



T.C.

Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

İKTİSATTA İNSAN FAKTÖRÜNE DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN BAKIŞ

Nilgün BARUT
09921005

Danışman
Doç. Dr. Murat PIÇAK

Diyarbakır 2019

T.C.

Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

**İKTİSATTA İNSAN FAKTÖRÜNE DAVRANIŞSAL İKTİSAT
AÇISINDAN BAKIŞ**

Nilgün BARUT
09921005

Danışman
Doç. Dr. Murat PIÇAK

Diyarbakır 2019

TAAHHÜTNAME

SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Dicle Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliğine göre hazırlamış olduğum “İktisatta İnsan Faktörüne Davranışsal İktisat Açısından Bakış” adlı tezin tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve tez yazım kılavuzuna uygun olarak hazırladığımı taahhüt eder, tezimin kağıt ve elektronik kopyalarının Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım. Lisansüstü Eğitim-Öğretim yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

01/03/2019

Nilgün BARUT

T.C
DİCLE UNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
DİYARBAKIR

Nilgün Barut tarafından yapılan “İktisatta İnsan Faktörüne Davranışsal İktisat Açısından Bakış” konulu bu çalışma, jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS tezi olarak kabul edilmiştir

Jüri Üyesinin

<u>Ünvanı</u>	<u>Adı Soyadı</u>
Başkan: Doç. Dr.	Murat Pıçak
Üye : Doç. Dr.	Pelin Karatay Göğül
Üye : Doç. Dr.	Sema Yılmaz Genç

Tez Savunma Sınavı Tarihi: 01/03/2019

Yukarıdaki bilgilerin doğruluğunu onaylarım.

.../...../2019

Prof. Dr. Nazım HASIRCI
ENSTİTÜ MÜDÜRÜ
(MÜHÜR)

ÖNSÖZ

Bu çalışmada; ana akım iktisat biliminde oluşturulan modellemelerde varsayılan insan kavramının özellikleri ve davranışlarının günlük hayatta var olan insan ile aynı olmadığı, yapılan literatür çalışmaları ve deneylerle ortaya koyulmaya çalışılmaktadır.

Ele aldığım konu ile ilgili çalışma sürecinde sonsuz sabrı, desteği ve en önemlisi pozitif yaklaşımı ile yardımlarını esirgemeyen Doç. Dr. Sema YILMAZ GENÇ'e ve Doç. Dr. Murat PIÇAK'a sonsuz teşekkür ve saygılarımı sunarım.

Tez hazırlama sürecinde her türlü fedakârlığı yapan değerli eşim Barış'a, stresli olduğum anlarda dahi masum yaramazlıkları ile yüzümü güldürmeyi başaran çocuklarım Arden Yusuf ve Elvin Ada'ya, eğitim hayatımın her anında yanımda olup desteğini esirgemeyen annem Emel'e sonsuz teşekkür ederim.

Nilgün BARUT

Diyarbakır 2019

ÖZET

İnsanlar hayatlarının her evresinde karar alma durumları ile karşı karşıya kalabilirler. Karar alma sürecinde kimi zaman tam bilgiye sahip olamazken kimi durumlarda da bilgileri olsa dahi etkin karar alamayabilirler. İktisat biliminin temel varsayım taşı olan rasyonellik ve homo economicus varsayımı yapılan deney ve gözlemlerle günlük yaşantıda tam da geçerli olmadığı sonucunu vermektedir. İnsanın eşsiz bir varlık oluşu, sürekli değişen koşullar karşısında almak zorunda olduğu kararlarda önceden tahmin edilebilir sonuçların dışına çıkmaya neden olmuştur. Yapılan çalışmada Davranışsal İktisat Bilimi'nin rasyonellik ilkesinin ihlal edilerek bireylerin her zaman en doğru kararı değil; eksik bilgi, sınırlı zaman gibi koşullar altında en tatmin edici kararları alacağı görüşü üzerine durulmuştur.

Anahtar Sözcükler

Rasyonellik, sınırlı rasyonellik, beklenti, Davranışsal İktisat

ABSTRACT

People can come against to decision making situations at every stage of their lives. At decision making periods, they may not take the right decision when sometimes they don't have proper knowledge or sometimes they don't have the knowledge. Rationality and homo economicus, the basic hypothesis of economy have been concluded not to be valid in daily life situations by experiments and observations done. Human's being a unique creature has caused to get out of predictable situations when it has to make decisions about constant changing conditions. In the study it has been focused that individuals, by violating the economy's rationality principle, always don't take the right decision but under the deficient knowledge and restricted time conditions they would take the most satisfying decisions.

Keywords

Rationality, Restricted rationality, Expectation, Behavioral Economy

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖNSÖZ.....	I
ÖZET.....	II
ABSTRACT.....	III
İÇİNDEKİLER	IV
ŞEKİL LİSTESİ.....	VI
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT BİLİMİ VE HOME ECONOMICUS

1.1. DAVRANIŞSAL AÇIDAN İKTİSADIN TANIMI	3
1.2. TAM BİLGİ VE ASİMETRİK(EKSİK) BİLGİ KAVRAMLARI.....	6
1.3. İKTİSADİ HAYATTA BELİRSİZLİK	10
1.4.BEKLENTİ VE RASYONEL BEKLENTİLER TEORİSİ	12
1.5.RASYONELLİK OLGUSUNA GENEL BİR BAKIŞ	13
1.6.SINIRLI RASYONELLİK.....	16

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1.DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI	21
2.2.DAVRANIŞSAL İKTİSATTA ETKİLİ OLAN İSİMLER	24
2.2.1.Bernard Madeville-Arıların Öyküsü	24
2.2.2 Adam Smith Ahlaki Duygular Teorisi	25
2.2.3.Jeremy Bentham-Ahlak Ve Yasama İlkeleri.....	27
2.2.4.Herbert Simon –Yönetmel Davranış	28
2.2.5.George Katona-Psikolojik Ekonomi	30
2.2.6. Daniel Kahreman-Hızlı Ve Yavaş Düşünme	31
2.2.6.1.Beklenti Teorisi	31
2.2.6.2.Çerçeveleme.....	36
2.2.7. Richard Thaler-Judge	42
2.3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAVRAMI	45
SONUÇ.....	51
KAYNAKÇA	53

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu	34
--	----

GİRİŞ

İktisat bilimi, en basit tanımı ile k t kaynaklarla sınırsız olan insan ihtiyaçlarını karşılama yöntemi olarak açıklanabilir. Ana akım iktisat, oluşturduğu teorilerinde temelde insanı homo economicus ekonomik insan olarak varsaymı tır. İnsan m kemm l bilgi ile donatılmakla birlikte aldığı kararlarda maksimum fayda ve tatmin esası ile en etkin kararı almaktadır. Homo economicus sadece kendi çıkarını düşünür yani bencildir.

Ana akım iktisat teorisyenlerine göre; ekonomik sistem içindeki aktör rasyoneldir. Rasyonel birey karmaşık problemler karşısında tam bilgi ile donatılmış olduğundan alacağı kararlarda kusursuz davranışlar sergiler. İktisadi olayları açıklamak için oluşturulan bu varsayımla, insanların davranışları genelleme yapılarak herkesin aynı olduğu kabul edilmekte ve bu doğrultuda modellemeler oluşturularak tahminler ortaya koyulmaktadır. Oysaki insan tek tip bir canlı değildir. Sahip olduğu duygu, bilgi birikimi, yargı-önyargıları gibi daha birçok faktör onu diğerlerinden farklıla tırmı ; onun eşsiz bir varlık olmasını sağlamıştır. İnsanların aynı olmayışı, alacakları kararlarının ve sergileyecekleri davranışlarının da farklı olması sonucunu doğurur.

Davranışsal iktisat; ana akım iktisadın genelle tirdi i ve bu doğrultuda kalıp bir insan oluşturduğu homo economicus-rasyonel insan tiplemesinin, aslında gerçek hayattaki insan özellikleri ile  rt  medi ini, yapılan deney ve gözlemlerle ortaya koymaktadır.

Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; iktisat kavramı ve genel olarak homo economicus tipi insan ve onun özelliklerinden bahsedilmiştir. Rasyonellik

homo economicus için temel kuraldır. Birey ana akım iktisat teorisine göre önceden hesaplanabilir-tahmin edilebilir davranışlar sergiler. İçinde olduğu karmaşık durumlarda sadece kendisini düşünerek en maksimum fayda sağlayacak şekilde karar alır. Oysa birey, diğeri ile aynı olmayacak kadar eşsiz özelliklerle donatıldığı için alacağı kararlar da aynı olmaz. Bu noktada rasyonellik varsayımına eleştiri olarak doğmuş sınırlı rasyonellik kavramından bahsedilebilir. Karar alıcı içinde bulunduğu problem karşısında tam bilgiye sahip olmadığı ya da tam bilgiye her durumda ulaşamayacağı gibi mevcut bilgisi ile de etkin karar veremeyebilir. Diğer taraftan durumlar karşısında beklenti ve belirsizliklerin olması halinde karar vermek iyice zorlaşmaktadır. Böyle bir durum içinde olan bireyin aldığı kararlarda hata ve sapmalar meydana gelir.

Çalışmanın ikinci bölümünde; ana akım iktisatta hâkim olan rasyonellik ve homo economicus gibi kavramlarla oluşturulan modellemelerle, yapılan deneyler ve çalışmalarla bir tür eleştiri ve farklı bir bakış açısı getiren Davranışsal İktisat kavramından ve bu görüşün ortaya çıkmasında ve gelişmesinde etkili olan isimlerden bahsedilmiştir. Davranışsal iktisat; genel iktisat teorilerinin hâkim görüşünün aksine bireyin alacağı kararlarda çevre, duyguları, bilgi birikimi, yargıları-önyargıları, bilişsel yollar gibi daha birçok psikolojik faktörün etkili olarak yön verdiğinden bahsetmektedir. Davranışsal iktisat, psikoloji ve iktisadı bir araya getirerek birey davranışları ve aldığı kararlar altında yatan psikolojik nedenleri ortaya koymaktadır. Davranışsal iktisat varsayımına göre; birey karar alırken zaman, bilgi gibi konularda yetersiz ise birtakım bilişsel kısa yollara başvurarak iktisatta varsayılan kar maksimizasyonunun aksine o an için kendisini en tatmin edecek kararı alır. Bireyin karar alma ve davranış süreçlerinde birtakım teşvik ve yönlendirme de denilebilen dürtme politikaları ile hem kendisi için hem de çevresi için ‘iyi’ şeyler yapabileceğine inanılır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT BİLİMİ VE HOME ECONOMICUS

1.1. DAVRANIŞSAL AÇIDAN İKTİSADIN TANIMI

İktisat ve psikoloji bilimlerine bakıldığında her iki bilim dalının da temelde ilgi alanlarının insan olduğunu söylenebilir. İktisat; insanın ekonomik sistem içerisindeki seçim ve tercih durumlarını incelerken, psikoloji bilimi ise; insanın tavırları ve tavırlarının altında yatan nedenlerle ilgilenmektedir.

İktisat en kaba açıklaması ile ‘Kıt kaynaklarla sınırsız ihtiyaçları karşılama yöntemlerini inceleyen bilim dalı’ olarak anlatılabilir. İktisat bilimini; ‘Toplumda malların üretimin, dağıtım ve tüketimiyle ilgili olayları inceleyen, işleyişleri denetleyen ve maddi gereksinimleri en iyi biçimde karşılamak için inceleme yapan bilim dalı.’ olarak da açıklayabiliriz. Temelde var olan kaynakların sınırlı, buna karşın insan ihtiyaçlarının ise sonsuz olması, iktisat biliminin doğma nedenidir.

İnsan davranışlarının iktisatçıların genel tanımında yer açıklamasından nasıl saptığına dair bilgiler veren psikoloji bilimi, sistemli bir şekilde insan davranışlarını, insani duyguları ve bu duygular altında yatan nedenleri incelemektedir (Sent, 2004: 735).

Psikoloji bilimi, insanların arzuları, tavırları, seçimleri ve alınan kararların altında birçok sebebin bulunduğunu bilimsel bulgu ve deneylerle açıklamaktadır. Çocukluğa dair hatıralar, bilinçaltında olan birtakım arzu ve daha birçok faktör

insanların alacağı kararlara yön vermektedir. İnsanların karakteristik yapıları dahi yapacağı tercihlerde alacağı kararlarda etkilidir.

İktisat bilimi, insanı rasyonel hareket eden bir varlık olarak görür. İktisada göre insan homo economicus tur. İnsanın ekonomik düşünen ve davranan bir varlık olduğunu ifade eden homo economicus kavramına göre; insan tam bilgiyle donatılmıştır ve bu bilgiyle karar verir. “Homo economicus” ana akım iktisadın temel hipotezlerini teşkil etmektedir (Ryan, 2003: 245; Üstünel, 1988: 91; Tura, 2003: 221).

Homo economicus kavramı; iktisadi sistemde karar alıcılar için kullanılan, rasyonellik çerçevesinde belirlenen, tam bilgi ile donatılmış bireyi ifade etmektedir. Bu ifade edilen çerçeveye göre ekonomik sistemde yer alan aktörler; kararlarında her koşulda kar maksimizasyonu için çalışan, risk ve olası kayıpları da göz önünde bulundurarak rasyonel karar almayı ilke edinen ve bu doğrultuda kendisinden rasyonel davranması beklenen karar alıcılardır (Soydal, Mızrak ve Yorgancılar, 2010: 216).

Homo economicus bütçe imkânları dâhilinde refahını en üst seviyede tutan canlı anlamını taşımaktadır (Nyborg, 2000: 309). Homo economicusun özünde Bentham’ın “bireyin haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık” olduğuna yönelik psikolojik görüş vardır (Yayla, 1992: 80). Homo economicus, tüketim yapan olarak değerlendirildiğinde en yüksek fayda sağlayan; üretici olarak değerlendirildiğinde ise en yüksek karamacıyla hareket eden rasyonel insanı tarif etmektedir (Aktan: 2005; Yayla, 1993: 102).

Homo economicus (ekonomik insan), iktisat biliminde karar alıcı olan birey, rasyonellik ve öncelikli olarak kendi çıkarını ön planda tutma özelliklerini gösteren bireyin kavramsallaştığı soyutlamadır. Birey odağında kendi olan kararlar alıyorsa ekonomik insandır. Ekonomik insan kavramı insanın sadece iktisadın hemen her teorisinde de yer aldığı üzere belli bir özelliğini betimler. Gerçek insan ise sadece ekonomik insan kavramından oluşmaz. Gerçek insan tanımında ekonomik, sosyal,

kültürel, ahlaki, psikolojik ve dini vb. Kavramların hepsi birlikte anlam kazanır (Demir, 2013: 25-26).

“Homo economicus”, faydasını en üst seviyede tutmaya çalışan birey yaklaşımına dayandığında, ahlak felsefesinde bulunduğu karşılığı, yalnızca kendi çıkarının peşinden koşan bencil birey anlamına gelmektedir. Buna karşın, birey, başkalarının mutluluğunu göz önünde bulunduran canlı olarak ele alındığında, daha geniş bir açıklamayla tüm toplumun faydasını esas alan canlı olarak tanımlandığında ise faydacıdır denilebilir (White, 2004: 90).

İnsanın aynı olmayışı, duygularının olaylara bakış açılarının, karşılaşılan sorunla ilgili sahip olduğu ya da olacağı bilgilerin farklı olduğu dikkate alındığında, davranışları belirleyen faktörlerin bazen sosyal normlar, bazen elde olan bilgi ve hatta bazen de alışkanlıkları onların olaylar karşısındaki tepki ve alacağı kararların da aynı olmaması gibi doğal bir yargıyı oluşturur.

1978 yılında Nobel Ekonomi Ödülü’ne layık görülen Herbert Simon’ın savunduğu sınırlı uscu varsayımı homo economicus’a karşı ortaya atılan bir yaklaşımdır. Simon bu görüşünde insanların sanılanın aksine kısmî bilgi ile hareket ettiğini, “erişilebilen bilgi – erişilemeyen bilgi” ayrımından ziyade, “işlem görebilen – işlem göremeyen bilgi” kavramlarının önemli olduğunu açıklamaktadır (Güvel, 1998: 168). Karar alıcı tam ve kusursuz bilgiye her zaman erişemeyeceği için, ekonomik aksiyonlarını gerçekleştirirken kendisine fayda sağlayacak olan işlem görebilecek bilgileri ayıklayıp bir araya getirmektedir. Simon’a göre; ekonomik davranışlar maksimizasyona göre değil, insanın istek seviyesine göre belirlenen bir “yetinmeciliğe” yöneliktir (Buğra, 1999: 299).

Nobel Ekonomi ödüllü Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein “Dürtme” isimli kitabında şöyle demiştir:

home economicus'un Albert Einstein gibi düşünebildiğini, IBM 'in Big Blue'su kadar büyük hafızaya ve Mahatma Gandhi iradesine sahip olduğunu görürsünüz. Fakat bizim tanıdığımız insanlar hiç de öyle değildir. Gerçek insanlar hesap makinesi olmadan uzun bölme işlemlerini yapamaz, bazen eşlerinin doğum günlerini unuturlar. Onlar home economicus değil sadece insandır.

İnsanların sadece insan olmaları yani mekanik bir hafızaya, aynı türden bakış açısına ve aynı tarz da denilebilecek nitelikte benzer durumlarda benzer karar alma yetilerinde olmamaları onların iktisatta genel kabul gören hep doğru karar alan home economicus'un aksine hatalı karar almaları sonucunu da doğurabilmektedir. Karar alırken elde bulunan bilginin yeterliliği, belirsizlik durumu sosyal çevre faktörü, kişisel çıkar vs. bunlar hep alınan kararlarda etkili olmakta; bazen de doğru karara değil hatalı karara yönlendirebilmektedir.

1.2. TAM BİLGİ VE ASİMETRİK(EKSİK) BİLGİ KAVRAMLARI

Sahip olan kişi ve daha geniş düşünürsek toplumlara güç veren bir olgudur, bilgi. İktisatta karar alıcıların tam bilgiye sahip oldukları varsayıldığından iktisat literatüründe bilgi kavramının üstünde çok durulmadığı görülmektedir. Oysaki insanları aldıkları kararlarda mutluluğa ve başarıya götüren şey, diğer faktörler de dâhil olmak üzere en temelde bilgiye dayalı eylemler yapmaktan geçer.

Sosyal bilimciler, bilgi kavramının neredeyse bütün yönleriyle ilgilenmelerine karşın çok az denilebilecek konuda mutabık kalmışlardır. Bilim alanında çığır açacak nitelikteki devrimlere yol açacak keşiflerin temelde bilgi ile mümkün olabileceği ve bilginin önemi görüşünde mutabık kalınmıştır (Mokyr, 2002: 1).

Günlük hayatımızda içinde olduğumuz durumlarda sıklıkla kullandığımız bilgi kavramı aslında tanımlaması ve anlaşılması pek de kolay olan bir kavram değildir. Bilgi sadece içinde olunan zamanda değil; farklı zamanlarda, farklı yargılara, sonuçlara sebep olunacağı düşüncesinden hareketle, zamana göre farklı tanımlarının yapıldığı bir kavramdır.

Geleneksel iktisat teorisi; tam bilgiye zahmetsiz ulaşabilen, zaten tam bilgiyle de donatılmış ve home economicus olarak tanımlanan bireyleri ele almıştır. Bireyler tam bilgiye sahip oldukları gibi eksik bilgi söz konusu dahi değildir, bilgi ise bireyler tarafından etkin olarak kullanılmakta ve hata yapılmamaktadır.

Bilginin kaynağı, boyutu ve temeli ile ilgili birçok araştırma yapılmış olup çeşitli görüşler ve tanımlar ortaya atılmıştır. Bilgi kavramı üzerine sistemli yapılan ilk çalışmaların Platon ile başladığı söylenebilir. Antik Çağ Yunan düşünürleri bilginin imkânsız olduğu kanaatindeydiler. İktisatta geçerli olan rasyonalizm görüşü savunucularından Platon, Aristoteles, Sokrates, Farabi, Descartes'e göre bilginin kaynağı akıldır (Öner, 2005: 10). Bilgi insandan bağımsızdır ve kendini kendisiyle belirler. Bilgi doğada hazır olarak bulunmaz. Bilgiyi bulan ve zekâsı ile geliştirip yön veren insanın kendisidir.

İktisat bilimine bakıldığında iktisatçılar, bilginin salt tanımından farklı olarak ekonomik sistemleri ve olayları açıklamak üzere oluşturulan teorilerinde bilginin yeri üzerinde durmuşlardır. Bilginin bir mal olduğu yönündeki görüş, bilgi ile ilgili ilk iktisadi görüşlerde hâkimdir. Bu görüşe göre, bilgi sistemli olarak kullanılabilirdi, kullanıldıkça değerinin arttığı ve geliştiği gibi özelliklerine sahip olduğundan iktisadi alanda bir mal olduğu konusunda kanaat edilebilir (Bates, 1985; Machlup, 1962).

Locke, insan zihninde doğuştan düşünceler bulunmadığı ve bilginin yaşanılan deneyimler sonu üretildiği görüşündedir. O'na göre insan bilgiye temel oluşturacak malzemeleri doğuştan değil de sonradan deney ile ulaşabilmektedir. “*An Essay Concerning Human Understanding (İnsan Anlığı Üzerine Bir Deneme)*” isimli eserinde bilgi ve bilginin kaynağı ile ilgili olarak görüşler ortaya koymuştur. Locke'e göre doğuştan bilgi yoktur. Rasyonalistlerin savundukları tam bilgiyle donatılmış insan kavramının aksine ünlü “tabula rasa” teşbihi ile insan zihninin gerçekte boş bir levha gibi doğuştan hiçbir bilgiye sahip olmadığını savunur. İnsan duyu organları ile dış dünyayı yaşar tecrübe eder. İnsan zihni dış dünyaya karşı tümüyle alıcı rolündedir ve

levhanın üzerine atılan her çizikte insan yeni bir bilgi elde etmektedir (Undesa, 2005: 21). İnsan zihni basit ve karmaşık fikirleri bir araya getirip tekrar ayırıp seçme özelliğine sahiptir.

Bilginin tam anlamı ile mükemmel olduğu varsayımı ile teorilerin oluşturulduğu klasik ve Neoklasik dönemde, bireylerin tam bilgi ile donatıldığı varsayılmıştır. Bu görüşlerde bilgi her türlü inceleme ve sorgulamanın dışında tutulmuş bu minvalde bilgiden kaynaklanan tüm sorunlar saf dışı bırakılmıştır. İktisadi analizlerin külfetsiz yapılabilmesi için bilgi kavramının saf dışı bırakılarak oluşturulduğu ortam “konforlu dünya” olarak söylenmektedir (Foray, 2004: 6).

Hayek bir ekonomideki iktisadî bireylerin kendi faaliyetleri ile ilgili olarak bilgiyi nasıl elde ettikleri ve kullandıklarını incelemiştir. Hayek, bilginin tarafsız ve aynı zamanda bireylerle birlikte iktisatçılar için veri kaynağı olduğu varsayımına karşı çıkmaktadır. Hayek’in 1937 yılında yayınlamış olduğu “*Economics and Knowledge*” adlı makalesinde bilginin ekonomik sistem içerisinde dağınık olduğu, bilginin çoğunun dengeyi sağlama sürecinde elde edildiği, bilgiyi elde etme noktasında verilerin sürekli değiştiği, bu özelliği nedeni ile bilginin sabit olmadığı, bu minvalde aslında kişilerin tam bilgiye sahip olmadıklarını, bunun mümkün olmadığını dile getirmektedir (Hayek, 1948: 34-35).

Tam bilgi varsayımı sadece geçmiş ve şimdiki zamanı değil ayrıca geleceği de kapsamaktadır. Bu bağlamda belirsizliğe yer yoktur. Bütün bunların nedeni geleneksel iktisatta hâkim olan nokta zaman(mantıksal zaman) anlayışına dayanmasıdır. Nokta zaman anlayışına göre geçmiş, şu anda ve gelecek aynı anda gözlemlenerek bilinebilir (Yavuz ve Tokucu, 2006: 148).

İktisatta bilgi kavramı ile ilgili yapılan çalışma ve görüşlerde dikkat çeken şey, tam bilgi değil eksik bilgi kavramıdır. Bilginin toplumda eşit olmaması durumundan hareketle bireylerin bilgi düzeylerinin birbirlerinden farklı olması eksik bilginin temel

kaynağını oluşturmaktadır. Bilgilerin bireyler arasında farklı olması karar alıcıların etkin karar vermelerini de yakından etkilemektedir.

İktisatta bilgi kavramı ile yapılan çalışmalarda öne çıkan unsur asimetrik bilgi de denilen eksik bilgi kavramıdır. George Akerlof tarafından ortaya yazılan limon problemi ilgili çalışmasında aslında ekonomik sistemdeki aktörlerin tam bilgiye sahip olmadıkları, eldeki mevcut bilgi ile rasyonellikten ziyade sınırlı rasyonel davranış gösterdiği üzerinde durulmaktadır. Araba piyasası üzerinde yaptığı çalışmada araba alırken tam bilgiye sahip olmayanlar satanlar tarafından kolaylıkla aldatılabilmekte hatalı karar alınabilmektedir. Akerlof yaptığı bu çalışma ile bilgi kavramı üzerinde durarak incelenmesi hususunda farklı bir bakış açısı kazandırmıştır (Rosser, 2003: 5).

Davranışsal iktisatta, bireylerin ekonomik davranışlarını incelerken ilave olarak psikolojik ve sosyolojik unsurları göz önüne alarak bunların etkilerini de teoriye eklemek gerekir. Bireylerin karar alma sürecinde faydalarını veya karlarını maksimize etmeyi engelleyen birtakım unsurlar mevcuttur. Asimetrik bilgi, riskten kaçınma, zaman kısıtlılığı gibi daha birçok faktör bireyleri maksimum fayda ve kardan saptırır (Can, 2012: 94).

Davranışsal iktisatta vurgulanan birey ana akım iktisat teorilerinde var olan saf çıkarının peşinde koşmak için tam bilgi varsayımıyla donatılmış homo economicustan farklı bir temelle donatılmıştır. Bilgi ekonomisi olarak asimetri, eksik bilgiye sahip bireylerin karşısındaki bireyle ilişkili olarak tam bilgiye sahip olamaması ve ya ekonomik sistem içerisinde karar verme sürecinde eksik bilgi altında hareket etmeleridir (Aras, 2002: 194). Asimetrik bilgi olgusu tarafların etkin bir şekilde karar vermelerinin önünde bir engeldir.

Ekonomik sistemde piyasaların dinamik çalışması noktasında engel teşkil eden eksik bilgi/asimetrik bilgi sorunu, bilginin toplum içinde eşit olmadığı da varsayıldığında dahası öyle olduğu görüşüyle tarafların etkin hareket ederek en makul kararları verme noktasında engel teşkil etmektedir.

1.3. İKTİSADİ HAYATTA BELİRSİZLİK

İktisadın diğher her şeyi sabit varsayan ceteris paribus varsayımı ile oluşturulan modellemeler ve tahminler, insanın tam bilgiye sahip olduğunu, vereceğı kararlarda sadece akılcı davranacağını varsaymıştır. Oysa karar vericilerin beklenmedik bir durumla karşılaştıklarında hata yapma olasılığının her zaman mümkün olabileceğı, göz ardı edilemez bir gerçektir. Belirsizlik altında karar alma ve hareket etme ise ölçülemezdir. Belirsizlik durumlarının tekrar edip etmeme durumu da belirsiz olduğu için çok değışkeni olan belirsiz ortamlarda beklenmeyen değışkenin etkisiyle beklenmeyen sonuçların alınabileceğı görüşüne her zaman hazırlıklı olunmalıdır.

İktisadın o hemen her tanımında bahsedildiğı homo economicus'un aksine insanların aynı olmadığı gibi, düşünceleri, bilgi ve beklentileri, içinde bulunulan durumlar birbirinden farklıdır. Bu durumda da tüm aktörlerin aynı kararları almayacak olmalarını tahmin etmenin zor olmaması gerekir.

Belirsizlik, gündelik hayatta çok sık kullanılan bir kavram olmakla birlikte en basit tanımı ile bir şeyin belirsiz olma durumu olarak ifade edilebilir. Tüketici ya da üretici olsun ekonomik sistemde yer alan tüm karar mekanizmalarının mevcut beklentilerinin veya ileriki dönemde olacak beklentilerinin herhangi bir sebeple belirsiz olma durumu olarak açıklanabilir.

Klasik ve neoklasik iktisatta belirsizlik konusunda çeşitli görüşler vardır. F.H. Knight 1921'de yazmış olduğu *Risk, Belirsizlik ve Kâr* isimli çalışmasında, risk ve belirsizlik kavramlarını birbirinden ayırarak arasındaki farkı ortaya koymuştur. Knight'a göre riskte ölçülebilirlik varken belirsizlikte bu yoktur.

Knight, çalışmasında riskin ölçülebilen ve sigorta altına alınabilen belirsizlik olduğu görüşü ile belirsizliğin riski kapsadığı kanaatine sahiptir. Knight'ın önemle vurguladığı bir başka şey; ekonomik sistemdeki karar alıcıların karar alma süreçleri ve davranışlarını etkileyen asıl faktörün risk olmadığı, belirsizlik olduğudur. Belirsizlik bu özelliğı ile hesaplanamadığı gibi aynı zamanda ölçülemez bir kavramdır. Knight,

alışmasında özellikle bireylerin belirsizliğin hâkim olduğu ortamlarda, alınacak ekonomik kararların da sonuçlarının önceden tahmin edilemeyeceği konusuna değinmiştir.

Knight' e göre risk ölçülebilir bir niteliğe sahipken, belirsizlik ölçülemez bir niteliktedir. Bu durumda elde edilecek kâr, belirsizliğin hakim olduğu ortamda bu koşulda risk almanın bir mükâfatıdır. Belirsizlik altında kendisinden karar alması beklenen bireyler, ana akım iktisadın varsaydığı rasyonellik davranışının aksine sınırlı rasyonel davranışlar sergilemektedir.

Keynes “*Treatise on Probability*” adlı eseriyle belirsizlik konusuna katkı sağlamıştır. Keynes'in genel teorisinin arka planında belirsizlik kavramı olduğu söylenebilir. Keynes'e göre belirsizlik obiter dictum (tepeden inme) niteliğindedir. Burada Keynes belirsizlik kelimesinin tanım olarak açıklamasından ziyade belirsizlik karşısında karar alıcıların nasıl davrandığı ile ilgili incelemeler yapmaktadır.

Keynes'te belirsizlik, “bir rulet oyunu” veya “piyangodaki” belirsizlikten daha çok, örneğin; bir harekât beklentisinin belirsizliği veya on yıl sonraki konut kredisi faiz oranının ne olacağı şeklindeki belirsizliktir. Çünkü piyasalardaki dinginlik güven durumu aniden bozulabilmekte, ani ve sert durun değışiklikleri olabilmektedir (Moggridge, 1985: 90).

Smith “*The Theory of Moral Sentiments*” adlı çalışmasında belirsizlik konusuna değinmekle birlikte bilhassa “*History of Astronomy*” adlı eserinde belirsizlik olgusu ile ilgili daha yakından görüşler ortaya koymaktadır. Smith, ekonomik sistemdeki karar alıcıların başlangıçta zihinsel muvazene halinde olduğunu, ancak, başına gelen karşılaştıkları hiç beklenmedik bir olayın etkisiyle zihin muvazenesinin bozulduğunu, karar biriminin yanıldığını anlatmaktadır. Karar alıcı bir müddet karar ve eylemlerini erteleyip sabit kalır, daha sonra yeni bir denklik arayışına yönelir, bu aşamada da bilgiyi ve yenilikleri bu arayış içinde bulur (Alada, 2000: 26).

Belirsizlik, geleceğe yönelik bir beklenti içinde, bunu riskle hesaplamaktan farklı olarak, beklenmeyen, şok ya da sürpriz olarak nitelendirilirken; eksik bilgi ya da tam bilgisizlikten ziyade, farklı bir noktaya işaret eden ve bilgi kopukluğunun yaşandığı durumdur. Bu kopuş anı, neden-sonuç ilişkisini bozan bir şok gibi düşünülerek, sezilmesi mümkün olmadığında sezgisel alanı, deterministlik ilişkisi olmadığından da rasyonel alanı, yeterince kullanmanın önüne geçmektedir. Birey, bu durumda, bilinçaltını oluşturan ve çocukluğundan bu yana öğrendiği gelenek, görenek gibi, kurumlara başvurarak, dengeye ulaşmaya çalışır (Alada, 2000: 20-21).

Belirsizlik altında karar alma varsayımları, özellikle de yatırım kararları gibi maddi sonuçları hemen yansıyacak olan türlerde karar vericinin elde edeceği faydaya dayanmaktadır. İnsanlar alacağı kararlarda fayda maksimizasyonunu her şeyden önce tutarlar. Geleceğe yönelik belirsizlikler bireyleri bulundukları ortamlarda nasıl karar almaları gerektiği problemine karşı yanıt aramaya çalıştırmıştır.

1.4.BEKLENTİ VE RASYONEL BEKLENTİLER TEORİSİ

Beklenti kelime anlamı bir olgunun sonunda olması umulan, gerçekleşmesi beklenen şeydir. İktisat sisteminde yer alan ekonomik birimler beklentilerini geçmiş olaylar doğrultusunda şekillendirirler. Geçmişte yaşanan bir durum sonucu ortaya çıkan sonuç onların gelecekle ilgili beklentilerini oluşturur. Örneğin geçtiğimiz yıl fıstık fiyatlarının çok yüksek olduğunu gören üretici bu yıl da yüksek olacağını bekleyerek üretim kararı alır.

Beklentiler geçmişte karşılaşılmamış ve gelecekte ortaya çıkabilecek olaylar ile ilgili oluşturulabileceği gibi, geçmişte ya da içinde bulunulan anda gerçekleşen ve birey tarafından sonucu bilinmeyen olaylara yönelik de oluşturulabilir. Dolayısıyla beklentiler, insanların geçmiş dönemde elde ettikleri tecrübeleri ve içinde bulundukları dönemde sezgisel olarak ya da olmayarak psikolojik öznel inanışlar olarak açıklanmaktadır (Petersan, 1987: 14).

Beklentilerle ilgili olarak oluşturulan Rasyonel Beklentiler Teorisi ilk olarak 1961 yılında J. Muth' un yayınladığı “Rasyonel Beklentiler ve Fiyat Hareketleri Teorisi” isimli makalesinde ortaya çıkmıştır. Muth, Rasyonel Beklentiler Teorisinde; karar alıcıların hepsinin geleceği tamamı ile öngören kararlar aldığını varsayar. Bu teoride aktör sadece geçmişteki veriler değil; elinde olan tüm veri kaynaklarını kullanarak en uygun tahminleri yapar. Muth'un bu çalışması sonraki yıllarda bazı başka iktisatçılar tarafından çalışılarak teori daha da güçlendirilmiştir. Rasyonel beklentiler teorisinin iktisat bilimine yaptığı en önemli katkı “beklentiler” alanında getirdiği yeni yaklaşımdır.

Muth'a göre ekonomide bekleyişler rasyoneldir. Ekonomik sistem içinde bireyler tam bilgiye sahiptir ve hatasız tahminlerde bulunurlar. Hata yapmaları söz konusu değildir.

Rasyonel Beklentiler Teorisine göre, geçmişe yönelik beklentiler ancak verilerin gelecek ve geçmiş zamandaki değerleri arasında ilinti sabitse anlamlı olmaktadır. Eğer insanlar geleceğe yönelik tahminde bulunurken yalnızca geçmiş doneleri dikkate alarak hareket ediyorsa bu tür beklentiler gerçeği yansıtmaz. Geçmiş ve gelecek doneler arasındaki bağlantının küçük bir oranda değişeceğini lânce etmek ve bireylerin de böyle bir beklentiye sahip olacağını düşünmek ve ona göre hareket etmek hayal kırıklığına sebep olabilir. Örneğin üretici geçmiş yıl yüksek fiyatlara ulaşan fıstığa bakarak önümüzdeki yıl da benzer fiyat seviyelerine ulaşacağı beklentisi ile hareket ettiğinde hesaba katmadığı şey diğer üreticilerinde aynı şekilde hareket edeceğidir ki bu durumda fiyatlar önceki yıla göre düşük olacaktır.

Rasyonel Beklenti Teorisine göre; karar alıcılar bir verinin gelecekte alacağı değerle ilgili bir tahminde bulunurken, bu verinin değerini etkileyeceğini tahmin ettikleri tüm faktörlerle ilgili tam bilgiye sahiptir ve bu bilgiyi etkin şekilde kullanmaktadır.

1.5.RASYONELLİK OLGUSUNA GENEL BİR BAKIŞ

Rasyonellik varsayımı, ekonomik ajanları tanımlamak için kullanılan en yaygın varsayım olarak kabul edilmektedir. Rasyonellik kavramı iktisadi ajanların çözmek

üzere oldukları bir problem karşısında tam bilgiye sahip olduğu, idrak gücünün sınırsız ve bireylerin mantıklı ve tutarlı olarak hareket ettikleri etkin karar aldıklarını belirtir. Dolayısıyla iktisadi olan bireyin heterojen ve karmaşık bir yapıya sahip bilişsel süreçleri, rasyonellik varsayımı ile göz ardı edilmiştir (Dalgıç, 2006:7-8).

Günlük dilde rasyonellik kavramı, akla uygun, makul mantıklı davranışları anlatmak için kullanılır. Belli bir amaca ulaşmak için kullanılan en doğru yöntem ve davranış da rasyonel davranış olarak nitelendirilebilir. Knigh rasyonelliğin tanımını şu şekilde yapmaktadır:

''Toplum üyelerinin tam bir rasyonellik ile davrandığını varsayıyoruz. Ancak bu varsayım ile kişilerin bir melek olup iyiyi kötünden ayırabileceklerini kastetmiyoruz. Varsayımımızı günlük insan davranışı ile ilgili olup kişilerin ne istediklerini bildikleri ve ona ulaşmaya akıllıca çalıştıklarını ifade ediyor...''

Homo economicus 'un var olma nedeni olan şahsi çıkarını en üst seviyede tutma amacının, yalnızca sahip olduğu rasyonel seçimde bulunabilme özelliği ile gerçekleştirebileceği varsayılmaktadır. Ana akım iktisat ekonomik sistemde yer alan sorunları çözerek ortadan kaldıracak insan tipine rasyonel insan demektedir. Rasyonel insan sorunla karşısındaki davranış ve aldığı kararlarla her zaman tam bilgi ile donatılmış, duygusuz, kar zarar analizini en iyi şekilde yapan ve sonuçta maksimum faydaya ulaşan insandır (Samson, 2014: 1; Gintis, 2004: 52).

İktisat biliminde insan rasyonel bir canlı olarak görülür ve o özelliği ile varsayılır. Rasyonel insan bir durumla alakalı olarak beklenti oluştururken o durumla ilişkili tüm verileri kullanarak sonuca varır. İnsan her daim elindeki kaynakları en doğru şekilde kullanmak suretiyle kendi çıkarını en üst seviyeye çıkarmaya çalışmaktadır. İnsanın her anlamda tüm davranışlarına yön veren çıkarını maksimum yapma isteği olduğundan, insan rasyoneldir. Ekonomide, sosyal çevrede, akademik çevrede genel kanaat insanların rasyonel oldukları, bu nedenle alacakları kararlarda rasyonel davranacakları şeklindedir.

İktisat teorilerinin yapısının rasyonel insan davranışlarına göre oluştuğu iktisatçılar arasında hâkim görüş olarak kabul edilmektedir (Kutlu, 2010: 98). Rasyonalitenin anlamı iktisadi ve gündelik kullanım olarak farklı şekillerde karşımıza çıkmaktadır. Günlük konuşma dilinde, rasyonalite iyi sebeplerle ve imkânın elverdiği kadar çok bilgiyle hareket etmek veya sonuçlara erişmek için uygun araçları tutarlı biçimde kullanmak olarak tanımlanır. İktisatçı için ise, tam ve geçişli bir tercih sıralamasına uygun biçimde mükemmel ve maliyetsiz bilgiye dayalı seçmek olarak ifade edilmektedir (Blaug, 2009: 255).

Rasyonel birey kavramı ile birey davranışları; psikolojik, sosyal, kültürel, çevresel tüm yönlerinden bağımsız kabul edilmiştir. Rasyonel bireyin sahip olduğu varsayılan özelliklerin değişmediği, her koşulda çıkarlarını maksimum yapmayı hedefleyen, kıt kaynakları en uygun şekilde kullanabilen bir bireydir (Kaynaş, 2012: 8).

İktisadi olayları modellemeler vasıtasıyla açıklamakta kolaylık sağlaması yönünden oluşturulan rasyonellik varsayımı, insanı ve davranışlarını genelleyerek bütün insanların aynı olduğu ve aynı tarz davranışlar sergilediği birey olarak varsaymaktadır. Oysaki geleneksel iktisat anlayışında kabul gören bu ve bunun gibi birçok model ve teorilerin pratikte doğruluğu kabul edilmiş olsa dahi gerçek hayatta bunun karşılığını bulmak çok güçtür. Örneğin kapınızı çalan ve para isteyen yoksul birine verilen parayı yahut bir dostunuza ısmarladığınız yemeği ya da aldığınız bir hediyeyi geleneksel iktisatla açıklamak hemen hemen imkânsızdır (Çekiç, 2016: 52).

Geleneksel İktisat'ın sahip olduğu temel varsayımların zaman içinde ekonomik durumları açıklamada yetersiz kalmaya başlaması üzerine, bu varsayımlara bazı önemli bakış açıları kazandırılmıştır. Bu bakış açılarının en önemlisi rasyonel birey varsayımına yöneliktir.

Ana akım İktisadın temel varsayımlarından olan rasyonel birey anlayışına göre; rasyonel birey, aldığı kararlarda kar analizini iyi yapan, bilgi ve teşvik verildiğinde beklentilerin dışına çıkmadan ve önceden tahmin edilebilir davranışlar sergileyen ve bu

şekilde faydasını maksimize eden bireydir. Diğer bir deyişle ana akım iktisat ile birlikte birey, kolay tahmin edilebilir, tek tip ve matematiksel olarak modellenen bir yapı halini almıştır. Ancak gerçek hayatta değerlendirildiğinde, birey, hata yapabilen, duygusal, bazı anlarda analiz yapmadan kendisi için en kısa yolu seçebilen ve varsayıldığının aksine her zaman rasyonel olamayan bir varlıktır (Akın& Urhan, 2015: 11).

Herbert Simon'na Nobel ödülü kazandıran çalışmasında ise birey sınırlı rasyonelliğe sahip olduğundan, davranışlarının da sınırlı hesaplama yeteneğiyle ortaya çıktığını savunmaktadır. Maksimum faydaya ulaşmak gayesiyle hareket etmek adına tutum ve davranışlarını sergileyen birey sanılanın aksine sınırlı bir çerçevede karar alırken beklentiler doğrultusunda fikirlerine yön veren tüm verileri değerlendirecek kadar zaman ve hesaplama yapma yetisine sahip olmadığında bir takım bilişsel özelliklerine başvurduğunu savunmuştur. Bu bilişsel yapı da zaman zaman bireyi hatalı kararlar almaya sürükleyebilmektedir (Hatipoğlu, 2012: 21-23).

Karar vericilerin karar verme sürecindeki bilgileri, beklentileri, alışkanlıkları, kişisel özellikleri, motivasyonları onları karar alırken her zaman rasyonel davranmamalarına sebep olur.

1.6.SINIRLI RASYONELLİK

Kompleks ve belirsizliklerin fazlaca olduğu çevrede bireyler, rasyonel davranmaktan daha çok bu durumla başa çıkabilmenin yollarını aramaktadırlar. Hesaplanmasının zor olduğu problemle karşılaşmaları durumunda bireyler, örneğin; eğer tam bilgiye sahip değillerse tam bilgi rasyonellik, etkin karar gibi iktisattaki hâkim insan özellikleri yerine kendilerince daha mantıklı gelen, o durum için kendilerini tatmin eden sonuçlara varmak adına hareket edebilirler.

Geleneksel iktisattaki aktörlerin tam bilgi sahibi olduğu ve rasyonel şekilde hesap yaptıkları, bu doğrultuda karar aldıkları varsayımının aksine deneysel psikoloji alanında yapılan çalışmalar bu varsayımları reddetmektedir. Bu alanda yapılan

alışmalar sonucu ortaya çıkan sonuçlar bireylerin rasyonellikten ziyada sınırlı rasyoneliteye sahip oldukları ve her bireyin sahip olduğu kişisel farklılıklarını kullanarak elde olan bilgiyi farklı şekilde kullandıklarını göstermektedir (Kabaş, 2013: 19).

Sınırlı rasyonelite kavramı insanların iktisadi yaşamda her daim mkemmел bilgiye erişemeyecekleri ya da asimetrik bilgi durumuna sahip olmaları halinde karar verirken tam rasyonel olamayacaklarını, dışsal faktörlerin etkisi altında kaldıklarını ifade etmek için kullanılmaktadır (Alm & Bourdeaux, 2013: 92).

Sınırlı rasyonelite kavramı belirsiz ve karmaşık olan durumlarda insanların farklı zihinsel şartlanmalarından dolayı irrasyonel kararlar verebileceğini ifade etmektedir.

İktisadi görüşlerin oluşmasında kabul edilen rasyonel birey yaklaşımının gerçek hayatta varlığı sorgulanırken, bireyde rasyonel varsaymanın yetersizliği keşfedilmiş ve birey Herbert Simon'un tanımladığı üzere 'Sınırlı Rasyonel' olarak belirtilmiştir.

Sınırlı rasyonellik kavramı, insanlarda bencillik, akılcılık ve irade gücünün limitlerinin sınırlı olduğunu, bu şekilde bir donanıma sahip olan bireyin mevcut ve elde edilecek bilgide rasyonel bireyin aksine mkemmел bilgiye ulaşamadığı için bir takım bilişsel yollara başvurarak kimi zaman yanılgılarla bazen de eksik bilgiye ulaşıldığı anlamını taşımaktadır (Diamond & Vartiainen, 2007: 2).

R. H. Thaler, insanların gerçek hayatta sanıldığının aksine rasyonel olmadıklarını ifade ederken var olandan daha iyi bir tahminde bulunabilmeye olan inanç ve geleceğe yönelik fazlaca iyimserlik, bir takım kısıtlar neticesinde bilinen daha az şeyin, bilinmeyen daha fazla şeyin önüne geçmesi gibi bazı önyargıların ya da kısa yolların insanların karar alma sürecinde rasyonel davranmalarından sapmalara neden olduğunu ifade etmektedir (Thaler, 2000: 133).

İlk olarak 1955 yılında Herbert Simon tarafından geliştirilen sınırlı rasyonelite yaklaşımı rasyonel davranıştan sapmalar olabileceğini, sezgi ve inançların ekonomik

kararlar üzerinde etkin olabileceğini belirtmiştir (Kahneman, 2003: 163). Aynı zamanda sınırlı rasyonellik organizasyon ya da aktörlerin karar verme ve davranma aşamalarında kendileri için gerekli verileri toplayıp değerlendirme ve kararlarını oluşturmada kişisel farklılıklarının da etkili olduğu çevresel bir belirsizlikle sınırlandırılmaları anlamına gelmektedir (Beşkaya & Ursavaş, 2014: 10).

Simon sınırlı rasyonellik yaklaşımını, psikoloji ve iktisadın tam ortasında bulunan “işaret taşı” şeklinde isimlendirmektedir (Klauss, 2006: 29).

Simon’a göre bireyler, sınırsız beyin ve zaman gücüne haiz olmadıklarından sorunları da her daim en uygun şekilde çözemezler. Rasyonalite olgusundan uzaklaşma verilen kararlarda kendisini gösterir (Thaler & Mullainathan, 2008). Simon’a göre bireyler karar alırken mevcut durumları değerlendirir ve olabildiğince rasyonel davranış sergiler.

Herbert Simon tarafından ortaya atılan alternatif bir tanıma göre, insanlardan tam rasyonelliğe uygun davranışlar beklenemez ama sınırlı rasyonellikten (bounded rationality) bahsedilebilir. Simon aktörlerin eksik bilgi ile hareket ettiklerini, erişilebilen bilgi-erişilemeyen bilgi ayırımından ziyade işlenebilen-işlenemeyen bilgi ayırımının daha önemli olduğunu belirtmektedir. Simon’a göre karar vericiler tam bilgiye ulaşamayacakları için bireylerin davranışları istek ve ulaşılabilen bilgiye göre şekillenir. İnsanlar her durumda makul ve dengeli hareket etmezler.

Sınırlı rasyonellik varsayımında insanlar sınırlı akıl kapasitesi ve hesaplama özelliğine haizdir. Karar alırken en uygun seçeneği bulmak ve bu doğrultuda hareket etmek imkânsızdır. İnsanlar hayatlarının her anında çevreleriyle etkileşim içindedirler ve bu etkileşim onların karar alma süreçleri ve davranışlarında etkili olmaktadır. Bir insan tutarlı davranış sergilemiyorsa, çevresindeki şartların değişmiş olma ihtimalini dikkate almak gerekir.

Sınırlı rasyonellik yeterli tatmin esasına dayanır ve kişiler sorun karşısında “kendilerince” yeterli ve makul bir çözüm bulduklarında o çözümü kabul ederler. Bireyler en doğru kararı değil, kendilerine yetecek kararları verirler. İnsanlar seçeneklerin sonuçlarının ne olacağını kesin olarak tahmin edemezler. Bu minvalde karar alıcılar, erişebildikleri tüm seçenekleri değerlendirerek kendisini en mutlu edecek kararı verirler. Rasyonellik çevresinde alınan kararlar ve idealize edilmiş insan tipi yerine sınırlı rasyonel karar alabilen, mevcut şartların getirdiği durumlarda gerçeğe daha yakın bir insan tipi vardır.

Uygulamada kararlar, yalnızca sistem dışı faktörlerin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Burada karar verme süreci karmaşık ve belirsizliğe neden olan birçok içsel faktörlerle doludur. Gelecekteki hâl ve sonuçların belli olmaması sebebiyle hesaplanamadığı dikkate alındığında birey açısından rasyonel seçim bir alternatif değildir. Bu koşullar altında bireyin rasyonel davranış göstermesi beklenemez. Gündelik hayatta karşılan problemlerin kompleks ve belirsizliklerle dolu olduğu varsayıldığında bireyler rasyonel davranışlar göstermek yerine içinde olduğu durumla rasyonel olarak başa çıkabilmeye çalışmalıdır. Simon karar alıcıların, zihinsel yetenekleri ile seçimlerini yaptıklarını söylemektedir.

Tatminkâr kavramına eşdeğer şekilde Simon yegâne en iyi yöntem kuralını reddederek ikinci en iyi kavramını açıklamıştır. Günlük hayatta problemlere yönelik çarelerin ya da opsiyon tercihlerinin yalnızca ikincil uygunlukta olabileceğini vurgulamıştır. Ona göre karar alıcılar bir takım sınırlamalar altında karar almaktadır. Bu minvalde en mükemmel sonuçlar yerine en doyurucu sonuçlara erişilebilmektedir (Özer, 2016: 202).

Sınırlı rasyonellik varsayımına göre bireyler, bilgiye ulaşma ve elde ettikleri bu bilgiyi kullanma bakımından kusursuz bir zihin yapısına haiz değildirler. İnsanlar bilgi elde etme ve kullanma sürecinde bir takım sınırlı yeteneklere sahiptir. Tam bilgiye sahip

şekilde karar verseler dahi kesinlikle kusursuz bir ölçümleme ve değerlendirme süreci yapıldığı anlamı taşımaz (Mulholland, 1998: 18-19).

Sınırlı rasyonellik varsayımı, ekonomik aktörler tarafından alınan kararların ne şekilde ve hangi etkenlere bağlı sonuçlandığının daha sağlıklı anlaşılabilmesini sağlamaktadır. Varsayımın özünde karar alıcıların en münasip davranışı sergilemelerine mani olan değişik kısıtlar ile karşı karşıya kaldıkları kuramı yatmaktadır (Klauss, 2006: 28).

Sınırlı sorun çözme yeteneğine vurgu yapan sınırlı rasyonalite, sınırlı beyin gücü ve kısıtlı sürede, büyük ve karmaşık problemlere rasyonel çözüm yolu getirmeyi engellerken, insanoğlunu birtakım kısa yolları kullanmaya itmesiyle birlikte hataları da beraberinde getirir (Mullaithan ve Thaler, 2004:1). Bireyler, sahip oldukları sınırlı hesaplama yetenekleri ile isteseler dahi rasyonel karar veremezler. Bu sınırlı çerçevede asimetrik bilgiyle, sürekli olarak belirsizliği içeren ve stabil olmayan bir ortamda karar vermeye çalışırlar (Bourguine ve Nadal, 2003: 5).

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1.DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI

Ana akım iktisatta, var olan teorik altyapı ile günlük hayattaki iktisadın bir araya gelebilmesi için iktisat kavramının yapı taşı olan insanların her zaman rasyonel davrandıkları, tam bilgiye sahip oldukları görüşünün aksine; bazı durumlarda rasyonel davranmadıkları, eksik bilgi altında olmaları durumunda etkin karar veremedikleri görüşünü kabul etmek gerekir.

İktisat biliminin psikoloji ile yakınlaşması temelde iki bilim dalının da insan faktörü ile ilgilenmelerinden kaynaklanmaktadır. Sayısal kalıplar ile sınırlandırılmış teori ve analizlere dayandırılan iktisadın temelinde insan olması ve insanın her zaman değişen yapısı, birbirlerinden farklı olmaları ve doğası gereği kabul edildiğinin aksine; rasyonel olmaması iktisattaki birçok modellemelerinin hesaplama aşamasında kalmasına sebep olmuştur. Bu tarz modellemelerin açıklanmasında insanın psikolojik, sosyolojik ve hatta fizyolojik faktörleri de göz önüne alması gereği davranışsal iktisadın ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır.

İnsan davranışlarının iktisatçıların geleneksel olarak tasvir edildiğinden nasıl farklılaştığı yönünde hayatî bilgiler veren psikoloji bilimi, sistemli bir şekilde insan davranışlarını, insani yargıları ve insanın mutluluğunu incelemektedir (Sent, 2004: 735). Bir bilim dalı olan iktisat, mevcut kaynakların tüketiciler, piyasalar ve işletmeler gibi ekonomik aktörler arasında ne türlü dağıtıldığı ile alakadar olmaktadır. İnsanların

davranışlarının arka planındaki sebepleri açıklayan psikoloji bilimi ise, insanın iktisadi davranışlarını aydınlatmak gayesiyle kullanılabilir.

Klasik iktisat, psikoloji ve karar alma aşamasındaki etkisi ile yakından alakadar olmuştur. Klasik iktisatçılardan Adam Smith, Jeremy Bentham ve David Hume insanların ekonomik alandaki davranışlarını incelerken; bu davranışların temellerini psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır.

Marshall, “*Principles of Economics*” (*Ekonominin Prensipleri*) adındaki çalışmasında iktisat bilimini, bir yönüyle insanı diğer yönü ile varlığı yani serveti inceleyen bilim olarak tanımlamaktadır.

Geleneksel iktisadın sahip olduğu temel varsayımların, zaman içerisinde ekonomik durumları açıklamada yetersiz kalmaya başlaması üzerine bu varsayımlara bazı önemli eleştiriler getirilmiştir.

Bu eleştirilerden en önemlisi ve en çok eleştiri alan konu, rasyonel birey varsayımına yöneliktir. Geleneksel İktisadın temel varsayımlarından olan rasyonel birey anlayışına göre; rasyonel birey, karar alırken kar zarar analizini yapan, bilgi ve teşviklere beklentilerin dışına çıkmadan ve önceden kestirilebilecek yanıtlar veren ve böylece de faydasını maksimize ederek mutluluğunu arttırmayı hedefleyen bireydir. Diğer bir deyişle geleneksel iktisat ile birlikte birey, kolay tahmin edilebilir, karmaşık yapıya sahip olmayan ve sayısal olarak modellenenebilen bir yapı halini almıştır. Ancak gerçek hayatta değerlendirildiğinde, birey, hata yapan, duygusal, çoğu zaman analiz yapmadan o anda kendisi için en kısa yolu seçebilen ve her zaman rasyonel olamayan bir varlıktır (Akın ve Urhan, 2015: 11).

Herbert Simon’a Nobel ödülü kazandıran çalışmasında bireyin varsayıldığının aksine rasyonel olmadığı, sınırlı rasyonellik altında sınırlı hesaplamalar yaparak karar alabildiğini savunmaktadır.

Zamanla özellikle ekonomik alanda ortaya çıkan krizlerin anlaşılması ve açıklanmasında mevcut iktisat teorilerinin yetersiz kalması üzerine H. Simon'un A “*Behavioral Model of Rational Choice*” adlı çalışmasında psikoloji ve iktisadın bir arada olduğu tekrar gündeme gelmiştir.

Davranışsal iktisat, psikoloji ve geleneksel iktisadın birleşim noktası olarak ekonomik sistem içindeki aktörlerin ve organizasyonların karar verme süreçlerini inceleyen, klasik iktisadın rasyonel birey varsayımının aksine insanların sınırlı rasyonellik yeteneğine sahip olduğunu göz önünde bulundurarak çalışmalarını oluşturan bir kavramdır (Oft, 2010: 5). Alanın temel amacı ise, hâkim olan iktisadi modelleri ve görüşleri tamamen ortadan kaldırmak değil; bu modeller çerçevesinde temel alınan bazı varsayımlara insan davranışlarına yönelik bulgular yerleştirilerek yeni ve somut modeller kurgulamak, daha başarılı stratejiler oluşturmaktır.

Davranışsal iktisatta, ana akım iktisattaki varsayım ve kavramları açıklanırken; bireyin tam rasyonel olmadığı, aksine sınırlı rasyonel olduğu, hatta bazı kararlarında rasyonel olmayan davranışlar sergileyebileceği vurgulanmıştır. Diğer taraftan tam bilgiye sahip donanımlı bir birey yerine asimetrik bilgi de diyebileceğimiz eksik bilgiye sahip bireyden söz edilmektedir. Bireyler kararlarını verirken çeşitli bilişsel kısa yollar ve ön yargılar çerçevesinde davranışlarını sergilerler. Bu türlü bir karar aşamasında bireyler, çaba harcamadan veya bilgilerin tümünü dikkate almadan, tüm seçenekleri sistematik bir süzgeçten geçirmeden karar vermektedirler. Karar alma sürecinde bu tarz kısa yollar kullanılması, kimi zaman karar verirken bireylere zaman kazandırırken kimi zaman ise yanlış kararlar almasına ve dolayısıyla yargılama hatalarının ortaya çıkmasına neden olabilmektedir (Alper ve Ertan, 2006: 176). Bireyler ayrıca bazı durumlarda faydalarını maksimum yapmaktansa karşı tarafın da faydasını gözetebilir. Yani ana akım iktisatta belirtilen maksimum çıkarıcı homo economicus gibi davranışta bulunan birey gerçekçi olmaktan uzaktır.

2.2.DAVRANIŞSAL İKTİSATTA ETKİLİ OLAN İSİMLER

Davranışsal iktisadın ortaya çıkması ve gelişiminde birçok isim etkili olmakla birlikte çalışmaya konu insan faktörünün incelendiği çalışmalar yapan isimlere aşağıda değinilmiştir:

2.2.1.Bernard Mandeville-Arıların Öyküsü

Bernard Mandeville, 1670 yılında doğmuş, bilhassa finans ve etik alanlarında yaptığı çalışmalarla ünlenmiş Hollandalı bir düşünürdür. En önemli çalışması “Arıların Masalı; Bireysel Kötülükler Toplumsal Menfaatleri yaratır” adındaki eseridir denilebilir. Fabl türünde yazdığı ve önce parça parça olmak üzere daha sonra kitap haline getirdiği eseri tam 24 yılda tamamlamıştır. Mandeville bu eserinde ekonomik ve felsefi analizler yapmıştır.

Mandeville Arıların Masalı eserinde, insanların egoist olduğunu ve aslında bunun olağan olmakla birlikte aynı zamanda faziletli bir şey olduğunu savunmuştur. Mandeville’ye göre dürüstlük veya iyilik toplumun gerilemesine sebep olmaktadır. Toplumda yer alan avukattan doktora, öğretmenden hâkime tümü bencildir ve sadece kendilerini düşündükleri için toplum bolluk içindedir. Toplumun en küçük biriminde görülen şer toplumun bolluk içinde yaşamasını sağlar.

Mandeville, aslında bir hiciv ustasıdır ve fikirlerini alaycı bir üslupla dile getirerek eserlerinde sürekli betimlemelerden faydalanmıştır. Arıkovanı ve arıları insan ve insan topluluklarına benzeten Mandeville arıların kovanda tıpkı insanlar gibi kendi kibirleri doğrultusunda hareket ettikleri ve bu sebeple toplumun bolluk ve refah içinde olduğunu söylemektedir. Şehirlerde ne yapılırsa kovanda da yapılır. Arıları tıpkı insanlar gibi gören Mandeville buna dayanak olarak onları insanlar gibi toplu olarak yaşadıkları varsayımından hareket etmektedir.

Mandeville eserinde insanları bir arada tutan sihirli bağın ne olduğuna dair cevap aramaya çalışmıştır. Mandeville’e göre insan tabiatı ile erdem iyi yönden bir çelişkidir.

Bunun nedeni ise iyiliğin ve iyi davranmanın erdemli bir davranış olarak tanımlamasıdır. Oysaki insan tabiatında böyle bir şey yoktur doğası gereği kendini düşünen bencil bir varlıktır. Ekonomik büyüme ve refah çok çalışma ve tasarruf etmek ile başkalarını düşünme sonucu değil sadece kendi çıkarını göz önüne alarak tembel, rahatlık, lüks ve savurganlık sonucu ortaya çıkar.

Çalışmasında savunduğu bu düşünceye göre her ticarete ve üretimde ve böylece ekonomik düzende bir hile vardır. Bu yüzden hemen her meslekte düzenbazlık söz konusu olduğunu söyler. Bu durumu, avukatların ücretlerini arttırmak için davayı uzatması veya doktorların aynı saygınlığı devam ettirmelerinin hastanın sağlığını düşürüp daha sonra düzeltmesinden geçmesi ile örneklemektedir.

2.2.2 Adam Smith Ahlaki Duygular Teorisi

Adam Smith 16 Haziran 1723 tarihinde İskoç toprak sahibi bir ailenin bireyi olarak doğmuştur. Babası gümrük işlerinde görev yapan bir avukattı. Annesi ise bir milletvekilinin kızıydı. İskoçyalı ekonomist ve ahlak felsefecisi olan Adam Smith, Glasgow ve Oxford Üniversitelerinde öğrenim görmüş ve daha sonra Glasgow Üniversitesi'nde ahlak felsefesi profesörü olmuştur. Çok çeşitli alanlarda yazıları olmakla birlikte ekonomi alanında yaptığı çalışmalar en önemlisidir.

Adam Smith'in 1759 yılında yayınladığı "*The Theory of Moral Sentiments* "(*Ahlaki Duygular Teorisi*) adlı çalışmasında ilk olarak insanın duygu ve davranışları ile ilgili düşüncelerini ortaya koymuştur. Smith bu çalışmasında toplumdaki doğal düzen dengesinin insan davranışları üzerindeki etkilerini incelemiştir.

Smith "*The Theory of Moral Sentiments* "(*Ahlaki Duygular Teorisi*) çalışmasında insanın, sadece bireysel yarar dürtüsüyle davranan bir canlı olmadığını, aynı zamanda, isteklerini başka insanlarla etkileşim içine girmek suretiyle elde eden varlık olarak tanımlar. Smith'e göre bireylerin başkaları tarafından kabul görmek, beğenilmek gibi bir gayreti vardır. Smith, bireysel eylemleri değerlendirmede insan ve psikolojisini de varsayarak Davranışsal İktisadın temellini atmıştır.

Smith, ilgili çalışmasında, aktörlerin iyi bir durumdan kötü bir duruma geçtiklerinde acı ve üzüntü duydukları, yeniden iyi duruma geçtiklerinde ise sevindiklerini ifade ederek günümüz davranışsal iktisadın inceleme alanı olan “riskten ve zarardan kaçınma” meyillinin ilk tanımlamasını yapmıştır (Cornicello, 2004: 23).

Bir ahlak felsefecisi olan Smith, bireylerde bazı duyguların diğerlerinin mutluluğuna hizmet edeceğini söylemektedir. Smith ‘e göre insan eylemlerinin belirleyici ilkesi ‘sempati’ dir. İnsanlar kendi üzüntü ve sevinçlerine diğer insanları ortak etme, kendisi de diğer insanların mutlu ve hüzünlü anlarına ortak olma eğilimindedir. Smith insanların diğerlerinin gözünde değerlendirildikleri nasıl göründüklerine önem verdiklerinden bahsetmektedir. Başkalarının gözünde sempatik gözükme isteği altında yatan şey; onaylanma, beğenilme, övgü alma gibi duygulardır.

Smith, “sempati ve kendini sevmeye” ilkesini iktisadi faaliyetlerin deklare edilmesinde de kullanır. Bireyin niçin daha iyi bir duruma gelmek amacıyla çalıştığı, niçin mevcut ihtiyacından fazlasını elde etmek uğruna çaba sarf ettiği durumlarını inceler. Smith’e göre: “Zenginliklerimizi sergileyip yoksulluğumuzu saklamamız, insanlığın acımızdan çok sevincimize sempati duyma eğilimi taşımasındandır... Dünyadaki bütün bu çabaların başka ne amacı olabilir? Zengin kişi zenginlikleriyle gururlanır, çünkü onların doğal olarak dünyanın ilgisini üzerine çektiğini düşünür. Yoksul kişi ise, bunun aksine yoksulluğundan utanır. Yoksulluğunun onu ya diğer insanların bakışlarından gizlediğini ya da kendisine bakan olursa, bakanların çektiği sefalet ve üzüntü karşısında kardeşçe duygular besleyemeyeceklerini düşünür.” (Buğra, 1995: 98).

A. Smith Ahlaki Duygular Kuramı adlı çalışmasında insanların bencil ve çıkarlarını gözetme gibi dürtülerinin olduğunu kabul etmekle birlikte bencilliklerinin yarattığı toplumsal sonuçların olumlu olduğu görüşünü kabul etmiştir. Birey daha fazla zenginleşmek adına daha çok çalışırsa bu çalışmasından toplumda faydalanacaktır. Dolayısıyla zenginlikle birlikte toplumsal refah da sağlanır.

Smith'in “*Ahlaki duygular Kuramı*” ile Mandeville'in “*Arılar Masalı*” eserlerinde ortaya konulan düşüncelerdeki temel fark; neyin daha öncelikli olduğundadır. Mandeville'e göre bencillik doğaldır ve erdemli bir olgudur, insanlar bu yöndeki eğilimleri ile hareket ederek topluma yarar sağlar. Yani Mandeville, insan davranışındaki temel dürtüyü bencillik ve egoizm olarak açıklamıştır. Smith ise; “*Ahlaki Duygular Kuramı*”nda insan davranışının altında yatan temel faktörün sempati yani diğerlerinin gözünde nasıl görünüldüğü ile ilgili olduğunu anlatır (Ruben, 2013: 31).

2.2.3.Jeremy Bentham-Ahlak Ve Yasama İlkeleri

Jeremy Bentham (1748–1832) Londra'da doğmuş İngiliz hukukçu ve filozoftur. Oxford Queen's Kolejinden mezun olduktan sonra, hukuk alanında incelemelerde bulunmuş, fakat aslında fiilen bir hukukçu olmamıştır. Bunun yerine kendini faydacılık konusuna adanmıştır. 1789 yılında yayınlamış olduğu *Ahlâk ve Yasama İlkelerine Bir Giriş* “*An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*” adlı eserinde ekonomik insan anlayışını faydacılık felsefesiyle tamamlamıştır.

Bentham bu eserinde doğa insanı haz ve acının egemenliğine koymuştur. Bentham faydacılığı, “herhangi bir nesnede ona haz, iyilik ya da mutluluk üretme eğilimi veren özellik” olarak tanımlamaktadır. Fayda sözcüğü ile bireyin mutluluk üretme veya çıkarı olduğu topluma acı, zarar ve kötülük gelmesini engelleme eğilimi olan özellikten kast edilmektedir. Bentham'a göre bireyler mutlaka hazlarının peşine düşerler ve eylemlerinin asıl amacı hazzı arttırmaktır.

Bentham'a göre fayda: “Her eylemin söz konusu kesimin mutluluğunu arttırma veya azaltma; mutluluğu teşvik etme veya mutluluğa karşı olma eğilimine göre onaylayan veya onaylamayan ilke”dir. Buna bağlı olarak toplumun faydası ya da çıkarı, onu oluşturan bireyin faydası veya çıkarı ile ölçülebilir. Herhangi bir şey, bireyin toplam faydasına ya da hazzına olumlu etki yaratıyorsa ya da başka bir deyişle, bireyin toplam acılarını azaltıyorsa, o şey bireyin çıkarını arttırır. Eğer ki bir eylemin, toplum

mutluluğunu arttırma eğilimi azaltma eğiliminden büyükse, bu duruma faydaya uygunluk adı verilir.

Jeremy Bentham insanı, doğal hak ve vabeste hukukun dışında“ haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık” (homo economicus) olarak tanımlamaktadır (Akyıldız, 2006: 8). Devlete itaatin nedeni faydadır.

Bentham teorisinde haz hesabı (hedonic calculus) kavramını kullanmıştır. Bugün faydacılığın temellerini oluşturan Bentham’a göre fayda, psikolojik bir büyüklüktür (Le win, 1996: 1297).

Bentham’ın esas kullanımında fayda, hazza ulaşmak için acıdan kaçmaktır ve bu bağlamda fayda teorisi bize ne yapacağımızla birlikte ne yapmamız gerektiğini vurgulamaktadır. Acı ve haz insanların davranışlarını düşüncelerini yönetmektedir. Fayda sözcüğü ile bireyin mutluluk üretme veya çıkarı olduğu topluma acı, zarar ve kötülük gelmesini engelleme eğilimi olan özellikten kast edilmektedir. Bentham’a göre bireyler mutlaka hazlarının peşine düşerler ve eylemlerinin asıl amacı hazzı arttırmaktır.

2.2.4. Herbert Simon –Yönetsel Davranış

Musevi asıllı bir Amerika vatandaşı olan Herbert A. Simon, 1916 yılında Amerika’da dünyaya gelmiştir. Elektrikli kontrol mekanizmasının mucidi ve tasarımcısı iken, daha sonra patent hakları avukatlığı yapmış ve “Marquette University” tarafından fahri doktora unvanına layık görülmüş bir babanın ve yetenekli bir piyanist olan annenin çocuğudur.

Ona çocukluğunda ne olmak istiyorsun diye sorulduğunda asker, bilim adamı, avukat ve orman bekçiliğine kadar geniş ve türlü cevaplar veriyordu. Özelde ise entelektüel olmayı kafasına takmıştı. Eğer birisi ona 50.000 dolar bağışlamış olsa, bu parayla hayatının geri kalan kısımlarını öğrenmeye adayacaktı. Bu düşüncelere çocukluk yaşlarında kitapla tanışması yol açmıştır (Simon, 1996: 18).

II. Dünya Savaşı sonrası bilim ve teknolojinin gelişmesiyle birlikte davranışlara yönelik çözümlerlerde yeni tekniklerin kullanılması, psikolojik süreçler, bilişsel yöntemler önem kazanmıştır. Herbert Simon' un da katkı sağladığı Bilişsel Devrim, zihinsel süreçlerin çok detaylı incelenmesi anlamına gelmektedir. Zihinsel aşamalar doğrudan gözlenemez; ancak davranışların gözlenebilmesi sebebiyle bilişsel süreçlerle ilgili bilgi sahibi olunarak çıkarımlar yapılabilir. Bu durum ekonomik davranışların ve bu davranışları belirleyen süreçlerin incelenmesine olanak sağlamıştır (Sent, 2004: 740-742).

Herbert Simon' un 1947 yılında yayınladığı “*Yönetmel Davranış*” isimli kitabında geleneksel iktisadın basite indirgeyerek ele aldığı iktisadi teorilerin davranışları ve aldığı kararlarla faydasını en yüksek seviyeye taşıyan birey kavramı yerine, karar alma aşamalarında etkili olan faktörlere dikkat çekerek bu yönde görüş ortaya koymuştur. Simon, kitabında toplumdaki insan davranışlarını tahlil etmiş ve incelemesinin temeline karar verme sürecini oturtmuştur. Simon, bireylerin sahip olduğu fiziksel koşulların ve özelliklerinin davranışlarını etkilediğini savunmaktadır. Bireylerin rasyonellikten saptığı durumlara dikkat çekerek örgütsel hedefler ön planda olduğunda ve bireyin de o gruba dâhil olduğunda kendi amaç ve arzularını değil; grubun amaç ve arzuları ile hareket ettiği görüşündedir.

Davranışçılık yaklaşımının kilit noktası; geleneksel iktisadi görüşün faydasını maksimum yapma amacı yerine, karşılaşılan problemlerde riski en aza indirerek ve iktisadi değişkenleri kullanarak kabullenebilir bir seviyede faydaya ulaşmayı amaçlayan tatmin edici davranış kavramıdır. Simon, bu görüşü ile ana akım iktisatçıların karar verme mekanizmalarında dikkate almadıkları psikoloji bilimi ve psikolojik faktörleri göz önüne almaya çalışmıştır.

H. Simon'un 1955 yılında yayınladığı “*A Behavioral Model of Rational Choice*” adlı makalesinde, geleneksel iktisattaki “ekonomik insan” varsayımında köklü bir düzeltme gerektiğini ifade eder. Simon'a göre evrensel rasyonellik, insanın kendi

birikim ve yetenekleri rasyonel davranmayı engelleyeceğinden mümkün değildir. (Simon, 1955: 112-113).

Sınırlı rasyonaliteye göre insanlar belli bir ölçüye kadar rasyoneldir ve davranışların büyük bir kısmı duyguları tarafından belirlenmektedir. Simon’a göre insan beyni sınırlı hesaplama yeteneğine sahip olduğundan tercih aşamasında da belirsizlik ve bilgi eksikliği söz konusudur (Simon, 1955: 100-101).

Simon’un ortaya attığı “sınırlı rasyonellik” kavramı insanların “bilişsel sınırlarından” ötürü meydana gelmektedir. Simon’un insanın etrafında olandan tam anlamıyla farkında olamaması sebebiyle tutum ve davranışlarında bütün alternatifleri göremeyip kar zarar analizini en iyi şekilde yapamamasına sebep olmaktadır. Bu yüzden rasyonellik, insanın, yaşadığı dünyanın komplike olması dolayısıyla sınırlanmış olmaktadır (Frantz ve Leeson, 2013: 15).

2.2.5.George Katona-Psikolojik Ekonomi

Herbert Simon ile birlikte George Katona da davranışsal iktisat konusunda çalışmalar yapmıştır. George Katona göre ekonomistler, ekonomik sorunları analiz ederken psikolojik görüşleri ihmal etmemelidir. George Katona ana akım iktisadının matematiğe dayalı yöntemlerini reddederek, matematiğin getirdiği sayısal ve soyutluğu somut karşılıklarla cevaplamaya çalışmıştır. Bunun için de özlem, tutum, alışkanlık, beklenti, iyimserlik, karamsarlık gibi değişkenlerin yer aldığı anket sistemine dayalı bir yöntem kullanmıştır (Tomer, 2007: 470). Ekonomik sorunların analizinde psikolojik görüşlerin önemszenmesi gerektiğini savunmuştur. Katona’nın temel görüşleri ekonomik süreçlerin insan psikolojisi ve davranışları ile ortaya çıktığı yönündedir.

Katona 1951 yılında yayınlamış olduğu “*Psychological Foundations of Economic Behavior*” adındaki eserinde davranışsal iktisat alanına kendisini vakfedeceğini şu şekilde anlatmıştır:

“İktisadi süreç doğrudan insan davranışı ile ilişkilidir. Bu basit ama önemli gerçek, modern iktisadî analizde haklı yerini hala elde edememiştir. Bu kitabın yazarı (Katona) iktisadî analize psikolojik yaklaşımı oluşturmayı ve iktisadî davranış alanında çalışmalar yapmayı kendine görev saymıştır.”

Katona için psikoloji ve iktisat ayrılmaz iki temel bilimdir. İktisat ve psikoloji birbirinden ayrı düşünülemez. Bir arada olmadan oluşturulan teoriler eksik kalacaktır. Kendisi psikoloji dalında eğitim aldığından dolayı insan psikolojisinin ekonomik eylemleri şekillendirdiği bu durumun göz ardı edilerek iktisadi süreçleri anlamaya yönelik analizlerin mümkün olmadığı görüşündedir (Katona, 1951).

2.2.6. Daniel Kahreman-Hızlı Ve Yavaş Düşünme

İsrail asıllı iki psikolog olan Amos Tversky ve Daniel Kahreman yaptıkları deney ve çalışmalarının temelinde psikoloji, karar verme, bilişsel psikoloji gibi unsurlara yer vererek iktisat ve psikolojiyi birleştiren çalışmalar yapmış bu çalışmalar Davranışsal İktisadın gelişiminde büyük rol oynamıştır.

D. Kahreman ve A. Tversky’nin yaptığı çalışmalar sonucu bireyin karar verme sürecinde bazı bilişsel yöntemler kullandıkları dile getirilmiştir.

2.2.6.1.Beklenti Teorisi

Ekonomik sistem içerisinde yer alan aktörler alacağı kararlarda sonucu net olarak göremiyorlarsa tahmin yoluna başvurur ki bu iktisatta ‘risk’ demektir.

Beklenen fayda teorisinde kazancın faydası iki varlık durumu arasındaki fayda kıyaslanarak değerlendirilir. Örneğin varlığınız 2 milyon TL olduğunda fazladan 500 TL elde etmenin faydası, 2.000.500 TL’nin faydası ile 2 milyon TL’nin faydası arasındaki farktır. Eğer daha büyük bir paraya sahipseniz, 500 TL kaybetmenin faydasızlığı yine iki varlık durumunun faydaları arasındaki farktır. Bu teoride kazanç ve kayıpların faydalarının ancak işaretleri açısından (+ ya da -) farklı olmasına imkân verilir. 500 TL

kaybetmenin faydasızlığının, aynı miktarı kazanmanın faydasından daha büyük olabileceği gerçeği yoktur (Kahneman & Tversky, 2002; 322).

Beklenti teorisi beklenen fayda teorisine alternatif olarak geliştirilmiştir. Beklenti teorisinde kazanç ve kayıplar arasındaki olası farklar incelenmediği gibi bu farkın önemli olmadığı varsayılmıştır. Aksine birey riskli kararlarında beklenen fayda teorisindeki gibi sayısal olarak hareket etmenin yanında bilişsel olarak yöntem kullanmaktadır (Levy, 2002: 1334). Beklenen fayda teorisi tamamıyla karar faydalarını yönetmesi gereken rasyonellik kavramı ile ilişkilidir. Bu teoride rasyonel davranan bireylerin hem şimdi hem de gelecekte olacak zevklerini bilmeleri ve çıkarlarını maksimum düzeye yükseltecek şekilde en iyi kararları almaları beklenir.

Davranışsal ekonominin temellerini atan ve iktisadın bu yönünün gelişmesinde büyük rol oynayan bilim adamı olarak kabul edilen Daniel Kahneman, bir başka ünlü psikolog arkadaşı Amos Tversky ile birlikte 1979 yılında yayınladıkları “*Beklenti Teorisi: Risk Altında Verilen Kararların Analizi*” başlıklı bir çalışma geleneksel iktisadda kabul görmüş “Beklenen Fayda Teorisi”nin temel varsayımlarını eleştirerek, aktörlerin karar verme süreçlerinden sapma nedenleri üzerinde durmuşlar ve Beklenti Teorisi’ni ortaya koymuşlardır.

D.Kahreman ve A.Tversky teorisindeki kayıp ve kazanç karşısındaki değişikliği şu iki problemle açıklamaya çalışmıştır:

Problem 1: Hangisini seçersiniz?

Kesin olarak 900 TL elde etmeyi mi yoksa % 90 olasılıkla 1000 TL elde etmeyi mi?

Problem 2: Hangisini seçersiniz?

Kesin olarak 900 TL kaybetmeyi mi yoksa % 90 olasılıkla 1000 TL kaybetmeyi mi ?

Yukarıdaki iki problemde birincisinde muhtemelen hemen herkes riskten kaçır. 900 TL'lik kazancın önel değeri kesinlikle 1000 TL'lik bir kazancın önel değeriinden fazladır. Bu problem sorusunda insanlar riskten kaçırılar.

Bir diğeri probleme geçtiğimizde her iki yargı sonucunda da kayıp olacağından buradaki riski seçme nedeninin açıklanması birinci problemdeki tam tersidir: 900 TL kaybın negatif değeri, 1.000 TL kaybın negatif değerinin %90'ından fazladır. Kesin kayıp çok iticidir bu durum bireyi risk almaya yönlendirir.

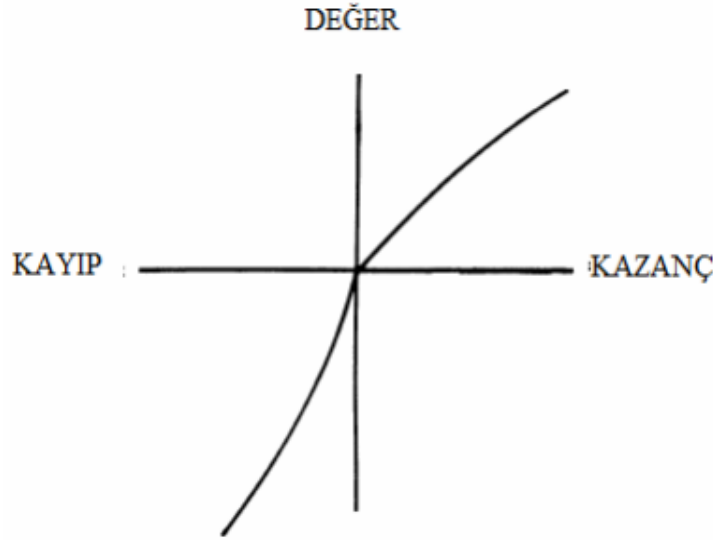
Beklenti Teorisi'nin temel varsayımları;

- 1- Bireyler, parasal konulardaki seçimleriyle ilgili ortaya çıkan sonuçları, bulundukları noktayı içeren bir referans noktasındaki değişimle değerlendirirler. Parasal sonuçlar için olağan referans noktası mevcut durumdur ama beklediğiniz sonuç da olabilir. Referans noktalarından daha iyi olan sonuçlar kazançlardır. Referans noktasının altındaki sonuçlar ise kayıpları temsil eder.
- 2- Değer fonksiyonu kayıplar için getirilere göre daha diktir. Bu durum kayıptan kaçınma durumunu açıklamaktadır; aynı büyüklükteki kazançlar ve kayıplar bireylerin kararlarında aynı etkiye sahip değildirler. Kayıpların yaratacağı etki kazançtakinden daha fazladır. Yapılan deneylerde 100 TL kazanmanın değerini eşitlemek için insanların çoğunun bunun karşılığının 200 TL olduğunu söylemişlerdir. Yani kayıplar kazançlardan daha değerlidir. Aşağıdaki şekilde de görüldüğü üzere kazançların kayıplara dönüştüğü noktada değer fonksiyonunun eğimi ani bir değişim göstermekte çünkü bireyler risk altındaki miktar toplam varlıklarında küçük bir yer de tutsa kayda değer bir kayıptan kaçınma eğilimi gösterirler.
- 3- Eğri kazançlar için içbükey kayıplar için dış bükeydir; bu da karar vericilerin kazanç ve kayıpların olduğu kararlarda risk altında karar verirken riskten kaçınma eğilimde

olduklarını gösterir. Kazanç ve kayıplar bir araya getirildiğinde S biçimli bir fonksiyon elde edilir.

Şekil 1 de verilen değer fonksiyonu toplam varlık üzerinden değil kayıp ve kazançlar üzerinden isimlendirilmiştir. Şekilde de görüldüğü üzere kayıplara kazançlardan daha çok anlam yüklenmektedir. Kayıptan kaçınma da denilen bu özellik 1 birimlik bir kaybın 1 birimlik kazançtan daha sevimsiz olduğu duygusunu ifade eder. Kayıptan kaçınma bireylerin özdeş büyüklükteki riski kararlar karşısında karar verme isteksizliğini açıklamaktadır.

Amos Tversky ve Daniel Kahneman tarafından oluşturulan “Beklenti Teorisi (prospect theory)”, normal bir bireyin karar alırken kazançlardan ziyade kayıplara daha çok anlam yüklediği üzerine kurulmuştur. Bu teoriye göre, insanlarda 100 TL’lik kayıp 100 TL’lik kazançtan daha değerlidir. İnsanla kaybetmekten hoşlanmazlar. Bir şeyden vazgeçmek zorunda olduğunda o şeyi alırken ki mutluluktan daha fazla üzülmürler.



¹Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

¹ Kaynak: <http://prospect-theory.behaviouralfinance.net/>

Beklenti teorisine göre aktörlerin eylem şekilleri iki yönde ortaya çıkmaktadır. Birincisi, bireylerde var olan duygular karar alma sürecinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Kayıplara kazançlardan daha fazla anlam yüklemek normaldir. İkincisi bireylerin rasyonel karar almalarını zorlaştıran bilişsel önyargılardır, kayıptan fazlaca kaçınma eğilimi karar alma sürecinde çok olumlu fırsatları kaçırmaya sebep olur.

Daniel Kahneman, birçoğunu psikolog olan arkadaşı Amos Tversky ile birlikte yapmış olduğu, belirsizlik altında karar verme ve insan yargıları üzerine olan çalışmaları sayesinde 2002 yılında Nobel ekonomi ödülü almıştır. Kahneman ve Tversky 1979 yılında beklenti teorisi ile ilgili olarak, bireylerin gerçek davranışlarında, risk altında verilen kararların zorunlu olarak her zaman maksimum fayda sağlamadığını ve karar verirken bireylerin her zaman rasyonel olmadıklarını açıklamayı amaçlamışlardır (Thaler, 2017:3).

Kahneman ve Tversky, karar alıcıların riske karşı yönelmelerindeki farklılıkları anlamak için deney yapmışlardır. Deneklerden aşağıdaki seçeneklerden olan A ve B problemlerinden birini seçmeleri istenmiştir.

A. problemi: % 100 ihtimalle 1000 TL kazanç

B. problemi: % 80 ihtimalle 2000 TL kazanç, % 20 ihtimalle hiçbir şey kazanamama Deneklerin % 80'i garantili kazancı olan A seçeneğini seçmişlerdir. Fakat B seçeneğinin beklenen getirisi daha fazla olmasına karşın denekler % 20 ihtimalle hiçbir şey kazanmama ihtimalini karşın riskli olan bu seçeneği seçmemişlerdir. Çünkü bireyler, kazanç durumu söz konusu olduğunda riske girmek istemezler.

Aynı denek grubuna bu kez aşağıdaki seçenekler sunulmuştur:

A. problemi: % 100 ihtimalle 1000 TL kayıp

B. problemi: % 80 ihtimalle 2000 TL kayıp

Aynı denekler B probleminde beklenen kaybın daha fazla olmasına karşın, % 92 oranında bu seçeneği tercih etmişlerdir. Görüldüğü gibi denekler, Beklenen Fayda Teorisinin temel varsayımı olan, bireylerin riskten kaçan tutum gösterdikleri görüşü yerine, kayıpla karşı karşıya kaldıklarında riske girmekten çekinmemektedirler (Kahneman & Tversky, 1984: 341).

2.2.6.2.Çerçeveleme

Bireyler kararlarını verirken eğer alınacak karar veya içinde bulunulan durum risk içeriyorsa mantıksal olarak davranmaktan ziyade öznel olarak o an kendisine en yakın gelen kararı verir. Bir problemi çözmede iki ayrı yargı veriliyorsa sonucu aynı olsa dahi anlamsal olarak daha olumlu bir ifade barındıran yargıyı seçeceklerdir.

İnsanların karar vermeleri gereken durumlarda seçim yaparken, problemin sunuluş şekline göre, bütün olarak verilen problemin bazı parçalarının algılanmamasının yapılan seçim üzerinde meydana getirdiği etkiye çerçeveleme etkisi denir (Diacon & Hesseldine, 2007: 31).

Çerçeve; bireyin karar verirken içinde bulunduğu karmaşık yapıyı basitleştiren ve düzenleyen kalıcı ve tutarlı bir zihinsel yapıdır. Karar çerçeveleri sayesinde iktisadi birey, belirli bir durulumla ilgili karar alırken sonuç ve seçenekleri değerlendirir. Çerçeveler hafıza ve düşünme sürecinin içinde, kararın özelliğine göre otomatik olarak devreye girerler. Örneğin beyninizde kötü huylu bir tümör var ve acilen ameliyat olmanız gerekiyor. Doktor size bu ameliyatı olan 100 hastadan 90'ının 6 yıl sonra hâlen hayatta olduğu söylerse bu açıklama sizin duymak istediğiniz rahatlatıcı bir açıklama olduğundan muhtemelen hemen ameliyat olma kararı vereceksiniz. Ancak doktor size bu ameliyatı olan 100 hastadan 10'unun 6 yıl içinde öldüğünü söylerse o zaman da paniğe kapılıp ameliyat olmaktan kaçınacaksınız. Çerçeveleme etkisinin bunun gibi pek çok alanda etkisi vardır.

Çerçeveler zamanla edinilen bilgi ve alışkanlıklardan etkilenirler. Her bireyin bilgisi, çevresel faktörleri ve kişisel özellikleri farklı olduğu için çerçeveleri de doğal

olarak bu açıdan farklılık gösterir. Risk ve belirsizlik bireyin tercih alma sürecini etkiler. Kararlar sunulan durumun kayıp ve kazanç olarak çerçevelenmesine göre değişiklik gösterir. Şayet sonuç kayıp olarak çerçevelenirse risk alma eğiliminin arttığı gözlemlenmektedir. Ancak kazanç olarak bir çerçeveleme ile sunulduğunda ise bireylerin ellerindeki garanti parayı tutmaya yönelik riskten kaçan bir davranış sergilemektedir (Türkmen vd., 2012: 7).

Daniel Kahneman ve Amos Tvesky tarafından yürütülen sınırlı rasyonellik ile ilgili yapılan çalışmalarından biri Asya Hastalığı Problemidir (Asian Disease Problem). Bu problemde bireylerin karar verirken yönlendirmelere açık olduğu ortaya koyulmuştur. Bu çalışmaya çerçeveleme etkisi (framing effect) denir. Çerçeveleme etkisi ile ilgili yaptıkları deneyde deneklere şu problem seti sunulmuştur:

Problemin kurgusu; Asya'ya has, tanımlanamayan ve bulaşıcı bir hastalığın Amerik'da baş göstermiş olduğu düşünülüyor. 600 insanın öleceği öngörülen bu hastalıkla mücadele için iki alternatif öneri programı oluşturuluyor:

A önerisi uygulanması halinde, 200 insan yaşayabilecek

B önerisi uygulanması halinde ise, üçte bir ihtimalle 600 insan kurtarılabilecek, üçte iki ihtimalle hiç kimse kurtarılamayacak.

Problemi yanıtlayan deneklerin büyük çoğunluğu riskten kaçınarak A önerisini seçmiştir. Çünkü denekler bir bütün olarak algıladığı öneride, kesinlik içeren ve yaşama ifadesinin pozitif tesiriyle A önerisinin diğerine göre daha mantıklı olduğu, ihtimal ve hayatta kalmama ifadesinin negatif etkisiyle B programının mantıklı olmadığı yönünde kanaat edinmişlerdir.

İkinci problemin kurgusu; Bu sefer de farklı bir deney grubuna, içerik değiştirilerek şu öneriler sunuluyor:

C önerisi uygulandığı takdirde, 400 kişi ölecek.

D önerisi uygulandığı takdirde ise, üçte bir ihtimalle kimse ölmeyecek ve üçte iki ihtimalle ise, 600 kişi ölecek.

Deneye katılanlar büyük bir çoğunlukla risk alarak D önerisini seçmiştir.

Yapılan deney kurgusuna bakıldığında alınan tahminlerde A ve C ile B ve D kurgularının sonuçlarının aynı olduğu görülecektir. Ancak ikinci problem kurgusunda deneklerin büyük çoğunluğu kumar oynayarak riski seçmiştir.

Bu iki çerçevedeki farklı seçimler beklenti teorisine uymaktadır. Teorideki kumar da denilebilen risk olan sonuçlar ile kesin olan sonuçlar arasında yapılacak tercihler sonuçların kötü mü yoksa iyi mi olacağına ilişik olarak değişik şekillerde çözümlenir. Sonuçlar iyi olduğu zaman bireyler karar verme sürecinde, kesin olan şeyi riske tercih ederler yani risk almaktan kaçınırlar. Her iki netice de olumsuz olduğunda ise kesin olan şeyi reddederek risk alırlar. Bu bağlamda çerçeveleme deneyinde elde edilen sonuçlar riskten kaçınma ve risk alma şeklindeki tercihlerin gerçeklikle sınırlı olmadığı sonucunu göstermektedir (Kahneman & Tversky, 1981: 453).

Bütün çerçevelerin eşit olduğu söylenemez ve bazı çerçeveler aynı şeyi tanımlamanın veya düşünmenin alternatif yollarından çok daha iyi olabilmektedir.

Bir adam eşi ile birlikte sinemaya gitmek için iki tane 40 TL'lik bilet satın alıyor. Sinema salonuna geldiğinde cüzdanını açıyor ve biletlerin kaybolduğunu görüyor. Bu durumda filmi izlemek için yeniden iki bilet satın alacak mı?

Bir adam tanesi 40 TL olmak üzere iki sinema bileti almak için sinema gişesine gidiyor. Gişeye geldiğinde cüzdanını açıyor ve cüzdanındaki sinema almak için olan bilet parasının kaybolduğunu fark ediyor. Biletleri almak için kredi kartını da kullanabilir. Bu durumda biletleri alacak mı?

Yukarıdaki iki sorun karşısındaki davranışın ne olacağı ile ilgili yanıt verenlerden çoğu ilk problem karşısında adamın biletleri kaybettiye eşi ile birlikte filmi

izlemende eve döneceğini, ikinci problemde ise parayı kaybettiye kredi kartı ile sinema bileti alacağını düşünüyor.

Farklı tür çerçeveler değişik zihinsel hesap yapma sürecini uyarır ve burada kaybın önemi yapılan hesaba bağlıdır. Biletler kaybedildiğinde filimle ilgili hesaba yüklenmek doğaldır. Bu durumda film maliyeti iki katına çıkmıştır ve bu bedel izlenecek filme değmeyecek kadar yüksek olabilir.

Nakit paranın kaybolduğu ikinci problem durumu bireyi daha makul kararlar almaya yönlendirir. Kaybedilen ne olursa olsun aslında adamın cüzdanını açmadan daha öncesine kıyasla daha az varlıklıdır. Kişi zararı zihinsel genel gelir hesabına yüklediğinde kendisini daha iyi hisseder (Kahneman, 2002: 420).

Ana akım iktisat, faydanın ölçülüp ölçülemediği üzerinde şekillenmişken Nobel Ödüllü psikolog Daniel Kahneman'ın öncülüğünde kurulan fayda teorilerine göre iki temel ayrım ile karar faydasının yanında deneyimlenen faydanın da var olduğu ve deneyimlenen fayda ile karar faydasının birbirinden farklı olduğu ortaya koyulmuştur. Deneyimlenen fayda, karar faydasından farklı olarak hazzın bir sonucudur ve geçmişteki deneyimlerin bir ürünüdür. Kahneman fayda analizini, Neo-Klasik iktisadın ölçülebilir olarak tanımlamadığı mutluluk ölçümüyle yapmıştır. Kahneman, 'deneyimlenen faydaya göre mi yoksa anımsanan faydaya göre mi mutlu olduğumuzu' birbirinden ayırdığımız sürece mutluluğun ölçülebilir bir değişken olduğunu belirtmiş, böylece ana akım iktisatta fayda yerine mutluluk kavramı önem kazanmıştır (Kamilçelebi, 2012: 63).

Kahneman ve Tversky, yaptıkları bir deneyde katılımcılara şu soruları yöneltmişlerdir:

'İngilizcede ilk harfi K olan sözcükler mi yoksa üçüncü harfi K olan sözcükler mi daha fazladır? '

Kelime oyunlarından da bilindiği üzere ilk harfi belli olan bir kelimeyi bulmak ortadaki harfi belli olan kelimeyi bulmaktan daha kolaydır. Deneye katılanlar aynı

şekilde düşünerek bilişsel bir kısa yola başvurmuş ve aslında üçüncü sıradaki harfi K olan sözcüklerin sayısı daha fazlayken üçüncü sıradaki harfi K olan sözcüklerin ilk harfi K olan sözcüklerden daha az olduğu yönünde karar vermişlerdir (Kahneman, 2002: 12).

Daniel Kahneman'ın 2003 yılında yayınlamış olduğu “*A Psychological Perspective on Economics*” adlı makalesinde, iktisat ile psikoloji arasındaki varsayım bütünlüğünü ilk olarak 1970’lerde Bruno Frey’in çalışması ile keşfettiğinden bahsetmektedir. Ekonomik aktörlerin rasyonel ve bencil olduğunu ve zevklerinin değişmeyeceğini ifade eden yazıyı okuduğunda son derece ürktüğünü, kendisi bir psikolog olarak aldığı eğitimlerde sonucu bunlara inanmamak üzere eğitildiğinden bahsetmektedir. Bu makalesinde rasyonel insan, değişmez yargılar ve zevkler olgularını reddederek iktisat ve psikoloji arasındaki büyük boşluğa vurgu yapmıştır. Bencillik varsayımından Kahneman Ültimatom oyunun ekonominin gelişmesinde büyük etkisi olduğunu vurgulamıştır (Kahneman, 2003: 162).

Ültimatom oyunu özünde bir pazarlık oyunudur. Oyunda iki kişi bir miktar parayı nasıl paylaşacakları konusunda anlaşmaya varmaya çalışır. Ültimatom oyununa göre iki kişiye bir miktar para verileceğini söylenir. İki kişiden parayı alan taraf bunu paylaşmak için diğerine bir yol teklif eder. Kişi parayı paylaşırken kendisine dilediği miktarı ayırabilir, yarısını karşıya verebilir ya da çok cüzi bir miktarı karşısındakine vererek büyük kısmını kendine alabilir. Oyunun kuralları hakkında her iki taraf da tam bilgiye sahiptir. Bilinmeyen tek şey karşıdaki kişinin kim olduğudur. Bu oyunda ast olan şey karşı taraf teklifi red ederse her iki taraf da eli boş dönecektir. Teklifin sunulduğu kişiye herhangi bir müdahale hakkı tanınmaz, o teklifi sadece kabul veya reddetmekle sorumludur. Birinci oyuncunun tek bir teklif hakkı vardır. 10 birimlik paranın tamamını kendisine ayırmak istese karşı tarafa teklif edecek bir para kalmayacağı için karşı taraf red ederse her ikisinin de eli boş çıkar. Parayı elinde tutan kişi iktisadın o genel kabul gören homo economicus tipi insana göre davranış sergilerse kar maksimizasyonu sağlamak için 9 birimi kendisine 1 birimi karşı tarafa teklif edebilir. Yapılan teklif adil olmasa da karşı taraf rasyonel davranış sergilerse hiç para

almamaktansa kendisine sunulan teklifi kabul edecektir. Yapılan bu deneyde iktisadın genel kabul gören anlayışı olan rasyonellik ilkesi ihlal edilebilmektedir. Çünkü karşı taraf kendisine teklif edilen bu kadar az miktar parayı aşağılanma olarak görüp red edebilir ki bu durumdaki kaybı zaten henüz elinde dahi olmayan 1 birimdir. Ancak bu oyun sonunda araştırmacılar pazarlıkların çoğunun reddedildiğini görmüşlerdir. İnsanlar haksızlığa uğrama durumları olduğunda bunu red ederek eli boş dönmeyi tercih etmişlerdir. Bu deneyden de anlaşılacağı üzere birey her zaman tam çıkarıcı maksimum faydayı sağlayacak karar alacak şekilde rasyonel davranışlar göstermeyebilir (Nelson, 2011: 74).

Beklenti teorisine göre bireyin verme eylemleri iki şekilde ortaya çıkar. İlki kişilerin mevcut duygu durumları alınan kararlarda negatif etkiye yol açar, diğeri ise insanın bilişsel özellikleri rasyonel karar verme sürecini zorlaştırmaktadır.

D. Kahreman Hızlı ve Yavaş Düşünme adlı kitabında insan beynini ikiye ayırır.1. bölümün enerji sarf etmeden sezgisel çağrışımlara dayalı, hızlı ve kontrolsüz olduğunu, diğerk kısmın ise daha bilinçli kurallara uygun hareket ettiğini anlatır. Bireylerin karşılaştıkları olaylarda bazen birinci kısmın kullanıldığı bazen ikinci kısmın kullanılarak karar ve yargıya varıldığını söyler.

Bir objenin diğerkinden daha uzakta olduğunu belirlemek, ani bir ses duyunca ona doğru yönelmek, mide bulandırıcı bir resim gördüğünde suratın tiksiniş bir hal alması gibi durumlar birinci sistemle ilgilidir. Buna karşın kalabalık bir otogarda teyzenizi karşılamak için zihnin beyaz saçlı kadınlara yoğunlaşması, çamaşır makinesi alırken iki farklı model arasında kıyaslama yapmak, bir sayfalık metin içinde b harfi ile başlayan cümleleri saymak gibi durumlar ise ikinci sistemle alakalıdır. Birinci sistemin zorlandığı anlarda o anki sorunu çözmek için ikinci sisteme başvurur. İkinci sistem aynı zamanda insan davranışlarını sürekli olarak gözlem altında tutmakla da görevlidir; sinirlendiğinde konuşmalarına dikkat etmek gibi. Birinci sistem evhamlanmaya yatkın değildir.

Belirsizlik durumlarını bastırır ve hemen tutarlı senaryolar oluşturur. Buna karşın ikinci sistem sorgulamacıdır ve kuşku duyabilir.

Davranışsal iktisadın önemli isimlerinden Nobel ödüllü Daniel Kahneman’a göre insan davranışları daima optimal değildir. Özellikle belirsizlik ve risk ortamlarında insan davranışları irrasyonel olabilmekte ve ortaya optimal dışı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir.

1979 yılında Amos Tversky ve Daniel Kahneman tarafından yapılan çalışmalarla oluşturulan “beklenti teorisi” olağan bir bireyin karar alma aşamasında kazançları kayıplardan daha az anlamlandırdığı ve bu doğrultuda karar aldıkları üzerine kurulmuştur. Bu teoriye göre bireyin kararlarının önyargılı olarak gerçekleşmesi, kendilerinin fayda durumlarında oluşan değişmelere kendilerinde oluşacak değişimlerden daha çok anlam yüklediği ile alakalıdır. Beklenti teorisi ne çeşit kararların daha çok gözlendiğini açıklarken Beklenen fayda teorisi ise alınan kararların hangisinin daha rasyonel olduğu açıklamakla ilgilidir (Hens & Bachmann, 2008: 12). Beklenti teorisinin hipotezine göre bireylerin davranış şekilleri temelde iki farklı tarzda ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki sahip olunan duygular alınan kararlarda olumsuz yönde bir etki yaratırken, diğer bir yönde birtakım bilişsel kısa yollar ve önyargılar rasyonel davranmayı ve karar almayı zorlaştırır.

Beklenti teorisi risk altında karar almanın başka bir şekli olarak aktörlerin kararlarının sonuçlarından ziyade, kayıp ve kazançlara yüklenilen değer temelinde gerçekleştiği varsayımı üzerinde durmaktadır. Beklenti teorisi bu özelliği ile çeşitli alternatifler arasından alınan risk içerikli kararları inceleyen Davranışsal İktisadın özünü oluşturmaktadır.

2.2.7. Richard Thaler-Judge

Psikolog olarak iktisat konuları üzerinde çalışmalar yapan Kahreman ve Tversky ile birlikte Richard Thaler de bir iktisatçı olarak psikoloji ile ilgili çalışmalar yapmıştır.

R. Thaler son 40 yıldır davranışsal ekonomi alanında yaptığı çalışmalar ve katkılarla bu alanın gelişmesinde önemli rol oynamıştır.

R. Thaler'e göre iki tip insan vardır: İktisadiler ve insanlar. “İktisadiler” harcama ve tasarruf konusunda mantıklıdırlar. Tasarruf ederler, yatırım yaparlar, kurallara uyarlar, “insanlar” ise öngörülebilir bir şekilde hatalı kararlar alırlar. Bulundukları tahminler de tıpkı kararları gibi hatalı olabilmektedir. ‘İnsanlar’ ın ‘iktisadiler’ olarak kabul edilebilmesi için mükemmel tahminde bulunmaları değil sadece sapmasız tahminler yapmaları istenmektedir.

2017 yılında Thaler’in Sunstein ile birlikte yaptığı, Nobel Ödülü almasını sağlayan 2008 tarihli “Nudge” (Dürtme) ise bireylerin kararlarında ön yargılar veya bilinçaltı yönlendirmelerinin etkisini göstermiş ve çeşitli deneyimleri bir araya getirmiştir. Yapılan bir deneyde insanların önüne bilgisayar ekranında bazı kelimeler görünüyor ve deneklerden kırmızı bir kelime gördüklerinde sağ, yeşil bir kelime gördüklerinde sol düğmeye basmaları isteniyor. Deneye katılanlar bu kolay deneyi çabucak kavrayıp hızlı ve hatasız yapmayı öğreniyor. Buraya kadar herşey olması gerektiği gibi. Bir süre sonra kırmızı yazılmış yeşil bir kelime ve ya yeşil yazılmış kırmızı kelimesi gördüklerinde şaşkınlık yaşıyorlar. Bu durum neticesinde sinyallere verdikleri hatasız cevapları azalıp cevap verme süreleri uzuyor.

Thaler, başkalarının kararlarını dolaylı yünden etkileyen kişi veya birimleri “seçim mimarı” olarak tanımlamaktadır. Çalışmada, bireylerin kararlarını yönlendiren “seçim mimarlarının”, en iyi kararın alınabilmesine yönelik olarak yönlendirme yapabilmeleri için ise “dürtüler” inşa etmeleri gerektiğini savunulmaktadır.

R. Thaler insanların tepki ve eylemlerini tahmin edecek şekilde seçeneklere yasak koymadan ya da insanların muhatap oldukları iktisadî teşvikleri fazla değiştirmeden yönlendiren seçim mimarisine ‘dürtme’ demiştir.

Thaler'e göre belirli bir karar setinin unsurlarından biri varsayılan seçenek olarak belirlendiyse karar vericinin bir hamle yapmadığı durumlarda var olan seçeneğe yönelmesini bekleriz. Bunu yaparken o seçeneğin kendileri için iyi olup olmadığına bakmaksızın yaparlar. Dergiye abonelik yaptırdığınızı ve abonelik yenilemesinin yıllık otomatik olarak yapıldığını düşünün. Siz o dergiyi okumayı bıraksanız dahi eğer iptal ettirmezseniz yenileme işlemi devam edecektir ki çoğu insan var olan bir şeyi değiştirme konusunda pek de çaba sarf etmez.

Richard Thaler'e göre insanların hediye alırken ki tutumu ile mutfak alışverişi yaparken ki davranışları aynı değildir. Tatile gidildiğindeki davranışsal tutum ile günlük hayattaki tutumlar aynı değildir.

Günlük hayatta sosyal içinde bulunduğumuz sosyal çevre farkında olarak ya da olmadan hareketlerimizden alacağımız kararlara kadar birçok şeyde etkilidir. Sosyal etkiler insanlarda hatalı ya da sapma gösteren inanış ve davranışlara sebep olduğunda küçük dürtmeler yararlı olabilmektedir. Almanya'ya gittiğinizde metroya binenlerin biletlerini kontrol edecek biri olmamasına karşın binen her kesin bilet aldığını görürsünüz. Asıl ilginç olan sizin de binerken bilet almanız olur.

Sosyal hayatta karşılaşılan dürtmelerin gücü göz ardı edilemeyecek kadar büyüktür. Şöyle ki yapılan araştırmalar sonucunda iki bulgu elde edilmiştir (Thaler: 2008)

*Obezite bulaşıcıdır ve eğer en iyi arkadaşlarınız kilo alıyorsa sizin de kilo almaya başlama ihtimaliniz artar.

*Televizyon yayıncıları birbirlerine benzer programlarla anlaşılması güç hevesler, alışkanlıklar yaratır.

Psikolog Muzaffer Şerif bir deneyinde denekler karanlık odaya sokulmuş ve önlerine, biraz ileriye küçük bir ışık koyulmuştur. Işık sabittir ama görsel yanılsama nedeniyle hareket ediyormuş gibi görünür. Şerif deneklerden ışığın kat ettiği mesafeyi

tahmin etmelerini istemiştir. Deneklere ayrı ayrı sorulduğunda hemen hepsi birbirinden farklı cevaplar verirken deneklere küçük gruplar halinde sorulduğunda ve tahminlerini topluluk içinde yapmaları istendiğinde alınan cevaplar daha fazla birbiri ile uyumludur. Tüm bu durumlarla ve daha fazla verilebilecek bu tarz örneklerle asıl anlatılmak istenen şey insanların diğer insanlardan etkilendikleridir.

2.3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAVRAMI

Finansal piyasaları şekillendiren girişimci kararları, geleneksel iktisadın varsayımlarının doğruluğunu onaylayacak biçimde basit olmadığı, ekseri mantıksal çerçeveye uyuşmadığı, girişimcilerin psikolojik eğilimlerinin de etkili olduğu sonucunu verir. Davranışsal iktisat bireylerin sınırlı hesaplama, sınırlı bilgi kapasitesi ile alacağı kararlar da bilişsel kısa yollara başvurarak hareket ettiği görüşünü destekler. Bireyler içinde bulunduğu çevreyle ilgili bir takım bilgiye sahiptir ve bunu kişisel görüş ve düşünceleri, tahminleri ile birleştirerek karar almaya çalışır.

İnsanın var olduğu her ortamda, davranışları etkileyen tespit edilemeyecek kadar çok verinin olduğu kabul edilir. Bir başka yönden bakıldığında birey, çok çeşitli olan ve her biri farklı sonuçlara yönlendiren uyarıcılar dünyasında yaşamaktadır.

Bireylerin inançları, ilgileri, sosyal çevreleri ile olan ilişkileri, alışkanlıkları, amaç ve yargıları gibi etkenler, fikir ve eylemlerine yöne vererek etkilemektedir. Hâlbuki insan robot değildir. Sezgileri, hisleri, önyargıları-yargıları olan canlı varlıktır. Bu minvalde Davranışsal iktisat mevcut kuramları değiştirmek yerine mevcut kuramlara başka bir bakış açısı getirerek geliştirmeyi amaçlamıştır.

Psikolojik faktörler çok komplike şekilde karışıktır. Veleve ki kimi zaman psikolojide karşılaşılan durumlarda hangisinin neden hangisinin sonuç olduğu karışmaktadır. İnsan davranışları, biyolojik, fizyolojik, psikolojik, sosyal ve kültürel temellere dayanır. Gözlenen her davranış, her bireyde aynı düzeyde olmasa bile, bu temel etmenlerin hepsinden ve diğer bazı faktörlerden etkilenir.

Davranışsal iktisatta görüş ortaya koyarken; bireylerin iktisadi tutum ve eylemlerini inceleme noktasında psikolojik, sosyolojik ve ekonomik koşul ve verileri de değerlendirmeye ilave etmek gerekir. Zira insanlar türlü sebeplerle kendilerindeki fayda ve kazançlarını maksimum olacak şekilde davranış göstermeyebilirler.

Davranışsal iktisat, kendini ana akım iktisattan matematiksel modelleme ve t mdengelimden ayırmakta, bilişsel psikoloji desteğiyle deneysel iktisat ve nöro iktisatla paralel bir şekilde ilerlemektedir. Bazıları deneysel iktisat ve n roiktisat alanlarını davranışsal iktisadın bir alt dalı olarak belirtmektedir (Wilkinson, 2012: 13).

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın egemen ekolü olan bireyin maksimum fayda amacı ile hareket eden, bütünüyle çıkarıcı ve aynı zamanda duygusuz olarak tanımladığı iktisadi bireyin sanılanın aksine sahip olduğu sınırlı bilişsel yeteneklerine dedem vurarak geleneksel iktisattan ayrılan taraflarıyla gerçeğe daha yakın bir bakış açısı ortaya koymaya çalışan bir daldır. Psikolojinin iktisat biliminde oluşturulan varsayımlarda yerini almasıyla oluşan davranışsal iktisat, iktisadi aktörlerin, genellemelerden ziyade beşeri özellikleri nedeniyle karşılaştıkları durumlarda ne şekilde davranış sergileyeceklerini ortaya koymaktadır (Sendhill & Thaler, 2004: 1).

Davranışsal iktisat, karar alma sürecinde rasyonellikten ziyade daha çok duygular, eğilimler ve zaaflar gibi psikolojik unsurların rasyonel karar verme durumlarını etkileyen kavram olarak tanımlanabilir (Altunöz, 2016: 7). Davranışsal iktisat diğer bir ifade ile ekonomideki insan faktörünü, ekonomi biliminin teknik bir boyutla sınırlayamayacağını psikolojik boyutunun ise ekonomi bilimi ile harmanlanması gerektiğini savunur.

Davranışsal iktisat bazı durumlarda neden mantıklı davranılmadığı, neden ekonomik modellerin tahminlerini yanılttığımızla ilgilenir. Örneğin ortalama fiyatı belli olan bir fincan kahveye bazı durumlarda neden yüksek fiyat ödediğimiz gibi.

Davranışsal iktisat iki farklı disiplin olan ve temelde psikoloji ve iktisadi bir arada işleyen ve insanların yatırım yaparken, para harcarken, tasarruf yaparken, her hangi bir durumla karşı karşıya kaldıklarında karar verirken nasıl, niçin mantıksız ve/veya irrasyonel-rasyonel olmayan kararlar verdiklerini açıklamaya çalışmaktadır. Diğer bir deyişle Davranışsal İktisat bilişsel iktisadi karar alma sistemlerinin sosyal ve duygusal önyargılardan nasıl etkilendiği konusunda çalışmaktadır (Kurtoglu, 2016: 30-32). Davranışsal iktisatta standart iktisat teorilerindeki hâkim olan insan anlayışından daha farklı bir bakış açısı ile değerlendirme yapılır.

Davranışsal iktisat, ana akım iktisattan normatif olarak ayrılmakta ve dolayısıyla kullandığı yöntem ve bilimsel disiplin de farklılaşmaktadır. Ana akım iktisat gözlemleri değerlendirirken, esasında sonuçları değerlendirmekteyken davranışsal iktisat, sergilenen karar ve eylemlerin altında yatan psikolojik nedeni açıklığa kavuşturmayı amaçlamaktadır. Bu aynı zamanda, teorilerin sorgulanmadan kabul edilen varsayımları ve sosyal bilimlerin diğer alanlarını da içine alan gözlemlerin yapısından kaynaklanan “’darlık” değerlendirmesi içinde de düşünülebilir. Yine, burada davranışsal iktisadın, temel varsayımları sorgulayarak ilerleyen, deney ve gözlemleri birleştiren yapısı, davranışsal iktisadi bir adım daha ileri götürmektedir (Tomer, 2007: 2-5).

Geleneksel iktisadi anlayışların aykırılıklarını daha gerçekçi varsayımlarla açıklarken, bu anlayışlara farklı bir bakış açısı kazandıran davranışsal iktisat rasyonaliteden ziyade sınırlı rasyonaliteyi tanımlamakta, bireyin bencilce hareket etmesinden ziyade sosyal bir varlık olması sebebiyle çevresini düşündüğü ve çevresiyle etkileşim içinde hareket ettiği görülmektedir. Sistematik yanlışlar yapabilen insan, kısıtlı zaman zarfında karını maksimum yapmak adına bir takım kısa yollar kullanarak kendini o an için tatmin edecek karara ulaşmayı amaçlar. Bu yöntem zamandan kazanç sağlarken alınan kararlarda rasyonellikten sapmalara sebep olabilmektedir (Santos, 2010: 7).

Davranışsal finans, bireylerin ekonomik yaklaşım ve eylemleri ile alakalı ‘deneysel, ampirik ve günlük hayat tecrübelerine dayanan’ donelerle tahlil yapmaktadır (Fehr ve Gaechter, 2000; Cordes, 2002: 273-284).

Camerer ve Weber’e göre davranışsal iktisat saha olaylarının yardımıyla teorik tahminlerle sonuçları karşılaştırmakta ve geleneksel iktisadın benimsediği temel görüşlere karşı olarak yeni görüş ve yöntemler getirmektedir (Camerer & Weber, 2006: 1-2).

Davranışsal iktisadın hareket noktası ekonomik karar verme sürecinde insanların gerçekte nasıl davrandıklarına ilişkin olup, insanların farklı seçenekler karşısında nasıl hareket ettiklerini araştıran gerçekçi bir yaklaşımdır (Alm, 2010: 636).

Davranışçı insan, sistematik olarak faydasını maksimize etmek yerine sıralandığı hedefleri içerisinde kendisini en çok tatmin eden alternatif ilk sonucu tercih eden ve bilgiye ulaşamadıkları durumlar nedeniyle gerçek dünyanın eksik/kusurlu akıl sınırlamaları çerçevesinde basitleştirilmiş bir temel üzerine hareket eden insandır (Kaufman Bruce E.; ibid., 74.).

Davranışsal alanda çalışma yapan iktisatçılar, insanların güdülenmeleri, beklenti ve duygu durum değişiklikleri gibi eylemleri etkileyen bazı psikolojik faktörler de dâhil, harcama ve karar alma süreçlerini tahlillelerken bireyin eylemlerini mercek altına almaktadır (Katona & Harris, 1978: 14). Ayrıca davranışsal iktisatçılar deney ve gözleme dayanan çalışmalar yaparken, geleneksel iktisatçılar sayısal verilere dayalı varsayım oluşturarak görüş ortaya koyarlar. İktisat teorisinin kullanmış olduğu kalıplaşmış yöntemlerle modellemeler yapan geleneksel iktisatçılarla davranışsal iktisatçıların kullandığı metodlar arasındaki en önemli ayrım, her iki metodun da uygulayıcıların akıl kümelerinde olduğu söylenebilir. Örneğin davranışsal iktisatçılar şaşırdıklarında mutlu olurken, geleneksel iktisatçılar sürprizlerden hoşlanmazlar (Katona & Harris; 1978: 14).

Tversky ve Kahneman'ın yaptığı gözlem ve deneye dayalı çalışmalar, rasyonallite konusunda soru işaretlerinin meydana gelmesine sebep teşkil etmiştir (Laibson ve Zeckhauser, 1998; 19). Bu minvalde, bireyler her durumda homo economicusta temel özellik olan “en iyi” yi aramayabilirler, bazen “iyi” de kendileri için doyurucu olabilmekte ve karara varırken kimi ön yargılar ve kısa yollardan faydalanmaktadır.

Ana akım iktisat biliminde tüketiciler kendi çıkarları peşinde koşmaktadır. Fayda maksimizasyonu temelinde hareket eden ekonomik aktörler karar alırken rasyonel davranmakta duygulara pek yer vermemektedir.

Çoğu iktisat modellerinde rasyonellik-rasyonallite önemli bir yer tutmaktadır. Ancak Richard Thaler'in Davranışsal İktisat (Behavioral Economics) alanındaki çalışmaları rasyonellik kavramına farklı bir boyut kazandırmıştır.

İnsanlar bir durumun içindeyken iki türlü akılları çalışır diyebiliriz. Biri otomatik de denmesinin pek yanlış olmadığı anında cevap ve kararlar, diğeri daha temkinli olan her türlü hesaplamayı zaman ve imkânların el verdiği ölçüde yapan düşünsel kararlardır. Deneyimli ve bilgi sahibi oldukları alanlarda daha sağlıklı karar alırken deneyimsiz oldukları alanlarda eğer otomatik sistemi kullanırlarsa pek de doğru karar aldıklarını söylenmez.

Davranışsal iktisat insanların birbirinden farklı olduğu, bu nedenle alacağı kararların da birbirinden farklı olabileceğini savunur. İnsan davranışlarını özellikle psikolojiden ve zihinsel uyarılardan esinlenerek gözlemleyen, davranışlarını daha anlaşılabilir/anlatabilir hale getirmeyi amaçlıyor da denilebilir.

Davranışsal iktisat, insanın duygusal yapısını ve davranışlarını karar alma sürecine dâhil ederek ekonomik karar verme aşamasında kullanmış oldukları zihin kullanma kalıplarının daha gerçekçi bir şekilde anlaşılabilmesini hedeflemektedir.

Davranışsal iktisat, kullanmış olduğu metotlarla, geleneksel iktisattan rasyonellik söyleyişiyile ve aynı zamanda tümdengelimci ve normatif tutumuyla

ayrılarak, tanımlayıcı tutum ve buna bağılı tümevarımla gelişme göstermektedir. Davranışsal iktisat, iktisattan ayrılarak iktisadi sistem içerisindeki olaylarda gerçekliğı gözlem ve deneyler sonucunda elde edilen veriler doğrultusunda yorumlamaktadır. Gözlem ve deneylerin bu alanda öncelikli olması, psikoloji ve iktisadi dolayısı ile davranışsal iktisadi bir araya getiren yorumlar ve açıklamaları ortaya çıkarmaktadır.(Camerer & Loewenstein, 2002: 6-7).

Colin F. Camerer ve George Loewenstein'e göre davranışsal iktisat; temelinde inanç olmakla birlikte psikolojik temellere dayalı bir analizle gerçekliğı arttırarak gündelik hayatla ilgili daha iyi tahmin yaparken teorik bakış açısı oluştururken bir taraftan da daha iyi düşünmeyi sağlayan politikadır (Camerer & Loewenstein, 2002: 2).

Kahneman ve Tversky'nin, aktörlerin karar alma süreçlerinde kısa yolların ve önyargıların belirgin olarak etkili olduğunu ortaya koyduğu çalışmaları ile karar alma aşamalarında psikolojinin insan üzerindeki etkisini konu alan diğer çalışmalara yol göstermiştir.

SONUÇ

İnsan doğası gereği eşsiz bir varlıktır. Onu eşsiz kılan şey; her insanın birbirinden farklı özelliklerle donatılmış olmasıdır. İnsanın canlı bir varlık oluşu, duyguları, sezgileri, yetenekleri gibi özellikler davranışlarının da birbirinden farklı olması sonucunu doğurur.

Ana akım iktisadın teorilerinde dayanak olan insan tek tiptir. Duygusuz, yargıları önyargıları olmayan, bencil, tam bilgi ile donatılmış, içinde bulunduğu durum ne olursa olsun rasyonel davranan ve en etkin kararı alan insan yani homo economicustur. İktisat biliminde geçmişten bu yana süre gelen anlayış bazı iktisatçılar tarafından sorgulanmış ve bu doğrultuda çalışmalar yapılmıştır. Teoriler oluşturulurken varsayılan rasyonel insan –homo economicus varsayımına zaman içerisinde çeşitli eleştiriler getirilmiştir. Bu eleştirilerin en önemlisi rasyonellik varsayımı ile ilgilidir.

Rasyonellik, tam bilgi ile kuşatılmış bireyin karar alma sürecinde duygusal, çevresel, kültürel, zaman gibi daha birçok faktörü devre dışı bırakarak en etkin karar almaları anlamına gelmektedir. Rasyonel birey davranışlarında maksimum fayda esaslı hareket eder. Oysaki ekonomik sistemin baş aktörü olan insan rasyonel değildir. Duyguları, önyargıları, bilişsel bir takım özellikleri gibi etkenler bireyi rasyonellikten uzaklaştırmaktadır. Günlük hayatın karmaşası içindeki insan, karar alırken bazen eksik bilgi altında olması ve bilgiye erişememesi bazen zaman problemi, bazen kararlara yön veren tetikleyiciler hatalı karar alınmasına sebep olabilmektedir. Davranışsal iktisat, iktisadın temel varsayımı olan homo economicus kavramını sorgulamaktadır.

İktisat biliminin oluşturduğu modellemelerde varsayılan insan ve onun davranış nedenlerine farklı bir bakış açısı kazandırarak yorumlama getiren Davranışsal iktisat , iktisatta psikoloji biliminin ayrılmaz bir parça olduğunu yapılan deney ve gözlemlerle ortaya çıkarmıştır.

İnsanların davranışları altında yatan nedenleri ve bu nedenlerin karar alma sürecindeki etkileri hakkında çalışmalar yapan Davranışsal İktisat, beklenen fayda teorisinin eksiklerine farklı bir bakış açısı olarak beklentiler teorisini kazandırmıştır. Bu teoriye göre ana akım iktisatta mutlak fayda maksimizasyonu ile hareket eden birey yoktur. Fayda teorisinin aksine beklenti teorisinde kazanç ve kayıplar arasındaki muhtemel farklar incelenmez. Beklenti teorisinde bireyin kayıplara kazançlardan daha çok anlam yükledikleri kesin kayıp mantığının çok itici olduğundan bahsedilmektedir.

Davranışsal iktisat alanında yapılan birçok deney ve gözlemler göstermiştir ki; bireyler aynı değildir, gelecekle ilgili bulunulacak tahminlerde beklenti ve belirsizlik gibi faktörler karar alırken etkilidir ve ekonomik sistemde yer alan aktörlerin birbirinden farklı olması aldıkları / alacakları kararların farklı olacağı gibi bir sonucu doğurur. Bireyler sanılanın aksine rasyonel yani homo economicus varsayımı ile donatılmamıştır. Tam bilgiye ulaşmak her zaman mümkün olmayacağı gibi elde olan bilgi de her zaman etkin şekilde kullanılamayabilir.

Günlük hayatta içinde bulunulan durumla ilgili oluşacak davranışlarda birey bencillikten ziyade kendi çıkarı ile birlikte toplum çıkarını da gözetebilir. Davranışsal iktisat insana küçük teşvikler, zihinde uyandırılacak bir takım çağrışımlar gibi sözde anlamsız ama etkide sonsuz büyüklükte olabilecek dürtülerle kendileri ve dolayısı ile çevresi için iyi şeyler yapılabileceğini vurgular. Bu çalışma ile ortaya çıkan insan faktörüne bakılacak olursa Davranışsal iktisadın, iktisadı daha insancıl yaptığı görüşüne varılabilir.

KAYNAKÇA

- Angner, E. ve G. Loewenstein (2006), “Behavioral Economics”, [h.http://sds.hss.cmu.edu/media/pdfs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf](http://sds.hss.cmu.edu/media/pdfs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf), (Erişim: 23.12.2009).
- Akın, Z. ve Urhan, U.B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi. İktisat ve Toplum, Sayı: 58, 11.
- Aktan, Coşkun Can, Monetarizm Ve Rasyonel Beklentiler Teorisi, http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/monetarizm/aktanmonetarizm.htm, (Erişim: 25.03.2005).
- Akyıldız, H. (2006), “Freud’çu Liberal ve Marksist Kişilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri”, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, 11, 1-23.
- Alada, D., 2000. İktisat Felsefesi ve Belirsizlik, Bağlam Yayınları, İstanbul
- Alm, James (2010), ‘ Testing Behavioural Public Economics Theories in the Laboratory’, National Tax Journal, pp. 635–658.
- Alm, James, Carolyn J. Bourdeaux, (2013) ‘Applying Behavioral Economics to the Public Sector’, Hacienda Pública Española / Review of Public Economics, 91-134.
- Alper, Değer ve Ertan, Yasemin (2006), “Yatırım Fonu Seçim Kararlarında Çerçeveleme Etkisi”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 37, 174-184
- Altunöz,U.ve Altunöz ,H.(2016).Davranışsal Ekonomi.Ankara:Seçkin Yayıncılık
- Aras, Güler (2002) “Sermaye Piyasalarında Asimetrik Bilginin Rolü” 1.Ulusal Bilgi Ekonomi Ve Yönetim Kongresi, İzmit,193-206
- Atik, S., (2009), Post Otistik İktisat Çerçevesinde Küresel Ekonomik Kriz Ve Neo-Klasik İktisat İlişkisi, EconAnadolu 2009 ss. 1-15

- Bates, B. J., (1985), Information as an Economic Good: A Re-Evaluation of Theoretical Approaches, Mediation, Information, and Communication. Information and Behavior. Volume 3 ss. 379-394.
- Bernoulli, 1738; Neumann ve Morgenstern, 1944; Herstein ve Milnor, 1953; Savage, 1954; Luce ve Raiffa, 1957; Pratt, 1964; Fishburn, 1970)
- Beşkaya Ahmet, Ursavaş Uğur (2014), ‘Eski ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Bir Analiz’, Journal of Business Economics and Political Science, Vol:3, No:5, 1-16, ss.1-16
- Bilgehan Tekin, Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans, Davranışsal Finans Ayrımı, 2016 75-107 Bilimler Enstitüsü Dergisi (Düsbed), 5 (10), 266-285.
- Blaug, Mark (2009), İktisatta Yöntem veya İktisatçılar Nasıl Açıklıyor. (çev. Levent Konyar), Ankara: Eflatun Yayınevi.
- Boland, L. A., (1998), Knowledge in economics: Game-Theoretic Versus Market-Process: A Review Article, Scottish Journal of Political Economy Volume 45, Issue 5, ss. 604–613.
- Buğra, A. (1995). İktisatçılar ve İnsanlar: Bir Yöntem Çalışması, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Buğra, Ayşe (1999), İktisatçılar ve İnsanlar, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Camerer C., Weber, R. (2006), ‘Behavioral Experiments in Economics’ Experimental Economics, s.9, 187-192.
- Camerer, C. ve G. Loewenstein, (2002), “Behavioral Economics; Past, Present, Future”, Advances in Behavioral Economics, Russell Sage Foundation, New York
- Camerer, C. ve Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. Princeton: Princeton University Press
- Camerer, Colin F. & George Loewenstein. “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, California Institute of Technology, Division of Humanities and Social Sciences. 2002, 1-61.
- Can, Yeşim (2012). “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 4(2), 91-98
- Cornicello, G. (2004), Behavioural Finance and speculative bubble, Doktora Tezi, University of Bocconi.

- Çalık, Ümit ve Düzü, Gökhan (2009), “İktisat ve Psikoloji”, Akademik Bakış Dergisi,18,1-13
- Çekiç, S.(2016) .Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi:Bartın Örneği(Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi).Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Deacon, L. G. ve Firebaugh, L. L. (1988) Family Resouce Management Principles and Applications. Allyn and Bacon, INC. 2nd Edition.
- Demir, Ömer (2013), “Akıl ve Çıkar Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği”, Sentez Yayım ve Dağıtım: Bursa.
- Düzeylerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi. Dicle Üniversitesi, Sosyal
- ERGÜL, H. Fazlı, S., Sümeyye ve Tösten, R. (2013). Sınıf Öğretmenlerinin Tükenmişlik
- EROĞLU, F. (2007). Davranış Bilimleri. İstanbul: Beta Basım-Yayım.
- Fehr, Ernst and Gaechter Simon: “ Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity”, Journal of Economic Perspectives, Vol 14 (3), 2000,pp. 159-181.
- Foray, D., (2004), Economics of Knowledge, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London.
- Frantz, R. ve Leeson, R. (2013). Hayek and Behavioral Economics, Palgrave Macmillan, Londra.
- Gintis, H., (2005), Behavioral Game Theory And Contemporary Economic Theory, Analyse & Kritik, 27, 48– 72.
- Gürol Irzık, Ayşe Buğra, "İnsan Doğası, İnsan İhtiyaçları ve İktisat", s. 34-41
- Güvel, Enver Alper, (1998), Politik İktisat ve Akıl, Alfa Yayınları, İstanbul
- Hatipoğlu, Y., Z., (2012) Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak, 3. Uluslararası Ekonomi Konferansı 1-3 Kasım, İzmir.
- Hayek, F. A., (1948), Individualism and Economic Order, The University of Chicago Press, Chicago.
- Henrich, J., R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis ve R. McElreath, (2001)’’In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in Small-Scale Societies’’ , American Economic Reviews, S. 91.

- Hens, T. ve Bachmann, K. (2008). Behavioural finance for private banking. Chichester, West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Hens, T. ve Bachmann, K. (2008). Behavioural finance for private banking. Chichester, West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Herbert A. Simon, Models of bounded rationality, 1982, Cambridge, MIT Press. Philip Johnson-Laird & Ruth M. Byrne, Models and deductive rationality, düzenleyen Ken I. Manktelow & David E. Over, Rationality: Psychological and philosophical perspectives içinde, 1993, Florence, Taylor & Frances/Routledge, s.177-210
- Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, Cilt 4, No 2, Yıl 2012, İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat, Yeşim CAN
- İslatince, Hasan. "Rasyonel Beklentiler Teorisinin Rasyonelliği Tartışmaları", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 3, Sayı 1, 2002, ss.17-23.
- Kahneman, D. , Tversky, A. (1984). "Choises, Values, and Frames" , American Psychologist, 39(4), 341-350
- Kahneman, D., (2003). mA Psychological Perspective on Economics, American Economic Review, 93(2), 162-168. Kahneman
- Kahneman, D., Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. Science, New Series, 453-458
- Kamil, Ç., H., (2012). Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda Mutluluk İlişkisi, Ekonomi Bilimleri Dergisi, 4(2), 55-65.
- Kaplan, M., (2014), Rasyonel İnsanının Problemleri Ekonomik Dünyası, Konya.
- Katona, G. (1951). Psychological Foundations of Economic Behavior, McGraw-Hill, New Yo
- Katona, George & Donald J. Harris. "Behavioral Economics", M. E. Sharpe, Inc. 21:4, September/October 1978, 14-18.
- Kaynaş, Meltem (2012),Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Klauss, P., C., (2006), Capital Investment Decisions with Managerial Overconfidence and Regret Aversion, PhD Thesis, University of Bath School of Management.

- Knight, Frank Hyneman (1965), Risk Uncertainty and Profit, 4th edition Harper & Row, Newyork
- Kurtoğlu, Ramazan (2016), Nörofinans, Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi, Asi kitap: 26, Araştırma: 18, Baskı ve Cilt: Tor Ofset, İstanbul.
- Kutlu, Sinem (2010), “İktisatta Yöntem: Glenn Fox’un Penceresinden İktisada Metodolojik Bir Yaklaşım” Sosyal Bilimler Dergisi, 4, 93-101
- LAIBSON, D. ve R. Zeckhauser, (1998), “Amos Tversky and The Ascent of Behavioral Economics”, Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 16, No. 1, s.7-47.
- Levy, Moshe, Haim Levy:“Prospect Theory: Much Ado About Nothing”, Management Science, Vol. 48, No. 10, 2002, pp. 1334-1349.
- Lewin, S. B. (1996), “Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day from the Early Twentieth Century”, Journal of Economic Literature, 34(10), 1293-1323.
- LUCAS, Robert E. Ve Leonard A. Rapping, “Price Expectations and the Philips Curve”, American Economics Review vol 59, No 3, June-1969
- Mandeville, Bernard. The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits, Vol. 1-2, Indianapolis: Liberty Fund, 1998
- Matsuyama, N. (2009), “Relativity of Alfred Marshall’s Psychological Research and Economics”,
- Moggridge, D.,E., (1985). Keynes, Çev:Umur Talu-Yavuz Güney, Afa Çağdaş Yayınları, İstanbul.
- Mokyr, J., (2002), The Gifts of Athena, Princeton University Press, New Jersey
- Mulholland, R., (1998), The Overconfidence Bias and Entrepreneurs, Doktora Tezi, York University, Ontario, England.
- Nelson, J., A., (2011). Hayatımızdaki Ekonomi, Çev: Didem Kizen, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Neyse, Levent (2011), Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- OFT (2010). What does Behavioural Economics Mean For Competition Policy, Office of Fair Trading, OFT1224. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402182927/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/economic_research/oft1224.pdf (Ulaşım Tarihi: 24.01.2018)
- Öner, N., (2005), Bilginin Serüveni, Vadi Yayınları, Ankara.
- ÖZGÜVEN, İ. E. (2003). Endüstri Psikolojisi. Ankara: PDREM Yayınları.
- Petersan M.H.(1987):The Limits to Rational Expectations,Basil Blackwell Limited,USA
- Reid Hastie ve Robyn M. Dawes, Rational Choice In An Uncertain World The Psychology of Judgement and Decision Making, Thousand Oaks 2001, Sage Publications, s.216
- Rosser, J. B. Jr., (2001), Alternative Keynesian and Post Keynesian Perspectives on Uncertainty and Expectations, Journal of Post Keynesian Economics, vol. 23, no. 4, ss. 545-566.
- Ruben, E. (2013). İktisadın Unuttuğu İnsan, Bağlam Yayınları, İkinci baskı, İstanbul
- Ruben, Ester ve Dumludağ, Devrim (2015), “İktisat Ve Psikoloji”, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları,31-50
- Ryan, Frank X. (2003), Values as Consequences of Transaction: Commentary on Reconciling Homo Economicus and John Dewey’s Ethics, Journal of Economic Methodology, 10:2, UK, pp. 245-257.
- Santos A. C., (2010), “Behavioral and Experimental Economics; Are They Really Transforming Economics”, Cambrigde Journal Of Economics
- Savaş, V., (2007), İktisatın Tarihi, Siyasal Kitabevi, Ankara
- Sefil, S. ve Çilingiroğlu, H., K., (2011), Davranışsal Finansın Temelleri: Karar vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10 (19), 247-268.
- Sendhil, M. ve Richard T., (2004), “Behavioral Economics” , International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences, 1094-1100
- Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. History of Political Economy, 36(4), 735-760
- Simon, H. (1996). Models of My Life, Cambridge, Massachusetts, USA: The MIT Pres.

- Simon, Herbert A. “A Behavioral Model of Rational Choice”, The Quarterly Journal of Economics. 69:1, February 1955, 99-118.
- Solso R., M. Kimberly ve O. M. Maclin, (2010), Bilişsel Psikoloji, (çev.) Doç. Dr. Ayşe Ayçiçeği, Dinn Kitabevi Yayınları, İstanbul. 2010,
- Soydal, H., Mızrak, Z. Ve Yorgancılar F.N., (2010), Nöroekonomi Kavramının İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği, SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, C.10 S.19, 218
- Stiglitz, J. E., (2001), Information and the Change in the Paradigm in Economics, December 8, 2001 Prize Lecture,
- Thaler, R. H. ve Mullainathan, S. (2008). How behavioral economics differs from traditional economics. The concise encyclopedia of economics, 2.
- Thaler, R. H., (2000), From Homo Economicus To Homo Sapiens, Journal Of Economic Perspectives, Vol. 14, Nu. 1, Winter 2000, Pages 133–141.
- Tomer, J. F., (2007) “What’s behavioral economics”, Journal of Socio Economics, s. 36, 463-479.
- Tura, Ali Rıza (2003), Psikanalitik Açidan Homo Economicus, İktisat’ın Dama Taşları Ekoller-Kavramlar İz Bırakanlar III, Kurtiş Matbaacılık, İstanbul, 221-235
- Türkmen, Nermin Ceren ve diğerleri (2012) “ Çerçeve Etkisi Uygulama Örneği: Rasyonel Bireye Eleştirel Bir Bakış”,Okan Üniversitesi Finansal Riskleri Araştırma Ve Uygulama Merkezi, Tartışma Notları
- UNDESA, (2005), Understanding Knowledge Societies, New York
- Üstünel, Besim (1988), Ekonominin Temelleri, Beşinci Baskı, Ankara.
- Vartiainen D., (Ed.) P. Diamond ve H. Vartiainen, Behavioral Economics and Its’ Applications içinde, Princeton University Press, New Jersey
- Walliser, B., (2004), “What is Cognitive Economics?” (Ed.) P. Bourguine, J.Nadal, Cognitive Economics, As an Interdisciplinary Approach içinde, Springer-Verlag Berlin, New York
- White, Mark D. (2004), Can Homo Economicus Follow Kant’s Categorical Imperative?, Journal of Socio-Economics, 33, Staten Island, pp. 89–106.

Yararlanılan kaynak-SMITH, Adam (2004), Ulusların Zenginliği, C. 1, 4. bs., Çev. Ayşe Yunus, Mehmet Bakırcı, İstanbul, Alan Yayıncılık.

Yararlanılan makale: Emek ve Toplum- YAZAN**MeHMET Akif ÖZER (Cilt: 5, Yıl: 5, Sayı: 11)

Yararlanılan makale-Melike Bildirici, “Rasyonel Beklenti”, Ekonomik Yaklaşım, C:10, Sayı: 32, Bahar 1999

Yayla, Atilla (1993), Özgürlük Yolu, Hayek’in Sosyal Teorisi, Turhan Kitabevi Yayınları, Bilimsel Araştırma Dizisi, Adalet Matbaacılık Ltd. Şti. Ankara

Yılmaz, M., Talas M. (2010). Bilgi Merkezinde Karar Verme Süreci, Journal of World of Turks, ZfWT, Vol. 2, No.1.