman, 2011: 14*).

Elinor Ostrom 7 Ağustos 1933 yılında, ABD'nin California eyaletinde doğmuş ve California Üniversitesi mezunudur. Yeni kurumsal ekonomi, politik ekonomiyle ilgilenmiştir. Sürdürülebilir ve adil yönetimine izin veren kulları ve kurum yaratma yetisine sahiptir. Araştırmalarında çığır açan aynı zamanda mezun olduğu üniversitenin ekonomisti olan Oliver Williamson ile ödülünü paylaşmıştır. Çok sayıda onur derecesine sahip olan Ostrom, 2012 yılında Nisan ayı Time dergisinde dünyanın en etkili 100 insanından biri seçilmiştir. 8 Aralık 2009 yılında Elinor Ostrom ve Oliver Williamson birlikte “Toplumsal Malların İktisadi Bakımından Kontrol ve İşletme Analizi” konusunda yapmış oldukları çalışmalarıyla, “Nobel Ekonomi Ödülü”ne layık görülmüşlerdir. Elinor Ostrom aynı zamanda, “Nobel Ekonomi Ödülü”nü kazanan ilk kadın ekonomisttir (*Indiana*, 2022).

Richard H. Thaler, 12 Eylül 1945 yılında ABD'nin East Orange eyaletinde doğmuştur. Rochester Üniversitesi mezunudur (*Chicaoboth*, 2022). “Dorothy Keller Üstün Hizmet Ödülü” sahibidir. Chicago Üniversitesi İşletme Bölümü merkezi direktörü ve aynı zamanda Ekonomi Araştırma Bürosu'nun araştırma yardımcısı olmuştur. Davranışsal iktisat ve finans alanlarının öncüsü olarak kabul edilmektedir. 2017 yılında Davranışsal iktisat alanındaki katkılarından dolayı Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein Nobel Ekonomi Ödülü” ne layık görülmüşlerdir (*Thaler ve Sunstein*, 2018).

2019 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nü, Abjihit V. Banerjee, Esther Duflo ve Michael Kremer birlikte alınmıştır. Son zamanlarda ülkelerin kalkınması ve refahın paylaştırılmasına özgü davranışsal ekonomi politikaları önem arz etmeye başlamıştır. Banerjee, Duflo ve Kremer az gelişmiş yardıma ihtiyacı olan ülkelere, ücretsiz kitap temin etme, eğitim politikası, çocukların bağırsaklarında meydana gelen kurtlanmaya çözüm olarak aşılınmaları, çiğneme tabletlerin dağıtılması ve çocukların dengeli olarak beslenmelerine yardımcı olabilmek adına politikalar geliştirmişlerdir (*Kamilçelebi*, 2019: 27-28).

### 3. ARAŞTIRMA BÖLÜMÜ

Bu bölüm üç alt bölümden oluşmaktadır. İlk aşamada araştırmanın amacı ve kapsamı, ikinci aşamada araştırmanın konusuyla ilgili literatür çalışmaları, son bölümde davranışsal iktisat kavramları üzerinde değerlendirme yapılmıştır.

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

İnsanı diğer tüm türlerden kesin çizgilerle ayrılmasını sağlayan davranışlarıdır. İnsan özünde, karmaşık özellikler barındıran bir varlıktır. İlk temel özelliği dilsel iletişim sağlaması ve düşüncelerini sözlü olarak ifade etmesidir. Gerek dil temelli, gerekse eylemsellik göstererek düşüncelerini günlük hayata aktarabilmesi, kendiliğinden toplumlaşmasına ve diğer kişilerle bir araya gelmesine olanak tanımıştır. Bir şekilde bir araya gelen kişiler, kendi yeteneklerini ve bilgilerini aktarma adına kurguladıkları en sarsılmaz sistem iş bölümüdür. İş genel tanımıyla, zihinsel ve bedensel olarak kapasitelerinin kullanılmasıdır. Türkiye gibi toplumları geniş çaplı olarak etkileyen niteliktedir. Hane içinde özel hayatın bir parçası olma mertebesinde. Bununla beraber evli kişilerin gerek hanede, gerekse yaşamlarını sürdürmek adına aktif iş hayatına atılımı noktasında oldukça ehemmiyetlidir (*Pehlivan, 2015: 65*).

Bu çalışmanın amacı, evli insanların iş hayatındaki durumlarını, literatür çalışmalarına bağlı olarak değerlendirmektir. Bu alanda ileride yapılacak olan çalışmalara kaynak teşkil etmektir. Türkiye ve Yurtdışı örneklerini birbiriyle karşılaştırarak, eksik görülen noktalar üzerinde durulmaktadır. Araştırmanın kapsamına bakıldığında, Türkiye’de ve Yurtdışında bu alanda yapılan çalışmalar oldukça azdır. Bazı çalışmalar sadece evlilik üzerine bazıları ise davranışsal iktisat ekolü kavramlara yönelik olduğu görülmektedir.

#### 3.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışma, evli çiftlerin, iş hayatını davranışsal iktisat bağlamında incelemektedir. Yapılan incelemede, literatür araştırma yöntemi olarak kullanılmıştır. Araştırmanın üçüncü bölümünde, Türkiye’de ve Yurtdışında yapılmış çalışmalara yer verilmiştir. Çalışmalar, internet ve kütüphane taramaları üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Değerlendirme bölümünde, çalışmayı davranışsal iktisat kavramları üzerinden yorumlayarak, literatürün özeti ve eksik yönlerine öneriler sunulmuştur.

### **3.3. Araştırma Konusu ile İlgili Literatür Çalışmaları**

Literatür incelendiğinde, davranışsal iktisat alanı ve evli insanların çalışma hayatını baz alan bazı çalışmalara rastlanmıştır. Aşağıda Türkiye’de ve Yurt dışında yapılan benzer çalışmalara kısaca değinilmiştir.

#### **3.3.1. Türkiye’de Yapılmış Çalışmalar**

Türkiye’de yapılmış olan kitap, makale, dergi ve tez çalışmaları incelenecektir.

Mustafa Ercan Kılıç “Evlilik Üzerine Davranışsal İktisat Perspektifinden Bir Değerlendirme” adlı çalışmasında, evlilikten sonra kişilerin tüketim, tasarruf ve üretimi gibi davranışlarında yaşanan değişimleri, teorik olarak ele alınmıştır. Evlilik olgusunu üç hipotezle incelemektedir. Bunlar;

- ❖ Evlilik sonrası karar verme aşamalarında sistemsal değişimlerin olduğu
- ❖ Evliliğin potansiyel sermayeyi ağırlı genişlettiği
- ❖ Evliliğin çiftlerde zihinsel etkileşime yol açtığını ifade etmiştir.

Sonuç olarak evliliğin mikro faydalarının her zaman görünmeyeceği fakat makro faydasının ülkeler için önemli olduğu gözlemlenmiştir. Evlilik kurumunun muhafazasının yalnızca sosyal ve siyasal olmadığı, ekonomik olarak da önem arz ettiği sonucuna varılmıştır (Kılıç, 2021).

Hatice Yalçın’a ait olan “Evlilik Uyumu ve Sosyodemografik Özellikler Arasındaki İlişki” adlı çalışmada, kadınların sosyo-demografik özellikleriyle evliliklerini hangi ölçüler doğrultusunda etkilendiğini araştırılmıştır. Elde edilen veriler SPSS programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada yer alan kadınların olumlu çalışma hayatının ev yaşamını etkilendiği ve yaşlarıyla anlamlı düzeyde farklılıklar mevcut olduğu çıkarımı yapılmıştır. 21-30 yaş arası evli kadınların, 41 ve üzeri yaş kategorisindeki kadınlara oranla, evlilik uyumu daha az olduğu gözlemlenmiştir. Sonuç olarak çalışma grubunda yer alan kadınların %36,8’i evliliği “iyi” olarak değerlendirdiği, %33,9’u yaşanan sorunlara “sessiz kalma” tutumunu sergilediği

görülmüştür. Aile tipi incelendiğinde geniş veya çekirdek aile olması kadınların evlilik uyumu açısından anlamlı farklılıklar yaratmadığı tespit edilmiştir (Yalçın, 2014).

Bu çalışma davranışsal iktisadın, çıpalama kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada 21-30 yaş arası kadınların, 41 ve üzeri yaş kategorisindeki kadınlara oranla evlilik uyumunun daha az düzeyde olması, kavramla bağdaşma noktasında yeterlidir. Kadınların erken yaşta evlenmesi, seçenekleri yeteri düzeyde değerlendirmeden izdivaçlarını gerçekleştirdiği çıkarımı yapılabilir. Bu durum evliliklerinin gidişatı noktasında oldukça ehemmiyetlidir.

Betül Gürel “ Ekonomik Faktörlerin Evlilik Kalitesine Etkisi: Bir Dyadic Model Testi” adlı çalışmasında, Ankara ilinde üç ilçedeki çeşitli sosyo-ekonomik düzeydeki evli kişiler test edilmiştir. Öncelikle 211 evli çiftten veri toplanarak, EKÖ ( Evlilik Kalitesi Ölçeği) geliştirilerek, AEGÖ ( Aile Ekonomik Güçlük Ölçeği) uyarlama çalışmasıyla incelenmiştir. Sonraki aşamada 278 evli çift ile görüşme sağlanarak “Evlilik Kalitesi Model Testi” oluşturulmuştur. Uygulanan “Dyadic Model Testi”nde erkek ve kadınların evlilik kalitesi ve aile ekonomik güçlüğü arasındaki bağın eş tükenmişliği rolü incelenmiştir. Yapılan çalışmalar sonucunda, evlilik kalitesinin ekonomik güçlük ile bağlantılı, eşlerin tükenmişlikleriyle değişime uğramadığı, fakat çiftlerin tükenmişlik düzeyi arttıkça her iki tarafın anlamlı düzeyde düştüğü gözlenmiştir. Özet olarak eş tükenmişliği bireysel veya eşinin yaşadığı tükenmişlik nedeniyle olduğu görülmüştür (Gürel, 2017).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın sınırlı rasyonellik kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, eşlerin tükenmişlikleri hem bireysel olabileceği hem de eşin yaşamış olduğu tükenmişlikten iki tarafından etkilendiği çıkarımı yapılmıştır. Dolayısıyla kişinin bireyselliğin yanı sıra, eşinin davranışı sonucunda yeteneklerinde sınırlamalara gidildiği görülmektedir. Çalışmanın bir diğer çıkarımına bakıldığında; eşlerin evlilik kalitesinin de ekonomik güçlük ile bağlantılı olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumda eşlerin yaşamış oldukları ekonomik güçlüğü, evliliklerindeki kaliteyi sınırlandırdığı ve karar aşamasında kotalar getirdiği aşikârdır. Dolayısıyla eşlerin, sınırlı hareket ettiği söylenebilir.

Didem Demir Erbil ve Oya Hazer’ in “Çalışma Yaşam Kalitesinin Evlilik Uyumuna Etkisi” adlı çalışmalarında, evli ve iş hayatında aktif çalışan eşlerin evlilik uyumuna olan etkisi araştırılmıştır. Evlilik Uyum Ölçekleri, Çalışma Yaşam Kalitesi

Ölçekleri ve Kişisel Bilgi Formu verilerin toplanması amacıyla kullanılmıştır. Çalışmada yapılan araştırmanın örneklemi, 206 erkek ve 194 kadın evli ve çalışan, toplamda 400 kişi oluşturulmuştur. Hazırlanan veriler SPSS programları aracılığıyla analiz edilmiştir. Sonuç olarak çalışmaya katılan kişilerin yaşam kaliteleri ortalaması puanı % 67,59 olarak tespit edilmiştir. Katılımcıların % 79,7' si evliliklerinde uyumsuz, %20,3'ü ise uyumludur. Ek olarak araştırmaya katılım sağlayan kişilerin, çalışma yaşam kalitesi ölçeklerinin alt boyutunda güvenlik, sağlık, bilgi ve estetik ihtiyaçları istatistiksel olarak evlilik uyum sürecinde anlamlı bir farklılığın olmadığı sonucuna varılmıştır (*Erbil ve Hazer, 2019*).

Bu çalışma davranışsal iktisadın statüko etkisiyle bağdaştırılabilir. Çalışmada, %79,7 oranında kişinin çalışma yaşam kalitesinin, evlilikleriyle uyumsuz olduğu görülmektedir. Aktif çalıştıkları işlerde bir değişikliğe gidilmediği çıkarımı yapılabilir. Bu durumda, kendilerine dayatılan sistemi kabul ettikleri, değişim ve gelişime kapalı olduklarından dolayı, statüko etkisi ilişkilendirilebilir.

Egemen Coşkun “ Evlilik Uyumunun Çalışan Performansına Etkisi” adlı çalışmasında, zamanlarının birçoğunu aileleri ve iş yerlerinde geçiren kişilerden yola çıkarak çalışmasını oluşturmuştur. Çalışma, İstanbul ilinde ikamet eden, evli ve aktif olarak çalışan kişilerden oluşmaktadır. Örneklemde 355 evli ve çalışan kişi yer almaktadır. Verilerin toplanma aracı ankettir. Anket formunun ilk bölümünde kişisel bilgi, ikinci bölümde ölçek evlilik uyumu ve son bölümde bağlamsal performans görev ölçeği kullanılmıştır. İstatistiki olarak faktör analizi, örneklem t testi, frekans analizi, Cronbach Alpha güvenirlik analizi ve tek yönlü Anova varyansı analizleri kullanılmıştır. Araştırmanın genel sonuçlarına bakıldığında, evlilik uyumu ve çalışma performansı arasında pozitif yönlü olarak anlamlı bir ilişki söz konusu olmaktadır. Erkeklerin kadınlara oranla evlilik uyumu ve çalışma performansının daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır (*Coşkun, 2019*).

Bu çalışma, davranışsal iktisat ekolünün izafiyet (görecelik) kavramıyla ilişkilendirilebilir. Çalışmada, evlilikteki uyumun çalışma performansı üzerinde pozitif yönlü anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Bu durumda, kişinin eş seçiminde kendisine ve iş yaşantısına uyumlu olan seçimler yapmasını gerekli kılmaktadır. Farklı seçenekler sunulduğunda kendisine uygun olanı seçmesi, evliliğin gidişatı ve iş performansı açısından önem arz etmektedir.

Gül Şendil ve Yeşim Korkut " Evli Çiftlerdeki Çift Uyum ve Evlilik Çatışmasının Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi" adlı çalışmada, evlilikte çatışma düzeylerinin çeşitlerine ve uyumun evlilik süresi, eğitim, cinsiyet ve iktisadi durum gibi demografik değişkenlerle farklılaşıp farklılaşmadığı araştırılmıştır. Çalışmaya 59 erkek ve 112 kadın katılım sağlamıştır. Evlilik uyumlarının belirlenmesi için Çift Uyum Ölçeği, evlilik çatışma seviyesini belirlemek için Evlilik Çatışma Ölçeği ve demografik niteliklerini belirlenmesi için Kişisel Bilgi Formu uygulanmıştır. Bulgulara bakıldığında, düşük ekonomik seviye ve eğitimde olan kişilerin çift uyumlarının da düşük olduğu gözlemlenmiştir. Anlaşma doğrultusunda evlenen çiftlerin, görücü usulüyle evlenenlere oranla uyumun daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Sonuç olarak, evlikte sorunların bireysellikten ziyade toplumun sağlıklı ilişkiler kurmasına neden olduğu çıkarımı yapılmıştır. Bu hususta yapılacak olan çalışmalardan elde edilen enformasyonlar, hafifletici ve koruyucu müdahalelerle ihtiyaçlar açısından önem arz ettiği belirtilmiştir (Şendil ve Korkut, 2008).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın dürtme kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, evliliklerdeki sorunların bireysellikten ziyade, toplumun sağlıklı ilişkiler kurmasının önemli düzeyde etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durumda, kişilerin çevrede gördükleri yanılığlara kapıldıkları görülmektedir. Karar alma noktasında sapmalara sebebiyet vermektedir. Kişinin tercih özgürlüğünü kısıtlamakla birlikte, hatalı davranışlara takılı kalmasına neden olmaktadır.

Emre Bulut " Türkiye’de Evlenme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Nedensellik Analizi" adlı çalışmada, ampirik analizlerle evlenme ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini incelemektedir. Literatür araştırma yöntemidir. Türkiye’de evlenme ve büyüme arasındaki ilişki ilk olarak Birim Kök Testi akabinde üçer aylık verilerle Var Granger nedensellik analiz ile belirlenmiştir. Çalışmanın sonuçlarına bakıldığında; evliliği olumlu ve olumsuz olarak uygulama yapan literatürün görece olarak az olduğu ifade edilmiştir. Analizler sonucunda, evlenen kişi sayılarında artışların, ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı ve ekonomi büyüdükçe evlenme sayılarının yükseleceği tespit edilmiştir. Ayrıca üretim miktarlarında artışlar ve istihdam seviyesinin yükselmesi ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı öngörülmektedir (Bulut, 2023).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın plasebo etkisi kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, evlenen kişilerin sayılarının artması neticesinde, ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı ifade edilmiştir. İlk aşamada beynin inandığına, bedeninde aynı doğrultuda inanması şeklinde çıkarım yapılabilir. Evlenen kişilerin ekonomik büyümeye pozitif yönde etkisi olması, kişilerin beklentilerini karşılamaına olanak tanımaktadır. İkinci durumda, evliliklerdeki artışın nüfus sayılarını arttırmaktadır. Bu durumda koşullanmadan söz edilebilir.

Kurtman Ersanlı” Aile İçi İlişkilerin Dayandığı Psikolojik Temeller” adlı çalışmasında, aile içi ilişki ağında göz önünde bulundurulması gereken ilkeleri ifade edilmiştir. Bu ifadeler;

- Her birey değerlidir.
- Her kişi karar alma hakkına sahiptir.
- Karşılıklı anlayış ve saygı her daim gereklidir.
- Her kişinin benlik kavramı farklıdır.
- Her bireyin şahsına münhasır bir dünyası vardır.
- Kişi çevresini algıladığı biçimde tepkilerde bulunur.
- Kişi için reel dünyası algıladığı çevredir.
- Birey çevresiyle etkileşimde bulunurken kendi özüne yakışan yaşantıyı benimsemektedir.
- İnsanı anlamanın en kolay yolu davranışlarını yine onun bakış açısından görmektir.
- Uyumsuzluğun giderilmesinin ilk yolu yeni yaşantılara açık olmasıdır.

İlkelerin, insan ilişkilerinin iyi bir şekilde kurulmasında, garanti noktasında yeterli olduğu görüşü mevcuttur. Çalışmanın genel hatlarında insan ilişkileri ve aile ilişkilerinin istenen düzeyde olması, evliliklerde mutluluğu yakalamada oldukça önemli olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca aile danışmanlıkları yardımlarının yaygınlaşması ve toplumların bilinçlenmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur. Bununla birlikte, sağlıklı toplumların yaratılması noktasında bu tür desteklerin önemi vurgulanmıştır (*Ersanlı, 1990*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın sahiplik etkisi kavramıyla ilişkilendirilebilir. Çalışmada, insan ilişkilerinin devamı noktasındaki, bazı ilkelerin gerekliliği üzerinde durulmuştur. Bu ilkeler, kişilerin genel itibarıyla kendine ait özelliklerini keşfetmesi ve algılaması durumunu ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle faydalarını artırmasıdır. Ayrıca çalışmada kişilerin, riskli durumlarda mevcuttaki durumu korumaya yani statükoyu korumaya çalıştıkları da görülmektedir.

Merve Tuğba Kılıç Gergin “Evli Çalışan Kadınlar İle Evli Çalışmayan Kadınların Evlilik Uyumunun İncelenmesi” adlı çalışmasında, çalışan ve çalışmayan kadınların evlilik uyumları incelenmiştir. Araştırma yöntemi olarak anket kullanılmıştır. Ankette aktif çalışan 63 kadın ve 162 ev hanımıyla gerçekleştirilmiştir. İlişkileri belirleme noktasında Evlilik Uyum Ölçeği kullanılmıştır. Bulgularına bakıldığında; çalışan ve ev hanımlarının evlilik uyum noktasında fark gözlemlenmediği gözlemlenmiştir.

Çalışmanın genel sonuçlarına bakıldığında, aktif çalışan veya ev hanımlarında eşin yaşı, eğitim düzeyleri, evlilik süreleri ve çocuk sayılarında evlilikte uyumsuzluğa neden olmadığı tespit edilmiştir (Gergin, 2023: 183).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın kayıptan kaçınma kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmanın genel sonuçlarında, demografik özelliklerin evlilikte uyumsuzluğa neden olmadığı tespit edilmiştir. Bu durumda eşlerin evliliklerinin birçok aşamasında riskten kaçındıkları söylenebilir. Böylelikle ilişkilerinin sürelerini uzattığı ve hanelerine pozitif yansımaları olduğu çıkarımı yapılabilir.

Ferhat Pehlivanoglu ve Çağla Şenveli “Davranışsal İktisat Çerçevesinde Rasyonel Modern Tüketici Davranışları Üzerinde Medeni Durumun Etkileri: Kocaeli Örneği” adlı çalışmalarında, davranışsal iktisat perspektifinde, evli ve bekar tüketicilerin tüketim kararı alırken farklı eğilimlerinin olup olmadığı incelenmiştir. Literatür ve anket araştırma yöntemidir. Çalışmanın bulguları ve istatistiksel sonuçlarına bakıldığında, 196 kadın ve 210 erkek ankete katılım sağlamıştır. Katılımcıların %66,5 evli ve % 33,5’i bekârdır. Anketin birinci bölümünde, katılımcıların aylık gelirlerine göre sınıflandırma yapılmıştır. % 3,7 alışverişe gitmediği, %13,8’i ayda bir kere, % 43,6’sı 2 veya 3 kere, %26,4’ü 4 veya 5 kere, % 12,6’sının 7 ve üzeri alışverişe çıktığı tespit edilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde, likert sorularına vermiş oldukları yanıtlar üzerinden medeni durum değişkenine göre anlamlılıklarına bakılmıştır. Analiz için “One-Sample Kolmogorov-Smirnov” testi kullanılmıştır. Bulgularına bakıldığında, değişken normal

dağılıma sahip olduğu tespit edilmiştir. Çalışmanın sonuç ve öneri bölümüne bakıldığında; bekâr tüketicilerin tüketim eğilimlerine rasyonel tavır sergilerken, evli kişilerin aynı tüketim eğilime ayrı bir tavır sergilediği sonucuna varılmıştır. Bulgularına göre, tüketicilerin davranışları şekilleriyle hakkında genel bir çıkarım yapmanın mümkün olmadığı çıkarımı yapılmıştır. Öneri olarak, ana akım ekonomik görüşlerin varsayımlarından rasyonelliğe ek olarak, insan psikolojisine etkisinin incelenmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur (*Pehlivanoğlu ve Şenveli, 2022: 353-381*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın çerçeveleme etkisiyle bağdaştırılabilir. Çalışmada, bekâr ve evli kişilerin aynı tüketim eğilimlerine farklı tavır sergilediği ifade edilmiştir. Kişilerin aynı soru veya seçeneklere medeni durumu neticesinde farklılık gösterdiği görülmektedir. Bu durum kişilerin seçimleri ve algılayış biçimlerine yansımaktadır. Netice itibariyle insanların tüketim tercihlerindeki davranışlarına, genel anlamda çıkarım yapmak mümkün değildir. İnsanların içinde bulundukları durumu algılama biçimleri, bireysel ve toplumsal olarak farklı şekillerde değerlendirmelerine neden olmaktadır.

### **3.3.2. Yurt dışında Yapılmış Çalışmalar**

Yurtdışında yapılmış olan kitap, makale, dergi ve tez çalışmaları incelenecektir.

Robert I. Lerman “How Do Marital Status, Work Effort And Wage Rates Interact? (Medeni Durum, Çalışma Çabası ve Ücret Oranları Nasıl Etkileşime Giriyor?)” adlı çalışmasında, medeni durumun erkeklerin kazancıyla nasıl etkileşimde olduğu, Amerika Birleşik Devletleri’nde sağlıklı evliliğe teşvik eden programlarla ilgili tartışmalara ve analitik politikaları incelenmiştir. Çalışmada, iş hayatı ve kazanç arasındaki bağlantıları tahmin yürüterek, kazanç-evlilik ilişkisi hakkında yeni bulgular üretilmiştir. Üretilen bilgiler ışığında, evliliğin iş saatlerini arttırdığı ve kazancı düşürdüğü sonucuna varılmıştır. Buna bağlı olarak birlikte çalışan her iki eşin kazancı %18-19’luk bir artışa neden olduğunu ve evlilik süresini uzattığı gözlenmiştir. Eşlerin evlilikten kazanç elde ettikleri ve evliliğe teşvik ettiği tespit edilmiştir (*Lerman, 2007*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın mali aldanma kavramıyla ilişkilendirilebilir. Çalışmada, evliliğin iş saatlerini arttırdığı ve kazancı düşürdüğü sonucuna varılmıştır. Mali aldanma kavramında, vatandaş harcamalarından elde ettiği faydayı devletin mal ve

hizmetlerini kendilerine olan vergi fiyatını yanlış algılanmasıdır. Vergi konusunda eksik bilgidir kaynaklı bir durum olmaktadır (*Kitapçı, 2017: 97*). İş saatlerinin artması genel itibariyle haneye pozitif olarak yansır. Ayrıca her iki eşin çalışması durumunda, kazancın arttığı bilinen gerçekler arasındadır. Çalışmada, tek eşin çalışması negatif sonuçlar doğurmuştur. Bu durum mali aldanma ile açıklanabilir.

Alessio Moro, Solmaz Moslehi ve Satoshi Tanaka yazmış oldukları “Marriage And Economic Development In The Twentieth Century (Yirminci Yüzyılda Evlilik ve Ekonomik Gelişme)” adlı çalışmalarında, ülkelerin geliştikçe evliliklerinde ne denli bir etki bıraktığını, literatür çalışmasıyla incelenmiştir. Veri setleri oluşturulmuş, bunlarda evlilik ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi araştırılmıştır. 1900’den 2000 yılına kadar 16 OECD ülkesi için evlilik istatistikleri üzerine, yeni panel ve modelleri oluşturulmuştur. Sonuç olarak birinci aşamada evli nüfus oranını, reel kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) düzeyi ile tümsek olarak ilişki sergilediğini görülmüştür. İkinci aşamada, evli kişilerin oranlarının, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içinde pay olduğu ve pozitif bir korelasyon olduğunu tespit edilmiştir (*Moro, Moslehi ve Tanaka, 2017*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın para aldatmacası etkisi kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, evli kişilerin GSYH’ yı arttırdığı sonucuna varılmıştır. Bilgiler ışığında, evliliğin artması neticesinde GSYH oranının da artacağı çıkarımı yapılabilir. Bu durum eşlerde, zenginlik hissi yaratabilir ve tüketim alışkanlıklarını değiştirilebilir. Ayrıca davranışsal ekonomi açısından para aldatmacası etkisi, sınırlı rasyonellik kavramına da örnek oluşturabilir.

Daniela Del Boca ve Christopher J. Flinn “Household Behavior And The Marriage Market (Hanehalkı Davranışı ve Evlilik Piyasası)” adlı çalışmalarında, hanehalkı ekonomisi ve verimliliği ile ilgili bazı tartışmalara yer verilmiştir. Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci giriş kısımları ve genel bilgiler yer almaktadır. İkinci bölümde modelin açıklaması ve ikili eşleştirme algoritması bulunmaktadır. Üçüncü bölümde değişkenlerin dağılımının parametrik olmayan tahmini ve durum dağılımının ilk aşamalarıyla ilgili ekonometrik konular yer almaktadır. Dördüncü bölümde genel sonuçlar, beşinci bölümde kısa bir özet kısmına yer verilmiştir. Eş tercihlerinin üretim teknolojisinde esnek bir spesifikasyonun, hanehalkı zaman ayırmalarında ortaya çıkan tercih verilerinin kullanıma olasılığını engellediği

belirtilmektedir. Evlilik piyasası uyumlarını, iki alternatif davranışsal varsayım altında karşılaştırmak için yeni bir olasılık temelli metrik geliştirilmiştir. Hanehalkı davranışının (kısıtlı) verimli olduğu görüşünü destekleyen kanıtlar bulunmuştur. Sonuç olarak gözlemlenemeyen ve gözlenebilir özelliklerdeki bireysel heterojenliğin, ciddi şekilde kısıtlayıcı yollarda getirilmediği durumlarda, hanehalkı davranış biçimleri arasında yapılmasına izin veren genel bir parametrik olmayan testin mevcut olmadığı belirlenmiştir. Genişletilmiş bir örnekle, geliştirilen testin eşlerin verimli ve verimsiz davranışlar arasında seçim yapmasına izin veren bir model geliştirilmiştir. İncelenen tüm durum değişkenlerine ve bir iskonto faktörüne bağlı olarak seçim yapılmıştır (model, Halk Teoremi argüman türlerine dayanmaktadır) (*Boca ve Flinn, 2014*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın sınırlı rasyonellik kavramı ile bağdaştırılabilir. Çalışmada, hanehalkı davranışının kısıtlı olduğu görüşünü destekleyen kanıtlara yer verilmiştir. Eşler ekonomik karar alma noktasında davranışsal olarak sınırlı rasyonel olduğu çıkarımı yapılabilir.

Susan R.Orden ve Norman M.Bradburn” Working Wives And Marriage Happiness (Çalışan Eşler ve Evlilik Mutluluğu)” adlı çalışmalarında, kadınların yaşam tarzlarında seçim yapmasının, evliliklerindeki mutluluğa etkisi incelenmiştir. Kadınların işgücü piyasasına kendi istekleri doğrultusunda katılmaması durumunda, karşılıklı olarak mutluluklarını düşürdükleri gözlemlenmiştir. Elde edilen bu bulgu, eşlerin eğitim seviyeleri, yaşam döngülerindeki aşamalar, tam zamanlı ve yarı zamanlı istihdam için geçerli olduğu görülmüştür. Sonuç olarak eş seçimin, işgücü piyasası, eşler arası tatminler ve gerilimler arasında yüksek bir denge ile ilişkili olduğu gözlemlenmiştir (*Orden ve Norman, 1969*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın yemleme etkisi ile açıklanabilir. Çalışmada, kadınların işgücü piyasasına katılımlarında baskı durumunda, ilişkilerinde mutsuzluğa sebebiyet yaratmaktadır. Kadınlara üçüncü bir seçenek sunulduğunda, ilk iki seçeneği değiştirdikleri ve baskın seçeneği tercih ettikleri görülmektedir. Bu noktada yemleme etkisi devreye girmektedir. Seçmiş oldukları seçenek, ilişkilerinin devamı noktasında oldukça ehemmiyetlidir. Ayrıca eş seçiminde bu kavramın etkin olduğu söylenebilir.

Michael C. Keeley “The Economics Of Family Formation (Aile Oluşumunun Ekonomisi)” adlı çalışmasında, evliliğin belirleyicilerini, ekonomik modellere formüle

edilerek ve daha sonraki aşamada ampirik olarak test etmiştir. Model, evlenemeye yönelik teşvik ve evlenme yaşının belirleyicilerini açıklamak için, hane halkı üretim teorisi ve arama teorisi birleştirilmiştir. “Ekonomik Fırsat Anketi” ile ampirik olarak test edilmiştir. Erkeğin iş hayatında almış olduğu ücretin olumsuz, kadının ise kendi evlilik yaşı üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna varılmıştır (*Keeley, 1977*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın dürtme kavramıyla ilişkilendirilebilir. Çalışma da evlenmeye yönelik teşvikler üzerinde durulmuştur. Teşviklerle beraber, evlenme oranlarında artışlar görülebilir. Bu durumda eşlerin kendilerini kontrol edemedikleri ve karar aşamasında hâkim olmadıkları çıkarımı da yapılabilir. Dolayısıyla çalışmada, dürtme kavramının etkinliği söz konusudur.

Bryan L. Boulier ve Mark R. Rosenzweig “Schooling, Search, and Spouse Selection: Testing Economic Theories of Marriage and Household Behavior (Okullaşma, Arama ve Eş Seçimi: Ekonomik Evlilik Teorilerini Test Etmek ve Hanehalkı Davranışı)” adlı çalışmalarında, ekonomik evlilik teorileri, hanehalkı doğurganlık davranışlarının sonuçları, eğitim yatırımları, eş seçimi, evlilik piyasası koşullarına ve eşlerin kişisel özellikleri test edilmiştir. Çalışmada Filipinler test edilmiştir. Testte;

- Mikro veriler
- Yaşam beklentileri
- İstihdam koşulları
- Okullaşma düzeyleri
- Nüfus ve cinsiyet oranları hakkında detaylı bilgiler yer almaktadır (*Boulier ve Rosenzweig, 1984*).

Testlerin ampirik sonuçlarına bakıldığında; okullaşma, evlilik arayışı ve seçiminin, ebeveynlerin toplam kaynağından doğrudan ve dolaylı olarak etkilenen içsel değişkenler olduğu gözlemlenmiştir. Eşlerin eğitim düzeyindeki ilerlemeler kazancı düşürdüğü tespit edilmiştir. Diğer bir sonuç ise kadınların eğitim seviyeleri yükseldikçe diğer kadınlara nazaran daha geç evlendiği çıkarımı yapılmıştır. Kadınların erkeklere oranla iş gücüne katılım oranının düşük olduğu da gözlemlenmiştir (*Boulier ve Rosenzweig, 1984*)

Bu çalışma, davranışsal iktisadın beklenti teorisi kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada genel olarak, eş seçimi, hanehalkı davranışları, evlilik teorilerine yer verilmiştir. Eşlerin genel itibariyle ilişkilerinin devamı noktasında, çeşitli davranışları ele alınmıştır. Beklenti teorisinde olduğu gibi belli bir amaca yönelmek için eşlerin, o yönde davranmak üzere motive olduğu söylenebilir (Tağ ve Çetinkaya, 2019: 878). Çalışmada, eşlerin yaşam beklentileri, istihdam koşulları ve okullaşma düzeyleri ele alınması bu duruma örnektir.

Batı Ontario Kate ve Marta Tienda “Marriage-Market Constraints And Mate-Selection Behavior: Racial, Ethnic, And Gender Differences İn Intermarriage (Evlilik-Pazar Kısıtlamaları ve Eş Seçimi Davranış: Irksal, Etnik ve Cinsiyet Farklılıkları Evlilikte)” adlı çalışmalarında, eş seçme davranışı kısıtlamaları, yerel evlilik piyasa koşulları, evlilikler arası kalıpların nasıl etkilendiği ve cinsiyete göre etnik gruplar incelenmiştir. Yöntem olarak Amerika Topluluğu Anketi kullanılmıştır. Yeni evliliklerde görüşme tarihinden itibaren 12 ay içerisinde oluşan ve uzun süreli evlilikler arasında farklara bakılmıştır. Çalışmanın bulgularına bakıldığında, evlilik piyasalarının partner davranışı üzerindeki etkisini incelerken, Amerikan pan-etnik grubunun erkek ve kadınlar arasındaki tüm eşleşmeler yer almaktadır. Evlilik piyasa koşullarının, yeni evliliklerin partner seçimi davranışıyla nasıl ilişki olduğu değerlendirirken, bazı dikkat çekici bulgular ortaya koymaktadır. Evlilik piyasa koşulları, irksal ve etnik farklılıklarının partner seçimi davranışındaki paylarına bireysel özelliklerden daha fazla açıklamaktadır. Göreceli grup büyüklüğü, tüm pan-etnik grupların erkekleri ve kadınları üzerinden özellikle güçlü bir etkiye sahiptir. Az sayıda etnik grup üyesinin bulunduğu yerleşim yerinde yaşayan bekâr erkekler ve kadınlar, co-etniklerinin bol olduğu yerlerde yaşayan istatistiksel benzerlerine göre daha yüksek oranla farklı etnik gruplarıyla evlenmektedir. Ayrıca, azınlık erkeleri ve kadınları için etnik çeşitlilik, evlilik dışı birleşmelerinin olasılıklarını azaltmaktadır. Araştırma, bazı sınırlamalara sahiptir. Örneğin, veri sınırlamaları nedeniyle daha kapsamlı analiz yapılamamıştır ve evlilik piyasası koşullarının etkisini tam olarak hesaba katlamama ihtimali vardır. Sonuçlarına bakıldığında, siyahlar ve diğer azınlıktaki evlilikler arasındaki farkların, piyasa koşullarında daha etkili olduğu gözlemlenmiştir. Bekar erkeklerin yetenekli meslektaş kadınlara yönelimi olduğu tespit edilmiştir (Kate ve Tienda, 2017).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın sosyal normlar etkisiyle bağdaştırılabilir. Çalışmada, belirli bir gruptaki kişiler, sosyal normlara uyum için diğer gruplardaki potansiyel eşlere yönelebilir. Bu durumda sosyal normlarda karar verme süreçlerini etkileyen bir mekanizma olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca olumsuz evlilik piyasası koşullarıyla karşı karşıya kaldıklarında bile, bekâr erkek ve kadınların potansiyel eş havuzlarını Siyahları da kapsayacak şekilde genişletme olasılıkları daha düşüktür. Cümlede ifade edilen bulgu da aşinalık etkisi açıklanabilir.

1992 yılında “Nobel Ekonomi” ödülüne layık görünen Gary Stanley Becker “An Economic Analysis Of The Family (Ailenin Ekonomik Analizi) ” adlı çalışmasında, 20.yüzyılın başlarından itibaren ekonomistlerin, aile kavramını görmezden geldiğini ifade etmektedir. Bununla beraber eşlerden yalnızca birinin çalıştığı ve kadınların iş hayatında aktif olmadığını belirtilmektedir. Sonuç olarak, “aile içi davranışları” ekonomik bir yaklaşım olarak gözlemlemiştir (*Becker, 1986*).

Bu çalışma davranışsal iktisadın ikili sistem kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, 20.yüzyılın başlarında, eşlerden yalnızca birinin çalışması ve kadınlara çalışma hakkı tanınmasına yer verilmiştir. Sistem-1’deki gibi genel kabul görülmüş kurullara uyulduğu söylenebilir (*Kahneman, 2011*). Dolayısıyla bilinçsiz ve otomatik bir düzen söz konusudur.

Alan M. Frieden “The U.S.A. Marriage Market (ABD Evlilik Pazarı)” adlı bir çalışmasında, rasyonel tercihler ve evlilik üzerine ampirik bir analiz yapılmıştır. Rasyonel seçime dayalı evlilik modelinin önemli üzerinde durulmuştur. Evliliğin devamı noktasında üç önemli unsur ele alınmıştır. Bunlar;

- ❖ Cinsiyet oranı
- ❖ Potansiyel ve beklenen getirileri
- ❖ Evliliğin boşanma maliyetidir (*Freiden, 1974*).

Çalışmanın erkek ve kadın ücretlerinde tam kazanç elde edebilmesi noktasında, ücret oranlarının sabit olması gerekliliği üzerinde durulmuştur. Erkek ve kadın ücretlerinde orantısız değişikliklerin, işgücü maliyetinin piyasa-mal maliyeti oranından az olduğu gözlemlenmiştir. Emegın tam gelir kaynağı emeksizliğine göre olduğunda gelir, üretimdeki emek-mal maliyetinin nispi payından büyük olduğu sonucuna varılmıştır (*Freiden, 1974*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın izafiyet (görecelik) kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, birbirleriyle ilişkili kavramlar üzerinde durulmaktadır. Bunlar, kadın erkek ücretleri, işgücü maliyetleri, piyasa-mal, gelir ve emek-maldır. Dolayısıyla değişkenler arasında, göreceli oranlar ve eğilimlere yer verilmiştir. Bu durum izafiyet kavramıyla ilişkilendirilebilir.

Amy L. Wax “Diverging Family Structure “Rational” Behavior: The Decline İn Marriage As A Disorder Of Choice (Farklılaşan Aile Yapısı "Rasyonel" Davranış: Bir Tercih Bozukluğu Olarak Evliliğin Düşüşü)” adlı çalışmasında, farklılaşan aile yapılarını dramatik eğilimleri incelenmiştir. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde partner seçimi ve üreme davranışları üzerinde durulmaktadır. İkinci bölümde ırk ve cinsiyete göre sınıfsal farklılıkları, evlenme, boşanma ve evlilik dışı ilişkileri yer almaktadır. Üçüncü bölümde, kurumsal geleneklerin kısıtlamaları ve yakın ilişkilerde zıt karar verme stillerini üzerinde durulmuştur. Amerikan Araştırma Merkezi verilerinden yararlanılmıştır. Verilerde eşlerin sosyodemografik (ırk, cinsiyet, yaş, eğitim, meslek vb.) özelliklerine göre sınıflandırmalar yapılmıştır. Bulgularına bakıldığında; dışsal ve maddi kısıtlamalar sınıflara göre dağılımın çoğunu başarısız kıldığı gözlemlenmiştir. Çalışmanın sonucunda, sosyodemografik eşitsizlikler, ekonomik koşullardaki değişiklikler ailenin düşünce biçimini değiştirdiği ve tercih bozukluğuna yol açtığı tespit edilmiştir (Wax, 2011).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın kültürel etkisiyle bağdaştırılabilir. Çalışmada, 1960 yıllarındaki cinsel devrimin sonraki süreçlerinde, toplumun genelinde aile oluşumunda deregülasyon ve cinsel davranış olduğu belirtilmektedir. Bu, güçlü cinsel davranış normlarının zayıflaması sonucunda, kişileri kendi kişisel tercihlerine bıraktığı ifade edilmektedir. Kültürel faktörler, kişilerin kararlarını etkileme eğilimdedir ve davranışsal iktisadın kültürel etkiler kavramıyla bağdaştırılabilir.

Robert Cherry “Rational Choice And The Price Of Marriage (Rasyonel Seçim ve Evliliğin Bedeli)” adlı çalışmasında, evlilik kararlarında ve maliyetlerin tartılmasına dayanan rasyonel davranışlar incelenmiştir. Teklif eğrileri yöntemiyle ölçümler yapılmıştır. Teklif eğrisinde, evlilik fırsatı sıfıra eşit olduğunda, evlenmeye istekli kadınların miktarının erkeklere oranla fazla olduğu gözlemlenmiştir. Teklif eğrisinin sola kayması durumunda ise kadınların evliliğe istekli olmadığı çıkarımı yapılmıştır.

Evliliklerdeki nihai düşüşün, değişen çevreye verdikleri tepki ile ölçüldüğü ifade edilmektedir. Çalışmanın sonuçları şu şekilde sıralanabilir;

- Evlilik fiyat kavramlarını değiştirmektedir.
- Eşlerden birinin diğerine sağladığı fayda hizmeti ölçen ölçüttür.
- Evli olmayan heteroseksüel çiftlerin üçte birinin çocuk sahibidir.
- Gelir arttıkça, hanehalklarının ev hizmetlilerine yaptığı harcamaların payı önemli ölçüde artmaktadır (*Cherry, 1998*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın tahmin ve öngörü kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, evliliklerdeki nihai düşüşün çevrelerine verdikleri tepkilerle ölçüldüğü çıkarımı yapılmıştır. Bu durum, kişileri rasyonel davranıştan uzaklaştırmaktadır. Eşlerin çevreye verdikleri tepkilerle tahminler yürütülmektedir. Tahminler doğrultusunda, evlenme oranlarını düşürdüğü öngörülebilir.

Wei-Jun, Jean Yeung ve Shu Hu “Paradox İn Marriage Values And Behavior İn Contemporary China (Çağdaş Çin’de Evlilik Değerleri ve Davranışlarındaki Paradoks )” adlı çalışmalarında, Çin’de evlilik davranışları, evlilik değerinde eşlik ya da devam eden değişiklikleri ve sürekliliği ile ilgili bilgiler yer almaktadır. Çin Genel Sosyal Araştırmalarından alınan 2006, 2010, 2012 ve 2013 yıllarındaki veriler ele alınmıştır. Bulgularına bakıldığında; evlilik öncesi davranışlar ve sonrasındaki değişikliklere ayak uyduran kişiler, birlikte yaşama oranlarını arttırmaktadır. Bu durum, evlilik oranlarını da arttırmaktadır. Çalışmanın sonuçlarında, Çin’in evlilik kurumunda kendine özgü bir yapıya sahip olduğunu ifade edilmiştir. Aile kurma ve sürdürme konusundaki geleneksel kültürel idealleri değişime uğramadığı çıkarımı yapılmıştır. Aynı zamanda kişisel özgürlük ve bireyselleştirilmiş mülkiyet hakları Çin’de evlilik kurumunu zayıflatmış, boşanma ve evlilikte sadakatsizlik oranlarında artışa neden olduğu tespit edilmiştir. Öneri olarak, devlet düzenlemeleri, geleneksel ideolojiler ve batılaşma kavramlarının, çalışmalara dahil edilmesini yararlı olacağı görüşüne yer verilmiştir (*Wei-Jun, Yeung ve Shu Hu, 2016*).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın odaklanma etkisi kavramıyla bağdaştırılabilir. Çalışmada, eşlerin özgürlük ve bireyselleştirilmiş mülkiyet hakları evlilik kurumu zayıflatmış ve boşanma oranlarını arttırdığı çıkarımı yapılmıştır. Eşlerin tercih yaparken

alternatiflerin belirgin yanlarını tercih ettikleri ve öne çıkan bazı nitelikleri göz ardı ettiği söylenebilir. Bu durum ilişkilerinde negatif etkilerine neden olmaktadır.

Emma Zetterdahl “Scenes From A Marriage: Divorce And Financial Behavior (Bir Evlilikten Sahneler: Boşanma ve Finansal Davranış)” adlı çalışmada, boşanmanın bireysel finansal davranış üzerindeki etkisi, ampirik olarak incelenmiştir. Yöntem olarak, Eğilim Puanı Eşleştirmesi (PSM) kullanılmıştır. Bulgularına bakıldığında; insanlar kendilerine benzeyen kişilerle evlenme kararı aldıkları gözlemlenmiştir. Hane içi davranış modellerini tahmin edilmesinde, yöntemin yetersiz kaldığı çıkarımı yapılmıştır. Bu durumun finansal piyasalardaki davranışları belirleyen (eğitim seviyesi, yaş ve gelir) göz önüne alındığında, bireyin hanehalkı sıralamasının, tesadüf olmadığı belirtilmiştir. İçsel eşleştirmeden kaynaklanan, olası seçim yanlışlığını dikkate alınmıştır. Çalışmanın sonuçlarını incelediğimizde, cinsiyet farkının boşanmanın finansal piyasalara etkisi olduğu görülmüştür. Kadınların erkeklere oranla daha çok tasarruf yaptığı gözlemlenmiştir. Ek olarak kişilerin boşanma maliyetinden dolayı birikim yapamadığı tespit edilmiştir. Düşük finansal risk almanın, servet biriktirme olanakları etkilediği çıkarımı yapılmıştır (Zetterdahl, 2015).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın sürü psikolojisi kavramıyla ilişkilendirilebilir. Çalışmada, insanlar kendilerine benzeyen kişilerle evlendiği çıkarımı yapılmıştır. Kişiler, genel olarak herhangi bir fikri olmaması durumunda dahi, çevreden etkilenecek sürü davranışı sergileyerek karar verdiği söylenebilir. Dolayısıyla kişiler genel kabul görmüş kalıplarla hareket etmektedir.

Dan Anderberg, Helmut Rainer ve Kerstin Roeder “Family Specific Investments And Divorce: A Theory Of Dynamically Inconsistent Household Behavior (Aileye Özgü Yatırımlar ve Boşanma: Bir Teori Dinamik Olarak Tutarsız Hane Davranışı)” adlı çalışmalarında, ailelerin ekonomik teorileri, boşanma ve tutarsız tercihlerindeki davranışlarını incelemektedir. Literatür araştırma yöntemi olarak tercih edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarında, evlilik sözleşmeleri, boşanma oranlarında artışa neden olduğu ifade edilmiştir. Evlilik yaşam döngüsü çeşitliliği, eşlerin davranışlarındaki tutarsızlığı ortadan kaldıracak şekilde öngörülmüştür (Anderberg, Rainer ve Roeder, 2016).

Bu çalışma, davranışsal iktisadın hiperbolik indirgeme etkisiyle ilişkilendirilebilir. Çalışmada, eşlerin yapmış oldukları evlilik sözleşmesinin boşanma

oranlarını arttırdığı çıkarımı yapılmıştır. Dolayısıyla geleceklerine ilişkin yanlış ve tutarsız tercihler yapıldığı söylenebilir. Bu durum hiperbolik etkisiyle bağdaştırılabilir.

Shoshana Grossbard “On The Economics Of Marriage (Evlilik Ekonomisi Üzerine)” adlı çalışmasında, evlilikle ilgili daha önce yazılmış olan çalışmalarda boşluklar gördüğünü ifade etmektedir. Evliliğin birçok yönünün incelenmesinin faydalı olacağını düşünerek, içeriği detaylı olarak oluşturmuştur. Çalışma on beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde evlilik ve ekonominin tanımları yer almaktadır. İkinci bölümde evlilikle ilgili teoriler yer almaktadır. Üçüncü bölümde teoriler matematiksel terimlerle vurgulanmıştır. Ek olarak işgücü arzı, işgücü verimliliği, kazançlar, rızaya bağlı birliktelikler, evlilik oranları, çok eşlilik ve nüfusun dağılımı gibi değişkenler evlilik kurumunun bir parçası olarak kabul edilmiştir. Dört ve beşinci bölümde evliliklerdeki farklılıklar detaylı bir şekilde incelenmiştir. Altıncı bölümde evli kadınların işgücü arzı üzerine çalışmaları yer almaktadır. Yedinci bölümde evlilikteki dengeleyici farklılıklar incelenmiştir. Sekizinci bölümde her iki eşin evlilikteki davranış benzerlikleri tartışılmıştır. Dokuzuncu bölümde resmi evlilikler ve birlikte yaşama konusu ele alınmıştır. Onuncu bölümde boşanma ve işgücü arzı, on birinci bölümde çok eşlilikten söz edilmiştir. On iki, on üç ve on dördüncü bölümde işçinin işteki çalışma süresini arttırmaya yönelik eş yardımı ele alınmıştır. On beşinci bölümde eşlerden birinin işgücüne katılımına odaklanılmıştır. Çalışma İsrail verileriyle analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına bakıldığında; evlilik çok yönlü ele alınmış ve çok kültürlü bakış açısı benimsenmiştir (*Grossbard, 2015*).

Amy M. Pienta “Partners In Marriage: An Analysis Of Husbands’ And Wives’ Retirement Behavior A (Evlilikte Ortaklar: Evlilikte Kocaların ve Eşlerin Emeklilik Davranışları)” adlı çalışmasında, karı ve kocaların emeklilik davranışları incelenmiştir. Karı ve kocaların emekliliğiyle ilişkili iki faktör kümesini tanımlamak için hipotezler sunulmuştur. Bunlar, olağan emeklilik şekilleri hipotezine ve yeni emeklilik şekilleri hipotezidir. Hipotez, 1992 Sağlık ve Emeklilik Araştırması'ndan elde edilen veriler kullanılarak oluşturulmuştur. Çeşitli kişisel, eşsel ve ailesel faktörlerin emeklilik durumu ile ilişkili olup olmadığını değerlendirmek için yürütülmüştür. Eşlerin emeklilik durumunda ailesel faktörler, ekonomik kaynaklar ve eşlerin kişisel özellikleriyle ilişkili olması, yeni emeklilik modelleri hipotezini desteklediği gözlemlenmiştir. Eşlerin davranışlarında temel olarak, ailesel ve ekonomik faktörler açısından farklılık gösterdiği

görülmüştür. Eş niteliklerinin emeklilik davranışı ile daha sınırlı ilişkileri olduğu ve bu da emeklilik hipotezinin olağan modları olduğu açıklanmıştır. Çalışmanın sonuçlarında, karı ve kocanın davranışlarında pek çok benzerlik olduğu görülmüştür. Bu durumunda, karı ve kocanın emeklilik süresiyle eşitlenmesine hizmet edebilirliği çıkarımı yapılmıştır. Bir diğer sonuç ise eşlerin yaşam seyri boyunca aile rollerine güçlü bağlılık göstermesi ve birçok kadının birden fazla kariyer kesintisi yaşamış olabileceği ifade edilmiştir. Ayrıca kadınların, bireysel emekliliğe sahip olmanın önemine farklı anlamlar yüklediği tespit edilmiştir. Bu konunun daha fazla incelenmesinin gerekli olduğu belirtilmektedir (Pienta, 2003).

Yukarıdaki son iki çalışmalarda evlendikten sonra karar verme mekanizmalarında daha çok rasyonel veya irrasyonel mekanizmaların işletildiği görülmektedir. Bu mekanizmalar daha çok boşanma, mülkiyet, emeklilik, nüfus dağılımı, işgücü arzı gibi evlilik çok yönlü bulgular yer almaktadır.

### 3.4. Değerlendirme

Davranışsal iktisat alanında, 2002 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görünen Daniel Kahneman, insanların düşünce dünyalarını, Sistem-1 ve Sistem-2 olarak iki bölüme ayırmaktadır. Sistem-1'in genel olarak otomatik olarak işlediği ve olaylara dar çerçeveden baktığı, Sistem-2 ise daha akılcı, analitik ve olaylar karşısında daha geniş yelpazeden değerlendirdiğini ifade etmektedir (Kahneman, 2011: 18-35). İnsanlar belirli olaylar karşısında genellikle Sistem-1'i tercih etmektedir. Hata payını azaltmak için Sistem-2 tercih edilmelidir. Çünkü kuşkucu yapılarından dolayı, öncesinden tedbir almaktadırlar. İnsanların genellikle sıfır çaba gerektiren sistemi tercih ettiği görülmektedir. İnanmaya ve doğrulamaya meyillidirler. Norman Stuart Sutherland "rasyonel" adlı çalışmasında inanma kavramından şöyle bahsetmektedir;

*“İnsanlar öncelikle, kendilerine doğru olduklarını söyleyen herhangi bir şeye mantığa yatkın bir açıklama uydurarak inanırlar. Edindikleri ilk bilginin yanlış olduğu söylenilse dahi, yapılan açıklamaya inanmamayı sürdürürler. Rasyonel olmayacak kadar akıllıdırlar. Elde edilen kanıtların, kendilerine uyacak şekilde çarpıtmaktırlar”(Sutherland, 1992: 121-122).*

Sutherland'ın bahsettiği gibi insanlar olayları kendilerine uyacak şekilde inanırlar ve Sistem-2 kullanımı onlar için sınırlıdır. Sistem-1 otomatik olarak devreye

girmektedir ( *Kahneman, 2011: 18-35*). İnsanlar evlendiklerinde genellikle sadece işin görünen tarafıyla ilgilenmektedir. Birçoğu rasyonellikten tamamen uzak, salt bildiklerini yanlış olması durumunda bile yapılan tercihten geri atmamaktadır. Çiftlerin doğru bildiklerinden ziyade, daha akılcı davranmaları ilişkinin ömrünü uzattığı bilinen gerçekler arasındadır.

Literatürde daha önce yapılmış çalışmalar, davranışsal iktisat kavramlarıyla bağdaştırılmıştır. Genel incelendiğinde Türkiye literatüründe, evliliğin tarihsel sürecine, sosyodemografik özelliklerine, ekonomik faktörlerin evlilik kalitesine etkisine, dijitalleşme yoluyla değişime uğrayan evlilik kavramına, çalışma kalitesi ve performans uyumuna, zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörleri araştırılmalarına yer verilmiştir. Yurt dışı literatüründe, eşlerin evlilik yaşı ve kazancına, potansiyel, beklenen ve boşanma maliyetine, çalışan eşlerin üretkenliğinin sağlamış olduğu olanaklara, her iki eşin kazancının GSYİH içindeki oranına, kadınların işgücü seçiminde evliliğin gidişatında etkisine, evliliğe teşvik programlarından, kazanç-evlilik kavramları ile ilgili yazılan çalışmalara bakılmıştır.

Literatürü değerlendirdiğimizde, ülkemizde eser sayısı azdır. Aile kavramına, iş hayatı ve davranışsal iktisat ekolü oldukça dar bir çerçeveden değerlendirilmiştir. Yurt dışında yapılmış çalışmalarda, evlilik kavramını oldukça geniş bir perspektiften incelenmiştir. Türkiye'deki çalışmalar genel olarak evliliğin parasal getiriden ziyade, dayanışma ve neslin sürekliliği bakış açısıyla incelenmektedir. Yurt dışında yapılan çalışmalarda ise evliliğe ekonomik bir getiri olarak bakılmaktadır.

Türkiye'de evlilik ve iş hayatını davranışsal iktisat bağlamında yazan araştırmalara rastlanılmamıştır. Bazı çalışmalar evlilik ve ekonomi üzerine bazıları ise davranışsal iktisat alanındaki kavramlara yönelik olduğu görülmektedir. Konuyla ilgili daha fazla çalışma ve araştırma yapılmasının faydalı olacaktır.

## SONUÇ

İktisatta “tüketici fayda maksimizasyonu” kavramı olanaklı en büyük faydaya erişmek olarak tanımlanır. Evlilik iktisatta olduğu gibi faydayı amaç edinen, olanaklarını en yüksek düzeye çıkarmayı hedefleyen, bir ömür baz alınan bir kurumdur. Aile kurumunda seçim önemlidir. Seçimler, beraberinde iktisadi açıdan pozitif ve negatif etkiler yaratmaktadır. Pozitif olanaklar arasında, ev üretimi ve işgücüne katılım oldukça önemlidir. Eşlerden birinin veya her ikisinin aktif çalışması durumunda, hanelerine kar sağlamaktadır. Akabinde doğacak çocuklara statü sağlamakla beraber, iyi bir gelecek zemini hazırlamaktadır. Negatif etkiler, yıllık boşanma hızının artmasından anlaşılmaktadır.

Evlilik her insanda farklı bir etki yaratsa da, bu çalışma geneli baz almaktadır. Birinci bölümde, eşlerin iktisadi olanakları, kamu yardımları ve aile şirketleri ele alınmıştır. Aleyhte durum ise immobilité, ek mesai saatleri ve aile içi huzursuzluğun verimliliği düşürdüğü gerçeğini açıklanmaktadır. İkinci bölümde, ekonomide yeni ekollerı meydana getirdiğı ve yeni ekollerden biri olan davranışsal iktisatta iktisat bilimine önemli katkı sağladığı gözlemlenmektedir. Davranışsal iktisat ekolü, bireyin psikolojisinin, rasyonel karar verme aşamasında oldukça etkili olduğunu iddia etmektedir. Bu iddianın ön kabulü, sürekli değişim gösteren ve kararsız bir yapıya sahip olan birey psikolojisinin, irrasyonel davranışa meyilli olduğu görülmektedir. Bu durum kuramın temelini oluşturan kavramların, evlilikte bağdaştığı birçok nokta olduğu göstermektedir. Üçüncü bölümde, literatürde Türkiye ve yurt dışında yapılmış çalışmaların odak noktasının tamamen farklı olduğu tespit edilmiştir. Türkiye’deki çalışmalarda, evlilikte bir ömür aynı çatı altında yaşamanın gereklerini, önemini vurgularken, yurt dışında ki çalışmalar ekonomik çıkarlar üzerinde durulduğu gözlemlenmiştir.

Evlilik genel olarak, insanları irrasyonel düşünmeye itmektedir. Kişiler, çoğu zaman olanaksız hayallerle evlilik kararı almaktadır. Gerçekçilikten ziyade, hayali bir dünya inşası söz konusudur. Yaşam koşullarında değişiklikler, bu durumun ortaya çıkışında oldukça etkilidir. Bununla birlikte ekonomik, sosyal ve psikolojik birçok faktör, eşlerin fikirlerinin değişime uğraması noktasında etkin roller oynamaktadır. Mevcut durumun devam etmesi, eşlerde davranışsal olarak negatif etkilere neden

olmaktadır. İlişki ömrünü kısaltmakla beraber, psikolojik olarak da yıprattığı bilinen gerçekler arasındadır.



## KAYNAKÇA

Acar G.T., “Egemen İktisat Görüşünün Son Dönemdeki Eleştirisi: Post Otistik İktisat Hareketi” 2016, ss.1-39

Ağaç İşleme Makine Yan Sanayi ve İş Adamları Derneği < <https://www.aimsad.org/>> (2023)

Ahituv, A., Lerman, R. I., “How Do Marital Status, Work Effort, And Wage Rates Interact?” *Demography*, 2007, (3), ss. 623-647

Aile ve Sosyal Hizmet Bakanlığı <<https://www.aile.gov.tr/ashb/>> (2023)

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı < <https://www.aile.gov.tr/aspb/>> (2023)

Akif E., (2013), Safahat, (2. baskı), İdeal Yayınları, İstanbul

Aksöz, F., Durkal, M. E., “Çalışma Hayatında Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar: Kayseri İlinde Çalışan Kadın Öğretmenler Üzerine Bir Araştırma” *Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2021, (59), ss. 141-176.

Aktan, C. C., Yavuzaslan, K., “Davranışsal iktisat: bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin analizi” *Sosyal ve beşeri bilimler dergisi*, 2020, (2), ss. 100-120.

Aktan, Ç.C., vd., (2020), Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat ve Nobelite, (3.baskı), Sobiad Hukuk ve İktisat Araştırma Yayınları, İzmir

Alparslan, E., Orhan, K.,”İşgücü Kaybının Nedenleri, Etkileri Ve Alınabilecek Önlemler: Denizli Kablo Ve Tel Üreticisi Bir Firmada Araştırma” *Çalışma ilişkileri dergisi*, 2016, (2), ss. 41-64.

Anayasa Mahkemesi <<https://www.anayasa.gov.tr/>> (2023)

Anderberg, D., Rainer, H., & Roeder, K. (2016). Family-Specific Investments And Divorce: A Theory Of Dynamically Inconsistent Household Behavior.

Aşıcı, A.A. ve Şahin, Ü., (2012), Yeşil Ekonomi, Yeni İnsan Yayınları, İstanbul

- Atar,A., Şahin H., Çavuşoğlu, T., “Nobel Ekonomi Ödülleri ve Ekonomi Bilimiyle Etkileşimi” *Ekonomi İşletme ve Yönetim Dergisi*, 2018, (2), ss. 176-197.
- Aydın, Y., “Post Otistik İktisat: İktisat Eğitimi Ve Neoklasik İktisat Eleştirisi” *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2016, (35), ss. 35-47.
- Baykal, B., “Çalışma Saatleri İş-Aile Çatışması Açısından Belirleyici Midir? Erkek Çalışanlar Açısından Bir İnceleme” *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 2014, (2), ss. 10-23.
- Becker, G. S., “An economic analysis of the family” *Economic and Social Research Institute*, 1986, ss.209-240
- Boulier, B. L., Rosenzweig, M. R., “Schooling, Search, And Spouse Selection: Testing Economic Theories Of Marriage And Household Behavior” *Journal Of Political Economy*, 1984, (4), ss. 712-732
- Bulut, E. , “Türkiye’de Evlenme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Nedensellik Analizi” *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2023, (1), ss. 71-81
- Can, Y., “ İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat” *Hukuk İktisat Araştırmaları Dergisi*, 2012, (4), ss. 91-98
- Canbulut, T., “Rousseau’da Aile Kavramı” *Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 2018, (26), ss. 481-498.
- Cherry, R., “Rational Choice And The Price Of Marriage” *Feminist Economics*, 1998, (1), ss. 27-49.
- Choi, K. H., Tienda, M., “Marriage- Market Constraints And Mate- Selection Behavior: Racial, Ethnic, And Gender Differences İn İnter marriage” *Journal Of Marriage And Family*, 2017, (2), ss.301-317.
- Coşkun, E., “ Evlilik Uyumunun Çalışan Performansına Etkisi” *Yüksek Lisans Tezi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 2019, ss.1-96
- Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi< <https://www.mevzuat.gov.tr/>> (2023)
- Çevikalp, S.,(2017), Yeşil Ekonomi, (3. baskı), Yeni İnsan Yayınları, İstanbul

- Dağtekin O. C.” Araştırma Makalesi İktisatçılar Âşık Olursa: Eş Seçimine Dair Bir Perspektif” *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 2022, (2), ss. 1334-13345
- Del Boca, D., Flinn, C. J., “Household Behavior And The Marriage Market” *Journal Of Economic Theory*, 2014, (1509, ss. 515-550.
- Dinar, G., B., “Yeni Kurumsal İktisatta Kurumların Rolü Ve İşlevlerine İlişkin Bir Değerlendirme” *Yakın Doğu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2014, (2), ss. 96-118
- Dinler, Z., (2014), Mikro İktisat, (25. baskı),Ekin Yayınları, Bursa
- Erbil, D. D., Hazer, O. “Çalışma Yaşam Kalitesinin Evlilik Uyumuna Etkisi” *Hacettepe Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2020, (1), Ss. 59-74.
- Ersanlı, K., “Aile İçi İlişkilerin Dayandığı Psikolojik Temeller” *Ondokuzmayıs universityjournal Of Educationfaculty*, 1990, (1), Ss. 51-54.
- Freiden, A., “The US marriage market. In Economics of the Family: Marriage, Children, and Human Capital “ *University of Chicago*, 1974, ss.352-374
- Gergin, M. T. K., “Evli Çalışan Kadınlar ile Evli Çalışmayan Kadınların Evlilik Uyumunun İncelenmesi” *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 2023,(2), ss.183-204.
- Grossbard, S. A., “The Economics Of Marriage” *Edward Elgar Pub. Limited*, 2015, ss.1-367
- Grossbard-Shechtman, S., Grossbard, S. A., Mincer, J., (Eds.). “Marriage And The Economy: Theory And Evidence From Advanced Industrial Societies” *Cambridge University*, 2003, ss. 1-137
- Güler, D., Ulutak, N., “Aile Kavramının Tarihsel Gelişimi ve Türk Toplum: Yaşantısında Aile” *Kurgu Dergisi*, 1992, (1), ss. 50-75.
- Gürel, B., “Ekonomik Faktörlerin Evlilik Kalitesine Etkisi: Bir Dyadic Model Testi” *Hacettepe Üniversitesi Doktora Tezi*, 2017, ss. 1-189
- Halkbank Kobi < <https://www.halkbankkobi.com.tr/> > (2023)

- İkiz, A.S., “Post Otistik İktisat ve Kansas Deklarasyonu“ *Dokuz Eylül Üniversitesi*, 2018, ss. 33-44
- İndiana Üniversitesi Bloomington < <https://www.indiana.edu/> > (2023)
- International Finance Corporation < <https://www.ifc.org/> > (2023)
- Kahneman, D., (2022), Hızlı ve Yavaş Düşünme, (19. baskı), Varlık Yayınları, İstanbul
- Kama, Ö., (2011) “Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri” *Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2011, (2), ss. 183-204.
- Kama. S., “Osmanlı Hukukunda Evlilik Akdi ve Söz Konusu Akdin 1869 Tarihli Tabiiyyet-i Osmaniye Kanunnamesinde Göre Osmanlı Tabiiyyetine Etkisi” *Journal of Istanbul University Law Faculty*, 2013, (1), ss. 673-708.
- Kamber, S., Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi” *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2018, (1), ss. 168-199
- Kamilçebe, H., (2019), Davranışsal İktisat, (20.baskı), Ijopec Yayınları, İstanbul
- Keeley, M. C., “The Economics Of Family Formation. Economic Inquiry” *Economic Inquiry*, 1977, (2), ss. 238-250.
- Kılıç, M. E., "Evlilik Üzerine Davranışsal İktisat Perspektifinden Bir Değerlendirme," *İktisadi Konulara Davranışsal Yaklaşım*, Ankara: Gazi Kitapevi, 2021, pp.113-132.
- Kitapcı, İ., “Rasyonaliteden İrrasyoneliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar” *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 2017, (1), ss.85-102.
- Koç, Ş. A., “George Akerlof, Michael Spence Ve Joseph Stiglitz’in Asimetrik Bilgi Üzerine Katkıları “ *Bilgi Ekonomisi Ve Yönetimi Dergisi*, 2009, (1), ss.113-124
- Kurt, S. D. , “Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları

- Megwai, G., Njie, N. I., Richards, T.” Exploring Green Economy Strategies And Policies İn Developing Countries” *International Journal Of Green Economics*, 2016, (3-4), ss. 338-357.
- Moro, A., Moslehi, S., Tanaka, S., “Marriage And Economic Development İn The Twentieth Century” *Journal Of Demographic Economics*, 2017, (4), ss. 379-420.
- Orden, S. R., Bradburn, N. M., “Working wives and marriage happiness” *American journal of sociology*, 1969, (4), ss. 392-407.
- Özateşler, M., Gökalp, F., Başer, S. “Nobel Ekonomi Ödülü Alan Ekonomistler ve Azgelişmiş Ülkeler” *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1998, (1), ss. 145-162
- Özçağ, M., Hotunluoğlu, H., “Kalkınma anlayışında yeni bir boyut: Yeşil ekonomi” *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2015, (2), ss. 303-324.
- Pehlivan, M. “Bireysel Ayrılıklar Ve Toplumsal Dezavantajlar Çerçevesinde İşyerinde Psikolojik Taciz: Mobbing “ *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2016, (2), Ss. 65-78.
- Pehlivanoglu, F., Şenveli, Ç., “Davranışsal İktisat Çerçevesinde Rasyonel Modern Tüketici Davranışları Üzerinde Medeni Durumun Etkileri: Kocaeli Örneği” *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2022, (2), ss. 353-381.
- Pienta, A. M., “Partners İn Marriage: An Analysis Of Husbands' And Wives' Retirement Behavior” *Journal Of Applied Gerontology*, 2003, (3), ss. 340-358.
- Sansar, N. G., Değişen Finansal Akımlar: Rasyonalizmden Davranışsal Finans Yaklaşımına” *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2016, (2), Ss. 135-150.
- Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşma Vakfı < <https://www.aile.gov.tr/sydv/> > (2023)
- Sosyal Güvenlik Kurumu < <https://www.sgk.gov.tr/> > (2023)
- Sosyal Yardım Genel Müdürlüğü < <https://www.aile.gov.tr/sygm/> > (2023)

- Sutherland, S. "Irrationality: The Enemy Within" *Constable And Company Company*, 1992
- Şendil, G., Korkut, Y. "Evli çiftlerdeki çift uyumu ve evlilik çatışmasının demografik özellikler açısından incelenmesi" *Psikoloji Çalışmaları*, 2008, (28), ss. 15-34.
- Şimşek, H., Kurt, M., "Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi" *Elektronik Türkçe Çalışmaları* , 2019 , (5). ss. 215-222
- Tağ, M. N., Çetinkaya, B. "Öznel İyi Oluş Hali, Başkasına Güven Ve İş Motivasyonu Arasındaki İlişki: Beklenti Teorisi Çerçevesinde Çok Düzeyli Analiz" *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, 2019, (3), ss. 858-888.
- Tekin, B., "Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans - Davranışsal Finans Ayrımı" *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2016, (4), ss. 75-107
- Thaler, R. H. ve Sunstein, C.R., (2008), *Dürtme*, (8. baskı), Pegasus Yayınları, İstanbul
- Toigonbaeva, D., Eser R., "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat" *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İibf Dergisi*, 2011, (1), ss. 287-321.
- TUİK < <https://www.tuik.gov.tr/> > (2023)
- Turgut, E., Y.S. Gökten, O. Uçan., "Eski ve Yeni Kurumsal Ekole Heterodoks Bir Bakış" *Fiscaoeconomia*, 2021, (2), ss. 404-417
- Turgut, F., "Tarihsel Süreçte Aile Kurumunun Dönüşümü ve Geleceğine Yönelik Çıkarımlar" *Medeniyet ve Toplum Dergisi*, 2017, (1), ss. 93-117
- Tutar, E., Eren, M. V., "Post Otistik İktisadın 2008 Global Ekonomik Krizine Bakışı: Türkiye İçin Bir Durum Değerlendirmesi" *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2011, (7), 299-314
- Ulaşan, F., "Deneysel İktisat (Experimental Economics)" *Uluslararası Ekonomi Konferansı, Uludağ Üniversitesi*, 2014, Çek Cumhuriyeti
- Wax, A. L., "Diverging Family Structure And "Rational" Behavior: The Decline İn Marriage As A Disorder Of Choice" *Research Handbook On The Economics Of Family Law*, 2011, ss.15-71.

- Yalçın, H., “ Evlilik Uyumu İle Sosyodemografik Özellikler Arasındaki İlişki” *Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi*, (1), 2014, ss. 250-261
- Yavuzaslan, K., “Deneyisel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneyisel İktisatla İfadesi” *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2018. (33), ss. 217-231.
- Yavuzaslan, K., “Yeni İktisat Paradigmasında Bir Yöntem Olarak Deneyisel İktisat”, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2018, (18), ss. 641-657.
- Yeung, WJJ., Hu, S., “Çağdaş Çin'de Evlilik Değerleri Ve Davranışlarındaki Paradoks” *Çin Sosyoloji Dergisi* , 2016, (3),ss. 447-476.
- Zetterdahl, E., “Scenes From A Marriage: Divorce And Financial Behavior” 2015, ss. 1-36