

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

**İKTİSATTA RASYONEL BİREY ANALİZİ:
DAVRANIŞSAL İKTİSAT EKSENİNDE BİR DENEYSEL
ÇALIŞMA**

DOKTORA TEZİ

İbrahim CEVİZLİ

Enstitü Anabilim Dalı: İktisat

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Mahmut BİLEN

MART 2021

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

**İKTİSATTA RASYONEL BİREY ANALİZİ:
DAVRANIŞSAL İKTİSAT EKSENİNDE BİR DENEYSEL
ÇALIŞMA**

DOKTORA TEZİ

İbrahim CEVİZLİ

Enstitü Anabilim Dalı : İktisat

“Bu tez sınavı 03/03/2021 tarihinde online olarak yapılmış olup aşağıda isimleri bulunan jüri üyeleri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATİ
Prof. Dr. Mahmut BİLEN	BAŞARILI
Prof. Dr. Fuat SEKMEN	BAŞARILI
Prof. Dr. Feridun YILMAZ	BAŞARILI
Prof. Dr. Gökhan KARABULUT	BAŞARILI
Doç. Dr. Veli YILANCI	BAŞARILI



T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK BEYAN FORMU

Sayfa : 1/1

Öğrencinin

Adı Soyadı	:	İbrahim CEVİZLİ
Öğrenci Numarası	:	D166002003
Enstitü Anabilim Dalı	:	İktisat Anabilim Dalı
Enstitü Bilim Dalı	:	İktisat
Programı	:	☐ YÜKSEK LİSANS ☒ DOKTORA
Tezin Başlığı	:	İktisatta Rasyonel Birey Analizi: Davranışsal İktisat Ekseninde Bir DeneySEL Çalışma
Benzerlik Oranı	:	% 6

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,

☒ Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi beyan ederim.

03/03/2021
İmza

☐ Sakarya Üniversitesi Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez çalışması ile ilgili gerekli düzenleme tarafımda yapılmış olup, yeniden değerlendirilmek üzere@sakarya.edu.tr adresine yüklenmiştir.

Bilgilerinize arz ederim.

...../...../2021
İmza

Uygundur

Danışman
Unvanı / Adı-Soyadı: Prof.Dr. Mahmut BİLEN

Tarih: 03.03.2021

İmza:

☐ KABUL EDİLMİŞTİR
☐ REDDEDİLMİŞTİR

EYK Tarih ve No:

Enstitü Birim Sorumlusu Onayı

ÖNSÖZ

Doktora Tez çalışması uzun soluklu ve zorlu bir süreç, tezin her aşamasında kıymetli bilgilerini, tecrübelerini, desteğini, zamanını ve en önemlisi de emeğini esirgemedi benimle paylaşan, yol gösteren değerli danışmanım Prof. Dr. Mahmut BİLEN hocama sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca yine bu süreçte her türlü olumlu ve yapıcı eleştirileriyle beni yönlendiren, değerli tecrübe ve bilgilerini paylaşan, beni destekleyen yol gösteren değerli juri üyesi Prof. Dr. Fuat SEKMEN, Doç. Dr. Veli YILANCI, Prof.Dr Feridun YILMAZ ve Prof.Dr. Gökhan KARABULUT hocalarıma da çok teşekkür ediyorum. Bana güvenen ve manevi olarak desteklerini esirgemeyen başta ailem olmak üzere hayatımda giren herkese çok teşekkür ediyorum.

İbrahim CEVİZLİ

03/03/2021

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR.....	v
TABLO LİSTESİ.....	vi
ŞEKİL LİSTESİ.....	vii
GRAFİK LİSTESİ.....	viii
ÖZET.....	ix
ABSTRACT.....	x
GİRİŞ.....	1
BÖLÜM 1. ANA AKIM (NEOKLASİK) İKTİSATTA RASYONALİTE VE RASYONEL BİREY.....	3
1.1. Rasyonalitenin Seyri.....	3
1.1.1. Klasik Dönemde Rasyonalite.....	6
1.1.2. Neoklasik Dönemde Rasyonalite.....	8
1.1.2.1. Marjinalizm Dönemi.....	9
1.1.2.2. 1930-1950 Arası Dönem.....	10
1.1.2.3. 1950 ve Sonrası.....	11
1.2. Rasyonel Birey.....	12
1.2.1. Arılar Masalında Birey.....	12
1.2.2. Adam Smith de Birey.....	13
1.2.3. Jeremy Bentham da Birey.....	14
1.2.4. Ana Akım İktisatta Birey.....	14
1.3. Rasyonalite ve Rasyonel Bireye Yapılan Eleştiriler.....	15
BÖLÜM 2. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA RASYONALİTE VE BİREY.....	24

2.1. Psikoloji ve İktisat.....	25
2.2. Davranışsal İktisadın Tarihi Serüveni.....	29
2.3. Bireyin Değerlendirme Süreci.....	33
2.4. Deneyimlenen ve Anımsayan Benlik.....	35
2.5. Rasyonellik ve Rasyonel Birey Varsayımını Kısıtlayan Durumlar.....	37
2.5.1. Referans Noktası (Çıpalamak).....	39
2.5.2. Çerçeveleme Etkisi (Sunum Şekli).....	39
2.5.3. Donatım Etkisi (Kayıp Karşıtlığı).....	40
2.5.4. Sahiplenme Etkisi.....	41
2.5.5. Batık Maliyetler.....	42
2.5.6. Olasılıkların Değerlendirilmesi ve Olasılıkların Psikofiziği.....	43
2.5.7. Zaman.....	45
2.5.8. Eksik Bilgi.....	46
2.5.9. Ortam Etkisi.....	46
2.5.10. Zihin Yanılsaması.....	47
2.5.11. Bağlamına Göre Anlam Kazanma.....	47
2.5.12. Halo Etkisi.....	49
2.5.13. Aşırı Özgüven.....	49
2.5.14. Semantik Yanılgı.....	50
2.5.15. Dürtü Politikaları ve Uygulamaları.....	50
2.5.15.1. Varsayılan Seçenek.....	53
2.5.15.2. Sunum Şekli.....	53

2.5.15.3. Mekanizmalar.....	54
2.5.15.4. Geri Besleme.....	54
2.5.15.5. Dürtölmeye Ne Zaman İhtiyaç Duyarız.....	54
2.6. Davranışsal İktisatta Rasyonellik Varsayımına Karşı Öne Çıkan Deneyler/Oyunlar ve Teoriler.....	55
2.6.1. Ultimatom Oyunu.....	57
2.6.2. Diktatör Oyunu.....	58
2.6.3. Kamu Malı Oyunu.....	58
2.6.4. Güven Oyunu.....	59
2.6.5. Beklenti Teorisi.....	60
2.6.5.1. Kesinlik Etkisi.....	63
2.6.5.2. Yansıma Etkisi.....	64
2.6.5.3. Ayırma Etkisi.....	65
2.7. Davranışsal İktisadın Diğer Çalışma Alanları.....	66
2.7.1. Deneysel İktisat.....	67
2.7.2. Nöro İktisat.....	70
2.7.3. Mutluluk ve İktisat.....	71
2.7.3.1. Mutluluğun Ölçülmesi ve Gelir İle İlişkisi.....	73
BÖLÜM 3. RASYONEL İKTİSADİ BİREYİN BİR DENEYSEL ÇALIŞMA İLE ANALİZİ.....	76
3.1. Ana Akım İktisatta Fayda.....	77
3.2. Tat Alma Duyusu ve Algılama.....	79
3.3. Deneysel Çalışma.....	82

3.3.1. Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi.....	84
3.3.2. Deney Sonuçları ve Elde Edilen Bulgular.....	87
SONUÇ.....	96
KAYNAKÇA.....	102
ÖZGEÇMİŞ.....	117



KISALTMALAR

TL	: Türk Lirası
ABD	: Amerika Birleşikler Devleti
f-MRI	: Functional Magnetic Resonance Imaging – Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme
PET	: Positron Emmision Tomography - Pozitron Emisyon Tomografisi
EEG	: Elektroensefalografi – Beyin Çizgesi
M.S.	: Milattan Sonra
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
KBDG	: Kişi Başına Düşen Gelir
KBGSYİH	: Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
BİM	: Birleşik Marketler Anonim Şirketi

TABLO LİSTESİ

Tablo 1	: Sistem Bir ve Sistem İki Özeti.....	34
Tablo 2	: Sistem Bir ve Sistem İki Testi.....	35
Tablo 3	: Mahpus İkilemi.....	56
Tablo 4	: Duyum Süreci.....	80
Tablo 5	: Deneklerin Yaşadıkları Şehirler ve Bölgeler.....	84
Tablo 6	: İlk Aşamada Deneklere Sorulan Sorular.....	87
Tablo 7	: İkinci Aşamada Deneklere Sorulan Sorular.....	87
Tablo 8	: Deneklerin Beğenme Nedenleri.....	90
Tablo 9	: Deneklerin 4'üncü ve 5'inci Sorulara Verdikleri Cevaplar.....	93

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1	: Beklenti Teorisi Ağırlıklandırma Fonksiyonu.....	44
Şekil 2	: İllüzyon Örneği.....	47
Şekil 3	: Bağlamına Göre Anlam Kazanma.....	48
Şekil 4	: Satranç Tahtası Gölge Yanılsaması.....	48
Şekil 5	: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu.....	61
Şekil 6	: Rasyonel Tercih Modeli Fayda Fonksiyonu.....	62
Şekil 7	: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu.....	63
Şekil 8	: Öznel İyi Oluş Hali ve Gelir Seviyesi.....	73
Şekil 9	: Mutluluk ve Kişi Başı Reel Gelir, ABD, 1973-2004.....	74
Şekil 10	: Tat Alma Duyusu.....	81

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1	: Ülkelerin Organ Bağışına İzin Verme Oranları.....	38
Grafik 2	: Deneklerin Beğenme Oranı.....	88
Grafik 3	: Deneklerin Rasyonellik Durumu.....	89
Grafik 4	: Deneklerin Fayda Maksimizasyonu Gerçekleştirme Durumları.....	91
Grafik 5	: Deneklerin Algı Oranı.....	95



Sakarya Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Özeti

Yüksek Lisans		Doktora	X
Tezin Başlığı: İktisatta Rasyonel Birey Analizi: Davranışsal İktisat Ekseninde Bir Deneysel Çalışma			
Tezin Yazarı: İbrahim CEVİZLİ		Danışman: Prof. Dr. Mahmut BİLEN	
Kabul Tarihi: 03/03/2021		Sayfa Sayısı: x (ön kısım) + 116 (tez)	
Anabilim Dalı: İktisat			
Batı'da başlayan akıl dışında danışılacak meşru merciinin olmadığı düşüncesi, pozitif bilimlerin hâkim bilim olmasındaki ana nedeni oluşturmuştur. Bu dönemde özgün bir bilim olma çabasıyla fizik bilimini taklit etme yoluna giden iktisat, teori ve politikalarını açıklarken matematiksel dili kullanmaya başlamıştır. Rasyonelliğin (akıl) ana belirleyici olup aynı zamanda insanların doğal yapısı gereği bencil olduklarına olan inancın hâkim olduğu bu dönemde iktisadın ilk gayreti homoeconomicus'unu (iktisadi bireyini) akılcılık ve bencillik temel varsayımları üzerinden evrensel bir yapıya kavuşturmak olmuştur. Bu iki varsayım doğrultusunda hareket eden iktisadi bireyin amacının da faydasını/çıkarımı maksimize etmek olduğu kabul edilmiştir. Bilişsel kısıtlara vurgu yaparak ortaya çıkan davranışsal iktisat, ana akım iktisadın birey tanımlamasında göz ardı edilen hususlara dikkat çekerek, bu hususların analizlere dâhil edilmesi gerektiğini savunmaktadır. Böylelikle mevcut teorilerin geçerliliklerinin daha da artacağını öne sürmektedir. Bu çalışmada temel olarak ana akım iktisadın rasyonel birey varsayımı davranışsal iktisat teorik temelli bir deneysel çalışma ile analiz edilmiştir. Ayrıca deneyden elde edilen sonuçlardan açıklanmış tercihler kuramı ve erkeklerin ürün seçiminde fiyattan etkilenme durumları da analiz edilmiştir. Elde edilen verilerin istatistiksel olarak anlamlılığı Ki-Kare testine tabi tutulmuştur. Deney sonucunda insanların iktisadi durumları da dâhil olmak üzere, karar anlarında aynı durum olsa bile farklı alımlar geliştirerek pür aklı ile hareket eden rasyonel birey varsayımından uzaklaştığı görülmüştür.			
Anahtar Kelimeler: : Rasyonalite, Rasyonel Birey, Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat, Fayda, Tat Alma Duyusu, Algılama, Algılanan Fayda			

Sakarya Üniversitesi
Institute of Social Sciences Abstract of Thesis

Master Degree	☐	Ph.D	☒	
Title of Thesis: Rational Individual Analysis In Economics: An Experimental Study On The Behavioral Economic Axis				
Author of Thesis: İbrahim CEVİZLİ		Supervisor: Prof. Dr. Mahmut BİLEN		
Accepted Date: 03/03/2021		Num. of Pages: x(pretex)+116 (main body)		
Department: Economics				
The idea that there is no legitimate authority to consult other than reason, which started in the West, was the main reason why positive sciences are the dominant science. In this period, economics, which tried to imitate the science of physics in an effort to become an original science, started to use the mathematical language while explaining its theory and policies. In this period when rationality (mind) was the main determinant, the first effort of economics was to bring homoeconomicus (economic individual) to a universal structure based on the basic assumptions of rationality and selfishness. Acting in line with these two assumptions, it is accepted that the purpose of the economic individual is to maximize its utility. Behavioral economics, which emerged with an emphasis on cognitive constraints, draws attention to the neglected issues in mainstream economics' definition of the individual and argues that these considerations should be included in the analysis. Thus, he suggests that the validity of existing theories will increase even more. In this study, the rational individual assumption of mainstream economics has been analyzed with an experimental study based on behavioral economics theory. In addition, from the results obtained from the experiment, the law of demand, the theory of revealed preferences and the effects of price on men's product selection were also analyzed. The statistical significance of the obtained data was subjected to the Chi-Square test. As a result of the experiment, it was seen that people moved away from the assumption of rational individual acting with pure mind by developing different perceptions even if the same situation occurred at decision moments, including in economic situations.				
Keywords: Rationality, Rational Individual, Behavioral Economics, Experimental Economics, Utility, Taste, Perception, Perceived Utility.				

GİRİŞ

18'inci yüzyılda Batı'da başlayan ve sonrasında aydınlanma ile toplumsal proje haline dönüşen akıl dışında dâhil olacak meşru merciinin olmadığı düşüncesi, dönemin epistemolojisine de (bilgi felsefesi) sirayet ederek doğa bilimlerinin (özelde de fizik biliminin) modern bilim haline gelmesinde temel etken olmuştur. Bunun dışındaki dogmatik yapıya sahip düşünceler bilimsel bilgi kapsamından dışlanmıştır. Pozitivizm rüzgârlarının estiği bu dönemde iktisat özgün bir bilim olma çabası ile fizik bilimini taklit ederek fizikteki gibi bir denge arayışına girmiştir. İktisat, fizik gibi bir bilim olacaksa kullanacağı dilin de matematik olması kaçınılmaz olmuştur.

İktisat sosyal bir bilimdir. Sosyal bilimlerin temel gayesi insandır. Rasyonelliğin (akıl) ön plana çıktığı, fizik bilimlerinin ise modern bilim olarak kabul gördüğü bu dönemde, iktisadın ilk gayreti homoeconomicus'unu (iktisadi bireyini) akılcılık ve bencillik temel varsayımları üzerinden evrensel bir yapıya kavuşturmak olmuştur. Bu iki varsayım doğrultusunda hareket eden iktisadi bireyin amacının faydasını maksimize etmek (acıdan kaçmak ve hazzı artırmak) olduğu kabul edilmiştir. Daha sonraları açıklanmış tercihler kuramı ile fayda maksimizasyonu olgusu; belirli bir bütçe kısıtı altında maliyetin minimize edilmesi, tüketilen mal miktarının da artırılması şeklinde somutlaşmıştır.

Psikolojik ve felsefi köklerinden tamamen kurtularak matematiği içselleştiren iktisat, bu doğrultuda teoriler ve politikalar geliştirmiştir. Matematikselleşmenin araç olmaktan çıkıp amaç haline dönüşmesi, matematiksel işlemlerin cazibesine kapılarak gerçeklikten ziyade tahmin gücüne odaklanılmaya neden olmuştur. Sonuç olarak; iktisat araçsallaşıp soyutlaşarak teknik bir bilim haline dönüşmüş ve gerçek insanı unutmuştur. Böyle güçlü bir paradigma içerisinde iktisadın varsayımlarını farklı bir perspektiften analize tabi tutmanın güçlüğü ortadadır.

Son zamanlarda bilişsel kısıtlara vurgu yaparak ortaya çıkan davranışsal iktisat, göz ardı edilen hususların analizlere dâhil edilmesi ile mevcut teorilerin geçerliliklerinin daha da artacağını öne sürmüştür. Zira algılarımız, iktisadi kararlarımız da dâhil olmak üzere günlük hayatımızın birçok yerinde rasyonellikten uzaklaşmamıza sebep olabilmektedir. Böylelikle davranışsal iktisat, psikoloji bilimi ile multidisipliner bir çalışma içerisine girerek uygulamalarında gerçek insanı barındıran deneysel yöntemlere yönelmiştir. Bu

deneysel yöntemlerin sık kullanılması ile deneysel iktisat alanı ortaya çıkmıştır. Teknolojinin gelişmesiyle iktisadi karar anlarında beyin içi yapıların da incelenmesinin mümkün olabilmesi, deneysel iktisadın ulaştığı son nokta olan nöroiktisadın ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Çalışmanın Konusu

Çalışmada, ana akım iktisadın rasyonel birey varsayımı davranışsal iktisat perspektifinden bir deneysel çalışma ile analiz edilmiştir. Birinci bölümde; ana akım iktisadın rasyonelite ve rasyonel birey olgusuna ilişkin geniş literatür analiz edilirken, ikinci bölümde; ana akım iktisadın rasyonelite ve rasyonel birey varsayımları davranışsal iktisat perspektifinden literatür taramasına tabi tutulmuştur. Üçüncü bölümde ise tat alma duyusu üzerinden gerçekleştirilen bir deneysel çalışma ile algılarımızın farklı davranış biçimine yol açarak bireyleri rasyonellik varsayımından uzaklaştırabileceği gösterilmiştir. Ayrıca fayda maksimizasyonu, açıklanmış tercihler kuramı ile erkeklerin ürün tercihinde fiyattan etkilenme durumları da değerlendirilmiştir.

Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı; bireylerin günlük hayat içerisinde ana akım iktisadın göz ardı ettiği birtakım şeylerden etkilenerek rasyonellik varsayımından uzaklaşabileceğini göstermektir.

Çalışmanın Önemi

Psikoloji ve nöroloji bilimindeki insan yapısına dair yaşanan gelişmeler insanın bilişsel yanlılıkları başta olmak üzere çok yönlü olduğunu ortaya koymaktadır. Hâkim iktisadi görüşün birey tanımlamasında yer alan varsayımları, insanın bilişsel kısıtları da dâhil olmak üzere birçok yönünü göz ardı etmektedir. Bu noktada yapılan bu çalışma ana akım iktisadın rasyonel birey kabulünde ki varsayımların gerçek insanı açıklamada eksik kalan yönlerine dikkat çekerek, önemini ortaya koymaktadır. İnsanın tercih ve davranışlarının kavranması oluşturulacak teorilerin geçerliliğini de artıracaktır.

Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışmada, özellikle son yirmi yılda davranışsal iktisatçıların yaygın şekilde kullanmaya başladığı ve sonrasında deneysel iktisadın da doğmasına yol açan deneysel yönteme başvurularak bir deney uygulaması yapılmıştır.

Deney nedensellik ilişkisi i ve dış geçerliliği doğru yansıtacak şekilde tasarlanmıştır. Sağlayacak şekilde doğru yansıtacak şekilde kurgulanmıştır. Deneysel yöntemde olması gereken i ve dış geçerlilik oluşturulmuştur. Anonimlik ve mahremiyet konularında olması gereken hassasiyet kuralları yerne getirilmiş, deneklerin deney esnasında rahat ettirilmeleri sağlanmıştır. Denekler tarafından deneye ilişkin tüm bilgiler anlaşılır ve herhangi bir etki unsuru oluşturmayacak şekilde tebliğ edilerek anladıkları teyit edilmiştir. Ayrıca deneklere deney esnasında gerçek düşüncelerini yasıtmalarını teşvik amaçlı deney sonrası nakit ödeme gerçekleştirilmiştir. Deneyin uygulandığı ortam fiziksel olarak deneklerin birbirleri ile iletişim kurmalarını engelleyecek şekilde dizayn edilerek, birbirlerini etkilemeleri engellenmiştir. Denekler Türkiye'nin 7 coğrafi bölgesinin tamamını kapsayan ve 38 ilden oluşan toplam 56 kişiden meydana gelmektedir.

BÖLÜM 1. ANA AKIM İKTİSATTA RASYONALİTE VE RASYONEL BİREY

1.1. Rasyonalitenin Seyri

Aristoteles'ten beri Batı düşüncesinin geleneksel insan doğasına ilişkin tanımı, onun *logos*¹ sahibi olduğu şeklindedir. Bu tanım Latince de *ratio* olarak tercüme edilir (Schrag, 1992: 17). Doğa bilimlerinin hâkim olduğu dönemde epistemolojinin² bir disiplini olarak ortaya çıkan bilim felsefesi belirsizlikten beslenen felsefe ve psikoloji gibi dalları bilim kategorisi dışında tutmuştur (Kaymakçı, 2018: 55). Bireylerin akıl sahibi olarak nitelendirildiği bir düşünce karşısında rasyonalite kavramını incelemek zordur. Çünkü *ratio* ontolojik (varlık bilimi) bir yaklaşımı gerektirir (Heidegger ve Martin 1990: 17). Ancak ironi olan, dönem itibarı ile doğa bilimlerine ve özelde de fizik biliminin tutarlılığına olan hayranlık sonucu sosyal bilimlerin de buna benzer bir metodolojik arayış içinde olmasıdır. Aslında kavramın günümüzde ontolojik rasyonaliteden metodolojik (teknik bilim) rasyonaliteye doğru kaydığı söylenebilir (Schrag, 1992: 18).

İktisat 1870'li yıllarda geçirdiği marjinalist devrim ile dönemin hâkim pozitivist eğilimlerinden de beslenerek fizik bilimine öykünmede en yüksek mevkiye ulaşmıştır. 1950'lere gelindiğinde ise, iktisat bilimi olgunluğa erişerek metodolojik sürecini tamamlamıştır. Ordinalist devrim ve açıklanmış tercihler teorisi ile de felsefi yüklerinden iyice arınmış *logos* ile başlayan süreç araçsallaşarak rasyonalite ile sonuçlanmıştır. Böylelikle sosyal bilimlerin içerisinde en radikal temsilci konumuna gelmiştir. Bu çabaya gerekçe olarak salt bir disiplin ya da daha bilimsel bir statü kazanarak özgün bir bilim olma arzusu gösterilebilir (Yılmaz, 2009: 6-12).

Rasyonalitenin bugün kullandığımız anlama ulaşmasında şüphesiz *Descartes*'in felsefesi büyük rol oynamıştır (Heidegger, 1990: 41). Bu felsefe; bir arşimet noktası (dayanak noktası) keşfedildiğinde bir yöntem izlenilerek bilgi bütünlüğü oluşturulabileceğini, bunun sonucunda kesin kuralların ortaya çıkacağını ifade etmektedir. Bilgi ancak bu şekilde sistematikleştirilip geliştirilebilir. Hatta bu özelliği taşımayanları da kabul etme zorunluluğundan kurtarır. Ayrıca bu felsefe kartezyen düşüncenin zihin-madde

¹ Logos'un ilk anlamı us (akıl)'dur. Detaylı bilgi için bkz. Heidegger 1991: 106-107.

² Epistemoloji, bilgiyi genel olarak ele alan, bilginin doğasını, kaynağını, imkânını ve doğruluğunu inceleyen felsefi disiplindir. Detaylı bilgi için bkz. Simard, 2003: 13-21.

dualitesinden de etkilenererek bilgiyi meşrulaştırmada akıl dışında başvurulabilecek hiçbir merci olmadığını duygulara, ön yargılara, önceden kalma yaklaşımlara, geleneğe ya da akıl dışında herhangi bir otoriteden gelen bilgiye karşı kuşku duyulması gerektiğini de söylemektedir. Zihin-madde dualitesinin rasyonalizme kazandırdığı meşruiyet, aydınlanma ile birlikte toplumsal bir proje olarak zirve bulmuştur. Aydınlanmanın temel varsayımı evrenin bütün unsurları ve ayrıntılarıyla rasyonel olduğu üzerine kuruludur. Fizik ve evren rasyonelse onda işleyenlerde de rasyonel ilkeler anlayışına dayanır (Jones, 1975: 9).

18. yüzyılın bilgi felsefesi (epistemoloji) bilimsel bilgiyi güvence altına alarak, 19. yüzyılda doğa bilimlerinin yanında sosyal bilimlerin de yöntem arayışına girerek meşruiyet kazanmasına yol açmıştır. Hatta *Kant* aynı zamanda rasyonalistlerin gerçek bilimsel bilgi için zaruri öneme sahip olan tecrübe ya da sezginin katkısını da küçümsemektedir (West, 1998: 34).

Max Weber rasyonalite için yaptığı analizde, kapitalizmin geldiği noktanın araçsal rasyonalite olduğunu söylemektedir. Weber'in rasyonalite kavramı ile eş anlama gelebilecek olan “dünyanın büyüden arındırılması” kavramı toplumsal yaşamda varılan nihai karakter olmuştur. Weber'e göre, iktisat bilimi bir tekniktir. Yani gerçeklikleri önce pratik değerlendirme ile ele alır. Ona göre soyut iktisat teorisi, tarihsel fenomenin idealar olarak tasarladığı sentetik inşalar tarafından sergilenmektedir. Temelde bu inşa tıpkı bir ütopya gibi gerçekliğin belirli unsurlarına dayanarak analitik olarak oluşturulan bir yapı ortaya koymaktadır. Bu haliyle ideal tip görevi görmektedir. Bu bir hipotez değildir ama hipotezlerin inşasına imkân vermektedir. Gerçekliğin bir tasviri de değildir ama böyle bir tasvir için muğlak olmayan ifade araçları sunmaktadır. Weber'e göre kapitalizm, mübadele ekonomisine dayanan tarihsel olarak verili bir modern toplumun ideasıdır (Weber, 1949: 85, 89-90).

Metafizik ile doğa bilimleri arasında bir bağ kurma girişimi ilk olarak 18. yüzyılda *Leibniz* tarafından yapılmıştır. Son çaba ise *Hegel*'den gelmiştir (Gadamer, 1977: 109-110). Bu ikisi arasındaki gerilim 19. yüzyılda felsefenin daha da radikalleşmesine sebep olarak tin bilimlerini ortaya çıkartmıştır. Ancak doğa bilimleri yöntem olarak açıklamayı kullanırken, tin bilimleri anlamayı kullanmış ve tartışmalar epistemolojik düzeyde kalmıştır (Yılmaz, 2009: 41-42). Bu noktada *Heidegger*, ontoloji kavramı ile

epistemolojinin biraz daha ötesine geçerek yöntem olarak hermeneötiği (yorumsalcılığı) ortaya koymuştur (Heidegger, 1995: 31). 19. yüzyılın ikinci bölümü felsefi yönden Kantçı veya pozitivist yöntem ile bilim olurken, aynı zamanda tinsel (düşünsel) tarzını da savunmaktaydı (Misch, 1995: 39).

Dilthey, doğa bilimlerinde kullanılan yöntemlerin doğal olayları açıklayabileceğini fakat aynı yöntemin insan yaşamını açıklamada başarılı olamayacağını söylemiştir. Ayrıca *Dilthey* bilimsel faaliyeti iki gruba ayırır. Bunların ilkinin doğa bilimleri olarak, ikincisini ise tin bilimleri olarak tanımlar (*Dilthey*, 1989: 72,78-79). *Gadamer* doğa bilimlerinin açıklamayı esas alan metodolojisine alternatif olarak tin bilimlerinde anlamayı temele alan hermeneötik kavramını önermektedir (*Gadamer*, 2003: 12-17). Doğa bilimlerinde verili olguları başlangıç koşullarından çıkarsamış yasa hipotezleri yardımıyla açıklarız. Buna karşılık tin bilimlerinde simgesel bağlantıları kendinde hissedip bütünleme aracılığıyla anlarız (*Habermas*, 1995: 130). *Gadamer*'in felsefesi ve hermeneötik kavramı *Heidegger*'in epistemoloji ile ontoloji arasında bir sentez arayışında olduğunu göstermektedir. Buna göre, yöntem hakikate giden yol değil, aksine hakikate gidişi engelleyen bir şeydir (*Palmer*, 2002: 216). *Gadamer* aydınlanmanın akıl ile ön yargı arasına konulan engelden ziyade anlamının ön yargısız olamayacağını öne sürmektedir (*Bernstein*, 1983: 130-131).

İktisat bilimi halen sosyal bilimler içerisinde en güçlü dogmalara sahip olup, araçsal rasyonaliteye dönüşmüş örneğini oluşturmaktadır. Neoklasik teorinin oluşturduğu bu ortodoksi aynı zamanda araçsal rasyonalitenin de tanımını oluşturmaktadır (*Yılmaz*, 2009: 63).

1.1.1. Klasik Dönemde Rasyonalite

Adam Smith'in 1776'da yayımladığı *Ulusların Zenginliği* adlı kitabı ile iktisadın sistematik bir disiplin haline geldiği kabul edilir. *Smith* bu eseri ile toplumun içinde var olduğu düşünülen düzenin ve işleyişin, yine toplumun kendi yararına olduğunu açıklayarak dönemin modern bilimine (doğa bilimleri) benzer bir bilim olma yolunda ilk hamleyi yapmıştır. Böylece, klasik dönem başlayarak 1871'e kadar devam etmiştir. *Smith*'in teorisi temel olarak harmoni kavramına dayanmaktadır (*O'Brien*, 2017: 29-30). Fizyokratlardan miras kalan doğal düzen fikrinin arka planındaki felsefe ise doğal hukuk

felsefesidir. Ancak Smith bu noktada biraz farklılaşır çünkü fizyokratlar skolâstik geleneğe daha yakın iken Smith seküler bir doğal hukuk sistemini benimsemiştir. Adam Smith kişisel çıkar dürtüsüyle hareket eden bireylerin oluşturduğu harmoni bir toplum düzeninin varlığını ortaya koymaktadır. Ona göre, yemeğimizi kasabın veya fırıncının yardımseverliğinden değil, onların kendi çıkarlarını gözetmelerinden dolayı elde ederiz. Onların insaniyetlerine değil, bencilliklerine hitap ederiz ve hiçbir zaman kendi ihtiyaçlarımızdan değil onların kazançlarından söz ederiz. Burada Smith, rasyonel davranış tanımını modern anlamda ifade etmese de görünmez elin marifeti ile birey davranışlarının bencilliklerini öne sürerek aslında temel anlamda rasyonel bir yaklaşımın temelini atmıştır. Bu durum sonradan meydana gelecek olan sübjektivist atılımları kolaylaştırmıştır. Tüm bunlara rağmen o dönemde halen bir araçsal rasyonaliteden bahsedilemez (Smith, 1776/2007: 22).

Smith rasyonalite konusunda Hume'den etkilenmiştir. Sadece etkilenmekle de kalmayıp araçsal rasyonalitenin ilk formülünü de ondan almıştır. Bu etkilenme daha sonradan iktisadın tanımına da yerleşmiştir. Hume tutkuların bazı durumlarda akılla çelişebileceğini savunmaktadır. Böyle bir durumda akıl uygun araçları sağlayarak kral olmaktan çıkıp danışman rolüne bürünmektedir. Tutkular amaçları, akıl ise amaçlara ulaşmak için uygun araçları sağlamaktadır. Yani akıl tutkunun hizmetçisi konumundadır (Coleman, 1995: 75).

Smith, iktisadın ilk temellerini atsa da henüz neoklasik dönemdeki birey davranışı teorisi ekseninde kurulmuş bir araçsal rasyonaliten söz edilmez. Ancak bireyin kişisel çıkarına göre hareket edip genel yarar etrafında örgütlenmiş bir doğal düzen fikrinin de rasyonalist olduğunu Smith göstermektedir (Tribe, 1999: 609-632). Smith ilk kitabı olan “*Ahlaki Duygular Kuramı*” nda sempatiyi toplumsal düzenin lokomotifleri olarak ileri sürüp onu davranış ilkesi olarak sunarken, bundan tam on yedi yıl sonra kaleme aldığı “*Milletlerin Zenginliği*” adlı kitabında bireyleri bencil ve çıkarlarına göre hareket etmelerini ilke edinerek “sempati ilkesini” ikame etmiştir. Bu iki eser arasındaki fark Smith'in moral (ahlak) felsefesi ile iktisat felsefesinin uyuşmadığına dair tartışmaları ortaya çıkarmıştır. Ne var ki günümüze baktığımızda hâkim iktisadi görüş şüphesiz ikinci kitabından beslenmiştir.

Klasik İktisatçılardan Ricardo, iktisatçılara soyutlamanın gücünü göstererek ve kendi disiplinlerini keşfederek bilimselleşme yolunda özgün bir disiplin olabileceğine dair güvenlerini artırmıştır. Ne yazık ki bencil birey davranışı bu soyutlamanın içinde veri olarak kalmıştır. Böylece iktisat, veri bir birey davranışına dayalı bilinebilen kanunları olan bir disipline dönüşme yolunda önemli bir adım atmıştır. (O'Brien 2017: 37-47). Böylece Smith'in pratik, Ricardo'nun ise daha teorik katkılar yaptığı söylenebilir. Sonrasında ise J.S. Mill ile disiplinin metodolojik bir arayış içine girerek meşrulaşmaya çabaladığı görülmektedir (Buğra, 2015: 115-125).

Mill metodolojik açıdan ekonomi politığının soyut olduğunu, yöntem olarak “*a priori*” yöntemini kullandığını, böylece olgulardan değil de varsayımlardan beslendiğini ortaya koymuştur. İnsanı ise en az emekle en çok haz sağlamaya çalışan olarak tanımlamıştır. Bu durum gerçeklik ile bire bir ilişkisi olmasa da soyut geçerliliği olan bir varsayımdır. Sonuçta, Klasik İktisadın sonraki döneme bıraktığı miras metodolojik açıdan *a priori* ve bireyci analizin yerleşmesi olmuştur. Birey, faydacı felsefeden haz peşinde koşmayı baz alırken *a priori* yönteminden de amaçlara ulaşmak için araçları rasyonel olarak kullanmayı temel almıştır.

1.1.2. Neoklasik Dönemde Rasyonalite

Bu dönemde iktisat, doğa bilimlerini özelde de fizik bilimini içselleştirerek, sosyal bilimlerin en radikal temsilcisi haline gelmiştir. Diğer bilimlerden niteliksel bir farklılığa doğru evrilmiştir. Ayrıca birleşik bir teori arayışında en somut noktaya ulaşarak araçsal rasyonaliteyi en iyi kullanan ve kullanmakla da kalmayıp bir parçası haline getiren bir bilim olmuştur. Bütünleşik bir teoriye ulaşma isteği aynı zamanda iktisatçıların pozitivist bir yönelime de en başından itibaren bağlı olduklarını işaret etmektedir. İktisatçıların doğa bilimlerini taklit etme sebebinin temelinde ise doğa bilimlerinin sahip olduğu tutarlılık yatmaktadır. Faydacı felsefeden miras kalan haz peşinde koşma güdüsü, bu dönemde büyük ölçüde geride kalarak, hazzın maksimizasyonu şeklinde araçsal rasyonalitenin kumandasında bir seçim problemine dönüşmüştür (Yılmaz, 2009: 72-73).³

³ Faydacılık Kelimesinin dayandığı felsefi terim *pragma* olup Eski Yunanca da iş, eylem anlamına gelmektedir. Faydacılık bu terime karşılık kullanılan sözcüktür. Faydacılık ilk olarak 18. yüzyıl İngiltere'sinde Jeremy Bentham ve diğerleri tarafından öne sürülmüştür. Fakat köken olarak

Çalışmada rasyonalitenin seyrini; marjinalizm, 1930-1950 yılları arası ve 1950 yılları sonrası olmak üzere üç bölümde inceleyebiliriz.

1.1.2.1. Marjinalizm Dönemi

Bu dönemde her ne kadar “en çok” ibaresi marjinal, kar ibaresi de fayda ibaresine dönüşmüş olsa da anlatılmak istenen yine aynı kalmıştır. Bununla birlikte söz konusu dönemde “değeri” harcanılan emek ile ölçen emek-değer teorisinden, değeri fayda ile ölçen marjinal fayda teorisine bir dönüşün yaşandığı görülmektedir. Böylelikle bu döneme “*Marjinal Devrim*” adı verilmiştir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018: 109).

Ochangco (1999: 1-4), marjinal devrimi; bir kopuş, teorik bir kırılma olarak değerlendirmiş ve bu devrimin üç temel unsuru olduğunu ortaya koymuştur. İlki emek değerinin kaynağı olmaktan çıkmış, ikincisi değerın son açıklaması olarak marjinal fayda kavramı ortaya çıkmış ve bu sayede daha sistematik bir izahın yolu açılmış, son olarak ise matematiksel bir dil kullanılmaya başlanmıştır. Hatta Jevons’a göre mekanik için enerji ne anlama geliyorsa iktisat için de değer kavramı o anlama gelmektedir (Mirowski, 1991: 218-219). Jevons’a göre, iktisat eğer bir bilim olacaksa matematiksel bir bilim olmalıdır çünkü miktarla ilgilenmektedir (Jevons, 1931: 3). Walras’ın da aynı düşünceler içinde olduğu söylenebilir. Çünkü Walras’a göre iktisadın mübadele teorisi hidrodinamik, mekanik, fizik gibi bir bilimse o halde dili de matematiksel olmalıdır ya da matematiksel yöntemleri kullanmalıdır. Çünkü matematik deneysel değil, rasyonel bir yöntemdir (Walras, 1977: 71). Jevons ve Walras’ın iktisat teorisini matematiksel dili kullanarak çok daha kendinden emin, kendine güvenen ve bilimsel kesinlik ısrarını iddia edebilen bir seviyeye taşıdıkları açıktır. Matematikleşme konusunda F.Y. Edgeworth ve V. Pareto’dan da destek gelmiştir. Matematik bilgisi olmayanların kitabını anlama konusunda sıkıntı yaşayacaklarını da öne sürmüştür. Jevon, Walras ve Menger’den sonra Marshall da neoklasik iktisadın kavramlarını bir disiplin oluşturacak şekilde toparlamıştır (Mirowski, 1991: 220-221, 262).

Epikür (Aipikuros) gibi Antik Yunan filozoflarına kadar da gitmektedir. İlk kez ortaya atıldığında iyi en fazla insana en fazla mutluluğu getiren şey olarak tanımlanmıştı. Ancak daha sonra Bentham iki farklı ve birbiri ile çelişme potansiyeli olan kavram içerdiğinden birinci kısmı atıp sadece en büyük mutluluk prensibi olarak açıklamıştır.

Jevon ve Walras sübjektif değerin oluşmasında hala faydacı felsefeden yararlanırken Menger, faydacı felsefeden kopmayı başararak neoklasik iktisadın bireycilik tanımında olgun hale gelmesini sağlamış ve bu suretle psikoloji merkezli bireyciliği aşmıştır. Menger'in bireycilik anlayışı metodolojik düzeyde iki temele dayanmaktadır. Bunların ilki ekonomik faaliyetlerin bireysel kararlar tarafından belirlenmesi ve ekonomik işleyişin tarih, toplum gibi soyut kavramlarla değil, somut bireylerin aldıkları kararlarla açıklanabilmesi iken ikincisi bireyin karar alırken davranışlarının belirli bir hedefe ulaşmak için amaçlı olmasıdır. Böylece insanlar amaç-araç ilişkisi içinde davranış sergileyebilmektedir (Buğra, 2015: 170-173).

Fisher, fayda fonksiyonunu ve maksimizasyonunu matematiksel yollarla izah ederek neoklasik iktisadın bir bilim olarak fizik bilimine benzemesinde önemli bir rol oynamıştır. Neoklasik iktisatçıların iktisadı özgün bir bilim kılma coşkusu ve fizikten ibaret sayma çabası, neoklasik teorinin oluşumunu belirlemekle kalmamış aynı zamanda 20. yüzyılda da hiç hız kesmemiştir (Tobin, 1985: 32-33).

1.1.2.2. 1930-1950 Arası Dönem

Marjinal devrim, iktisatta matematiksel ve istatistiksel yöntemlerin kullanımını artırmıştır. Ancak matematiğin bu dönemde iktisadın dili olarak kullanılması konusunda henüz yeterince ustalaşmanın sağlanamadığı görülmektedir. 1930'larda iktisadın, fiziğin kavramlarını kullanarak belirsizlik ve risk altındaki modellemelerde yetersiz kaldığı tamamıyla ortaya çıkınca, iktisat bu sorunu aşmak için de ikinci devrimi olan "*Ekonometrik Devrim*"i meydana getirmiştir. Bu devrimin temel amacı, risk ve belirsizliğin hesaplanabilme kabiliyetinin iktisat teorisine kazandırılmasıdır (Akdere ve Büyükboyacı, 2018: 110).

Marjinaliz ve Ekonometrik Devrimler ile iktisat, matematikselleşme yolunda önemli bir yol katederek, neoklasik teorinin içsel tutarlılığını birleşik bir yapıya ulaştıracak büyük atılımların yolunu açılmıştır. Pozitivist bilim tartışmalarından metodolojik (yöntembilim) tartışmalara geçilmiştir.

Pareto'nun basit de olsa teoriye sunduğu geometrik katkı metodolojik olarak büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, Pareto faydacı felsefenin yükünden teoriyi kurtarmak ve aynı zamanda piyasayı açıklamak için tüketicinin bir mal demetini diğerine göre arzuladığı

değil de tercih ettiğı şeklinde açıklamıştır. Faydacı felsefeden kurtaran ikinci büyük adım ise mantıkçı pozitivism olmuştur. Çünkü mantıkçı pozitivism göre, doğrulanabilir olmayan her şey anlamsızdır, yani metafiziktir. Bilginin temelinde ise kesin bir mantıksal çözümleme bulunmalıdır. Zira mantıkçı pozitivism ile değerden bağımsız bir iktisadi bilim yapmak mümkün olabilmektedir (Hicks, 1975: 17-18). Bu dönemde özellikle Hutchison'un mikro iktisadi teoriyi pozitivist ve ampirik teste tabi tutma çabası F.Knight tarafından eleştirilmiştir. (Boylan ve O'Gorman, 1995: 14).

1.1.2.3. 1950 ve Sonrası

1930'lardaki şekillenme çabaları bu dönemde sonuçlanmaya başlamış ve günümüzde ana akım iktisadi görüş olarak kabul edilen şekline kavuşmuştur. Genel denge ve optimal kavramları kanıtlanmış, matematik iktisadın temeline inmiş, iktisadi aktörlerin seçimlerini beklenen fayda teorisine göre analiz edilmeye başlanmış ve bu durum rasyonalite olarak kabul edilmiştir. Böylece rasyonalite mikro iktisadi aktörün davranış biçimi olarak şekillenmiştir. Nihayetinde batı dünyasının rasyonalite kavramı araçsal şeklini tamamlamış ve felsefi yükünden tamamen kurtularak teknikleşmiştir (Walsh, 1996: 4).

Milton Friedman, Pozitif İktisadın Metodolojisi adlı eseri ile 1953'te döneme damgasını vurmuştur. Friedman çalışmasında temel olarak üç görüş ortaya koymuştur. İlki; teori oluşturulurken esas alınan varsayımların gerçekliğinin sorgulanmaması neticesinde iktisadın eleştirilemeyeceğı gibi bir sonuca varılmasıdır. Örneğın malların sonsuz bölünebilirliğı, bütçe dengesi, tam bilgi, hatta devletin olmaması gibi gerçeklikle bağdaşmayan varsayımlar çalışmada yer almıştır. İkinci olarak teorinin gerçeklik ile ilgisinin yerine tahmin gücüne odaklanılması gerektiğine inanılmasıdır. Üçüncüsü ise karmaşık teoriler yerine basit teorilerin tercih edilebileceğidir. Caldwell, Friedman'ı yöntem bilimsel araçsalıcı olarak adlandırmıştır (Caldwell, 1994: 295-299). Friedman çalışmalarını araçsal rasyonaliteyi destekleyecek yönde gerçekleştirmiştir.

Arrow ve Hahn'a (1971: 107) göre rasyonalite kavramının araçsal karakter olarak şekillenmesinde metodolojik literatürden ziyade genel denge modeli ile matematik dilinin içselleşmesi etken olmuştur. Böylelikle rasyonalite, formalizasyona kavuşmuştur.

Hargreaves'e (1989: 42-43) göre genel denge durumu görünmez el sloganında ifadesini bulmuştur. Bu teori araçsal rasyonalite ve amaçsal açıklamaların, amaçlanmamış sonuçlarına işret etmektedir. İnsanların amaçlanmış davranışları amaçlanmamış sonuçlara yol açabilmektedir. Amaçlanmamış sonuçlar ancak referanslarla ilgili durumlarla açıklanabilmektedir. Bu açıklamaya da araçsal rasyonalite yardımcı olmaktadır.

Sonuç olarak bu dönem şu şekilde özetlenebilir: 1950 itibariyle neoklasik teori temellerini sağlam zemine oturtmuş, kendinden emin, matematik dilini içselleştirerek tüm disipline ithal etmiş ve ortodoksi haline gelmiştir. Rasyonalite disiplini ise, araçsal rasyonalite kimliğine bürünerek teoriye rasyonel seçim teorisi olarak yansımıştır. Hatta diğer alanlara da yayılmaya başlamıştır (Walsh, 1996: 40).

1.2. Rasyonel Birey

1.2.1. Arılar Masalında Birey

Modern iktisadın erken dönemlerinde rasyonel bir çerçevenin izah edilmeye çalışıldığı görülmektedir. Bu çalışmalardan birisi olan ve 1714 yılında Bernard Mandeville tarafından yazılan eserde o günkü İngiltere koşulları bir arı kovanı tasviri ile betimlenmiştir. Bu kovanın en büyük özelliği ise ahlaksızlarla dolu olmasıdır. Göze çarpan en büyük ahlaksızlıklar ise kibir, sahtekârlık ve lüks düşkünlüğüdür⁴. Bu ahlaksızlıklar bütün kovanın refahını ve mutluluğunu artırmaktadır. Çünkü kibir ve lüks düşkünlüğü bir günah olmasına rağmen tüketimi artırıp, istihdamda artışa yol açar böylece refahta bir yükselme meydana gelir. Hal böyle olunca erdem, dürüstlük ve tutumluluk ulusal zenginliğin düşmanıdır ve hâkim olması durumunda ahlaksızlık yok olur, meslek grupları kapanır, işsizlik artar ve arılar göç eder (Mandeville, 1970: 17).

Mandeville insanların doğal halinin, başkaları üzerinde yaratacağı etkiyi düşünmeden sadece zevk alacakları şeyler için çaba harcamak üzere olduğunu iddia etmiştir. Ayrıca hiçbir bireyin başkasının yararına olacak bir davranış sergilemeyeceğini savunur. Şu anki anlamda diğerkâmlık olarak adlandırdığımız davranış yetisinin insanların doğal halinde olmadığını, bunu insanlara kabul ettirmenin yolunun ise hukuk ve politika ile

⁴ Tıpkı dönemin İngiltere'deki doktorların tedavi edemese bile hastasından para almaya çalışması, avukatların dolandırıcı niteliği, tüccarların sahtekârlığı, hâkimlerin rüşvet alması, bakanların hazinesinden para araklaması gibi. Detaylı bilgi için bkz. Ruben, 2017: 25.

olabileceğini iddia eder. Ona göre insanlar övülmek, onaylanmak ister ve bunun hazzına alıştıktan sonra ancak utanç duygusunu öğrenebilir. İnsanlar övülmek için erdemli davranır. İnsan doğası gereği bencildir ama akılcı olarak diğerkâm davranabilir. Hâlbuki ana akım iktisadi görüşe göre akılcılık, kendi çıkarını herkesten önce gözetip çıkarı maksimum kılmaktır. Mandeville akılcılığı diğerkâmlığa ulaşmada bir araç olarak görürken, ana akım iktisat akılcılığı bencillığe ulaşmada bir araç olarak görmektedir (Mandeville, 1970: 82-86).

1.2.2. Adam Smith’de Birey

İktisadın kurucusu olarak görülen Adam Smith aynı zamanda bir ahlak profesörüdür. 1759 yılında “*Ahlaki Duygular Kuramı*” adlı eseri ile ilk olarak insanın duygu ve davranışlarıyla ilgili düşüncelerini dile getirmiştir. Bu eserinde Smith, Mandeville’nin arılar masalındaki görüşünü tehlikeli bulur ve davranışın temel belirleyicisi olarak “*sempati*” ilkesini öne sürer. Yani insanlar başkalarının sevinç ve acılarını paylaşma, kendi sevinç ve acılarına da ortak etme eğilimindedir. Bununla birlikte “*kendini sevme*” ilkesi de yer almaktadır. İnsanın sosyal bir varlık olduğunu ve başkalarının değerlendirildiğini, bunu da önemseydiğini böylece bu iki ilkenin çelişmeyeceği öne sürer. Smith kendini sevme ve sempati ilkesini ekonomik açıdan şu şekilde açıklar: İnsanlar çalışıp kazanma, maddi hallerini iyileştirme, zenginliklerini gösterip yoksulluklarını ise saklama eğilimindedir. Bunun sebebi ise, insanların acıdan çok sevince sempati duymasıdır. Yani insanlar zenginliğinden gurur duyarlar çünkü o zaman dünyanın ilgisini üzerlerine çektiklerini zannederler. Yoksul ise utanır çünkü başkalarının ona acıyarak bakmasını istemez (Smith, 2003: 495-496).

Arılar masalı ile ahlaki duygular kuramı arasındaki bu görüş farkında Mandeville, bencilliğin bireylerin doğal eğilimi olduğunu, ahlaksızlığın bu davranışa hizmet etmesi durumunda tercih edilebileceğini, bencil dürtülerin topluma fayda sağlayacağını savunurken Smith, temel dürtünün sempati yani başkalarının gözündeki değerimiz olduğunu iddia etmiştir (Smith, 2018: 100-101).

1776 yılında yani ahlaki duygular kuramından tam on yedi yıl sonra Smith “*Ulusların Zenginliği*” adlı eserinde sempatiden hiç söz etmez. Onun yerine temel ilke olarak mübadele, kişisel çıkar ve takası tanımlar. Hayvan türlerinin hepsinde yavrular yavruluk dönemini bitirdikten sonra bağımsızdır ve başka hiçbir canlının yardımına ihtiyacı yoktur.

Ancak insanlarda durum böyle değildir, insan neredeyse her zaman kendi türdeşinin yardımına ihtiyaç duymaktadır. Bu yardımı eğer onların cömertliğinden beklerse hayal kırıklığına uğrar. Mamafih kendine yarar sağlayacak şekilde onların bencilliğine seslenirse ve onlardan istediğinin yerine getirmenin onların da çıkarına olduğunu gösterebilirse başarılı olma şansı daha yüksektir (Smith, 2018: 112-113).

1.2.3. Jeremy Bentham'da Birey

Bentham 1789 yılında yazmış olduğu “*Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş*” adlı eserinde kişisel çıkar güdüsüyle hareket eden bireyi faydacılık felsefesi ile açıklar. Faydacılık felsefesi, insanların zevk peşinde koşma ve acıdan da kaçma eğilimi içerisinde olduğundan dolayı zevkini maksimum, acısını ise minimum kılmaya çalıştıklarını söylemiştir. Bentham’a göre insanların hayat mücadelesi iyi-kötü, akıl-duygu arasında değil zevk ile acı arasındadır (Bentham, 2017: 5-15). Bu yaklaşımın iktisat bilimi dışında siyaset felsefesinden hukuk felsefesine kadar önemli bir zemin oluşturduğu bilinmektedir.

Faydacı felsefe, insanların özündeki ahlaksızlıklarını bağımsız işleyen bir özerk disiplin olgusu ile ön plana çıkarttığı için iktisadın değer yargıları arasında yer vererek iktisat bilimine bilimsel bir nitelik kazandırmıştır. Bu yüzden ilgi çekici bulunmuştur (İrızık ve Buğra, 1998: 35).

1.2.4. Ana Akım İktisatta Birey

Rasyonel bireyin ana akım iktisattaki adı “*Homoeconomicus*”dur. Bu kavram “*İktisadi Birey*” olarak da bilinmektedir. Burada iktisadın rasyonel birey tanımı derken günümüzde halen hâkim olan iktisadi görüşteki rasyonel birey tanımı kastedilmektedir (Demirel ve Artan, 2016: 4).

Ana akım iktisadi anlayışına göre insan oldukça basittir ve temel olarak iki varsayım üzerinden teori ve politikalarını oluşturur. Bunlardan biri “*bencillik*” varsayımdır. Bu varsayıma göre insan kendi çıkarını her şeyin üstünde tutar ve bunun insanlığın doğal yapısı gereği olduğuna inanılır. Yani insan zaman ve mekândan bağımsız, ekonomik ve sosyal koşullar ne olursa olsun bencildir ve bu veri olarak alınır. İkinci temel varsayım ise “*akılcı (rasyonel)*” olmasıdır. Burada akılcı olmak günlük hayatta kullandığımız anlamından biraz farklılaşır ve insanın karşılaştığı tüm durumlarda hep faydasını

maksimize edecek seçimler yapması anlamına gelir. Burada aslında insanın bencilliği akılcılık ile taçlanmaktadır. Ters olması halinde ise eylem akıl dışıdır (Ruben, 2017: 24).

Marjinalist devrim ile iktisadi birey, seçim yapmadan önce tüm bilgiye sahip süper güçlü birey olarak karşımıza çıkar. I. Dünya Savaşı'ndan sonra Keynes iktisadi bireye akıllı bir “devlet memuru” benzetmesi yaparken, II Dünya Savaşı'ndan sonra Mirowski iktisadi bireyi bilgiyi işleyen bir algoritmaya sahip “cyborg” olarak adlandırmıştır. Buradan anlaşılacağı üzere döneme göre çeşitli benzetmelere tabi kalmıştır (Mirowski, 1991).

Günümüz iktisadi düşüncede rasyonel bireyin taşıdığı özellikler zamandan ve mekândan bağımsızdır. Evrensel geçerliliği olan model oluşturabilmek için gerçeklikten soyutlanmıştır. Kısıtlı bütçesi ile faydasını maksimum etme (denge koşulu) gayreti içerisinde. Tüm alternatifler hakkında tam bilgi sahibidir. Her zaman isteklerini bilen, alternatifleri beklenen fayda modeli kullanarak fayda-maliyet analizi yaparak hesaplayan ve bunları tutarlı bir şekilde sıralayandır. Rekabet güdüsüyle hareket eder ve bencildir. İstisnai olarak da olsa bireyin rasyonellikten sapması durumunda bilgiyi geri besleyerek hatasından ders çıkarır ve bir daha tekrarlamaz, yani bireyler sistematik hatalar yapmaz (Kamber, 2018: 172).

1.3. Rasyonalite ve Rasyonel Bireye Yapılan Eleştiriler

1950’ler rasyonalite ve rasyonel birey kavramlarına yönelik eleştirilerin oldukça yoğun olduğu dönemdir. Döneme damgasını vuran en önemli eleştirinin ise Herbert A. Simon tarafından ortaya atılan “sınırlı rasyonalite” kavramı olduğu görülmektedir. Simon bu çalışması ile neoklasik anlayışın tam rasyonalitesine karşı gerçek hayatın ancak sınırlı rasyonel olabileceği ileri sürmüştür. Günümüzde ise rasyonel birey varsayımının zenginleştirilmesi gerektiğine yönelik çalışmalar devam etmektedir.

Keynes’in “İstihdamın, paranın ve Faizin Genel Teorisi (*The General Theory of Employment, Interest and Money*)” adlı çalışmasında temel olarak üç konu ele alınmıştır. İlk olarak neoklasik bir analiz yapılmıştır İkincisinde biraz neoklasığı eleştirerek insanların gerçekte tam rasyonel olmadıklarını ortaya koymuştur. Hatta para yanılması bunun en güzel örneğidir. Üçüncüsünde ise beklentilerin fayda maksimizasyonu ile açıklanamadığını göstererek neoklasik yaklaşımdan kopma gerçekleşmektedir. Simon, Keynes’in bu çalışmasında sınırlı rasyonalitenin icadına çok yaklaştığını söylemiştir.

Simon ile Keynes rasyonalitenin sınırlı olduğu hususunda niyetsel olarak bir uzlaşmaya varmışlardır. Ancak sebepleri konusunda Keynes temel belirsizliğe vurgu yaparken, Simon karmaşık hesaplama kabiliyetindeki eksikliklere vurgu yapmıştır (Simon, 1983: 5-17).

Neoklasik teorinin varsaydığı sınırsız rasyonalitede karar verici tutarlı ve kapsamlı bir fayda fonksiyonuna sahiptir. Tercih yaparken bütün alternatifleri bilir, alternatiflerin beklenen fayda değerini hesaplar, beklenen faydasını maksimum edecek şekilde tercihini yapar. Ancak Simon'un sınırlı rasyonalitesinde bireyin tercihleri davranış bilgisi ile ilişkilidir. Ayrıca bireyler tam bilgi sahibi olamadıkları için karar vermeden önce alternatifleri araştırması gerekmektedir. Tüm alternatifleri araştırmak ise zaman ve maliyet gerektiren bir iştir. Bu sebeple birey çoğu zaman elindeki bilgi düzeyi ile tatmin olacağını değerlendirdiği tercihi yapmaktadır (Simon, 1983: 172). Sınırlı rasyonalite bir kuraldır. İnsanların bilgileri sınırlıdır, bilgiyi toplamak ve saklamak oldukça maliyetli bir işlemdir. Bu sebepten iktisatta davranış; araştırma, deneme, yanılma süreciyle işler karar vermek için ihtiyaç duyulan veri seti aslında karar verici tarafından eksik bilinmektedir (Tisdell, 1996: 6). Karar verici tercih yapabilmesi için ihtiyaç duyduğu veri setinin büyük bir kısmını bildiğini varsayarsak bu sefer de karşısına hesaplama problemi çıkmaktadır. Yani bu kadar geniş bir yelpaze içerisinde hesaplamayı yapıp optimal tercihi belirlemesi oldukça zordur hatta gelişmiş bir bilgisayar programı kullanılsa bile bu durum yine kolay olmamaktadır. Yani bilişsel sınırlar, bilgi eksikliği ve geleceği tahmindeki kısıt alternatifleri değerlendirme sürecinde önemli rol oynamaktadır. Sınırsız bir rasyonalite varsayımında insanların istek ve arzularından başka hiçbir psikolojik kavrama ve bireylerin düşünce süreçlerinin anlaşılmasına gerek yoktur. Ancak sınırlı rasyonalite, davranışları anlayabilmek için öncelikle kişinin psikolojik durumuna, sosyolojik arka planına ihtiyaç duymaktadır (Simon, 1983: 18). Neoklasik teorinin varsaydığı tözel rasyonalitenin fayda maksimizasyonunda özel bir amaç vardır. Bu sebeple psikolojiye bağımlı olmaya gerek yoktur. Süreçsel rasyonalitede ise karar vericinin alternatifleri nasıl değerlendirdiği ve kıyasladığı incelenir. Yani burada bireyin bilişsel durum teorisine bakılmaktadır (Simon, 1976: 65-86).

Rasyonel bireyi ve rasyonalite olgusunu; gerçeklik karşıtı, hayli sınırlı bir teorik varsayıma mahkûm ederek sadece marjinal ikame oranları ile uğraşan, fayda-maliyet analizi yapan, fayda maksimumu peşinde koşan fırsatçı biri olarak tanımlamak artık

yeterli olmamaktadır. Bunun yerine tanımının biraz daha genişletilip zenginleştirilerek, çağdaştırılması gerekmektedir. Sınırlı rasyonalite başta olmak üzere davranışsal yaklaşımlarla da desteklenmelidir (Bowles ve Gintis, 1993: 84).

Hayek (1979: 25-28), sosyal bilimlerin nesneler arasındaki ilişkileri inceleyen fizik bilimine benzer bir bilim olmak yerine, insanların nesnelerle veya insanlarla arasındaki ilişkileri inceleyen bir bilim olması gerektiğini iddia etmiştir. Çünkü doğa bilimlerinde olgular ve nesneler arasında analiz yapmak kolaydır. Ancak sosyal bilimlerde nesne ve olgunun yerini fikirler aldığı için analizi de zor olmaktadır. Sosyal bilimlerde sıkça kullanılan para, yiyecek, mal gibi fiziksel görülen terimler aslında insanların onlara yükledikleri anlam ile ifade bulmaktadır. Bu yüzden doğa bilimlerinin yaklaşımı objektif iken sosyal bilimlerin sübjektif bir yaklaşıma sahip olması gerekmektedir.

Nitekim Dilthey, Batı'nın kartezyen düşünce ile pozitivist yöntemi esas alarak açıklamaya yönelik analiz yaptığını söylerken, Hermenötik yöntem ile anlama temelli analizlerin de yapılması gerektiğini söylemiştir (Habermas, 1995: 2-12). Benzer şekilde Lachmann (1990: 134-146), iktisadi olayların gözlemlenebilir olmasına rağmen anlamlı hale gelebilmeleri için yorumlanmaları gerektiğini savunmuştur. Lavoei'ye (1994: 54) göre, Avusturya iktisadi hermeneutik felsefe ile disiplinler arası bir çalışma yaparak atomistik sübjektivizmde bireyi kendi toplumsallığından ve tarihselliğinden izole bir atom gibi değerlendirmiştir. Oysa hermeneutic perspektiften bireyin ve onun eyleminin kendi toplumsal bağlamı dışında yorumlanamayacağı açıktır⁵.

McCloskey'e göre iktisatçıların gerçek hayatta tutumlarını incelemek oldukça önemlidir. Çünkü gerçekte belirleyici olan ikna ve söylemin gücüdür diyerek medeni muhabbet normlarına dikkat çekmiştir. Ona göre iyi bilim iyi muhabbettir, bu açıdan iktisat ziyadesiyle iyi bir bilimdir (McCloskey, 1984: 103). Burada doğrudan rasyonalite üzerine bir şeyler söylememiş olsa da muhabbeti öne çıkararak iktisattaki pozitivist tutumu ve rasyonaliteyi bilimselliğin temel kıstası olarak ortaya koyan tavrı sorgulamaktadır (Bobylyan and O'Gorman, 1995: 41).

Ana akım iktisadın omurgası haline gelen rasyonalite varsayımı başta iktisat ve psikoloji gibi bilimler olmak üzere birçok bilim tarafından tartışılmaya devam etmektedir (Bulutay,

⁵ Detaylı bilgi için bkz. Lavoei, 1994: 54,57-58

2004: 63). Danial Kahneman bireylerin bilişsel kısıtlarına dikkat çekerek, olayların görünen nedenlere odaklanıp, asıl nedenlerin (özün) göz ardı edildiklerini ifade etmiştir (Kahneman, 2004: 430). Dünyada değişen ortam koşulları sürekli bir belirsizlik durumu oluşturmaktadır. İnsanların beyinleri ise bu belirsizlikleri analiz edip rasyonelitenin varsaydığı üzere çıkarını maksimize etme konusunda yetersiz kalmaktadır (Bulutay, 2004: 66)

Mortgage krizinde görüldüğü gibi insanlar ekonomik sistem içerisinde fiyatların balon fiyat olduğunu bilmesine rağmen hisse alım-satım kararlarında aşırı güven ve kendine atfetme gibi davranışlar sergileyerek rasyonellikten uzaklaşmıştır. Aşırı güven; kişinin sahip olduğu bilgiye fazla güven duymasıdır. Kendine atfetme ise; kişinin (yatırımcının) bilgisine olan güvenin yatırım performansının bir fonksiyonu olarak değişmesine yol açan eğilimin oluşmasıdır. Yani insanlar gerçekte bildiklerinden daha fazlasını bildiklerine dair bir inanma ve kendi yeteneklerini diğerlerinden daha üstün görme güdüsüne sahiptirler. Bu durum insanların başarılı oldukları anları kendi kabiliyetlerinin bir sonucu olarak algılamalarına yol açarken başarısızlıklarını da dışsal faktörlere bağlamalarına neden olmaktadır. Ayrıca insanlar kendi topladıkları bilgilere daha çok önem vererek (atfederek) bu bilgilerinin doğruluklarını abartma eğilimindedirler. Bu nedenle de hisselerin yatırımcılar tarafından bilinen, kamuya açıklanan mali tablo gibi bilgileri önemsenmezken, şirketler hakkında piyasada dolaşan tüyolara dikkat etmektedirler. Ayrıca Mahkûm İkileminde de neoklasik iktisadın iddia ettiği kendi faydasını en çoklaştırmaya çalışan birey topluma da olumlu katkı sunar durumu gözlenememektedir. Rasyonel olan bireylerin hiç ceza almayacakları durumu seçmesi gerekirken, denge bu şekilde gerçekleşmemektedir. Bunun sebebi de tutuklular arasında oluşan duygusal bağın göz ardı edilmiş olmasıdır (Kamber, 2018: 175).

Ters seçim ölüm sarmalı olarak isimlendirilen durumda asimetric bilginin rasyonel kararlar üzerine etkisi vurgulanmaktadır. Sağlık sigortası yaptırmak isteyen bir bireyin kendi sağlığı hakkındaki bilgisi sigorta yaptırmak istediği şirketten daha fazladır. Bu durumdan oluşan maliyeti hesaba katarak yüksek bir sigorta primi teklif edilmektedir. Böylece yüksek fiyat karşısında sağlıklı insanlar sigorta yaptırmaktan vazgeçerek piyasa sağlıksız insanlara kalacaktır. Bu davranış durumunun bir benzeri de daha aşına olduğumuz George Akerlof'un ikinci el araba piyasasında yaşanan ters seçim problemidir (Krugman ve Well, 2010: 495,560). Neoklasik iktisadi okul işlem maliyetlerinin olmadığı

varsayımıyla bireylerin bilgiye kolayca sahip olabileceğini öne sürmektedir. Ancak bilgiye ulaşmak varsayıldığı kadar kolay olmamakla birlikte çok maliyetli ve zaman alıcı bir durumdur.

Teoriler ile basitleştirmelere başvurularak karmaşık dünyanın daha anlaşılabilir bir hale getirilmesi amaçlanır. Bu basitleştirmelerin en kolay yolu ise matematik dilini kullanmaktır. Ancak bazen ekonomik bir durumu veya sosyal olguyu basitleştirmek adına yapılan matematikselleştirmeler öyle bir hal alır ki artık teori ile gerçek hayat arasındaki bağ neredeyse kopma noktasına gelir. Bunun gibi durumlarda iktisada yöneltlen metodolojik eleştirilerin odak noktası; teorik olarak varsayılanın gerçek olandan uzaklaştığı şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bazen karmaşık denklemlerin cazibesine kapılarak yüksek matematiksel işlemleri kullanmaya yönelik çabalar neredeyse gerçeklikten feda edilmesine neden olabilmektedir (Frey, 2001: 4).

İnsanın önüne iktisadi kelimesini ekleyip, iktisadi insan yaptığımızda karşılığında kapalı bir biçimde de olsa duyguların yönlendirdiği psikolojik insan, ilişkilerin yönlendirdiği kültürel insan gibi tanımlamalarla farklı insan tiplerinden bahsetmek mümkün olabilmektedir. Bu sebeple iktisadi birey tanımlaması ile insanın sadece bir yönünü betimleyerek, gerçek insanın sadece iktisadi insandan ibaret olduğunu iddia etmek yerine belirli oranlarla psikoloji, sosyal, kültürel gibi insanlardan da oluşur demek daha doğru olacaktır (Demir, 2018: 28-29).

Rasyonel iktisadi birey; hayatta istisnaların olduğu fakat bunların kaideyi bozacak kadar büyük olmadığı, hatta yokmuş gibi genellemenin yapıldığı ideal bir tiptir. Bu ideal tiptemeyi rasyonellikten uzaklaştıran kısıtlar ve yanılgılar olmak üzere iki temel nedenin olduğu söylenebilir. Kısıtlar; eksik gelecek tahmini, eksik bilgi, duygusallık, değişim, yetersiz irade gibi olgular iken, yanılgılar; kalıcı olabilecek zihinsel eğilimlerdir. Kısıtların ortadan kalkması halinde ancak rasyonellik varsayımı gerçekleşebilmektedir. Ancak yanılgılar kalıcı olduğu için ortadan kaldırılması pek mümkün gözükmemektedir (Bénabou ve Tirole, 2003: 137).

Ayrıca ana akım iktisadi görüşe yapılan eleştirilerden bir diğeri de ideolojik amaçlara hizmet etmesi şeklindeki görüştür. Böylece iktisat kendini oluşturan koşulları gerçek gibi göstererek kapitalizmi evrensel bir yapı olarak sunup meşru kılmaya çalışmaktadır. Öte yandan Kapitalizme karşı alternatif düşünceleri de dışlamaktadır (Acar, 2016: 123).

Ekonominin kendi kuralları olduğu merkantilistler ve fizyokratlarca iyice yerleştirilmiş, doğal yasa, toplumdan soyutlanan birey ve evrensel davranış ilkeleri ön plana çıkarılmıştır. Doğal bilimler burjuvazi için üretim araçlarını geliştirmenin yollarını araştırırken politik ekonomi ile de bu çabanın önündeki engeller kaldırılmaya çalışılmıştır. (Lange, 1967: 80-82). Robert Solow (1994: 243-244) iktisat biliminin ideolojik olduğuna dair iddiaları haklı bulur. Çünkü bazen teorisyenler çalışmalarına henüz başlamadan çalışmanın sonucuna dair yargılara sahip olma eğilimindedir. Bu oluşan yargı da çalışmaya yön vermektedir. Hatta ucunda güçlü bir çıkar olursa bu durum gerçeğin saptırılmasına kadar gidebilmektedir. Her bireyin bir değer yargısı vardır ve bundan kurtulmak çoğu zaman mümkün olamamaktadır. Bu gibi durumlarda Solow’a göre yapılabilir en iyi şey, iktisat bilimini olabildiğince nesnel hale getirebilmektir. Demir’e (1996: 41-44) göre ise bilimi yansız hale getirmeye çalışmak da ideolojik bir durumdur. İktisadı yansız ve pozitif yapmak sosyal işlevi de göz ardı etmemize neden olmaktadır. Ayrıca doğru bilgi de tartışmaya açıktır, zira gözlem, teori olmadan hiçbir şey ifade etmez. Bir ifadenin nesnel olduğunu savunmak ideolojik olabilir. Mesela iktisadın temel tanımı olan sonsuz insan ihtiyaçlarının kıt kaynaklarla karşılanmaya çalışılması, yani kıt kaynakların etkin dağılımı tanımı, bölüşüm sonuçlarını haklı çıkarmak gibi bir ideolojik etki altında geliştirilmiş olabilmektedir. Ayrıca Pareto optimumu olgusu da yine gelir dağılımındaki bozulmanın büyüyen ekonomiler için pozitif bir durum olduğunu göstermek için geliştirilmiş olabilir. Mikro iktisat teorisine göre, tam fiyat farklılaştırması yoluna giden bir monopolcü tüm kaynakları etkin olarak kullanabilmektedir. Tam rekabet piyasasında tüketiciye düşen fazlanın tamamına el konulmuş olması, sömürünün en üst eşiğe ulaşmış olma durumu olarak karşımıza çıkmaktadır. Üretilen fazlayı kimin aldığına dair neoklasik teoride belirgin bir açıklama yoktur. Hatta bu konu önemli de değildir. Neoklasik bölüşüm teorisinde ise her girdinin ödülü kendi marjinal üretkenliği ile ölçülmektedir. Piyasalar rekabetçi olduğu herkes karşılığını kesinlikle hak edebilecektir bundan daha adaletli bir durum da olmamaktadır. Bair’e göre bu durum sadece kapitalizmin sömürüsünü gözden saklamaya hizmet etmektedir. Karşılığı ödenmemiş emek, kapitalistin cebine giden durumun bilimsel olarak aklanma hali olarak karşımıza çıkmaktadır (Bair, 2004: 144-148).

Birçok ekonometri kitabında nedenselliğin korelasyondan yola çıkılarak keşfedilemeyeceği söylenmesine rağmen birçok iktisatçı tarafından bu durum göz ardı

edilerek yüzlerce neden arasından sadece birkaçına odaklanılarak politika önerilmektedir. Sorun çözülmürse problem yoktur ancak çözülemezse bu sefer iktisatçı suçlanır, bu durum karşısında iktisatçı da kendini dışsal nedenlere suçu atarak savunma eğilimine girmektedir (Wolff, 2003: 1-7). İktisat eğitimine yeni başlayan birisi ders kitaplarında kusursuz işleyen ekonomi modeli ile karşılaşmaktadır. Bu koşullar sağlanırsa bu sonuca varılır şeklinde bir öğreti sunulur. Birçok ders kitabı serbest piyasa ideolojisini empoze etmeye ve piyasa ekonomisinin üstünlüğü kanıtlamaya yönelik çerçeveler ortaya koymaktadır (Nelson, 2004: 80). Bu duruma Soğuk Savaş dönemi de katkı sunmuştur. Çünkü soğuk savaş da bir ideolojik savaştır ve Batı da sosyalizme karşı bir cephe oluşturulmasına neden olmuştur. Bu dönemde iktisat bir taraftan komünizme karşı alınan tavrın getirdiği ideolojik baskıyla, diğer taraftan kapitalist ekonomilerin tarihsel süreç içinde karşılaştığı problemlerle biçimlenerek gelişimine devam etmiştir. Hatta kapitalizm kelimesini bile başka sistemlerin olabileceği düşüncesi oluşturmaması için piyasa ekonomisi olarak kullanılmasına özen gösterilmiştir (Standford, 2003: 1-8).

“Rasyonel birey” olgusu gerçekte evrensel bir olgudan ziyade tarihsel bir gelişimin ürünüdür. İçinde bulunulan koşullar evrimini bu şekilde geçirmesine sebep olmuştur. Tarihi süreç analiz edildiğinde geleneksel yaşamın son yüzyıla damgasını vuran rasyonellikten daha fazla bir süreyi kapsadığı görülmektedir. Oranlama yapılacak olsa geleneksel yaşam rasyonel yaşamdan daha fazla örneklem teşkil etmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde ise geleneksel yaşamın daha evrensele yakın olması gerekmektedir.

Bireyler rasyonel davranma yetisine sahip olmalarına rağmen çoğu zaman bu kabiliyetini kullanmamakta ve çoğu zaman davranışlar irrasyonel bir şekilde gerçekleşmektedir. Rasyonelliğin bir kapasiteden ziyade gerçeklik olarak ön kabul görmesi, birçok mekanizma içerisinden sadece bunun ele alınması, Ortodoks akımın sorunu haline gelmiştir. İnsanlar pasif ve otonom canlılar değildir. Sosyal bilimin konusu bireyleri biçimlendiren davranış ve insanların içinde bulunduğu koşullara indirgenemez. Sosyal hayat içsel olarak dinamiktir, karmaşık bir yapıya sahiptir ve sürekli bir değişim içerisinde kendini yenilemektedir. Örneğin konuşulan dilin değişmesi için özel bir çaba gösterilmediği halde değişime uğraması gibi toplum da bu şekilde değişimin kaçınılmaz bir objesidir (Lawson, 1997: 159-161, 278-283).

Post Otistik iktisat hareketlerini destekleyen James K. Galbraith'in yeni bir iktisat teorisi için önerdiği ilkelerden ilk üçü; mikro-makro ayırımına son verilmesi, deneysel çalışmalara öncelik verilmesi ve iktisattaki matematik kullanımının basit düşünceleri formüllerle karmaşıktırmanın aksine anlaşılmayı kolaylaştırmaya yönelik olması gerektiği şeklindedir (Galbraith, 2004: 216).

Hiçbir teorinin iktisadı tüm yönleri ile anlattığı söylenemez. Araştırmacının değer yargısı ve sosyal hedefi seçim anında önemli bir faktör olarak belirlemektedir. Araştırmacılar politik görüş, psikolojik ruh hali, kültürel etkiler ve bilişsel kısıtlar gereği olayları diğer meslektaşlarından farklı yorumlayabilmektedir. Hâkim paradigmayı mutlak olarak doğru görmek yerine, çoğunluğun tercih ettiği aksi iddia edilene kadar yani yanlışlığı ispatlanana kadar şeklinde görmek daha doğru olacaktır. Hiçbir metodoloji tek başına mutlak olarak üstündür denilemez (Dow, 2004: 182).

Ana akım iktisat teorilerinin günümüzdeki sorunları çözmedeki başarısızlığının sebebi uyguladığı metodolojiden kaynaklanmaktadır. Dönem itibari ile doğa bilimlerinden şekillenmeye başlayan iktisat, fizik biliminden birçok ithalat yapmıştır. Özellikle de Newton fiziğinin mükemmel işleyen düzeni, iktisadı ciddi olarak etkilemiştir. Yöntem olarak tümdengelim benimsenmiştir. Sosyal dünyayı, içsel olarak değişken olan insan faktörü belirlemektedir. Sosyal dünyada mutlak olarak öngörülebilecek neden-sonuç ilişkileri bulunmamaktadır. Fizik biliminde bile son zamanlarda (özellikle kuantum fiziği ile birlikte) yaşanan gelişmeler Newton fiziğinin birçok kuralına gölge düşürmüştür. Evrende mutlak bir düzenden ziyade karmaşıklığın ve kaosu hakim olduğu düşüncesi yer almaya başlamıştır. Bu durum iktisadın dayandığı tümdengelimsel yöntemi de tartışmaya açmaktadır. Çünkü tümdengelimsel yöntem kapalı bir sistem oluşturabilmek için mutlak neden-sonuç ilişkilerine dayanan bir dünya tasarlamaktadır. Bu durum teorinin gerçek ile bağının kopmasına neden olmaktadır. Bu gerçek dışılık Friedman ile onaylanmıştır (Acar, 2016: 2015-216).

İktisatçıların kapitalist sistemin karşılaştığı problemleri çözmeye çalışırken önerdiği politikalar, kapitalizmi daha da güçlendirerek kapitalist sistemin sorunsuz bir şekilde işlemesine hizmet etmiştir. 18. yüzyılda temel mesele zenginlik iken A.Smith'in liberalizmi hâkim olmuştur. 19. yüzyıl sonlarına doğru Avrupa'da yükselen işçi hareketleri, fayda-değer hareketine geçişi mecbur hale getirmiştir. 20. yüzyılın başında

oluşan büyük bunalım ise yine kapitalizmi kurtarabilmek adına devlet müdahalesini zorunlu hale getirmiştir. Bu dönemdeki Soğuk Savaş şartları hem sosyal refah anlayışı ya da kalkınma iktisadı ile sistemin yumuşatılmasına hem de piyasa iktisadını tartışmasız tek bilimsel yaklaşım olarak göstererek sosyalizme karşı üstünlük sağlama çabasına dönüşmüştür. 1980'lerden sonra küreselleşme hareketleri neoliberal iktisadın doğmasına sebep olmuştur. Ortodoks teori matematiksel bir analizde yoğunlaşmış diğer bilimlerle de diyalogu reddetmiştir. Bu durum ders kitaplarında bariz bir şekilde gözlenebilmektedir. Böylece bilim yalnız teknikten ibaret anti entellektüel bir şekle bürünmüş, piyasa diye adlandırılan şey de tarihsel süreçte oluşmuş sosyal yapı olmaktan ileriye gidememiştir. Kapitalizmin altın çağı 1970 kriziyle sonlanmaya başlayınca iktisat bir değişime yönelmiştir. İktisat bu ideolojik etkiden kurtulamadığı sürece problemlerin yaşanılması kaçınılmaz olacaktır. Çünkü toplumun temelini oluşturan ilişkiler, tutkular, dürtüler, dini inançlar, arkadaşlık ilişkileri, vb. iktisadın kurguladığı dünyadan farklı bir şekilde devam etmektedir. Bireyi toplumdan tamamen koparıp bencil faydacı bir tanımlama ile varsaymak, aslında bireyin davranışlarının anlaşılmasını zora sokmaktadır (Acar, 2016: 217-218, 221).

BÖLÜM 2. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA RASYONALİTE VE BİREY

Sosyal bilimlerin görevi insan davranışlarını incelemektir. Nitekim iktisat da sosyal bir bilimdir. Özellikle üretim, tüketim davranışları gibi olguların önem arz ettiği bu noktada ana akım iktisat insanı zamandan, mekândan, coğrafi ve kültürel etkiden bağımsız, tüketmeye programlı tam bilgiye sahip, maksimum kar ve getiri üzerine kurgulu, sadece üretim ve tasarruf anlayışına dayalı robot gibi rasyonel davranan bir varlık olarak tanımlamaktadır. Bu durum ontolojik varlığı ile birey doğasına ve gözlemlenen davranışlarına ters düşmektedir (Demiröz, 2015: 71).

İktisat pozitivistimin etkisiyle insan davranışlarını soyutlayıp, matematiksel dili içselleştirerek tahmin gücünü artırıp daha sağlam bir metodolojik zemine oturmaya gayret gösterirken, psikoloji bilimindeki gelişmelere rağmen bu bilimi göz ardı etmiş hatta fayda yerine tercih kelimesini ikame ederek bu bilimden tamamen kopmuştur. Ancak Kahneman gibi psikologların göz ardı edilen bilişsel ve psikolojik durumlara dair görüş bildirmesi ile iktisadın psikolojik perspektiften yeniden analiz edilebilmesi mümkün olabilmıştır. Nitekim Kahneman'ın *“İktisada Psikolojik Bir Bakış”* adlı çalışmasında yer alan *“İktisat varsayımlarıyla ilk tanışmam 1970’li yıllarda okuduğum bir makale ile olmuştur. Makalenin ikinci veya üçüncü cümlesinde iktisadi bireyin rasyonel olduğu, bencil olduğu, zevk ve tercihlerinin değişmez olduğu yazılıydı. Bunu çok tuhaf bulmuştum çünkü bir psikolog olarak ben, bunun tek bir kelimesine bile inanmamak yönünde eğitilmiştim”* ibaresi de rasyonalite ve rasyonel birey olgusunu yeniden tartışmaya açarak konunun önemini vurgulamaktadır (Kahneman, 2003: 162).

Ayrıca Kahneman insanların sadece çıkar dürtüsü ile hareket etmeyip kendisine düşmanca davrananlara karşı ders vermek adına çıkarından bile vazgeçerek rasyonellik varsayımından aykırı hareket ettiklerini göstermiştir (Kahneman, 2003: 162). Yine Thaler ve Sunstain *“dürtü”* adlı çalışmalarında davranışsal iktisadi teorilerin politikaya da dönüştürülebileceğini göstermiştir (Thaler R ve Sunstain C, 2018).

Birinci bölümde rasyonalitenin tarihine ve rasyonel bireyin nasıl günümüzdeki şekline kavuştuğuna değinilmiştir. İkinci bölümde ise ana akım iktisadın rasyonalite olgusu ile rasyonel bireyin davranışsal iktisat perspektifinden analizi yapılacaktır.

2.1. Psikoloji ve İktisat

İktisat insanların sadece rasyonel olduklarını hatta rasyonel olunamayan durumlarda da tekrar rasyonelize edilerek revize edildiğini kabul ederken, psikoloji bilimi insana dair kesin bir varsayımın olamayacağını, seçim anında sürecin önemli olduğunu söylerken, iktisadın temel meselesi olan tercih veya seçim problemi şüphesiz hem iktisadın hem de psikolojinin ortak çalışmasını zorunlu kılmaktadır. Psikoloji biliminde iktisattaki gibi bireyin tektipleştirilme çabasının aksine çeşitlilik hâkimdir. Hatta psikoloji bilimine göre rasyonel olunmayan durumların rasyonelize edilerek uygun hale getirilme çabası farklılıktan kaynaklanan zenginliklerin de açığa çıkmasına engel olmaktadır (Ruben, 2017: 21-23).

İktisat ve Psikoloji bilimlerinin birlikte anılmaya başlaması yakın zamanlarda görülsede daha eskilere dayandığı bilinmektedir. Özellikle 1981 yılında “*Journal of Economic Psychology*” adlı dergi ile tüketici davranışları, rasyonel seçim, karar alma süreçleri bazen de enflasyon, rekabet gibi olguların insan davranışları üzerine etkileri incelenmiştir. Bu iki bilimin birlikte bu zamana kadar yaptığı çalışmalar İktisat Psikolojisi ve Davranışçı İktisat olmak üzere iki başlık altında toplanmaktadır (Warneryd, 1994).

Psikolojinin ana akım iktisadi görüşteki gibi yerleşmiş sınırları ve çerçevesi belli bir insan tanımı bulunmamaktadır. Ancak tıpkı iktisat bilimi gibi psikoloji bilimi de ampirizm, materyalizm ve pozitivism akımlarının yaşandığı dönemde, kendini özgün bir bilim olarak kabul ettirebilme adına 17. yüzyılda kâinatın dev bir makine olarak kabul edildiği mekanik ruh düşüncesinden beslenmiştir. Bu düşünceye göre fizik kanunlarına tabi kâinat, bir makine gibi doğa kanunlarınca önceden tahmin edilebilir bir şekilde işlemektedir. Mekanik ruh dönemin en büyük icadı sayılan saat benzetmesi ile tasvir edilmiştir. Dönem itibarı ile “Evren bir makine ise insan da böyle olamaz mıydı?” sorusu dönemin filozofları tarafından müspet cevaplanmıştır. İnsanlar saat düzeninde çalışan birer makinelerle benzetilmiştir. Bu benzetme olayların önceki olaylar tarafından şekillendiği düşüncesini haklı kılmıştır (Schultz ve Schultz, 2007: 62-63).

Dönemin davranışçısı Weiss, psikolojinin gerçekte fiziğin bir branşı olduğunu böylece bilinç gibi fiziksel olmayan bir varlığın çalışma konusu olarak öne sürülemeyeceğini öne sürmüştür. Tolman, içte olan ve organizmanın dışında gözlenemeyen şeylerin bilimin alanı içerisinde olmadığını söylerken; Hull bilince, amaca, zihinsel, ruhsal kavrama yer

olmadığını ortaya atarak, insanı tamamen kendi kendine devam ettiren robota benzeyen bir organizma olarak betimlemiştir (Ruben, 2017: 39-40). Skinner da yine kitabında insanın bir makine olduğunu ve böylece önceden tahmin edilebilir bir şekilde davranacağını söyleyerek davranışlarının tahmin edilebileceğini iddia etmiştir (Skinner, 1953: 6).

20. yüzyıla geldiğimizde ise bu düşüncenin bilişsel psikoloji adı altında saat yerine bilgisayar tarafından ikame edildiğini görebilmekteyiz. Bu akım insan zihnini bir bilgisayar programına benzeterek bu şekilde işlem yaptığını söylerken, psikoloji akımı öncülerinden mekanik insan düşüncesine karşı insanın sadece mekanik olamayacağını, bilincin ve özgür iradenin ele alınması gerektiği iddiası ile ilk karşı çıkış William James (1842-1910) tarafından gerçekleşmiştir. Ayrıca James insanların düşünce ve sağduyuları kadar davranış ve ihtiraslarının da kölesi olduğunu söyleyerek, rasyonel olmayan yönleri de vurgu yapmış ve tamamen rasyonel olma fikrine katılmamıştır.

Mc Dougall'a göre de özgür irade bulunmaktadır. Hatta bu durumdan dolayı insanlar davranışlarından sorumlu tutulmalıdır. Bunun olmaması halinde insanların çaba, gayret ve kendilerini düzeltme isteği söz konusu olamamaktadır. Nitekim yine aynı dönemde gelişmeye başlayan Gestalt Psikolojisi bize bilinçten mahrum insan tanımının anlamsız olduğunu göstermektedir. Bu psikolojinin öncülerinden Köhler ise pek çok şeyin mantık ve bilim çerçevesinde tartışılabileceğini ancak bilim adına insanın otomatik bir makineye dönüşmesi fikrinin asla kabul edemeyeceğini söylemiştir (Amsel ve Rashotte, 1984: 23).

Badura ise davranışsal eylemin robot veya makine örneğinde olduğu gibi dışarıdan bir uyarıcı tarafından tetiklenmediğini aksine bilinçli tepkiler olduğunu savunmuştur. Ona göre davranış dışsal etki tarafından da etkilenebilmektedir ancak böyle bir durumda bile bu etkinin kapsamı ve niteliği bilişsel faktörler tarafından belirlenmektedir (Rotter, 1982: 346-347).

Freud önceleri mekanik sürecin etkisinde kalmışken sonraları bu durumun kısıtlayıcı bir etki yarattığını görmüştür. Aynı zamanda Freud yine insanların mutlak rasyonel olduğuna katılmamıştır. Bilinç dışı güçler tarafından kontrol edildiğimizi iddia etmiştir. Yine o dönemde ortaya çıkmaya başlayan antropoloji ve sosyoloji gibi bilimler de insanlığın, kurumların ve sosyal güçlerin etkisi altında olduğunu göstererek biyolojik bir varlık

olmaktan ziyade sosyal bir canlı olarak incelenmesi gerektiğini söylemiştir (Schultz ve Schultz, 2007: 556).

Bilişsel Psikoloji öncülerinden Neisser'e göre, insanın düşünce yapısı duygusal ve ihtiraslı olup, davranışlarının arkasında karmaşık güdüler yer almaktadır. Nitekim bir bilgisayar programında ise sadece merkezi bir beyin tarafından işletme durumu bulunmakta olup duygu adına bir etkenden söz etmek mümkün olmamaktadır. 1960'lı yıllarda bu makineleşen insan ve ruhuna karşı Hümanist Psikoloji adı altında yeni bir oluşumun başladığı görülmektedir. Bu akım Batı medeniyetinde yerleşmiş olan mekanizm ve materyalizme karşı duyulan hoşnutsuzluğu dile getirerek, insanı bilinç sahibi, serbest iradesi olan, yaratıcı, zihni ve bedeni ile bir bütünlük içerisinde tanımlamıştır (Neisser, 2014: 10-20).

Pozitif psikolojide, hümanist psikolojide olduğu gibi daha önceki psikoloji akımlarının dikkate almadığı neşelilik, hoşnutluk hali, cömertlik, şefkat gibi pozitif duygular üzerine araştırmalar yapılmıştır. Öncü isimlerinden Seligman (1999) ise bu konuyu “*Nasıl oluyor da sosyal bilimler insani güçleri ve erdemleri (diğerkâmlık, cesaret, dürüstlük, saygı, zevk, sağlık, sorumluluk ve iyimserlik) küçümseyip savunmacı stratejiler veya düpedüz illüzyonlar olarak nitelendirirken, zayıflık ve olumsuz motivasyonları (kaygı, ihtiras, bencillik, paranoya, öfke, düzensizlik ve keder) hakiki olarak nitelendirebiliyor?*” şeklindeki sözleri ile ifade etmiştir.

Rogers bireylerin yalnızca mantık ve akıldan ibaret olmadıklarını, bunların yanında duygulardan da oluştuğunu, eğer yalnızca akıl ve mantıktan ibaret olmuş olsalardı kendilerini eksik hissedeceklerini söylemiştir. Ayrıca Rogers “*Oluşan İnsan*” adlı çalışmasında çoğu bireyin özgün eğilimleri doğrultusunda değil de başkaları tarafından onlara dayatılan istekler doğrultusunda yaşadıklarını böylece kendileri ile yabancılaştıklarını anlatmıştır (Rogers, 1961).

Viktor E. Frankl logoterapi adlı yöntem ile insanları haz alma ya da acıdan kaçınma şeklindeki varsayılan davranış biçiminden ziyade hayatında bir anlam bulma çabasında olduklarını söylemiştir. Bu durum ise insanlarda içsel denge yerine gerilime yol açmaktadır. Çünkü birey ulaşmak istediği hedef ile o an bulunduğu andaki noktanın hedefe olan uzaklığı ruh sağlığı için önemli bir durum teşkil etmektedir (Frankl, 2009: 113). Anderson'un yaptığı çalışmada insanların sadece bencillik güdüsüyle değil aynı

zamanda sorumluluk, sevgi güdüsüyle de hareket ettiklerini söylemiştir (Anderson, 2000). Mesela insanlar dostça hareketlerine karşılık düşmanca hareket görürlerse yıkıcı ve zalim bir hale dönüşebilmektedirler (Fehr ve Gächter, 2000: 159-160). Loewenstein’a göre insanların korku, açlık, susuzluk, öfke, ıstırap ve cinsel açlık gibi duyguları onları yine ters davranışlara sürükleyebilmektedir. Ayrıca insanlar utanç, kin, gurur gibi duygularla başkalarını cezalandırabilmek için çıkarlarına ters düşen davranışlar da sergilemektedir (Loewenstein, 2000: 1-7).

Ana akım iktisadın bireyine atfettiği bencillik ve rasyonellik varsayımlarının insanların tek başlarına bir adada yaşadıklarını düşündüğümüzde derdinin sadece yiyecek bulabilmek, tehlikelerden korunmak ve barınmak olduğu durumlarda bencillik veya diğerkâmlık gibi kavramlarından bahsedebilir miyiz? Ana akım iktisadın varsaydığı gibi duygular doğuştan mı gelmektedir? Bu soruların tek yanıtını bulabileceğimiz yer insanların ancak diğer insanlar ile ilişkileri içinde bulunduğu durumlardır. Bu şekilde değerlendirildiğinde bencillik ve diğerkâmlık gibi duyguların sonradan edilen bir şey olduğunu görebilmekteyiz (Zajonc, 1998: 619-620). Evrensel olarak varsayabileceğimiz her zaman ve her yerde geçerli bir davranış şekli olduğunu iddia etmek pek gerçekçi görünmemektedir.

Kişisel çıkar veya kendi yararını gözetme ise bencillik ile aynı anlama gelmemektedir. Bencillik psikolojik bir durumdur. Kendi yararına hareket etme ise mevcut seçenekler arasından kendine en çok yarar sağlayacağını varsaydığı tercihte bulunmaktır. Konu insan olunca kendine olan yarar da kişiye göre değişiklik arz edebilmektedir. Ebeveynlerin çocuklarına karşı fedakâr davranması kendi yararına aykırı bir durum olarak değerlendirilmemelidir. İnsanların bir ucunda bencilliğin diğer ucunda ise diğerkâmlığın olduğu bir durumda yaptığı tercihin sonucunda sağlanacak olan yarar kişiye göre değişiklik gösterebilmektedir. Bu iki duygu (bencillik ile diğerkâmlık) içinde yaşanan toplumda nihai şeklini oluşturmaktadır. Bir toplumda diğerkâm olarak addedilen bir davranış başka bir toplumda bencilce kabul görebilmektedir. Örneğin yardımseverlik de bir davranış biçimidir ancak yardım adı altında yapılan bağışların vergiden düşürülmesi gibi bir uygulama yapılması durumunda bağış miktarlarının ve kişi sayısının artacağı görülecektir (Bowles, Edward ve Roosevelt, 2005: 37-45). Nitekim *Sekmen* (2019)’de

alışmasında ocuk talebi gibi sosyo-kültürel bir durumun neoklasik teorideki fayda fonksiyonuna dâhil edilif şekliyle bu durumu göstermektedir.

2.2. Davranışsal İktisadın Tarihi Serüveni

Davranışsal İktisat her ne kadar 2002 yılında *Daniel Kahneman ve Vernon Smith* ile, 2017 yılında *Richard Thaler*'ın Nobel Ekonomi dl'n bu alanda almasıyla dikkatleri üzerine çekmiş olsa da tarihi daha öncesine dayanmaktadır.

Özellikle 1950'lerde *Herbert Simon*'un iktisada yeniden psikoloji biliminden transfer yapmaya başlaması davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında önemli bir etken olmuştur (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, Ruben, 2018: 42). Ayrıca Simon "sınırlı rasyonelite" kavramını da literatüre kazandırmıştır (Learned ve Sproat, 1972: 25). Sınırlı Rasyonellik Teorisine göre insanlar ancak belirli ölçülerde rasyonel olabilmektedirler. Çünkü insan beyni hesaplama yaparken sınırlı kalmaktadır ayrıca tercihleri değerlendirirken de belirsizlik ve eksik bilgi durumu bulunmaktadır (Simon, 1955: 100-101). Hâkim iktisadi görüşün maksimizasyon ilkesine karşılık Simon mümkün olan en iyiye ulaşma tezini savunmuştur. Evrensel ilke tanımının yapılamayacağını ancak çalışanların davranışlarının incelenerek sonuç elde edilebileceğini *yönetsel davranış* adlı çalışmasında incelemiştir (Eryılmaz, 2000: 14-15).

1953'de *George Katona* neoklasik iktisadın matematiğe dayalı yöntemlerine itiraz ederek, matematiğin getirdiği soyutluğa karşılık içinde zlem, beklenti, alışkanlık, iyimserlik, tutum, karamsarlık gibi kavramların yer aldığı daha somut çalışma yöntemlerini kullanarak davranışsal iktisadın ilk nc çalışmasını yapmıştır (Tomer, 2007: 470). Katona, iktisadın psikoloji bilimine ihtiyaç duyduğunu söylemiştir. Çünkü ekonomik olgular analiz edilirken arka planda yer alan mekanizmaların da incelenmesi gerektiğini bunun da ancak psikoloji bilimi ile mümkün olabileceğini vurgulamıştır. Algısal bütünlük varsayımıyla düşünme ve bilişsel süreci merkeze alan bütünün parçaların toplamından farklı bir anlam ifade ettiğini ve bundan dolayı bireyin bütünü bütünlük içinde algıladığını savunan *Gestalt Psikolojisi*ni iktisada uygulamaya çalışmıştır (Katona, 1951: 9-10).

1966 'da *Harvey Leibenstein*, geleneksel iktisadın en küçük karar alma birimi olarak grdğı firma yerine firmada çalışan insanları analiz etmiştir. Sonuç olarak üretim

kapasitesindeki düşük verimliliğin motivasyon eksikliğinden kaynaklandığı ulaşılmış ve elde ettiği bu sonucu *X-etkinsizliği* (işletme içi etkinsizlik) olarak literatüre kazandırmıştır.

1976'da *Tibor Scitovsky* rasyonel seçim teorisini tartışmaya açarak; analizlerde psikolojik temel kullanılmasının teorisinin açıklama gücünü daha da artıracak ve bireylerin tüketim kararı alırken ön yargılı davranarak en iyi olmayan başka seçeneklere yönelebileceğini söylemiştir. Ayrıca çalışmalarında seçim, tercih ve mutluluk gibi konulara yer vererek mutluluk ile yüksek gelir arasındaki düşük korelasyonu yenilik, durum, alışkanlık ve iş tatmini olmak üzere dört değişken ile açıklamıştır. Aynı zamanda yükselen gelirin yüksek gelirden daha fazla mutluluk verdiğini de analiz etmiştir (Bianchi, 2003: 404).

George A. Akerlof ve *Rachel E. Kranton* asimetrik bilginin temsilcilik, ahlaki tehlike ve ters seçim gibi sorunlara neden olduğunu savunmuştur. Onlar kişilerin kimliklerinin (benlik duygularının) ekonomik sonuçlar üzerine nasıl bir etkisi olduğuna dair analiz yapmışlardır. Çalışma sonucunda vardıkları fayda fonksiyonlarına hâkim iktisadi akımdan farklı olarak psikoloji ve kimlik sosyolojisini de dâhil etmişlerdir. Bireylerin benlik duygularının etkileşimlerini oyunlar oynayarak modellemeye çalışmışlardır. Her durumda kimlik olgusunun sonuçları değiştirdiğini gözlemlemişlerdir. Ana akım iktisadi düşüncenin açıklayamadığı sorunların çoğunun kimlik ile çözülebileceğini iddia etmişlerdir. Kimlik duygusunun doğar doğmaz oluştuğunu ve zamanla şekillenerek ekonomi de dâhil olmak üzere birçok alana yön verdiğini göstermişlerdir. Onlara göre kimlik toplumsal farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Akerlof ve Kranton çalışmalarında kimliğin ekonomiye dört yoldan sirayet ettiğini açıklamışlardır. İlki kimliğin kişinin davranışlarından dolayı kazancını etkilediği, ikincisi başkalarının eylemlerinin sonuçlarını değiştirdiği, üçüncüsü farklı kimliklerin seçimi veya seçilmesi beklenen kimliklerin eksikliği kişinin ekonomik davranışlarını etkilediği, dördüncüsü sosyal kategoriler ve davranışsal reçeteler, kimliğe bağlı olan tercihleri etkileyerek değiştirdiğidir (Akerlof ve Kranton, 2001: 717-749). Akerlof adil olma, karşılıklılık, kimlik, kayıp ve parasal aldanmaya verilen tepkiler gibi kavramların önemini vurgulayarak bunların işsizliği ve istihdamı açıklayabileceğini söyleyerek makro iktisadın davranışsal iktisat temelli tasarlanması gerektiğini ileri sürmüştür.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky davranışsal iktisadın gelişmesinde büyük katkı sunmuşlardır. Bu alandaki ilk çalışmalarını 1973-1974'te belirsizlik altında karar alırken ortaya çıkan bilişsel sapmaları ve kısa yollarını inceleyerek yapmışlardır. Sonra 1981 ve 1986'da bireylerin aynı durumun kendilerine farklı şekilde sunulması sonucunda kişilerin tepkilerinin ne olacağına dair çalışmaları ile *çerçeveleme etkisini* literatüre kazandırmışlardır. Bu çalışmalarında insanlara aynı durumun farklı sunulması halinde farklı yorumlamasına ve ekonomik kararlar dâhil karar alma sürecinde etkili olduğunu göstermişlerdir. Son olarak da 1999 yılında *Beklenen Fayda Teorisi*'ni eleştirerek, *Beklenti Teorisi*'ni sunmuşlardır. Bu teorilerinde insanların varsayılanın aksine kayıplarına kazançlarından daha fazla değer atfettiklerini göstermişlerdir (Kahneman, 2003: 1449/2011: 88). Ayrıca Kahneman bireylerin bencil, rasyonel ve zevklerinin aynı olduğu varsayımlarını reddedip, iktisat ile psikoloji arasındaki önemli boşluğa dikkat çekmiştir. İnsanların daima kendi çıkarını düşünür varsayımına karşı bireylerin duygu ve sezgileri ile bazen çıkarlarından vazgeçebileceklerini savunmuştur. Bunu deneysel ortamlarda kanıtlamıştır (Nelson, 2011: 74). *Hızlı ve Yavaş Düşünme* adlı çalışmasında Kahneman, insanların doğuştan zaafları olduğunu, bunları eğitemediğini ve bu zaafların karar alma mekanizmalarında etkili olduğunu göstermiştir.

Colin F. Camerer, George Loewenstein, Drazen Prelec çalışmalarını *Nöroekonomi* alanında yoğunlaştırarak davranışsal iktisada katkı sunmuşlardır. Ekonomik duyuları anlayabilmek için beyin işleyişini bilmeyi hedeflemişlerdir. Beyin görüntüleme sistemleri ile kara kutuyu (beyni) açarak nöronları incelemişlerdir. Temel amaçları beynin çok fazla sistemle etkileşime girdiği için ekonomik karar anında oluşan beyin fonksiyonlarını analiz etmektir. Böylelikle ortaya çıkan davranışı anlayabilmektir (Camerer vd., 2004: 572).⁶ Michael Pratt ile Paul Glimcher, 1999 yılında yaptıkları çalışmalarında maymun davranışlarının umulan ödüllerle bağlantısını incelemiş ve bu analizi nöroekonomik çalışma olarak nitelendirmişlerdir. Nitekim Paul Zek'a göre kıt kaynakların optimum tahsisi de bir nöroekonomik başlangıçtır (Soydal vd., 2010: 218).

⁶ Nöroekonomi; stratejik değerlendirme, risk değerlendirme, para kazanma ve tüketici tercihlerinin oluşturduğu bilimin adıdır. Teknolojik gelişmeler nöroiktisat alanında da gelişmelere yol açmıştır. Temel amacı, stratejik düşünce, karar alma ve değişim gibi konularda beynin nasıl işlev gördüğünü beyin görüntüleme sistemleri ekonomik kararlar alınırken bireylerin beyin normlarını inceleyerek anlamaya çalışmaktır.

Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein davranışsal iktisadın dürtüler ile politikaya dönüşebileceğini kavramsal ve ampirik çerçevede göstermişlerdir. Bilinçaltı veya önyargıların bireyleri yönlendirme gücüne dikkat çekmişlerdir. Bireylerin kararlarını dolaylı olarak etkilemeye çalışan kişileri de seçim mimarı olarak adlandırmışlardır. Bu mimarlar en iyi kararı alabilmemiz için (rasyonel olabilmemiz için) bizleri yönlendirmektedir. Ancak bu yönlendirmenin bireylerin seçim özgürlüklerini kısıtlamadan sadece bilişsel kısıtlarını göz önüne alarak dürtme politikaları ile gerçekleştirilebileceğini iddia etmişlerdir. Thaler’a göre iktisadi tercihler üç psikolojik faktör tarafından belirlenir. Bunlar bilişsel kısıt, otokontrol sorunları ve sosyal tercihlerdir. Thaler, bireylerin varlıklarını mental hesaplamalar ile kodlayarak gruplandırdıklarını söylemiştir. Bu kodlama işleminde ise varlıkların birbirleri ile ilişkileri yoktur. Böylece yatırım, harcama gibi kalemler ayrı ayrı değerlendirmeye tabi tutulur. Thaler, neoklasik iktisadi görüşün bizlere sunduğu varsayımların yanında davranış merkeze alan varsayımlarla daha zengin bir tüketici davranış teorisi geliştirilebileceğini iddia etmiştir. Thaler, bireylerin tüketim kararı aldıklarında anlık kararlardan çok etkilendiklerini vurgulamıştır. Bunu poker oyunu ile örneklendirmiştir. Oyun esnasında kişi ömür boyu kazanacağı gelir hesabı yaparak değil de o anki pozisyonu itibarıyla davranışlarını belirlemektedir. Fiyatı pahalı olduğundan bu ayki gelirimizi aşar düşüncesiyle almaktan vazgeçtiği bir pantolonu eşi hediye aldığına sevinmesi ve fiyat gelir hesabını göz ardı etmesi, standart tüketici davranışı ile örtüşmemektedir. Thaler, fayda fonksiyonu yerine Kahneman ve Tversky tarafından literatüre kazandırılan değer fonksiyonunu kullanmıştır (Thaler ve Sunstein, 2018: 5-25).

Shlomo Benartzi ile yaptığı çalışmada Thaler “*miyop kayıptan kaçınma*” şeklindeki yaklaşımı ile yatırımcıların kayıplarına, kazançlarından daha fazla değer verdiklerini göstermiştir. Böylece insanların kayıptan kaçınmaya daha meyilli olduklarını vurgulamıştır (Benartzi S. ve Thaler, 1995: 77-90).⁷

Standart iktisat teorileri günümüzdeki ekonomik sistemin işleyişine dair öğretici rol oynamaktadır. Fakat rasyonellik ve fayda maksimizasyonu gibi varsayımların da

⁷ Ayrıca statüko önyargısı varsayımına göre bir şeye sahip olduğumuz zaman arttıkça daha fazla değer verilmektedir.

açıklama gücünün yetersiz kaldığı görülmektedir (Arrow, 1986: 385-399). Bu olgu, iktisatçıları hâkim iktisadın açıklama gücünü artırmaya yönelik arayış çabasına sevk ederek davranışsal iktisat akımının doğmasına yol açmıştır. Ama davranışsal iktisat neoklasik iktisada bir alternatif amacı gütmemektedir. Davranışsal iktisadi çalışmalar mevcut teorilere psikolojik gerçeklik tarafından bakarak bir takım ilave parametreler ekleyerek açıklama gücünü artırmayı hedeflemektedir (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, Ruben, 2018: 50). Erik Anger 1990'lı yıllardan sonra bu alanda yapılan çalışmaların sayısının ciddi bir şekilde arttığına vurgu yapmıştır.

Davranışsal iktisadın rasyonel ve rasyonel birey olgusunu nasıl ele aldığına geçmeden önce konunun daha iyi anlaşılabilmesi açısından bireyin değerlendirme sürecinin ve benlik durumlarının analiz edilmesi gerekmektedir.

2.3. Bireyin Değerlendirme Süreci

Algılama, karar alma ve akıl yürütme açısından bakıldığında dünya, belirsizlikler ve karmaşıklarla dolu bir yerdir. Beynimiz eğer bu belirsizliklerle mücadele etmek istiyorsa bu karmaşık durumu basitleştirmek ve kolaylaştırmak zorundadır. Tam bu noktada insanlar karar alırken rasyonellik mekanizmasının dışına çıkabilmektedir. Davranış bilimci Dan Ariely *Akıldışı ama Öngörülebilir* derken bu durumu anlatmak istemiştir (Soyer E, 2018: 79).

İnsanların nasıl akıl yürüttüklerini daha iyi anlayabilmemiz için Kahneman “*İkili Süreç Teorisi*”ni öne sürmüştür. Kahneman, insan beynini teorik olarak “*sistem bir ve sistem iki*” olmak üzere iki kısma ayırmıştır ve insanların karar verme süreçlerinde bu iki tipin etkisi altında olduklarını çeşitli örneklerle göstermeye çalışmıştır. İnsanların sistem birlerini kolay işlerde, sistem ikilerini ise daha karmaşık işlemlerde kullandığını ifade etmiştir. Bireyler her ne kadar kararlarını sistem ikileri ile aldıklarını düşünseler de aslında günlük hayatlarının büyük kısmında sistem birleri ile bu eylemi gerçekleştirmektedirler. Bu sebeple de Kahneman, bu bölümün daha çok kontrol edilmeye gereksinim duyulduğunu belirtmiştir (Kahneman, 2018: 25-114).

Sistem bir genlerimizden gelen, birçok hayvanda da olan içgüdüler, önceden edinilmiş tecrübe ve duygu deneyimli, hızlı ve çaba harcamadan, otomatik olarak karar veren ve tüm omurgalı hayvanlarda ortak olan bir mekanizmadır. Sistem bir akıldaki bağlantıları

kullanarak otomatik bir şekilde doğru cevabı enerji harcamamıza gerek kalmadan bize vermektedir. Buna istinaden “ $2+5=?$ ” sorusunu görünce hemen cevaplarız. “*Sakla samanı ...*” atasözünün devamını getirmek için de düşünmeye gereksinim duymayız. Sistem iki ise sistem bir ile aynı anda çalışan ancak zamanla da gelişebilen bir mekanizmadır. Bu sistem otomatik değildir ve bizim aktif hale getirmemiz ile eyleme geçmektedir. Dikkatimizi yoğunlaştırmamızı sağlar. Örneğin ciddi bir sohbete dâhil olmak veya “ $15 \times 48=?$ ” işlemini yapmak gibi durumlarda bu mekanizmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sistem zaman ve enerjiye ihtiyaç duymaktadır. Bu yüzden de uzun süre bu sistemi açık tutmak yorucu olduğundan insanlar, birçok değerlendirmelerini sistem bir tarafından otomatik olarak yapma eğilimindedir (Soyer, 2018: 79-80). Her iki sistemi bir tablo halinde özetleyecek olursak;

Tablo1: Sistem Bir ve Sistem İki Özeti

<u>Sistem Bir</u> (<u>Otomatik Yapı</u>)	<u>Sistem İki</u> (<u>Düşünsel Yapı</u>)
Kontrolsüz	Kontrollü
Çaba Gerektirmeyen	Çaba Gerektiren
Çağrışımsal	Çıkarımsal
Hızlı	Yavaş
Bilinçsiz	Bilinçli
Beceriye Dayalı	Kurallara Dayalı

Kaynakça: Thaler ve Sunstein, 2018: 34

Aşağıdaki *Stroop Etkisi* (1935) esas alınarak hazırlanan tablo bu iki sistemi test etme noktasında örnek teşkil etmektedir (Soyer, 2018: 80).

Tablo 2: Sistem Bir ve Sistem İki Testi⁸

BÜYÜK
KÜÇÜK
BÜYÜK
büyük
KÜÇÜK
büyük
BÜYÜK
KÜÇÜK
büyük
KÜÇÜK

Tablo 2’de yer alan kelimeler önce yukarıdan aşağıya doğru harf büyüklükleri dikkate alınmadan, yüksek sesle okunduğunda bu işlem sistem bir tarafından gerçekleştirildiği için zorlanmadan yapılabilmektedir. Ancak harf büyüklüklerine odaklanılarak yazan yazının yerine harf büyüklüklerini okumaya çalışıldığında ise sistem ikiye ihtiyaç duyulmaktadır. Sistem bir harf boyutunu dikkate almadan okumaya çalışırken, sistem iki bu isteği yenmeye çalışmaktadır. Hayatta karşılaştığımız birçok durumda bu iki sistem ortak çalışarak karar anlarımızda dikkatlerimizi ne tarafa yönlendireceğimizi belirlemektedir. Sistem ikinin bilinçli müdahale yapmadığı durumlarda sistem bir otomatik olarak kararı tayin etmektedir (Soyer, 2018: 80-81).

2.4. Deneyimleyen ve Anımsayan Benlik

Rasyonel bireyin zevk aldığı şeyleri tercih ettiği, şimdiki ve gelecekteki zevkini artıracak kararlar verdiği kabul edilmektedir. Üzerimizde 10 TL var iken bir 10 TL daha kazandığımızda yaşadığımız mutluluk ile 1000 TL varken bir 10 TL daha kazandığımızda yaşanan mutluluk seviyesi, neoklasik iktisadi düşünceye göre aynı olmaktadır. Peki, örneğin günlük 20 adet çok ağırlı iğne vurulurken iğne sayısının 18’e düşmesi ile 4 iğneden 2’ye düşmesi arasında fark var mıdır? Sonuçta ikisinde de aynı miktarda (2 iğne)

⁸ Bu tablo Stroop Etkisi (1935) esas alınarak hazırlanmıştır.

iğne azalmaktadır. Kahneman bu gibi durumlarda insanların benliklerinin (deneyimlenen ve anımsayan) nasıl çalıştığını analiz etmek için *soğuk el deneyi*'ni gerçekleştirmiştir.

Deneyin ilk aşamasında deneklerden bir ellerini bileğine kadar önlerinde bulunan kovadaki soğuk suya batırmaları ve bu işlemi kendilerine sıcak havlu verilene kadar devam ettirmeleri istenmiştir. Diğer boşta kalan elleri ile de çektikleri acının kaydını oluşturmuşlardır. Kovalarda bulunan suyun sıcaklığı ölçülü ama dayanılabilir bir acıya neden olabilmesi için 14 derece olarak belirlenmiştir. Gönüllü katılımcılardan oluşan bu deneyde denekler, istedikleri zaman ellerini geri çekmekte serbest bırakılmıştır. Bu ilk deneme kısa deneme olarak adlandırılmış ve denekler ellerini suda altmış saniye boyunca bekletmişlerdir.

Deneyin ikinci aşamasında yine aynı şekilde uygulama yapılmıştır. Ancak bu denemede denekler diğer kullanmadıkları ellerini suya batırmışlar ve bu denemenin süresi doksan saniye olarak uygulanmıştır. Yani deneklerin elleri kısa denemeden otuz saniye daha fazla suda kalmıştır. Deneklere fark ettirilmeden altmış saniye sonra suyun sıcaklığı bir derece daha artırılarak 15 dereceye yükseltilmiştir. Böylelikle deneklerin acı yoğunluğunun biraz daha azalması hedeflenmiştir. Her iki deneme arasında deneye dinlenmesi için yedi dakika süre tanınmıştır.

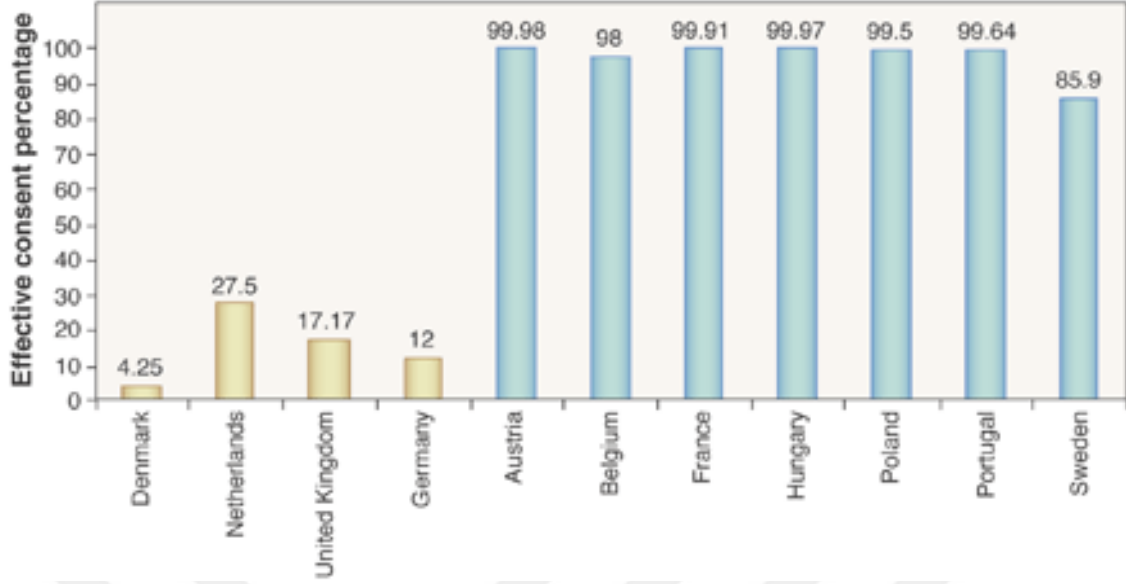
Denekler bu denemeyi de tamamladıktan sonra yedi dakika daha dinlenmişler ve kendilerine üçüncü ve son deneme için kısa veya uzun denemeden hangisini istedikleri sorulmuştur. Deneklerin %80'i tercih haklarını uzun denemeden yana kullanmışlardır.

Deney, anımsayan benlik ile deneyimlenen benlik arasında bir çatışma yaratmaktadır. Deneyimlenen benlik için uzun deneme kötü bir şeydir. Çünkü insanın otuz saniye daha fazla acıya maruz kalması rasyonel bir karar değildir. Ancak anımsayan benlik değerlendirmesini, deneyimlenen benlik ile aynı doğrultuda yapmamaktadır. Anımsayan benliğin neden bu şekilde değerlendirme yaptığını daha iyi anlayabilmek için iki kuralı bilmek gerekmektedir. Bunlar *doruk-son* kuralı ve *süre ihmal* kuralıdır. Doruk-son kuralına göre insanlar yaşadıkları deneyimleri kayıt ederken temel olarak iki kriteri esas almaktadır. Bunların ilki deneyim süresince yaşanan acı ve hazzın en tepe anları ve deneyimin sonunun nasıl bittiğidir. Denemenin süresi ise kayıt anında ihmal edilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde kısa deneme daha kötü (acı) bir anı çağırıştırır. Çünkü uzun denemenin son kısmında acı yoğunluğu biraz azalmaktadır. Denemenin süresi ise (doksan

saniye) ihmal edilmektedir. Denekler, anısı daha az acı ile biten deneme olan uzun denemeyi tercih ederek neoklasik iktisadın rasyonel insan varsayımını desteklemeyen yönde bir karar kılmıştır. Kararları basit bir sezgisel seçim kuralına bağlı kalmıştır. İki seçenekten ne derece hoşlanmadıklarını bellek kuralları belirlemiştir. Her bir deneme bir anlar kümesidir. Anımsayan benlik bunları bir prototip an olarak saklar. Bu durum bir çatışmaya yol açmaktadır. Deneyimlenen benliğin bildirimlerinden yola çıkarak denemeyi değerlendiren nesnel bir gözlemci için önemli olan acıyı zamana entegre eden alanın toplamı olmalıdır. Anımsayan benliğin sakladığı anı ise, doruktan ve sondan güçlü bir şekilde etkilenmiştir. Acı-zevk deneyimlerimizin süresi ile ilgili güçlü tahminlerimiz bulunmaktadır. Acının kısa, zevkin ise uzun sürmesini isteriz. Ancak sistem birin bir işlevi olan bellek acı ya da zevk veren bir denemenin en yoğun anını (doruk) ve deneme sonunda bizde bıraktığı duyguyu temsil edecek şekilde evrilmiştir. Süreyi ihmal eden bellek, uzun zevk ve kısa acı tercihimize hizmet etmemektedir (Kahneman, 2018: 437-446).

2.5. Rasyonellik ve Rasyonel Birey Varsayımını Kısıtlayan Durumlar

Algı ve değerlendirmelerimizi kontrolümüz dışında etkileyen birçok bileşen (ortam, zaman, sunum şekli, var olan seçenekler gibi) bulunmaktadır. Örneğin, yatırım yapmaya karar verdiğimizde her ne kadar aklımız ile hareket ederek karar verdiğimizizi iddia etsek de içinde bulunulan ekonomik belirsizlikleri nasıl algıladığımız temel etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü farklı yatırım alternatifleri arasında bir değerlendirme yaparken başlıca temel algı bu çerçevede etrafında şekillenmektedir. Nihayetinde de risk algımız ve değerlendirmelerimiz ışığında karar vermekteyizdir (Soyer, 2018: 75). Kararlarımız üzerindeki dış etkenlerin etkisini gösteren en çarpıcı örneklerden birisi aşağıda yer alan grafik 1’de görebileceğimiz, bazı ülkelerin organ bağışına izin verme durumlarıdır. Bu grafiği inceleyecek olursak;



Grafik 1: Ülkelerin Organ Bağışına İzin Verme Oranları

Kaynakça: Johnson ve Goldstein, 2003: 1338-1339.

Grafik 1'in sol tarafındaki ülkeler izin verme konusunda çok düşük seviyede kalmışken, sağ tarafındaki ülkelerde yaşayan bireylerin neredeyse hepsi bağış yapmak için gönüllü olmuşlardır. Seçilen ülkeler kültür, yaşam tarzı, dil, altyapı ve coğrafya gibi birçok alanda birbirlerine benzemelerine rağmen ne olmuş olabilir de bu kadar fikir ayrılığına düşmüş olabilirler? İşte bu soru davranışsal iktisadın önemini ortaya koymaktadır. Verdiğimiz kararlarımızın tamamında söz sahibi olabiliyor muyuz? Ya da gerçekten aklımızla mı hareket ediyoruz? Bu sorulara neoklasik iktisat insanların rasyonel olduğu, kararlarını aklını kullanarak aldığı ve karar anında da hiçbir şeyin etkisinde kalmadığını söyleyerek cevap vermektedir. Bu durum soyut bir şekilde ele alındığı takdirde mantıklı gelmektedir. Ancak gerçek durumun organ bağışında olduğu gibi öyle olmadığı görülmektedir (Soyer, 2018: 76). Burada sonuçların farklı çıkmasındaki temel sebep, ülkeler arasındaki organ bağışına katılma durumunun varsayılan seçenek olarak sunulmasıdır. Oranın yüksek olduğu ülkelerde bu seçeneğe göre herkes doğuştan organ bağış gönüllüsüdür. Ancak istemediği durumda iptal ettirmektedir. Organ bağışı az olan ülkelerde ise bu durum varsayılan seçenek olmamaları yönündedir. Vatandaşlar ancak istemeleri halinde gönüllü olabilmektedir.

İktisat politikaları günümüzde halen bireylerin rasyonel olduğu varsayımı temel alınarak tasarlanmaktadır. Bu noktada davranışsal iktisat aşağıdaki müteakip bölümlerde

gösterilen bilişsel durumlarımızdan ötürü rasyonellikten saptığımızı ve göz ardı edilen bu kısıtların da dikkate alınarak daha geçerli ve sağlam teoriler oluşturulabileceğini söylemektedir.

2.5.1. Referans Noktası (Çıpalamak)

İnsanlar değerlendirmelerini farkında olmadıkları bir referans noktasına göre yapmaktadırlar. Yani belli bir statükoyu (mevcut durumu) belirleyip buraya çıpa atma eğilimindedirler. Durumlarını, mutluluklarını, kayıpta mı yoksa kazançta mı olduklarını da bu atılan çıpaya göre belirlemektedirler. Mutluluk veya memnuniyetimiz büyük oranda referans noktalarımıza bağlı bulunmaktadır. Referans noktamızdan uzaklaştıysak memnuniyetsizlik, yaklaştıysak mutluluk durumu oluşmaktadır. Bu durum neoklasik iktisadın teorisi ile çelişmemektedir. Ancak atılan çıpa konudan farklı bir yerde olursa işte o zaman rasyonellik varsayımının geçerliliği tartışılmaktadır. Durumu analiz edebilmek için yapılan bir deneyde deneklere, deney öncesinde rastgele, konu ile hiç alakası olmayacak şekilde bir sayı gözletilmiştir. Bir gruba 10 sayısı gözletilirken diğer gruba 65 sayısı gözletilmiştir. Sonra deneklere Afrika’da bulunan BM üyesi devletlerin sayısı sorulmuştur. Deneye katılan gözlemciler önceki gözledikleri sayıyla bir bağlantı kurdukları, 10 sayısını gözleyenlerin 65 sayısını gözleyenlere göre daha düşük bir rakam yazdıkları görülmüştür (Tversky ve Kahneman, 1974: 1124-1131).

Referans noktası hayatımızın her anında karşımıza çıkmakta ve kararlarımızı etkilemektedir. Referans noktasına göre karar alma, alışkanlıklarımıza *sahte seçenek (decoy)* yaratma denilmektedir (Huber, Payne ve Puto, 1982: 90-98). Bu durum bir ürün alacağımız zaman da karşımıza çıkmaktadır. Ürün alırken genelde rasyonel insan varsayımındaki gibi bir fayda-maliyet analizi yapmak yerine gerek televizyondaki reklamlarda, gerekse marketlerdeki fiyat etiketlerinde yazan fiyatlara çıpa atarak değerlendirme eğilimindeyizdir.

2.5.2. Çerçeveleme Etkisi (Sunum Şekli)

İnsanlar aynı durum karşısında sunum şekillerinden etkilenerek farklı cevaplar verebilmektedir. Bu etkiye *Çerçeveleme Etkisi* denilmektedir. Rasyonalite ve rasyonel birey varsayımını desteklemeyen bu durum, Tversky ve Kahneman (1986: 260) tarafından *Asya Hastalığı* adlı bir deney uygulaması ile analiz edilmiştir. Deneyde

deneklerden, ABD’de 600 kişinin ölümüne sebep olacak salgın bir Asya Hastalığının var olduğunu varsaymaları istenmiş ve deneklere bu hastalıkla mücadele edebilmek için geliştirilen iki programdan hangisini uygulamak isteyecekleri sorulmuştur.

Program A: 200 kişi kurtulacaktır.

Program B: 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak, 2/3 olasılıkla kimse kurtulamayacaktır.

Bu iki durum karşısında deneklerin %72’si, tercih haklarını A programından yana kullanmışlardır. Sonrasında aynı denek grubuna aynı senaryo farklı şekilde sunulurken tercih hakları tekrar sorulmuştur.

Program C: 400 kişi ölecektir,

Program D: 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek, 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecektir.

Bu iki tercih arasında ise deneklerin %78’i tercih haklarını program D’den yana kullanmıştır. Dikkatli inceleyecek olursak aslında iki durumda da seçeneklerin kayıp kazanç durumları aynıdır. İlk durumda A grubunu seçen bir kişinin diğer durumda da C seçeneğini seçmesi gerekmektedir. Ancak çerçeveleme etkisinden dolayı bu şekilde gerçekleşmemiştir. Yani denekler yine rasyonel birey varsayımının aksine aklı ile hareket edemeyerek aynı durum aynı kazanç karşısında farklı cevaplar vermişlerdir. İlk durumda pozitif bir çerçeveleme etkisi meydana gelirken, ikincisinde negatif bir çerçeveleme etkisi oluşmaktadır.

2.5.3. Donatım Etkisi (Kayıp Karşılığı)

İnsanların kayıp ile kazanç durumlarında meblağlar aynı olsa bile hissettikleri duygunun yoğunluğu farklılaşmaktadır. Örneğin 100 TL kazanmanın verdiği mutluluk hissi ile 100 TL kaybetmenin verdiği üzüntü hissi, aynı yoğunlukta yaşanmamaktadır. Üzüntü hissi her zaman daha ağır gelmektedir. Kötünün etkisi iyiye göre daha büyük olduğundan davranışlarımız üzerinde bu durum önemli etki yaratmaktadır. Uzun süren arkadaşlıkların tek bir ihanetle yok olması,⁹ sürekli severek gidilen bir restoranda edinilen tek bir kötü deneyimin bir daha gitmememize sebep olması gibi günlük hayatta pek çok kez

⁹ John M. Gottman (2013) ilişkilerde kötü bir olayı telafi edebilmek için karşılığında ortalama beş iyi davranış sergilenmesi gerektiğini söylemiştir.

karşılaştığımız hususlar bu durumu desteklemektedir. Bu sebeple kayıptan kaçınmaya daha meyilli hareket etme eğilimindeyizdir (Soyer, 2018: 84-85).

Neoklasik teorinin varsayımına ters olan bu durumu analiz etmeye yönelik Kahneman'ın (2018: 84) yaptığı deney şu şekildedir: “Tasarruflarınızı yatırıma yönlendirmek için aşağıdaki iki seçenektan hangisini tercih ederdiniz?” sorusu denek grubuna sorulmuştur.

Seçenek 1: 900 TL kesin getiri,

Seçenek 2: % 90 ihtimalle 1000 TL getiri ya da % 10 ihtimal ile sıfır getiri.

Bu durum karşısında deneklerin büyük bir kısmı seçenek 1'deki yatırıma yönelmiştir. Denekler kazanç durumu söz konusu olduğu bu durum karşısında risk almaktan kaçarak getirisi kesin olan yatırım aracını tercih etmiştir.

Başka bir denek grubuna yine tasarruflarını hangi yatırıma yönlendirmek isterdiniz diye sorulmuştur.

Seçenek A: Kesin 900 TL kaybedeceksiniz,

Seçenek B: % 90 olasılıkla 1000 TL kayıp ya da % 10 olasılıkla sıfır kayıp.

Bu durum karşısında da deneklerin büyük bir çoğunluğu seçenek B'deki yatırıma yönelmiştir. Burada deneklerin kayıp durumu söz konusu olduğunda kazanç durumunun aksine daha çok risksever bir tutum sergilediği görülmektedir. Dikkat edilecek olursa beklenen fayda teorisine göre iki durumda da getiri ve kayıp durumları aynı olmasına rağmen insanların *kayıp karşıtı* tavır takınmaya daha meyilli oldukları ortaya çıkmaktadır¹⁰.

2.5.4. Sahiplenme Etkisi

Bir şeyin değeri ona sahip olma durumumuza göre değişmektedir. Sahip olduğumuz veya mülkiyetimize geçirdiğimiz bir şeye sahip olamadığımıza nispeten daha fazla değer

¹⁰ Moneyball adlı filmdeki beysbol kulüp yöneticisi karakterini canlandıran Brad Pitt'in “Kaybetmeye karşı duyduğum nefret, kazanmaktan aldığım hazdan daha büyüktür” şeklindeki sözleri bu durumu özetlemektedir.

biçme eğilimindeyizdir. Bu durum *Sahiplenme Etkisi (Endowment Effect)* olarak bilinmektedir (Demir, 2018: 106).

Konu ile ilgili yapılan deneyde, bir grup üniversite öğrencisine değeri 5 dolar olan ve üzerinde üniversitenin resmi bulunan bir kupa bardak verilmiştir. Sonra bu sahip oldukları bardağı satmak isteseler ne kadar fiyat biçecekleri sorulmuştur. Bir başka gruba (bu gruba bardak verilmemiştir) ise yine aynı bardak için almak isteyecekleri fiyat sorulmuştur. Deney sonucunda almak isteyenler ortalama 3,5 dolar teklif ederken, satmak isteyenler ortalama 7 dolara satabilecekleri ortaya çıkmıştır. Burada neoklasik teorinin arz-talep ve fiyat-maliyet gibi analizleri gereğince ürünü alırken de satarken de fiyatın aynı olması gerekmektedir. Ancak denekler sahiplik etkisi ile bu varsayımdan uzaklaşmışlardır (Coyle, 2010: 135). Örneğin deneme süresi içinde olan bir ürünün üzerimizde Coyle’yi destekleyen “sahiplenme etkisi” yaratıp deneme süreci sonunda almamıza yol açtığı durumu, sahiplenme etkisine örnek olarak gösterilebilmektedir.

2.5.5. Batık Maliyetler

Genel olarak üç çeşit maliyetten söz edilmektedir. Bunlar: Direkt maliyet, fırsat maliyeti ve batık maliyetlerdir. Neoklasik görüşe göre batık maliyetler zaten katlanılmış ve geri alınamaz olduğu için hesaplamalara dâhil edilmemektedir. Batık maliyeti neoklasik iktisadın ele alış noktasında davranışsal iktisat neoklasik iktisattan ayrılmaktadır. Çünkü neoklasik yaklaşıma göre örneğin 5 TL vererek bir dondurma aldığımızda ve dondurmayı yemeye başlamadan düşürdüğümüzde eğer ayırabilecek bir 5 TL’miz daha varsa hemen gidip bir tane daha dondurma almamız gerekmektedir. Çünkü burada rasyonel birey dondurmadan bir fayda sağlamak istemiştir ve hala bu hazzı devam etmektedir. Ancak bazen insanlar düşen dondurmayı (batık maliyeti) hesaba katarak tekrar dondurma almama yönünde davranış göstermektedirler (Thaler, 1980: 39-60).

Konuya dair Kahneman ve Tversky’in (1984: 347) yaptıkları çalışmada deneklere iki farklı sorular sorulmuş ve karşılığına evet veya hayır cevabını vermeleri istenmiştir.

Durum 1: 10 dolara gitmek istediğiniz bir sinema filmine bilet aldınız ancak sinemaya girmek üzereyken bileti düşürdüğünüzü fark ettiniz.

Soru: Başka bir bilet için 10 dolar daha verir misiniz?

Evet: %46

Hayır: % 54

Durum 2: Gitmeyi planladığınız bir sinema filmi için bileti alacağınız esnada bilet almak için ayırdığınız 10 doları kaybettiğinizi fark ettiniz.

Soru: Buna rağmen bileti satın alır mısınız?

Evet: %88

Hayır: %12

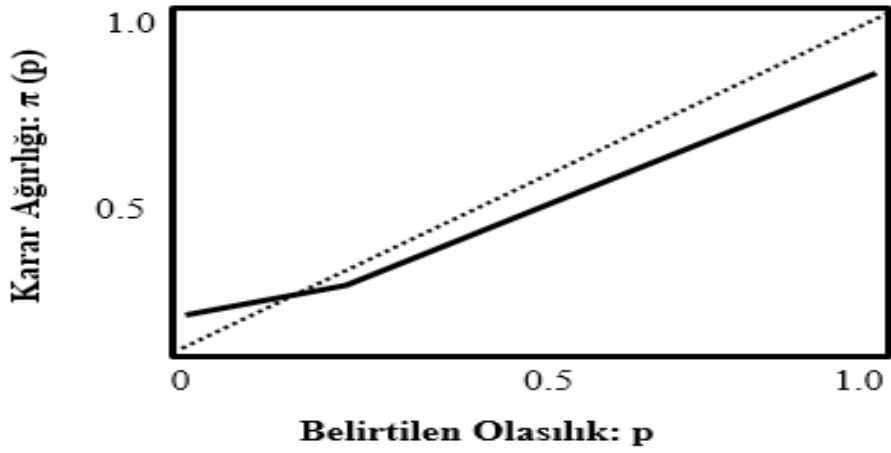
Burada Neoklasik iktisadın tanımladığı rasyonel birey sinemaya giderek bir fayda elde etmek istemiştir. Ancak bileti kayıp etme durumu ile bilet için ayırdığı parayı kaybetme durumu karşısında her ikisinde de maliyet aynı olmasına karşın farklı davranış şekli ortaya çıkmıştır. İlk soruda kişiler batık maliyet hatasına düşmüştür. Çünkü kişinin biletini kaybettiğini anlayana kadar tercihi gitmek yönünde olmuştur. İkinci soruda ise aynı miktar bir kayıp olmasına rağmen sinemaya gidiş tercihi değişmemiştir. Çünkü bu kayıp sinema ile ilişkilendirilmemiştir. Rasyonel bireyin bu fayda sağlayacağı durumlarda batık maliyet hatasına düşmemesi gerekmektedir.

2.5.6. Olasılıkların Değerlendirilmesi ve Olasılıkların Psikofiziği

Rasyonalite varsayımına göre insanların olasılıkları algılama şekli olasılığın istatistiği ile uyduğu şeklindedir. Örneğin istatistiksel olarak gerçekleşme olasılığı %10 olan bir durumun psikolojik olarak da %10 değerlendirilmesi gerekmektedir. Ancak deneyler bize insanların olasılıkları özellikle küçük olasılıkları (hele ki kazancı büyük olduğu durumlarda ya da hayati olduğu durumlarda) istatistiksel karşılıklarından daha büyük hissetme eğiliminde olduğumuzu göstermektedir. Çünkü eylemin nedeni ile kurulan bağ istatistiksel olasılığından üstün gelmektedir. Yani nedenlerin istatistiğe üstün geldiği durum karşımıza çıkmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979: 263-291).

Memleketinize giderken uçağa binmeyi düşündüğünüzü ve o süreçte ülkenizde ortalama uçak kazası olma ihtimalinin istatistiksel olarak %0,01 olduğunu varsayalım. Yani yıl boyunca uçan uçakların büyük bir oranında hiçbir sorun yaşanmamaktadır. Ancak yolculuğa çıkmadan önce çok sevdiğiniz bir komşunuzun uçak kazası geçirdiğini öğreniyorsunuz. İşte o haber sizde korku yaratarak istatistiksel olarak kaza oranı aynı olduğu (%0,01) halde daha büyük bir etkiye yol açarak yolculuğa iptal etmenize bile neden olabilmektedir (Kamber, 2018: 192).

Bernoulli'nin beklenen fayda teorisine göre bir beklentinin değeri ya da faydası, her bir olasılığın ağırlıklandırılmış muhtemel toplamı ile elde edilmektedir (Kahneman, 2018: 510). Örneğin bu teoriye göre %0'dan %5'e olan bir artışın etkisi ile %30'dan %35'e olan artışın etkisi aynıdır. Ancak gerçekte %0'dan %5'e olanın etkisi her ne kadar %5 olsa da %30'dan %35'e olan %5 etkiden daha büyüktür. İnsanlar bu iki durum karşısında aynı olasılık değerlendirmesi yapmamaktadır. Her zaman küçük olasılıklar daha fazla değerlendirilme eğilimindedir. Bu durum aşağıdaki şekil ile gösterilecek olursa;



Şekil 1: Beklenti Teorisi Ağırlıklandırma Fonksiyonu

Kaynakça: Kahneman, 2018: 511.

Şekil 1'de göze çarpan ilk özellik karar ağırlıklarının belirtilmiş olasılıklara nazaran regresif olduğudur. Ağırlıklar 0-1 arası bir olasılık fonksiyonuna göre belirlenmektedir. Olasılık ne olursa olsun eğimi daima birden küçüktür. Düşük olasılıklar abartılarak daha fazla ağırlıklandırılırken, orta ve üzeri olasılıklar biraz daha ihmal edilerek daha az ağırlıklandırılma eğilimindedir. Böylece π uç noktalara yakın yerlerde doğrusal olamamaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979: 279-280). Uç noktaların civarı haricinde kazanma olasılığındaki artış, beklentinin karar ağırlığından daha az oranda artmaktadır. Böylelikle karar ağırlığının her zaman olasılığın sonucu olmadığı durumu karşımıza çıkmaktadır. Şekil 1'de karar ağırlıkları aralığın büyük bölümü boyunca onlara karşılık gelen olasılıklardan daha düşüktür. Orta ve yüksek olasılıklara kesin duruma göre yetersiz ağırlık verilmesi olumlu kumarların çekiciliğini azaltarak kazançlarda riskten kaçınmaya katkıda bulunmaktadır. Aynı etki olumsuz kumarların iticiliğini azaltarak kayıplarda risk peşinde koşmaya katkıda bulunmaktadır. Neticede bireyler olmayacak kazançlarla

uğraşıp sıklıkla risk peşinde koşarken olmayacak kayıplarla uğraşırken de riskten kaçınma eğilimindedir. Karar ağırlıklarının bu ayırıcı özellikleri hem piyango biletlerinin hem de sigorta poliçelerinin çekiciliğine katkıda bulunmaktadır (Kahneman, 2018: 510-511).

2.5.7. Zaman

İnsanlar geçmişten ders çıkartarak geleceği tahmin etmeye çalışırlar. Uzun dönemde ortaya çıkacak sonuçlar için bugün verilen kararlar, rasyonel bireyde varsayıldığı şekilde işlemeyebilmektedir. Ayrıca insanlar uzaktaki nesneleri olduğundan daha küçük görmeye meyillidir yani gelecek ile ilgili tahminlerinde yanılma ihtimalleri bulunmaktadır. Bunun sebebi ise gelecekteki kayıp ve kazançlarını bugün değerlendirirken gelecekte olacağından daha küçük yorumlamalarındandır. Sorumluluklarımızı bugün yerine getirmeyip ilerde bir gün yapmak üzere ertelememizin arkasında bu sebep yatmaktadır. Bu yüzden son güne bırakma durumu çok yaşanan bir hadisedir (Demir, 2018: 31). Yani gelecekteki durumları bugünden değerlendirirken abartılı bir şekilde “gerçekleşecek olandan daha düşük görme” eğilimindeyizdir. Gelecekteki bir kararı bugünden almamız oldukça kolaydır. Bu yüzden o zaman geldiğinde cayma olayları sık yaşanmaktadır. Benzer şekilde kredi kartı kullanılarak alınan bir ürünün parasının gelecek ay ödenecek olması kredi kartı kullanmanın cazibesini artırmaktadır. Hatta bir sonraki ay daha tasarruflu olacağımıza dair bugünden söz vermek de kolaydır. Ancak önümüzdeki ay gelince durumun bu şekilde olmadığı görülmektedir (Meier ve Spenser, 2010: 193-210).

Örneğin; “Bugün vereceğim 100 doları mı yoksa yarın vereceğim 110 doları mı tercih edersiniz?” şeklinde bir soru sorulduğunda çoğu kişinin bugün 100 dolar almayı tercih ettiği görülmüştür. Ancak 32 gün sonra 100 dolar versem ile 33 gün sonra 110 dolar versem diye sorulduğu zaman insanların bir gün daha bekleyerek 110 doları tercih ettikleri görülmüştür (Green and Myerson, 2004: 769). Bu tutarsızlığın sebebi şimdinin gücünden kaynaklanmaktadır. Gelecek belirsizdir ve risk taşımaktadır. Bu anlatılanlar da şüphesiz rasyonel birey varsayımını desteklememektedir.

2.5.8. Eksik Bilgi

Neoklasik iktisat teorisinin önemli bir varsayımı olan tam bilgi varsayımında, rasyonel bireyin karar aşamasında tercihlerin tüm alternatifleri ve olası sonuçları hakkında tam

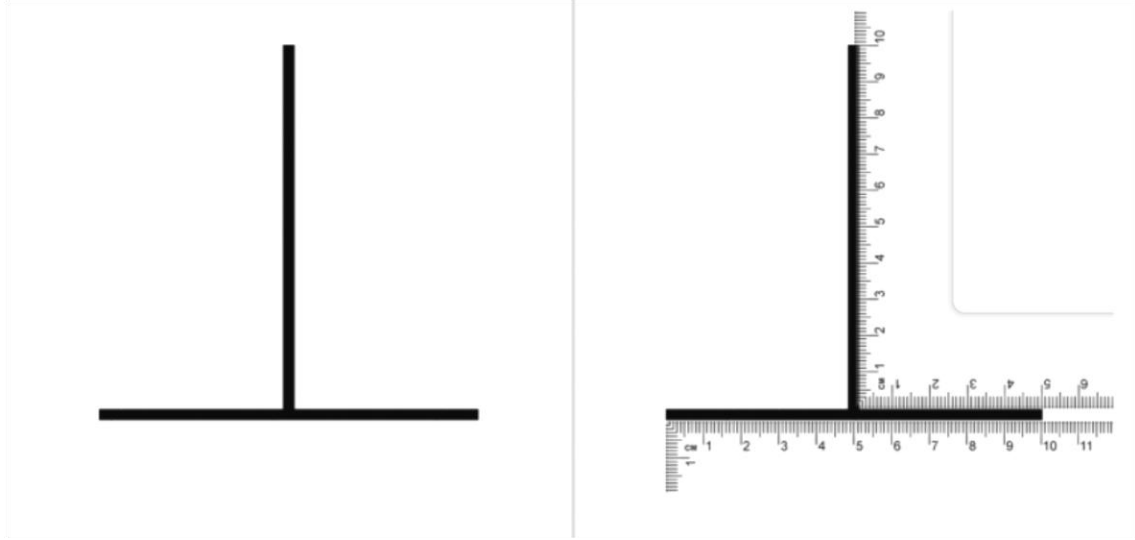
bilgiye sahibi olduğu varsayılmaktadır. Ancak gerçek hayatta bilgi (özellikle kararları etkileyen) herkese eşit miktarda ve düzeyde dağılmamaktadır. Bu sebepten tam bilgi varsayımı çok ütöpik kalmaktadır. Tam bilgiye sahip olamamamızın nedenlerinden en önemli olanı ise kişilerin bilme kabiliyetleri ve imkânlarının sınırlı ve maliyetli olmasıdır. Örneğin bir daire satın alacak olduğunuzda bunun için uygun semtlerin fiyatları, evlerin kalitesi, komşuluk durumları, gelecekteki planlarımızın ne olacağı gibi birçok veriyi kıyaslama yapmamız gerekmektedir. Bu haftalar hatta aylar alabilir ve çok yorucuda bir işlemdir. Bu yüzden insanlar çoğu zaman eksik bilgileri ile karar vermektedirler (Demir, 2018: 79-80).

2.5.9. Ortam Etkisi

İçinde bulunduğumuz ortam karar verme dinamiklerimizi tetikleyerek rasyonellikten uzaklaşmamıza neden olabilmektedir. Bu durumu analiz etmek için *Asch* küçük gruplara deney yaparak kişilerin kendi kanaatleri olmasına rağmen, grup içinde kanaatlerinden farklı bir davranış sergileyebildiklerini tespit etmiştir. Genellikle de bu etki, kişinin kendi kanaatinden vazgeçtiği şeklinde gerçekleşmiştir. Deneyinde deneklerden, karttaki çizgilerden aynı uzunlukta olanları bulmalarını istemiştir. Deneklerden altısı *Asch*'in yardımcısıdır ve ilk olarak sorusunu bu altı yardımcısına sormuştur. Gerçek denek tarafından bu bilinmemektedir. Bu altı yardımcı bilerek yanlış olan kartı seçmiştir. Bu seçimlerini ortam içinde herkesin görebileceği ve duyabileceği şekilde yapmıştır. Böylelikle herkes kimin ne seçtiğini görebilmiştir. Bariz olarak yanlış olduğu halde gerçek denek de ortamdan etkilenerek yanlış olanı seçmiştir. Deney sonunda neden onu seçtiği sorulduğunda gruba uyum sağlama, dışlanma korkusu ve ayıplanmaktan kaçındığı şeklinde cevaplar alınmıştır. Kişiler tek başına iken aldıkları kararlar ile aynı durum olsa bile toplum içinde aldıkları kararlar farklılık arz edebilmektedir (*Asch*, 1955: 29-38). Hâlbuki rasyonel bireyin, ortam ne olursa olsun kararlarında değişiklik olmaması gerekmektedir.

2.5.10. Zihin Yanılsaması

Zihnimiz yanılgıya uğrayarak farklı değerlendirmeler yapmamıza neden olabilmektedir. Bu duruma en güzel örnek illüzyonda (yanılsamada) karşımıza çıkmaktadır. Aşağıdaki şekle dikkatle bakacak olursak,

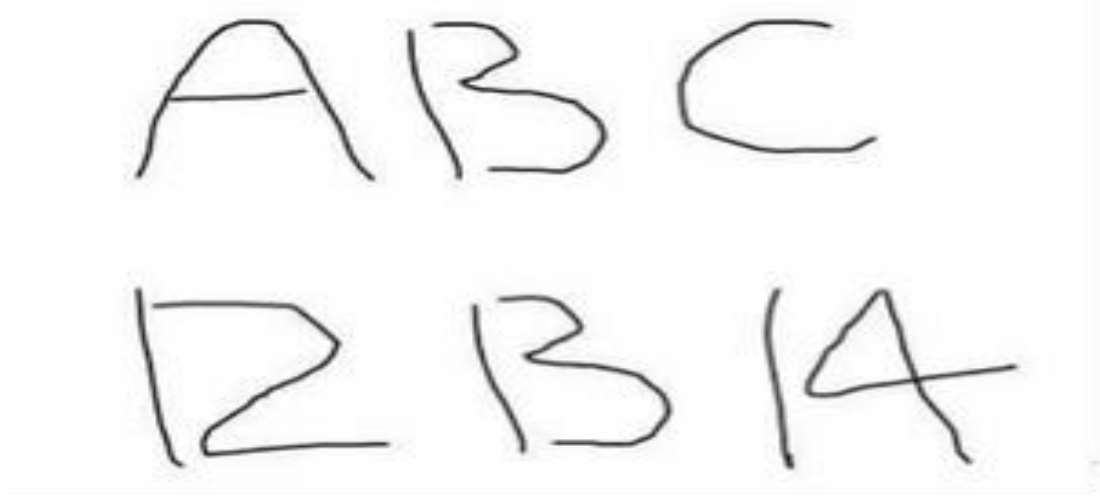


Şekil 2: İllüzyon Örneği

Sağ taraftaki cetvel ile belirtilen resim olmamış olsaydı yani sadece soldaki şekle bakarak karar verecek olsaydık büyük çoğunluğun yaptığı gibi dikey çizginin daha uzun olduğunu düşünecektik. Ekonomik kararlarımız da dâhil olmak üzere bireysel değerlendirmelerimiz, bir büyüklüğü veya değeri olduğundan farklı düşünmemize yol açarak bizleri sistematik hatalarla sürükleyip, rasyonellikten uzaklaşmamıza neden olabilmektedir. Mesela kutu kola ile enerji içeceklerinin boylarının neden aynı olmadığını (enerji içeceği ince ve uzun) bu perspektiften değerlendirdiğimizde ikisinin de aynı rafta yan yana iken enerji içeceğinin daha büyük algılanmasına yol açmak olduğu değerlendirilebilmektedir (Frank, 2008: 19-21). İnsan zihni, bazen gerçeğin algılanmasında ve rasyonel kararın alınmasında önemli bir bariyer niteliği taşımaktadır.

2.5.11. Bağlamına Göre Anlam Kazanma ve Yorumlama

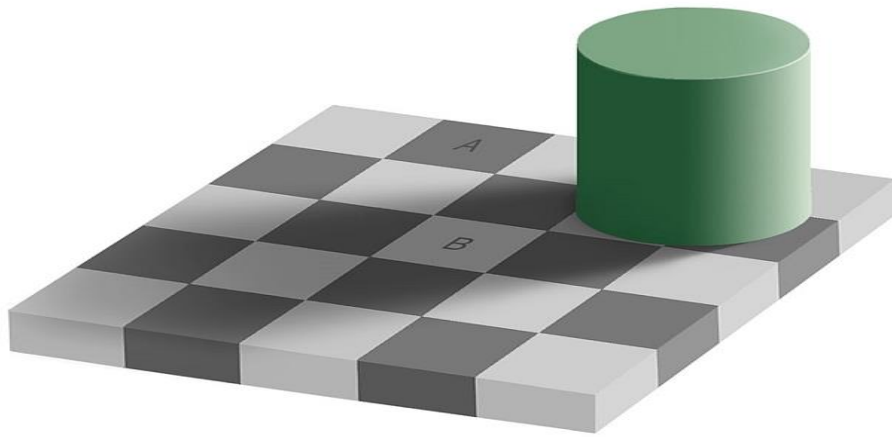
İnsanlar değerlendirmelerinde aynı şeyleri farklı bağlamlarda, farklı yorumlama eğilimine sahiptirler. Aşağıdaki şekle bakacak olursak,



Şekil 3: Bağlamına Göre Anlam Kazanma

Kaynakça: Demir, 2018, 127

Şekil 3’te iki ayrı bağlama göre şeklin nasıl anlam kazandığı görülmektedir. Alttaki rakamlara bakmadan sadece şeklin üst tarafındaki harf dizisine baktığımızda; A, B ve C harf dizisini görüyorken, alttaki sayı dizisine baktığımızda; 12, 13 ve 14 sayı dizisini görmekteyizdir. Ancak dikkat edecek olursak her iki şeklin de ortasındaki obje aynıdır. Burada beynimizin aynı olan şeklin farklı diziler ile yan yana getirildiğinde o diziye göre anlam yüklemeye meyilli olduğunu görmekteyizdir. Beynimiz görsel verileri yorumlarken yine birçok bağlamsal yorumlamalar yapmaktadır. Aşağıdaki şekilde gösterilen örnek yine bu durumu anlatmak için kurgulanmıştır.



Şekil 4: Satranç Tahtası Gölge Yanılsaması

Kaynakça: Mullainathan ve Shafir, 2013: 108

Şekil 4'teki satranç tahtasında net olarak A karesinin B karesinden daha koyu olduğu görülmektedir. Ancak bu bir yanılsamadır. Çünkü gerçekte ikisi de gri tonda bir renktir. Bunu test etmek için bir kâğıt alarak sadece A ile B'yi açık bırakacak şekilde baktığınızda her ikisinin de aynı tonda olduğunu göreceksiniz. Burada buna sebep olan etmen, arka plandaki ipuçlarının ön planı etkilemesinde yatmaktadır. B karesi A'ya göre farklı bir arka plana sahiptir. Bu fark sadece etrafında koyu renkli karelerin bulunmasından değil, aynı zamanda silindirin gölgesinde kalmasından da kaynaklanmaktadır (Mullainathan ve Shafir, 2013: 108). Yukarıdaki örnek, aynı ürün olmasına rağmen alınacağı yere göre farklı fiyat biçme eğiliminde olduğumuz durumu açıklamaktadır.

2.5.12. Halo Etkisi

Bir kişinin veya objenin iyi bilinen özelliklerinden yola çıkılarak bilinmeyen özellikleri hakkında aynı yönde yargıya varılmasına psikoloji biliminde *halo etkisi* denilmektedir. Mesela, sokakta aşırı şık giyinmiş birisine denk geldiğimizde, onun muhtemelen çok başarılı veya kaliteli bir insan olduğunu düşünmekteyizdir. Fakat bahsedilen bu özelliklerin arasında gerçekte kuvvetli bir korelasyon bulunmamaktadır. Örneğin; “Hitler çocukları ve köpekleri çok severdi.” cümlesi söylendiğinde insanların şaşırdıkları gözlenmiştir. Çünkü insanlar Halo Etkisi gereği Hitler'i kötü bildiğinden, onun çocukları ve köpekleri sevebilme ihtimalini de bu açıdan değerlendirmektedirler. Bu etki bireylere ekonomik karar alırken irrasyonel davranış sergilemelerine yol açabilmektedir. (Grcic, 2008: 1-6).

2.5.13. Aşırı Özgüven

Özgüven, herkesin sahip olmak istediği olumlu bir özelliktir. Bu yüzden çocukluğumuzdan itibaren özgüven yüklenmeye başlamaktayızdır. Ancak özgüvenin aşırıya kaçma durumlarında ise olumsuz durumlar oluşabilmektedir. Çünkü aşırı güven sahip olduğumuz şeylere fazla güvenmemize yol açarak gerçek riskleri olduğundan daha küçük görmemize ve çok fazla risk almamıza neden olabilmektedir (Demir, 2018: 113-114).

Aşırı güveni ortaya çıkartan birçok durum bulunmaktadır. Bunlar finans jargonu açısından değerlendirildiğinde ortalama üstü etki, kendine yorma önyargısı, kontrol yanılsaması ve yanlış ayar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ortalama üstü etkisi, bireyin

referans aldığı bir gruba göre kendinin daha iyi olduğuna inanması durumudur. Kendine yorma önyargısı, bireyin geçmişteki başarıları ve tecrübelerinden etkilenip gelecekteki başarılarını kendi yeteneklerine, başarısızlıklarını ise kötü şansa bağlaması durumudur. Kontrol yanlısaması, bireylerin olaylara sınırlı etkileri varken olayları kontrol yetilerinin daha yüksek olduğuna inanması durumudur. Yanlış ayar ise bireylerin sahip oldukları bilgiler için duydukları aşırı güven ve bunun sonucunda tahminlerinin keskinliğini veya gerçekleşme ihtimalini abartmaları durumudur. Tüm sayılan bu durumlar aşırı güven ile birlikte iyimserliğe de neden olmaktadır. Aşırı güven ve aşırı iyimserlik yatırımcılarda özellikle finans piyasalarında elde edecekleri getirilerin olması gerekenden daha yüksek tahmin edilmesine yol açmaktadır. Ayrıca yanlış ayar tahmin aralığı ve standart sapmayı olması gerekenden daha küçük tahmin etmemize neden olmaktadır. Yani aşırı güven finans piyasalarında getiriye olması gerekenden daha yüksek, riski ise daha düşük tahmin etmemize yol açmaktadır (Yönder, 2018: 169). 2008 Küresel Krizinde de yine temel faktörün aşırı güven olduğu görülmektedir.

2.5.14. Semantik Yanılgı (Musa Yanılgısı)

Semantik yanılgıda, insanlar parçalardan oluşan bütünleri bütün olarak değerlendirirken onları oluşturan parçaların farklılıklarını göz ardı etmektedirler. Literatürde Musa yanılgısı olarak da bilinmektedir. Zihnimiz bağlamı ile ilgili olmayan şeyleri de ilişkilimiş gibi değerlendirme eğilimindedir. Örneğin “Hz Musa gemiyle yola çıkmadan önce her hayvan türünden kaç tane almıştır?” diye sorulduğunda verilen cevabın ikişer tane olduğu görülmektedir. Hâlbuki tüm hayvanlardan ikişer tane alıp gemiyle açılan *Nuh peygamberdir*. Burada zihnimiz birbiriyle ilgisi olmayan parça bilgileri değerlendirirken bütünün içerisinde ilgiliymiş gibi değerlendirmektedir. Yukarıdaki örnekte insanlar değerlendirme yaparken hangi peygamber olduğundan ziyade hayvan sayısına odaklanmıştır. Bu yüzden zihin burada diğer hataları ihmal etmiştir. Yani zihnimiz Nuh yerine Musa demiş olabilir varsayımından yola çıkmaktadır. Bu durum günlük hayatımızı çok kolaylaştırmaktadır (Demir, 2018: 141).

2.5.15. Dürtü Politikaları ve Uygulamaları

Thaler ve Susntein çalışmalarında davranışsal iktisadın politika haline getirilebileceğini göstermişlerdir. Ayrıca bireylerin rasyonellikten uzak fakat öngörülebilir davranışlarının

yönlendirilebileceğini iddia etmişlerdir. Çalışmalarında *dürtü politikaları* ile insanların seçim özgürlüklerini kısıtlamadan (hatalı davranışta kalma seçeneğini ortadan kaldırmadan) insanları, lehlerine (rasyonel olan) olacak davranışa teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Bunun da *özgürlükçü paternalizm*¹¹ ilkesi ile *seçim mimarları* tarafından tasarlanarak yapılabileceğini ortaya koymuşlardır (Thaler ve Sunstein, 2018: 10-20). Dürtü politikalarının temel ilkelerini ise özgürlük, şeffaflık ve ataerkil olarak tanımlamışlardır.

Dürtü politikalarına örnek verilecek olursa İtalya’da insanların metro çıkışında genellikle yürüyen merdivenleri kullandıkları gözlenmiş ve obezite ile mücadele kapsamında sağlık politikası gereği dürtü politikalarına başvurulmuştur. İnsanları normal merdivenleri kullanmaya teşvik etmek (dürtmek) hedeflenmiştir. Bu kapsamda seçim mimarları, normal merdivenlere piyano sesi çıkaracak şekilde tadilat yapılmasını önermiştir. Böylelikle insanların merdivenden çıkarken piyano sesi çıkarmaları sağlanmıştır. Tabi tüm bunlar yapılırken yürüyen merdivenler olduğu yerde durmaktadır. İnsanların seçim özgürlükleri kısıtlanmadan yürüyen merdivenleri kullanma hakları saklı kalmıştır (Kamber, 2018: 194). Bazen piyasada büyük değişimler küçük bir sosyal dürtü ile olabilmektedir. İnsanlara tasarruf, yatırım veya borç alma gibi kararlarında daha sağlıklı bir davranış sergileyebilmeleri için onlara ne yapması gerektiğini telkin etmek, onların lehlerine olacak kararları almalarında daha rasyonel olabilmektedir. Böylelikle rasyonalite varsayımına da uygun hareket etmiş olacaktlardır. Örneğin ABD’de 401 (k)¹² planına göre çalışanlara sunulan formda bu plana katılmak isteyip istemedikleri ve katılmaları durumunda yaptırmak istedikleri kesintiyi seçmeleri sorulurken, dürtü politikaları kapsamında sözleşmede yapılan ufak bir değişiklik ile ifade eğer yüzde 3’lük bir ödeme yapmak istenilmiyorsa kutucuğun işaretlenmesi şekline dönüştürülmüştür. Bu politika sonrasında katılım oranının %49’dan %86’ya çıktığı gözlenmiştir. Burada insanların rasyonel olabilmeleri için kayıt olmama hakları ellerinden alınmadan, sadece form üzerinde yapılan ufak bir değişiklik ile hafifçe dürtülmeleri sağlanmıştır. Çünkü

¹¹ Buradaki özgürlükçü kavramı insanların istediklerini yapabilmesi şeklinde yorumlanabileceğinden paternalizm ile biraz yumuşatılmıştır. Yani sadece seçim özgürlüğünün korunmasını ifade etmektedir.

¹² 401(k): işverenin çalışanlarından düzenli kesintiler yapması sonucu birikim yapmalarına yol açan ve vergiden muaf tutulan bir emeklilik uygulamasıdır.

üzerimizde bulunan ataletten dolayı genelde lehimize olacak durumları fark edememe eğilimindeyizdir (Shea ve Madrian, 2001: 1149-1187).

Hâkim iktisadi görüşün *Homo Economicus*'una göre bu birey, Einstein gibi düşünme, yetisine, bilgisayar gibi hafızaya ve *Mahatma Gandhi* kadar iradeye sahiptir. Ama gerçekte insanlar cep telefonları yanlarında değilse zor hesapları yapmak için strese girebilmektedirler. Eşlerinin veya sevdiği diğer kişilerin özel günlerini unutabilmektedirler. Bu açıdan insanları *Homo Economicus* yerine *Homo Sapiens*¹³olarak adlandırmak makul olabilmektedir. İktisat biliminin politika düzenlerken esas aldığı kural, rasyonellik varsayımdır. Bu varsayıma göre, karar aşamasına gelmiş bir birey için seçeneklerin sırasının ve sunuluş biçimlerinin belirleyici bir özelliği bulunmamaktadır. Davranışsal iktisat bireylerin rasyonel olmadığını, algısal ve sezgisel açıdan rasyonaliteden saptığını hatta bunun istisnai bir durum olmayıp günlük hayat içerisinde birçok defa farkında olmadan tekrarlandığını vurgulamaktadır. Mesela seçenekler, cevap, şekil, alternatiflerin sırası, zaman, alternatif sayısı, o anki duygusal hal, ruh hali gibi daha birçok etmenin karar anımızda etkisi olduğu tahmin edilebilmektedir. Bu kadar çok etmen varken bireyin nasıl bir davranış sergileyeceğine dair tahminde bulunmak ise zor olmaktadır. Ancak davranışsal iktisat politika yapımcıları için bu durum en isabetli politikanın belirlenebilmesinde önemli bir girdi olarak görülmektedir. İşte bu noktada dürtü politikaları devreye girmektedir (Amir ve Carmon, 2005: 12-18).

Bu konuda ABD'de Beyaz Saray, Davranış ve Sosyal Bilim Takımı (White House Behavioral and Social Sciences Team), Davranış Bilimi ve Politika Derneği (Behavioral Science and Policy Association), İngiltere'de Davranış Anlayışı Takımı (Behavioral Insight Team) politika tasarlamak için görevlendirilmiştir. Politika geliştirebilmek için ilk olarak davranışların rasyonalite varsayımından nasıl uzaklaştığı analiz edilmelidir. İkinci olarak politikaya dönüştürülmesi planlanan uygulamanın test edilmesi gerekmektedir. Yani politikanın uygulanması planlanan ortama benzer bir ortamda test edilmelidir. Üçüncü aşama olarak uygulanması düşünülen politika için yasal zemin

¹³ Bu arada *Homo Sapiens* son insan türüne denilmektedir (yani modern insan). Dünyada yaşayan insanlık türleri *Homo Habilis* – *Homo Erectus* – *Homo Sapiens* olarak sınıflandırılır. *Homo Sapiens* gelişimin son halkasıdır.

oluşturulmalıdır. Dördüncü aşama, politikanın tanıtım aşamasıdır. Doğru şekilde bilinçlendirilmesi ve uygulanması aşamasıdır. Son aşama olarak ise, uygulanan politikanın öngörülen sonuçlarından oluşan farklılıkların analiz edilerek düzenleme yapılması aşamasıdır (Genesove ve Mayer, 2001: 1133-1165). Dörtü politikalarının uygulanmasında kullanılan şu anki yöntemler ise sırasıyla varsayılan seçenek, sunum şekli, mekanizmalar ve geri beselemelerdir.

2.5.15.1. Varsayılan Seçenek

Varsayılan seçenekler, dürtme uygulamaları içerisinde en çok kullanılanı ve en etkili olanıdır. Önceden bahsettiğimiz organ bağışında ve otomatik emeklilik sistemi uygulamasında olduğu gibi insanlara varsayılan seçenek olarak belirli bir durumu sunduğunuzda insanlar, çıkma konusunda özgür olsalar bile genelde devam etme eğilimindedirler. Bu politikaların temelinde, insanlarda bir referans durumu oluşturmasına neden olarak bunun aidiyetlik duygusuna dönüştürülmesi yatmaktadır. Böyle olduğu zaman insanlar çıkmayı bir kayıp olarak görüp kaçınmaktadır (Soyer, 2018: 91). Aslında varsayılan seçeneğin özünde karmaşık durumların (insanların bilişsel kısıt veya çok fazla seçenek karşısında çaresiz kaldığımız durumlarda) yapılandırılması yatmaktadır.

Günlük hayatımızın hemen hemen her alanında bir varsayılan seçenek durumuyla karşı karşıya kalmaktayızdır. Örneğin bir cep telefonu aldığımızda melodisi, fon rengi, yazı karakteri gibi birtakım ilk özellikleri varsayılan olarak yüklü olmaktadır. Yani bizim fabrika ayarları olarak adlandırdığımız durum. Biz istersek özgür bir şekilde ayarlarını varsayılandan farklı bir konuma getirerek kullanabilmekteyizdir. Hatta bu durum bilgisayarlar için de geçerli olmaktadır. Pek çok konuda varsayılan seçenekler artırılabilir. Bu alternatifler, örneğin risk derecesine göre farklı portföyler sunulmasına imkân tanımaktadır. Bu konuda bazı planlayıcılar tutucu, bazıları saldırgan veya ılımlı olarak portföy belirleyebilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2018: 165).

2.5.15.2. Sunum Şekli

Rasyonellik varsayımında bireyler karar alırken seçeneklerin sunuluş biçimi önemli olmamaktadır. Yani sunuş biçimlerinden bağımsız kararlar aldıkları varsayılmaktadır. Fakat sunum şeklinin farklı kararlara yol açabileceği daha önceki “Çerçeveleme Etkisi”

başlıklı çalışmada gösterilmiştir. Hatırlanacağı üzere aynı durum karşısında bile sunum şeklinin alınan kararda etkili olduğu görülmüştür.

2.5.15.3. Mekanizmalar

Mekanizma uygulamalarında temel gaye, insanların kayıp hislerini örtterek faydalarına olacak dürtüleri oluşturmaktır. Örneğin bireysel emeklilik sisteminde bireyler gelecekteki tüketim ve yatırımları için bugünden tasarruf ederek kayıplık hissi oluşmasına neden olmaktadır. Bu durum rasyonel olmalarının önüne geçmektedir. Sonuçta bireylerin gelecekleri ile ilgili tasarrufla bulunmak hem kendileri hem de ülkeleri için rasyonel bir karardır. Bu duruma karşı geliştirilmiş olan *Yarın Daha Fazla Biriktirin (Save More Tomorrow)* politikasında, insanların bireysel emeklilik katkı paylarındaki artışların gelecekteki maaşlarından kesilmesi şeklinde uygulanmaktadır. Böylelikle anlık kayıp hissini ortadan kaldırmak hedeflenmiştir. Kişinin maaşına zam geldikçe zammın oranında emeklilik katkısına da artış uygulanmaktadır. Geleceğin kararını bugünden vermek daha kolay olduğu için bireysel emeklilik politikası insanları cezbetmektedir (Soyer, 2018: 95).

2.5.15.4. Geri Besleme

Geri besleme uygulamasında insanların geri beslemeler ile bilgilendirilmesi hedeflenmektedir. Örneğin bir ayda harcadığı elektrik miktarını ve bunun doğaya olan etkisi veya komşularına göre ortalama ne kadar elektrik tükettiği bilgileri geri besleme olarak sunulduğunda insanların daha az tüketmeye meyilli oldukları gözlenmiştir. Başka bir örnek olarak cep telefonlarımıza gelen mesaj uygulamaları gibi ufak çaplı dürtülerin karmaşık dünyamızda sistem ile ilişkimizi zorlanmadan daha rasyonel kararlar vermemize imkân sağlamaktadır (Soyer, 2018: 97).

2.5.15.5. Dürtülmeye Ne Zaman İhtiyaç Duyarız

Günlük yaşam döngüsü içerisinde başarılı işler yaptığımız kadar hatalar da yapmaktayızdır. Alınması güç ve sonuçlarının müteakip dönemlerde ortaya çıkacağı kararlarda, hangisinin lehimize olacağını kısıtlarımız gereği fark edemeyerek rasyonellikten uzaklaşabilmekteyizdir. Bu gibi durumlarda yardımımıza dürtü politikalarının koşması, daha rasyonel olmamıza yardımcı olabilmektedir. Örneğin spor, dengeli beslenme gibi maliyetlerinin hemen hissedildiği kazanç durumunun ise sonraki

dönemlerde vuku bulduğu veya sigara içmek, alkol kullanmak gibi zevklerinin hemen hissedilirken zararlarının sonradan ortaya çıktığı durumlarda anlık hazzın cazibesine kapılarak, lehimize olan kararı almak ya da düşünmeye pek fırsatımız olmadığı veya kısıtlarımızdan dolayı yapamadığımız durumlarda dürtü politikalarına ihtiyaç duymaktayızdır. Hayatta bazı kararlarımızda (örneğin üniversiteyi bir kez seçmek gibi) önceden pratik yapma gibi bir imkânımız bulunmamaktadır. Gerek bilişsel, gerek sosyolojik enformasyonun etkisi ile, gerekse psikolojik faktörlerden dolayı olsun karar alma anımızda bu sayılan bileşenlerden ötürü bizi rasyonel kararlar almaya itecek hafif dürtülere ihtiyaç duymaktayızdır. Tabi bu dürtüler, seçim özgürlüğümüzü kısıtlamadan gerçekleşmektedir (Thaler, Sunstein, 2018: 98-107).

2.6. Davranışsal İktisatta Öne Çıkan Deneyler/Oyunlar ve Teoriler

Borsada yatırım kararı alırken, satranç oynarken hatta penaltı atışı yaparkenki kazanabilme durumumuz, sadece bizim hareketimize değil aynı zamanda karşı tarafın da nasıl davrandığına bağlı bulunmaktadır. Bu tür stratejik etkileşimler, matematiğin bir alt dalı olan ve stratejik durumlarda karar verme olarak bilinen, daha sonraları ise *Nash Dengesi* ile daha popüler hale gelen oyun teorisinin inceleme alanına girmektedir. *Nash*¹⁴, burada dengeyi fizikteki kurallara dayandırarak, oyuncuların sürekli strateji değiştirmek yerine durağan durum dengeyi tercih ettiklerini öne sürmüştür. Yani karşılıklı en iyi strateji belirlenerek bunun dışına çıkılmayacağı öngörülmektedir. Karşılıklı etkileşim ve bağlılığın olduğu her durum, bir oyun olarak adlandırılmaktadır. Standart oyun teorisi, analizlerini rasyonalite varsayımı üzerinden gerçekleştirmektedir. Bunu yaparken oyuncuların nasıl oynadıklarını gözlemlemekten ziyade matematiksel yöntemler kullanarak akıl yürütme ve mantıksal çıkarımlarda bulunmaktadır. Bu matematikselleştirme ve basitleştirme yaklaşımı birçok oyun için imkân sunmaktadır. Tahmin edilen davranışların gerçekte gözlemlenebilip gözlemlenememesi ise bu teorinin değerini azaltıp yanlışlamamaktadır. İnsanların aldıkları kararları açıklamaya çalışan davranışsal iktisat, rasyonalite varsayımında göz ardı edilen yaklaşımların da rasyonel karar verme sürecine etki ettiğini analiz etmeye çalışarak rasyonalite varsayımının eksik

¹⁴ J. Nash 1994’de Harsanyi ve Selten ile birlikte Nobel Ekonomi Ödülü almıştır. Daha sonra Akıl Oyunları filmine konu olmuştur.

yönlerini tamamlamaya gayret etmektedir. Çalışmalarında ise normal insan davranışlarını analiz etmektedir (Akın ve Urhan, 2018: 279-282).

Nash'in oyun teorisi mahpus ikilemi üzerinden sıfır toplamı olmayan ve işbirliğine dayalı bir çalışmadır. Oyuncular stratejilerini ulaşmak istedikleri sonuca göre belirlerler ve bunu da matematiksel hesaplamalar ile kendilerine göre en rasyonel olan ve faydasını maksimize edecek olan sonuca ulaşacak şekilde yapmaktadırlar. Bu sebeple bu teori araçla ilgilenmek yerine sonuçla ilgilenmektedir. Oyunun sonucu oyuncuların stratejilerine göre şekillenmektedir. Oyuncular strateji belirlerken birçok durumu göz önünde bulundurmaktadırlar (Chaudhuri, 2008).

Oyun teorisinde en bilinen ve deneysel iktisadın ortaya çıkmasında önem teşkil eden çalışma, *Mahpus İkilemi (1950)* olarak karşımıza çıkmaktadır. Mahpus İkileminde iki kişinin birlikte işlediği bir hırsızlık vakasından şüphe duyulmaktadır. Ancak bu suç işlediklerine dair yeterli delil bulunamamaktadır. Bu yüzden savcı suçluları itiraf ettirmeye çalışmaktadır. Şüpheliler iki ayrı sorgu odasında çapraz sorguya tutulur, cezaları ise itiraf ve inkâr durumuna göre değişmektedir. Aşağıdaki Tablo 3, Nash'in mahpus ikilemi tablosu esas alınarak oluşturulmuştur.

Tablo 3: Mahpus İkilemi¹⁵

		2. Şüpheli	
		Kabullenme	Reddetme
1. Şüpheli	Kabullenme	1 Yıl	1 Ay / 5 Yıl
	Reddetme	5 Yıl / 1 Ay	6 Ay

Tablo 3'te görüldüğü gibi eğer birisi kabul eder diğeri reddederse, kabul eden pişman olup savcıya yardım ettiği için bir ay ceza alacak. Diğeri ise hem hırsızlık yapıp hem de savcıyı yanıltmaya teşebbüs ettiği için beş yıl ceza alacaktır. Eğer ikisi de kabullenirse bir yıl hapis cezası alacaklardır. İkisi de reddederse savcı kanıtlamadığı için sadece çalıntı mal bulundurmaktan altı ay ceza verebilecektir. Şüpheliler ayrı odalarda sorguya çekilip diğerk arkadaşlarının verdiği ifadeyi bilmemektedirler. Burada şüpheliler, kabul

¹⁵ Nash'in mahpus ikilemi tablosu esas alınarak oluşturulmuştur.

etme veya reddetme ikileminde kalmaktadırlar. Optimal seçim, matematiksel hesaba göre her ikisinin de reddederek altı ay ceza almasıdır. Ancak rasyonel tercihin sadece kendi faydasını maksimize etmek olan kabullenme durumunda ceza bir ay olacaktır. Bu sonucu Nash dengesinde maksimizasyon şartı gereği rasyonel insanın kabul etmesi gerekmektedir. Diğer etkenler göz ardı edilmiştir. İnsanların sadece bu hususlara göre değerlendirme yapacağı esas alınmıştır. Gerçekte şüpheliler, diğer şüphelinin kabul edeceği ve alternatif riskten kaçınacakları için pareto optimal olan seçenek yerine kabul etmeyi tercih etmektedirler.

2.6.1. Ültimat Oyunu

Davranışsal iktisat literatüründe rasyonalite ve rasyonel birey varsayımlarına karşı geliştirilmiş oyun ve teorilerden biri olan ulti-mat oyun-u, teklif eden ve teklif edilen olmak üzere ve birbirlerini görmeyen iki ayrı kişi arasında oynanmıştır. Teklif edene bir miktar para verilmiş ve bu paradan istediği kadar kısmını diğer kişiye (teklif edilene) verebileceği söylenmiştir. Karşı taraf (teklif edilen) hiç görmediği kişiden (teklif eden) gelen miktarı kabul ederse, iki taraf da elindeki meblağı alarak oyun sona ermektedir. Eğer teklif edilen, teklif edenin teklif ettiği meblağı reddederse iki taraf da hiç para alamadan oyun sona ermektedir. Bu oyunda rasyonellik varsayımına göre teklif edenin olabilecek en düşük düzeyde bir meblağı teklif etmesi, teklif edilenin de hiç olmamasındansa pozitif olan her teklifi kabul etmesi gerekmektedir. Çünkü en düşük teklif hiç yoktan daha rasyoneldir. Aksi takdirde düşük olanı bile kazanamayacaktır. Teklif edenin de yine rasyonel düşünerek mümkün olduğu kadar en düşük meblağı teklif etmesi gerekmektedir. Böylece oyun teorik olarak stratejik iş birliksiz dengesi ile sonuçlanabilecektir (Karagözoğlu ve Urhan, 2017: 3-7).

Güth, Schmittberger ve Schwarze tarafından 1982’de yapılan ilk deneyde sürpriz bir sonuçla karşılaşmıştır. Teklif eden kişilerin kendilerine daha fazla bir meblağ ayırmaları halinde teklif edilenler tarafından cezalandırıldığı gözlenmiştir. Teklif edilen, teklif edenin adil bir teklif sunması halinde değerlendirmeye almış, adil olmayan durumlarda ise zararına olma pahasına reddetmiştir. Deneyde büyük bir meblağın örneğin 100 markın kullanılması halinde daha iyi sonuç alınabileceğini tavsiye etmişlerdir (Güth, Schmittberger ve Schwarze, 1982: 367-388).

Tompkinson ve Bethwaite, paylaşılan meblağın büyüklüğü ile ilgili tavsiyeye uyarak 1995 yılında deneyi hipotetik olarak 10 dolar ve 10000 doların paylaşıldığı şeklinde tekrarlamıştır. Sonuç yine ilk deneye benzer şekilde çıkmıştır. Ayrıca çalışma hipotetik bile olsa meblağ arttıkça yapılan tekliflerin düştüğü gözlenmiştir.

Bu oyunda iki önemli sonuç ortaya çıkmaktadır. İlki teklif eden deneklerin, karşı taraftaki teklif edilen kişiyi önemsedığı ve ona yardım etmek uğruna çıkarını maksimize etmeye çalışan rasyonel iktisadi birey varsayımına aksi yönde davranarak kazancından vazgeçebildiğidir. İkinci sonuç ise, teklif edilenin kendisine adil olmayan bir davranışı yine rasyonel birey tanımına ters bir şekilde sırf cezalandırabilmek uğruna vazgeçmeyi göze aldığıdır.

2.6.2. Diktatör Oyunu

Bu oyun, ultimatoom oyunundaki teklif edilen kişinin reddetme hakkının elinden alınarak yeniden uygulanmış şeklidir. Yani burada teklif edenin hiçbir meblağ vermeme veya hepsini verme de dâhil olmak üzere ne teklif ederse etsin teklif edilenin kabul etmekten başka seçeneğinin olmadığı durumudur. Bundan dolayı diktatör oyunu olarak adlandırılmıştır. Bu oyunda rasyonellik varsayımına göre teklif eden kişinin stratejik davranarak paranın tamamını kendinde saklaması gerekmektedir. Ancak oyun sonunda deneklerin yarısının rasyonellik varsayımını destekler yönde davranış sergileyerek hiçbir meblağ vermediği, diğer yarısının ise rasyonalitenin aksine %10 seviyesinde bir meblağ gönderdiği görülmüştür. Bu durum, yani göndermeme şansı olduğu halde pozitif bir meblağın teklif edilmesi diğerkâm (alturistic) bir yaklaşım ile açıklanabilmektedir (Akın ve Urhan, 2018: 295). İnsanların diğerkâm yönlerinin bazen rasyonellik varsayımından uzaklaşmalarına neden olabilecek kadar önemli bir yapısı bulunmaktadır.

2.6.3. Kamu Malı Oyunu

Toplumsal konular arasındaki en önemlilerden birisi, şüphesiz kamusal malların varlığı ve bu varlığın sürdürülebilmesi hususudur. Bu noktada insanların kamusal mallara dair tutumlarının ne olduğuna dair yapılan kamu malı oyununda, altı deneğin her birine on dolar para verilmiştir. Deneklere bu paradan istedikleri kadar kısmı (hepsi ve hiçbirisi de dâhil olmak üzere) ortak bir havuza aktarabilecekleri söylenmiştir. Havuzda biriken toplam meblağ üç ile çarpılarak elde edilen miktar eşit bir şekilde altı deneğe

paylaştırılacaktır. Paylaşım esnasında kimin ne kadar aktarıldığına bakılmayacaktır. Kamusal mallara katkı noktasında en büyük problem bedavacılık sorunudur. Bu oyun ile bu durum analiz edilmektedir. Örneğin havuza bir dolar aktaran bir kişi için eğer diğer deneklerden hiçbiri hiçbir meblağ havuza aktarmazsa, parayı aktaran o kişiye geri dönüşü 0,5 dolar $[(1 \times 3)/6 = 0,5]$ olacaktır. Buradaki hâkim strateji, deneklerin havuza hiçbir meblağ aktarmayarak diğer aktaracak kişilerden gelecek olanı beklemesi şeklindedir. Hâlbuki herkes elindekinin tamamını havuza aktarsa geri dönüşü otuz dolar olacaktır. Yani ellerindeki paranın üç katını kazanabileceklerdir. Yapılan deney sonucunda bazılarının hepsini aktardığı, bazılarının hiçbir meblağ aktarmadığı, bazılarının ise hiçbir şey aktarmamakla hepsini aktarmak arasında bir meblağ aktardığı gözlenmiştir. Bu durumun sadece ekonomi teorisi ile değil de sosyoloji, psikoloji gibi bilimlerden de aidiyet, diğerkâmlık gibi olguların transfer edilerek incelenmesi gerekmektedir (Kagel ve Roth, 1995: 10-17).

2.6.4. Güven Oyunu

Güven kavramına iktisat, sosyoloji ve psikoloji gibi bilimlerde sıklıkla rastlanılmaktadır. Arrow için güven, evrimsel sabit bir stratejidir ve sosyal sistem için çok önemlidir. Çünkü karşılıklı güven sonucu birçok sorun ortadan kalkarak bunun sebep olacağı maliyet de azalabilmektedir. Güven, sadakat ve dürüstlük gibi olgular iktisatçılar tarafından dışsallık olarak algılanıp, piyasada bedeli olmayan mallar olarak değerlendirilir (Arrow, 1974: 23). Bu konuyu analiz etmeye yönelik Berg, Dickhaut ve McCabe (1995) tarafından yapılan deneyde, denekler iki farklı odaya yerleştirilmiştir. İlk odadaki deneğe on dolar verilmiş ve isterse bu meblağın bir kısmını diğer odadaki arkadaşına gönderebileceği söylenmiştir. Göndericinin gönderdiği meblağın üç katı alıcı deneğe verilerek, ona da diğer odadan gelen bu meblağdan istediği kadar kısmını geri gönderebileceği söylenmiştir. Hâkim strateji gereği gönderici deneğin hiçbir meblağ göndermemesi, alıcı deneğin ise gelen meblağdan geri iade etmemesi gerekmektedir. Deney sonucunda deneye katılan 32 denekten 30'unun pozitif bir meblağı gönderdiği, bunun da ortalama 5.61 dolar olduğu gözlenmiştir. Türkiye'de 10 TL ile oynatılan bu oyunda ilk gönderilen meblağ ortalama %48 iken geri gönderilen miktar % 41 olmuştur. Buradan çıkan sonuca göre, denekler kendilerine olan bu güveni ödüllendirmişlerdir (Karabulut, 2008: 125).

2.6.5. Beklenti Teorisi

Hayatımızın her anında beklenen fayda teorisine göre hareket edemediğimiz ve buna engel oluşturan durumlar, önceki bölümlerde gösterilmiştir. *Kahneman ve Tversky*, çalışmalarında özellikle belirsizliğin ve riskin hâkim olduğu dünyamızda insanların birtakım bilişsel kısıtları ile rasyonel olmaktan uzaklaştığını, hatta getirileri ne kadar yüksek olursa olsun genellikle risk almaktan kaçındıklarını, muhafazakâr davranış sergileyerek kesin ama az getirili kazanca yönelme eğiliminde olduklarını söylemişlerdir. Kaybetme söz konusu olduğunda insanların aksine risksever olma eğiliminde olduklarını, buradan çıkan sonuca göre insanların kazanç durumu ile kayıp durumlarına miktar aynı olsa bile farklı değer atfettiklerini ve her zaman kayba karşı daha duyarlı olduklarını analiz etmişlerdir. Böylelikle insanların gerçekte beklenen fayda modelinden ziyade *beklenti teorisi*'ne göre hareket ettiklerini ortaya koymuşlardır. Bu teorilerinde fayda fonksiyonu yerine *değer fonksiyon*'larını “S” şeklinde göstermişlerdir. Bu değer fonksiyonu kazanç durumunda iç bükey, kayıp durumunda ise dış bükey olacak şekildedir (Kamber, 2018: 184). Bu teoride fayda kavramı yerini, değer kavramına bırakmış ve bu değer fonksiyonu referans noktasına göre sapan kayıp ve kazançlara göre belirlenerek beklenen fayda fonksiyonundan farklılaşmaktadır (Shiller, 1999: 1305). Kahneman ve Tversky, *Bernoulli*'nin *beklenen fayda teorisini (1738)* eleştirerek, insanların referans noktasına göre değer hesabı yaptıklarını söylemişlerdir (Kahneman, 2003: 703-705).

Beklenti Teorisinde tercih süresi iki aşamadan oluşmaktadır. Beklentilerin ön analizinin yapılarak basitleştirilmesinden oluşan düzenleme safhası ve değer yüklenmesinden oluşan değerlendirme safhasıdır (Kahneman ve Tversky, 1979: 274).

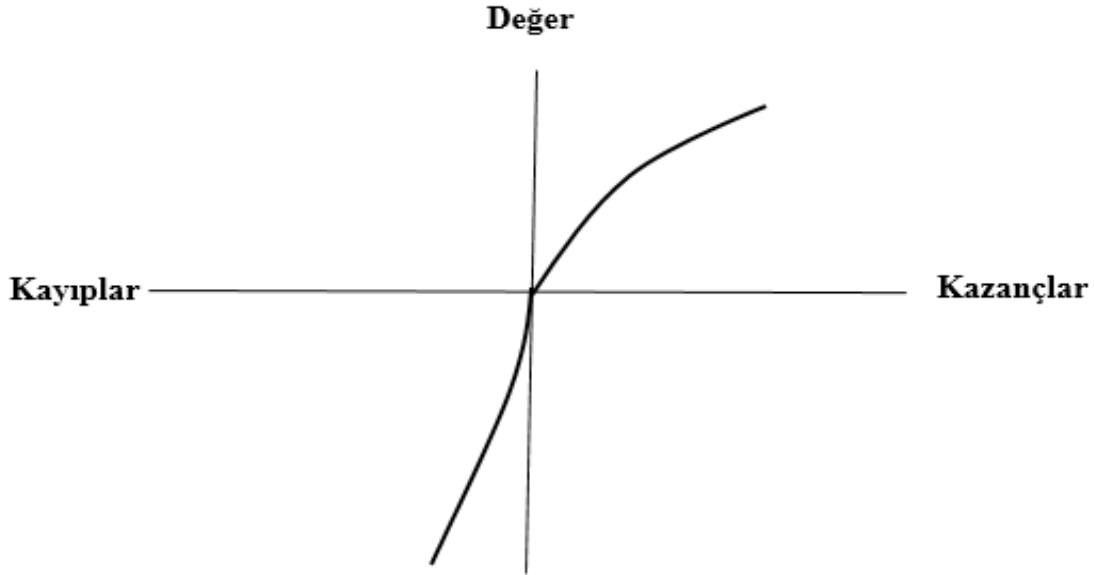
Karar alma konusunu *Psikofiziksel* olarak değerlendiren Bernoulli'nin şu örneğini ele alacak olursak;

- A. % 85 olasılıkla 1000 dolar kazanmak,
- B. Kesin 800 dolar kazanmak.

Bu iki seçenek arasında insanların genelde kesin olanı (B) tercih ettikleri görülmüştür. Hâlbuki Bernoulli, insanların olasılıkları parasal sonuçların beklentisine göre değil de nesnel değerinin beklentisine göre değerlendirdiklerini öne sürmüştür. O halde beklenen fayda teorisine göre hesap yapıldığında A seçeneğinin $(85 \times 1000) + (0,15 \times 0) = 850$)

matematiksel getirisi (beklenen getirisi) daha fazladır. A seçeneğinde beklenen getiri 850 dolar iken, B seçeneğinde 800 dolardır. İnsanların A seçeneğini tercih etmesi gerekmektedir. Ancak burada riskten kaçınma halinin ortaya çıktığı görülmektedir.

Riskten kaçınma hali, öznel değeri yani faydayı içbükey bir para fonksiyonu olarak karşımıza çıkartmaktadır. Örneğin 100 dolar ile 300 dolar arasındaki fark 200 dolar iken, 1100 dolar ile 1300 dolar arasındaki fark da 200 dolardır. Ancak bu iki durum karşısındaki atfedilen değerler farklı olmaktadır. Mesela karar analizinde 20 dolar kayıp veya kazanç anındaki durumumuz denildiğinde insanların o anki varlıkları, o anki varlığımıza M_0 dersek, kazanç anında $M_0 + 20$, kayıp anında ise $M_0 - 20$ olarak temsil edilmektedir. Fakat bu durum da yine psikolojik açıdan bu şekilde gerçekleşmemektedir. Çünkü bireylerin varlık durumlarındaki öznel değerleri nihai varlık olarak değil de psikolojik yönden kayıp, kazanç ve nötr (mevcut durumun idamesi gibi) olarak değerlendirilmektedir. Kayıp ve kazanç durumları birlikte değerlendirildiğinde aşağıdaki şekilde olduğu gibi S şeklinde bir değer fonksiyonu elde edilmektedir (Kahneman, 2018: 505-506).



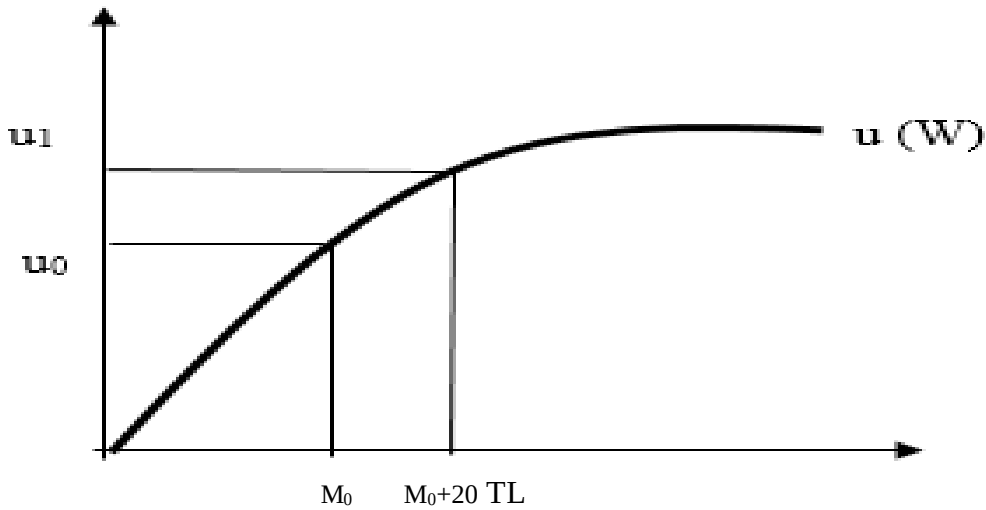
Şekil 5: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

Kaynakça: Kahneman, 2018: 506

Şekil 5'te yer alan değer fonksiyonuna göre kayıp ve kazanç durumları toplam varlıklar üzerinden değil de belirlenen bir referans noktasına göre (genelde bu nokta hâlihazırdaki varlık düzeyidir) tanımlanmaktadır. Kazanç kısmı içbükey (konkav), kayıp kısmı ise dışbükeydir (konveks). Kayba yüklenen değer, kazanç durumuna yüklenen değerden daha

fazla olmaktadır. Kayıp durumundaki eğim kazanca göre daha fazladır. Kayıptan kaçma güdüsü olarak tanımladığımız bu durum, aynı miktardaki bir kaybın aynı miktarda ki bir kazançtan daha can sıkıcı bir durum olduğunu ifade etmektedir. Riskten kaçınma varsayımı ekonomi teorisinde merkezi bir rol oynamaktadır (Kahneman, 2018: 507).

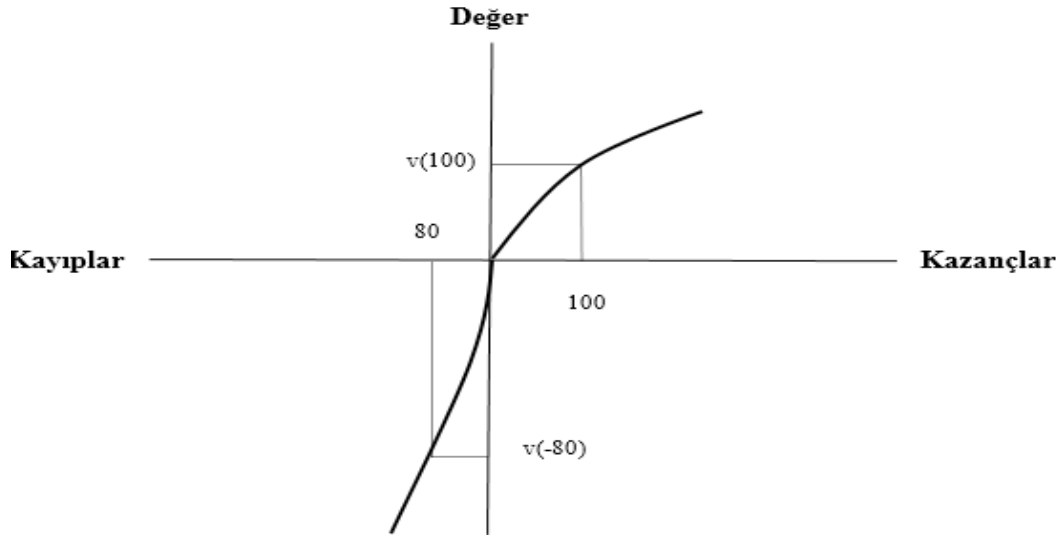
Rasyonel tercih teorisindeki fayda eğrisi ile beklenti teorisindeki değer eğrisini bir örnek ile açıklayacak olursak; iş yerinden evine yürüyerek giden birisinin yolda 100 TL bulunduğunu ve biraz ilerledikten sonra ayakkabısının tabanının düştüğünü, bunu tamir ettirmek için de kunduracıya 80 TL verdiğini varsayalım.¹⁶ Bu durum rasyonel tercih teorisine göre analiz edilecek olursa; ilk servet miktarı M_0 olduğunu varsayalım. $M_0 + 100 - 80 = 20$ yani yeni durumdaki servet miktarı $M_0 + 20$ TL olacaktır (Frank, 2008: 239-240). Bunun rasyonel tercih modelindeki fayda gösterimi aşağıdaki gibi olacaktır.



Şekil 6: Rasyonel Tercih Modeli Fayda Fonksiyonu

Burada mevcut fayda düzeyi U_0 iken 20 TL daha servetindeki artış sonucu U_1 düzeyine çıkmıştır. Aynı durum beklenti teorisindeki değer fonksiyonu ile aşağıdaki şekil 7 ile gösterilecek olursa;

¹⁶ Detaylı bilgi için bkz. Frank R. H., Microeconomics and Behavior, 7. Bs., New York: Mc Graw-Hill, 2008, pp. 239-240. Burada kullanılan örnek içeriği değiştirilmeden düzenlenmiştir.



Şekil 7: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

Şekil 7’de görüldüğü üzere 100 TL bulmaya verilen değer ile 80 TL kaybetmeye verilen değer aynı olmamaktadır. Beklenti teorisine göre, insanlar fayda fonksiyonu yerine değer fonksiyonu kullanmakta ve olası sonuçlara *karar ağırlığı* atfetmektedir (Camerer, 1979: 280).

Kahneman ve Tversky, beklenti insanların kayıp ve kazanç durumlarında Bernoulli’nin beklenen fayda teorisine göre hareket etmeyerek rasyonellik varsayımını desteklemeyen yönde davranış sergilediklerini göstermiş, beklenti teorisini; kesinlik, yansıma ve ayırma gibi etkilerle açıklamıştır.

2.6.5.1. Kesinlik Etkisi

Bernoulli’nin “*Beklenen Fayda Teorisine*” ilk önemli eleştiri, 1953 yılında Allais tarafından getirilmiştir. İktisadın bu temel teorisinde bireylerin karar verme davranışları belirli bir kural çerçevesinde analiz edilmektedir. Allais ise, bireylerin karar verme anlarında doğru kararlar veremediklerini, rasyonel insan varsayımının tersine davrandıklarını aşağıdaki deney ile göstermiştir. Deneyde deneklere, aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih edecekleri sorulmuştur (Allais, 1953: 503-546).

- A. Kesin 100 milyon kazanmak,
- B. %10 olasılıkla 500 milyon, %89 olasılıkla 100 milyon kazanmak, % 1 olasılıkla hiçbir şey kazanamamak.

Deneklerin çoğu bu durum karşısında A seçeneğini tercih etmiştir. Yani kazanç durumu kesin olduğu durumlarda insanlar, *kesinlik etkisi* ile kesin ama az olan getiriye yönelme eğilimindedir.

Sonrasında aynı deneklere aşağıdaki sorular sorulduğunda;

- C. %11 olasılıkla 100 milyon kazanmak, %89 olasılıkla hiçbir şey kazanamamak,
- D. %10 olasılıkla 500 milyon kazanmak, %90 olasılıkla hiçbir şey kazanamamak.

Burada ise deneklerin çoğunlukla C seçeneğini tercih ettiği görülmüştür. Ancak seçenekler beklenen fayda teorisindeki gibi beklenen getirilerine göre hesaplandığında;

$$U_A = 100$$

$$U_B = 0.1 \times 500 + 0.89 \times 100 + 0 = 139$$

$$U_C = 0.11 \times 100 + 0 = 11$$

$$U_D = 0.1 \times 500 + 0 = 50$$

$$U_B > U_A \text{ iken } U_D > U_C$$

Deneklerin ilk sorulan durumda A tercihinin yapmaları, beklenen faydalarını maksimize etme amacı güttüğünü göstermektedir. Bu amacı güden deneklerin ikinci durumda aynı şekilde faydalarını maksimize edecek D seçeneğini seçmeleri gerekirken, deneklerin parasal büyüklük yerine risk ve kesinlik durumlarına göre değerlendirme yaptıkları görülmektedir. Yapılan bu deneyde tutarlı davrandığı varsayılan bireyin, tercihlerinde her zaman tutarlı olamadığı görülmektedir.

2.6.5.2. Yansıma Etkisi

Olasılıklar her ne kadar pozitif olsa da bunun kişiye olan yansımaları negatif olabilmektedir. Bu durum kişilerin tercihlerini değiştirmelerine yol açabilmektedir. Buna *yansıma etkisi* denilmektedir. Kısaca, bireyler pozitif kazanç durumunda riskten kaçma, negatif kazanç durumunda risk arayışı içerisinde olabilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 268). Bu konuya dair yapılan aşağıdaki deneyde;

Seçenek 1: %80 olasılıkla 4000 kazanmak,

Seçenek 2: Kesin 3000 kazanmak.

Seçenekler karşısında deneklerin % 80'i, tercihini seçenek 2'den yana kullanmıştır. Yani riskten kaçan bir tavır sergilemişlerdir. Sonrasında yansıma etkisinin daha iyi anlaşılabilmesi için aynı denek grubuna bu sefer kazanç kayba dönüştürülerek sorulduğunda;

Seçenek 3: %80 olasılıkla 4000 kaybetmek,

Seçenek 4: Kesin 3000 kaybetmek.

Bu durum karşısında ise deneklerin tercihi, seçenek 3'ten yana olmuştur. Kayıp söz konusu olduğunda deneklerin risk sever bir tavır takındıkları görülmüştür.

Gerçekte insanların kesinlik olduğ u anlarda, yani kesin kayıp ve kazanç söz konusu olduğ unda bu durumlarda geliştirdikleri psikolojik etki aynı olmaktadır. Ancak seçeneklerden birisi kayıp diğ eri ise kazanç olduğ u belirsizlik anlarında ise yansıma etkisi devreye giderek riskten kaçınma eğ ilimi gösterdikleri görülmektedir.

2.6.5.3. Ayırma Etkisi

Günlük yaşantımızda bizler, birbirleri ile mukayese edildiğ inde ayırması nispeten daha kolay ve genelleştirilmiş olan olguların değ erlendirilme sürecinde, daha basite alınarak bazı şeylerin ihmal edilmesine yol açma eğ ilimindeyizdir. Bu şeklide oluşan durumlara *ayırma etkisi* denilmektedir. Bu etkiyi analiz etmeye yönelik yapılan iki aşamalı deney aşağ ıda olduğ u gibidir (Kahneman ve Tversky, 1979: 271-272),

1. Aşama:

- a. %75 ihtimalle hiçbir şey kazanamamak ve deneyin sona ermesi,
- b. %25 ihtimalle deneyin ikinci aşamasına geçmek.

2. Aşama:

- c. % 80 ihtimalle 4000 kazanmak,
- d. Kesin 3000 kazanmak.

Deneyin ikinci aşamasına geçebilmeleri halinde c veya d tercihlerinden hangisini seçmek isteyecekleri deneklere henüz deney başlamadan önce sorulmuş ve seçimleri işaretlenmiştir. C seeneğ ini tercih etmiş birisi için ikinci aşamaya geçme ihtimalinin %25 olduğ u ve ikinci aşamada da c seeneğ ini tercih ettiğ i için elde edeceğ i kazanç,

$0,25 (0,80 \times 4000) = 800$ 'dür.

İkinci aşamada d seçeneğini tercih etmiş birisi için ise kazanç durumu,

$0,25 (3000) = 750$ 'dir.

Deneklerin çoğunluğu, bu deneyde ikinci aşamaya geçebilmeleri halinde tercih haklarını d seçeneğinden yana kullanmışlardır. Sonra bu durum tek aşamalı olarak sorulduğunda ise;

A. %20 olasılıkla 4000 kazanmak,

B. %25 olasılıkla 3000 kazanmak.

Deneklerin bu sefer kesin seçenek ortadan kalktığı için daha risk yanlısı bir tavır sergileyerek A seçeneğinden yana tercih yaptıkları görülmüştür. Ancak aynı olasılıklı kazanma durumu iki aşamalı olarak ilk örnekte olduğu gibi sorulduğunda deneklerin tercihi b seçeneğinden yana olmuştur. Bunun nedeni olarak karar düğümlerinden kaynaklı ortaya çıkan olaylar arası bağımlılık olarak açıklanmıştır. Tek aşamalı problemde standart bir düzen vardır ve iki riskli seçenek arasında tercih yapılmaktadır. Fakat iki aşamalı bir problemde ise ardışık karar düzeni söz konusudur, riskli ve kesin arasında bir tercih yapılmaktadır.

Kahneman ve Tversky, insanların rasyonellik varsayımından uzaklaştıklarını gösteren bir dizi çalışma gerçekleştirmiştir. İnsanların bilişsel kısıtlarından dolayı çoğu kararında aklı ile hareket edemediklerini bu sebeple ana akım iktisadın rasyonel birey tanımlamasının sığ kaldığını ve daha derin bir analize tabi tutulması gerektiğini belirtmişlerdir.

2.7. Davranışsal İktisadın Çalışma Alanları ve Yöntemleri

Ana akım iktisat teorisyenleri geçmişteki sayısal veriler ile gelecekteki olasılıkları ele alarak teoriler oluştururken, davranışsal iktisatçılar gözleme ve deneye dayalı yöntemler kullanmaya gayret etmektedirler (Can, 2012: 94). Deneysel çalışmaların daha ileri boyuta taşınması sonucu nöroiktisat olgusu ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisat aynı zamanda mutluluk üzerine de çalışmalar yaparak, fayda fonksiyonu yerine mutluluk fonksiyonu oluşturma gayretindedir. Son zamanlarda bu konulara yönelik politikalar geliştirdiği gözlenmektedir.

Bu bölümde davranışsal iktisadın kullandığı yöntemlerden, deneysel iktisat ve nöroiktisat açıklanacak ve ek olarak davranışsal iktisadın çalışma alanı olan mutluluk ekonomisi analiz edilecektir.

2.7.1. Deneysel İktisat

İktisat, önceden meteoroloji ve astronomi bilimlerinde olduğu gibi deneysel yöntemlerin kullanılmadığı gözleme dayalı bir disiplin olarak kabul edilmekteydi (Smith, 1976: 274-279). Ancak 19. yüzyılda psikoloji ile sosyal bilimlerde başlayan deneysel yöntemler, teorik çalışmaların test edilebilmesi için gerekli olan verilerin doğrudan ölçülebilmesine imkân sunması ve veriyi elde etme sürecinde tekrar edilebilirlik avantajı sayesinde iktisat biliminin ilgi odağı haline gelmiştir. Hatta bazı iktisatçılar 1960'lerden sonra deneysel yöntemleri kullanmaya başlamışlardır. Bugün iktisat ana bilim dalında deneysel çalışma yapan 200'den fazla laboratuvarın bulunduğu bilinmektedir. Bu durum deneysel çalışmaların iktisat biliminde kısa zamanda kabul gördüğünü göstermektedir.

Deneysel yöntemler ilk başlarda bilimsel bir yöntem olarak doğa, fizik, kimya, biyoloji gibi bilimlerde kullanılmaya başlanmıştır. Sosyal bilimlerde ise 1897'de *Wilhelm Wundt* eşliğinde psikoloji bilimi ile birlikte Leipzig laboratuvarında gerçekleştirilmiştir. Deneysel yöntemlerin iktisat bilimine sirayeti ise, tam olarak ortak bir uzlaşma oluşmamış olsa da *Edward Chamberlin*'in lisansüstü öğrencilerine yaptığı 1940'daki piyasa deneyleri ile gerçekleştiği kabul edilmektedir. 1940'larda iktisadın temel çekirdeğini oluşturan *homoeconomicus* varsayımı tartışılmaya başlamış hatta bazı iktisatçılar tarafından geçerliliğini ispatlamaya yönelik deneysel çalışmalara başvurulmuştur (Basılğan, 2013: 64). Chamberlin, öğrencilerini alıcı ve satıcı olarak iki gruba ayırmış, satıcı olan gruba bir ürünü satmak isteyeceği en düşük fiyatı, diğer gruba ise alabileceği en yüksek fiyatı yazmalarını istemiştir. Her ne kadar Chamberlin bu deneysel çalışmasını pedagojik amaçlı yapmış olsa da çıkan sonuç mikro iktisadın rekabetçi denge fiyat olgusundan sapıldığı gerçeğini ortaya çıkartmıştır (Saral, 2015: 320). Gerçeklikten uzak olmaları sebebi ile *Ceteris Paribus* ile *Homoeconomicus* gibi varsayımlarla model oluşturulurken tahminlerimizin yanılma ihtimali bulunmaktadır. Bilhassa, rasyonel bireyden bahsederken gerçeklikten sapma oranımız daha da artabilmektedir. Şayet gerçekçi bir yaklaşım istiyorsak bunun yolu iktisatta deneysel yöntemler olarak karşımıza çıkmaktadır (Obergruber ve Hrubcova, 2016: 483).

Deneysel iktisat, iktisadi soruları analiz etmede deneysel yöntemleri kullanmaktadır (Loewenstein, 1999: 25). Kontrol edilebilen ortamda insanların davranışlarını, kararlarını inceleyen bir araştırma alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Araştırmalarında gerçek insanı kullanması, tepeden inme varsayımlara teslim olmaması hatta standart teorileri bile sorgulayabilmesi bu alanın özellikle 1970 sonrası kabul görmesinde temel etken oluşturmıştır (Baç, 2007: 20).

Deneysel iktisadın amacı, kontrollü deneyler yaparak insanların iktisadi açıdan anlama, öğrenme ve bilişsel süreçlerini analiz etmektir. Deneklere karar almaları için birtakım sorular sorarak, uygulamalar yaptırarak nasıl bir etkileşim içinde olduklarını gözlemlemektedir. Bu sayede kuram ispatı ve politika oluşumu mümkün olabilmektedir (Eren, 2011: 39). Deneysel iktisat, hâkim iktisadi görüşün temel varsayımlarını sorgulayabilen, iktisadi açıdan karar alma sürecini anlamaya çalışan, böylece psikoloji, sosyoloji ve nöroloji ile multidisipliner bir çalışma içinde olan, verilen kararları kontrollü ortamlarda gözlemleyen, değerlendiren bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. İktisadi karar süreçlerini anlayabilmek için deneysel iktisat; laboratuvar, saha ve çevrimiçi olmak üzere üç farklı yöntem kullanmaktadır.

Laboratuvar deneyleri, deney sahibinin süreci kontrol edebilmesi, değişkenler arasındaki ilişkinin ölçülebilmesi ve tekrar edilebilirlik avantajı ile en çok kullanılan yöntem olurken (Levitt ve List, 2008: 2), gerçek hayattaki birbirinden farklı heterojen grubun oluşturulamaması konusunda ise birtakım eleştirilere maruz kalmaktadır. Bu eleştirilerin en başında ise deneylerin üniversite kampüslerinde öğrencilerin kullanılarak yapılıyor olması gelmektedir (Engle-Warnick ve Laszlo, 2008: 8).

Laboratuvar deneylerinde kullanılan yöntemler ampirik tutarlılıkların gözlenmesi, teorik varsayımların ve politika araçlarının test edilmesi şeklinde, temel olarak üç başlık altında toplanmaktadır (Saraç, 2018: 341-344). Laboratuvar deneylerinde deneyin incelenen nedenselliği doğru yansıtacak, elde edilen bulguların ise dışarıda genelleştirilebilecek şekilde tasarlanıp iç ve dış geçerliliğini oluşturması gerekmektedir. Deneysel iktisat alanında çalışan bilim insanlarının deneklerin tercihlerinin laboratuvar ortamına yansıtılması açısından kabul gördüğü iki temel kural ise, denekleri teşvik etme amacıyla aldıkları kararlar doğrultusunda ödeme yapılması ve deneklerin hiçbir şekilde yanıltılmaması gerektiğidir (Saraç, 2018:347). Deneklerin tercihlerini ortaya

ıkarabilmesi için uygulanacak olan teşvik mekanizmasının monotonluk, belirginlik ve baskınlık olmak üzere üç kriteri sağlaması gerekmektedir (Smith, 1976). Monotonluk özelliğine göre teşvik mekanizması olarak paranın kullanılması, belirsizlik içeren hediye, sınav puanı gibi araçların kullanımına dikkat edilmesi gerekmektedir. Belirginlik özelliğine göre teşvik mekanizmasının deneklere verilen problem ile iliğkilendirebilmesi gerekmektedir. Baskınlık özelliği ise, teşvik edicinin motive edici nitelik tağıması durumudur. Ayrıca deneyde anonimliğin ve mahremiyetin korunması da önem arz etmektedir. Özellikle bu hususların sağlanamadığı durumlarda teşvik edicinin baskınlık özelliği bile deneiğin doğru kararı verebilmesine mani olabilmektedir. Bilhassa, denek gözlemlendiği hissine kapılırsa tercihini gerçek tercihinden ziyade bağkalarını etkilemeye yönelik verebilmektedir.

zet olarak teşvik mekanizması parasal nitelikte olmalı, nakit olarak denmeli ve bu kazançları kararlarıyla iliğkilendirilmelidir. Eğer para dığında bağka bir teşvik edici mekanizma kullanılacak ise bunun kuvvetli deliller ile desteklenmesi gerekmektedir. Parasal teşvik ediciler elde edilen sonuçtaki varyansı azaltıp sağlamlığı artırmaktadır. Ayrıca iktisattaki temel kabul olan maksimizasyon ilkesine de uyum sağlamaktadır (Hertwig ve Ortman, 2001:383-403).

Saha deneylerinde, deney sahada gerekleğtiğinden ve deneklerin arağtırma projesine dāhil olduklarını bilmediğinden, elde edilen bilgilerin laboratuvar deneylerine nazaran daha iyi çıktığı söylenebilmektedir. Ancak bütün dığsal verileri doğal bir iktisadi ortamda kontrol etmek de pek mümkün olamamaktadır. Bu yüzden laboratuvar deneylerine göre dığ verilerin kontrolü daha zor olmaktadır (Kim, Barua ve Whinston, 2002: 218).

Çevrimiçi deneysel yöntem, internet teknolojisinin geliğmesi ile hem saha deneylerindeki gibi doğal ortamın muhafazası hem de laboratuvar ortamında oluğan gözlem sayısı sınırının ağılabilmesi özelliği ile analiz yapabilmeye imkān oluğturmaktadır. Bu sayede kontrol kaybedilmeden daha heterojen bir denek grubuna nüfus edebilmek mümkün olmaktadır (Akın ve Urhan, 2010: 16).

Deneyssel iktisat davranığsal iktisadın bir alt dalıymığ gibi kabul edilse de aralarında belirgin benzerlikler hatta karėılıklı etkileğimler bulunmaktadır (Soydal 2010: 97). Davranığsal iktisadın kuramlarını, temel savlarını, teorilerini ve modellerini gerçek denekler üzerinde test eden alan deneysel iktisat olarak tanımlanmaktadır. Nitekim *Ariely*

(2013: 72), insan davranışının yavaşlatılarak kareler halinde incelenmesini olanak sağlayan enstrümanı deney olarak tanımlamaktadır.

Denek olarak genelde erişimin kolay, ulaşım maliyetlerinin ve gelir seviyelerinin az, teşvik edici unsurun baskınlık özelliği nedeni ile lisans öğrencileri kullanılmaktadır. Ancak bu durum aynı zamanda dış geçerlilik ve heterojen denek gurubunun sağlanması hususunda eleştirilere sebep olabilmektedir. Ayrıca gönüllülük esasına göre denek havuzunun oluşturulması ise gönüllü deneğin kişisel olarak seçim yapma şüphesini de beraberinde getirmektedir. Fakat birçok çalışma bu etkilerin ihmal edilebilecek düzeyde olduğunu göstermektedir (Anderson vd., 2013).

Deneysel çalışmalarda talimatlar anlaşılabilir düzeyde olmalıdır. Deney öncesi temel kurallar ve ne kadar kazanç elde edecekleri gibi bilgiler verilmelidir. Belirginliğin sağlanabilmesi adına bilgilerin tüm denekler tarafından anlaşıldığı teyit edilmelidir. Sunuş biçimlerinde etkilenme ihtimaline karşı talimatlar sade bir dil ile tarafsız bir şekilde okunmalı, çok uzun tutularak dinleyicinin dikkatini dağıtmaktan kaçınılmalıdır. Ayrıca her an ulaşılabilir bir yerde bulunmalıdır. Fiziksel ortam ve kullanılan ekipmanlar deneklerin birbirlerini görmelerini engelleyecek şekilde olmalı, deneklerin izlendiği hissine kapılması önlenmeli ve mahremiyetin korunması sağlanmalıdır. Deneklerin deney esnasında fiziksel olarak rahat etmeleri sağlanmalıdır. Ayrıca dışarı ile deney sonucunun etkilenmesine yol açacak derecede iletişim kurmaları engellenmelidir (Saral, 2018: 352).

2.7.2. Nöroiktisat

Davranışsal iktisadın kullandığı deneysel yöntemlerin gelişen teknoloji ile daha ileri boyutta uygulanması nöroiktisat olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu alan bireylerin iktisadi karar anlarındaki nörolojik altyapılarını inceleyerek katkı sunmaya çalışmaktadır. Nöroiktisat alanında çalışmalar son on yılda giderek artan bilimsel çalışmalara konu olmuştur. Temel amacı ise beyindeki yapının davranışlar karşısında girdiği ilişkiyi analiz etmektir. Günümüz teknolojisinde artık beyin içi görüntülenebilmekte ve bireylerin karar anlarındaki beyin hareketleri izlenilebilmektedir. Vücuda verilen madde ile PET cihazı kullanılarak beyin üç boyutlu anatomik yapısı ve zihinsel süreçleri görüntülenerek analiz edilmektedir (Cherry ve Dahlbom, 2006: 8-10). Ancak bu cihaz radyasyon tehlikesi oluşturmaya daha meyilli olduğu için f-MRI cihazı daha sıklıkta kullanılmaktadır. f-MRI

cihazı ile beyindeki kan akışı ölçülmektedir. Karar verme anlarımızda beynimiz enerji tüketmektedir. Bu enerjinin tüketildiği bölgede kan akışı meydana gelmektedir. EEG ile beyin dalgaları elektriksel yöntemle grafik haline dönüştürülüp korteks üzerinden hangi bölümün çalıştığı analiz edilmektedir. Beyin içini gözetleme dışında göz hareketlerini izleme, deride oluşan iletkenliği ölçme, nabız ölçme, hormonal ölçüm, genetik test gibi fizyolojik ve psikofiziksel yöntemler de kullanılmaktadır. Ayrıca sinirbilimleri dışında endokrinoloji bilimi de vücuttaki hormonal yapının karar verme sürecine etkisini analiz ederek katkı sağlamaktadır. İktisadi karar verme sürecine etki eden en önemli hormonlardan birisinin *dopamin* olduğu bilinmektedir. Bu hormon sinir hücreleri arası iletişimi sağlarken aynı zamanda beyinde ödül ve motivasyon gibi süreçlerde baş rol oyuncusu görevi görmektedir (Çakar ve Neyse, 2018: 405-412).

2.7.1. Mutluluk ve İktisat

Mutluluğun ne olduğuna dair ilk tanımlama *Aristoteles* tarafından M.S. 4. yüzyılda *Eudemonia* şeklinde yapılmıştır. *Aristoteles* bu tanımlamasına, yaşamın amacı ve iyi yaşamının ne olduğuna dair yaptığı araştırmaların sonucunda ulaşmıştır. Ekonomistler ise literatürde mutluluğa yönelik çalışmalarını genellikle felsefi ve psikolojik boyuttan uzak, sadece ölçülebilirliğine yönelik yapmışlardır (Yemişçigil ve Dolan 2018: 187-188).

Ekonomik göstergeler açısından az gelişmiş sınıfında yer alan ülkelerin gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında hayatlarından gelişmişlere göre daha az memnun olmalarına rağmen daha anlamlı yaşadıkları gözlenmiştir. Kalkınma ve gelişmeden beklenen amaç şüphesiz ki insanların daha iyi yaşamasıdır. Bu sebeple de temel olarak esas alınan kriter, GSYH (Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla) olarak karşımıza çıkmaktadır. Yüksek gelir seviyesinin yaşam koşullarına pozitif yönde etkisinin olduğu bilinmektedir. Ancak mutluluk perspektifinden değerlendirildiğinde gelir artışının tek başına kriter olarak ele alınması yeterli olmamaktadır (Cevizli, 2013: 28). Mutluluk ölçümünde objektif nesneler kadar subjektif göstergeler de önemli olmaktadır. Zira insanlar beklentilerine, değerlerine ve yaşadıklarına göre farklı tepkiler verebilmektedir (Oishi ve Diener, 2014: 422-430).

Yaşam memnuniyetinin göstergesi olan *öznel iyi oluş* yöntemi, insanların hayatlarından ne kadar memnun olduklarını 1-10 arası sayı vererek ölçen bir yöntemdir. Bu ölçüm binlerce kişinin katılımı ile yapılmaktadır. *Öznel iyi oluşun* bir diğer ögesi olarak *hedonik iyi oluş* karşımıza çıkmaktadır. Bu ölçek kişilerin normal günlük hayatlarındaki

yaşadıkları olumlu ve olumsuz duyguların ölçülmesi ile hesaplanmaktadır. Mutluluğun sadece pozitif duyguların negatif duygulardan fazla olması hususunda karşımıza *endomik iyi oluş* çıkmaktadır. Bu noktada kişilerin üzüntü ve acı durumları iyi oluşlarına katkıda bulunabilmektedir (Yemişçigil ve Dolan, 2018: 188-190).

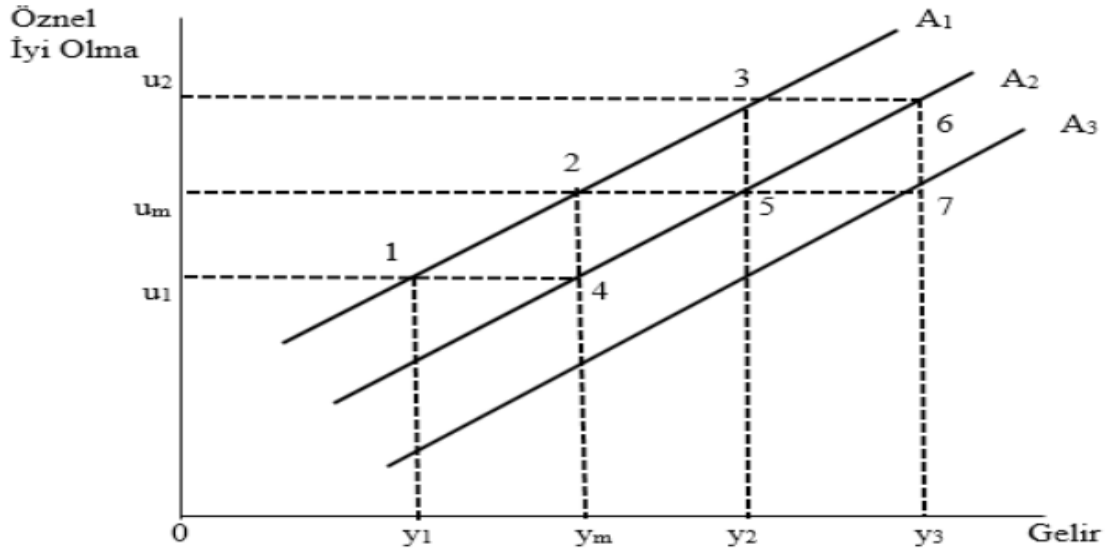
Faydanın mutluluğu içeren psikolojik bir kavram olduğu birçok çalışmada tespit edilmiş olmasına rağmen günümüzde hâkim olan neoklasik iktisat halen psikolojik temelleri reddetmektedir. Yapılan araştırmalarda uzun dönemde gelişmiş ülkelerdeki KBDG (kişi başına düşen gelir) artmış olmasına rağmen kişilerin mutluluk düzeylerinin aynı oranda artmadığı görülmüştür. *Easterlin*, 1974’de ekonomik büyümenin insanların mutluluğunu artırmadığını literatüre *Easterlin Paradoksu* olarak geçen çalışması ile kazandırmıştır. *Easterlin* bu çalışmasında ekonomik büyümenin sadece insanların temel ihtiyaçlarını karşılayabildiğini, mutluluğu artırmada ise bir rolünün olmadığını analiz etmiştir. Refah ekonomisi bireylerin kendilerini başkalarıyla kıyaslama eğiliminde oldukları gerçeğini göz ardı etmektedir. Oysaki bireyler mutluluklarını bu referansa göre belirleme eğilimindedir (Gökdemir ve Öztürk, 2018: 215-216).

İnsanlar keder verici ve mutlu edici durumlara hemen adaptasyon sağlamaya evrilmiştir. Örneğin çok sevdiğimiz bir yakınımızı kaybettikten sonra bu duruma belli bir süre sonra alıştığımız gibi büyük bir ikramiye çıktığında da yine bu durumu hemen kabullenme eğilimindeyizdir. Her iki durumda da acı veya mutluluk seviyemiz kısa bir süre sonra tekrar eski seviyesine gelebilmektedir. Bu durum *hedonik adaptasyon* olarak bilinmektedir (Campbell ve Brickman, 1971: 287-305).

2.7.1.1. Mutluluğun Ölçülmesi ve Gelir ile İlişkisi

Mutluluğun işsizlik ve KBDG gibi kriterlerin haricinde ölçümü öznel iyi oluş ölçütü ile yapılabilmektedir. Bu şekilde kişinin kendi yaşamına ilişkin yargıları değişken olarak kullanılarak mutluluğun analizi yapılabilmektedir. Öznel iyi oluş kavramına etki eden pek çok değişken bulunmaktadır. En önemlilerin başında eğitim, yaş, sağlık, gelir, medeni durum, işsizlik gibi sosyo-ekonomik faktörler gelmektedir. Söz konusu değişkenlerin modele eklenmesi ile daha güçlü bir açıklama yapılabilmektedir (Veenhoven ve Dumludağ, 2018: 238).

Easterlin, ABD’de yaptığı mutluluk ile gelir arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmasında 1970’lerin ikinci yarısına kadar kişi başına düşen gelir seviyesinin iki kat artmasına rağmen mutluluk seviyesinin ise aynı oranda artmadığını tespit etmiştir (Veenhoven ve Dumludağ, 2018: 238). Birçok çalışmada refah seviyesinin ölçülmesinde gelir seviyesi yerine mutluluğun kullanılması gerektiği, mutluluğun da öznel iyi oluş ile açıklandığı görülmektedir. Easterlin, gelirin bir fonksiyonu olarak öznel iyi olma halini aşağıdaki şekilde açıklamıştır.



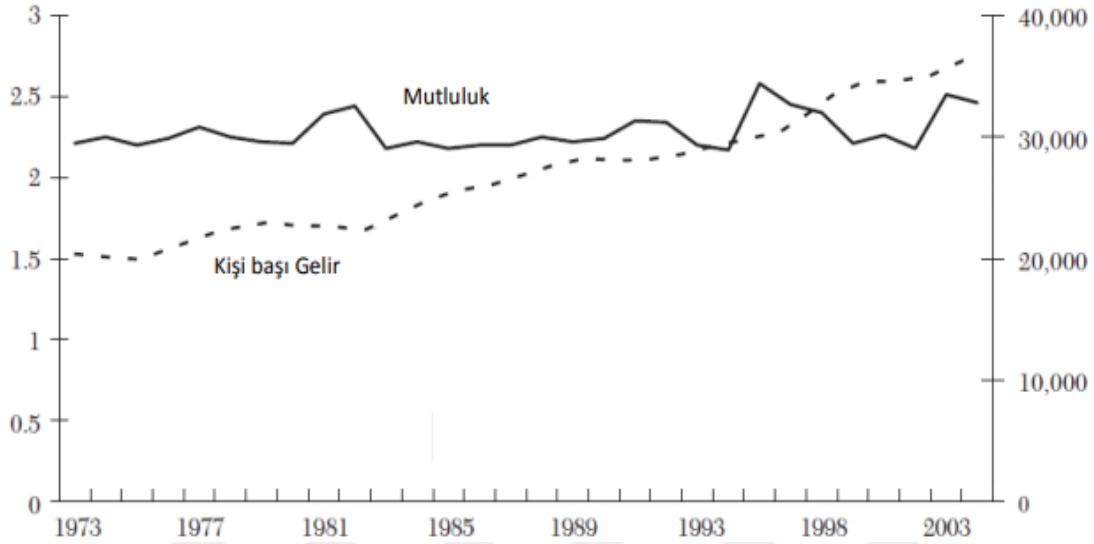
Şekil 8: Öznel İyi Oluş Hali ve Gelir Seviyesi

Kaynakça: Easterlin, 2001: 473

Şekil 8’de farklı sosyal yapıya sahip kişilerin başlangıçtaki yerleri A_1 eğrisi üzerindeki 2 nolu nokta olan y_m gelir seviyesi ile u_m öznel iyi olma halidir. A ile gösterilen eğriler bireylerin istek durumlarıdır. Bireyin gelir seviyeleri y_m den y_2 seviyesine yükseldiğinde A_1 hedef düzeyinde olan bireyin yeni denge noktası 3 nolu noktaya kayarak yeni öznel iyi olma hali u_2 seviyesinde olacaktır. Ancak bu durum geçici olmaktadır. Çünkü bireylerin artan gelir seviyeleri ile birlikte hedefleri de artacak ve A_2 seviyesine kayacaktır. Bu durumda y_2 gelir seviyesinde yeni denge noktası 5 numaralı noktaya kayarak tekrardan öznel iyi oluş halleri u_m seviyesine dönecektir. Bireylerin artan gelir seviyeleri ile özlem ve istekleri de artacak ve dolayısıyla öznel iyi olma halleri kısa bir süre sonra tekrar eski seviyesine dönecektir. Gelir seviyesindeki artışın mutluluk üzerinde

ilk anda bir artışa sebep olduğu düşünülse de kısa bir süre sonra bu etkinin şiddetinin azaldığı görülmektedir.

Aşağıdaki şekilde ise Easterlin'in bıraktığı yerden yani 1973 yılından başlayıp 2004 yılına kadarki gelir ile mutluluk durumları gösterilmektedir.



Şekil 9: Mutluluk ve Kişi Başı Reel Gelir, ABD, 1973-2004

Kaynakça: A.E.Clark, P.Frijters ve M.A. Shields, 2008.

Şekil 8’de mutluluk devamlı çizgi ile gösterilirken kişi başına düşen gelir seviyesi kesikli çizgi ile gösterilmektedir. Şekil incelendiğinde 1973-2004 yılları arasında gelir seviyesi ile mutluluğun aynı oranda artmadığı, belirli bir noktadan sonra gelir seviyesinin yanında artık başka faktörlerin de mutluluğu artırmada ön plana çıktığı görülmektedir (Veenhoven ve Dumludağ, 2018: 242).

ABD için yapılmış bir araştırmaya göre (Veenhoven & Dumluda, 2015: 8); ABD’nin son 30 yıllık zaman periyodunda ortalama gelir seviyesi iki katına çıkmış olmasına rağmen, bireyin ortalama mutluluk düzeyinde aynı oranda bir artış olmadığı görülmektedir. Benzer şekilde Türkiye’de yapılmış bir araştırmada ise, gelir seviyesinin kişilerin mutluluğu üzerinde etkili olmadığı ancak gelir memnuniyetinin mutluluk seviyesi üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu araştırmada kişilerin bir başkasına yardım yaptıklarında hem yaşam doyumlarının hem de mutluluk seviyelerinin pozitif yönde etkilendiği tespit edilmiştir (Çirkin, 2015:111-119). Gelir, insanların refahlarını

tain eden en 6nemli fakt6rd6r ancak onun dışındaki fakt6rlerin g6z ardı edilmesi de 6nemli bir eksiklik oluşturmaktadır (Bilen, 2017: 190).

Yılancı ve Ery6zli, Japonya 6zerinde yaptıkları çalışmalarında KBGSYH'nın mutluluğu kısa d6nemde 43029.57\$, uzun d6nemde ise 44994.06\$ olana kadar artırdığı, bu noktadan sonra ise mutluluğun azalma eğiliminde olacağını analiz etmişlerdir. Ayrıca işsizliğin kısa d6nemde mutluluk 6zerinde etkisinin olmadığı, uzun d6nemde ise negatif bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Yılancı ve Ery6zli, 2020: 10.5455/ey.17101).



BÖLÜM 3. RASYONEL İKTİSADİ BİREYİN BİR DENEYSEL ÇALIŞMA İLE ANALİZİ

İhtiyaçların sınırsız, kaynakların ise sınırlı olduğu bir durum karşısında ana akım iktisat, denge koşulunun optimizasyon şartı ile sağlanabildiğini esas almaktadır. Bu şarta göre bireyler rasyonellik varsayımı altında, faydasını maksimize edecek şekilde davranış sergilemektedir. Ancak davranışsal iktisatçılar rasyonalite varsayımı başta olmak üzere birtakım kabulleri tamamen reddetmemekle birlikte bilişsel kısıtları gerekçe göstererek daha derin bir analize tabi tutulması gerektiğini söylemektedir.

Hayatımızın birçok alanında gerçeğin yerini artık algılar almaya başlamıştır. Bu durum psikolojik ve bilişsel süreçlerin önemini artırdığı gibi aynı zamanda ana akım iktisadın birtakım ön kabullerinin de sorgulanmasına neden olmaktadır. İnsanlar bilişsel, sezgisel ve duygusal etkilerden dolayı daima faydasını maksimize edecek şekilde davranış sergileyememektedir.

Faydayı analizlerinin merkezine alan ve onu ölçmek için matematiksel yöntemler geliştiren neoklasik iktisatçılar, teorilerinin daha geçerli olacağını öngörerek 19. yy.'dan itibaren insan davranışlarını evrenselleştirmek adına belirli ön kabullere gereksinim duymuş ve *homoeconomicus*¹⁷ varsayımını ortaya atmıştır. Bunun sonucunda iktisadi birey matematiksel yöntemler aracılığı ile daha kolay anlaşılır bir yapıya ulaşmıştır (Mullainathan, Sendhil, Richard H. Thaler, 2000, 1094). Ancak bu varsayımın günümüzde tartışmalı hale gelmesine vesile olan iktisat ile psikoloji bilimlerinin multidisipliner çalışması davranışsal iktisat, deneysel iktisat ve nöroiktisadın ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Objektivist bir yaklaşım gerektiren fayda kavramı geniş bir analize tabi tutulduğunda psikolojik, nörolojik gibi durumlardan etkilenen bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Neoklasik iktisadın rasyonellik ilkesine göre insanların ihtiyaçlarını belirlemede rasyonel bir davranış şekli izlediği kabul edilmektedir (Küçükkalay, 2008: 230). Bunun yanında davranışsal ve deneysel iktisat alanında çalışmalar yapan birçok iktisatçı, ana akım iktisadın göz ardı ettiği duygu, altırizm, güven, mutluluk gibi kavramları sürece dâhil

¹⁷ İktisadi birey veya rasyonel birey olarak da bilinmektedir.

etmektedir. Bilhassa Kahneman'ın ana akım iktisadın bu objektivist tutumunu tartışmaya açtığı görülmektedir. İnsanların her zaman ne istediğini bilemediği, sınırlı rasyonel olduğu her zaman faydasını maksimize edemediğine dair iddialar sağlam bir zemin oluşturmaktadır (Gökdemir ve Öztürk, 2018: 200). Fayda olgusunun sadece objektif değerleri ile yarattığı boşluğu gidermeye yönelik sübjektif değerleri de analize dâhil eden yeni çalışmalar literatüre katkı sağlamaya devam etmektedir.

Tercihler, tutumlar, davranışlar nihai olarak insanın beyinde oluşmaktadır. Sosyal bilimlerin inceleme alanına giren bu gibi olguları incelemek ise pek kolay olmamaktadır. Faydacılık ve rasyonellik varsayımı neoklasik iktisadın bireye atfettiği temel varsayımlar olarak karşımıza çıkmaktadır (Eren, 2011: 17). Bu varsayımlara ve teorilerine bakıldığında psikolojik, sosyolojik ve biyolojik faktörlerin birey tanımından dışlandığı, bireyin matematiksel işlemler ile tanımlanmaya çalışıldığı görülmektedir.

Bundan sonraki bölümde gerçekleştirilecek olan bir deneysel çalışma ile ana akım iktisadın rasyonellik varsayımı analiz edilecektir. Aynı zamanda erkeklerin aynı olan iki ürün arasında tercihte bulunurken ürünün fiyatından etkilenme durumu, fayda maksimizasyonu koşulu ve açıklanmış tercihler kuramı da analiz edilecektir.

3.1. Ana Akım İktisatta Fayda

Fayda kavramının felsefi olarak kökeni antik Yunan dilinden gelen *pragma* sözcüğüne dayanmaktadır (Mendelson, 2002). Her ne kadar hazcı düşüncenin ilk öncüsü Aristippos ve ondan etkilenecek hazzın sürekliliği üzerine çalışmalar yapan Epikür olsa da faydacılık okulun kurucusu olarak karşımıza *Bentham* çıkmaktadır. Bentham faydayı bir nesnenin kullanımı sonucu bıraktığı haz, mutluluk olarak tanımlamış ve bunun da evrensel bir geçerlilik olduğunu söylemiştir (Bentham, 1996: 21).

Bentham'dan sonra iktisat tarihinde faydaya yönelik çalışmalar, faydanın ölçülebildiğine (kardinal/sayısal) ve ölçülemediğine (ordinal/sıralı) göre ikiye ayrılmıştır. *Gossen*, 1854 yılında ilk olarak faydanın ölçülebilir olduğunu açıklamış ve çalışmasında kardinal faydaya yer vermiştir. Böylelikle faydayı *Util* adlı bir ölçü birimi ile ölçebileceğini savunan *kardinal faydacılar* literatürde yer edinmiştir. Bilindiği gibi bu akımın izinden giden *Alfred Marshall* da azalan marjinal fayda teorisinden talep teorisini geliştirmiştir.

Kardinal fayda teorisine göre, tüketilebilen her türlü mal veya hizmetin faydası ölçülebilmekte ve belirli bir sayıyla da ifade edilebilmektedir. Mal veya hizmet bileşimlerinden elde edilecek fayda onu oluşturan her bir mal ve hizmetlerin tüketilecek miktarına bağlı bulunmaktadır. Mesela tüketilecek mal miktarı n tane ise fayda da U ile gösterildiğinde fayda fonksiyonu aşağıdaki gibi olmaktadır (Bulmuş, 2008: 22):

$$U = f(q_1, q_2, q_3, \dots, q_n) \quad (3.1)$$

Teoride tüketilen mal miktarı arttıkça bireylerin elde ettiği toplam fayda da artmaktadır. Örneğin 1 birim mal tüketildiğinde elde edilen fayda 100 util iken 2 birim tüketim sonucunda fayda da artarak 200 util'e çıkmaktadır. Her mal ve hizmet bileşiminin faydası diğerinden bağımsız olduğu için toplam fayda fonksiyonu aşağıda gösterildiği gibi tüm faydaların toplamından elde edilmektedir.

$$U = U_1(q_1) + U_2(q_2) + \dots + U_n(q_n) \quad (3.2)$$

Edgeworth, Pareto ve Hicks ise kardinal fayda akımından kurtulmayı başarak, *ordinal fayda* kavramı üzerinde çalışmalar yapmıştır. *Hicks ve Allen* fayda kelimesini tercih kelimesi ile ikame etmiştir (Hicks ve Allen, 1934: 54). Bu kavramın kullanılması ordinal faydaya geçişte büyük rol oynamıştır. Bu akımı savunanlara göre fayda ölçülememektedir. Ancak birey kendisine sağladığı faydaya göre malları sıralayabilmektedir. *Edgeworth ve Pareto* bahse konu bu tercihleri sıralayabilmek için kayıtsızlık eğrilerini analizlerinde kullanmıştır. Bu analiz ile aynı zamanda faydanın tüketilen malın miktarının fonksiyonu olmayıp diğer malların da fonksiyonu olduğu ortaya çıkmıştır. *Slutsky, Hick ve Allen* tarafından talebin elastikiyeti geliştirilmiş böylece yeni oluşan kayıtsızlık eğrileri talep teorisini Marshall'ınkinden daha sağlam bir yapıya kavuşturmuştur. Ayrıca *Açıklanmış Tercihler Yaklaşımı* ile *Samuelson* da tüketicinin davranışlarını ordinalist çerçevede analiz ederek tüketicinin, bütçe kısıtı altında faydasını maksimize edecek şekilde tercihte bulunduğunu göstermiştir (Frey ve Stutzer, 2002: 404). Ordinalist devrim sonrasında fayda tanımı değişim göstererek iktisadi temel ile gösterilmeye başlanmıştır. Bilhassa iktisadın psikoloji biliminden kopması sonucu fayda kavramı sübjektif olgulardan arınarak sadece objektif kavramlar ile tanımlanmıştır.

Ordinalist teoride tüketiciler daima en az veya en çok arayışı içerisinde hareket etmektedirler. Bu durum onların sürekli bir amaç peşinde koştuklarını göstermektedir.

Ancak tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için sınırlı bir bütçeleri bulunmaktadır. O sınırlı bütçeleri ile kendilerine en çok faydayı sağlayacak mal ve hizmet bileşimini tercih etmektedirler. Belirli bir kısıt altında amaca ulaşmanın matematikteki tanımı optimizasyon olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüketiciler her zaman bir optimizasyon işlemi yapmaktadırlar. Tüketici belirli kısıt altında iken en çok faydayı sağlayacak mal bileşimini belirlemektedir. Bu durum aşağıdaki gibi *Joseph-Louis Lagrange fonksiyonu* ile ifade edilmiştir (Bulmuş, 2008: 45-46).

Lagrange fonk. = Amaç fonk. + Kısıt denk. (sıfıra eşitlenmiş kısıt denklemi)

$$G = U [f (q_1, q_2)] + \lambda (C^0 - P_1 q_1 - P_2 q_2) \quad (3.3)$$

Ana akım iktisat temel olarak pozitivist yöntemi benimsemiş ve birey faydasını somut araçlarla hesaplama yoluna gitmiştir. Bireyin rasyonel davrandığını varsayarak en fazla faydayı sağlayacak tercihler üzerine odaklanmış, sübjektif değerleri ise dışlamıştır. Özellikle pozitif talep teorisi ile mikro ekonomik modellerde sadece objektif unsurlara yer vermiş, sübjektif değerler *Occam'ın Usturası*¹⁸ kullanılarak ortadan kaldırılmıştır. Klasik iktisatçılar fayda maksimizasyonu ve bilinen sonuçlar üzerinden analiz yaparken, neoklasik iktisatçılar rasyonaliteyi fayda ile bağdaştırmışlardır (Frey, Stutzer, 2002: 402-435).

3.2. Tat Alma Duyusu ve Algılama

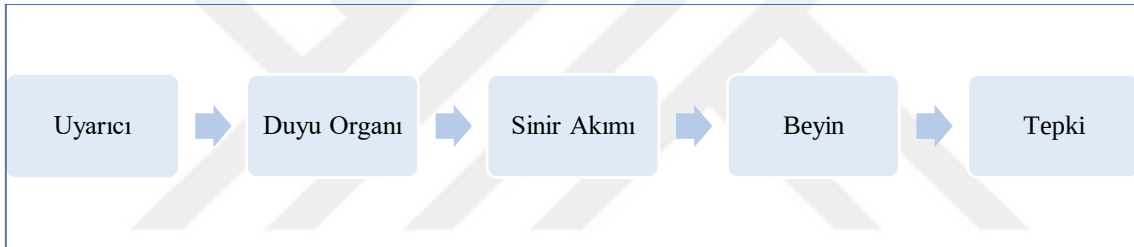
İnsan zihnine duyu organları vasıtasıyla sürekli bilgi gelmektedir. Günlük hayatımızın birçok anında dünyamızı duyu organlarımız aracılığı ile keşfetme eğilimindeyizdir. Normal bir insanın saniyede on bir milyon bilgi üreterek beyne gönderdiği bilinmektedir. Ancak beynin bilinçli olarak bilgi işleyebilme kapasitesi ise saniyede en fazla 50 bilgi olabilmektedir. (Mlodinow, 2013: 51). Bu bilgiler kayıt sürecinde de birçok aşamadan geçmektedir. Tüm bu işlemlerden sonra kullanılmak üzere hazır hale gelebilmektedir. Her birey bu verileri duyu, düşünce, yaşam tarzı gibi etkenlerden kaynaklı farklı yorumlayabilmektedir. Zihnin düşünce, deneyim ve duyu aracılığı ile bilgi elde etmesine ve kavramasına *biliş (kognisyon)* denilmektedir. Bilişsel işlevler anlamayı, kavramayı ve

¹⁸ Occam'ın Usturası (Occam's Razor), Ockham'lı William tarafından 14. yüzyılda ileri sürülmüştür. Aslı Ockham olsa da literatürde daha çok Occam olarak kullanılmaktadır. Bu ilkeye göre bir olgu mümkün olan en az varsayıma göre açıklanmalıdır. Ockham İngiltere'nin güney doğusunda bulunan bir kasabadır.

tanımayı içeren icraatlar olarak tanımlanmaktadır. Genel olarak bilişsel işlevler; bilinç, yönelim, dikkat, algılama, karar verme, sorun çözme, bellek, zekâ, bilgi temeli, okuma yazma kapasitesi, soyutlama/somut düşünce, görsel-uzamsal yeti şekilde açıklanmaktadır (Kırpınar, 2019: 25, 31-32).

Çevremizden gelen sayısız uyarının hücreleri uyarması ile sinir akımı halinde beyne ulaşmasına *duyum* denilmektedir. Yani duyum nörofizyolojik bir süreçtir ve bir duyu alıcısı tarafından uyarılma ile başlar. Dış dünyadan gelen uyarıcılar ilk olarak duyu organlarımızda bulunan alıcı hücreleri tetikler. Tetiklenen bu alıcı hücre enerjiiyi sinir enerjisine dönüştürerek beyne iletir. Görme, işitme, tat, koku ve dokunma olmak üzere beş temel duyu organımız olduğu bilinmektedir (Kırpınar, 2019: 77-79). Duyum süreci tablo halinde aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 4: Duyum Süreci¹⁹



Bu çalışmada, tat alma duyusu üzerinden bir deney gerçekleştirildiği için burada tat alma duyusu açıklanacaktır. Tat alma duyusu bilindiği üzere dil duyu organı tarafından gerçekleşmektedir. Dilin dış yüzeyinde gözle her ne kadar görünmesi pek mümkün olmasa da *papilla* denilen çukurlar bulunmaktadır. Bu çukurların içerisinde *tat hücresi/tomurcuğu*, tat hücrelerinin içerisinde ise yaklaşık elliye yakın *sinir/reseptör* bulunmaktadır. Yetişkin sağlıklı bir insanın ağzında ortalama 9000-10000 tat hücresi olduğu bilinmektedir. Bu tomurcukların sayısı insan bedeni yaşlandıkça azalma eğilimindedir. Büyüklerimizden duyduğumuz, artık hiçbir şeyin tadının kalmadığı şikâyetleri aslında biyolojik olarak da gerçekleşen bir durumdur. Dile değen bir yiyeceğin kimyasal yapısı salya ile çözülür ve Papila denilen boşluğa girer, burada bulunan tat hücrelerinin sinirleri ateşlemesi sonucu oluşan akım önce beyinde bulunan *periatat loba*, oradan da bu lobun içerisinde bulunan *limbik sistem*'e gönderilir. Bu süreç yaklaşık saniyenin onda on biri kadar bir süre içerisinde gerçekleşmektedir. Tat alma hücreleri

¹⁹ Tablo bu bölümde açıklanan bilgiler referans alınarak tarafımda oluşturulmuştur.

doğrudan işleyebilen bilgisayarların aksine birbiriyle paralel hareket eden ve karşılıklı etkileşimi içerisinde yaşayan canlılarıdır. Bu sebepten modern psikologlar ve sinirbilimciler, ekonomi ders kitaplarında insanların çıkarlarını maksimize edecek şekilde kararlar aldıkları varsayımını gözden geçirmelerini tavsiye etmektedir. Nitekim California Teknoloji Enstitüsünden (caltech) *Antonio Ragel* gibi davranışçı iktisatçılar bu konuda güçlü kanıtlar sunarak iktisadın bu düşünce biçimini sorgulamaya devam etmektedir.

3.3. DeneySEL Çalışma

Davranışsal iktisat teorik temelli bireylerin tam rasyonel olamadığı durumlara dair deneysel iktisat ve nöroiktisat alanında birtakım çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalar günümüzde de devam etmektedir. Bu çalışmalarda elde edilen bulgulara göre insanlar ilgisiz faktörlerden güçlü bir şekilde etkilenecek rasyonellikten uzaklaşabilmektedir. Literatürde bu duruma dair yapılan çalışmalardan; deterjan ile ilgili yapılan deneyde, deneklere üç farklı kutuda deterjan verilmiştir. Bunları denemeleri, denemenin sonunda da hangisinin daha iyi olduğunu bildirmeleri istenmiştir. Verilen bu üç kutudan birisi sarı renkte, diğeri mavi renkte, üçüncüsü ise mavi üzerinde sarı beneklerin bulunduğu renkte bir kutudur. Deneme sonunda deneklerin büyük bir çoğunluğu mavi üzeri sarı beneklerin bulunduğu kutudaki deterjanın daha iyi temizlediğini bildirmişlerdir. Gerçekte üç kutunun içerisinde de aynı deterjan vardır. Denekler farkında olmadan kutulardaki renklerden etkilenmiş ve mavi üzeri sarı benekli olan kutudaki deterjanın daha iyi temizlediğine kanaat edinmiştir²⁰. Tanıtım işlemi yapan müteahhit, emlakçı gibi meslek gurubundaki kişilerin güzel elbiseler giyinerek tanıtım yapmalarının altındaki sebep de bundan kaynaklanmaktadır.

Bir başka çalışma olan şarap araştırmasında ise İngiltere’de bir markette fiyat ve nitelik olarak benzer dört Fransız ve dört Alman şarabı aynı rafa dizilmiştir. Markette çalan müzik türleri ise bilerek bir gün Fransız, bir gün ise Alman müziği olacak şekilde planlanmıştır. Gözlem sonucunda elde edilen veriye göre Fransız müziğinin çaldığı günlerde satılan şarapların %77’si Fransız şarabı, Alman müziğinin çaldığı günlerde ise

²⁰ Detaylı bilgi için bkz. Vance Packard, *The Hidden Persuaders*, New York: David McKay, 1957

satılan şarapların %73'ünün Alman şarabı olduğu görülmüştür. Bu araştırmadan elde edilen sonuca göre markette çalan müzik, ürün seçiminde etkili olmuştur²¹.

Çorap ile ilgili yapılan çalışmada ise deneklere dört çift çorap verilmiş ve kalite olarak kumaşlarını incelemeleri istenmiştir. Çoraplar tamamıyla aynıdır. Ancak çorapların her birine hafif ama değişik kokular sürülmüştür. Deney sonucunda deneklerin büyük çoğunlunun belirli bir kokunun sürüldüğü çorabı seçtiği gözlenmiştir²².

Literatürde *pepsi challenge* olarak adlandırılan çalışmada ise deneklerin gözleri kapatılarak sırasıyla Coca Cola ile Pepsi tattırılmıştır. Deneme sonunda Pepsi'yi beğenenlerin oranı, Cola'yı beğenenlerin oranına kıyasla baskın bir şekilde önde çıkmıştır. Ancak aynı deneyi aynı kişilerde gözleri açık bir şekilde ve ne içtiklerini görerek yaptıklarında Cola'yı beğenenlerin bariz bir şekilde baskın geldiği görülmüştür. Markanın belirgin bir şekilde bireylerin beğenme sürecine etki ettiği görülmektedir. Bu deney esnasında deneklerin beyin görüntüsü de *f-MRI* cihazı ile incelenmiştir. Beyinde bulunan *orbitofrontal korteks*'e komşu olan ve *ventromedial prefrontal korteks* bölümünde bilenen bir markanın sıcak belli belirsiz duyguların oluşmasına neden olduğu görülmüştür.²³

Nitekim yine duyguların rasyonel iktisadi kararlarımız üzerine olan etkisini bir deneysel çalışma ile inceleyen *Cevizli ve Bilen*, insanların duygularından etkilenecek rasyonellikten uzaklaşabildiğini göstermişlerdir. Çalışmalarında denekleri iki ayrı gruba ayırarak kontrol ve deney grupları oluşturulmuştur. Deney bireysel emeklilik sistemine dâhil olmaları durumunda 2350 TL'lik gelirlerinden ne kadarını akatarmak isteyecekleri sorulmuştur. Kontrol grubundaki deneklerden deney öncesi ön hazırlık sürecinden geçirilmek üzere basit matematiksel işlemleri ($28+11=?$, $15 \times 12=?$, $105 \div 3=?$) yapmaları istenmiştir. Deney grubundaki deneklere ise yine aynı soru (bireysel emeklilik sistemine aktaracakları meblağ) sorulmuştur ancak ön hazırlık süreci olarak gerçek yaşanmış duygusal bir hikâye okutulmuştur. Ana akım iktisadın rasyonel birey varsayımına göre

²¹ Detaylı bilgi için bkz. Adrian C. North et al., "In Store Music Affects Product Choice," *Nature* 390 (November 13, 1997): 132

²² Detaylı bilgi için bkz. Donald A. Laird, "How the Consumer Estimates Quality by Subconscious Sensory Impressions," *Journal of Applied Psychology* 16 (1932): 241-246.

²³ Ayrıntılı bilgi için bkz. Paulus M. P. ve Frank L. R. (2003). "Ventromedial prefrontal cortex activation is critical for preference judgments". *Neuroreport*, 14(10), 1311-1315.

deneklerin bireysel emeklilik sistemine aktaracakları meblağ gibi iktisadi kararlarında ön hazırlık sürecinde yaşadıkları duygu durumlarından etkilenmeyerek davranışları beklenmektedir. Ancak deney sonucunda iki grup arasındaki aktarılan meblağların istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaştığı deney grubundaki deneklerin kararlarında okudukları hikâyeden etkilendikleri böylelikle insanların her anlarında pür rasyonel davranış sergileyemedikleri sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde yapılan bu analizlerin izinden gidilerek aşağıdaki deneysel çalışma gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın bu bölümünde tat duyusu üzerinden gerçekleştirilecek olan bir deneysel çalışma ile iki ürün arasında tercihte bulunulurken; algılarımızın farklı davranış biçimine yol açarak bireyleri rasyonellik varsayımından uzaklaştırabileceği analiz edilmiştir. Ayrıca fayda maksimizasyonu, açıklanmış tercihler kuramı ile erkeklerin ürün tercihinde fiyattan etkilenme durumları da değerlendirilmiştir.

3.3.1. Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Bu deney, 2020 yılında Yalova’da bulunan askeri bir birlikte 56 adet erbaş/er üzerinde gerçekleştirilmiştir. Deneklerin yaş aralığı 20-30 olup, gelir seviyeleri 2500-4000 TL arasındadır. Ancak deney yapıldığı esnada aylık gelirleri 130-150 TL’dir. Denekler ortalama 5-6 aydır bu geliri (130-150 TL) elde etmektedir. Deneklerin gelir aralığı (2500-4000 TL) önceki yaptıkları işlerde kazandıkları meblağlardır. Denekler daha önce böyle bir çalışmaya katılmamışlardır. Deneklerin eğitim seviyeleri en az lise mezunu olup; ön lisans, lisans ve lisansüstü mezunlar da bulunmaktadır. Denekler Türkiye’nin farklı coğrafi bölgelerinden olup, farklı kültürlerle sahip bireylerden oluşmaktadır. Bu sayede heterojen bir denek grubu üzerinde deney gerçekleştirilebilmiştir. Deneklerin yaşadıkları şehirlere ait tablo aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 5: Deneklerin Yaşadıkları Şehirler ve Bölgeler

BÖLGE	ŞEHİR	DENEK	BÖLGE	ŞEHİR	DENEK
GÜNEY DOĞU ANADOLU	DİYARBAKIR	3	KARADENİZ	AMASYA	1
	ANTEP	2		GİRESUN	1
	SİİRT	1		ORDU	1
	ŞANLIURFA	2		TOKAT	1
	ADİYAMAN	1			
EGE	KÜTAHYA	1	MARMARA	YALOVA	1
	AYDIN	1		SAKARYA	1

	İZMİR	3		BURSA	1
	DENİZLİ	1		BİLECİK	1
	MUĞLA	1		İSTANBUL	8
AKDENİZ	ANTALYA	1		EDİRNE	1
	ISPARTA VE BURDUR	2		TEKİRDAĞ	1
İÇ ANADOLU	ANKARA	4	DOĞU ANADOLU	BİTLİS	2
	KIRŞEHİR	1		BİNGÖL	2
	NİĞDE	1		ŞIRNAK VE IĞDIR	2
	YOZGAT	1		KARS VE AĞRI	2
	KAYSERİ	1		HAKKÂRİ	1
				IĞDIR VE VAN	3

Anonimliğin sağlanabilmesi açısından deney, deneklerin tek başına olacağı şekilde gerçekleştirilmiştir. Fiziksel ortam ve kullanılan ekipmanlar, deneklerin izlendiği hissine kapılmasını engelleyecek şekilde düzenlenmiştir. Deneklerden kişisel özelliklerini belirginleştirecek bilgiler derlenmemiştir. Böylelikle mahremiyet korunması ilkesi göz ardı edilmemiştir. Ayrıca deney esnasında deneklerin fiziksel olarak rahat etmelerine özen gösterilmiştir. Deney talimatları anlaşılır ve sade bir dil ile sunuş biçimi de dâhil herhangi bir etki oluşturmayacak şekilde deneklere okunmuş, anladıkları teyit edilmiştir. Deneklerin gerçek tercihlerini yapabilmelerini teşvik amacıyla, deney sonrası nakit olarak 10 TL ücret ödenmiştir. Böylece teşvik mekanizmasında olması gereken monotonluk şartı yerine getirilmiştir. Deneklerin o anki kazançları değerlendirildiğinde ödenen teşvikin motive edici seviyede olduğu ve baskınlık özelliğinin de yerine getirildiği görülmektedir.

Çalışma temel olarak insanı merkeze alıp istatistiksel/ekonometrik bir analiz amaçlamadığından sonuçlar deneklerin kategorik özelliklerini ön plana çıkaracak şekilde gösterilmemiştir. Fiziksel olarak insanların yaşlandıkça tat duyuları azalmaktadır. Bu sebeple deneyin daha sağlıklı sonuçlanabilmesi için denek seçiminde yaş aralığının 20-30 olmasına hedeflenmiştir. Askeri birlik seçilmesindeki temel amaç denek erişiminin kolaylığı, ödenecek teşvikin tatmin edici düzeyde olması, malum dönemden (covid-19) dolayı dışarıdan izole olmaları sebebiyle deney sonucuna etki edebilecek etkenlerden uzaklaşabilmiş olmalarıdır. Ayrıca farklı şehirlerden kişilerin bulunması, deneyin dış geçerlilik kriterini sağlamada önemli bir unsur oluşturmaktadır.

Deney tat duyusu üzerinden gerçekleştirileceği için saat 16:00 civarında başlatılmıştır. Bu saatte başlamasındaki amaç, deneklerin en son yeme faaliyetlerini günlük yaşam döngüsü gereği saat 13:00'da tamamlamış olması ve yaklaşık 3 saattir hiçbir şey yememiş olmalarıdır. Böylelikle deneyin sonucuna etki edebilecek başka bir tadın denekte deney öncesi oluşma ihtimali ortadan kaldırılmıştır. Deney, iki kapısı olan bir odada iki aşamada gerçekleştirilmiştir. Deneyin gerçekleştirildiği odada bir masa bulunmaktadır. Masanın üzerinde iki adet birbirinin aynısı olan (renk, şekil, boyut vb.) ve üzerlerinde herhangi bir etki unsuru oluşturacak bir şey bulunmayan şeffaf cam kavanoz ve kavanozların içerisinde de aynı kahvaltılık çikolata bulunmaktadır. Ancak deneklere her ikisinde de aynı ürünün olduğu bilgisi verilmemiştir. Denekleri manipüle edebilmek amacıyla kavanozların önüne birim fiyatı etiketleri konulmuştur. Etiketlerin birinde A. 17,25 TL değerinde ise B. 21,5 TL yazmaktadır. Bu fiyatlar Ülker marka 950 gr'lık plastik kutudaki kahvaltılık çokokremin 15 Mayıs 2020 tarihindeki BİM ve Migros mağazası fiyatlarıdır. Çokokremin BİM marketteki fiyatı 17,25 TL iken aynı çokokremin Migros'taki fiyatı 21,5 TL'dir. İlk aşamada denekler bu iki çokokremden tadarak önlerinde duran kâğıttaki soruları yanıtlamış ve müteakiben kâğıdı ikiye katlayarak masanın üzerinde bulunan içerisi görünmeyen kutunun içerisine bırakmıştır. Kutu oy sandığı şeklinde ve içerisini görünmeyecek şekilde dizayn edilmiştir. Kutunun üzerine sadece kâğıdın girebileceği kadar küçük bir bölme açılmış, diğer tarafları tamamen kapalı tutulmuştur. Kâğıtların tamamının kutuya atılmasıyla deneyin ilk aşaması tamamlanmıştır. Deneyin ilk aşamasında çokokremin tadılmasına müteakip deneklere sorulan sorular aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 6: İlk Aşamada Deneklere Sorulan Sorular

1. Hangisini beğendiniz?

A. (17,25 TL)

B. (21,5 TL)

C. Kararsızım

2. Beğenme sebebinizi tek kelime ile yazınız.

3. Alacak olsaydınız hangisini alırdınız?

A. (17.25 TL)

B. (21.5 TL)

İlk aşamayı tamamlayan deneğe, gerçek durum kendisi ile paylaşılarak iki kavanozda da aynı ürün olduğu bilgisi verilmiştir. Denek her ikisinde de aynı ürün olduğu gerçeğini öğrendikten sonra deneyin ikinci aşaması başlamıştır. İkinci aşamada deneğe bir kâğıt daha verilerek cevaplaması istenmiştir. Bu soruları cevaplayan denek, kâğıdı tekrar ikiye katlayarak kutunun içerisine atmıştır. Deneğe ikinci aşamada cevaplaması için verilen sorular aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

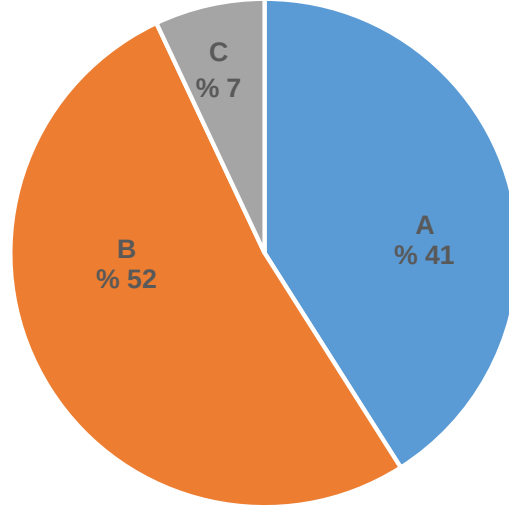
Tablo 7: İkinci Aşamada Deneklere Sorulan Sorular

<u>HER İKİ KAVANOZDADA AYNI ÜRÜN VARDI</u>	
4. Sizce neden fiyatı 17,25 TL olan seçilmiş/beğenilmiş/tercih edilmiş olabilir?	(tek kelime veya tek bir cümle ile yazınız)
5. Sizce neden fiyatı 21,5 TL olan seçilmiş/beğenilmiş/tercih edilmiş olabilir?	(tek kelime veya tek bir cümle ile yazınız)

İkinci kâğıdı da kutunun içerisine atmasına müteakip denek için deney sona ermiş ve deneğe 10 TL ödemesi nakit olarak gerçekleştirilmiştir. Yukarıdaki tablolardan görüleceği üzere deneyde anonimliğe etki edecek herhangi bir kimlik belirtici bilgi derlenmemiştir. Deney yapıldığı konum itibarı ile diğer alanlarla arasında hiçbir iletişim mekanizması bulunmamaktadır. Dolayısıyla denekler deney esnasında birbirlerini etkileyememiştir. Deneyden bir sonraki gün deneklere sadece yaşadıkları şehir sorulmuştur. Sonuçlar öncesinde gözleme dayalı analiz edilmiş, sonrasında ise elde edilen sonuçlar istatistiksel açıdan sınanmak üzere SPSS programı kullanılarak Ki-Kare testine tabi tutulmuştur. Deneyden elde edilen bulgu ve sonuçlar bir sonraki bölümde açıklanmıştır.

3.3.2. Deney Sonuçları ve Elde Edilen Bulgular

Deneklerden elde edilen bulgular aşağıdaki bölümlerde sırasıyla gösterilmiştir. İlk olarak “Hangisini beğendiniz?” şeklinde sorulan soruya verilen cevapların yüzdelik dağılımı aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.

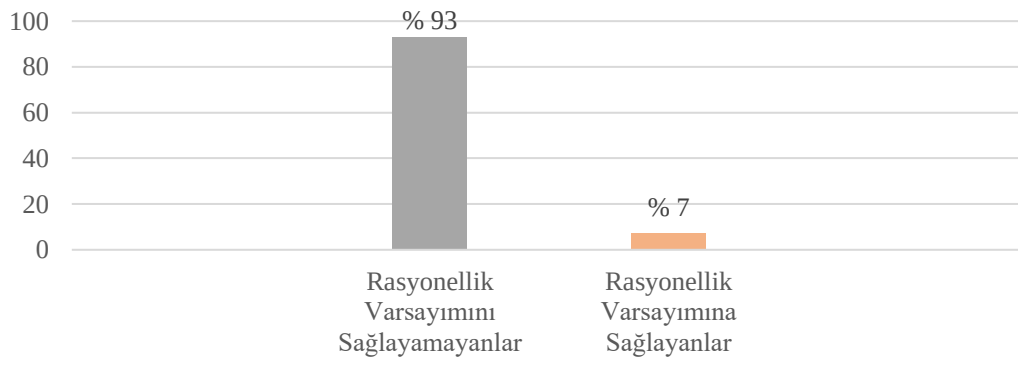


Grafik 2: Deneklerin Beğenme Oranı

Elde edilen bu sonuca göre deneklerin %41'i, A kavanozunda bulunan yani birim fiyatı 17,25 TL olan kahvaltılık çokokremi beğenmiştir. Deneklerin %52'si ise, B kavanozunda bulunan yani birim fiyatı 21,5 TL olan kahvaltılık çokokremi beğenmiştir. Buna karşılık ikisi arasında fark gözetemeyerek hangisinin daha iyi olduğuna dair kararsız kalanların oranı ise sadece % 7 olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu sonucun istatistiksel olarak da anlamlılığını sınamak üzere elde edilen sonuçları SPSS programı aracılığı ile Ki-Kare testine tabi tuttuğumuzda elde edilen anlamlılık değeri 0,003 olup 0,5 değerinden küçük olduğu için yokluk hipotez reddedilmektedir. Yani beklenen sonuç ile elde edilen sonuç arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlıdır. Denekler istatistiksel olarak da anlamlı bir şekilde fiyatı yüksek olan ürüne meyletmişlerdir.

Bir diğer bulgu ise tat alma gibi bir deneyim karşısında rasyonellik durumunun her zaman geçerli olamadığıdır. Çünkü tat duyusu dilden başlayarak direkt beyne giden nörofizyolojik bir durumdur. Böyle bir durum karşısında bile insanlar yanılabilmektedir. Ana akım iktisadın akli ile hareket eden rasyonel bireyinin, bu durum karşısında ikisinin de aynı olduğunu anlayarak C. Kararsızım seçeneğini işaretlemesi gerekmektedir. Bunun aksine (A ve B) bir işaretleme (yani beğendiğini düşünen) yapan deneklerin rasyonellik varsayımını sağlayamadıkları görülmektedir. Deneklerin rasyonellik durumu aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Grafik 3: Deneklerin Rasyonellik Durumu

Grafikte 3'te görüldüğü üzere deneklerin sadece %7'si rasyonellik varsayımını destekleyen yönde davranış sergileyebilmişken, %93'ü rasyonel varsayımına karşıt davranış sergilemiştir. İkisinin de aynı ürün olmasına, peşi sıra tadılmalarına ve tat duyusu gibi dilden başlayarak direkt beyne giden nörofizyolojik bir durum karşısında deneklerin %93'lük bir kesimi A veya B'nin daha iyi olduğuna kanaat etmiştir.

Elde edilen bu sonucun istatistiksel olarak anlamlılığını sınamak üzere SPSS programı aracılığı ile sonuçları Ki-Kare testine tabi tuttuğumuzda elde edilen anlamlılık değeri 0,001 olarak elde edilmiştir. Elde edilen bu sonuç 0,5 değerinden oldukça küçüktür. Söz konusu frekanslar arasında anlamlı bir farklılık yoktur hipotezi reddedilmektedir. Yani her iki grubun beklenen değeri ile gözlenen değeri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır. Denekler istatistiksel olarak da anlamlı bir şekilde rasyonellik varsayımından uzaklaşmıştır.

Deneyde ikinci olarak sorulan “Beğenme nedeninizi tek kelime ile yazınız.” şeklindeki soruya deneklerin verdikleri cevaplar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 8: Deneklerin Beğenme Nedenleri

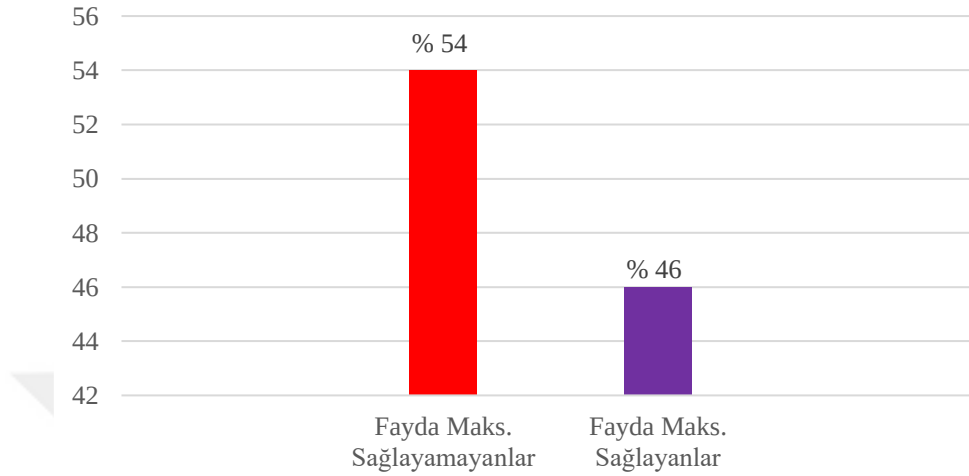
Denek	Tercih	Beğenme Nedeni	Denek	Tercih	Beğenme Nedeni
1	A	YUMUŞAKLIK HİSSİ	29	A	B BİR AZ DAHA AĞIR
2	B	RAHATSIZ ETMİYOR	30	A	DAHA YOĞUN ÇİKOLATA
3	A	DAHA LEZZETLİ	31	A	DAHA TATLI VE FARKLI
4	B	HAFİF VE NORMAL	32	A	DAHA Bİ LEZZET VERİYOR
5	A	DAHA HAFİF	33	A	ÜRÜN HOŞ TAT BIRAKTIĞI İÇİN
6	C	FARK GÖREMEDİM	34	A	ON NUMARA

7	A	DAHA GÜZEL TAT	35	A	A'YI BEĞENDİM ÇÜNKÜ TADI DAHA İYİ GELDİ
8	A	TADI GÜZEL	36	A	B'DEKİ ÜRÜNÜN TADI BOZUK
9	C	-	37	A	ÇOK GÜZEL HARİKA
10	B	ORJİNAL TAT	38	A	DAHA LEZZETLİ
11	B	FAZLA TATLI DEĞİL	39	A	TADI HOŞ BAL GİBİ
12	B	TADI DAHA GÜZEL	40	A	GÜZEL
13	A	-	41	A	TADI GÜZEL
14	B	ACAYİP GÜZEL GELDİ	42	B	ÇİKOLATASI DAHA YOĞUN
15	B	DAHA KALİTELİ	43	B	DAHA KATI DAMAĞA YAPIŞIYOR TADI GÜZEL
16	A	-	44	B	-
17	B	GÜZEL TAT	45	B	DAHA TATLI
18	B	ÇİKOLATA TADI DAHA YOĞUN	46	B	TADI DAHA YOĞUN
19	A	TADI DAHA GÜZEL VE AKIŞKAN	47	B	AĞIZLARA LAYIK
20	B	DAHA LEZZETLİ	48	B	ÇOK KALİTELİ
21	B	-	49	B	DAMAK TADIMA DAHA GÜZEL GELDİ
22	B	GÜZEL BİR TAT	50	A	TADI GÜZEL GELDİ
23	B	BENCE BU GÜZEL	51	B	TADI
24	C	FARK GÖREMEDİM	52	B	İYİ BİR TADI VAR
25	B	HOŞ BİR TAT	53	B	-
26	A	ÇOK LEZZETLİ	54	B	TADI DAHA HOŞTUR
27	B	İYİYDİ	55	B	GÜZELDİ
28	B	DİĞERİNDEN DAHA GÜZEL	56	C	İKİSİDE AYNI

Tablo 8 analiz edildiğinde deneklerin hepsi beğenme nedeni olarak ürünün tadı ile ilgili gerekçeler göstermiş, fiyatından etkilendiklerine dair bir şey belirtmemişlerdir. Ancak deneyde sorulan 4'üncü ve 5'inci sorulara deneklerin verdikleri cevaplar analiz edildiğinde gerçekte deneklerin fiyattan etkilenmiş oldukları görülmektedir. Buradan çıkarılacak sonuca göre ise, yine her ne kadar aklımız ile hareket ettiğimiz düşünsek de gerçekte günlük hayat içerisinde pek çok şeyden farkında olmadan etkilenmekteyizdir.

Neoklasik iktisadın denge şartı olan optimizasyon koşuluna göre birey faydasını maksimize edecek yönde davranış sergilemektedir. Bu koşulu analiz edilebilmek için deneklere “Alacak olsaydınız hangisini alırdınız?” sorusu sorulmuştur. Burada rasyonel iktisadi bireyin maliyet minimizasyonu ile faydasını maksimize etme gayreti içerisinde

bir tavır takınarak birim fiyatı 17,25 TL olan ürünü tercih etmesi gerekmektedir. Çünkü kıyaslama tatma şeklinde olup, aynı olan iki ürün arasında yapılmaktadır. Deneklerin bu soruya verdikleri cevapların yüzdelik dağılımı aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Grafik 4: Deneklerin Fayda Maksimizasyonu Gerçekleştirme Durumları

Grafik 4'te görüldüğü gibi deneklerin %46'sı fayda maksimizasyonunun koşulunu maliyet minimizasyonu ile sağlayabilmişken, %54'ü bu koşulu sağlayacak şekilde hareket edememiştir. Bu sonuçlar istatistiksel olarak test edildiğinde elde edilen anlamlılık değerinin 0,002 olarak bulunması, yokluk hipotezinin reddedilmesine sebep olarak, fayda maksimizasyonu koşulunu sağlayamayan deneklerin istatistiksel olarak da anlamlı olduğunu göstermektedir.

Aynı zamanda bu durum talep yasasını da destekler yönde sonuç oluşturmamaktadır. Talep yasası gereği fiyatı düşük olan ürünün daha yüksek oranda tercih edilmesi gerekmektedir. Çünkü tadılan iki ürün de aynıdır. Düşük veya Giffen benzeri bir ürün söz konusu değildir. Ayrıca fiyatı yüksek olan mala talebin yüksek çıkmış olması Veblen etkisini akla getirmiş olabilir. Ancak Veblen etkisinde gösteriş ön plana çıkmaktadır. Bireyler gösteriş etkisi ile fiyatı yükselen mala taleplerini artırmaktadırlar. Burada böyle bir durum da söz konusu olmamaktadır. Talep teorisi bilimsel bir gerçekliktir. Buradaki analiz talep teorisini eleştirme amacı taşımamaktadır. Elde edilen sonuç her ne kadar müstesna bir nitelik taşıyor olsa da ana akım iktisadın pür rasyonel birey varsayımı ile göz ardı ettiği hususları ortaya çıkarmaktadır.

Denekler değerlendirmelerini yaparken arka planda yatan mekanizmanın anlaşılmasına yönelik deneklere “Her ikisinde de aynı ürün varken neden insanlar birim fiyatı 17,25 TL olanı veya birim fiyatı 21,5 TL olanı seçmiş/beğenmiş/tercih etmiş olabilir?” şeklinde sorulan soruya deneklerin verdikleri cevaplar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 9: Deneklerin 4’üncü ve 5’inci Sorulara Verdikleri Cevaplar

DENEK	VERDİĞİ CEVAP	DENEK	VERDİĞİ CEVAP
1	A'YI SEÇENLER ŞAŞIRTMACA OLDUĞUNU DÜŞÜNDÜĞÜ İÇİN B'Yİ SEÇENLER FİYATI YÜKSEK OLDUĞU İÇİN	29	DÜŞÜK OLAN YANILTMACA DÜŞÜNCESİ YÜKSEK OLAN FİYATI YÜZÜNDEN
2	PSİKOLOJİK OLARAK BÖYLE DÜŞÜNÜŞ OLABİLİRLER	30	BEN İKİSİNİDE AYNI OLAN FARKSIZI İŞARETLEDİM
3	A'NIN SEÇİLMESİNDEKİ SEBEP OYUNA GELDİKLERİNİ DÜŞÜNDÜLER B'NİN TERCİH EDİLMESİNDEKİ SEBEP FİYATI YÜKSEK OLDUĞU İÇİN	31	A YANILTICI TERCİH B FİYATINA GÖRE KALİTELİDİR
4	A'DA ŞAŞIRTMACA VAR B FİYATTAN DOLAYI	32	FİYATI AZ OLAN CAZİP GELMİŞTİR FİYATI YÜKSEK OLAN İYİDİR DÜŞÜNCESİ
5	-	33	-
6	MUHTEMELEN PSİKOLOJİK	34	BENCE İKİSİDE FARKLIYDI
7	ODA SICAKLIĞI YÜZÜNDEN OLABİLİR	35	HERŞEY OLABİLİR
8	A TERCİHİ MANİPÜLASYON ALGISI İLE SEÇİLMİŞTİR B HER ZAMAN PAHALI OLAN DAHA SAĞLAMDIR ALGISI	36	ÜRÜN FİYATI YÜZÜNDEN AMA İNSANLAR HEP PAHALİYİ SEÇİYORLAR ÇÜNKÜ FİYATI YÜKSEK OLANIN DAHA İYİ OLDUĞUNU SANIYORLAR DİĞERİNİ İSE ŞAŞIRTMACA OLDUĞUNU DÜŞÜNÜŞ OLABİLİRLER
9	A'YI İSE NUMARA OLDUĞU İÇİN SEÇMİŞTİR İNSANLAR HER ZAMAN FİYATI YÜKSEK (PAHALI) OLANI SEÇERLER.	37	İNSANLAR FARKLI DÜŞÜNCELERE SAHİPTİR
10	PAHALI İYİ ÜRÜN, DÜŞÜK OLANDA BİR NUMARA VAR	38	A BİLEREK YAPILDIĞI DÜŞÜNCESİ B DİĞERİNDEN DAHA PAHALI OLDUĞU İÇİN KALİTELİDİR DÜŞÜNCESİ
11	A SEÇENEĞİ BİLEREK YAPILDIĞINI HİSSETMELERİ B FİYATI İYİ OLAN İYİDİR HİSSİ	39	DÜŞÜNCE YAPISI FARKLI OLDUĞU İÇİN OLABİLİR
12	İNSANLAR BİŞ İŞ VAR DİYE DÜŞÜNDÜ PAHALI ÜRÜN LEZZETLİ DAHA GÜZEL GELİR PSİKOLOJİK OLARAK	40	A ŞAŞITMACA DÜŞÜNCESİ B FİYATI YÜKSEK OLDUĞU İÇİN

13	İNSANLARIN DAMAK TADI FARKLI OLDUĞU İÇİN OLABİLİR	41	DÜŞÜK FİYAT OYUN VAR PAHALI OLAN KALİTELİ ÜRÜNDÜR MANTIĞI
14	İKİSİNDE DE BAYA FARK VAR AMA UCUZ OLAN VEYA PAHALI OLAN DEĞİLDİR BANA KALIRSA B TERCİH EDERDİM	42	FİYATI DÜŞÜK OLANI BU DENEY İÇİN BİLEREK SORULDU DÜŞÜNCESİ YÜKSEK FİYAT İNSANLARA İYİ GELİR
15	UCUZ OLANIDA KESİN NUMARA ÇEKİLİYOR DİYE DÜŞÜNÜŞTÜR FİYAT FARKI OLDUĞU İÇİN PAHALI ÜRÜN DAHA İYİ OLACAĞI DÜŞÜNÜLMÜŞTÜR.	43	BENCE İNSANLAR FAKİR OLDUĞU İÇİN HEP UCUZ OLANI ALMAK İSTERLER
16	AKLIMA ŞUAN BİRŞEY GELMİYOR	44	FİYATI UYGUN OLANDA BİR İŞ VAR, PAHALI OLAN KALİTELİDİR
17	FİYATTAN DOLAYI OLABİLİR. DÜŞÜK OLANDA BİR İŞ VARDIR, YÜKSEK OLAN İYİDİR	45	BİLEMEDİM ŞUAN
18	-	46	-
19	FİYAT ŞAŞIRTMAMACASI NEDENİ İLE OLABİLİR, 21.5 TL OLAN KALİTELİDİR	47	DÜŞÜK OLAN ŞAŞIRTMACA, YÜKSEK OLAN FİYATI YÜZÜNDEN OLABİLİR
20	A SANKİ BİLEREK YAPILDIĞI İÇİN B FİYATI YÜKSEK OLDUĞU İÇİN	48	PSİKOLOJİK BİR OLAY
21	İNSANLAR FİYAT TUZAĞINA DÜŞTÜĞÜ İÇİN PAHALI OLAN HERŞEY KALİTELİ SANILIYOR, UCUZ OLANIDA KESİN UCUZ OLAN DAHA İYİ YANILTMACA YAPIYOR DİYE DÜŞÜNÜŞ OLABİLİR	49	İNSANLAR ŞÖYLE DÜŞÜNÜYOR FİYATA GÖRE KALİTE DİYORLAR FİYATI YÜKSEK OLDUĞU ÜRÜNLERİN KALİTESİ VE KULLANDIKLARI MALZEMELER DAHA İYİ DÜŞÜNÜYORLAR DİĞERİNİ İSE YANILTMACA VAR ZANNETMİŞTİR.
22	17.25 OLANI KANDIRILDIKLARINI DÜŞÜNDÜKLERİ İÇİN, 21.5 OLANI İSE FİYATI YÜKSEK OLAN KALİTELİDİR DİYE DÜŞÜNDÜKLERİ İÇİN	50	A'YI SEÇTİM BEN UCUZ DİYE DİĞERİNİ BİLMİYORUM NEDENİNİ
23	İKİSİ AYNI ANDA TATTIRILDIĞI İÇİN TADI ALALMAMIŞ OLABİLİRLER	51	KESİN A İYİDİR DİYE DÜŞÜNÜŞTÜR SANKİ TERS PSİKOLOJİ YAPIYORMUŞ GİBİ BENİ FİYATINDAN DOLAYI TADI ŞAŞIRTTI YANİ FİYATI YÜKSEK DİYE BYİ SEÇTİM
24	A FİYATI TERS GÖSTERİLMİŞ YANİ BİLEREK YAPILMIŞ B PAHALI OLDUĞU İÇİN	52	DÜŞÜK FİYATLI OLAN ASLINDA YÜKSEK FİYATLI OLAN YÜKSEK FİYATLI OLANI İYİ ZANNETTİKLERİ İÇİN

25	İNSANLAR ALEMİNDE PAHALI OLAN ÜRÜN HER ZAMAN DAHA GÜZEL VEYA TATLIYMIŞ GİBİ GELEBİLİR BUNDAN DOLAYI B'Yİ SEÇMİŞ OLABİLİRLER	53	A ŞAŞIRTICI DÜŞÜNCESİ B FİYATI YÜKSEK OLAN KALİTELİDİR
26	ÜRÜNÜN FİYATI YÜZÜNDEN UCUZ OLAN DAHA İYİDE SANKİ TERS SORUYORMUŞ DIYE DÜŞÜNÜŞTÜR PAHALI OLAN İSE HER ZAMAN DAHA İYİ ÜRÜNDÜR	54	İNSANLAR TAD ALMA KONUSUNDA ANİ KARAR DEĞİŞİKLİĞİNE UĞRAYABİLİYOR.
27	İNSANLAR PAHALI ÜRÜNÜN KALİTELİ OLDUĞUNU DÜŞÜNDÜĞÜ İÇİN B ALMIŞTIR. AYI SEÇENLER AYNI İŞLEVİ OLDUĞUNU DÜŞÜNDÜĞÜNDEN UCUZ OLANI ALMIŞTIR.	55	A ŞAŞIRTMACA B FİYAT
28	A FİYAT DÜŞÜK DEĞİL ASLINDA BİLEREK DEĞİŞTİRİLMİŞ B FİYATI YÜKSEK OLDUĞU İÇİN SEÇİLMİŞ	56	FİYAT VE YANILTMACA DÜŞÜNCESİ BENGE

Deneklerin tablo 9’da verdikleri cevapların daha iyi değerlendirilebilmesi açısından cevaplar aşağıda belirtilen şekilde analize tabi tutulmuştur.

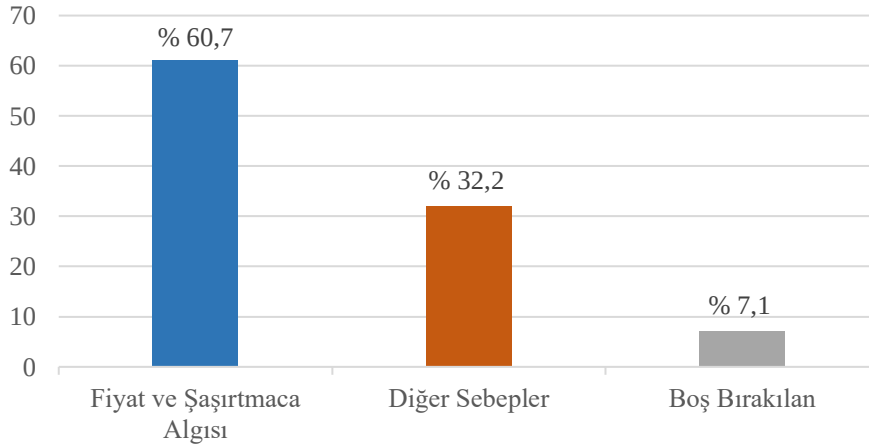
4. Sizce neden fiyatı 17,25 TL olan seçilmiş/beğenilmiş/tercih edilmiş olabilir?

A. Şaşırtmaca yapıyor algısı B. Diğer Sebepler C. Boş bırakılmış

5. Sizce neden fiyatı 21,5 TL olan seçilmiş/beğenilmiş/tercih edilmiş olabilir

A. Fiyatı yüksek olan daha iyidir algısı B. Diğer Sebepler C. Boş bırakılmış

Tablo 9’a göre 1, 3, 4, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 17, 19, 20, 21, 22, 24, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 36, 38, 40, 41, 42, 44, 47, 49, 51, 52, 53, 55, 56 numaralı deneklerin yukarıdaki düzenlenmiş şekle uygun olarak cevaplama yapmış olduğu görülmektedir. Bu şekilde sonuçlar analiz edildiğinde ortaya çıkan durum aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Grafik 5: Deneklerin Algı Oranı

Grafik 7’de görüldüğü gibi, deneklerin %60,7’si sebep olarak çalışmaya katılan diğer deneklerin fiyat ve şaşırtmaca algısına kapılmış olabileceğini değerlendirmiştir. Şaşırtmaca algısına kapılanlar fiyatının bilerek düşük yazıldığını ve gerçekte fiyatı düşük olanın daha iyi olduğu şeklinde bir düşünceye kapılırken, fiyatı yüksek olan ürünü seçenler, fiyatı yüksek olanın daha kaliteli olacağı algısına kapılmıştır. Deneklerin % 32,2’si diğer sebepleri belirtirken, % 7,1’i boş bırakmıştır.

Fayda olgusunun tek taraflı değerlendirilmesi yerine çok fonksiyonlu bir analize tabi tutulması gerekmektedir. Fayda maksimizasyonunu sadece tüketilen mal miktarındaki artmanın sonucu birey üzerinde oluşan haz artışı olarak tanımlamak artık sığ kalmaktadır. Bu tanımlama gerçek olmasına rağmen algıların da etkisi göz ardı edilmeyecek kadar büyüktür. Günlük hayatlarının birçok yerinde insanlar algılarına bağlı olarak kararlar vermektedirler. Algılarımız her zaman rasyonel yönde oluşmayabilir. Bu deneyde de görüldüğü üzere aynı ürünün tadılmasına ve tat alma duyusunun da nörofizyolojik bir süreç olmasına (yani dilden başlayıp direk beyne giden) rağmen oluşan algılar bu şekilde gelişmemektedir. Algılarımızın artık öne geçtiği günümüzde fayda kavramını bu perspektiften ele almak gereği ortaya çıkmaktadır. Nitekim her ne kadar fayda maksimizasyonu peşinde koşan canlılar olsak da faydanın yalnızca insanların tükettikleri mal miktarına bağlı olarak ele alınması gerçek fayda kavramının anlaşılmasını da zorlaştırmaktadır.

SONUÇ

Ana akım iktisadın temel çekirdeğini oluşturan rasyonalite ve rasyonel birey varsayımları, iktisat biliminin şekillenmesinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Neredeyse sosyal bilimlerin tamamına sirayet eden bu varsayımlar bizatihi iktisadın özgün bir bilim olma sürecinde yön verecek düzeyde maiyet kazanmıştır. Rasyonel bireyin aklı ile hareket ederek faydasını maksimize edecek şekilde davrandığı kabulü, iktisadın sosyal bilimler içerisindeki pozitif bilim olma serüveninin de hikâyesini oluşturmaktadır.

Neoklasik iktisadın, akılcılığın ön plana çıktığı, normatif-pozitif bilgi ayrımının yapıldığı, öznel deneyimlerin nesnel bir şekilde test edilemediği için reddedildiği dönemde doğa bilimlerini taklit edip, matematiği içselleştirerek özgün bir bilim olma gayretine girdiği görülmektedir. İktisadın bu çabası, teknik bir bilim haline dönüşmesine yol açarak, bireyin sadece akılcılık ve bencillik varsayımları üzerinden evrenselleşmesine, zamandan ve mekândan soyutlamasına neden olmuştur. İktisadın, mevcut teorileri felsefi ve psikolojik kökenlerinden kurtararak pozitif bilim olma gayreti, insana ait değerlerin de göz ardı edilmesine sebebiyet oluşturarak gerçek insanın anlaşılmasını engellemiştir. Doğa bilimlerindeki gibi denge arayışına giren iktisadın sosyal bilim olmasına rağmen idealize edilmiş olgu arayışı ve soyutlama mantığını kullanması 20. yy.'ın iktisat çizgisini belirleyerek teori ve politika oluşturmada belirleyici rol oynamıştır.

Neoklasik iktisadın temel çekirdeğini oluşturan rasyonalite kavramı, zaman içerisinde bireyin aklı ile hareket edip, bencil davranan ve hedefinin de faydasını maksimize etmek olduğu şekline kavuşmuştur. Benhtam'ın faydacı felsefesi, Smith'in iktisadın bilim olma yolundaki çabaları, marjinallerin faydayı maksimize eden insan davranışına yönelik çalışmaları, matematiğin karmaşık insan davranışlarını açıklamada araç olmaktan çıkıp amaç haline dönüşmesi araçsal rasyonaliteye giden sürecin temel etkenlerini oluşturmuştur.

Batı düşüncesinde başlayan rasyonalite serüveni ile neoklasik iktisat, sürekli doğa bilimleri ile yarış içerisinde kalarak, *“iktisat fizik gibi bir bilim olacaksa dilinin de matematik olması gereklidir”* anlayışıyla hareket etmiş ve sadece matematik ve fizik bilimlerinden ithal yaparak bu bilimleri içselleştirmiştir. Psikoloji, felsefe ve nöroloji

bilimlerdeki gelişmelere ise kapalı kalmıştır. Dünyada yaşanan ekonomik krizleri de iktisat yine kendi varsayımları ekseninde çözümler üretmek aşmaya çabalamıştır.

Rasyonalite varsayımının, bilhassa psikoloji bilimindeki gelişmelerden sonra insan davranışlarını açıklama gücündeki zayıflığı tartışma konusu olmaya başlamış, bu varsayımı güçlendirmek için başta psikoloji olmak üzere, sosyoloji ve nöroloji gibi bilimlerden ithal etme gerekliliği ortaya çıkmıştır. Çünkü artık insanların karar anlarında ana akım iktisadın göz ardı ettiği önyargılardan, duygulardan, sosyal etkileşimlerden ve nöronlardan güçlü bir şekilde etkilendiği ortaya çıkmıştır.

Davranışsal iktisat rasyonel insan davranışlarını tamamen reddetmemektedir. Davranışsal iktisada göre bu varsayım birçok teorinin anlaşılmasında büyük önem taşımaktadır. Ancak insanların bilişsel yanlılıklarını gerekçe göstererek pür rasyonalite varsayımının da her zaman geçerli olamayacağını, psikolojik ve biyolojik faktörlerin insan davranışını anlamada ve açıklamada önemli olduğunu, karar, tercih ve davranışların farklılık gösterebileceğini ifade ederek sonuçlar yerine süreçlere vurgu yapmaktadır. Böylelikle ana akım iktisadın bazı teorilerinin daha derin bir analize tabi tutularak açıklama gücünün artırılması hedeflenmektedir.

İnsanları tek tip davranış üreten varlıklar olarak görmek artık hayalî kalmaktadır. Çünkü insanlar farkında olmadan birçok şeyin etkisi altında kalarak farklı davranış kalıpları içerisinde hareket edebilmektedir. Hatta bireyler aynı durumlar karşısında bile farklı tepkiler gösterebilmektedir. Yani gerçekte insanlar homojen varlıklar değildir. Günlük hayat içerisindeki karar ve tercihlerin tek bir kalıba sığdırarak açıklama çabası karar sürecine etki eden diğer faktörlerin göz ardı edilmesine neden olmaktadır. Bu noktada neoklasik iktisadın rasyonel birey tanımlaması önemli bir gerçek olsa da birey davranışını açıklamada yetersiz kalmaktadır.

Ana akım iktisadın birey davranışlarını açıklamadaki zayıflığına dair eleştiriler sınırlı rasyonalite kavramı ile davranışsal iktisadın doğmasına neden olmuştur. Davranışsal iktisat *homoeconomicus*'un varsayımlarını test ederken içerisinde gerçek insanı barındıran deneysel yöntemlere yönelmiştir. Bu durum, deneysel iktisadın vuku bulmasına sebebiyet oluşturmuştur. Böylelikle davranışsal iktisat yaptığı deneyler ile iktisadi bireyin göz ardı edilen ve karar süreci üzerinde etkili olan yönlerini ortaya çıkartmaya odaklanmıştır. Günümüzde de bu alandaki çalışmalar devam etmektedir.

Genel olarak davranışsal iktisat ana akım iktisadın temel çekirdeğini oluşturan homoeconomicus'un sığ kalmış varsayımlarını psikoloji bilimi ile multidisipliner bir çalışma içerisine girerek açıklama gücünü artırmayı hedeflemektedir. Neoklasik iktisat, bireyi ekonomik bir varlık olarak kabul etmişken, davranışsal iktisat insanını psikolojik bir varlık olarak ele almaktadır.

Davranışsal iktisadın deneysel yöntemlere yönelmesi ile vuku bulan deneysel iktisat ve teknolojik gelişmelerin vesilesi ile ortaya çıkan nöroiktisat, insanların iktisadi karar anlarında daha iyi analiz edilmesine imkân sunmaktadır. Bu alandaki çalışmalar ana akım iktisattaki birtakım kabullerin radikal bir dönüşüme ihtiyacı olduğunu ortaya koymaktadır. Deneysel iktisat deneysel çalışmaları ile bu sonuca varırken, nöroiktisat bu durumu beyindeki sinirler aracılığı ile açıklamaya çalışmaktadır.

Rasyonel birey ideal tiplemesinin fayda maksimizasyonu peşinde koşan bir varlık olarak kabul edilmesi gerçekte fayda olgusunun analizini de zorlaştırmaktadır. Keza günlük hayatının birçok yerinde algıları ile hareket bireylerin fayda olguları da yine bu eksende şekillenmektedir. Algılar tat duyusu gibi dilden başlayarak direk beyne giden nörofizyolojik bir süreçte bile farkında olmadığımız şeylerden etkilenerek değişebilmektedir. Bu durum insanların her zaman pür rasyonel olup, akli ile hareket edemediklerini de ortaya koymaktadır.

Bu tezde ana akım iktisadın rasyonalite ve rasyonel birey varsayımları, davranışsal iktisat teorik temelinde bir deneysel çalışma ile analiz edilmiştir. Deneysel çalışmadan elde edilen sonuca göre tat alma gibi dilden başlayarak direk beyne ulaşan bir nörofizyolojik olay karşısında bile insanların farkında olmadıkları şeylerden etkilenerek farklı algılar geliştirebildiği ve böylelikle farklı kararlar alabildiği ortaya çıkmıştır. Denekler deneyde birbirinin aynısı olan iki kahvaltılık çikolatayı tatmış ancak fiyat etiketlerinden etkilenerek farklı algılar geliştirmişlerdir. Rasyonalite varsayımına göre bireylerin, akli ile hareket ederek başka hiçbir şeyin etkisi altında kalmadan davranması gerekmektedir. Bu durum karşısında deneklerin birebir aynı olan ancak iki farklı kaptaki ürünü tattıktan sonra ikisinin de aynı olduğunu fark ederek hangisini beğendiniz şeklinde sorulan soruya ikisi arasında fark gözetemedim seçeneğini işaretlemesi beklenmektedir. Ancak buradan elde edilen sonuca göre deneklerin %93'ü tattıkları aynı olan ancak iki farklı kapta bulunan üründen birisinin daha iyi olduğuna kanaat edinmiştir. Böylelikle deneklerin

%93'ü rasyonellik varsayımından uzak bir davranış sergilemişlerdir. Deneklere beğenme nedenleri sorulduğunda deneklerin hiçbirisi fiyatına dair bir gerekçe belirtmemiştir. Deneklerin tamamı tadı ile ilgili yorumlar yapmıştır. Ancak deneklere gerçek durum söylendiğinde (her ikisinde de aynı ürünün olduğu bilgisi verildiğinde) denekler diğer deneklerin beğenme nedeni olarak fiyattan etkilene durumunu belirtmiştir. Buradan elde edilen sonuca göre denekler ilk başta fiyattan etkilendiklerinin farkında olmayarak bilişsel yanlılığı gereği farklı algılar geliştirerek rasyonellik varsayımından sapmışlardır. Deneyden; insanların günlük hayat içerisinde farkında olmadıkları şeylerden etkilene farklı algılar geliştirebileceği ve böylelikle rasyonellik varsayımından sapabilecekleri temel sonucu elde edilmiştir. Yani insanlar ana akım iktisadın bireyine atfettiği gibi sadece pür aklı ile hareket etmemektedirler. Bilişsel yapıları gereği algı hatasına düşerek farklı davranış sergileyebilmektedirler. İnsanları sadece rasyonalite varsayımı ile değerlendirerek diğer hususları göz ardı etmek, gerçek insanın anlaşılmasını da sınırlamaktadır. İnsanın kompleks niteliği iktisadi karar süreçlerinde de kendini göstermektedir.

Elde edilen bu veri SPSS programı aracılığı ile Ki-Kare testine tabi tutulduğunda, rasyonellik varsayımından sapan/uzaklaşan bireylerin istatistiksel olarak da anlamlı bir şekilde farklı olduğu görülmektedir.

Yapılan deneysel çalışmada deneklere “Bu iki üründen alacak olsaydınız hangisini alırdınız?” şeklinde sorulduğunda ise deneklerin %54'ü birim fiyatı 21,5 TL olan ürünü işaretlerken, %46'sı birim fiyatı 17,25 TL olanı işaretlemiştir. Açıklanmış tercihler kuramı gereği bireylerin faydasını maksimize etme şartı belirli bir kısıt altında ya maliyetini minimize etmesi ile ya da tüketebildiği miktarı artırması ile gerçekleşebilmektedir. Bu deneyde açıklanmış tercihler kuramı deneklerin her iki ürünüde aynı olduğu fark ederek maliyet minimizasyonuna yönelip faydasını maksimize etmeye çalışması ile gerçekleşebilecektir. Ancak deneklerin %54'ü bu şekilde bir davranış sergilememiştir. Denekler birim fiyatı yüksek olanı tercih ettikleri görülmüştür. Bu durumun insanın yaşamsal tecrübeleri sonucunda fiyatı yüksek olan ürünün daha iyi olduğu algısına kapılarak veya benzer faktörlerin etkisinde kalarak gerçekleştiği düşünülebilir. Açıklanmış tercihler kuramı bilimsel bir gerçekliktir. Ancak buradaki oluşan durum müstesna nitelikte olmuş olsa da ana akım iktisadın göz ardı ettiği diğer

faktörlerin insanların karar süreçleri üzerindeki etkisini ortaya koyan bir bulgu olduğu söylenebilir.

Deneklerin erkek olmasının bize sunduğu bir diğer sonuç ise erkeklerin de nispeten ürün seçiminde fiyatı yüksek olana meyiletme eğilimde olduğu söylenebilir.

Genel olarak çalışmadan elde edilen sonuç; gerçekte insanların iktisadi kararlar da dahil olmak üzere günlük hayatın bir çok yerinde ana akım iktisadın varsaydığı şekilde akli ile hareket ederek pür rasyonel davranmadıklarıdır. Hatta insanlar aynı olan iki ürün karşısında bile farklı algılar geliştirerek bilişsel yapıları gereği önyargılara kapılabilmektedir. Böylelikle insanların karar sürecinde önemli bir etkisi olan algılarının da dikkate alınması gerektiği hatta fayda olgusunun bile algılara göre şekil aldığı görülmektedir. Fayda olgusunu açıklanmış tercihler kuramında olduğu gibi kısıtlı bütçe altında tüketilebilecek maksimum mal ve hizmet miktarı olarak tanımlamak her ne kadar doğru olsa da daha derin bir analize tabi tutularak güçlendirilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

Bu tezden çıkarılacak politik öneri ise, insanların bilişsel kısıtlarından dolayı lehlerine olabilecek kararları alamadığı durumlarda, ön yargılarını tolere edecek ve rasyonel kararlar verebilmelerini sağlayacak ancak bunu yaparken de kişisel seçim haklarına müdahale etmeyecek Richard Thaler'ın da çalışmalarında gösterdiği gibi dürtü uygulaması şeklinde politikalar geliştirilmelidir. Örneğin bireylerin tasarruf kararı gibi geleceğini ilgilendiren ancak bugünden değerlendirirken farklı algı hatalarından kaynaklı rasyonel olamadıkları anlarda yapılacak olan tanıtım ve sunumların bu hususu dikkate alarak tasarlanması sigorta yapmak için aracı olan bireysel emeklilik sektöründeki özel şirketler için daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmalarını mümkün kılabilecektir. Bu sayede hem insanların geleceklerinde karşılaşılabilecekleri muhtemel risklere yönelik farkındalığın oluşması bunun sonucunda da uzun vade için daha rasyonel kararları alması mümkün olabilecekken aynı zamanda ülkenin tasarruf oranlarında da artış sağlanacaktır.

Bu araştırma insanların aynı durum karşısında bile farklı algılar geliştirebileceğini böylelikle rasyonellik varsayımında sapabileceğini göstererek, davranışsal iktisadın ilk eleştiri konusu olan rasyonel birey varsayımına yönelik ana akım iktisadın göz ardı ettiği ve iktisadi kararlarımızda dâhil olmak üzere birçok karar anımızda etkili olan diğer hususlara dikkat çekerek literatürdeki çalışmaların devamı niteliğinde katkı sunmaktadır.

Her ne kadar gerçek insanın sadece aklı ile hareket ederek bencil olmadığına dair davranış iktisatçılar bilişsel kısıtları gerekçe göstererek çalışmalar gerçekleştiriliyor olsa da gerçek insanın eksik kalan yönlerinin tamamlanmasına yönelik daha derin analizlere ihtiyaç duyulmaktadır. Nitekim sosyal bilimlerin temel gayesi olan insanın anlaşılması ne kadar güçlenirse oluşturulacak teori ve politikaların geçerlilikleri de o kadar artacaktır.



KAYNAKÇA

- Acar G. T. ve Koçak K. (2016). “İktisadı Değiştirmek: Neo Klasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım” (2. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Akerlof G. A., ve Kranton R. E. (2000). “Economics and Identity”. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715-753.
- Akdere Ç. ve Büyükboyacı M. (2018). “Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı”. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2. Baskı). Ankara: İmge Kitabevi.
- Akın, Z. ve Urhan, B. (2010). “İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?”. *İktisat İşletme ve Finans*, 25 (288), 9-28.
- Akın Z. ve Urhan Ü. B. (2018). “Davranışsal Oyun Teorisi”. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar içinde* (s. 75-100). Ankara: İmge Kitabevi.
- Allais M. (1953). “Le Comportement de l’Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l’Ecole Americaine”. *Econometrica*, Vol. 21, No. 4, pp. 503– 546.
- Amir O. A. D. ve Carmon Z. (2005). “The Locus and Appropriateness of Monetary Evaluations: Why Monetary Assessments do not Reflect Predicted Utility”. Unpublished manuscript.
- Amsel A. ve Rashotte M. E. (1984). “Mechanism of Adaptive Behaviour, Hull’s Theoretical Papers with Commentary”. Columbia University Press, New York.
- Anderson, E. (2000). “Beyond Homo Economicus: New Developments in Theories of Social Norms”. *Philopsophy and Public Affair*, 29/2, s.170-200.
- Anderson J., Burks S. V., Carpenter, J., Götte, L., Maurer, K., Nosenzo, D., ... ve Rustichini, A. (2013). “Self-selection and variations in the laboratory measurement of other-regarding preferences across subject pools: evidence from one college student and two adult samples”. *Experimental Economics*, 16(2), 170-189.
- Ariely D. (2013). “Akıldışı ama Öngörülebilir: Kararlarımızı Biçimlendiren Gizli Kuvvetler”. (Çev. Asiye Hekimoğlu Gül ve Filiz Şar). 4. Baskı, İstanbul: Optimist Yayıncılık.
- Arrow K. J. ve Frank H. (1971). “ General Competitive Analysis”. *Rayonalite içinde* (s. 99). İstanbul: Paradigma Yayıncılık
- Arrow K. J. (1986). “Rationality of Self Andothers in an Economic System”. *journal of Business*, s.385-399.
- Asch S. E. (1955). “Opinions and social pressure”. *Scientific American*, 193(5), 31-35.

- Baç M. (2007). “İktisadi Analizin Disiplinlerarası Uygulamalarında Durum ve Öngörüler”. Sabancı Üniversitesi.
- Bair A. (2004). “Neo-klasik Teoride Biçim ve İçerik, Post-Ötistik İktisat”. (Çev. Ardınç K.). İstanbul: İFMC İktisat Dergisi Yayınları.
- Basılğan M. (2013). “İktisat ve Deneysel Yöntem: Deneyler, Tartışmalar ve Gelecek.”. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, (48), 61-89.
- Bénabou R. ve Tirole J. (2003). “Self-knowledge and self-regulation: An economic approach”. The psychology of economic decisions, 1, 137-167.
- Benartzi S. ve Thaler R. H. (1995). “Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle”. The Quarterly Journal of Economics, 110(1), 77-90.
- Bentham J. (1996). “The collected works of Jeremy Bentham: An introduction to the principles of morals and legislation”. Clarendon Press.
- Bentham J. (2017). “Ahlak ve Yasama İlkeleri”. (Çev. Ömer Saruhanlıoğlu ve Uğur Kaşif Boyacı). İstanbul: Litera Yayıncılık.
- Berg J., Dickhaut J. ve McCabe K. (1995). “Trust, Reciprocity and Social History. Games and Economic Behavior”. vol.10(123), 122-142.
- Bernstein R. J. (1983). “Beyond Objectivizm and Relativizm”. (Çev. Feridun Yılmaz), University of Pensilvanya Press.
- Bianchi M. (2003). “A Questioning Economist: Tibor Scitovsky’s Attempt to Bring Joy into Economics”. Journal of Economic Psychology, 24(3), 391-407.
- Bilen M. (2017). “Tüketici Talebi Analizi”. İslam Ahlak ve İktisat, Türkiye Yazarlar Birliği Yayınları-77, Toplantı Metinleri-17, İslami İktisat ve İnsan.
- Brickman P. ve Campbell D. T. (1971). “Hedonic relativism and planning the good society”, Adaptation-level theory. M. H. Appley (Ed.). New York: Academic Press, pp. 287-305.
- Bowles S. ve Gintis H. (1993). The Revenge of Homoeconomicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy”. Journal of economic perspectives, 7(1), 83-102.
- Bowles S., Edward R ve Roosevelt F. (2005). “Undersanding Capitalism: Competition, Command and Change” (3. Baskı). New York: Oxford University Press.
- Boylan T. A. ve O’Gorman P. F. (1995). “Beyond Rhetoric and Realism in Economics, Towards a Reformulation of Economic Methodology”. London: Routlege.
- Buğra A. (2015). “İktisatçılar ve İnsanlar: Bir Yöntem Çalışması” (10. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.

- Bulmuş İ. (2008). “Mikroiktisat”. Ankara: Oktman Yayıncılık.
- Bulutay T. (2004). “İktisat Kuramının Temel İlkeleri ve Eleştirileri”. İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, 222, s.30-91.
- Caldwell B. J. (1994). “Beyond Positivism, Economic Methodology in the Twentieth Century”. London Routledge. Southern Economic Journal, Vol. 50, No. 1 (Jul., 1983), pp. 295-298 (4 pages).
- Camerer C. (1999). “Behavioral economics: Reunifying psychology and economics”. Proceedings of the National Academy of Sciences, 96(19), 10575-10577.
- Camerer C. F., Loewenstein G. ve Prelec D. (2004). “Neuroeconomics: Why economics needs brains”. scandinavian Journal of Economics, 106(3), 555-579.
- Can Y. (2012). “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”. Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 4 (2), 91-98.
- Carlson, N. R., & Heth, C. D. (2010). Psychology the Science of Behaviour Ontario.
- Cevizli İ. (2013). “Demokrasi ve Ekonomik Gelişme İlişkisi”. Adnan Menderes Üniversitesi: Yüksek Lisans Tezi.
- Cevizli İ. ve Bilen M. (2020). “Duyguların Rasyonel İktisai Kararlarımız Üzerindeki Etkisi”. İnsan ve Toplum Dergisi (DOI: 10.12658/M0617).
- Chaudhuri A. (2008). “Experiments in economics: playing fair with Money”. New York: Routledge.
- Cherry S. R. ve Dahlbom M. (2006). “PET: physics, instrumentation, and scanners”. In PET (pp. 1-117). Springer, New York, NY.
- Clark A. E., Frijters P. ve Shields M. A. (2008). “Relative income, happiness, and utility: An explanation for the Easterlin paradox and other puzzles”. Journal of Economic literature, 46(1), 95-144.
- Coleman W. O. (1995). “Rationalism and Anti-rationalism in the Origins of Economics The Philosophical Roots of 18th Century Economic Thought”. Aldershot: Edward Elgar. Rasyonalite içinde (s. 66). İstanbul: Paradigma Yayıncılık.
- Colander D. (2007). “The Making of an Economist, Redux”. Princeton: Princeton University Press.
- Coyle D. (2010). “The Soulful Science: What Economists Really Do and Why It Matters”. Princenton Universty Press.
- Çakar T. ve Neyse L. (2018). “İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri: Nöroiktisat”. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar (2. Baskı) içinde (s. 405-422). Ankara: İmge Kitabevi.

- Çirkin, Z. (2015). Gelir ve Mutluluk Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Ankara
- Demir Ö. (1996). “İktisatta Yöntem Tartışmaları”. Ankara: Vadi Yayınları.
- Demir Ö. (2018). “Akıl ve Çıkar: Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği” (2. Baskı). Bursa: Sentez Yayıncılık.
- Demirel S. K. ve Artan S. (2016). “Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar”. Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 2 (1), s.1-28.
- Demiröz D. (2015). “İktisat ve Psikoloji, İktisat Sadece İktisat Değildir”. Ankara: Efil Yayınevi.
- Dilthey W. (1989). “Introduction to the Human Sciences”. Princeton: Princeton University Press.
- Dow C. S. (2004). “Tartışmaların Uygulamada ve Eğitimde Geçerliliği”. Post-Otistik İktisat (Çeviren Kaya Ardıç). İstanbul: İFMC İktisat Dergisi Yayınları.
- Dumladağ D., Gökdemir Ö., Neyse L. ve Ruben E. (2018). “İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar” (2. Baskı). Ankara: İmge Kitabevi.
- Easterlin R. A. (2001). “Income and happiness: Towards a unified theory”. The economic journal, 111(473), 465-484.
- Eren E. (2011). “Yeni İktisatta Ortak Noktalar”. Ercan Eren ve Metin Sarfati (Ed.), İktisatta Yeni Yaklaşımlar (1. Baskı) içinde, (13-45), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Engle-Warnick J. ve Lazslo S. (2008). “Experimental Economics: A Revolution in Understanding Behaviour”, CIRANO-Scientific Publications, Code: 2008RB-01.
- Eryılmaz B. (2000). “Kamu yönetim”i. Kocaeli, Umuttepe Yayınları, 6.
- Fehr E. ve Gächter S. (2000). “Fairness and Retlition: the Economics of Reciprocity”. Journal of Economic Perspectives, Volume 14, Number 3, Pages 159–181.
- Frankl V. E. (2009). “İnsanın Anlam Arayışı”. İstanbul: Okyanus yayınları.
- Frank R. H. (2008). “The Economic Naturalist: In Search of Explanation for Everyday Enigmas”. New York: Basic Books.
- Frank R. H. (2008). “Microeconomics and Behavior”. 7. Bs., New York: Mc Graw-Hill, pp. 239-240.
- Frey B. S. (2001). “İnspring Economics: Human Motivation in Political Economy”. New York:Edward Elgar. İçinde Akıl ve Çıkar (2. Baskı) (s. 27). Bursa: Sentez Yayıncılık.
- Frey B. S. ve Stutzer A. (2002). “What can economist learn from happiness research?”. fournal of economic literatüre, 40(2), 402-435.

- Gadamer H. G. (2003). “Dilthey’in Tarihselciliğin Güçlüklerinde Dolanışı”. Çev. Doğan Ö. Hermeneutik Üzerine Yazılar. İstanbul: İnkılap Yayınları.
- Gadamer H. G. (1977). “Philosophical Hermeneutics”. İng. çev. David E.Linge. Berkeley: University of California Press.
- Galbraith K. J. (2004). “Lütfen Artık İlerleyebilir miyiz?”. Guerrien Tartışması Üzerine Bir Not . (Çev. Kaya Ardıç). Post-Otistik İktisat, İstanbul: İFMC İktisat Dergisi Yayınları.
- Genesove D. ve Mayer C. (2001). “Loss Aversion And Seller Behaviour: Evidence From the Housing Market”. Quarterly Journal of Economics, 121, 1133–1165.
- Gottman J. M. (2013). “Marital interaction: Experimental investigations”. Elsevier.
- Gökdemir Ö. ve Öztürk M. (2018). “Fayda, Sosyal Seçim ve Mutluluk”. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar Kitabı (2. Baskı) içinde (s. 199-220). Ankara: İmge Kitabevi.
- Grcic J. (2008). “The halo effect fallacy”. Electronic Journal for Philosophy, 15(1), 1-6.
- Green L. ve Myerson J. (2004). “A discounting Framework for Choice With Delayed and Probabilistic rewards”. Psychological Bulletin, 130(5), 769.
- Güth W., Schmittberger R. ve Schwarze B. (1982). “An experimental analysis of ultimatum bargaining”. Journal of economic behavior & organization, 3(4), 367-388.
- Habermas J. (1995). “Dilthey’in Anlama Kuramı: Ben Özdeşliği ve Dilsel İletişim”. Çev. Doğan Ö. Hermeneutik Üzerine Yazılar. İstanbul: İnkılap Yayınları.
- Hargreaves H. (1989). “Rationality in Economics”. Oxford: Basil Blackwell.
- Hayek F. A. (1979). “The Counter-Revolution of Science Studies on the Abuse of Reason”. London: The Free Press of Glencoe.
- Heidegger M. (1990). “Nedir Bu Felsefe”. çev. Dürrin Tunç. İstanbul: Afa Yayınları.
- Heidegger M. (1995). “Being and Time”. Indianapolis: Indiana University Press.
- Hertwig R. ve Ortmann A. (2001). “Experimental practices in economics: a metodological challenge for psychologists?”. The behavioral sciences 24(3), 383-403.
- Hicks J. R. ve Allen R. G. (1934). “A reconsideration of the theory of value. Part I.” Economica, 1(1), 52-76.
- Hicks J. R. (1975). “Value and capital: An inquiry into some fundamental principles of economic theory”. OUP Catalogue.

- Huber J., Payne J. W. ve Puto C. (1982). "Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis". *Journal of Consumer Research*, p.90-98.
- İrzık G. ve Buğra A. (1998). "İnsan Doğası, İnsan İhtiyaçları ve İktisat, Sosyal Bilimler Yeniden Düşünmek" *Toplum ve Bilim (Sempozyum Bildirileri)*, ss, 34-41. Metis Yayıncılık.
- Jevons W. S. (1931). "The Theory of Political Economy" London, Macmillan.
- Johnson E. J. ve Goldstein D. (2003). "Do defaults save lives?". *Science/Vol. 302/ Issue 5649*, p.1338-1339, Columbia University, New York,USA.
- Jones W. T. (1975). "Kant and the Nineteenth Century". 2. Baskı. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Kagel J. H. ve Roth A. E. (1995). "The Handbook of Experimental Economics". Princeton University Press.
- Kahneman D. ve Tversky A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk" *Econometrica*, 47/2 s. 263-292.
- Kahneman D. ve Tversky A. (1984). "Choices, Values and Frames". *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Kahneman D. ve Tversky A. (1986). "Rational choice and the framing of decisions". *Journal of business*, 59(4), 251-278.
- Kahneman D. (2003). "A Psychological Perspective on Economics". *American Economic Review*, 93(2), 162-168.
- Kahneman D. (2004). "Toward National Well Being Accounts". *The American Economic Review*, Mayıs sayısı, s.429-434.
- Kahneman D. (2018). "Hızlı ve Yavaş Düşünme" (8.baskı). (O. Ç. Deniztekin, & F. N. Deniztekin, Çev.) Varlık Yayınları.
- Kamber S. C. (2018). "Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi". *Ekonomi ve Yönetim Araştırma Dergisi*, Cilt 7, Sayı 1, Haziran 2018.
- Karabulut G. (2008). "Türkiye’de İktisadi Güven: Uluslararası Bir Karşılaştırma". *Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol. 1, p. 125.
- Karagözoğlu E. ve Urhan Ü. B. (2014). "The effect of stake size in experimental bargaining and distribution games: a survey". *Group Decision and Negotiation*, 26(2), 285-325.
- Katona, G. (1951). "Psychological Analysis of Economic Behavior". New York: McGraw-Hill, s.9-10.

- Kaymakçı Ö. B. (2018). “Politik İktisadın Rasyonel Temelleri”. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar (2. Baskı) İçinde (s.53-75), Ankara: İmge Kitabevi.
- Kenneth J. A. (1974). “The Limits of Organization”. New York: Norton, p. 23.
- Kırpınar İ. (2019). “Bilişsel Psikoloji”. İstanbul: Psikonet Yayınları.
- Kim B., Barua A. ve Whinston A. B. (2002). “Virtual Field Experiments for a Digital Economy: A New Research Methodology for Exploring an Information Economy”. Decision Support Systems, 32 (3), 215-231.
- Krugman P. ve Wells R. (2010). “Mikro İktisat”. (S. Işık, M. Aslan, A. Ateş, C. Dişbudak, & K. Türkcan, Dü) Ankara: Palme Yayıncılık.
- Küçükkalay A. M. (2008). “İktisadi düşünce tarihi”. İstanbul: Beta Yayınları.
- Lachmann L. M. (1990). “Austrian economics: a hermeneutic approach”. Economics and hermeneutics, 134-146.
- Laird D. A. (1932). “How the consumer estimates quality by subconscious sensory impressions”. Journal of Applied psychology, 16(3), 241-246.
- Lange O. (1967). “Ekonomi Politik 3: Ekonomik Rasyonellik İlkesi”. Çev. Şeref M., İstanbul: Ataç Kitabevi.
- Lavoie D. (1994). “The Imperative Turn”. Peter J. Boettke (ed.), The Elgar Companion to Austrian Economics, Aldershot: Edward Elgar, ss. 54-62.
- Lawson T. (1997). “Economics and Reality”. USA and Canada: Routledge.
- Learned E. ve Sproat A. (1972). “Örgüt Kuramı ve Politikası”. (Gencay Şaylan Çev.), Ankara: TODAİE.
- Leibenstein H. (1966). “Allocative efficiency vs. X-efficiency”. American Economic Review, Vol. 56, 1966, 392-415.
- Levitt S. D. ve List J. A. (2008). “Field Experiments in Economics: the Past, the Present, and the Future”. NBER Working Paper Series, W14356.
- Loewenstein G. (1999), “Experimental Economics from the Vantage-Point of Behavioural Economics”. The Economic Journal, 109 (453), 25-34.
- Loewenstein G. (2000). “Emotions in Economic Theory and Economic Behaviour”. American Economic Review, Mayıs sayısı, s.426-432.
- Madrian B. C. ve Shea D. F. (2001). “The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior”. The Quarterly journal of economics, 116(4), 1149-1187.

- Mandeville B. (1970). "The Fable of the Bees". Londra: Penguin Books, Jonathan Bennet.
- McCloskey D. (1984). "The Literary Character of Economics". *Daedalus*, 113:3, s.97-119.
- Meier S. ve Spenser C. (2010). "Present-biased Preferences and credit card borrowing". *American Economic Journal: Applied Economics*, 193-210.
- Mendelson M. (2002). "Many sides: A Protagorean approach to the theory". *practice and pedagogy of argument* (Vol. 5). Springer Science & Business Media.
- Mirowski P. (1991). "More heat than light: economics as social physics, physics as nature's economics". Cambridge University Press.
- Misch G. (1995). "Tin Bilimleri Kuramı İçinde Yaşama Felsefesi Düşüncesi". *Hermeneutik Üzerine Yazılar*, 33-57.
- Mlodinow L. (2013). "Subliminal: Bilinçdışımız davranışlarımızı nasıl yönetir?". İstanbul: Okuyan Us.
- Mullainathan S. ve Thaler R. (2000). "Behavioral Economics". *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*, s. 1094.
- Mullainathan S. ve Shafir E. (2013). "Scarcity: Why having too little means so much". Macmillan.
- Nelson J. A. (2011). "Hayatımızdaki Ekonomi". Çev: Didem Kizen, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Neisser U. (2014). "Cognitive Psychology". Clasic Edition Published, Newyork.
- Nelson J. A. (2004). "Standart Mikroekonomiden Geride Ne Bırakılmalıdır". *Post-Otistik İktisat*. İstanbul: İFMC İktisat Dergisi Yayınları. Çeviren Kaya Ardiç.
- North, A. C., Hargreaves, D. J., ve McKendrick, J. (1997). "In-store music affects product choice", *Nature*, 390(6656), 132-132.
- Obergruber P. ve Hrubcova G. (2016). "Experiments in Economics." *Procedia Economics and Finance*, 39, 482-492.
- O'Brien D. P. (2017). "The Classic Economists Revisited". Princeton: Princeton University Press.
- Ochango A. C. (1999). "Rationality in Economic thought Methodological Ideas on the History of Political Economy". Cheltenham, Edward Elgar.
- Oishi S. ve Diener E. (2014). "Residents of poor nations have a greater sense of meaning in life than residents of wealthy nations". *Psychological Science*, 25(2), 422-430.

- Packard V. (1957). "The Hidden Persuaders". New York: David McKay, 16.
- Palmer R. E. (2002). "Hermenötik". Çev. Görener İ. İstanbul: Anka Yayıncılık.
- Paulus M. P. ve Frank L. R. (2003). "Ventromedial prefrontal cortex activation is critical for preference judgments". *Neuroreport*, 14(10), 1311-1315.
- Rogers C. R. (1961). "On Becoming a Person". Boston: Houghton Mifflin.
- Rotter J. B. (1982). "The Development and Application of Social Learning Theory". *Selected Papers*, Praeger, New York.
- Ruben E. E. (2017). "İktisadın Unuttuğu İnsan" (3. Basım). İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Saral A. S. (2018). "Laboratuvar deneyleri: Metodolojik bir bakış". *İktisatta davranışsal yaklaşımlar kitabı* (2. Baskı) içinden (s.341-361). Ankara: İmge Kitabevi.
- Schrag C. O. (1992). "The Resources of Rationality A response to the Postmodern Challenge". Indiana University Press.
- Shiller R. J. (1999). "Human behavior and the efficiency of the financial system". *Handbook of macroeconomics*, 1, 1305-1340.
- Schultz D. P. ve Schultz S. E. (2007). "Modern Psikoloji Tarihi". çev. Aslay. Y. İstanbul: Kaknüs Yayınları
- Sekmen F. "Are Children a Normal Good or an Inferior Good? A Critique to the Neoclassical Theory". *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 5(3), 152-159.
- Seligman M. E. P. (1999). "Positive Social Science". *Journal of Positive Behavior Interventions*; Austin Vol. 1, Iss. 3: 181.
- Skinner B. F. (1953). "Science and Human Behaviour". Free Press, New York.
- Skoussen M. (2016). "Modern İktisadın İnşası". (7. Baskı). Ankara: Liberte Yayınları.
- Simard J. C. (2003). "Eistemoloji". *bilimname II*, 2003/2, 13-21. Çev. Adilbelli, R.
- Simon H. A. (1955). "A Behavioral Model of Rational Choice". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, p.100-101.
- Simon H. A. (1976). "From substantive to procedural rationality". In *25 years of economic theory* (pp. 65-86). Springer, Boston, MA.
- Simon H. A. (1983). "Models of Bounded Rationality". *Behavioral Economics and Business Organization* Cambridge: MIT Press.
- Smith A. (2003). "Ulusların Zenginliği". (Cilt-2). İstanbul: Yeni Alan Yayıncılık.
- Smith A. (2007). "An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations". Metalibry Digital Library.

- Smith A. (2018). “Ulusların Zenginliği”. Cilt-1, 5. Baskı. İstanbul: Yeni Alan Yayıncılık.
- Smith V. L. (1976). “Experimental Economics: Induced Value Theory”. *American Economic Review*, 66(2), 274-279.
- Solow R. (1994). “Science and Ideology in Economics” *The Philosophy of Economics- An Anthology* (ed.) Daniel M. Hausman, Cambridge University Press, 2. Baskı.
- Soydal H., Mızrak Z. ve Yorgancılar F. N. (2010). “Nöro Ekonomi Kavramı'nın iktisat bilimi içindeki yeri, önemi ve bilimselliği”. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, C.10 S.19, 218.
- Soydal H. (2010). “Yeni Ekonomi: Kuantum-Nöroekonomi”. 1. Baskı. Konya: Palet Yayınları.
- Soyer E. (2018). “Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme”. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2. Baskı) içinde (s. 75-100). Ankara: İmge Kitabevi.
- Standford J. (2003). “Confession of a Recovering Economist”. *Post-Autistic Economics Review*, no:21.
- Thaler R. H ve Sunstein C. R. (2018). “Dürtme (nudge)”. 6. Baskı. İstanbul: Pegasus Yayınları, çev. Günsel E.
- Thaler R. H. (1980). “Toward a Positive Theory of Consumer Choice”. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1(1), 39-60.
- Thaler R. H. (1985). “Mental Accounting and Consumer Choice”. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.
- Tisdell C. (1996). “Bounded Rationally and Economic Evolution a Contribution to Decision Making”. *Economics and Management*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Tomer J. F. (2007). “What is Behavioral Economics?”. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 463-479.
- Tobin J. (1985). “Neoclassical Theory in America”. *American Economic Review*, 75:6, p.28-38.
- Tribe K. (1999). “Adam Smith: critical theorist?”. *Journal of economic literature*, 37(2), 609-632.
- Tversky A. ve Kahneman D. (1974). “Judgment Under Uncertainty: Heuristic and Biases”. *Science*, 185(4157), p.1124-1131.
- Yemişçigil A. ve Dolan P. (2018). “Mutluluk Nedir, Nasıl Ölçülür, Kalkınma Literatüründe Kavramsal ve Metodolojik Yaklaşımlar” *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (2.Baskı) içinde (s. 187-199). Ankara: İmge Kitabevi.

- Yılancı V. Ve Eryüzlü H. (2020). “Parayla Saadet Olur mu? Mutluluk Kuznets Eğrisinin Japonya için Analizi”. Ekonomik Yaklaşım Dergisi, (DOI: 10.5455/ey.17101).
- Yılmaz F. (2009). “Objektivizm ve Rolativizmin Ötesi”. İstanbul: Paradigma yayıncılık.
- Yönder E. (2018). “Davranışsal Finans: Aşırı Güven ve Kayıptan Kaçma”. İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar (2.Baskı) içinde (s. 165-183). Ankara: İmge Kitabevi.
- Veenhoven, R., & Dumluda, D. (2015). “İktisat ve Mutluluk”. İktisat ve Toplum Dergisi, (58), 46–68.
- Veenhoven R. ve Dumludağ D. (2018). “İktisat ve Mutluluk: Bugün Daha Mutlumuyuz ?” İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar (2.Baskı) içinde (s. 223-253). Ankara: İmge Kitabevi.
- Walras L. (1977). “Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth”. Fairfield, Augustus M. Kelley. İng. Çev. William Jaffe.
- Walsh V. (1996). “Rationality”. Allocation and Reproduction, Oxford, Clarendon Press.
- Warneryd K. E. (1994). “Psychology + Economics = Economic Psychology?”. Essay on Economic Psychology (ed: H. Brandstatter, W. Güth) içinde, s.31-52.
- Weber M. (1949). “The Methodology of the Social Sciences:(by) Max Weber”. Translated and Edited by Edward A. Shils and Henry A. Finch with a Foreword by Edward A. Shils. Free Press.
- West D. (1998). “Kıta Avrupası Felsefesine Giriş”. çev. CEVİZCİ A. İstanbul: Paradigma Yayıncılık.
- Wolff R. D. (2003). “The Critique of Economic Policy”. Post-Austistic Economics Review, no.22.
- Zajonc R. B. (1998). “Emotions”. The Handbook of Social Psychology (ed: D.T. Gilbert, S.T. Fiske, G. Lindzey) içinde, s.591-632.