ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANA BİLİM DALI

NEOKLASİK İKTİSAT, DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE İSLAM İKTİSADINDA RASYONELLİK VE SINIRLI RASYONELLİK KAVRAMLARI VE BU KAVRAMLARIN FARKLILAŞMASI

Bilge BAŞARGAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Halil İbrahim GÜL

Çankırı - 2023

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANA BİLİM DALI

NEO KLASİK İKTİSAT, DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE İSLAM İKTİSADINDA RASYONELLİK VE SINIRLI RASYONELLİK KAVRAMLARI VE BU KAVRAMLARIN FARKLILAŞMASI

Bilge BAŞARGAN

ORCİD:0000-0003-3113-1057

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Halil İbrahim GÜL

Çankırı - 2023

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek Lisans tezi olarak hazırladığım *Neoklasik İktisat, Davranışsal İktisat, İslam İktisadında Rasyonellik ve Sınırlı Rasyonellik Kavramları ve Bu Kavramların Farklılaşması* adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlanmasına kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığım bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

09/02/2023

İmza

Bilge BAŞARGAN

TEZ KABUL VE ONAY

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bilge BAŞARGAN tarafından hazırlanan başlıklı bu çalışma, *09.02.2023* tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonucunda *oybirliği* başarılı bulunarak jürimiz tarafından *İktisat* Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ JÜRİSİ ÜYELERİ (Unvanı, Adı ve Soyadı)

Danışman	:Dr. Öğr. Üyesi Halil İbrahim GÜL	İmza: ……..
Üye	: Prof. Dr. Hamdi GENÇ	İmza: ……..
Üye	: Doç. Dr. Zekayi KAYA	İmza: ……..

ONAY

Bu Tez, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun ...../..../ 202.. tarih ve ..... sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Coşkun POLAT

Enstitü Müdürü

Çankırı – 2023

ÖN SÖZ

Tez çalışmam boyunca desteğini ve bilgisini esirgemeyen değerli hocam ve danışmanım *Dr. Öğr. Üyesi Halil İbrahim GÜL'e* ve diğer kıymetli bölüm hocalarıma teşekkür ederim. Bu süreçte daima yanımda olan ve destekleyen canım eşim *Mehmet BAŞARGAN'a* ve aileme sevgilerimi sunarım.

09/02/2023

Bilge BAŞARGAN

ÖZET

Tezin Başlığı: Neoklasik İktisat, Davranışsal İktisat, İslam İktisadında Rasyonellik ve Sınırlı Rasyonellik Kavramları ve Bu Kavramların Farklılaşması

Tezin Yazarı: Bilge BAŞARGAN
Danışman: Halil İbrahim GÜL
Ana Bilim Dalı: İktisat Ana Bilim Dalı
Tezin Türü: Yüksek Lisans
Kabul Tarihi: 09/02/2023

İktisat ve psikoloji biliminin birleşimiyle oluşan davranışsal iktisat, son dönemde varsayımları ile dikkat çekmektedir. İktisat biliminin ana ayaklarından birini oluşturan Neoklasik iktisadın savunduğu rasyonel birey kavramı davranışsal iktisatla birlikte yeniden gündeme gelmiştir. Rasyonel birey yaklaşımında, iktisadi sistemin parçası olan tüketicilerin davranışlarını incelenirken bireyin birçok duygusu göz ardı edilir. Halbuki davranışsal iktisat insanı, onu var eden duygularıyla beraber herhangi bir kısıtlama yapmadan araştırmalarına dahil etmiştir. Yapılan bu güncel çalışmalar doğrultusunda iktisat bilimi, insanın sosyal hayatını ve davranışlarını inceleyen psikoloji ve sosyoloji gibi disiplinlerle, insan hayatına yön veren dini inançlarla doğrudan ya da dolaylı bir bağlantı kurarak, insanların karakterlerinin birbirinden farklı olduğunu ve bu farklılıkları iktisadi kararlarına yansıttıklarını göstermiştir. İktisadi durumlarda etik ve ahlaki değerler ile dini inanç ve piyasa uyum içinde olduğundan, toplumun refahı ve adil bölüşüm gibi konular da fonksiyonda yer almalıdır. Aynı şekilde davranışsal iktisadın teorileri de iktisadi analizlere dahil edilmelidir. Böylelikle iktisadi olayların daha anlaşılır olmasına ve daha iyi analizinin yapılmasına imkan sağlanacaktır.

Anahtar Kelimeler: Rasyonellik, Sınırlı Rasyonellik, Davranışsal İktisat, Neoklasik İktisat, İslam İktisadı

ABSTRACT

Title of The Thesis: Neoclassical Economics, Behavioral Economics, The Concepts of Rationality and Limited Rationality in Islamic Economics and the Differentiation of These Concepts

Author of the Thesis: Bilge BAŞARGAN
Consultant: Halil İbrahim GÜL
Department of Science: Department of Economics
Type of Thesis: Master's Degree
Date of Admission: 09/02/2023

Behavioral economics, which is formed by the combination of economics and psychological science, has been attracting attention with its assumptions in the recent period. The concept of the rational individual, defended by neoclassical economics, has re-emerged with behavioral economics. In the rational individual approach, most of the feelings of the individual are ignored when Deciphering the behavior of consumers who are part of the economic system. However, behavioral economics has included a person in its research without any restrictions, along with the feelings that make him exist. This current study on the basis of the economic science disciplines such as psychology and sociology the study of human social life and behavior, direct or indirect, by establishing a connection with the religious beliefs that shape human life, people are different from each other and their characters has shown that these differences reflect economic decisions. Since ethical and moral values and religious belief are in harmony with the Sunday in economic situations, issues such as welfare of society and fair distribution should also take part in the function. In the same way, the theories of behavioral economics should also be included in economic analysis. In this way, it will be possible to make economic events more understandable and better analyzed.

Keywords: Rationality, Limited Rationality, Behavioral Economics, Neoclassical Economics, Islamic Economics

İÇİNDEKİLER

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ ..... **iv**

TEZ KABUL VE ONAY ..... **v**

ÖN SÖZ ..... **vi**

ÖZET ..... **vii**

ABSTRACT ..... **viii**

TABLO LİSTESİ ..... **xiii**

ŞEKİLLER LİSTESİ **1**

1.GİRİŞ **2**

2. NEOKLASİK İKTİSAT ve RASYONEL BİREY **4**

2.1. Neoklasik İktisadi Modelde İnsan Düşüncesi: Homoeconomicus 4

2.1.1. Bilgi Anlayışı 6

2.1.2. Rasyonalite 6

2.1.3. Objektivite 7

2.1.4. Fayda-Kar Anlayışı 8

2.2. Tarihi Süreçte Rasyonalizm 8

2.2.1. Antik Dönem'de Etik ve Rasyonalizm 9

2.2.1.1. Sokrates'in Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm 10

2.2.1.2. Platon'un Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm 11

2.2.1.3. Aristoteles'in Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm 12

2.2.1.4. Epikouros'un Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm 14

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ve SINIRLI RASYONELLİK **15**

3.1. Finansal Karar Alma Sürecinde Duyguların Rolü 15

3.2 .İktisat ve Psikoloji 16

3.3. Davranışsal İktisat Tanımlamaları 18

3.4. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi 19

3.5. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat Ayrımı 21
3.7. Davranışsal İktisat Yaklaşımları 23
3.7.1. Sınırlı Rasyonalite 24
3.7.2. Beklenti Teorisi 25
3.7.3. Kayıptan Kaçınma Davranışı 29
3.7.4. Çıpa Etkisi 30
3.7.5. Plasebo Etkisi 31
3.7.6. Çerçeveleme Etkisi 32
3.7.7. Sahiplik Etkisi 33
3.8. Tüketici Davranışları 34
3.9. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler 36
3.9.1. Kişilik 36
3.9.2. İnanç ve Tutum 38
3.9.3. Güdülenme 39
3.9.4. Algılama 40
3.9.5. Öğrenme 41
3.9.5.1. Öğrenme Kuramları 41
3.9.5.1.1. Davranışsal Öğrenme Yaklaşımları 42
3.9.5.1.2. Bilişsel Öğrenme Kuramları 42
3.9.5.1.3. Sosyal Öğrenme Kuramları 43
3.10. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Kişisel Faktörler 44
3.10.1. Yaş 44
3.10.2. Yaşam Stili 44
3.10.3. Meslek 44
3.10.4. Ekonomik Durum 45
3.11. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyal Faktörler 45
3.11.1. Aile 45

3.11.2. Referans Grupları 46
3.11.3. Roller ve Statüler 46
3.12. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Kültürel Faktörler 47
3.12.1. Kültür 47
3.12.2. Alt Kültür 48
3.12.3. Sosyal Sınıf 48
4.İSLAM İKTİSADI ve SINIRLI RASYONELLİK 49
4.1. İslam ve Ekonomi İlişkisi 49
4.1.1. İslam'ın Ekonomik Yapısının Temelleri 49
4.2. İslam İktisadının Kaynakları 52
4.3. İslam Ekonomisinin Mülkiyet Anlayışı 56
4.4. Dinin İnsan Davranışları Üzerindeki Etkisi 57
4.5. İslam'da İnsan 61
4.6.İslam'daki İnsan Modeliyle Homoeconomicus Arasındaki Farklar 62
4.6.1. Madde ve Mana 62
4.6.2. Bencillik ve Diğergamlık 63
4.6.3. Cimrilik-Cömertlik 65
4.6.4. Tüketim ve Üretim 65
4.6. Tarihi Süreçte Ahlak Perspektifinden İnsana Bakış 66
4.6.1. Ahlak 66
4.6.2. Etik ve Ahlak İlişkisi 68
4.6.3 Doğu Felsefesinde Ahlak 69
4.6.4. Gazali'nin Ahlak Anlayışı 69
4.6.5. Farabi'nin Ahlak Anlayışı 72
4.6.6. İbn-i Haldun'un Düşüncesinde İnsan ve Ahlak 73
5. SONUÇ 76
KAYNAKÇA 79

ÖZGEÇMİŞ..... 90

TABLO LİSTESİ

Tablo No **Sayfa**

Tablo 3.1: Bazı Genel Kişilik Özellikleri ve Tüketici Davranışı Üzerinde Etkileri…….36

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil No **Sayfa**

Şekil 4.1: Tüketici Davranışlarının Grafiksel Tanımı…….…….34

Şekil 4.2: Güdülenme Süreci……..39

1.GİRİŞ

Merkezinde insan olan bilimin psikoloji dalı, hem insan davranışları hem de bu davranışların sebepleriyle ilgilenirken, iktisat bireylerin ekonomik seçimleri ile ilgilenir. Psikoloji biliminin ortaya çıkması ile birlikte iktisatçılar incelemelerine insan psikolojisine etki eden durumları da eklemeye başlamışlar ve sonucunda başka bir bilim dalı olan davranışsal iktisat doğmuştur.

Birey figürü, iktisadi konular arasında daima önemli olmuştur. Bu bağlamda iktisadın bireyi ele alma şeklini iki şekilde incelemek mümkündür. İlki, tüm bireyleri aynı gören ve sadece iktisadi sebeplerle hareket eden, homoeconomicus olarak adlandırılan insan tipi ile sembolleşen görüş iken ikincisi, bireylerin birbirinden farklı özelliklere sahip olduğunu savunan görüştür. Davranışsal iktisat bu iki görüşten ikincisini benimsemektedir. Ayrıca Neoklasik iktisadın sunduğu rasyonalite kavramına karşı bir görüş olarak ortaya çıktığı ifade edilebilir. Rasyonel bireyler ve firmalar aracılığıyla yürütülen iktisadi modellerin günlük hayatta karşılığı olmadığı iktisat araştırmacıları tarafından bilinmektedir. Bu gelişmeler ışığında yirmi birinci yüzyılın ikinci döneminde iktisadi modellerin artık bireyleri bütün yönleriyle ele almaya başladığı görülmektedir. Bu durum, bireyin kimlik kazanmasını sağlayan psikolojik, sosyolojik ve ahlaki bütün değerlerinin gözden geçirilmesi gerektiği sonucunu doğurur.

İnançların veya dinin insanoğlunun davranış şeklini etkilemesinin yanı sıra onların aldıkları kararlarda da etkili olduğu bilinmektedir. Bu kararlar dolaylı ya da doğrudan bireyin iktisadi karar alma sürecini şekillendirmektedir. Toplumun üyesi olan bireyin bu tercihleri ise toplumun farklı iktisat politikaları oluşturmasına ve alınan kararlarda farklılıklara neden olmaktadır. İslam iktisadındaki insan da dini öğretiler ışığında şekillenmiş ve sonucunda rasyonel bireye uzak, sınırlı rasyonel olarak tanımlanabilen bir insan modeli oluşmuştur. Rasyonel bireyin iktisadi sorunların çözümünde etkinsiz kaldığı dönemde İslam iktisadı ve Davranışsal iktisadın ilerleme kaydetmesi ve süreçlerinin benzer olması tesadüfün ötesindedir.

Neoklasik iktisadın bireyin psikolojik taraflarını göz ardı etmesini iktisat bilimi adına eksiklik olarak değerlendiren davranışsal iktisatçılar bu eksikliğin giderilmesi gerektiğini düşünürler. Bu sebeple Neoklasik iktisattaki bahsi geçen rasyonel birey özellikle matematiksel ve istatistiksel modeller için uygun bireyler olur iken davranışsal iktisadın konu edindiği sınırlı rasyonel bireyler Neoklasik iktisadi ekole uygun düşmemektedir. Davranışsal iktisadın bakış açısındaki bu farklılıklar sebebiyle kendi oluşturduğu modelleri önermektedir. Çalışmada davranışsal iktisadın tasvir ettiği sınırlı rasyonel birey ile İslam iktisadındaki bireye bakış, Neoklasik iktisattaki rasyonel birey ile karşılaştırılarak benzerlikler ve farklılıklar değerlendirilecektir. Bu kıyasın yanı sıra homoeconomicus olarak adlandırılan rasyonel bireye bazı eleştiriler getirilerek iktisadi sorunlara etkin bir ekonomi politikası geliştirme noktasında öneriler sunulacaktır.

Çalışmanın amacı, rasyonel birey varsayımları ile yapılan iktisadi analizler neticesinde ekonomide yaşanan sorunların giderilmesine yönelik farklı bir bakış açısı sunmaktır. Bu bağlamda davranışsal iktisat, iktisadi aktörlerdeki sınırlı bilişsel kabiliyetlerin önemine vurgu yaparak, daha gerçekçi bir görüş ortaya koymaktadır. İslam ekonomisinde de bireyin ahlaki değerler doğrultusunda hareket ettiği varsayımı onu sınırlı rasyonel tanımlamasına yaklaştırarak tüketici davranışlarının daha somut örneklerle ele alınmasına katkı sağlamıştır. Aynı zamanda çalışma, bilim tarihinde iktisat, sosyoloji, felsefe alanında araştırmaları olan Aristoteles, Sokrates, Platon, Gazali Farabi ve İbn-i Haldun gibi aydınların etik, ahlak, iktisat konularındaki eserleri incelenerek, bireylerin iktisadi hayatında alacağı kararların kendilerine olumlu ya da olumsuz dönüşlerine, davranışlarının ahlaki önemine dikkat çekmektedir.

Bu çalışma Neoklasik iktisat, Davranışsal iktisat ve İslam iktisadı arasındaki bağlantıyı rasyonellik ve sınırlı rasyonellik yönünden inceleyen disiplinlerarası bir literatür çalışmasıdır. Araştırmada betimleme yöntemi kullanılmıştır ve literatür taraması gerçekleştirildikten sonra son durum betimlenmiştir.

2. NEOKLASİK İKTİSAT ve RASYONEL BİREY

2.1. Neoklasik İktisadi Modelde İnsan Düşüncesi: Homoeconomicus

İktisat biliminde rasyonel birey ifadesinin karşılığı homoeconomicustur (Demirel & Artan, 2016, s. 4). Rasyonel bireyin talepleri ve bunu karşılayan seçimleri tutarlıdır. Bu bağlamda rasyonel birey, kendi ve doğal bir sonucu olarak toplum adına en iyi karar alan kişi olarak tanımlamaktadır.

Bentham'ın felsefi temellerini attığı Homoeconomicus düşüncesi, John Stuart Mill'in "Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy" isimli çalışmasında. 1848'de literatüre dahil olmuştur. Mill bu çalışmasında "Homoeconomicus" terimini kullanmasa da ilk kez bu fikrin temellerini attığı bilinmektedir. Jevons ve Walras gibi marjinalist iktisatçılar Mill'in fikirlerini cebirsel yöntemlerle teorik olarak ifade etmişlerdir (Levent, 2019, s. 101-131).

Jeremy Bentham, doğa kanunu anlayışının anlamını yitirdiğini öne sürerek, 18. yüzyılda, faydacılık fikrini ortaya atmıştır. Doğa Kanunu, insanın tabiatta olduğu gibi serbest bırakıldığında iyi ve kötü seçimini kendisinin yapabileceğini söyler. Fakat Bentham, insanı bütünüyle ahlaki hislerden arındıracak bir fikir öne sürmüştür. Birçok filozofun düşündüğü gibi Bentham'da insanın iki tip davranışla yüz yüze olduğunu öne sürer. Bunları zevk alma ve acıdan imtina etme olarak açıklar ve bu iki hissin sonucunun fayda ve mutluluk getireceği çıkarımında bulunur (Bentham, 1781).

Bir fiilin ahlaki olabilmesini ondan elde edilecek faydaya bağlayan Epikürcülerden bu yana faydacı düşünce birçok bilim dalına ilham olmuştur (Sedlacek, 2012, s. 272). İktisat tarihinde başlangıcını klasik iktisatçılarla yapan faydacılık, Neoklasik okulda gelişimini tamamlamaktadır. Faydacı insanın nitelikleri; İnsanın kendine dair ilk tercihi, faydasını artırmak için çabalamaktır (Zevki çoğaltıp elem-kederi en aza indirmek). Fayda ilkesi çerçevesinde rasyonel davranmalıdır. Zevki artırıp acıyı azaltmak bakış açısı sonucunda "en büyük sayı için en büyük mutluluk" vardır (Kazgan, 2011, s. 61). İnsan eşit ve özgürdür. Piyasadaki tüm üretici ve tüketiciler

veya ekonomik diğer kuruluşlar tam bilgiye sahip olduğu varsayılır. Diğer bir deyişle tüketicinin satın alacağı malın fiyatına, emsal malların fiyatına, malın içeriğine dair bilgilere hakimdir. Üretici için de aynı durum geçerlidir.

Tüketici, faydasını en yüksek noktaya ulaştırmak ve üretici de kârını maksimum seviyeye çıkarmak istemektedir. Dolayısıyla hem tüketici hem de üretici seçim yaparken kendisine en faydalı olanı seçmektedir. Bunun sonucunda fayda çokluk ile anlam bulup, miktar açısından çok olanın az olana göre daha kıymetli olduğu düşünülmektedir. Ekonomik davranışlarda ahlak kavramına yer verilmez (Zaim, 1992, s. 165). İktisadi kazanç olarak adlandırdığımız fayda veya kar seçim sebebidir (Candan & Hanedar, 2005).

Neoklasik iktisat modeli içerisinde rasyonel insan büyük öneme sahiptir. İnsanın çıkarından, mutluluğundan, menfaatinden toplumun mutluluğuna ulaşmak modelin gereğidir. Klasiklerin görünmez el olarak tabir edilen piyasa mekanizmalarıyla insanın çıkarı en üst seviyeye ulaştığında toplumun yararı da en üst düzeyde olacaktır. Bu sebeple bireyin kendi fayda ya da karını gözetmesi ve bu maksatla hareket etmesinde herhangi bir sakınca görülmemiştir. Çünkü bu kuramsal çerçeve içerisinde insan için faydalı olan toplum içinde faydalı olacaktır. (Dinler, 2004, s. 300). Fakat çağdaş iktisatçılardan olan Stiglez'e göre kişisel menfaat arayışında olunması, refahın toplumun tüm kesimine ulaşmasını sağlamamış tersine işçiler, vergi mükellefleri, hane halkı için çok daha büyük yıkıma sebep olmuştur. Bununla beraber ABD'de yaşayan binde 1'lik kısmın bir buçuk gün için elde ettiği kazancın, alt seviyedeki yüzde 90'lık kısımdaki insanların kazandığına hemen hemen eşit olduğu adaletsiz durumdan bahsetmiştir (Stiglitz, 2012, s. 47). Birçok ülkede refahın toplumun bütün kesimine dengeli bir biçimde dağılmadığını ortaya koyan benzer veriler görülmektedir. Neoklasik modelde idealize edilen insan modelinin olumsuzlukları ve toplumsal refaha verdiği zararlar ana akım dışı iktisatta, özellikle ana akıma uzak olan İslam iktisadında ve davranışsal iktisatta tartışılmaktadır.

2.1.1. Bilgi Anlayışı

Homoeconomicus'un ortaya çıkış süreci, iktisadın laikleşmesiyle ve başlıca inanış olmasıyla doğrudan ilişkilidir (Özel, 1994, s. 7-33). Bu süreç 17.-18. yüzyılda Avrupa'da yaşanan Rönesans ve Reform hareketleri ile paralellik göstermektedir. Aydınlanma ve laiklikle beraber kilise karşıtı olan burjuva eylemlerinin başarılı olması sonucunda kapitalizm ve onunla beraber ortaya çıkan liberal iktisadi tutumunun bilgi anlayışı baş göstermiştir. Bu bağlamda kaynağını akıldan alan bilgi, gözlem ve deney aracılığı ile elde edilmektedir. Bu bilgiye gerçeğin bilgisi de denmektedir (Tabakoğlu, 2008). Bu sebepten bilgi seküler aynı zamanda da nesnel olmalıdır. Neoklasik iktisadın metodu temelde akılcı, somut olmaktan uzak, cebirsel, tümdengelim ve tümevarım olarak özetlenebilir. (Sarfati, 2004, s. 103-130)

2.1.2. Rasyonalite

Rasyonel insan, mantık kurallarına, kişisel menfaatlerine, geçmiş tecrübelerine uygun davranış sergileyen birey demektir. Diğer bir deyişle, mantık çerçevesinde düşünen, seçimlerinde tutarlı ve duyguları ön planda olmayan insanı ifade eder (Demir Ö. , 2013). İktisadi açıdan rasyonel birey, bireysel bütçe kısıtı sebebiyle şahsi refahını azami düzeye getiren insan olarak tanımlanır (Nyborg, 2000, s. 305-322). Diğer taraftan iktisatta akılcı insan homoeconomicus olarak tanımlanır (Gintis, 2000, s. 311-322). Yani homoeconomicus, rasyonel bireyin iktisat biliminde anılan özel ismidir.

Temel amacı şahsi menfaatini maksimize etmek olan homoeconomicus, bu hedefine ulaşabilmek için akılcı ve seçimlerinde tutarlı davranır. Homoeconomicus için sosyal etkileşimler ikinci plandadır. Sosyal etkileşimleri yalnızca kişisel menfaatini maksimum yapma ihtimali var ise kullanır (Gintis, 2000). Diğer taraftan homoeconomicus, kişisel menfaatini maksimum yapma amacı için, tam iradeye sahip olan, geleceğe yönelik tam tahminde bulunan, her şeyi anımsayan, değişimi öngörebilen bir karaktere sahiptir. Tüm bu özelliklere bakıldığında homoeconomicus gerçek bir insanda olması arzulanan bütün özelliklere sahip olduğu düşünülebilir (Demir Ö. , 2013)

Kısaca rasyonel birey varsayımı birincil amacı faydasını maksimize etmek olan, bunu gerçekleştirebilmek için sosyal ilişkileri ve duygusal yaklaşımları ikinci plana atmış, sahip olduğu bilgileri tam ve eksiksiz kullanabilen, akılcı davranan insanı ifade eder. Bu varsayım Neoklasik iktisattaki temel varsayımlarla ortak olmasıyla beraber iktisadın beşeri bilimlerden pozitif bilimlere geçmesini sağlayan anahtar bir kavramdır.

İktisatta rasyonalite ve homoeconomicus kavramları birçok tartışmanın gündemi olmuştur. Bunun neticesinde Simon'un ifade ettiği sınırlı rasyonellik (Akyıldız, 2008, s. 29-41) ve risk olduğu durumlarda daha az rasyonel davranılması durumu üstünde çalışarak ödüle hak kazanan Daniel Kahneman ve Amos Tversky anılmaktadır.

Davranışsal iktisat literatüründeki rasyonelliğe yöneltilen eleştiriler bilimsel camia tarafından kabul görerek, insanın mekanik işleyişteki bir robot gibi olmadığı tam tersine duyguları ve dürtüleriyle hareket eden bir varlık olduğu fikri yaygınlaşmıştır.

2.1.3. Objektivite

Objektivite, bireyin davranışlarının neticelerini fayda aracılığı ile hesap yaparak elde edilmesine imkan sağlamaktadır. Bentham'ın fayda görüşünün özünde subjektif anlamlar olmasına karşın bireyin fayda yaklaşımı objektif ögeler barındırır (Sarfati, 2004). İnsanın faydacı davranışlarının objektif, diğer bir ifadeyle nesnel tutum şeklinde değerlendirilmesi iktisat biliminin faydaya bilimsel bir kimlik kazandırmasına yol açmıştır. Sonuç olarak Neoklasik modelde fayda nesnel metotlarla ifade edildiği bilinmektedir.

Bireyin değer yargılarından uzak bir biçimde faydasını artırmasının toplumun da refahını artıracağı fikri soyut ve kuramsal yöntemlerle açıklanmaktadır (Kazgan, 2011, s. 177). Aydınlanma ile beraber, gerçek bilgiye aklı yoluyla erişen rasyonel birey, bu zaman zarfında doğa bilimlerinde var olan nesnelliği iktisat bilimine de uyarlamıştır (Erkekoğlu, 2015).

2.1.4. Fayda-Kar Anlayışı

Homoeconomicusun bir diğer özelliği faydacılıktır. Bentham'ın zevk-acı kurgusu, iktisadi insanın kıt kaynaklarla azami fayda elde etmesi şeklinde olmuştur. Neoklasik modelin varsayımları arasında en önemlilerden olan homoeconomicus, piyasada tüm seçeneklere ilişkin tam bilgi sahibi olup, seçenekler içinden kârını ve faydasını en üst seviyeye çıkaracağı öngörmesidir. Bundan dolayı insanın ben merkezli tanımlanması, ona atfedilen bencil, menfaatçi, zevk peşinde hareket eden vb. sıfatların makul karşılanmasına sebep olmuştur (Baloğlu, 2004, s. 110).

Homoeconomicus'un en çok eleştirilen özelliklerinden biri olan benmerkezci faydacılık bakış açısı, tüketici teorisinde insanların iktisadi çabalarıyla para kazanma fikridir. Bu da insanlarda maksimum fayda minimum uğraş anlayışıyla kendini göstermektedir. Dolayısıyla insanın özünde var olan tercih, istek, psikoloji ve davranış öğelerinin incelenmesini gerekli kılmıştır.

2.2. Tarihi Süreçte Rasyonalizm

Rasyonalizm kavramı, 17 yüzyıldan başlayarak Rene Descartes, Baruch Spinoza, Gottfried Leibniz gibi aydınların akıl vasıtasıyla bazı ahlaki çıkarımlara ulaşarak ilkeler oluşturulmasının sağlanacağı fikrine dayanmaktadır. Bu bağlamda rasyonalizm kaynağını Batıdan alan felsefi bir kavramdır. Ahlaki çıkarımlarda bulunabilmek için akıl aracılığıyla duyguların yönetilmesini de kapsar. Akla yüklenen önem içsel bir erdeme sahiptir. Bu sebeple dışsal etkilerin ahlakı etkileme noktasında kriter olamayacağı öne sürülmüştür. Rasyonalizm kavramı şüpheciler cephesinde tartışma konusu olsa da genel ilkeler doğrultusunda hareket etmek isteyen ve düzen isteyen düşünürler için önemli olmuştur. Akılcı düşünürler matematiksellik, kesinlik, evrensellik, tümdengelimcilik, kavramlarının ön planda olduğu yöntemi benimsemişlerdir (Baggini & Fosl, 2007, s. 87-88).

Tüm dünyaya yayılan bu düşüncenin kökeni Platon'a kadar dayanmaktadır. Antik Yunan'da en iyi ve en güzel yaşama ulaşmak için aklı esas alan, aklın ilkeleri ile hareket edenlerden biri hatta ilki Platon olmuştur (Haberman & Stevenson, 1998, s.

89). Zıtlıklar üzerinden düşünceleri şekillenen Platon, ruhun insan dünyaya gelmeden önce de olduğunu ve biçimler âleminde ruhun hatırladıkları aracılığıyla doğru olana varmanın mümkün olacağını savunur (Haberman & Stevenson, 1998, s. 96).

2.2.1. Antik Dönem'de Etik ve Rasyonalizm

Etik, yaklaşık 2500 yıl önce ortaya çıkmış bir felsefe dalıdır. (Brickley, Smith, & Zimmerman, 2002, s. 1821). Çoğu bilim insanı etik kavramı için farklı farklı tanımlamalar geliştirmiş, tek bir tanımda hem fikir olamamıştır. Bir gruba göre etik bireyin takip etmesi gereken kurallar ve ahlaki modeller olarak tanımlanırken daha sonra etik, bireylerin doğru bir şekilde nasıl hareket edeceğini anlatan ve tanımlayan ilkeler ve değerler olarak tanımlanmıştır (Ural, 2003, s. 3).

Aristoteles etik konusunu kuramsal felsefeden ayrı tutarak, tek başına bir felsefe konusu ve bağımsız bir disiplin olmasına öncülük eden ilk filozoftur. Aristoteles' e göre felsefesinin başlangıç noktası, Sokrates ve Platon'un felsefesinde olduğu gibi sofistlerin sözlü olarak ifade ettikleri söyleme dayalı fikirlerinin tersine sağlam bilgiyi esas alan bir bakış açısı geliştirmek olmuştur. Hayatın asıl amacının erdemli ve ahlaklı olmaktan geçtiğini ve bu sayede mutluluğa ulaşılacağı kanaatindedir. Yaşamın anlık mutluluklardan ibaret olmadığını düşünmektedir (Dedeoğlu, 2004, s. 125).

Kant ise etikle ilgili düşüncelerinde ilk olarak amaçladığı insanların sergiledikleri davranışların ahlaksal değerlerini saptayan özellikte bir kanun ortaya koymaktır. Kant bir eylemin ahlaki değerinin yine o eylemin ardındaki düşünüşte olduğunu söyler. Kendinden önceki etik görüşlerin amaçları incelendiğinde birbirinden farklı bakış açıları öne sürülmüş gibi düşünülse de ortak bir prensipten yani bireyin davranışlarının amacı olan en üstteki iyinin mutluluk tanımı üzerinden yola çıkarlar. Mutluluk unsurunu her şeyin üstünde iyi olarak tanımlamayı Kant doğru bulmaz. Ona göre etik bu kalıp düşünceyle uyuşmayan bir kavramdır ve ahlak esaslarını, kişiden kişiye farklılık gösteren ya da durumdan duruma değişiklik arz eden bir kavrama bağlamak doğru değildir. (Özlem, 2010, s. 75-77)

Kırel ise etiği, yasalarca yürütülmesi mümkün olmayan diğer taraftan bireyin eylemlerinin sonuçlarını inceleyen geleneksel standartlar olarak tanımlamıştır. Etik, kanunların düzenlediği davranışlarla karşılaştırıldığında daha üst düzey standartlara denk gelen davranışlar gerektirmektedir ve aynı zamanda kendine mahsus davranışlar içermektedir (Kırel, 2000, s. 231-248).

2.2.1.1. Sokrates'in Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm

Etik ile ilgili bir konuda ilk olarak akla gelen isim Sokrates olmaktadır. Bunun nedeni, etik felsefesiyle ilgili kapsamlı araştırmalar yapan ilk kişi olmasıdır. Diğer taraftan Sokrates, Yunan tarihindeki Kireneliler[1] ve Kinikler'in[2] ve mutlulukçu kuramının[3] savunucuları olarak bildiğimiz Platon ve Aristoteles'in etkilendiği bir düşünürdür. Ayrıca Sokrates'in düşüncelerini hayata geçirirken ölmek uğruna da olsa mücadele etmesi, onu tarih sahnesinde önemli kılmıştır (Arslan, 1994, s. 101).

Sokrates'in önem verdiği esas konu etiktir. Bu temel konunun başlangıcı ise bilgi ve erdemin iç içe olduğu fikridir (Gökberk, Felsefenin Evrimi , 1979, s. 6). Tüm erdemler direkt olarak bilgiye veya bilgeliğe dayanır (Akarsu, 1979, s. 25). Sokrates kimsenin bilerek kötülük işlemeyeceğini, kötülüğün nedeninin ise bilgi eksikliğinden kaynaklandığını söyler. Tüm erdemler esas erdem olan bilgide toplanmıştır. Bilgi nasıl öğreniliyorsa diğer erdemler de öğrenilebilir. Sokrates bu bakış açısıyla rölativizmin[4] ötesine geçmeyi denemiştir (Gökberk, Felsefenin Evrimi , 1979).

Sokrates iyiyi ve doğruyu bilen kişilerin erdemli, adaletli ve yiğit olduğunu söyler. Ancak bu biçimce bir ölçüttür. İnsanların erdemli olmasını sağlayan bilgi, iyiye ait olan bilgidir. Fakat iyinin tanımını Sokrates yapmamıştır. İyi kavramının hedef olarak belirlendiği, iyiyi yapmanın ise hedefe uyan bir eylem olduğu ifade edilir. Ahlaki bilginin temelinin iyi ve doğruya ait olan bilgi olduğu gösterilmekte ancak açıklanmamaktadır.

[1] Şüpheci ve hazcı ahlak anlayışı (Bertrand, 2001)
[2] Kinikler, erdemli bir hayat için bilginin mutlaka olması gerekmediğini, erdem ve ahlakın temelinin salt pratik olduğunu ve hazzın mücadele gerektiren en büyük kötülük olduğunu savunur (Arslan, İkçağ Felsefe Tarihi 2 Sofistlerden Platon'a, 2008a)
[3] Mutluluğu en yüksek iyi kabul ederek, ahlaki hayatın en temeli saymışlardır (Cevizci, 2014).
[4] [4]Görecelik (Işıldaklı, 2020, s. 18)

Sokrates iyi, hoş, güzel, faydalı gibi kavramların aynı anlamları içerdiğini savunur. Ona göre hayatı anlamlı kılan ne varsa hepsi güzeldir. Her güzel olan belirli bir amaca hizmet eder. İyi, faydalı olmanın dışında anlam taşımaz ve güzelin de bundan farkı yoktur. Dolayısıyla her faydalı olan şey aynı zamanda iyi ve güzeldir (Akarsu, 1979).

2.2.1.2. Platon'un Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm

Platon'a göre etik üstün iyilik ya da iyilik ideasıdır. İyi hem bilginin hem de doğruluğun kökenidir. Bilgi, bilene bilme yeteneğini veren iyilikten doğmuştur. Bilgi ve doğruluğun her ikisi de güzel nesnelerden sayılsalar da iyilik ideası bu kavramlardan daha güzeldir (Eflatun, 1980, s. 256). İnsanın en önemli amacı, bu ideanın izinden koşmak olmalıdır. Asıl mutluluk, sadece eşsiz iyiliktedir.

Platon'un üzerinde titizlikle durduğu diğer kavram adalettir. Adalet ve etik ilişkisi bir yönüyle Platon'da kendini göstermiştir. O, adaleti ruhun güçlerinin birbirleriyle olan dostluk ve uyumları neticesinde oluşması şeklinde tanımlar. Ruhun güçleri aklı ön planda tutar ve onun yöneticiliğini kabul ederse nihayetinde ölçülü bir insan ortaya çıkmaktadır (Eflatun, 1980, s. 163) İlkeler birbiriyle çatışır, birbirlerine işlerine müdahale ederse tüm ruha isyan etmiş sayılmaktadır (Eflatun, 1980, s. 165).

Platon'a göre erdemler yalnızca devlet-toplum ortamında anlam kazanabilir. Devletin var olma nedeni, herkesin kendini idare etme ve kendi kendine yetme konusunda sorun yaşaması, birçok ihtiyacını karşılamak için başkalarının desteğine muhtaç olmasıdır. Ona göre devletin her alanda vazifesi, insanların yaşamlarının paylaşımlı bölümlerini onlara huzur ve mutluluk getirecek şekilde dizayn etmektir. Bunun mümkün olması ise yalnızca etik ilkeleri baz alınarak düzenlenen toplum hayatıyla gerçekleşir. Platon'a göre devletin nihai amacı ise vatandaşları erdemli yapmaktır ve onların erdemli hayat sürmelerini sağlamaktır. Herkes devlete sıkı sıkıya birleşmeli, devlete kendini bırakmalıdır. Bu sıralamaların olabilmesi için ise devlet vatandaşlarını kucaklamalıdır (Gökberk, 1979, s. 10). Erdemli olma daha sonraki

dönemlerde Doğu ve İslami düşüncede kendini gösterecektir. Aynı zamanda yeni iktisadi akımlarda kendine yer bulacaktır.

Platon hayatının son dönemlerinde devlet ve etik konularına bir hayli gerçekçi bakış açısı geliştirmiştir. İkinci devlet tasarısı konulu "Yasalar" isimli kitabında, devlete hakim olanların artık bilgelerin değil yasaların olduğunu vurgulanmıştır. Bu devletin idarecilerininse yasalardan üstün olmadığı tam tersi yasaların onlardan üstün olduğu ifade edilmiştir. Platon'a göre insanın mutlu olması sadece bilgi sahibi olması ile mümkün değil aynı zamanda değerli hazlara da odaklanılması gerektiğini söyler (Gökberk, 1979, s. 81).

Rasyonalizm'in kökeni Platon'a kadar dayanmaktadır. Felsefi düşünce tarihine bakıldığında ilk rasyonalistlerden biri Platon'dur. Rasyonalist bilgi teorisi ise Platon'un siyaset felsefesinin özünü oluşturmuştur. Platon iki evrenin var olduğunu söyler. İlki gerçek olan ve akıl yoluyla anlaşılan idealar evreni, ikincisi ilkin gölgesinde kalmış bozuk bir kopyası ve hislerle algılanan nesneler evrenidir (Gökberk, 1996, s. 63). Platon'a göre değişkenlik gösteren nesneler ortamından duyular aracılığıyla edinilen bilgi doğru veya gerçek bilgi olmayıp bir sanıdır (Ağaoğulları, 1994, s. 177). Çünkü tüm nesnelerin değişmez temelleri yalnızca idealar evreninde vardır ve bu evrene ulaşmanın yolu akıl yürütmekten geçer. Diğer bir deyişle doğa bilgisine sahip olmak için akıldan yararlanmak yeterlidir, gözleme ihtiyaç duyulmaz. Platon bu ayrımı yalnızca fiziki âlem ile kısıtlamamıştır. İnsana, topluma ve devlete dair gerçek bilgilere erişmek için de aynı yol geçerlidir. Platon'a göre toplum hayatı ontolojik temelden mahrum değildir, toplumsal hayatın altyapısını da bilgi oluşturur. Toplum, ulus, hukuk ve hatta ahlakın özetle toplumsal hayatın tüm alanlarının mükemmel hali idealar evrenindedir

2.2.1.3. Aristoteles'in Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm

Aristoteles'e göre tüm insanların eylemlerinin amacı çoğunlukla mutluluğa ulaşmak olmuştur. Mutlu olmanın şartı ise etkinliktir. Tüm canlılar için iyi, şahsına özel etkinliğinin tam oluşuna ve mükemmelliğiyle ilgilidir. Bu durum insanlar için de geçerlidir. O halde insan ne iş yapar? Aristoteles'e göre:

“Nasıl bir flütçünün, bir heykeltıraşın ve her ustanın, genellikle bir işi ve bir yaptığı olanların iyi olması, onların işiyle ilgili görünüyorsa, insan için de böyle düşünülebilir; onun olan bir işi varsa elbette: Yaşama bitkilerle ortak görünüyor, biz ise insana özgü olanı arıyoruz. Öyleyse beslenme ve büyüme ile ilgili yaşamı da bir yana bırakmalı. Bunun arkasından duyuları taşıyan yaşam geliyor, ama bu da at, öküz ve tüm hayvanlarla ortak görünüyor. Bu durumda geriye akıl sahibi olanın bir tür eylem yaşamı kalıyor. Eylem yaşamından da iki türlü söz edildiğinden, bunun etkinlik durumunda olan yaşam olduğu belirtilmeli, çünkü daha önemli diye ona dendiği düşünülüyor. Eğer insanın işi ruhun akla uygun ya da akıldan yoksun olmayan etkinliği ise ve belirli bir işin ve bu işte yetkin olanın işinin aynı olduğunu söylüyorsak, eğer bu böyle ise, insansal iyi, ruhun erdeme uygun etkinliği olur, üstelik yaşamın sonuna kadar etkinliği. Çünkü bir tek kırlangıç baharı getirmez, ne de bir tek gün; aynı biçimde bir tek gün ya da kısa bir süre insanı kutlu ve mutlu kılmaz.” (Aristoteles, Nkomakhosa Etik, 2001) Aristo’nun bu söylemi bir taraftan Neoklasik iktisadı hatırlatırken diğer yandan Klasik iktisat tarafından ihmal edilen bazı değerlerin davranışsal iktisat tarafından merkeze konulmasını hatırlatmaktadır.

Aristoteles’ e göre insanlar kendine düşeni yaparsa iyiye ulaşılabilir. Bu noktada insanlarda var olan özellik akıldır ve ancak aklın etkinliği insanı mutluluğa ulaştırabilir. O halde mutluluk çabalar sonucunda kazanılır.

Aristoteles için mutluluğun anahtarı olacak başka öğelerde vardır. Çünkü bazı kötü olaylar mutluluğu bozar, acılara sebep olur ve etkinliğe mani olur. Tat veya haz, hiçbir koşulda eylemlerimizin hedefini oluşturacak manada en üst iyinin yalnız başına nedeni değildir. O her bir etkinliğin doğal bir çıktısıdır. (Aristoteles, 2001)

Aristoteles herhangi bir zaman dilimi için değil, hayatı boyunca amacını gerçekleştirmeye çalışan ve bunu erdemli şekilde yaparken etkinlikte bulunan, diğer iyileri de üstünde bulunduranlara mutlu demektedir. Düşünce ve karakter olmak üzere iki tür erdem vardır. Düşünce erdemi eğitimle edinilip geliştirilir, bu sebeple de tecrübe ve zaman gerektirir. Karakter erdemi alışkanlıkla kazanılır. Kıyaslama

yapıldığında düşünce etkinliği, karakter erdemine göre daha kıymetlidir (Aristoteles, Nkomakhosa Etik, 2001).

Aristoteles ruhu iki bölüme ayırmaktadır. Bu kısımlardan birinde akıl bulunmakta diğerinde ise bulunmamaktadır. Aklı kapsayan bu bölüm Aristoteles için amaçtır. Amacın düzeyinde bulunmayan her bölüm bir üst seviyedeki amaca hizmet etmek için bir araçtır. Aristoteles ulaşılacak en üst amacın birey ve devletin gayelerinin kesişmesi olarak görmektedir. Birey için faydalı ve iyi olan devlet için de faydalı ve iyi olmaktadır. Bu sayede Aristoteles'e göre iyi insan anı zamanda iyi yurttaş olmaktadır (Aristoteles, 2007, s. 224).

2.2.1.4. Epikouros'un Düşüncesinde Etik ve Rasyonalizm

Temeli etik felsefesine dayanan Epikourosçuluğun[5] da amacı mutluluğa ulaşmaktır. Felsefe bu mutluluğu sağlama ve sürdürebilme imkanlarının araştırılmasından ibarettir. İlk çağda Platon ve Aristoteles'in ortaya koyduğu ahlaki değerleri Orta çağda Epikürizm yeni bir bakış açısıyla devam ettirmiştir.

Felsefenin en temelde amacı insana mutluluğu sağlamasıdır. Felsefe bu amacı gerçekleştirirken öncelikle ölüme ve tanrılara duyulan korkuya engel olmakla başarabilir. Bunun gerçekleşmesi için ise hayatın amacını anlamaya yönelik düşünceye sahip olunması gerekir. (Gökberk, Felsefenin Evrimi , 1979, s. 101)

Epikuros insanların irade özgürlüğünün var olmasından dolayı nedensiz de seçim yapabileceklerini söyler. Felsefenin yegâne amacının insanları mutlu etmek olduğunu söyleyen bu öğreti, insanların zorunluluklara mecbur bırakılmaması gerektiğini savunur. Epikuros'a göre insan, iradesi ile hareket ederken birçok iç ve dış koşulların etkisinde kalır ancak insanlar bu etkilere kesin bir şekilde bağlı değildir. Hatta insanın bu iç ve dış koşulların zıttı bir karar verebileceğini, herhangi bir sebep olmadan da seçim yapabileceğini söyler (Akarsu, 1979).

[5] Epikuros, hazzın mutlu yaşamın ilkesi ve amacı olduğuna inanır (Laertios, 2003, s. 521).

Epikuros'a göre bütün eylemlerin amacı haz olmalıdır. Sahip olunmak istenen daima bedenin belli bir anda acıya duyarsızlığıdır. Hayat yalnızca dengeli ve hesaplı bir şekilde akıllıca yaşanırsa mutlu bir gönül zindeliğine ulaşılabilir. Erdemler ise bu mutluluk halinin gerçekleşmesi için sağladıkları katkı kadar değerlidir. Bu açıdan bakıldığında en faydalısı bilgelik olduğu için o en üst düzeyde iyidir (Gökberk, 1979).

Epikuros, insanların topluluk halinde bulunmasının, toplum olarak yaşamasının, yalnızca beraber olmanın faydalı neticeleri olacağını düşünmelerinden ortaya çıktığını düşünmektedir. Tüm bireyüstü kuruluşlar üstün ya da seçkin varlıklar olmayıp sadece insanın mutluluğu elde etmesi için birer araçlardır. Ona göre devletin tanımı insanların iki taraflı da korunması gerektiğinden ve düşünme yeteneği olmasından doğan sözleşmeyi esas alan bir kurumdur. Devlet tüm topluma fayda sağlayacak bir yapıda olmalıdır. (Gökberk, 1967, s. 57).

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT ve SINIRLI RASYONELLİK

3.1. Finansal Karar Alma Sürecinde Duyguların Rolü

Hayatın idame ettirilmesi için verilen kararların her ne kadar rasyonel olduğu düşünülse de diğer bir kişi için bu kararların rasyonel olup olmadığı tartışma konusudur. Yapılan çalışmalarda rasyonel olduğu düşünülen çoğu kararda duyguların ve çevrenin büyük rolü olduğu görülmektedir. Davranışsal iktisadın karar alma sürecine bakışı incelendiğinde insanları rasyonel olmaktan alıkoyanların psikolojik sebepler, önyargılar, edinilmiş tecrübeler olduğu görülmektedir. Örneğin alışverişe çıkıldığında ihtiyaç olmayan bir ürünün ambalajı dikkat çekebilir, aynı ürünün daha yüksek fiyatlı olanı bize daha kaliteliymiş hissi veriyor olabilir ya da devamlı kullandığımız markanın en iyisi olduğu düşüncesinden yola çıkarak tecrübelerimiz eşliğinde hareket etmek söz konusu olabilir. Bu karar alma süreçlerinde insanı belirli bir üründe seçime sevk eden güdülerin belirlenmesinin elzem olduğunu söyleyen Simon Neoklasiklerin rasyonaliteye bakışını geliştirmeyi hedeflemiştir (Yavuzaslan, 2018, s. 41-657).

Rasyonalite kavramıyla ilgili Simon'dan sonra birçok çalışma yapılmış olmasına rağmen en etkili çalışma Kahneman ve Tversky'ın yaptığı olmuştur. 1979 yılında beklenti teorisi ile ilgili yaptıkları çalışma sonucunda beklenen fayda kavramının barındırdığı sorunları araştırmışlardır. Yapmış oldukları çalışmada insanların kararlar alırken rasyonel davranışta bulunmadıkları ve ağırlıklı olarak duyguları ve sezgileri ile hareket ettiklerini söylemişlerdir.

3.2 .İktisat ve Psikoloji

İktisat, kişilerin iktisadi davranış ve tercihlerini inceleyen sosyal bilim dalıdır. Neoklasik iktisadi ekol perspektifinden gelişimini ilerleten iktisat bilimi sosyoloji ya da psikoloji gibi sosyal bilimlerden daha çok pozitif bilimlerden etkilenerek modeller geliştirmiştir. Bilhassa matematik, iktisadi kuramlarda fazlaca kullanılmış, bireylerin iktisadi davranışları çoğunluk tarafından onaylanan rasyonellik kavramı ile ifade edilmeye çalışılmıştır. Rasyonellik varsayımı gereği birey ekonomik seçimleriyle ilgili verilere tam olarak erişebilen ve edindiği bu bilgileri eksiksiz ve etkin bir şekilde kullanabilen, halihazırdaki seçenekler içinden daima faydasını maksimize aynı zamanda maliyetini de minimize olacak şekilde tercih yapan, sezgilerinin ve toplumsal hayatın etkisinde kalmadan daima mantığı ile hareket eden rasyonel varlık olarak tarif edilmiştir. Fakat tanımlanan bu rasyonellik varsayımı ve pozitif bilimlerle ilişkilendirilen iktisat, bireylerin iktisadi tutumlarını açıklamada yeterli olmamış ve gerçekliğe yakın olmadığı için eleştirilmiştir. Eleştirilerin yoğunlaştığı nokta, insanın sosyal bir varlık olması sebebiyle alışkanlıklarının duygularının ve yakın çevresinin etkisi altında kalması sonucu daima rasyonel davranamayacağıdır. Bu eleştirilerle birlikte iktisat ve psikoloji alanlarının yakınlaşması kaçınılmaz olmuştur (Demirel & Artan, 2016, s. 1-28).

Hem iktisat hem de psikoloji bilimlerinin işledikleri ortak konu insandır. Her iki bilim dalı da insan davranışlarını tahlil etmeye çalışır. İktisat, kişilerin ekonomik davranışlarını dikkate alırken psikoloji bilimi, kişilerin davranışları ve bu davranışların gerisindeki sebeplerle ilgilenir (Eser & Toigonbaeva, 2011).

İktisat ve psikoloji beraberliği ilk olarak Adam Smith'in çalışmalarında görülmüştür. Smith'in Ahlaki Duygular Kuramı eserinde bireylerin duygu durumlarına ve davranışlarına yönelik düşüncelerini ifade etmiş, bireyin davranışına yön tayin eden faktörün sempati olduğunu saptamıştır. Sempati kavramını bireylerin birbirlerinin duygu ve düşüncelerini paylaşma yatkınlığı olarak tanımlamıştır. Smith'in Ahlaki Duygular Kuramı eserinde bahsedilen başka bir konu kişinin kendini sevmesi prensibidir. Sempati ve kişinin kendinden hoşnut olma prensibini bireyin ekonomik davranışlarının izahında kullanmıştır (Buğra, 1995).

İktisat ve psikoloji birlikteliğini araştıran birçok çalışma bulunmaktadır. Edward M. Saunder tarafından 1993 yılında yapılan çalışma bunlardan birisidir. Çalışmada hisse senetleri ile hava durumu arasındaki ilişki gözlemlenmiştir ve havanın kapalı olduğu zamanlarda hisse senedi fiyatlarının düşük seviyelerde izlediğini ortaya koymuştur. Bu durumun yaşanmasının sebebi olarak insan psikolojisinde kapalı havanın olumsuz etki etmesi ve bu etkinin bireylerin karar alırken davranışlarına yansıtması olarak açıklamıştır. Anlaşıldığı üzere dış çevrenin insan psikolojisi üzerinde etkisi bulunmakta ve bununla birlikte ekonomik kararlarını değiştirmektedir (Çalık & Düzü, 2009, s. 1-13).

19. yüzyıl süresince iktisatçılar psikolojik öğeleri çalışmalarında kullanmayı sürdürmüşlerdir. Bireylerin iktisadi tutumlarını psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır. 1900'lü yılların başlarında iktisat literatüründeki psikoloji vurgusu zamanla azalmış ve bir süre sonra da psikolojiye olan şüpheci yaklaşım iktisatçıların iktisat-psikoloji beraberliğini reddetmesine kadar uzanmıştır. İktisat ve psikoloji birbirlerinden etkilenmeleri Neoklasik iktisadi düşüncenin hakimiyetinin artmasıyla azalsa bile 20. yüzyılın sonlarına doğru yeni bir araştırma sahası olan davranışsal iktisadın doğmasıyla tekrar canlanmaya başlamıştır. Davranışsal iktisat, iktisadi davranışların kökeninde psikolojik öğelerin etkisini öne çıkararak varsayılan geleneksel iktisat kuramlarını gerçekçi esaslar üzerine oturttuktan sonra ekonomik tahlillerin daha uygun yapılmasına olanak tanımaktadır (Ester & Dumludağ, 2015, s. 58).

3.3. Davranışsal İktisat Tanımlamaları

Davranışsal iktisat, psikoloji ve ekonomi görüşlerini harmanlayarak geleneksel iktisat modellerinde ifade edilen rasyonel bireyin ekonomik tutumlarında daima akılcı ve kendi menfaatleri doğrultusunda hareket edemeyeceğini söyler. İnsanlar sınırlı bilişsel yetenekle donatıldığı için seçim yaparken daima mevcut alternatiflerin fayda ve maliyetlerini hesaplayıp kendisi için mantıklı olanı seçemeyebilir. Öz kontrolü sağlamada problemler yaşar ve gerçeklikten uzak hatalar yaparlar. Davranışsal iktisat, bireylerin ekonomik eylemlerinden yola çıkarak psikolojik etkileri araştırır, bireylerin niçin ve hangi şekilde hata yapacaklarını kavramaya yönelik genel bir çerçeve sunmanın yanı sıra yapılan hataların belli şartlar altında öngörülebilir olarak tekrarlandığını söyler ve bu durumların dikkate alınarak politikaların düzenlenmesi gerektiğini savunur (Heshmat, 2022)

Davranışsal iktisat, hem birey hem de kurumların ekonomik davranışlarını çözümlerken varsayımlar üzerine kurulmuş iktisadi modellerden bir kısım yararlanırken, çoğunlukla deneysel yöntemlerle elde edilmiş ve rutin hayat deneyimlerine dayanan veriler ışığında hareket eder. (Eser & Toigonbaeva, 2011).
Davranışsal iktisat literatüründe katkılarıyla bilinen Daniel Kahneman 2003 tarihli "A Psychological Perspective on Economics" makalesinde psikolojik dayanaklı yaklaşımlarını Bruno Frey'in 1970'li yıllarda yazdığı raporundan ilham alarak yazdığından bahseder. Raporda finansal aktörler için bencil ve rasyonel olduklarını ifade etmiş, aynı zamanda zevklerinin değişmediğini belirtmiştir. Bu ifadeler için şaşırdığını, bir psikolog bakış açısıyla, bireylerin daima rasyonel davranacağı ve tercihlerinin hep aynı kalacağı yaklaşımını gerçek dışı bulduğunu, iktisat ve psikoloji bilimlerinin hakimiyetindeki varsayımlar arasında çok büyük farklar göründüğünü belirtmiştir (Kahneman, 2003, s. 1449-1475).

Tüm bu ifadelerden hareketle davranışsal iktisat, iktisadi tahlilleri psikolojik esaslara dayandıran, tahlillerini hem deneysel hem günlük hayat deneyimlerine dayalı olgular istikametinde yapan ve böylelikle ekonominin izah edici ve tahmin gücünü ilerletmeyi hedefleyen yeni ve ilgi uyandıran bir alan olduğu söylenebilir.

3.4. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Uzun seneler boyunca çoğu iktisatçı iktisadi hipotezlerin, geliştirilen kuram ve modellerin deneylerle test edilemeyeceğini düşünse de kimi araştırmacılar iktisat kuramlarını ölçmek amacıyla kontrollü deneyler gerçekleştirmiştir. Bu deneylerin sonucuna göre geleneksel iktisat görüşünde benimsenen rasyonel ve çıkarcı davranan insan modeliyle zıt düşen önemli davranışsal mekanizmaları ortaya çıkarmıştır.

Psikoloji bilimine göre insan sergilediği davranışlarının ve aldığı kararlarının hepsinde rasyonel olamayacağını, insanların hislerinin, alışkanlıklarının dış dünyanın etkisinde kalabilen toplumsal bir varlık olması sebebiyle yanılabileceğini iddia etmektedir. Yapılan çalışmalara göre bireyler karar alırken bencilce hareket etmedikleri gibi daha eşitlikçi oldukları ve toplumsal normları dikkate alarak kararlar aldıkları görülmüştür. Deneysel faaliyetlerle gözlemlenen bazı bulgular davranışları çözümlemeye yönelik modellerin güçlendirilmesine temel hazırlamış ve insanların ekonomik seçimlerini açıklama ve öngörmeye dair çalışmaların sayısını çoğaltmıştır. Tüm bunların sonucunda iktisadın alt dalı olan psikoloji ve iktisat beraberliğini açıklayan davranışsal iktisat doğmuştur (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, & Ruben, 2015, s. 23-30). Sent, 2004'te yayımlanan çalışmasında davranışsal iktisat alanını eski(erken) ve yeni(yakın) olmak üzere iki döneme bölmüştür. Erken dönemi inceleyen davranışsal iktisatçılardan bazıları; Herbert Simon, Harvey Leibenstein, George Katona, Tiber Scitovsky'dır. Yakın dönemi inceleyen davranışsal iktisatçılardan bazıları ise; Kahneman, Akerlof, Tversky, Thaler'dir.

Eski dönem davranışsal iktisat alanında çalışmaları olan Herbert Simon, siyaset, sosyoloji ve ekonomi gibi konularda da araştırmaları mevcuttur. Simon bireylerin iktisadi seçim süreçlerine yönelik yaptığı çalışmalarla 1978 yılında Nobel ekonomi ödülü almıştır. Bireylerin karar alma sürecindeki belirsizliği ve sınırlı rasyonellik konusunun önemini vurgulamıştır. Sınırlı rasyonalite konusu giderek davranışsal iktisadın temel yaklaşımlarından biri haline gelmiştir (Ester & Dumludağ, 2015, s. 7).

Eski dönem davranışsal iktisat alanına katkısı olan başka bir önemli kişi George Katona olmuştur. Davranışsal iktisat alanının babası olarak bilinen Katona psikolojiyi göz ardı eden iktisadın önemli prosesleri açıklamada eksik ve başarısız kalacağını, aynı şekilde ekonomiyi göz ardı eden psikolojinin de bireylerin davranışlarını açıklamada yetersiz kalacağını vurgulamıştır (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, & Ruben, 2015, s. 26). 1949 senesinde Almanya'da görülen enflasyon artışının sebep olduğu psikolojik etkenleri incelediği çalışmasıyla bu alandaki çalışmalarına adım atmıştır (Tomer, 2007, s. 463-479).

Harvey Leibenstein eski dönem davranışsal iktisatçılardandır. 1966 senesinde yapmış olduğu çalışmada X-etkinsizliği konusunu ele almıştır. Bu yaklaşımda ekonomik etkinliğin geleneksel ekonomi kuramının öngördüğü üretim maliyetlerine ek olarak işletme çalışanlarının harcadığı çabaya da bağlı olduğunu belirtmiştir. Motivasyon fikrinin öneminden bahsederek çalışanları motive etmenin ekonomik etkinliğin gerçekleşmesinde büyük yeri olduğunu vurgulamıştır. Çalışmasında geleneksel ekonomi döneminde yararlanılan kadar yoğun matematikten yararlanmamış daha çok hisleri sezgileri önemseyen tam manasıyla rasyonel davranamayan sosyal bireye yoğunlaşmıştır (Tomer, 2007, s. 471).

1970'li yıllarda eski dönem davranışsal iktisatçıların dışında psikolog Kahneman ve Tversky başta olmak üzere bilim insanlarının yaptıkları çalışmalar davranışsal iktisat için devrim niteliğinde yaklaşımları beraberinde getirmiştir (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, & Ruben, 2015). Yeni dönem davranışsal iktisadı başka bir noktaya taşıyan bu çalışmalardan bazıları karar verme eylemlerini etkileyen bilişsel kısa yollar ve zihinsel yanlılıklar barındırırken diğerlerinde çerçeveleme etkisi ve beklenti kuramı yer almaktadır (Kahneman, 2003, s. 1449).

Davranışsal iktisat için yaptığı değerli çalışmalardan dolayı 2017 senesinde Nobel iktisat ödülüne layık görülen Richard Thaler diğer önemli isimdir. Thaler çalışmalarında sosyal seçimler, sınırlı rasyonalite, irade yetersizliği gibi insana mahsus özelliklerin kişisel kararlar ve piyasa mekanizması üzerindeki etkilerinden söz etmiştir (businessht, 2022).

Davranışsal iktisadın yeni döneminde çalışmaları olan bir diğer bilim insanı George Akerlof'tur. 2001 senesinde Stiglitz ve Michael Spence ile beraber asimetrik bilginin mevcudiyetinde piyasa işleyişini ele aldıkları çalışmayla nobel ödülü almaya hak kazanmışlardır. "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior" isimli nobel ödülü söylevinde davranışsal iktisadın incelediği erteleme, mali aldanma, sürü davranışı, kimlik, adalet, riskten kaçınma gibi kavramlara yoğunlaşmış ve makro iktisadın dayanağının davranışsal iktisat olması gerektiği konusuna vurgu yapmıştır. (Akerlof, A. George)

Eski dönem davranışsal iktisatçılardan Leibenstein, Simon ve Katona başta olmak üzere ana akım iktisat ilkelerini kabul etmeyip alternatif model üzerinde çalışırlarken Akerlof, Kahneman, Tversk gibi yeni dönem davranışsal iktisatçılar ise başka model oluşturmayı tercih etmemişler ve bunun yerine ana akım iktisat ilkelerini koruyup referans almışlardır. Örnek aldıkları ana akım iktisadın gerçeklikten uzak aynı zamanda eksik kalan kısımlarını daha gerçekçi esaslara dayandırarak iktisadi analizlerin nispeten doğru yapılmasını amaçlayan yeni modeller oluşturmuşlardır (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, & Ruben, 2015).

3.5. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat Ayrımı

Neoklasik iktisadın hakimiyetinde gelişimini sürdüren ekonomi bilimi diğer bir deyişle geleneksel iktisat bireylerin iktisadi davranışlarını birtakım hipotezlere bağlı kalarak çözümlemeye çalışmaktadır. Bu hipotezlere göre bireylerin karar verirken şahsi menfaat dürtüsüyle daima akılcı davranacağı, tüketim seçimleriyle ilgili karşılarına çıkan birçok farklı alternatifler hakkında eksiksiz ve doğru bilgiye hakim olacağı savunulur.

Bireylerin elinde bulundurdukları bu bilgileri ideal şekilde kullanabildiği kısaca karşı karşıya kaldığı pek çok alternatifin değerini hataya düşmeden hesaplayabildiği ve bu alternatiflerin neticelerini ölçebilme konusunda zihinsel bir güçlüğün bulunmadığı varsayılır. Mantık yürütme becerisinin sonsuz olduğu belirtilir. Bu sayede bireylerin daima doğru karar aldıkları şayet yanlış kararlar alsalar dahi piyasa güçlerinin desteğiyle bu yanılgılarından hızlıca ders çıkararak rasyonel ve doğru hangisi ise

ona çabucak ulaşacakları varsayılır. Aynı zamanda bireylerin seçimlerinde daima istikrarlı ve dengeli oldukları, gelecekle ilgili öngörülerinde önyargısız oldukları kabul edilir. Geleneksel iktisat camiası bu varsayımlar istikametinde bireylerin iktisadi eylemlerini analiz etmeye ve beraberinde politikalar üretmeye çalışır (Ariely, 2017, s. 240).

Davranışsal iktisatta bakış açısı değişerek, geleneksel iktisadın benimsenen bu varsayımlarının bireylerin davranışlarını izah etmede hakikatten uzak ve eksik kaldığını belirtmektedir. Geleneksel iktisadın görüşlerini tamamen reddetmemekte ancak daha gerçekçi esaslara dayandırmaya çalışmaktadır. Bu yüzden iktisat prensiplerini psikolojik esaslara dayandırmakta ve bu tahlilleri deneysel ve rutin yaşam deneyimlerine dayalı bilgiler yardımıyla yapmaktadır. Bazı deneysel çalışmalar bireylerin daima rasyonel davranamadıklarını sosyal bir varlık olması sebebiyle hislerinin, davranış rutinlerinin ve sosyal çevrenin etkisiyle iktisadi kararlar aldığı göstermektedir.

Bireylerin iktisadi kararlar alırken rasyonalite kavramının iddia ettiği yalnızca mantığa dayalı hesaplamaların tersine daha çok hislerinin etkisinde kalarak hareket ettiğini açıklayan örneklerden en dikkat çekici "Ultimatom Oyunu"dur. Yalnızca iki kişinin oynadığı bu oyunda bir tarafa 10 dolar vererek, istediği tutarı diğer tarafa sunması istenmektedir. Karşı tarafta bulunan oyuncuya ise takdim edilen miktara razı olup olmayacağı kendisine bırakılmaktadır. Oyuncu kendisine sunulan miktarı kabul etmezse her iki oyuncu da hiçbir kazanç elde edememektedir. Bu şartlar altında en rasyonel davranış 10 dolar sunulan oyuncu için diğer tarafa 1 dolarını vermek iken karşı tarafta bulunan oyuncu için hiç getiri olmamasındansa sunulan miktarı onaylamaktır. Fakat yapılan çalışmalara bakıldığında 3 doların aşağısında teklif edilen miktarların çoğunlukla kabul edilmediğini göstermiştir. İktisatçılar için bu durum diğer tarafta bulunan oyuncunun kendisine teklif edilen miktarı adil bulmaması ve bu nedenle karşı taraftaki oyuncunun da kazanç sağlamasını istememesinden kaynaklanması olarak ifade edilmiştir. Bu oyunun sonucunda insanların daima rasyonel olamayacağını sosyal varlık olması sebebiyle birçok sosyal (adaletli olmayan bölüşüm) ve psikolojik değişkenlerden (adaletli olmayan

bölüşümün kişiyi iyi hissettirmemesi) etkilenebileceğini göstermektedir (Eser & Toigonbaeva, 2011, s. 306).

Geleneksel iktisadın bireylerin davranışlarını rasyonel, çıkarcı, sınırsız irade kudretine sahip olarak tasvir etmesinin aksine insan davranışlarıyla ilgili kabul edilen daha gerçekçi anlayışlar şöyle sıralanır: Bireylerin zihinsel kapasitesinin hatasız olduğu varsayımının tersine hesaplama becerilerinin sınırları olmasından dolayı sınırlı rasyoneldirler. Bireyler yaradılışları gereği yanlış algılamalara eğilimli olabilir ya da olayları algılamada güçlük yaşayabilir. Ayrıca ekonomik durumların maliyetlerini tamamen kestiremeyebilir. Bireyler kendi kontrollerini sağlama anlamında öz-kontrol problemi yaşarlar. Bireyler seçimlerinde daima tutarlı olmayabilirler, olayların farklı şekillerde sunulması halinde yanılgı sorunları yaşayarak aldıkları kararlara yansıtabilirler, literatürde bu olay çerçeveleme tuzağı olarak adlandırılır. Bireyler sosyal varlık olmaları neticesinde çevresinden etkilenebilirler ve bu da aldıkları kararlara yansıyabilir. Bireyler daima kendi menfaatlerini düşünüp çıkarları doğrultusunda hareket etmeyebilir. Adalet, iyilikseverlik, saygınlık, suçluluk, yurttaşlık duygusu, ahlak, yaş, cinsiyet, kültür, sosyal çevre gibi birçok psikolojik ve sosyal ve dini unsurlar davranışlarına etki edebilir (Alm, 2010, s. 635-658).

Tüm bu açıklamalar sonucunda birey geleneksel iktisadın ileri sürdüğü gibi tamamıyla rasyonel, çıktı odaklı, kendini yönetmede öz-kontrol problemi olmayan, menfaatçi bir varlık değildir. Davranışsal iktisat tam rasyonelliğe farklı bir bakış açısı getirerek bireylerin dış dünyadan etkilenen bir varlık olduğunu ortaya koymuştur. Herbert Simon sınırlı rasyonalite kavramı ile davranışsal iktisada önemli bir katkı sağlamıştır. Davranışsal iktisat konusunda artan çalışmalar bu disiplinin gelişimine önemli katkı sağlamaktadır.

3.7. Davranışsal İktisat Yaklaşımları

Davranışsal iktisat görüşü kapsamında sınırlı rasyonalite, beklenti teorisi, kayıptan kaçınma davranışı, çıpa etkisi, plasebo etkisi, çerçeveleme etkisi, sahiplik etkisi yaklaşımları incelenmiştir.

3.7.1. Sınırlı Rasyonalite

Davranışsal iktisadın araştırmalarına göre, standart rasyonalite varsayımlarının bireylerin davranışlarını net ve doğru bir şekilde açıklayamaz. İnsanlar daima kendisi adına en iyi olanı tercih edemeyebilir. Bunun seçeceği bütün alternatiflerin ayrıntılarını gereken hassasiyetle değerlendirememe, sınırı olan bir hafızaya sahip olmak gibi pek çok farklı sebebi olabilir. Bu sebeple bireyler kendisi için yapacağı tercihlerde en iyisini seçmek isteseler de hem bilişsel hem duygusal yapıları nedeniyle rasyonel kararlar almaktan uzaklaşabilirler (Akdere & Büyükboyacı, 2015, s. 105-137). Bu durumu 1955 senesinde Herbert Simon'un ortaya koyduğu sınırlı rasyonalite kavramı açıklar (Kahneman, 2003, s. 163).

Sınırlı rasyonalite görüşü, insanların tercihler yaparken seçim yapacağı alternatifler üzerine her daim bilgiye kapsamlı olarak erişemeyeceğini ya da bilgi asimetrisi (pazarda hem alıcı hem de satıcının aynı derecede bilgiye hakim olamaması durumu) nedeniyle tam rasyonel davranış gerçekleştiremeyeceğini, sınırlı rasyonel şekilde hareket edeceğini anlamını verir (Tekin, 2016, s. 75-107). İnsanlar seçim yapacakları alternatifler hakkında verilere tam olarak erişememekle beraber bu veriyi etkili kullanabilme hususunda da zihinsel sınırlılıkları vardır.

Sınırlı rasyonalite kavramı optimalliğin diğer bir deyişle en iyi seçimin yapılmasının aksi olsa da irrasyonalite anlamına da taşımamaktadır. Bu tanımlamanın yerine sınırlamalarla birlikte optimallik tavsiye edilmektedir. Sınırlılıklar çerçevesinde optimallik tatmin sağlayıcı davranış kavramıyla tanımlanmaktadır. Bu tanımlamaya göre birey tercihte bulunacağı alternatifler arasında nispeten kendisini en memnun edeceğini düşündüğü seçeneğe yoğunlaşacaktır. Bu durumla insanın mutlak olarak en iyi olanı değil gereğince iyiyi diğer bir deyişle tatmin edici seçenekle karşılaştığında karar vereceğini söyler. Simon tatmin edici tutum kavramıyla insanın sınırlılıklar altında salt iyiyi başka bir deyişle maksimum iyi olanın yerine kendi adına yeterince iyiye kanalize olacağını anlatmaktadır (Özcan K. , 2011, s. 75-107).

Sınırlı rasyonalitenin var olduğu durumlarla karşı karşıya olunan birçok örnek verilebilir. Bunlardan birisine göre, yatırım yapmayı düşünen bir girişimci bazı araştırmalar yapmakta ve bilgi toplamaktadır. Araştırma neticesinde elde edeceği veriler için bazı maliyetlere katlanmak zorundadır. Daha çok araştırma daha çok maliyet demek olduğu için yatırım yapan kişi edindiği bilgilerle yetinmeyi yeğleyerek daha çok maliyete katlanmaya razı olmayabilir. Bu durumda ise esnek hareket edemez yani sınırlı rasyonel davrandığını göstermektedir (Altınöz, 2014, s. 20). Hâlbuki geleneksel iktisatta rasyonel tercih modeli insanların kayıp ve kazançlarına yönelik araştırmalar yaparak yol alacaklarını ve yapılan araştırmaların kişiye herhangi bir maliyet yüklemeyeceğini varsaymaktadır (Akdere & Büyükboyacı, 2015, s. 118).

Bu sebeple yatırım yapanın sınırlı rasyonel davrandığı gözlemlenir. Tam rasyonaliteden bahsedilseydi yatırım öncesi gerçekleştirilen araştırmalar için maliyet söz konusu olmaz ve kazanılan bilgilerle idare edilmemesi gerekirdi.

Kısaca bireyler geleneksel iktisadın söylemlerindeki gibi tam rasyonel hareket edemezler. Bunda kişilerin tercih edeceği seçenekler hakkında bilgilere erişebilme ve edinilen bilgiyi aktif kullanma hususunda bilişsel sınırlılıklar olması, hislerinin, inançlarının dış dünyanın etkisinde kalabilme durumları gibi birden fazla nedeni olabilir. Bu nedenle karar alırken en iyisini başka bir deyişle maksimum olanı değil şahsı için görece en faydalı, uygun, tatmin edeni tercih ederler. Sınırlı rasyonalite kavramı temelinde tatmin edici davranıştır.

3.7.2. Beklenti Teorisi

İnsanların karar verme eylemlerini analiz etmek ekonomi bilimin üzerinde durduğu önemli konulardan biridir. Karar alma sürecinde insanlar seçim yapacakları alternatifleri inceler ve bu inceleme neticesinde kendisi için en uygun seçimi yapmaya çalışır. Bireyler bilhassa gelecekle ilgili karar verme durumu söz konusu olduğunda tercih edecekleri alternatiflerin sonucunu net olarak bilmeden tercih yapmak zorunda kalırlar. Bu durumda bir belirsizlikle karşı karşıya kalınır. Geleceğe

yönelik karar almanın en önemli sorunları belirsizliği ve riski barındırmasıdır. Bireylerin bu durumlarda ne yönde karar verdiklerini geleneksel iktisat geleneksel fayda hipotezi ile açıklar. Beklenen fayda kuramını ilk kez Daniel Bernoulli tarafından ortaya atılmış sonrasında John Von Neuman ve Oscar Morgenstein kuramı geliştirmişlerdir (Aksoy & Şahin, 2015, s. 1-28). Beklenen fayda, olayların faydalarının ve olasılıklarının çarpımlarının toplamından elde edilen değerdir (Camerar, 1999, s. 10575-10577). Geleneksel iktisatçıların savunduğu bu yaklaşım, insanların herhangi bir risk ve belirsizlik anında karar alırken olayların gerçekleşme olasılığını bu denkliği dikkate alarak hesaplayacaklarını ve sonucunda da daima beklenen faydalarının maksimum olacağı tercihlerde bulunacağını öngörür. Davranışsal iktisatçılar bu konuda yaptıkları araştırmalardan yola çıkarak beklenen fayda teorisini hakikatten uzak ve yeterli olmadığını vurgulayarak beklenti teorisini alternatif olarak geliştirmişlerdir.

Davranışsal iktisat konusuna katkılarından dolayı Nobel ödülü kazanan Daniel Kahneman ve Amos Tversk, davranışsal iktisadın temeli olan beklenti teorisini ortaya koymuşlardır. Tversky ve Kahneman'ın temel sorunlardan olan risk ve belirsizlik davranışı üzerine yapılan çalışmaları doğrultusunda yapılan deneylersonucunda birtakım bulgular yer almaktadır. Bunlara bir örnek kesinlik etkisidir. Kesinlik etkisine göre kişiler elde etmeye kesin olarak baktıkları seçeneklere diğerlerine göre daha çok değer vermesi durumundan bahseder. Kısaca kişiler elde edilmesi net olan sonuçları kazanılmasının olasılık dahilinde olacak olanlara tercih edeceklerdir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 263-292). Bu etkiyi 1979 senesinde Econometrica'da yayınlanan "Prospect Theory" isimli çalışmalarında aşağıdaki şekilde açıklamaktadırlar:

Birinci durum: Aşağıdaki iki seçenekten birini seçiniz.

A) %66 ihtimalle 2.400 TLkazanmak, %33 ihtimalle 2.500 TL kazanmak, %1 ihtimalle 0 TL kazanmak

B) Net olarak 2400 TL kazanmak

Katılımcı sayısı: 72

A: (18) B: (82)

İkinci durum: Aşağıdaki iki seçenekten birini seçiniz.

A) %67 olasılıkla 0 TL kazanmak, %33 olasılıkla 2,500 TL kazanmak

B) %66 olasılıkla 0 TL kazanmak, %34 olasılıkla 2400 TL kazanmak

Katılımcı sayısı: 72

A: (83) B: (17)

Parantez içinde gösterilen değerler o seçeneği seçen katılımcı yüzdesine aittir.

Çalışmaya katılanların büyük çoğunluğu ilk durumda B şıkkını, ikinci durumda ise A şıkkını tercih etmiştir. Birinci durumda A seçeneğinin beklenen faydası, B şıkkının beklenen faydasından 9 birim daha fazladır. Katılımcılar büyük oranda düşük beklenen faydası olan B seçeneğini seçerek beklenen fayda tezini çürütmüştür. Kahneman ve Tversk için bu durum insanların kazanılması kesin olan şıkkın, ihtimal dahilinde gerçekleşecek seçeneğe göre daha çok vurgulanması nedeniyle olduğunu belirtmiştir. Ancak iki durumda bir çelişki doğmaktadır. İlk durumda beklenen faydası yüksek olan seçenek tercih edilirken ikinci beklenen faydası düşük olan seçenek tercih edilmiştir.

Beklenen fayda kuramına göre ilk durumda %34 2400 fayda > %33 2500 fayda ile faydasını maksimum yapmak isteyen katılımcıların bu tercihe uygun olması için ikinci durum tercihinin B seçeneğinden yana olması beklenir. Fakat katılımcıların büyük bir kısmı A seçeneğini seçerek beklenen fayda yaklaşımına uyulmamasına sebep olmuştur.

Tversky ve Kahneman beklenen fayda yaklaşımının ihlal edildiği tek örneğin bu olmadığını, bu yaklaşımın ihlal edildiği başka örneği de şu şekilde açıklamıştır: (Kahneman & Tversky, 1979).

İlk durum: Aşağıdaki iki seçenekten birini seçiniz.

A) %45 ihtimalle 6.000 TL kazanmak

B) %90 ihtimalle 3.000 TL kazanmak

Katılımcı sayısı: 66

A: (14) B: (86)

İkinci durum: Aşağıdaki iki seçenekten birini seçiniz.

A) %0,1 ihtimalle 6.000 TL kazanmak

B) %0,2 ihtimalle 3.000 TL kazanmak

Katılımcı sayısı:66

A: (73) B: (27)

Parantez içinde gösterilen değerler katılımcı yüzdesini göstermektedir.

Çalışmaya katılanların büyük çoğunluğu ilk durumda B şıkkını, ikinci durumda A şıkkını seçmiştir. Her iki duruma bakıldığında seçeneklerin beklenen faydalarında eşitlik görülmesine rağmen kazanma ihtimalinin fazla olduğu durumlarda risk almak istemeyen, kazanma ihtimalinin az olduğu durumlarda ise risk almaktan kaçınmayan tavırlar sergilendiği izlenmiştir. Görüldüğü gibi beklenen faydaların eşit olması halinde dahi algılamadaki farklılık değişmemiş beklenen fayda yaklaşımına ters düşen sonuçlar alınmıştır.

Kısaca bireyler risk ve belirsizliğin var olduğu durumlarda karar alırken beklenen fayda kuramının öngördüğü gibi yalnızca rasyonel ve matematiksel eşitliklere dayalı analizlerin ötesinde algısal ve psikolojik etkenlerden etkilenmektedir. Alternatifler arasından seçim yaparken kesin olan seçeneğe daha çok önem verilmesi ya da kazanç durumu söz konusu ise riskten kaçınan, kayıp durumunda riskten kaçınmayan davranışlar sergilemesi tamamıyla psikolojik ve algısaldır. Buradan yola çıkarak beklenen fayda teorisinin karar alma davranışlarını tahmin etmede ve açıklamada yeterli olmayacağı söylenebilir.

3.7.3. Kayıptan Kaçınma Davranışı

Z TL'lik bir kayıp durumunun yine Z TL'lik kazanç ihtimalinden daha çok etkilediğini ve insanların eşdeğer durumlar için iddiaya girmekte istekli olmadıklarını ifade eder. Bir kısım öğrenciden oluşan örneklemde cevaplayanların büyük çoğunluğu 30 doların altında kazanılacak olan bir yazı tura oyununda 10 dolarını riske atmamaları bu durumun örneğidir (Kahneman, 2017, s. 507).

Beklenti teorisine bakıldığında, insanlar kazanmaktansa mevcut durumunu korumayı yani ellerindekini kaybetmemeyi önemli sayar, kayıp ve kazancın eşit olması halinde ise kayıptan kaçınmayı seçerler. Risk ve belirsizlik durumunda ise insanlar irrasyonel davranışlar sergileyerek beklenen faydayı maksimize etmek yerine kayıptan kaçınmaya meylederler (Aktan, 2018, s. 350).

Varlıklardaki kayıplar kazançlardan kazanca göre fazla algılandığından, beklenti teorisinin başlıca unsuru olan değer fonksiyonu, kayıplar kısmında dış bükey, kazançlar kısmında ise iç bükeydir. Değer fonksiyonunun şekli S'dir ve kayıplar kazançlara oranla daha dik konumdadır. Bu durum daha çok kayıptan kaçınma yöneliminde olunduğunu gösterir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 279).

İnsanlar kaybetmek istemez. İnsan kayba uğradığında yaşadığı mutluluktan çok daha fazla üzülür ve dolayısıyla kaybetmeye nefret duyar. Tura gelmesi halinde Z tutar kadar dolar kazanılacağı, yazı gelmesi durumunda ise 100 dolar kayba uğranacağı

üzere bir bahis oynandığı farz edilmiştir. İnsanlara Z olarak belirtilen rakamın ne kadar olmasını istedikleri sorusun yöneltildiğinde, birçok insan 200 dolar cevabını vermiştir. Buna göre 200 dolar kazanmanın verdiği mutluluğun, 100 dolar kayba uğrandığında yaşanan üzüntüye denk olduğunu göstermektedir (Sunstein, 2017, s. 52).

3.7.4. Çıpa Etkisi

Bireylerin önceden edindikleri intibaların ve bilgilerin ileriye yönelik fikir ve kararları etkilemesi halidir. Önceden edinilen intibalara ya da bilgilere gereğinden daha çok değer verilmesidir. Başka bir açıdan edinilen ilk intiba, tahmin ya da verilerin takıntı haline getirilmesidir.

Çıpa etkisi, günlük hayatta istemeden her yerde karşı karşıya olunan bir durumdur. Örneğin elektrik tasarruflu bir çamaşır makinesi almak için yola çıkan ve herhangi bir teknoloji mağazasına girdiğinde bu makinenin 5.000 TL'ye satıldığını gören bir tüketici varsayalım. Tüketici diğer mağazalarda bu makinenin fiyatının ne olduğunu bilmediği için 5.000 TL baktığı ilk fiyat olacaktır. Ne zaman makineyi bu fiyattan satın almaya karar verirse bu niyet o anda alınması planlanan makine için çıpa etkisine sebep olur. Bundan sonraki hamlede baktığı tüm makineler bu fiyata göre değer biçilir. İlk etapta gördüğü fiyatı tesadüf olsa bile akla bir kez koyduğunda çıpa etkisine sebep olarak bundan sonra alacağı kararları etkilemektedir. Bununla birlikte bu fiyatlar aklına yer ettiğinde yalnızca bir ürün için ne kadar harcamaya gönüllü olduğunu değil buna benzeyen ürünlere ne kadar ödeme yapabileceği hususunda yönlendirici olabilmektedir (Ariely, 2017, s. 52-53).

Örnekten de anlaşıldığı gibi bireylerin gelecekteki bilinmez şeylere yönelik varsayımlarda bulunurken ya da karar verirken alakalı olmasa da daha önce sahip olduğu bilgiyi ya da izlenimlerin ya da duydukları şeylerin tesirinde kalabildiği söylenebilir.

3.7.5. Plasebo Etkisi

Plasebo kelimesinin kökeni 14. yüzyıla dayanır ve "hoşnut etmek" anlamında kullanılır. Ölen kimselerin ardından aile üyesi olmayan kişilerin ağıt yakarak hem Tanrıyı hem ölen kişilerin ruhlarını hoşnut tutmayı görev edinen kişilere plasebo denmiş ancak günümüze yaklaşırken kelime anlam değiştirerek tıp alanında "ilaç yerini tutan yöntemler" anlamında kullanılmaya başlanmıştır. Plasebo etkisi hastalığı tedavi etme özelliği olmayan bir takım ilaçların, hastanın semptomlarını hafifleterek daha iyi hissetmelerine olanak sağlayan etkidir (Ariely, 2017, s. 184).

Psikolojik bir durum olarak analiz edilmekle beraber hastalanan kişilerin ilaçtan beklentileri ve bu beklentinin oluşturduğu iyileşme inancı beklenen iyi sonuçları doğurmaktadır. İlacın faydalı olduğuna beynin ikna olması daha sonra bedene iyileşme sinyalleri olarak yansır.

Plasebo etkisinin işlerliği birden fazla etmene göre değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin ilaçların hangi renk olduğu, ne şekilde paketlendiği ya da sunulduğu formu dahil hastanın iyileşmesinde rol oynamaktadır. 1972 yılında Blackwell ve ekibinin yaptıkları çalışmada gönüllü öğrencilerden oluşan bir grup akıcı olmayan bir ders saati geçirmek zorunda bırakılıyor. Ders başlamadan önce ise öğrenciler belli gruplara ayrılarak kimisine bir, diğerlerine iki olmak üzere mavi ya da pembe şeker tableti verilerek bu tabletlerin derse konsantre edecek ilaçlar olduğunu belirtmişler. Ders bittikten sonra dikkat ölçmek için gerekli testler yapıldığında iki tablet alan kişilerin derse daha konsantre olduklarını incelemişler. Bir diğer sonuç ise tablet renkleri ilgili olmuştur. Pembe renkte tablet alan öğrencilerde dikkat düzeyi mavi tablet alanlardan daha üstte çıkmıştır. Kültürel anlamda pembe rengin uyarıcı, mavi rengin ise sakinleştirici etkisinin olması sonuçları bu şekilde etkilemiştir. Benzer başka bir örnek ise sakinleştirici etkisiyle bilinen oksazepamin kaygı giderici etkisinin yeşil renkliyken daha yüksek, sarı renkliyken daha düşük olduğu gözlemlenmiştir (Aktan, Yeni İktisat Okulları ve İktisadi Düşünce, 2018, s. 353).

Yapılan çalışmalarda da görüldüğü üzere plasebo etkisi bütünüyle psikolojik bir etkiye sahiptir. Bu kavram açıkça gösteriyor ki inançlar ve beklentiler insanların yaşadıkları olayları algılayış biçimlerini önemli ölçüde değiştirmektedir.

3.7.6. Çerçeveleme Etkisi

Çerçeveleme etkisine göre karar aşamasında olan birinin risk durumu içeren bir dizi alternatife nasıl anlam yüklediği ya da alternatifi nasıl tanımladığı önemlidir. İnsanlar seçim yaparken olumlu ve olumsuz çerçevelenen kararlarla karşılaştıklarında çoğunlukla çelişkili ya da tutarsızlardır. Karar problemine dair bir bilgi, sunum şeklindeki farklılıktan sebep, karar veren kimselerin aynı karar sorunu alternatiflerini çeşitli şekillerde çerçevelemesine neden olacaktır. Beklenti teorisine göre çerçeveleme etkisinin varlığında, insanların kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçındıklarını fakat kayıp ile karşı karşıya kalındığında risk almaya yatkın olduklarını belirtmektedir (Mishra, Hing, & Lalumiere, 2012, s. 83-97).

Çerçeveleme etkisi, bazı problemlerde ve çeşitli katılımcı gruplarının seçimlerinde ele alınmıştır. Kahneman ve Tversky'ın Stanford ve Britanya Kolombiyası Üniversitesinde gerçekleştirdikleri problemlerdir. 1981 senesinde bir anket yapılmış ve katılanlardan hastaların tedavileri konusunda seçim yapmaları istenmiş ve bu tercihler incelenmiştir. Ankette ise ağır hastalık geçiren 600 kişiye düşünülen iki tedaviden birini seçmeleri istenmiştir. İlk tedavinin 400 ölümle sonuçlanacağı, ikincinin ise %66 ihtimalle ölüme neden olacağı ve %33 ihtimalle kimsenin ölümüne neden olmayacağı katılımcılara çerçeveleme tekniği ile aktarılmıştır (Tversky & Kahneman, 1981, s. 453-458)

Negatif çerçeveleme etkisi uyarınca ilk tedavide 400 kişinin öleceği, ikinci tedavi ise hastaların hiçbirinin ölmeme olasılığı %33, tüm hastaların ölme olasılığı %66 olacağı şeklinde söylenmiştir.

Pozitif çerçeveleme etkisi uyarınca ilk tedavide 200 iyileşeceğini ikinci tedavide ise 600 hastanın %33'ünün iyileşeceğini, %66'sının ise iyileşme şansı olmayacağı şeklinde söylenmiştir.

Bu deney neticesinde katılanların %72'si pozitif çerçevelemenin olduğu ilk tedaviyi seçmişlerdir. Aynı tercih, negatif çerçeveleme şekliyle sunulduğunda oran %22 ye gerilemiştir.

Çerçeveleme etkisi, sunuluş şeklindeki farklılıklar aynı durumun bireyler üzerinde farklı algı oluşturarak farklı kararlar vermesine sebep olmuştur. Bir durumdan bahsederken göründüğünden farklı, zaman zaman zıt bir algı oluşturarak bireylerin fikirlerini değiştirmeyi hedefleyen, karar verme aşamasında gözlenen önemli bir yanlı olma halidir (Tversky & Kahneman, 1981).

3.7.7. Sahiplik Etkisi

Jack Knetsch, Daniel Kahneman ve Dick Thaler'in ortaya koyduğu çalışmada, sahip olunan şeylere, diğer kişilere göre daha çok değer biçme eğiliminde olunduğu görülmüştür. Sahiplik etkisinin ilk örneğini Knetsch ve Sinden vermiştir. Bu örnekte Knetch ve Sinden çalışmaya katılanlara bir piyango bileti veya 2,00 dolar sunmuşlardır. Sonrasında ise piyango bileti ile parayı takas etme ya da tam tersi olacak şekilde teklif götürmüşlerdir. Bu teklife çok az katılımcının yanaştığı görülmüş, katılımcıların çoğu elindekini değiştirmeyi reddetmiştir. Elinde piyango bileti bulunduran katılımcılar para verilenlere kıyasla daha çok mutlu olmuşlardır (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991, s. 193-206).

Sahiplik etkisi üzerine bir diğer çalışma Ariely tarafından yapılmıştır. Çalışmada kampta bulunan öğrencilerden basketbol maçına gitmeye istekli öğrenci grubu arasında kura çekilmiş ve aralarından bazıları bilete hak kazanmıştır. Kura neticesinde bilet kazanan ve kazanamayanlarla iletişime geçilerek kazanan kişilerin bileti kaça satacağı, kazanamayanlara ise bu bileti almak için ne kadar ödemeye rıza gösterdikleri sorulmuştur. Sonuç olarak elinde bileti bulunmayan öğrenciler bir bilet için ortalama 170 dolar ödemeye gönüllüyken, bileti olanlar ise ortalama 2400 dolara satmayı istemişlerdir. Maçın ihtişamını düşünenler ve bilete verecekleri tutar ile neler yapılabileceğini düşünenler arasında hisleri açısından bakıldığında uçurum oluşmuştur (Ariely, 2017, s. 45-143).

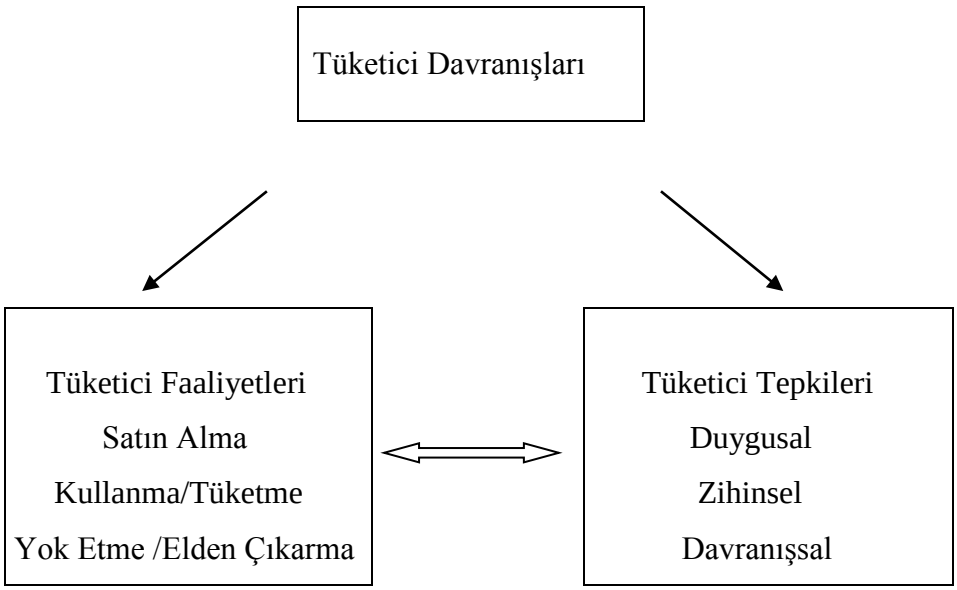
Kişisel değerlerden milli değerlere kadar çoğu alanda sahiplik etkisi ile karşılaşılmaktadır. Bitirdiğimiz okul, sahibi olunan arabanın markası, sahip olunan ve yaşanılan ev, tutulan takım başka şeylere kıyasla daha kıymetli olur (Demir Ö. , 2013, s. 88).

İnsanların sahibi olduğu şeylere olduğundan daha çok değer yükleyerek sahiplik etkisi oluşturması, yalnızca kârın söz konusu olduğu eşyalarda kabul gören bir durum değildir. Kâr kaygısı olmayan kurumlar da amaçları doğrultusunda sahiplik etkisini kullanabilmektedir. Kâr kaygısı gütmeyen kurumlardan biri olan müzelerde zaman zaman sahiplik etkisine başvurmaktadır ve şu şekilde açıklanmaktadır: Müzede bulunan her tablonun ulusal miras ve toplumun sahibi olduğu vurgusu yapılarak sözü edilen tabloya değer biçilmektedir. Bu şekilde olası bir borç sebebiyle müzeden ayrılması muhtemel bir tablo mevzubahis olduğunda kanunen satılmasının önüne geçerek, satın alınması için gerekli meblağın toplanması yönünde toplum ikna edilerek tablonun müzeden ayrılmasının önüne geçilebilmektedir. Aynı şekilde politikacılar da sahiplik etkisinden istifade etmekte oldukça yeteneklidirler. 1983 senesinde Bayan Thatcher siyasette var olabilmek ve seçimleri kazanmak amacıyla Falkland'ı Britanya'nın sembolü olarak göstermiş ve milli his uyandırarak seçimlerde başarı elde etmiş ve yeniden seçilmiştir (Frey, 2001, s. 26-27).

Ayrıca Z TL gibi bir deneme fiyatı belirleyerek malın kullanımını teşvik eden ve beğenilmezse iade seçeneği sunan satış politikalarında da sahiplik etkisinden faydalanıldığı görülmektedir. Bunun sebebi ise insanlar bir şeye sahip olduklarında ondan caymaları oldukça zordur. Çünkü vazgeçme duygusu insanlarda kaybetme duygusuna sebep olur. Kaybetmek ise insanlar için genel olarak istenmeyen bir durumdur (Kaynaş, 2012, s. 64).

3.8. Tüketici Davranışları

Şekil 3.1. Tüketici Davranışlarının Grafiksel Tanımı



Kaynak: (Kardes, Cline, & Cronley, 2011)

Tüketici davranışları daha önce yalnızca tüketicilerin mal veya hizmeti satın alma kararlarını nasıl verdikleriyle ilgili ele alınmaktaydı. Bu bakış açısı doğru olsa da tüketicilerin ürünleri satın almadan önce yapılan araştırma ve satın aldıktan sonra tüketme ve elden çıkarma eylemlerin kapsayan sürecin hepsini ele almadığı sebebiyle yetersiz kalmaktaydı. Günümüz şartlarında yapılan çağdaş tanımlamalar ise tüketici faaliyetlerinin tamamını kapsayacak şekilde yapılmaktadır. Şekil 4.1'de görüldüğü gibi tüketici davranışları mal ve hizmetlerle ilgili tüketici faaliyetleriyle bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sırasında duygusal, zihinsel ve davranışsal açıdan tüketici tepkilerini ve birbirleriyle ilişkisini içine alacak şekilde açıklanmaktadır (Kardes, Cline, & Cronley, 2011, s. 8).

Bu bilgilerden yola çıkarak tüketici davranışlarını yalnızca satın alma aşamasındaki davranışları kapsamadığı satın almadan öncesindeki ve sonrasındaki davranışları da kapsadığı söylenebilir. Örneğin bir içecek satın alınıp tüketildikten sonra kabının geri dönüşüme gidip gitmeyeceğiyle ilgili tüketime dair konular tüketici kapsamında ele alınmaktadır (İslamoğlu & Altunışık, 2017, s. 8).

3.9. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler

3.9.1. Kişilik

Kişilik bir insanı diğerinden ayıran almış olduğu kararlar, olaylara karşı geliştirdiği bakış açısı, verdiği tepkiler ile beraber davranışsal, düşünsel, tepkisel niteliklerinin tümüdür. Bir diğer tanımda ise kişilik insanın kendisiyle alakalı olanları değerlemesi ve kendinden hoşnut olduğu duruma ulaşmayı istemesidir. İnsanın kişiliği davranışını etkiliyorsa bu etkinin de ekonomik kararlara yansıdığı savunulur. Kişiliğin oluşumu birden fazla faktörle ilişkilendirilir. Örneğin bir insanın gözleri, gülüşü, endamı gibi fiziksel özellikleriyle birlikte hoşgörü, kararlılık, ahlak gibi zihinsel özelliklerinin de dahil edildiği bileşim o insanın karakteridir (Chapman, 1999, s. 11). Bireyin içinde bulunduğu çevre, fiziki özellikleri, ilişkide olduğu insanlar, icra ettiği mesleği gibi birçok özellik kişiliğine katkı sağlar.

Kişiliğin davranışı şekillendirmesi, insanın hayata dair beklentilerini, seçimlerini, yorumunu şekillendirme etkisine sahiptir ve dolaylı olarak insanların ekonomik karar alma sürecine de belirleme gücü vardır. Çoğunlukla kişiliğimizi sahip olduğumuz şeylerle yansıtmaya çalışırız. Dolayısıyla satın aldığımız ürün kişiliğimizin aynasıdır. Tüketiciler ürünler arasındaki bağlantıya, birçok kategori dahilinde bakarlar. Kim olduklarını veya olmayı hedefledikleri kişilikle tutarlılık gösteren ürün gruplarına sahip olmak isterler (Solomon & Stuart, 2003, s. 304). Bu durumda satın aldığımız şeyleri nesne ya da mamul olarak görmenin tersine kendimizi ifade etmenin bir yolu olarak görmek doğru olacaktır. Tüketim ve kişilik iki yönlü değerlendirilir. İlki tüketilen nesnenin kişiliği yansıtıp yansıtmadığı diğeri ise kişilik özelliklerimiz, değer yargılarımız, yaşam şeklimiz tüketim biçiminin oluşmasındaki etkisidir. Bu durum örneklendirilecek olursa, tutucu bir kişiliğe sahip olanlar alışveriş yaptıkları markaları ya da yerleri kolay bir şekilde değiştiremezler. İnsanlar tükettikleri ürünlerle bağ kurduğundan firmalar da reklam faaliyetlerinde bu durumun farkında olarak hareket etmektedirler.

Tablo 3.1: Bazı Genel Kişilik Özellikleri ve Tüketici Davranışı Üzerinde Etkileri

Kişilik özelliği	Tüketici davranışı üzerine etkisi
Uyum (Complience)	Karar verme konusunda isteksizlik; sosyal ilişkileri geliştirme ve iyileştirme amaçlı ürünlerin tercih edilmesi.
Saldırganlık (Agressiveeness)	Yüksek statü ve başarı imajlarını yansıtan ürünlerin tercih edilmesi.
Ayrılma/İzolasyon (Detachment)	Stresten kaçınma; yalnız kalma isteği.
Yüksek ve Düşük Özgüven (High or Low Level of Self-Confidence)	Yüksek özgüveni olanlar, yeni ürünleri ilk benimseyenler (early adopters) arasında olurlar; aynı yerden alışveriş yapmaya karşıdırlar. Aynı ürünü değişik mağazalardan alma eğiliminde olurlar. Düşük özgüveni olanlar bilinen ve meşhur markları tercih ederler; aynı satış noktasını kullanma eğilimleri yükseltir.
Kendi Kendini Gözlemleme (Self-Monitoring)	Bilgi veren reklamlar yerine imaj yansıtan reklamlardan daha fazla etkilenme eğiliminde olurlar.
Düşük Özsaygı (Low-selfesteem)	Kendi kendilerini kontrol etme eksikliği yüzünden küçük gramajlı ürünleri tercih etme eğilimi.
Dogmacılık (Dogmatism)	Yeni ve aşina olmayan ürünleri kabul etmeye karşı isteksizlik.
Katılık/Esnemezlik (Rigidity)	Risk almada (örneğin, yeni ürünlerde) isteksizlik.
Bir şeylerin Birden Fazla Anlama Gelmesini Tolere Edememe (Intolerance for Ambiguity)	Ürünler hakkında bilgi toplama konusunda isteksizlik; farklı ürünler yerine sıradan ve tipik ürünleri tercih etme eğilimi.
Sosyal Kıyaslama Dikkat	Başkaları tarafından tercih edilen ürünleri seçme eğiliminde olma.
Etme (Attention to Social Comparison)	

Çevresini Keşfetme ve Çevresinde Uyaran Arama Eğilimi (High optimum simulation level)	Reklamlara bilişsel (congnitive) olarak cevap verme eğiliminde olma; tekrar edilen reklamlardan kolay ve çabuk sıkılma; ürünler ve çeşitleri hakkında daha fazla bilgi arama eğiliminde olma; riskli satın alma karaları verme eğiliminde olma.

Hareket Oryantastonu Olma (State versus Action Orientation)	Hareket oryantasyonlu olma; yeni ürünler ve markaları deneme eğiliminde olma.
Ayrılık/Ayrı Olma (Separateness)	Bireyselliği ve bağımsızlığı öne çıkaran pazarlama iletişimi mesajlarına pozitif tepkide bulunma eğilimi.
Bağlılık/Bağlı Olma (Connectedness)	Birlikteliği ve ilişkileri (aile, arkadaşlık vs.) öne çıkaran pazarlama iletişimi mesajlarına pozitif tepkide bulunma.
Düşünmeden,planlamadan tepki verme eğilimi (Impulsiveness)	Ürün ve hizmetleri faydadan ziyade duygu dürtüleriyle satın alma eğilimde olma.
Dışa Dönüklük (Extraversion)	Reklamlara negatiften ziyade pozitif hisler besleme eğiliminde olma.
Nörotiklik (Neuroticism)	Reklamlara pozitiften ziyade negatif hisler besleme eğiliminde olma.
Güç İhtiyacı (Need of Power)	Prestij ve statüsü yüksek olan ürün ve hizmetleri satın alma eğiliminde olma.
Ait Olma/Tanınma İhtiyacı (Need of Affilation)	İnsanları bir araya getiren ve sosyal ilişkileri geliştiren imajlar veren ürün ve hizmetleri tercih etme eğiliminde olma.
Başarı İhtiyacı (Need for Achivement)	Sonuca giden ve başarılı olan imajı veren ürün ve hizmetleri tercih etme eğiliminde olma.
Yüksek DuyguYoğunluğu (Low Affect Intensty)	Duygusal reklamlara normalin üzerinde tepki verme.
Yüksek Bilişsellik İhtiyacı (High Need for Cognition)	Kaliteli argümanlar sunan reklamlarda karşı pozitif eğilimde olma.
Düşük Bilişsellik İhtiyacı (Low Need for Cognition)	Reklamlarda rol alan kişilerin güzel, yakışıklı, cazip ve şık olmalarına pozitif tepkide bulunma eğilimi.

Kaynak: Lindquist, J. and Sirgy, M. J., Shopper, Buyer and Consumer Behavior, Cincinnati, OK: Atomic Dog Publishing, s.160, 2006'dan aktaran (Koç, 2007, s. 184-185)

3.9.2. İnanç ve Tutum

İnanç insanların hayatı yorumlarken açıklayıcı olarak gördükleri güç ve kuralların hepsidir. İnançlar insanların herhangi bir şeye dair hakkında fikir yürüttükleri tamamlayıcı düşüncelerdir. Tutumlar ise insanların bir nesneye ya da fikre ait devamlı olan duyguları, yönelimleri, taraftarlığı ya da tarafsızlığıdır. İnançlar, bilgi, düşünce ve inançlarımızı göstermek istediğimiz zaman davranış ve tutumlarımız aracılığıyla belli etmeye çalışırız. Yani insanlar tutumları dışarı yansıtmak için araç

olarak kullanır. Chapman'a göre tutu, tüm başlangıçların olduğu beynin zihinsel durumudur (Chapman, 1999, s. 3). Bir diğer tutum tanımı ise bireylerin, nesnelere karşı, kazandığı bazı deneyimler sonucu aldıkları tavır ve davranış biçimleridir. Bireysel tutumlar, insanların yetişme tarzı ve hayatı boyunca geçirilen deneyimler sonucu oluşmakta ve insanları diğerlerinden ayıran özelliklerden sayılmaktadır. Görüldüğü üzere tutumların belirleyicileri sadece bireyler değildir. Bireylerin tutumlarını kültürler ve bireylerin parçası oldukları büyük topluluklar ve gruplar şekillendirir (Kolasa, 1979, s. 432). Tutum ve inanca dair başka bir kavram ise değerlerdir. Davranışların gerçekleşme nedeni olarak değerler görülür. Davranışların arka planında olan tutumların yansıtıcılarıdır (Kolasa, 1979, s. 443).

3.9.3. Güdülenme

Yaşamımız boyunca daima bir şeylere ihtiyaç duyarız. Bu gereksinimler her zaman yaşam için gerekli olan şeyleri karşılamak için duyduğumuz gereksinimlerden olmayabilir. Bizleri hayatımızı sürdürebilmek için çoğunlukla gerek duyulmayan bazı nesnelere sevk eden ve o nesneleri ihtiyacımız var gibi hissettiren birçok şey vardır. Ancak bu ihtiyaçları gidermek için yaptığımız eylemlerin yol göstereni güdülerdir.

Maslow'a göre yan yana dizilmiş değnekler gibi şeklinde değil de daha ziyade kutular ağına benzer. Her bir güdü kutusu açıldığında içinden bir başka güdü çıkar. Bu halde güdüleri matruşkalara benzetmek yerinde olacaktır. Her güdü bünyesinde farklı bir güdü bulundurur. Güdülenme gelişimi Baysal ve Tekarslan üç adımda anlatmıştır (Baysal & Tekarslan, 1996, s. 101).

Şekil 3.2: Güdülenme Süreci

Gereksinimler ⟹ Hedefe Yönelik Davranış ⟹ Hedefler

(Fizyolojik veya psikolojik dengenin bozulması)

(Gereksinimlerin karşılanması)

Kaynak: (Baysal & Tekarslan, 1996, s. 101)

Güdülenme süreci, fizyolojik ve psikolojik anlamda dengenin bozulması sonucunda kişi bazı eksiklikler duyar ve bununla beraber birtakım ihtiyaçlar ortaya çıkar. Oluşan bu ihtiyaçlar da amaca yönelik davranışı meydana getirir. Bu sürece örnek verilecek olursa: Havalar soğuk seyrederken sabit bir vücut ısısını yakalamakta sorun yaşanır. Vücut ısısında yaşanan bu değişim fizyolojik istikrarı sürdüremeyeceğinden kişi titremeye başlar. Bu durumun önlenmesi adına ilk olarak ısınılabilecek kapalı bir mekâna geçilir. Diğer bir seçenek ise soğuk havanın devam edeceği düşüncesinden yola çıkılarak koruyucu kıyafetler edinilir. Amaca yönelik davranış kararı alındıktan sonra, önceki deneyimlerimiz ve çevrenin de etkilemesi sonucu satın alma kararı verilir. Aldığımız kıyafetlerle vücut ısısı dengeye getirilerek ihtiyaç karşılanmış olunur. Bu şekilde amaca ulaşılır ve ihtiyacın verdiği gerilimin etkisi giderilir.

3.9.4. Algılama

Algılama insanların görme, duyma, koklama, tatma ve dokunma gibi duyu organlarıyla çevresinden edindiği bilgileri bir araya getirip düzenleyerek kendisi için anlam veya yorum çıkarımı oluşturduğu bir süreçtir. Diğer bir tanıma göre ise duyu organları aracılığıyla farkına vardığımız, topladığımız bilgileri kendi dünyaya bakışımız istikametinde işleyerek kendimize göre anlamlı bir bütün oluşturma sürecidir (Baydar, 2007).

Algılama yalnızca fizyolojik bir olay olarak değerlendirilmez. Bireyin inançlarından, davranışlarından kişisel özelliklerinden etkilenen öznel bir yorumdur. İnsanlar bakış açısı, değer yargıları ve inançları doğrultusunda algılamaktadır. Bu durumda algının çevreden ve tecrübelerden etkilendiği yorumu yapılabilir. Algıyı etkileyen diğer etmenler ise öğrenme, güdü, dikkat, bilginin anlamlı olup olmadığı, duyusal yoksunluk gibi kavramlardır (Şimşek, Akgemci, & Çelik, 2001, s. 85). İnsan hayatı boyunca yaptığı tüm eylemlerde çok fazla uyarıcıyla karşılaşır. Fakat beynimiz çevreden aldığı sayısız uyarıcıdan sadece birkaçını seçer ve algılar. Başka bir deyişle insanda tüm bu uyaranlara karşı sınır koyan dahası gerekli gördüklerini saklayan bir yapı vardır. Bakmakla görmenin farklı şeyler olduğunu kolay bir şekilde anlarız. Duyu organlarımızdan olan gözümüzle istediğimiz yere bakarız fakat yalnızca görmeyi istediğimiz şeyleri görürüz. Örnek olarak sinemaya gidildiğinde ilk olarak

sevdiğimiz aktörün olduğu afiş gözümüze çarpar ya da mont almak istediğimizde tüm mağazalarda yalnızca aradığımız özellikteki montlar dikkatimizi çeker.

Aydın, uyarıcılar içinden hangisini algılayacağımızı belirleyen önemli konunun dikkat olduğuna işaret etmiştir. Aslında insanlar yoğunlaştığı uyarıcıları idrak eder, diğerlerini hiç dikkate almaz veya belirli seviyelerde algılar. Bahsedilen dikkatin ölçüsü ise uyarıcının şekli ve bireysel faktörlerdir. İnsanlar yalnızca fiziksel uyarıcıların etkisi altında kalsaydı tüketim seçimleri tek yönlü oluşurdu. Örneğin pazara lavanta kokulu temizleyici sunan firma bu ürünün hoş kokusu nedeniyle tüm piyasaya hakim olurdu ve bu alanda üretim yapan firmaların önünü kapatabilirdi. Fakat herkesin hoş koku algısı aynı olmayacaktır. Lavanta kokusu için kimisi bilinçaltındaki sevmediği bir anısını çağrıştırması nedeniyle itici bulacak kimisi de bu kokunun isteklerini karşılar özellikte bir koku olmadığını düşünecektir. Başka bir konuda örnek verilecek olursa kırmızı beyaz renkleri ülkemizin bayrak renklerini temsil ettiği için geçmiş tecrübeler ve tarihi miras yönünden insanları etkileyerek ülkemizde prestijli renk kategorisinde olacak ve tercih edilecektir. Görüldüğü üzere algıyı oluşturan faktörler oldukça farklıdır (Özkalp, 2011, s. 213-224).

3.9.5. Öğrenme

Öğrenme, yaşanmışlıklar, tecrübeler, tekrarı olan durumlar ve olaylar sonucunda kişinin hareket ve davranışlarında oluşan kalıcı değişimlerdir. Diğer bir tanıma göre pekiştirilen tekrarlama ya da tecrübe sonucu davranışta gözlemlenen kalıcı değişimdir. Yaşamın içinde bulunan ve her gün tekrar etmek durumunda olduğumuz birçok fiili öğrenerek rutin haline getiririz. Öğrenme doğası gereği kalıcı özellikte olduğundan, insanın gereksiz tekrarlarının ve zaman kaybının önüne geçer. Bununla birlikte, öğrenme yalnızca bir defa gerçekleşen ve değişim konusunda katı bir olgu değildir. Hayat boyu süren bir faaliyettir (Baysal & Tekarslan, 1996).

3.9.5.1. Öğrenme Kuramları

Öğrenme kuramları üç başlıkta incelenir. Bunlar; Davranışsal Öğrenme Kuramları, Bilişsel Öğrenme Kuramları ve Sosyal Öğrenme Kuramları'dır.

3.9.5.1.1. Davranışsal Öğrenme Yaklaşımları

Davranışsal öğrenme kuramları da iki başlık altında ele alınır. İlki klasik koşullanmadır ve bu ilkeyi anlatan Pavlov'un klasik koşullanması deneyidir. Bu deneyde et verilen bir köpeğin salya salgıladığı gözlemlenmiştir. Bu kısımda köpeğin bir şey öğrendiği söylenemez. İkinci kısımda köpeğe et vermeden evvel zil çalınmış sonrasında köpeğe et verilmiş ve bu durum birkaç defa tekrar edilmiştir. Bu tekrar sonrasında köpeğe et vermeden evvel zil çalındığında köpeğin salya salgıladığı gözlemlenmiştir. Yani bu örnekte görüldüğü üzere köpek zil sesi ile et arasında bir bağlantı kurmuş ve koşullanmıştır (Odabaşı & Barış, Tüketici Davranışı, 2006, s. 79).

Davranışsal öğrenme kuramlarının ilki olan klasik koşullanmanın en önemli detaylarından biri tekrardır. Bu kavram çoğunlukla reklamlarda karşımıza çıkar. Reklam sloganları aynı kalmasa bile aklımızdaki yerlerini korurlar. "Magnumsa eğer her şeye değer" (Magnum) , "Çamaşırdır kirlenir omo ile temizlenir" (Omo), "Bir kilim yeter sevgilim" (Kilim), bu sloganlar tekrar edilmesi sebebiyle zihnimizde yer bulur.

İkinci kuram ise edimsel koşullanmadır ve çoğunlukla tüketim ve pazarlama alanlarında kullanılır. Bir kahve firması ilk olarak fiyatları aşağı çeker ve tüketicinin ürünü denemesi için fırsat tanır. Tüketici ürün ile tanıştığında düzenli olarak bu ürünü tüketir duruma gelir. Yine markaya olan sadakat edimsel koşullanma ile elde edilebilir. Edimsel koşullanmanın negatif pekiştirme, pozitif pekiştirme, unutma, ceza yoluyla oluşur. Stoklarla sınırlı olan kampanyalar negatif pekiştirme için örnek gösterilebilir. Bazı ürünlerin tüketildiğinde verdiği zarar ceza yöntemine örnek olabilir. Bir ürün hakkında oluşan olumsuz yargı, o ürünün kullanımını bir süre durdurur ancak zaman geçtikçe bu olumsuz yargı unutulur (Koç, 2007, s. 118-121).

3.9.5.1.2. Bilişsel Öğrenme Kuramları

Bilişsel kuramcılara göre bir canlının dış dünyaya ait öğeleri zihinsel anlamda şekillendirme ve hakiki çevrenin yerine bu temsili şekiller üstünde işlem yapma

yetisi olarak adlandırılan zeka kavramını da izah edici niteliktedir (Baysal & Tekarslan, 1996, s. 77). Bilişsel öğrenme kuramıyla ilgilenenler araştırmalarında bilginin öğrenme sürecinde ne şekilde kullanıldığının üstünde durmuşlardır (Şimşek, Akgemci, & Çelik, 2001, s. 89).

Bilişsel öğrenme ve tüketim arasındaki ilişki şu şekilde açıklanır; bilişsel öğrenme tüketiciyi bilinçlendirmede, ürün tanıtımında tüketicinin bilgilenmesi amacıyla yapılan reklam çalışmasında ve tüketicinin ürüne dair bilgi eksikliğinin giderilmesinde bilişsel öğrenme teknikleri etkili olacaktır (Odabaşı & Barış, Tüketici Davranışı, 2006, s. 90).

3.9.5.1.3. Sosyal Öğrenme Kuramları

Bu kuram incelendiğinde klasik koşullanma ve aynı zamanda edimsel koşullanmanın devamı sayılan davranışçı yaklaşımdır. Bu kuram canlıların davranışlarının belirlenmesinde uyarıcı olarak çevresinde bulunan diğer canlıları, nesneleri olayları dahil eder. Diğer bir deyişle gözlem aracılığıyla da öğrenme gerçekleşebilir. Örnek alınan insanların davranış şekilleri, değer ve tutumları rahat bir şekilde benimsenir ve öğrenilir (Baysal & Tekarslan, 1996, s. 79).

Bu durumda çevrede rol model olan, fikirlerine itimat edilen, takipte olunan bir bloğun, gazetenin ya da ilgiyle izlenilen bir televizyon programının bilinmeyen bir ürün hakkındaki yorumları insanlar üzerinde etkili olacaktır. Söz konusu üründen kötü bahsedilmesi durumunda, deneme yapmadan o üründen kolay bir şekilde vazgeçilebilir veya bunun tersi olarak alınması düşünülmeyen bir ürün yalnızca sevilen ve onaylanan birisi için tercih edilebilir.

Reklamlarda oynayan kişilerin popüler isimlerden seçilmesinin bir sebebi de reklamları izleyenlerin bu ünlüleri örnek almaları sonucunda, reklamı yapılan şeyin satın alınmasını sağlamasındandır (Koç, 2007, s. 121)

3.10. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Kişisel Faktörler

3.10.1. Yaş

Tüketici davranışlarını etkileyen unsurlardan birisi yaştır. İnsanların hayatlarının her safhasında zevkleri, seçimleri, fikirleri değişmekte, her zaman aynı kalmamaktadır. Bazen ürünün cinsi bazen de miktarı açısından tüm yaş grupları farklı dinamikler barındırmaktadır. İnsanların hayatlarında yaşa göre gruplandırılan bebeklik çocukluk, yetişkinlik dönemleri ve evlilik, bekârlık, ebeveynlik, iş hayatına atılma, okula başlama gibi yaşam periyotları tüketim davranışları ve satın alma kararlarını etkilemektedir (Erman, 2019, s. 60).

3.10.2. Yaşam Stili

Tüketiciler yaşam şekillerine göre satın alma kararı verirler. Yaşam şekli kişinin topluma olan aidiyet duygusunu da yansıtmaktadır. Giyim, benzer ortamlarda bulunma, benzeyen konuşma stili, birbirine yakın aktivitelerde bulunma toplum içerisinde gruplaşmanın tipik işaretidir. Tüketiciler ürün ya da hizmet satın alırken çoğunlukla kendi yaşam biçimleri için uygun olanı seçerler. Bu sebepten yaşam şekillerini yansıtan pazarlama taktikleri, mevcuttaki tüketim kalıplarına uygun olarak ürün konumlandırılması akışı yapılmaktadır (Tek, Pazarlama İlkeleri, 1999, s. 204). Örneğin sağlıklı yaşam şeklini benimseyen tüketiciler alışveriş yaparken çoğunlukla sebze ve meyve tercih ederler. Günlük hayatlarında spora da yer verirler. Spor için yaptığı ayakkabı ve kıyafet alışverişlerinde daha çok mutlu olabilirler. Muhafazakâr yaşam şekline sahip tüketiciler ise özellikle gıda alışverişi yaparken helal ve haram etiketlerine dikkat ederler.

3.10.3. Meslek

Bireylerin icra ettikleri mesleklere göre satın almada bulunmaları bir anlamda yaptıkları işten ziyade kazançları ile ilgilidir ve bu doğrultuda sosyal sınıfın bir üyesi olur. Ayrıca mesleğinin kazandırmış olduğu statü kişiye sosyal sınıfındakilere ve diğer meslek çevresindekilere benzer tüketim gereksinimini teşvik eder. Çünkü

bireyler bulundukları ortamda onaylanmak ister. Bu durum tüketicilerin satın alma eylemlerine yansır. Asgari ücretle hayatını idame ettiren tüketicinin satın alma davranışı ile yönetici veya doktorun tüketim davranışı birbirine benzememektedir (Yavuz & Durmaz, 2006, s. 354).

3.10.4. Ekonomik Durum

Bireylerin ekonomik durumları tüketim davranışlarını belirlemede son derece etkilidir. Bireylerin gelir seviyesinde ortaya çıkan bir yükselme, son gelir seviyesine istenen uyumun gerçekleşmesi sonucunda harcamalarını da aynı şekilde artırır. Gelir seviyesinin düşmesi durumunda ise sosyal çevre, bulunduğu statü ve psikolojik etmenler sebebiyle tüketime hemen yansımaz, önceki gelir seviyesindeki tüketim bir süre daha sürdürülür. Bu durumun literatürdeki karşılığı ise nispi gelir hipotezidir (McCormick, 2018, s. 13-14). Bu duruma örnek verilecek olursa, uygun ödeme şartları neticesinde araba satın alan ve bu aracın kredisini kazancının büyük bir bölümüyle ödeyen bir tüketicinin bu kredi sonlanana kadar harcamalarını iyi yönetebilmesi ve gerekli olmayan satın alma tutumundan kaçınması muhtemeldir (Yükselen, 2003, s. 100).

3.11. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyal Faktörler

3.11.1. Aile

Aile, üyeleri içindeki etkileşimin en çok olduğu gruptur. Evlilik sonucu kurulan bağ ile başlayan aile, akrabalık ve sosyal ilişkiler ile birbirlerine bağlanan, çeşitli rollere sahip, etkileşim içinde olan ve çoğunlukla aynı evi paylaşan kişilerden oluşan, kazanç sağlayan aynı zamanda da tüketen birimdir (Günindi & Giren, 2011, s. 351). Kişinin ailesi ve bunun yanında yakın çevresi, karakterinde ve davranış yapısında önemli role sahiptir. Ailede kazanılan alışkanlıklar, ailedeki her bir kişinin şimdiki ve sonraki davranışlarına etki eder. Çoğunlukla ailedeki erkek eşyanın fonksiyonel özellikleriyle ilgilenirken kadın da görünüşüne alaka gösterir. Çocukların görevi ise yaşlarına göre değişmektedir (Tokol, 1996, s. 24).

Geniş aile yapısından çekirdek aile yapısına geçiş ya da kadının çalışma yaşamına katılması sonucunda ekonomik özgürlük elde etmesi, satın alma konusundaki kararlarda ailedeki rollerin değişmesine sebep olmuştur. Bu değişim sonucunda önceden erkek hakimiyetinde alınan satın alma kararları şimdi aile içinde paylaşılır hale gelmiştir. Ailede eşler arası satın alma kararlarının bölüşümüyle ilgili yapılan bir çalışmada gıda, giysi, mobilya alımlarında daha çok kadının, araba ve beyaz eşya alımlarının söz konusu olduğu durumlarda ise erkeğin daha ön planda olduğu, ev ya da tatil alımlarında ise her iki tarafın ortak karar verdiği ortaya konmuştur. Bu durum ailedeki her bir üyenin kendi sahalarında daha çok bilgiye sahip olması ve etkin olmasıyla izah edilmiştir (Cengiz, 2009, s. 226).

3.11.2. Referans Grupları

Tüketiciler ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılamak üzere farklı alternatifleri değerlendirerek kendileri için en uygun mal veya hizmeti satın almayı seçerler. Satın alacağı ürün hakkında yeterince bilgi toplayan tüketici, seçimlerini kolay bir şekilde yapmaktadır. Ancak bu bilgileri edinmemiş olan tüketiciler karar aşamasında önceden tecrübe sahibi olan tüketicilerden ve konu hakkında uzman olan kimselerden bilgi alışverişinde bulunmaya yönelecektir. Bunun yanı sıra tüketiciler kendilerinin onayladığı gruplar olmak suretiyle, bu grubun davranış şeklini taklit etme eğilimindedirler. Örneğin, profesyonel bir futbolcu olmayı hayal eden tüketici, referans aldığı futbol oyunlarını veya takipçisi olduğu futbolcuların kullandığı ürünleri ve markaları tercih etmeye istekli olmaktadır (Çekiç, 2016, s. 50).

3.11.3. Roller ve Statüler

Bir kimse aile başta olmak üzere organizasyonlar ve kulüpler gibi grupların üyesidir. Kişinin yaşadığı toplumda bulunduğu yeri gösteren yürüttüğü faaliyetler ve tutumlarıyla şekillenmiş pozisyona rol denmektedir. Kişilerin üstlendiği roller, aileye, işe ve sosyal çevresine göre değişiklik gösterir. İnsanların etrafındakilere göre yapması istenilen veya beklenilen eylemlerin hepsine rol denir. İnsanların rolleri dış dünyaya karşı sosyal durumlarının ve statülerinin göstergesidir. Roller toplumdaki

statüyle ilişkilendirilir ve bu durumdan sebebiyle tüketiciler satın alma kararı alırken toplumdaki rolüne ve statüsüne göre hareket eder. Kişiler parçası oldukları gruplarda çeşitli rollerde olabilir. Örnek verilecek olursa, kişi ailede anne rolünde olabilirken, çalışma hayatında müdür rolünü üstlenebilir. Kişilerin böyle farklı rollerde olması tüketim kararlarında farklı rollere karşılık farklı tüketim kararları almasına neden olur. Kişilerin üstlendikleri farklı roller toplumsal tabanda onlara çeşitli statüler kazandırır. Bu statüleri tüketicilerin ürün seçimlerine yansıması sonucu onları müşterek bir ürün çevresinde toplayarak aynı statüdeki kişilerin ortak tüketim anlayışlarını yansıtabilir (Kotler, 2000, s. 91).

3.12. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Kültürel Faktörler

3.12.1. Kültür

Kültür, tüm toplumun benimsediği hem maddi hem manevi değerler toplamıdır. Bu değerleri oluşturan unsurlar ise toplumun düşünce ve inanç şekli, ahlaki ve hukuki ilkeleri, sanata bakışı, bilgi seviyesi, gelenek ve görenektir (Aktan & Tutar, 2007, s. 10).

Ülke ya da toplumlar arasında çeşitlilik gösteren kültürel öğeler insanların hayat şeklini bunun sonucunda davranışlarını etkilemektedir. Bu durumda tüm davranışlarda olduğu üzere satın alma davranışlarını da etkilenmektedir (İslamoğlu & Altunışık, 2017).

Örnek olarak İslam toplumlarındaki domuz eti satışı verilebilir. İslam kültüründe dini kurallar gereği domuz eti tüketimi haram olduğundan İslam kültürünü benimseyen toplumlarda bu ürünlerin tüketilmesi veya satın alınması ihtimali çok düşüktür (Odabaşı & Gülfidan, 2017, s. 316). Bir diğer örnek ise Hindistan'da kutsal sayılan sığır eti tüketimidir. Hindistan'da inançları sonucunda kültürlerinin de bir parçası olmuş kutsal kabul edilen sığır eti ve türevlerinin tüketilmemesinde kültürün etkili olduğu görülür.

3.12.2. Alt Kültür

Egemen toplum içersinde dini, ırksal, milli ve kır-kent, doğu-batı gibi coğrafik koşullar açısından benzeyen gruplar alt kültürü meydana getirir (Tek, 1991, s. 132). Örneğin Türkiye coğrafik ve iklimsel açıdan yedi bölgeye ayrılması mutfak kültürü bakımından alt kültürlerin oluşmasına ortam hazırlamıştır. Her bir bölge halkı bulundukları yörede yetişen ürünleri sofralarına dahil ederler. Karadeniz bölgesinde daha çok balık yemekleri tüketilirken, Ege bölgesine bakıldığında sebze ağırlıkta zeytinyağlı yemekler yapılarak tüketilmektedir. Alt kültür grubunun üyeleri toplumda hakim kültürel inanç ve değerlere aynı zamanda davranış kalıplarına sadık olmakla beraber kendilerini toplumun mensubu olan diğer kişilerden ayıran inançlara, gelenek ve göreneklere, değer yargılarına sahiptir (Schiffman & Kanuk, 1997, s. 440).

3.12.3. Sosyal Sınıf

Sosyal sınıf, insanların bir takım faktörler dikkate alınarak toplumda sınıflandırıldığı hiyerarşik yapı olarak tanımlanabilir. Bu sınıflandırma gelir seviyesi, meslek, eğitim seviyesi, yaşanılan semt, evin şekli, elde bulunan servet, aile ilişkileri, sosyal ilişkiler gibi faktörler göz önünde bulundurularak yapılır. Bu öğeler açısından benzerlik oluşturan kişiler aynı sosyal grubun üyesi olarak kabul görür (Noel, 2009).

Her bir sosyal sınıfın, yaşam şekilleri, zevkleri, satın alma tutumları değişkenlik göstererek, sınıflar arası farklılık gösterme satın alma tutumu bakımından, marka ve ürün seçimlerinde de farklılaşmanın sebebi olur. Bu farklılaşma giysiden ev eşyasına çoğu alanda kendini gösterir. Örneğin özellikle giysi ve mobilya konusunda üst ve orta sınıfta bulunan tüketicilere göre alt sınıfta bulunan tüketiciler ürünlerin tarzı ve modadan daha çok, rahat kullanım ve dayanıklılık gibi fonksiyonel nitelikleri göz önünden bulundurur (İslamoğlu & Altunışık, 2017, s. 199)

4. İSLAM İKTİSADI ve SINIRLI RASYONELLİK

4.1. İslam ve Ekonomi İlişkisi

İslam dininin kutsal kitabı ele alındığında bu dinde yer alan birçok hükmün dünya hayatı için düzen sağladığı görülür. Dinlerin hepsinin dünya hayatını düzenleme amacı olduğu göz ardı edilmemelidir. Fakat İslam dinine bakıldığında hayatı düzenleme gerçeğinin daha yoğun olarak rastlanan bir olgu olduğu görülmektedir. İslam dininde ekonomi kavramı üzerine oldukça fazla fikir üretilir Hem Kur'an-ı Kerim'de, hem de sünnet hükümlerinde ve hatta büyük İslam düşünürlerinin yapıtlarında ekonomik hayata ilişkin değerlendirmelere rastlanmaktadır. (Karahöyük, 2013, s. 2015-2016).

İnsanoğlunun varoluşundan bu yana bütün din anlayışlarında ekonomik hayat ile ilgili kurallara bakıldığında, bu kuralların ahlaki değerler ile bağlantılı olduğu görülür. Aynı zamanda İslam toplumlarında emek, fayda değer, zenginlik gibi kavramlar da çoğunlukla ahlaki değerler arasında sayılmıştır (Gül H. İ., 2022, s. 4). İktisadi yapı, ahlaki değerlerler çerçevesinde ele alınan rasyonalite ve sınırlı rasyonellik tanımlamaları, üretim, tüketim ve bölüşüm başlıkları altında incelenebilir. İslam ekonomisinde üretim faktörlerinden olan sermayeye, çok fazla önem verilmiştir. Bunun sebebi ise İslam dininde faiz ve kumarın yasak olması sonucudur (Yeşilyurt, 2014, s. 34).

Üretim faktörlerinden biri olan girişimci ise İslam dininde üstünde durulan konulardan bir diğeridir. İslam dininde ticaret ve alışveriş yapılması konuları desteklenirken, her iki hususta da adaletli olunması gerektiği emredilmiştir (Yeşilyurt, 2014).

4.1.1. İslam'ın Ekonomik Yapısının Temelleri

Günümüz ekonomik yapısından farklı olan İslam'ın, ekonomik yapısını doğru anlayabilmek için bu farklılıklar çerçevesinden incelemek gerekmektedir. Bilhassa Kur-an'da incelendiği şekliyle yorumlandığında bambaşka ekonomik yapı ve

ekonomik temellerin olduğu dikkat çekmektedir. Bu farklılıklar genel itibariyle; insana bakış açısı, üretim faktörlerinin alt başlıkları, birtakım mal ve hizmetlerin kısıtlı olması, birtakım ekonomik faaliyetlerin yapılmasının zorunlu kılınması, yapılan faaliyetlerde ahiret hayatının dikkate alınması gibi konular olmuştur ve günümüz ekonomi görüşünden önemli derecede farklı olduğu görülmektedir. Böyle bir tabloda İslam'ın iktisadi yapısının İslam dininin temelleri göz önünde bulundurularak ele alınmasını gerekli kılmaktadır. Böyle yapılmadığı takdirde İslam'ın iktisadi yapısının işleyişi anlaşılmayacak, bu da sağlıklı değerlendirme yapılmasının önüne geçecektir (Bazergah, 1998).

Diğer iktisadi yapıları incelediğimizde, örneğin sosyalizm ve kapitalizmde, iktisadi hayat, yaşamın diğer alanlarından ve aşamalarından bağımsız olarak incelenir. (Öztürk, 2013). İslam'da ise durum tam tersi olup, iktisadi yaşam diğer alanlarla birbirine bağlıdır ve ayrı düşünülemez. Böyle olmadığı takdirde İslam'ın ekonomik yapısını anlamada sorun yaşanacaktır. Örneğin zekat vermekle ilgili olan bir ayet bununla birlikte namaz kılmaktan, ahiret inancından, Allah'a inanmaktan ve ona şükretmekten de söz edebilmektedir. İslam'da tüm meseleler birbirleriyle iç içedir ve bunların ayrılması ya da ayrı ayrı ele alınması neredeyse imkansızdır. Bundan sebep çalışma hem dini hem felsefi hem de sosyal konuları inceleyen bir nitelik de kazanmış olmaktadır. (Debbağoğlu, 1979, s. 69)

İktisat insan ihtiyacını karşılamak için sınırlı kaynakları kullanarak, mal ve hizmetlerin, tüketimi, bölüşümü ve üretimini inceleyen; neyin nasıl ve kimler için üretilmesine yönelik sorulara cevap bulmaya çalışan bir bilim dalıdır. İslam ekonomisi tarafından da aynı soruların cevaplandırılması beklenmektedir. Özetle kaynak dağılımı konusu olarak da ifade edilen bu sorun, kapitalist sistemde piyasa mekanizması vasıtasıyla giderilmeye çalışılmaktadır. Temelinde sosyal adalet olan İslam dininde bu sorunun tamamen piyasa mekanizmasına bırakılması söz konusu mudur? Üretim kapasitesinin belirlenmesinde fiyat mekanizmasını temel alan kapitalist düzen, adalet ve ölçülülük düşüncesini esas alan İslam üretim anlayışıyla uyumlu mudur? Ekonominin temel çıkmazları olan tam istihdam, yüksek kapasiteli üretim, etkin kullanım sorunlarına nasıl bir çözüm önerisi sunmaktadır? Bu soruların cevabını Kur-an'da detaylı olarak bulmak mümkün olmamaktadır. Çünkü İslam

Dininin kaynaklarında iktisadi yapının çerçevesi detaylarıyla çizilmemiş, ekonomik alana yönelik genel ilkeler, tavsiyeler ve emirlerde bulunulmuştur. Yukarda bahsi geçen soruların çözümü temel ilkeler öncülüğünde konuya hakim kişilerin görüşleriyle şekillenecektir. Bu sayede toplumsal hayatın her alanına yönelik İslami perspektif oluşmuştur (Yüce, 2021, s. 57-96).

İslam ekonomisi bir yandan insanların gereksinimlerini gidermeyi amaçlarken, diğer yandan insanın dengesi, dünyanın dengesi ve toplumun dengesini gözetmektedir. Bir yandan insanın maddi gereksinimlerini karşılamaya çalışırken, diğer yandan manevi yöne de gereken önemi vermeye çalışmaktadır. Bu sebeple İslam ekonomisi yalnızca dünyevi konular üzerinde durmamıştır. Dünyevi gereksinimler giderilirken, İslam'ın temel öğretilerine de gereken değer verilmektedir. Bu sebeple ilkeler doğrultusunda hareket edilmektedir. İslam iktisadının temel ilkeleri sayılan bazı ilkeler şunlardır:

Tevhit ilkesi, insanlara gönderilen olanakların ve kaynakların, insanın istediği gibi kullanma yetkisi olabileceği şahsi bir mal olmadığı, kişiye Allah tarafından emanet edilen mülk olduğunu benimser. Bu sebeple insan mülkün doğrudan sahibi değil, emanetçisi konumundadır. Dolayısıyla kişi emanetçisi olduğu kaynak ve imkânları israf etmemelidir. İslam ekonomisinde ihtiyaca binaen harcama yapılması özendirilerek tasarruf ekonomisine kanalize etmekte ve böylelikle kaynakların verimli kullanılması ve israfın önüne geçilmesi hedeflenmektedir (Yüce, 2021, s. 57-96).

Adalet ve İhsan ilkesi kaynakların Allah'a ait olduğu ve Müslümanlara düşen görevin ise bu kaynakları sonraki nesiller için korunması zorunluluğunu vurgular. İslami ekonomi zihniyeti, Allah tarafından insanlara gönderilen kaynaklardan yararlanılmasına müsaade ediyorken, bu kaynakların gereksinim fazlası kullanımı sonucu diğer insanlara maliyet yüklenmesini yasaklamaktadır (Mortazavi, 2004, s. 9).

Özgür irade ilkesi, insanların özgür iradeye sahip olduğu ve istedikleri şekilde amel etme konusunda özgür oldukları söylenir. İslam Hukuku çerçevesinde kalındığı sürece istenen ekonomik faaliyetin gerçekleşmesinde sakınca görmez. Ayrıca bireyin

ekonomik faaliyette bulunup bulunmaması hususunda herhangi bir zorlamaya başvurulmaz. Fakat devletin adaleti ve düzeni sağlamak sebebiyle her daim müdahale etme yetkisi mevcuttur (Mevdudi, 2016, s. 28).

Sorumluluk ilkesine göre birey yaptığı fiillerinin neticelerini öngörmek ve buna göre hareket etmek zorundadır. Kişinin sorumluluğu hem yaşadığı topluma hem de Yaratıcısınadır. Bu sebeple bireyin sorumluluk sahibi davranışlarda bulunması beklenir (Gül A. R., 2010, s. 53).

HomoİslamicusIlkesine göre yalnızca kendi çıkarlarını gözetmeyen, başkalarının da yararını düşünen insan modeli vardır. Başka bir deyişle İslam ekonomisinde toplum faydasını kendi çıkarlarının üstünde tutan, hırs yerine azmi tercih eden, üretim odaklı olup aldatmayan, hem girişimci olup hem de kanaatkâr olan insan tiplemesini tanımlamaktadır. (Akyıldız, 2008, s. 29-40)

Ölçülülük ilkesine göre ise, ekonomik ve sosyal hayat olmak üzere dengeli ve ölçülü olunması gerektiği tavsiyesi vardır. Bu ilkede birey tüketim açısından yasal sınırlarını korumasının yanı sıra aşırıya kaçmaması ve makul olana uyması beklenmektedir. Ekonomik ilişkiler açıdan ölçülülük ilkesine bakıldığında hak edenin hak ettiğini alması şeklinde yorumlanmaktadır. (Kahraman, 2014).

4.2. İslam İktisadının Kaynakları

İslam iktisadına bakıldığında fıkıh usulü çerçevesinde ele alındığı görülür. İslam'da bilgi kaynakları usul ilmi gereğince üç gruptan oluşur. Bunlar; beş sağlam duyusu, akıl ve doğru haberdir. Duyu organlarının ilettiği bilgi kaynağı olan beş sağlam duyu insanlara maddenin fiziksel yapısı hakkında bilgi verir. Akıl, bireyin mantık yürütme yeteneğiyle birtakım öğeler dahilinde bilgi üretmesine vesile olur ve yine beş duyusu, direkt olarak insanın varlığına özgü bir bilgi kazanım yoludur. Üçüncü kaynak olan doğru haber ise Kur'an ve Sünneti kastetmektedir. Diğer bir deyişle vahiy vasıtasıyla gelen ilahi bilgidir. Hem aklı hem de sağlam duyuları bireyin varlığı ve yetenekleri ile sınırlı olması sebebiyle doğru habere kıyasla öznel bir ifadeye sahiptir (Tabakoğlu, 2008, s. 55). İslam hukukunda kaynaklar asli ve feri

hükümler olmak üzere iki sınıfta incelenir. Asli hükümler İslam'ın da temelini oluşturan kitap, sünnet, kıyas ve icmâdır. Bunlar asli delil olarak da anılır. Feri hükümler ise asli delillerde incelenen konuya dair açık bir beyan olmadığı zaman müracaat edilen hususi kaynaklar olarak ifade edilen feri delillerdir (Sarıtaş, 2013, s. 53).

Asli hükümlerin ilki olan Kitap, İslam'da kitap olarak bahsi geçen terim Kur'an-ı Kerim olmakla birlikte, İslam'ın en büyük ve ilk başvurulan kaynağıdır. İslam iktisadı prensip ve ilkelerini Tefsir usulü başta olmak üzere diğer bazı yöntemlerle belirlemektedir. Kur'an ayet olarak adlandırılan cümleler halindeki kısa bölümlerden oluşur. Bu sebeple fıkıh açısından bakıldığında birey ve toplumla ilgili birçok düzenlemesi vardır (Debbağoğlu, 1979, s. 27).

Diğer bir asli hüküm olan Sünnet, Hz. Peygamber'in farz olan Kur'an emirleri dışında konu fark etmeksizin söylediğine inanılan fiil, söz, takrirlere ve davranışlarına denir. Hz Peygamber'in yaptıkları, söyledikleri ve bir kimsenin yaptığı bir şeyi görmekle beraber itiraz etmemesi (takrir) durumlarının hepsi Sünnet kapsamında değerlendirilir. Kelime olarak ise davranış, yol anlamına gelmektedir. Geniş anlamıyla bakacak olursak Hz. Peygamber'in Kur'an'ı yorumlaması, pratik biçime getirmesi işlevi şeklinde de özetlenebilir (Sarıtaş, 2013, s. 54).

Asli hükümlerden İcmâ, kelime anlamı itibariyle ittifak demektir. Fıkıh alanında ise dini bir karar hakkında müçtehitlerin (uzman) ortak paydada buluşmaları ve ittifak etmeleridir. Bir tür yorumlama çeşidi olmasının yanında Kur'an ve Sünnet ışığında yapılması zaruridir (Tabakoğlu, 2016, s. 55).

Asli hükümlerin sonuncusu olan kıyas ile ilgili net olarak bir ayet olmamasının yanında, birbirleriyle benzer olan iki durumdan, konuya ilişkin ayet bulunanla diğer konuyu aynı yoruma tabi tutma anlamını taşır. Örnek olarak ise alkol verilebilir. Ayet şarap içmeyi yasak kılarken günümüze gelene kadar yaşanan değişiklikler neticesinde şarap dışındaki içeceklerden dolayı dinen bir karar verilmesi gerekmektedir. Bunun sonucunda kıyas yoluyla şarap yasağının temel sebebinin sarhoş etmesi olduğu belirlenmiş ve bu neden diğer bütün alkollü içeceklerin bu

örgüyle ele alınmasını zorunlu kılmıştır (Sarıtaş, 2013, s. 54) Oysa klasik iktisat ya da modern iktisat alkolün sarhoşluk verip vermemesiyle ilgilenmez. İhtiyaçları karşılama yönü, tatmin derecesi ve marjinal verimliliğine bakar.

İslam'ın feri kaynaklarından olan örf ve adet, İslam hukuku ile ters düşmedikçe itibar edilen bir kaynak olmuştur. Nitekim daha önce fakihler örf ve adet çerçevesinde kararlar almışlardır. İslam hukukunda hükümlerin ortaya konmasındaki asıl amaç, insanlar arasında bozulan düzeni yeniden inşa etmek, aralarında adaleti sağlamak ve sorunlarına çözüm bulmaktır. Bu durumda herhangi bir konuda hüküm verilirken, örf ve adetlerini dikkate almamak insanlara sıkıntı verebilir ki bu da İslam hukukunun doğasına aykırıdır. Bu sebeple İslam hukukunun temellerine aykırı olmayan örf ve adet hüküm verilirken dikkate alınması gereklidir (Şaban, 2008, s. 196) .

Bir diğer feri kaynak olan İstihsan sözlükte bir şeyi güzel saymak, beğenmek anlamına gelmektedir. Fıkıh'ta ise kolaylığın oluşabilmesi için zor olanı terk etmek olarak anlatılmıştır. Bu durumda kamu yararının söz konusu olduğunda kıyas uygulanmayarak, toplum için en faydalı olanın faaliyete geçirilmesidir. Yani fayda sağlanmak istenmesindeki temel amaç, oluşabilecek zararın önlenmesidir. Zaruri durumların sonlanmasıyla beraber istihsan çerçevesindeki hareket de ruhsatını yitirir (Yılmaz, 2011, s. 205). Modern iktisatta A. Smith' in bireylerin çıkarlarını sağlarken toplum çıkarını da sağlamış olur yaklaşımının tam tersi bir durum ortaya çıktığı yadsınamaz bir gerçektir

Feri kaynaklardan olan İstislah, yararlı olanın yapılıp, zararlı olanın terk edilmesi anlamına gelmektedir. İslam'da istihlas: dinin, malın, aklın, soyun, yaşamın korunması unsurlarını kapsamaktadır. Uygulama bakımından kamu yararı gözetilir ve esas alınır. Gereken durumlarda bazı prensiplerin uygulamasının kaldırılmasıdır. Hz. Ömer kıtlık yaşanan bir senede, hırsızlık yapan kişilerin İslam hukukunun esaslarından olan el kesme cezasını yürürlükten kaldırması istislah için örnek olabilir. Ancak İslam hukukçuları istislahın kaynak olarak kullanma noktasında hemfikir değildirler (Dönmez, 2003, s. 79-94; Atar, 2011).

Feri kaynaklardan İstishab sözlük anlamı itibariyle birlikte olmak ve bu birlikteliği sürdürmeyi istemek anlamına gelir. Terim olarak ise öncesinde belirlenen bir şeyi, o konuda aksi bir ispat olmadıkça hala geçerli saymaktır. Kesin olmayan durumların belirsizliğinin devamı da yine bu kapsamdadır. Fıkıh literatürü, önceden edinilmiş hakların kuşku ile kişinin elinden alınmasının yanlış olduğu kaidesini esas almıştır. Buradan yola çıkarak meşru hakların korunması gerektiği anlamı çıkmaktadır. Kişinin suçu kanıtlanıncaya kadar, suçsuz kabul edilmesi istishab kaidesi olarak değerlendirilir (Yılmaz, 2011, s. 206). Tabakoğlu'nun bu konuyla ilgili örneğinde, Hz.Ömer'in İran fethinden sonra yerel memurların ziraat gelirleri ile ilgili eski uygulamaların, aşırı olanlar haricinde, geçerliliklerini devamını istediğinden bahsetmiştir (Debbağoğlu, 1979, s. 32-33).

Feri kaynak olarak incelenen Mütekabiliyet (Karşılıklılık) İslam âleminde bilhassa uluslararası siyaset ve dış ticaret konularında kendisine müracaat edilen bir kaynaktır. Hz. Ömer, vergi alımından sorumlu memura, yabancı tacirlerden, onların üyesi oldukları ülkenin Müslüman tüccarlardan alındığı kadar vergi alınması gerektiğini söylemiştir. Bu hadise mütekabiliyet ilkesine örnektir (Sarıtaş, 2013, s. 57).

Mütekabiliyet ilkesini devlet tarafından çıkarılan kanunlar takip etmiş ve tüm hukuk sistemlerinde olduğu gibi İslam'da da - dine muhalif olmaması şartıyla – uyulması istenen kurallardır. Bu mevzuatlar kaldırıdığında Müslümanların da riayeti ortadan kalkar (Tabakoğlu, 2016, s. 59). Mütekabiliyet ilkesi iktisat konuları içinde verginin yansıması, verginin üretici tarafından ödenmesi, tüketici tarafından ödenmesi ya da her ikisin birlikte ödemesi teorilerini andırmaktadır.

Hz. Peygamber ile vakit geçirmiş olan kimselerin(sahabelerin)söylemiş ve yapmış oldukları uygulamalarda direkt olarak Hz. Peygamber'den alınmış olan bilgiler olabileceği varsayımı nedeniyle feri kaynak olarak değerlendirilerek kullanılmıştır.

Hz. Peygamber'den önce gelen Peygamber'ler tarafından getirilen kuralların İslam'la çatışmayanları kimi Fıkıh alimlerince kaynak gösterilmiştir. Bu uygulamalardan

kimileri İslam tarafından belirlendiği için devam etmiştir. Çoğunluğu da örf sıfatıyla kabul edilmiştir (Debbağoğlu, 1979, s. 34).

Son feri kaynak olan İçtihad sözlük anlamı olarak meşakatli bir işin üstesinden gelmek ve bu işi başarmak için tüm gayretiyle çalışmak anlamına gelmektedir. Terim olarak incelendiğinde hem Kur'an hem de Sünnette açık olarak bildirilmeyen ya da yorum yapmaya uygun konu ve durumlarda müçtehit (ehliyetli) kimseler aracılığıyla hüküm çıkarmaya denir. Ehliyetli kişiler hüküm verirken kaynaklarını İslam'a özgü kaynaklardan seçerler.

4.3. İslam Ekonomisinin Mülkiyet Anlayışı

Mülkiyet kavramı, geçmişten günümüze tüm ekonomi modellerinde temel odaklanılan konulardan olmuştur ve bu ekonomi modelleri konuyu farklı şekillerde ele almışlardır. Çok eski dönemlerden Platon ve Aristo zamanlarında başlayan mülkiyet sorunu hala farklı yorumlara açıktır. Kapitalizmde mülkiyet konusuna bakıldığında, mülkiyette mutlak özgürlüğe inanır ve toplumda yaşanan ekonomik sorunların kalıcı çözümü olarak bütün üretim faktörleri için özel mülkiyeti tavsiye eder. Sosyalizmde mülkiyet, yaşanan ekonomik ve sosyal problemlerin çözümünün özel mülkiyetin tümüyle ortadan kaldırılması ya da kamulaştırılması olduğunu savunur. İslam ekonomisinde mülkiyete bakış ise, özellikle bazı doğal kaynakların devlet hakimiyetinde olması gerektiği düşünülürken diğer yandan toplumun menfaatine zarar vermediği sürece özel mülkiyetin gelişimine imkan tanınmıştır. Demek oluyor ki İslam ekonomisi, özel mülkiyetin sınırlarının belirlenmesinde toplumun çıkarlarını baz almıştır. Durumun gerekliliğine göre özel mülkiyete kimi zaman müdahale etmeyi kimi zamansa gelişiminin desteklenmesi gerektiğini savunur.

Mülkiyet belli bir malın belli bir gereksinime tahsis edilmesi olarak da tanımlanabilir. Mülkiyet konusu fıtratı gereği daima gereksinimleri olan insanoğlunu insanlık tarihinden bu yana meşgul etmiş, belli dönemden sonra ise bilhassa düşünürler bu kavram üzerine yoğunlaşmışlardır. Aristo ve Platon gibi düşünürler insanın doğal ve mutlak hakkı olduğunu düşündükleri mülkiyet kavramına meşruluk

kazandırmak için çalışmalar yapmışlardır (Demir F. , 1986, s. 2). Mülkiyet doğal mı yoksa geleneksel mi sorusu günümüzde hala netleşmemiştir. Bunun yanı sıra adil servet dağılımı konusunun hangi temellere dayanarak yapılması gerektiği, denge-eşitsizlik olguları hakkındaki görüş farklılıklarının da günümüzde devam etmekte olan tartışmalardandır (Güriz, 1969, s. 25).

İslam ekonomisinde mülkiyet hakkı kabul görmüştür fakat bazı insanlar tarafından bu hakkın kötüye kullanılmasının önüne geçebilmek için mülkiyet hakkı sosyal düzenin sağlanması yönünde birtakım kurallar ile kısıtlanmıştır. Diğer dinlere bakıldığında ise bir bölümü mülkiyete tümüyle karşıyken bir bölümü de tam mülkiyeti savunmuşlardır.

4.4. Dinin İnsan Davranışları Üzerindeki Etkisi

Ekonomideki birey tanımlaması, bireyi net olarak açıklayamamıştır. Bu tanımlama birçok kişiye göre soyut, temsili ve gelişigüzel bir tanımlama olarak görülmektedir. Esasında bu tanımlama net bir insan tanımlaması için hiçbir öğe içermemektedir. Bu bakış açısına göre ekonomi yalnızca üretimi maksimum yapmaktır ve bireyler de bu amacın başarılması için çalışan kişilerdir (Davis, 2003). Bununla beraber ekonomi yavaş yavaş bir dönüşüm yaşamakta ve birçok değişim meydana gelmektedir. Bu değişimi ilişkin araştırmalar ve strateji planları yapılmaktadır. Tüm bu sürecin Neoklasik iktisada isteyerek veya istemeyerek bir meydan okuması şeklinde yorumlanabilir. Bu kapsamda yeni birçok tartışmalar, yaklaşım ve stratejiler geliştirmeye yönelik hareketlilik gözlemlenmektedir. Bu tartışmaların ana konusunu rasyonellik teorisi ve atomisite ilgili olduğu görülmektedir. Bu çerçevede oluşan yeni araştırma dalları oyun teorisi ve evrimsel iktisat aynı zamanda davranışsal ve deneysel iktisat gibi alanlar olmuştur. Yaşadığımız yüzyılda iktisat, birey merkezli bakış açısı geliştirerek insana farklı ve yeni bir yorum getirmiştir. Son yıllarda üzerinde durulduğu üzere insanın birey olarak tanımlanması önemlidir ve içsel ahlaki değer yargılarına sahiptir (Davis, 2011, s. 1-3).

İktisadın temelindeki insan modeli hakkında yapılan eleştiriler ya da belli başlı yapılan ilaveler, bu eleştiri ya da ilaveler yapan kişilerin Nobel ödülünü hak

kazanmalarına neden olmuştur. Bu örneğin gösterdiği üzere bu konuda iktisatta önemli ölçüde eksiklik ve boşluk bulunmaktadır. Bu eksikliği gidermek biraz da olsa boşluğu doldurmak önemli kazanımlar sağlayacaktır. Bu alanda çalışmaları olan Kahneman ve Tversky (Kahneman & Tversky, 1979, s. 91) risk altında karar alan insanların normal koşullar altında aldıkları kararlara göre daha rasyonel olduklarını ve bu sebepten insanların psikolojilerinin de göz önünde bulundurulması gerektiği sonucuna varmışlardır (Davis, 2011, s. 32).

Fakat insanlar yalnızca risk durumu söz konusu olduğunda farklı kararlar almazlar. İnsanların aynı kararlar almamasının farklı gerekçeleri vardır. Bu gerekçelerden birisi de dindir. Din insanların ekonomik karar süreçlerini ve dolayısıyla ekonomiyi etkiler (Barro & McCleary, 2003). Bunun dinlerin bir takım kuralları ve oluşturdukları insan tiplemelerinden kaynaklanmaktadır. Din insanların yaşantılarını, psikolojik durumlarını, kültürel altyapılarını, çalışmaya olan bakış açılarını, alışkanlıklarını, kazançlarını harcamalarını özetle insanı ilgilendiren tüm unsurları etkiler ve büyük oranda yön verir (Dodd & Seaman, 1998, s. 71).

Tarihi süreçte dinin insan davranışları üzerindeki etkisi incelendiğinde Orta Çağda gelişen Skolastik felsefe ön plana çıkmıştır. Bu felsefe Hristiyanlığı temel almış, akılcı bir düşüncedir. Fakat Skolastik düşüncede aklın görevi, Hıristiyanlık kurumlarının ekonomi, siyaset veya dünyayla alakalı fikirlerini doğrulamaya çalışmaktır. Skolastik düşüncenin taraftarları kilisenin bilim, ekonomi, devlet, topluluk, ahiret yaşamı gibi konularda değişmeyen ve oturmuş fikirlerini Hristiyanlıkta veya İncil'de geçen hüküm gibi kabul edip savunmuşlardır. Uzun yıllardır savunulan fikirlerin aksi ispat edilip yeni bilgiler keşfedildiğinde Skolastik düşüncenin bu duruma tepkisi oldukça sert olmuştur. Yeni bilgilerin keşfinin kilisenin fikirlerini çürütüp din mensuplarını itibarsızlaştırıbileceği ve Yaratıcının mucizelerine olan bakış açısını değiştirebileceği düşüncesi hakim olmuştur. Skolastik düşüncede kabul görmeyen her keşfedilen bilginin, kilisenin savunduğu ekonomik ve sosyal nizamı tehdit ettiğinde mahkemeler aracılığıyla ispata gerek duymadan sadece kendi düşüncelerine uygun olmadığı gerekçesiyle en ağır şekilde cezalandırıldığı görülmekteydi. Bu sebeple Orta Çağ'da bilimsel faaliyetler gelişme gösteremeyip,

bunun yerine kilise düşüncesine yakın fikirler yayılmıştır ve bu fikirler bilim adı altında anılmıştır (Günay, 2020, s. 77-78).

Orta Çağ'da iktisadi faaliyetler daha çok tarım üzerinden yürütülmüştür. Ticaretin çok gelişememesi veya azınlıklar eliyle yürütülmesinin sebebi ise dini görüş gereği emeğe dayanmayan her iş kolunun hor görülmesi olmuştur. Bu nedenle kâr ve faiz de helal sayılmamıştır. Orta Çağ'da kişisel servet ise kişiyi Tanrı'dan uzaklaştırıp daha çok dünyaya bağlayacağı gerekçesiyle yine hoş görülmemiş ve kiliseye bağış yapılan servet övülmüştür. O dönemde insanın bencilliği kötülenmiş ve bastırılmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak Orta Çağ'da oluşan skolastik felsefeye göre insanların iktisadi davranışları üzerinde dinin çok büyük etkisi olmuştur (Günay, 2020, s. 77-78).

20. yy'ın ilk çeyreğinde yaşamış olan Werner Sombart dinin iktisadi hayata etkisi olduğundan bahsetmiştir. İnsan tiplemelerinde birçok unsurun etkisi olduğunu, bu unsurlardan bazılarının ise din ve mezhep olduğu vurgusu yapmıştır. Sombart Yahudilik başta olmak üzere Katolik ve Protestan inancının insan davranışlarına dolayısıyla da ekonomiye katkılarını incelemiştir. Bu doğrultuda Katolik inancını benimseyen kimseler Tanrı korkusu ile davranışlarına yön vermektedirler. Tanrı korkusuyla hayatını sürdüren kişilerin duygularıyla hareket etmek yerine aklı ön plana koyarak yaşamayı tercih ettikleri düşüncesindedir. Sombart insanın düzenini bozmaya ve onu tembelliğe aynı zamanda savurganlığa itecek olan aşk ve buna benzer duyguların kontrollü yaşanması gerektiği kanaatindedir. Katolik inancıyla birlikte ekonomik akılcılığa zemin hazırlanmıştır (Werner, 2017, s. 271).

Werner Sombart, Protestanlık inancının insan davranışlarına ve bu davranışların ekonomiye katkılarını, zenginliğin kötülüğe neden olduğu düşüncesinin ekonominin gelişmesinin önünde engel teşkil ettiği şeklinde açıklamaktadır. Bu inanca göre dünya hayatı önemsiz ve küçük görülmüş, zenginlik yerine fakirlik idealize edilerek maddi dünya ikinci plana atılmıştır. Diğer taraftan gündelik yapılan ibadetler akılcı bir biçimde düzenlenmiştir. İnançlı insanların verdikleri kararların duygudan uzak olduğu, aklın yönlendirdiği ilkeler ile hareket ettikleri düşünülmüştür (Werner, 2017, s. 283-289).

Sombart Yahudilik inancının ekonomiye katkısını incelerken, tarihi sahnede çok eski olmasına dikkat çekmektedir. Yahudiliğin uzun tarihsel serüveni neticesinde kapitalizmin varsayımları daha kolay anlaşılmış ve bu sisteme ayak uydurulmuştur. Yahudilerin ticarette Tevrat'ın emirlerine uygun hareket etmemesinin bir sebebi de uzun yıllar var olan bu dinde değer yargılarının aşınması olmuştur. Tefecilik gibi dini öğretilerle ters düşen faaliyetlerin hukuki açıdan sorgulanmaması, Yahudilerin faizle ticaret yapmalarında ve bu sayede oluşan zenginlikle de kapitalist ekonominin ilerlemesinde önemli rol oynamışlardır (Werner, 2017, s. 297-298)

Din insanlarını fikirlerini tamamen değiştirerek verdikleri tüm kararları büyük ölçüde etkiler ve bambaşka bir davranış kalıbının kabulüne yol açabilir. Weber ve Smith dinin ekonomiyi büyük oranda şekillendirmede önemli bir görev üstlendiğini düşünürler. Weber insanların zihniyetlerinin farklı ekonomik model oluşmasında etkili olduğunu düşünür (Barro & McCleary, 2003, s. 51). Edmun Phelps'e göre değer yargıları ve insanların davranışlarını tıpkı kurumlar ve politikalar gibi ekonominin unsurları olarak kabul eder. Değerler ve tutumların bazen ekonominin önüne engel bazen ise bazen ise olanak tanıyan unsurlar olduğunu söyler. Bununla beraber dinin niçin ve nasıl ekonomiyi etkilediği konusu üzerinde çok fazla durulmamıştır (Audretsch, Boente, & Tamvada, 2007). Kültür ve dinin girişimcilik vasıtasıyla ekonomiyle ilişkisini sosyoloji alanında Weber, ekonomi alanında Schumpeter ve psikoloji alanında ise McCelland açıklamaya çalışmıştır (Burger, 2012, s. 136).

Weber'in çalışması olan "Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu" da neredeyse tüm toplumlarda kapitalizmin var olduğunu, fakat modern kapitalizmin yalnızca Protestan Ahlakının olduğu toplumlarda görülebileceğini ifade etmektedir (Türkdoğan, 2005, s. 28). Diğer bir deyişle toplumların kültür yapıları, zihniyetleri, dini inançları gibi kurumlar ekonomi konusunda etkili olmaktadır. Bu durum bazı toplumlarda başarı sağlamakta iken bazılarında ise tam tersi etkilemiş ve başarısız sonuçlar alınmıştır (Weber, 2005, s. 42-43). Aynı şekilde McCelland'da Protestan Ahlakı çerçevesinde oluşan düşünce ve değerler başarılı şekilde sonuçlanır ve zevki önleyen bir yapı

oluştururlar. Bunun sonucunda daha başarılı girişimci sayısı artacaktır (Arıkan, 2004, s. 255-257).

Weber iktisadi gelişmişliğin ne anlam ifade ettiğinin bilinmesi için ilk olarak iktisat zihniyetinin oluşturulması gerektiğine vurgu yapar. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeler aracılığıyla edindiği hukuk ve üretim yöntemlerin gelişmişlik düzeylerine etki etmemesi ve Modern Kapitalizmin yaşanmaması, bu ülkelerdeki zihniyet ve ekonomi ahlakı farklılığı sebep olmuştur (Torun, 2003, s. 9-10). Weber iktisat ahlakının tek belirleyicisinin din olmadığını ifade eder. İktisat ahlakı büyük ölçüde ekonomiye, coğafyaya, tarihi olgular ile ilişkili olmakla beraber, aynı zamanda kendine has bir yapıya sahiptir (Ülgener, 1981, s. 27-28).

4.5. İslam'da İnsan

İslam'ın ele aldığı insan, günümüz iktisat alanında kabul görmüş, bütün incelemelerin ve değerlendirmelerin bu insan örneği üzerinden ele alındığı örnekle çok uzaktır. İslam insanı daha geniş bir perspektiften ele alır. İnsan oldukça önemli ve karmaşık özellikte bir varlıktır. Onu yalnızca birkaç özelliğiyle değerlendirmek eksik olacaktır. Maddi tarafının yanında manevi özellikleri de vardır. İnsan için manevi duygularını beslemek, hayatı ve mutluluğu için daha önemli olmuştur. Bununla birlikte İslam'da insanın birtakım ahlaki değerleri vardır ve bu değerler onda ekonomik kararlar alma noktasında önemli rol oynar Odak noktası yalnızca kendisi değil, tüm toplumdur. Bencil olmayıp diğergamdır.[6] Dahası bazı durumlarda diğer insanları kendisinden daha fazla düşünür (Kur'an, Haşr,59/9)

İnsanın tüketim, üretim, harcama, tasarruf gibi eylemlerini düzenleyen ve bazen de sınır getiren kurallar vardır ve eylemlerini bu kapsamda gerçekleştirir. Aynı zamanda topluma karşı duyarlı ve saygılı olduğu kadar çevresine karşı da bu şekilde sorumludur. Üretim ve tüketim gibi faaliyetlerini gerçekleştirirken çevreyi ve kaynakları gözeterek hareket eder. Çünkü İslam'da insan amaçlarını gerçekleştirmek üzere dünyaya gelmiştir ve bu amaçların biri dünyanın imarıdır (Kur'an, Hud, 11/61) dünyayı yaşanmaz kılmak ya da enkaz haline getirmek değildir.

[6] Kişisel durum gözetmeksizin başkasına yararlı olmaya çalışan kimse (Türk Dil Kurumu, 1998)

Zaim'e göre İslam'daki insanın homoeconomicus tanımlamasına uygun hareket etmemelidir. Ona göre İslam'da tanımlanan insan HomoİslamicusHomoİslamicus insanın gereksinimlerini karşılamak ve çıkarlarını maksimize etme isteklerini Allah'ın emrettiği şekilde, makul düzeyde düzenlemeye çalışan kişi olarak tanımlanır. Bunları gerçekleştirebilmek için ise İslam bilgisine ve bunları uygulamasına ihtiyaç vardır (Zaim, 1992, s. 59-60).

Karakoç'a göre İslam'ın ekonomiye bakışında homoeconomicusun yerinin olmadığını savunur. İnsanın homoeconomicus olarak değerlendirilmesinin hakikatten uzak, soyut bir durum olarak ele alır (Karakoç, 1987, s. 16-17).

Tabakoğlu ise burjuvazi eli ile modern kapitalizmin oluşturulduğunu ve homoeconomicus ile burjuvazinin bütünleşik olduğunu vurgular (Tabakoğlu, 2005, s. 5-11). İnsanın her eylemi menfaatlerin belirlediği insana bakış şeklinin İslam'a göre geçerli olmadığını, Sanayi Devriminde yaşanan kapitalizmin bu insan modelini oluşturup idealleştirdiğini söyler (Tabakoğlu, 2005, s. 346). Değişim ve gelişime burjuvazi sınıfının liderlik yaptığı ve modernizmin temellerinin atılmasına sebep olduğu kabul edilmektedir (Atamtürk, Toplumlar ve Dönüşüm, 2008, s. 28-29).

4.6.İslam'daki İnsan Modeliyle Homoeconomicus Arasındaki Farklar

4.6.1. Madde ve Mana

İslam insanı çift yönlü bir varlık olarak tanımlamıştır. Maddi bir yönü olmasıyla beraber manevi yani ruhani bir yanı da vardır. İslam her iki yönü de birlikte değerlendirir, ayrı ayrı ele almaz ve buna bazı kurallar getirir. İslam insanın her iki yanını da dahil ederek bir yaşam tarzı inşa eder. Yani tek bir tarafa ağırlık verilmesini ve diğer tarafın önemsenmemesini doğru kabul etmez. Buna örnek olarak araba şoför ilişkisi şöyle anlatılır; yalnızca arabanın bakımı ile ilgilenilirse, bu durum esas unsur olan şoför ihmaline sebep olur. Şoför insanın ruhuna benzetilirken, araba insanın maddi yönünü temsil etmektedir. Arabadan istenildiği gibi istifade edilebilmesi için arabanın gereken bakımının yapılması ve aynı zamanda şoförün

gereksinimlerinin karşılanması elzemdir. Tıpkı bunun gibi İslam insanın hem maddi hem de manevi taraflarına gerek görmekte yalnızca birine önem verilmesini doğru bulmamaktadır. Bu sebeple İslam, maddi manevi her iki yönünden tatmini sağlayan bir sistem hedeflemiştir.

Homoeconomicus modelde yalnızca madde dikkate alınır. Manevi konular olan din, ahlaki öğretiler kısmı eksik kalmıştır ve önem arz etmez. Çünkü bu gibi faktörler insanın rahat bir şekilde kararlar almasının önüne geçer. Bu yaklaşım insanların bu faktörleri dikkate almadan karar almalıdır. Yalnızca bu şekilde bir denge sağlanacak ve sürdürülebilir olacaktır (Atamtürk, 2011).

Adam Smith insanın özgürce davranmasını ister ancak din ve ahlak faktörlerinin kararlarında onu etkilemesini istemez. İnsanın özgürlüğü konusunda hassas olan ve insana geniş ölçüde özgürlük tanımak için çaba sarfeden Adam Smith, ona dengeyi ihlal etmesi noktasında özgürlük hakkı vermemiştir. Onu bazı varsayımlarla basite indirger, kendi isteği doğrultusunda yön verebileceği bir hale sokar. İnsanların diğer kurumların kurduğu kalıplara girmesini istemez ama kendi istediği kalıba koyar. Bu Adam Smith'in uyuşmazlığıdır (Atamtürk, 2011).

4.6.2. Bencillik ve Diğergamlık

Adam Smith insanların çalışmaları ve karşılığında kazanç sağlamalarının arka planında bencillikleri ve şahsi çıkarları olduğunu düşünür. Ona göre tüm sektörlerde işini icra edenlerin şahsi çıkarları olmasaydı, kazanç elde etmek için çaba sarf etmezlerdi ve insanlar yiyecek ekmek dahi bulamazdı. Kısaca ona göre iktisadi eylemlerin sebebi insanların bencilliğidir (Smith, 1904).

İslam bu konuda farklı bir bakış açısına sahiptir. İslam'a göre insanların çalışmasının ve karşılığında kazanç elde etmesinin sebebi onların vurguladığı gibi bencillik değildir. Bunun dışındaki bazı insan özelliklerinden dolayı da bunu yapmaktadır. Bu özelliklerden biri de insanların mala olan ilgisi ve meylidir. Bu durumda insanlar yalnızca bencilliklerinden değil mal edinme, kazanç sağlama arzuları nedeniyle de çalışıp kazanç sağlamak isterler.

Bir başka özellik ise insanlara yüklenmiş olan zekât emridir. Kazanç sağlama ve zekât verme İslam'ın gerekliliğidir. İslam'a göre insanların "Zengin olmadığım için bana zekât düşmez" söyleminden ziyade aksine çalışarak kazanç sağladıktan sonra bu ibadet gerçekleştirilmelidir. Kısaca çalışmak insanların üstüne düşen bir görevdir. Bundan başka burada yalnızca kendi çıkarları için çalışmazlar. Aynı zamanda bu kazançtan başkalarının da istifade etmesini sağlamaktır. Bir başka özellik ise alan el olmaktan kaçınma uyarısıdır (Tirmizi, 2007 , s. 507-508). İslam veren elin alan elden üstün olduğunu, bu sebeple bir Müslüman çalışarak alan elden veren el konumuna geçmelidir.

Yani İslam perspektifinden iktisadi eylemlerin altında bu özellikler mevcuttur ve bunlar yeterlidir. İnsanların özelliklerinden olan bencillik ve cimriliği teşvik etmeye gerek yoktur. İnsanların harekete geçmesini sağlayan yalnızca bencillik değil, mala meyilli olmaları ve kazanç sağlama istekleridir. Bunlar insanların doğuştan sahip olduğu ve yaradılışında olan özelliklerdir. Sonradan edinilmesi gerekmez. Belirtilmesi gerekir ki İslam'da kazanç elde etmek insanın yaşam amacı olmamıştır. Weber'e göre kazanç elde etmek yalnızca maddi yaşam ihtiyaçlarını karşılayacak bir köprü olarak değil, insanın yaşam amaçlarından biri olarak görür (Weber, 2005, s. 43-44). Weber materyalist bir yaklaşıma sahiptir, bu da her şeyde maddi menfaat ve fayda amacı taşımak demektir. Üstelik bu kapsamda ahlakı da önemli sayar. Ona göre ahlakın faydalı olmasının sebebi, insanlara çalışma azmi, dakik olma, ölçülü olma gibi özellikler sağlamasıdır (Weber, 2005, s. 43). Görüldüğü üzere Weber, daha ziyade maddi açıdan faydaları olduğundan ılımlı bakmaktadır. Ancak İslam ahlaka yalnızca maddi faydaları sebebiyle değer vermez. İslam insanı hem madde hem mana olarak beraber kabul eder ve maddi ve manevi olarak ahlakı değerli aynı zamanda önemli sayar.

İslam insanlara bencil olmamalarını, diğergam olmalarını tavsiye eder ve yeri geldiğinde kendilerinden önce başka kişileri kendilerinden önce düşünmeleri gerektiğini söyler (Kur'an, Haşr, 59/39). Hatta İslam'a göre insanların kendileri hakkında istedikleri şeyleri, diğerleri için de istemeleri gerektiği vurgusu vardır. Diğer bir deyişle bencil olmamalıdır. Bu sebeple İslam'daki insan tiplemesinde

kişinin yalnızca kendi refağı için yaşaması onun mutlu bir hayat sürmesi için yeterli olmayacaktır. Yani genel manada insanın refahı ve mutluluğu, tüm toplumun refah ve mutluluğu ile direkt olarak ilişkilidir. Çünkü İslam'a göre toplumun her bir ferdi vücudun uzuvlarına benzer. Bir uzuvda yaşanan hastalığın tüm vücuda etki etmesine benzer şekilde refah konusunda sorun yaşayanların varlığı da diğer insanların mutluluğunu etkileyecek, hatta engelleyecektir. Bu durumda iyi vaziyetteki insanlar, kötü durumdakilere destek olacak ve onun iyi halde olduğunu görene kadar çaba sarf edecektir. Çünkü İslam komşusu aç gezerken tok uyumayı sakıncalı görmüş, hatta kişinin Müslümanlığının bile şaibeli olacağını vurgulamıştır. Hadisin konusu olan açlık manası çok geniş kapsamda ele alınıp tüm ihtiyaçların karşılanması şeklinde düşünülebilir. Aslında kötü durumda bulunan kişilere yardım edilmeli ve onun da refah içinde yaşamasına destek olunmalıdır. Bu da bencil olmayan, diğergam insan tiplemesinin oluşmasını sağlar.

4.6.3. Cimrilik-Cömertlik

İslam'ın gereklerinden biri cömert olmaktır. Cimriliği kötü ve erdemli olmayan özellik olarak düşünür. Zekat emri incelendiğinde derin anlamının cömert olma emri olduğu ortaya çıkmaktadır. İslam, insanın mutlu ve huzurlu olabilmesi için cömert olunması gerektiğini söyler.

İslam zekatı İslam'ın köprüsü vazifesinde görür. Burada köprü ile anlatılmak istenen dünya ile ahiret hayatında kurulacak bağlantının yanı sıra, zengin ve yoksul arasında kurulacak bağlantı da olabilir. Çünkü İslam anlayışına göre zekât zenginin malını yoksulla paylaşmasıdır. Cimriliğin olduğu yerde bencilliğin de peşi sıra geleceği düşünülür. Bencil bir kişinin başkalarının iyiliğini göz önünde bulundurarak cömert davranması ve onlara bazı yollarla faydalı olması çok zordur (Suyûti, s. 840).

4.6.4. Tüketim ve Üretim

İslam tüketime ve gereksinimlere farklı bir pencereden baktığı için insanların da bu kavramlara farklı yaklaşımları oluşmuş, bu sebepten birbirine benzemeyen insan modelinin varlığı söz konusu olmuştur. Günümüz iktisat yaklaşımı olan sınırsız

ihtiyaç kavramını İslam'da kabul etmiştir. Hatta biraz daha ileri taşıyarak bu ihtiyaçların hayaller kadar fazla olduğunu, elinde olmayan her şeyin esasen onun gereksinimi olarak görülebileceğini görülebileceğini söyler. Ancak böyle bir yaklaşım sergilemeyi yani sahip olmadığı her şeyi ihtiyaç görüp, sonsuz bir tüketim gayesi içinde olmayı yanlış bulur. İslam insanın yalnızca ihtiyacı kadar tüketmesini ister, bundan sonraki tüketimin ise israfa yol açacağını belirtir (Kur'an, Taha, 20/81). Yani İslam'da tüketim için bir sınır olduğu, sonsuz olmadığı görülmektedir.

İktisattaki marjinal yaklaşım gereği insan, ihtiyaç duyduğu şeylerden tüketmesi sonucu marjinal faydaya sahip olur. Elde edilen marjinal faydanın tükenip, sıfır olması ile tüketimi bırakır. Fakat İslam'a göre bu oranda bir tüketim olmasını doğru değildir. Marjinal faydanın sıfır olmasını beklemeden tüketimin bırakılması gerektiğini belirtir. Homoeconomicus modelde tüketim açısından herhangi bir sınır yoktur. Bütçesi doğrultusunda tüketim yapmasının kendisine fayda sağladığı inancı ile tüketmeye devam eder.

Tüketim için yapılan sınırlama üretim için de geçerlidir. Bunun sonucunda kaynakların az ve nispeten yavaş tükenmesini sağlanacaktır. Aynı zamanda Kur'an insanlara verilen imkanların diğer bir deyişle kaynakların bir ölçüye göre verildiğini söylemektedir (Kur'an, Hicr, 15/21). İslam'daki insan modeli bu kaynakların sınırsız olmadığını anladığından kullanım noktasında özenli davranacak, bu kaynakların yok olmasına sebebiyet vermeden hareket edecek.

4.6. Tarihi Süreçte Ahlak Perspektifinden İnsana Bakış

4.6.1. Ahlak

Günümüzde ahlak genel itibariyle, topluluk halinde yaşayan insanların iki taraflı ilişkilerinde benimsedikleri davranış biçimleri, kabuller ve ilkeler olarak tanımlanmaktadır. Aynı zamanda ahlak, inanışlara, gelenek ve göreneklere, törelere, emirlere, yasaklara ve düşüncelere göre düzenlenmiş ve insanlar tarafından da kabul görmüş yaşam şeklidir. Bu bağlamda ahlak felsefesi doğru hayat tarzının standartlarını belirleyip hayatımıza uygulamaya çalışır (Çilingir, 2014, s. 714).

İnsanın doğru, dengeli ve erdemli davranış sergileme kabiliyetini geliştirme ve aynı zamanda tutarlı ve sağlıklı bir şahsiyet kazanmasında ahlaki değerler önemli rol oynamaktadır. Kişinin günlük yaşantısında ortaya koyduğu fikirler, düşünceler, sözler ve eylemlerin arka planında ahlaki değerler saklıdır. Bir kişinin ahlaki kişilik ve karakteri hakkında fikir sahibi olunmak isteniyorsa, onun davranışları gözlemlenmelidir. Ahlaki değerler insanların ümitsizliğe kapılmalarının ve şiddete başvurmalarının önüne geçecek, toplumda bir düzen oluşturarak yaşanabilir bir ortam sağlayacaktır (Küng & Kuschel, 1995, s. 13).

İnsanoğlu yaratılışı gereği iyilik ve aynı zamanda kötülük yapmaya meyillidir. Bununla beraber ahlaki davranışlar sergilemediği zaman ve bu eylemin sonunda hesap vermek ya da açıklama yapmak zorunda kalmadığı durumda bile kendi kendini suçlayan bir vicdanla yüz yüze kalacaktır. İnsanın içinde kendiliğinden var olan bu ahlak duygusu, ona kendini en iyi ve en mutlu kişi olması için gayret etmesine sebep olur. Fakat insani vasıflar ile yaratılmış olmasının sonucu olan eksiklikler ve olumsuzluklar, üst seviyede ahlaki olgunluğa erişebilmeyi, en iyi ve en mutlu olabilmeyi engelleyen etmenlerdir (Kant, 1964, s. 112-113).

Ahlaki bozulmanın önüne geçilmesi için iyi ve ahlaklı insanlar yetiştirilmesi gerektiği ve bunun sonucunda da ahlaklı bireylerin ahlaklı toplumlar oluşturmasını sağlayacağı iddiası desteklenebilir bir düşüncedir. Bunun yanı sıra olgun ve ahlaklı insanların ahlaktan yoksun davranmayacağı düşüncesi gerçekçi değildir. İnsanın ahlaki yargısı ve eylemi ile önemli ve yakın bir bağlantı olduğu gerçeğine karşın (Kohlberg, 1964, s. 429) şahsi menfaatleri söz konusu olduğunda genel olarak ahlaki yargısına göre hareket etmediği görülmektedir. Bunun sebebi ise insanın fıtratı gereği zaafları olan kendi menfaatine ve nefsine düşkün bir varlık olmasıdır. Bunun yanında inancın zayıf olması, ahlaklı ve iyi bir sosyal çevreye sahip olmaması gibi psiko-sosyal etkenler de kişinin olgunluk seviyesini olumsuz bir şekilde etkileyerek ahlaki olmayan davranışlara sevk eder (Atkinson, Atkinson, & Hilgard, 2019, s. 111).

4.6.2. Etik ve Ahlak İlişkisi

Günlük hayatta çoğunlukla etik kelimesi ahlak kelimesi yerine kullanılmaktadır. Fakat bu iki kavram birbirinden farklıdır. Ahlak insanların diğer insanlarla ya da devletle olan ilişkilerinde, çift taraflı yapılması beklenen davranış tarzları, toplumda düzen tesis eden kural ve normlardır. Ahlak toplumla ilgili bir davranış şekli olarak toplumun tüm kesimine hitap edebilir. Örneğin yolda yere tükürmek, fiili olarak ahlaksızlık sayılmasa da etik dışı olarak değerlendirilen bir davranış tarzı ya da hatasıdır (Özcan Ş. , 2010, s. 3; Ülgen & Mirze, 2004, s. 440). Özellikle klasik ve Neoklasik iktisat yani Ortodoks iktisatta iktisadi açıdan, etik ise iktisatçı denge ve faydayı incelerken onun ahlaki yönüne bakmaz. Çünkü Ortodoks iktisat analizlerine toplumsal gerçeklik konusunu dahil etmemekte, zamanla toplumun geçirdiği dönüşümü görmek istememektedir (Bilir, 2018). Örneğin uyuşturucu bağımlısı ya da sigara tiryakisi birinin ihtiyacının giderilmesi ve fayda düzeyi önemlidir.

Etik, dünden bugüne insanların davranış ve eylemlerinin, ahlak perspektifinden doğruluğunu değerlendirmesinden oluşmaktadır. Bireysel davranışlar noktasında etik ve ahlak oldukça yakın ilişkili kavramlardır. Bu yakınlık şu şekilde açıklanır; etik, bireyin davranış şekli ile toplumdan beklenen kanunlara saygı, güvenilirlik, çevredekilere zarar vermemek, toplumdan istenen saygı gibi nitelikleri kapsamaktadır. Bir insanın ya da toplumun faaliyetleri, diğer kişilere fayda veya zarar veriyorsa orada etik bir durumdan söz edilebilir.

Etik ve ahlak kavramlarının farklı anlamda olmalarının asıl nedeni, etik ahlak felsefesi iken, ahlak etiğin araştırdığı konular arasında olmasından kaynaklandığı söylenmektedir. Ahlak kültürel değerlerler kapsamındaki doğru ve yanlışlarla alakalı davranış şeklini ve buna uyumlu davranış gerekliliklerini saptar (Ülgen & Mirze, 2004, s. 442).

Başka bir görüşe göre etik, doğru ve yanlış davranış şeklinin teorisidir. Bu teorilerin uygulamasının ise ahlak olduğu ifade edilmektedir. Ahlaki yerine etik ilkelerden, etik yerine ise ahlaki davranış şeklinden söz etmenin çok daha yerinde olacağı

vurgulanmaktadır. Yani etik, kişinin belli durumda söylemek istediği değerlerle alakalıyken, ahlak ifade edilen değerlerin uygulanması ile alakadar olmaktadır (Özkalp & Kırel, 2011, s. 232).

4.6.3 Doğu Felsefesinde Ahlak

İlk çağda Platon ve Aristoteles, orta çağda ise snt. Thomas Aqunias gibi batıda birçok düşünür felsefenin ışığında iktisada katkı sağladığı gibi, doğu ve İslam medeniyetinde de filozoflar hayatın içinde var olmuşlar ve toplumsal ilişkilerde ve toplumsal değerlerde oynadıkları rollerle iktisada dolaylı bir şekilde katkı sağlamışlardır. Gazali, Farabi ve İbn-i Haldun bunlardan sadece bir kaçıdır.

4.6.4. Gazali'nin Ahlak Anlayışı

İslam dünyasının yetiştirdiği en ünlü düşünürlerden birisi olan Gazali, tasavvufa olan ilgisi neticesinde kısa sürede ahlak felsefesi kapsamında çok sayıda eser ortaya koymuştur. Gazali dini öğretilerden yola çıkarak ahlak ilminin ilkelerini ortaya koyan eserler kaleme almıştır ve bu eserleriyle ahlakın eğitimle olan sıkı bağını anlatmıştır.

Gazali, iyi ve kötü ahlak için sırasıyla hüsnü'l huluk, sûül hulk kavramlarını kullanmıştır. Gazali'ye göre insandaki esas güdülerin, değerler vasıtasıyla uygun bir şekilde dengelenmesinden güzel ahlak doğar. Eğer temel güdülerde bu denge sağlanmaz ve başıboş bırakılırsa kişi kötü ahlaklı olur. Gazali, hayatın her noktasında etkili bulunan değerler sistemi olarak da tanımladığı güzel ahlaka ancak eğitimle sahip olunacağını söyler. İnsan güdü ve duygularının aşırıklarından yalnızca eğitim sayesinde uzaklaşabilir. Eğitimden başarılı bir netice alınması ise İslam dininin ne kadar doğru anlaşıldığı ve nasıl uygulandığına bağlı olduğu şeklinde açıklanmıştır. (Oruç, 2009)

Gazali'ye göre bireyleri iyi davranmaya teşvik eden temel ahlaki kavram hikmettir. Ona göre, Kur'an-ı Kerim'in, bilginin ve aklın tamamı hikmettir. Kişinin kalp huzuru ve zihnini arındırması ile tefekkür etmesi sonucunda hikmet denen değer ortaya

çıkar. Hikmet, insan düşüncelerini harekete geçirip dengeli koşullarda işlerlik kazanmasını sağlayarak onu yüceltir ve böylelikle insanda hikmet nuru ortaya çıkar. Hikmetin görevleri olarak insana eşyanın hakikatini anlamaya yöneltme, bu yöntemle geçici ve fiziksel isteklerden kurtularak üstün değerler elde etmesini sağlama sayılabilir. Bunlar neticesinde hikmet, aklın bilgilerini kullanarak kişide denge öğelerini oluşturur. Bu sayede birey, yıkıcı ve aşırı dürtülerden kurtularak dengeli bir hayat sürebilir (Oruç, 2009). Bu değerler için Gazali şöyle demiştir: "İlmin güzelliği ve elverişliliği, onunla sözde doğruluk ile yalanın, inançta hak ile batılın ve fiillerde güzel ile çirkinin arasını kolayca fark edecek seviyede olmasıdır. İlim tam olması gereken kıvama eriştiğinde hikmet ortaya çıkar. Hikmet ise güzel ahlakın başlangıcıdır." (Gazali, 2013b, s. 190-191). Hikmet, birey ve denge arasında kurulan bu bağ, akılcılık rasyonel olma gibi kavramların iktisat biliminde yorumlan kavramlarla yakın ilişkili olduğu görülmektedir.

Gazali insanın kötü duygulara kapılmasının esas sebebinin, dünyaya duyulan sevgiden kaynaklandığını ileri sürer. Hayatı bu şekilde yaşayan insanlar, bir taraftan maddi imkanlarıyla dünya malını kazanmaya çabalarken diğer taraftan da kalbiyle ona eğilmeye başlar. Bu şekilde de insanlar sürekli olarak dünya meseleleriyle uğraşırlar. Kötülükler sadece bunlarla sınırlı kalmaz ancak kötülüklere sebep olan duygular giderildiklerinde kişinin ahlakı olgunlaşabilir. Bu olumsuzlukların büyük çoğunluğuna insanın dili sebep olmaktadır (Şerif, 2017). Gazali burada modern iktisatta yer alan, giderildiği zaman insana haz ve mutluluk veren, giderilmediğinde ise acı ve hüzün veren duygular denilen ihtiyaç tanımını üstü kapalı olarak vurgulamıştır.

Gazali'ye göre dilin çok büyük kötülüklerinden sayılacak olanlardan biri yalan söylemektir. Yalnızca zaruri durumlarda yalan söylemenin sakıncasının olmadığının üzerinde duran Gazali, diğer durumlarda yalandan kaçınılması gerektiğini savunur. İnsanlar çoğunlukla kendi çıkarlarını gözeten yalanlar söylerler. Örneğin çoğu insan mal ve saygınlığını artırmak için yalan söyleyebilir. Yine çoğu insan, elde edememesinin ona herhangi bir zarar vermeyeceğini bilmesine karşın, ihtiyaç duymadığı kimi şeylere ulaşmak için yalana başvurur. Görüldüğü üzere Gazali'ye göre yalanların söylenme sebebi dünya sevgisi olmaktadır (Gazali, 2010).

Gazali değerlerin varlığını, ahlaki davranışın gerçekleşebilmesi için bir ön koşul olarak öne sürmüş ve insanlardaki dürtü ve heyecanların yalnızca bu değerler vasıtasıyla dengelenmesi sonucu ideal bir düzeye ulaşacağını savunmuştur. Sonuç olarak değerler, kişinin ahlakına kaynaklık sağlamaktadır. Gazali temel amaç olarak bu değerlerin kabullenilmesini ve kuşaktan kuşağa aktarılmasını sağlamak olarak görmüştür (Oruç, 2009). Bu da ancak eğitimle mümkün olduğundan ebeveynlere ve öğretmenlere büyük yükümlülükler düşeceğini söylemiştir. Gazali bu fikirden hareket ederek çocuk eğitimcilerin güçlüklerle ulaşabildikleri, bazen de erişemedikleri çocuk eğitimi ile alakalı kurallar ortaya koyar (Bayrakdar, 2017). Bu açıdan değerlendirildiğinde Gazali'nin amacı, dinle ilgili değerlerin içselleştirilmesine çabalanarak, bireyin davranışlarının yönünü belirleyen bir üst benliğin ilerleyişini sağlamaktır. Onun asıl amacı dinin anlaşılma biçimi olduğundan fikirlerinin de bu kapsamda değerlendirilmeye gayret edilmesi en doğrusu olacaktır. (Çelikel, 2006)

Gazali'nin iktisat felsefesini ele alan yazarlardan olan Sabri Orman, iktisat ve ahlak ilişkisini bu eserde anlatmıştır. Gazali'nin iktisadi yaşama dair helal ve haram dairesinde adaletli olunması gerektiği konusunun yanı sıra sosyal adaletin sağlanması için ihsan ile hareket etme konusu da iktisat ve ahlak ilişkisinin doğru anlaşılabilmesi açısından kıymetlidir. İktisadi ilişkilerde hukukiliğin sağlanabilmesi için önce adaletin sağlanması, ahlakilikten söz edilebilmesi için ise ihsanın gerekliliği vurgulanır. Örnek verilecek olursa daha fazla kâr sağlanarak satış yapılması hukuken bir engel teşkil etmezken, durumu iyi olmayan bir alıcıya daha az kârla satış yapılması ya da kârdan vazgeçilmesi ihsan kavramıyla veya ahlaki yaklaşımla bu iktisadi olay açıklanabilir (Orman, 2014a; Orman, 2018).

Gazali'nin ahlak felsefesine detaylı bakıldığında, en fazla vurguladığı ahlaki değerler arasında tevazu görülmektedir. Bu kavramın tam karşısında duran kibir; dedikodu yapmak, yalan söylemek, dalga geçmek gibi çok fazla kötü davranışın baş göstermesine neden olmaktadır. Gazali'ye göre böylesi kibir ve gururlu davranışların sonucunda bazen insanlar uzleti (toplumdan uzaklaşıp tek başına yaşama) seçerler. Kimi insanların kendini diğer insanlardan üstün görme gibi hissiyata kapıldıklarında,

uzlete çekildikleri görülmüştür. Gazali için bu durum yalnızlığı seçmek anlamına gelmektedir. Gazali'nin ortaya koyduğu bu kibirli, kendini beğenme ve züppe davranışlar iktisat teorilerinde de kendisine yer bulmuştur. Kurumcu iktisatta Veblen'in ortaya koyduğu Aylak Sınıflar teorisi ve Veblen malları açıklaması benzer açıklamalar içermektedir.

Ahlak konusunda çok fazla çalışması olan ve İslam filozofu olarak anılan Gazali, bu konuyla ilgili yapıtlarını İslami öğretilerden yararlanarak kaleme almıştır. Bundan dolayı onun ahlakla ilgili fikirleri İslam dininin sınırları içinde şekillenmiştir.

4.6.5. Farabi'nin Ahlak Anlayışı

Farabi insanı, sahip olduğu doğal niteliklerine uygun şekilde en olgun seviyeye ulaşmak için yaratılmış bir canlı olarak tanımlamıştır. (Farabi, 2012) Fakat hiçbir insan doğuştan bu olgunlukları üzerinde taşıyarak yaratılmamıştır. (Farabi, 1987, s. 75). O, hem kendini hem de eylemlerini devam ettirebilmek için ve en yüksek olgunluğa erişebilmek için birçok şeye ihtiyaç duyan kimse olarak var olmuştur. (Farabi, 2018) Oysa İlk çağ düşünürleri özellikle Aristo, insanı farklı tabakalara ayırmıştır. Ana Akım iktisat içinde Adam Smith emeği farklı bölümlere ayırmıştır. Yine aynı şekilde Marks'ta da insanları basamaklara ayırma söz konusu olmuştur.

İnsan doğası gereği toplumsaldır ve zorunlu olan işlerini yapmayı ve bunları yaparken de en üst seviyeye ulaşmayı yalnızca toplum içerisinde başarabilen türdendir. Bunun sebebi ise başka insanların desteği olmaksızın yalnız başına tüm yetkinlikleri kazanması olanaksızdır. Her birimizin yaratılışında gerçekleştirmesi gerekli olanlarla alakalı diğer bir insan veya insanlarla bağlantı halinde olma özelliği mevcuttur. Tüm insanlar ulaşabileceği yetkinlikle alakalı olarak başka insanlarla bir arada olmak ve komşuluk yapmak zorundadır. (Farabi, 2012) Farabi bu açıklamasıyla klasik iktisadın ortaya koyduğu üretim faktörleri arasında bir uyum vardır ve ilkesine oldukça yaklaşmıştır.

Farabi'ye göre ahlaki mevzuları ve problemleri de kapsayan Töre bilimi, (El İlmu'l-Medeni), saadeti, eylemlerin türlerini, kabiliyet ve alışkanlıkları, bunların

şekillendirdiği iyi veya kötü eylemleri, yapılan tüm eylemlerin yapılış maksatlarını, bunların ne şekilde bulunması gerektiğini araştıran bir bilim şeklindedir. Aynı zamanda töre bilimi, iyiliklerle gerçek mutluluğa nasıl ulaşılacağını, iyi fiilleri ve erdemleri, bunların haricindekilerin ise kötülükler ve erdemli olmayan davranışlar olduğunu açıklar. (Farabi, 2019). Farabi'nin ahlak bilimi konusundaki görüşleri şu şekilde sıralanabilir. Ahlak bilimi iyi davranışları ve bunların sebeplerini araştırır, insanda bu davranışların ne şekilde töre haline geldiklerini bununla birlikte kötü davranışları nasıl terk ettiklerini inceler. İyi ve kötü kavramlarının tam olarak ne olduğunu ve bu kavramlara giden yolları inceler. Ahlak biliminin amacı mutluluğu bulmaktır. Asıl mutluluk ise bilgiyle ilişkilidir ve iyilik yapmak, erdemli olmak, kötülükten uzak durmakla mümkün olur. Ahlak bilimi kötülük ve iyiliğin(erdemin) türlerini de araştırır. Ahlak bilimi bir taraftan erdem kurallarını diğer taraftan zamanı ve yeri göz ardı ederek yalnızca toplumu düzenleyen kanunlar yapmayı amaçlar. Ahlak biliminin kapsamı sadece birey üzerinden bir düzeltmeyi barındırmaz aynı zamanda hane, şehir ya da ulus fark etmeksizin tüm toplumun düzeltilmesini de amaç edinir (Farabi, 2012). Farabi'nin ahlak ve erdemle ilgili bu görüşleri her toplumun kendine göre gelenek ve göreneği olduğu, her toplumun yaşantısının ve inançlarının farklı olduğu dolayısıyla toplumların tarihlerine bakarak iktisat teorilerinin geliştirilebileceğini savunan heteredoks iktisadın içinde yer alan Alman Tarihçi Okuluna oldukça yakındır.

4.6.6. İbn-i Haldun'un Düşüncesinde İnsan ve Ahlak

İbn-i Haldun'a göre insan yaşadığı çevreye uyum sağlayan aynı zamanda bu uyum çerçevesinde tekamül edebilen, bir taraftan doğal bir taraftan tarihsel ya da toplumsal bir varlıktır. İbn-i Haldun Mukaddime eserinde doğal ve tarihsel yaradılışını, elinde bulundurduğu üretim olanaklarını, dünyadaki konumunu, sosyoekonomik yaşam tarzını, psikolojik ve ahlaki niteliklerini kapsamlı olarak analiz etmiştir. Ona göre yaşanılan toplumun aynası insandır. Bu sebeple insanda doğuştan var olan bazı melekeler haricinde ahlakça belirlenmiş bir doğası yoktur. İnsan dünyaya Allah tarafından hem maddi hem manevi imarla vazifelendirilmiş bir halife pozisyonundadır. İbn-i Haldun bu düşüncesine kaynak olarak Kur-an'daki "Allah sizi topraktan yarattı ve yeryüzüne imar etmenizi istedi" (Hud, 11/61) ayetini

göstermiştir. Bu sebepten insan, zamanın öznesi olan bir varlıktır. İbn-i Haldun insanın düşünme yeteneği ve el becerisinin olması, medeni olması nedeniyle diğer canlılardan farklı olduğunu ifade etmektedir (Ilgaroğlu, 2019, s. 11).

İbn-i Haldun'a göre doğadaki herhangi bir varlık yetenekleri sayesinde tek başına ayakta kalabilme kapasitesi mevcut iken insanda bu söz konusu değildir. Bir bitki diğer bir bitkiye ihtiyacı olmadan doğal bir şekilde büyür. Bir hayvan hayatta kalabilmek için gereken yiyeceği kendisi bulur. Ancak insan yalnız başına hayatını devam ettirse bile gelişimi için çeşitlenen ihtiyaçları doğrultusunda başka insanlara ihtiyaç duyar. Ona göre insanların bir arada yaşamaları zorunluluktur ve toplumu oluşturan faktörlerin en önemlisi yardımlaşmadır. İnsanların yalnız başına gereksinimlerini karşılayamayacağı sebebiyle iş birliği yaparak insanın ilerleme kaydedeceğini ve toplumun meydana geleceğini savunur. İbn-i Haldun nasihat içeren tartışmalardan kaçınarak toplumsal olgular üzerinde durmuştur. İdeal durumun nasıl olacağına önem vermeyip, ahlaki ve dini olarak nasıl olması gerektiği noktasına da vurgu yapmamıştır. Kendinden önceki düşünürlerin tartışma konusu olan ideal devlet konusu üzerinde durmayan İbn-i Haldun, toplumu ele alırken çevresel faktörleri baz almış, olayları doğal döngüsü içerisinde değerlendirmiştir. İbn-i Haldun'a göre toplumla alakalı konular rastgele veya bireysel iradeye göre şekillenmemiştir. Toplumsal çözümlemeleri gözlem ve kıyaslamadan yardım alarak yapmıştır. Ona göre insan topluluk halinde yaşamalıdır. (Ateş & Tuncer, 2017)

İbn-i Haldun, birçok unsurun toplumun yapısını etkilediğini söyler. İklim şartları da bunlardan birine örnektir. İklim koşullarının insanları hem fiziksel hem de ahlaki olarak etkileyerek dolaylı olarak toplum yapısını ve devlet düzenini etkiler. Başka bir faktör ise insanın yaşadığı bölgedir. Hatta insan karakterinin bulunduğu bölgeye göre şekillendiğini söyler, fiziki koşulların bilhassa iklimin insanın mizacını etkilediğini savunur. Diğer bir toplum yapısını etkileyen unsur ise beslenme konusudur. Tarım açısından zengin topraklarda yaşayan kişilerle, diğer kişiler arasında hem zihinsel hem de bedensel farklılıklar mevcuttur. Verimi topraklarda yaşayan kişilerin zihinsel ve fiziksel gelişimleri daha kuvvetlidir. Bunun sonucunda ise daha ılımlı ve barış yanlısı karakterler oluşur. İklim açısından daha zorlu koşullarda yaşayan insanlara oranla güç şartlarda yaşamak için daha dayanıksızdırlar (Uludağ, 2016, s. 269-274).

Doğa karşısında tek başına kalan kişilerin birlik olması ve beraber hareket etme dürtüsü sonucu bir araya gelmelerinden toplum oluşmuştur. Doğada bulunan insan dışındaki canlılar yalnız başlarına kalsalar bile türevlerinden ayrı olarak hayatlarını devam ettirebilir, avlanarak açlığını giderebilir, göç sonucu besin kaynağına erişebilirler. Fakat insanlar ne böyle bir fiziksel güce, ne de içgüdüye sahiptirler. Arı geometrik şekilde bal yapmasını sonradan öğrenmez, doğası itibariyle bunu bilir; örümceğin ağ örmesi de doğasında vardır; yılan tehlike hissettiğinde kendini korumak amacıyla oluşan zehir doğduğunda vücudunda vardır; yine kuşlar içgüdüleriyle hareket ederek yuva yaparlar. Fakat insanlar tüm bunları tecrübe edinerek ve zamanla öğrenirler. Bu sebepten iş birliği önem arz eder. Aslında insanlar ve hayvanlar arasındaki esas farklılıklar fizyoloji ya da anatomi ile sınırlandırmak mümkün değildir. İnsanların yardımlaşmaları, bir araya gelerek toplumu oluşturmaları diğer türlerden farklı olduklarının göstergesidir. Çünkü yalnızca bir kişinin tüm hayatı boyunca tecrübe etme fırsatı bulamadığı bilgiyi paylaşarak, ileterek birikim oluştururlar. Hayata geçen bu birikimler neticesinde insanın yaşam koşulları iyileşir. Bu sebeple İbn-i Haldun insanların topluluk halinde yaşamanın zaruri olduğunu düşünür. Ona göre toplum olarak gelişme sağlanırsa ancak o zaman birey olarak gelişimini sağlayabilir (Hassan, 2010).

5. SONUÇ

İktisat biliminin var olduğu günden bugüne rasyonel birey kavramı tartışılan konulardan olmuştur. Neoklasik iktisadi görüş insan düşüncesini homoeconomicus üzerinden şekillendirmiştir. Homoeconomicus, rasyonel ve akılcı, değer yargılarından bağımsız hareket eden ve daima kârını aynı zamanda faydasını maksimum yapmaya çalışan birey olarak tanımlanmıştır. Fakat bu bakış açısı insanı tanımlamada eksik kalmıştır. İnsanın duygusal tarafı, biyolojik karakteri, sınırlı kapasitesi, psikolojik ve kişisel özellikleriyle beraber bütün olarak ele alınması gerekmektedir. Maksimum akıl kapasitesi olduğu varsayılan birey üstünden iktisat teorisi inşa etmek, gerçek hayatla ilişki kurulamaması açısından eleştirilerin odağı haline gelmiştir. Ekonomik analizler yapılırken göz ardı edilen kavramları anlamlandırabilmenin alternatifi sunulmadığı müddetçe ekonomik analizler eksik olacaktır. Bu sebeple iktisadi bireyi, insani özelliklerinin tümüyle ele alıp buna göre planlamak ekonomik sonuçları "gerçek insanı" dikkate alarak değerlendirmek son zamanlarda sıkça tartışılan sorunları da anlaşılır duruma getirecektir. Bu bağlamda ekonomik faaliyetlerin temelinin davranış şekline dayanması ve bireyin bütün özellikleriyle beraber ele alınması fikri, iktisadın gerçek hayatla ilişkisinin daha güvenilir temeller üzerine inşası için oldukça önemlidir.

Davranışsal iktisat ve İslam iktisadını Neoklasik teoriden ayıran esas nokta insana bakış açısıdır. Davranışsal iktisat davranışsal gözlemlere dayanan incelemeler yaparak, İslam iktisadı ise dinin gereklerine vurgu yaparak geleneksel iktisadın yetersiz kaldığı kısımları doldurmaya çalışmaktadır.

İktisat ve psikoloji biliminin artan işbirliği sayesinde, insanların ekonomik davranışlarının daha doğru anlaşılabilmesi ve yorumlanabilmesi hususuna önemli katkılar sağlanmıştır. İnsan için, Neoklasik teorideki rasyonel bireyle örtüşmeyen, farklı dürtülerin etkisinde olan, psiko-sosyolojik varlık tanımlaması yapılmıştır. Bu bağlamda ekonomik teoriyle bağdaşmayan, tüketici davranışlarına etki eden sahiplik etkisi ve kayıptan kaçınma etkisi gibi unsurların oluşturduğu psikolojik duygular nedeniyle, bireyin daima rasyonel kararlar alamayacağını göstermektedir.

Temelde üretim, bölüşüm ve tüketim konularını içeren bir bilim olan iktisat, özünde davranış bilimini barındırır. Son dönemlerde sıklıkla karşılaşılan ekonomik kriz olarak nitelendirilen iktisadi sorunlar neticesinde toplumların ağır bedeller ödediği ve bazen de devletlerin çöküşüne kadar uzanmasının sebeplerinden biri de ekonominin gerektiği şekilde anlaşılamamasından kaynaklanmaktadır. Bu doğrultuda, üretim eksikliği, kaynakları etkin kullanamama, paylaşım sorunları, tüketimin dengeli ve adaletli olmayışı gibi sorunların asıl sebebi insan davranışlarının dışında bir mevzu değildir.

Bu bağlamda davranışsal iktisat tüm bu sorunları ve eksiklikleri gidermek, iktisat bilimine derinlik kazandırmak, tüm toplumlar için sürdürülebilir refahı sağlamak için çözümler sunmayı hedeflemiştir. Davranışsal iktisatla birlikte rasyonel birey kavramı çok yönlü ele alınmaya başlamıştır. Benzer şekilde dini parametreler baz alınarak oluşturulmuş iktisadi modeli kapsayan İslam iktisadı da rasyonel bireye bazı eleştiriler getirerek iktisat bilimine kapsam kazandırmıştır. Bu eleştirilerden biri olan rasyonel bireyin yalnızca kendi faydasını ön plana çıkarması düşüncesidir. İslam iktisadında tarifi yapılan insan modeli bu bakış açısını reddederek kendi faydasını düşündüğü kadar ve hatta daha fazla diğer insanların faydasını gözeten, yardımlaşmayı önceleyen, toplumsal değerleri önemseyen bir bakış açısına sahiptir. Bu bakış açısının temelini ise İslam iktisadının kaynaklarından olan Kur'an'ın rehberliği oluşturmuştur.

Rasyonel bireye getirilen eleştirileri haklı kılan başka bir unsur da tarih sahnesinde önemli yeri olan aydınların düşünceleri olmuştur. Birçok düşünür ahlaka vurgu yapmış, insanların hayatın her alanında ahlaklı ve erdemli davranması gerektiği konusunda hemfikir olmuşlardır. Bu ilkçağ düşünürlerinden olan Aristoteles'ten nispeten yakın tarihte yaşamış İbn-i Haldun'a kadar onca zaman geçmesine rağmen değişmemiştir. Tüm düşünürler inançları doğrultusunda ahlak tanımlamaları yapmışlardır. Bu durumda, insanı tüm ahlaki duygulardan arındırarak yalnızca kendi faydası için yaşayan rasyonel birey olarak tanımlamak tarih boyunca oluşan insan hakkındaki çoğu yaklaşım ile ters düşmektedir.

Davranışsal iktisadın, İslam iktisadının ve insanlığın varoluşundan bugüne savunduğu ve ortaya koyduğu fikirlerle ya da kuramlarla önemli yer edinmiş düşünürlerin çalışmaları bir araya getirilerek, mevcut teoriler ile birleştirilmelidir. Bu sayede insanların ekonomik karar alırken davranışlarının yönlendirilmesi hususunda politika yapıcılara farklı ve yeni bir bakış açısı sunulabilir. Bu sayede iktisadi sorunların çözüme kavuşması adına yeni alternatifler bulunabilir.

KAYNAKÇA

Ağaoğulları, M. A. (1994). *Kent Devletinden İmparatorluğa* . Ankara : İmge Yayınevi .

Akarsu, B. (1979). *Ahlak Öğretileri* . İstanbul: İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları .

Akdere, Ç., & Büyükboyacı, M. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar ed. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben* , İmge Kitabevi.

Aksoy, T., & Şahin, I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımla. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergis , 2* (2).

Aktan, C. C. (2018). *Yeni İktisat Okulları ve İktisadi Düşünce.* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Aktan, C. C., & Tutar, H. (2007). Bir Sosyal Sabit Sermaye Olarak Kültür. *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi* .

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

Alm, J. (2010). Testing Behavioral Public Economıcs Theories In The Laboratory. *National Tax Journal. , 63* (54).

Altınöz, U. (2014). *Neoklasik İktisadın Eleştirisi: Post Otistik İktisat.* Ankara: Efil Yayınevi.

Ariely, D. (2017). *Akıl Dışı Ama Öngörülebilir.* (A. Hekimoğlu, & F. Şar, Çev.) İstanbul: Optimist Yayım Dağıtım .

Arıkan, S. (2004). *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular* . Ankara : Siyasal Kitabevi.

Aristoteles. (2001). *Nkomakhosa Etik.* (S. Babür, Çev.) İstanbul: Araç Yayınları.

Aristoteles. (2007). *Politika.* (M. Tuncay, Çev.) İstanbul: Remzi Kitabevi.

Arslan, A. (1994). *Felsefeye Giriş.* Ankara: Vadi Yayınları.

Arslan, A. (2008a). *İkçağ Felsefe Tarihi 2 Sofistlerden Platon'a.* İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Atamtürk, B. (2011). Klasikler ve Adam Smith.

Atamtürk, B. (2008). Toplumlar ve Dönüşüm. *Fakülte Dergisi* .

Atar, F. (2011). *Fıkıh Usûlü* . İstanbul : İFAV Yayınları.

Ateş, F., & Tuncer, U. (2017). İbni Haldun'a Göre Toplum ve Şehir. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi , 10* (53).

Atkinson, R. L., Atkinson, R. C., & Hilgard, E. L. (2019). *Psikolojiye Giriş.* (K. Atakay, Çev.) İstanbul: Sosyal Yayınları.

Audretsch, D. B., Boente, W., & Tamvada, J. P. (2007). Religion and Entrepreneurship. *Jena Economic Research Paper* .

Baggini, J., & Fosl, P. S. (2007). *The Ethics Toolkit: A Compendium of Ethical Concepts and Methods.* Oxford: Blackwell Publishing,.

Baloğlu, B. (2004). İktisadın Sosyal Boyutu. *Sosyoloji Konferansları* (s. 110). İstanbul: Dergipark.

Barro, R., & McCleary, R. M. (2003). Religion and Economic Growth Across Countries. *American Sociological Review , 68* (5).

Baydar, T. (2007). *İnsan İlişkileri ve Davranış.* İstanbul : İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Ders Slaytı.

Bayrakdar, M. (2017). *İslam Felsefesine Giriş* . Ankara: Diyanet Vakfı Yayınları .

Baysal, A., & Tekarslan, E. (1996). *Davranış bilimleri.* İstanbul: Avcıol Basım Yayım.

Bazergah, M. (1998). *Kur-an'ın Nüzul Süreci.* Ankara: Fecr Yayınevi.

Bentham, J. (1781). *An İntroduction The Principles of Morals and Legislation.* Batoche Books.

Bertrand, A. (2001). *Ahlak Felsefesi.* (S. Zeki, Çev.) Ankara : Akçağ Yayınları.

Bilir, H. (2018). Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi* .

Brickley, J. A., Smith, C. W., & Zimmerman, J. L. (2002). Business Ethics and Organizational Architecture. *Journal of Banking&Finance Vol26* , 1821-1835.

Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar.* İstanbul: İletişim Yayınları.

Burger, H. (2012). *Entrepreneurship Born.* (Thierry, Dü.) Croatia: Made and Educated.

businessht. (2022).

Camerar, C. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences , 96* (19).

Candan, E., & Hanedar, A. Ö. (2005). İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hâkim İktisadın Değer Yargısı – Sınama İlişkisi. *İktisadi ve İdari Bilinler Fakültesi, Ekonomik Yaklaşım Dergisi Kongreler Dizisi* .

Cengiz, E. (2009). Satın Alma Kararlarında Ailedeki Eşlerin Etkisi ve Bu Etkiyi Şekillendiren Değişkenler. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* .

Cevizci, A. (2014). *Etik ve Ahlak Felsefesi* . İstanbul: Say Yayınları.

Chapman, E. N. (1999). *Tutum.* (A. Durmuş, Çev.) İstanbul: Alfa Basım Yayım.

Çalık, Ü., & Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi* (18).

Çekiç, S. (2016). Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği. *Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı* .

Çelikel, B. (2006). *Gazali'nin Eğitim Göüşü.* İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Çilingir, L. (2014). Din mi Ahlak mı? *International Journal of Science Culture and Sport* .

Davis, J. B. (2011). *Individuals and Identity in Economics.* New York: Cambridge University Press.

Davis, J. B. (2003). *The Theory of the Individual in Economics.* London: Identity and Value.

Debbağoğlu, A. (1979). *İslam İktisadına Giriş.* İstanbul : Dergah Yayınları.

Dedeoğlu, G. (2004). *Etik Düşünce ve Postmodernizm.* İstanbul: Telos Yayıncılık.

Demir, F. (1986). *İslam Hukukunda Mülkiyet Hakkı ve Servet Dağılımı.* Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.

Demir, F. (1986). *İslam Hukukunda Mülkiyet Hakkı Ve Servet Dağılımı.* Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.

Demir, Ö. (2013). *Akıl ve Çıkar: Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği.* Ankara: Sentez Yayıncılık.

Demirel, S. K., & Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi* (2).

Dinler, Z. (2004). *İktisada Giriş* . Bursa: : Ekin Kitabevi Yayınları.

Dodd, S. D., & Seaman, P. T. (1998). Religion and Enterprise: An Introductory Exploritaion. *Entrepreneurship:Theory and Practice* (23).

Dönmez, İ. K. (2003). *Maslahat.* İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L., & Ruben, E. (2015). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar.* 2015: İmge Kitabevi .

Eflatun. (1980). *Devlet.* İstanbul: Remzi Kitabevi.

Erkekoğlu, L. C. (2015). *Seküler İktisadi Doktrinin Eleştirisi Çerçevesinde Ortadoğu- İslam Toplumunda Ekonomik Entegrasyonun Esasları.* İstanbul: Marmara Üniversitesi Orta Doğu Ve İslâm Ülkeleri Araştırmaları Enstitüsü Ortadoğu Ekonomi Politiği Anabilim Dalı.

Erman, S. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Çevre Dostu Tüketim Örneği. *Yüksek Lisans Tezi Yıldız Teknik Üniversitesi* .

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

Ester, R., & Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi* (58).

Farabi. (2018). *El Medînetü'l-Fâdıla.* (Y. Aydınlı, Çev.) İstanbul: Litera Yayınları.

Farabi. (1987). *Fusulü'l-Medeni.* (H. Özcan, Çev.) İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.

Farabi. (2019). *Kitabu'l-Mille.* (Y. Aydınlı, Çev.) İstanbul: Litera Yayıncılık.

Farabi. (2012). *Tahsilu's-Seade.* (A. Arslan, Çev.) İstanbul: Divan Kitap.

Frey, B. (2001). *Inspiring Economics Human Motivation in Political Economy.* USA: Edward Elgar Pub.

Gazali. (2010). *Dil Belası.* (M. H. Öner, Çev.) İstanbul: Semerkand Yayıncılık.

Gazali. (2013b). *İhyâ-u Ulumid'-Din.* (M. Y. Şeker, Çev.) İstanbul: Işık Yayınları.

Gintis, H. (2000). Beyond Homo Economicus: Evidence from Experimental Economics. *Ecological Economics, , 35* (3), 311-322.

Gökberk, M. (1967). *Felsefe Tarihi* . Ankara: Bilgi Yayınevi .

Gökberk, M. (1996). *Felsefe Tarihi* . İstanbul : Remzi Kitabevi.

Gökberk, M. (1979). *Felsefenin Evrimi* . İstanbul: Milli Eğitim Basımevi .

Gül, A. R. (2010). İslâm İktisat Düşüncesinin Kur'an'daki Temelleri. *Sosyal Piyasa Ekonomisi ve İslâm'daki Algılanışı Sempozyumu* (s. 53). Ankara: Konrad-Adenauer-Stiftung Yayını.

Gül, H. İ. (2022). The Relationship of Labor, Capital, Balance and Benefit with The Evolution of The Labor Factor in Economic Thought, and Society's Conceptualization of Labor. *Journol of Economics and Business İssues* .

Günay, E. (2020). Orta Çağ Toplumlarının İktisadi Uygulamaları ile İktisadi Düşüncelerinin Özellikleri: Orta Çağ'da İslam ve Batı Medeniyeti Karşılaştırması. *Journal of Islamic Research* , 78.

Günindi, Y., & Giren, S. (2011). Aile Kavramının Değişim Süreci Ve Okul Öncesi Dönemde Ailenin Önemi. *Selçuk Üniversitesi Ahmet Keleşoğlu Eğitim Fakültesi Dergisi* .

Güriz, A. (1969). *Teorik Açıdan Mülkiyet Sorunu* . Ankara: Siyasal Kitabevi.

Haberman, D. L., & Stevenson, L. (1998). *Ten Theories of Human Nature.* Oxford: Oxford University Press,.

Hakim, E. A. (1990). *El-Müstedrek ale's-Sahihayn.* Beyrut: Daru'l-kütübi'l-ilmiyye.

Hassan, Ü. (2010). *İbn Haldun Metodu ve Siyaset Teorisi* . Ankara : DoğuBatı Yayınları .

Heshmat, S. (2022). What Is Behavioral Economics?

Hiç, M. (1994). *Büyüme ve gelişme ekonomisi.* İstanbul: Filiz Kitabevi.

Ilgaroğlu, M. C. (2019). İbn Haldun Düşüncesinde Sosyo Ekonomik Değişme ve Ahlak . *Al-Farabi International Journal on Social Sciences* , 11.

İslamoğlu, A. H., & Altunışık, R. (2017). *Tüketici Davranışları* . İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

Işıldaklı, B. (2020). İnsan Haklarının Evrenselliği ile Kültürel Rölativizmin Paradoksu. *Tarsus Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi* .

Kahneman, D. (2017). *Hızlı ve Yavaş Düşünme.* (O. Ç. Deniztekin, & F. N. Deniztekin, Çev.) İstanbul: Varlık Yayınları.

Kahneman, D. (2003). *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economicsc* (Cilt 93). New York: The American Economic Review.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysıs Of Decision Under Risk. *Journal Of The Econometrica Society , 47* (2).

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal Of Economic Perspectives , 5* (1).

Kahraman, v. (2014). *Kuran Yolu Türkçe Meal ve Tefsir* (Cilt 5). Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.

Kant, İ. (1964). *Critique of Judgemenet.* (J. C. Meredith, Çev.) Oxford: Clarendon Press.

Karahöyük, M. (2013). Din ve Ekonomi İlişkisi. *Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi* (16).

Karakoç, S. (1987). *İslam Toplumunun Ekonomik Strüktürü.* İstanbul: Diriliş Yayınları .

Kardes, F. R., Cline, T. W., & Cronley, M. L. (2011). *Consumer Behaviour.* South-Western Cengage Learning.

Kaynaş, M. (2012). *Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları.* İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kazgan, G. (2011). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi.* İstanbul : Remzi Kitabevi.

Kırel, Ç. (2000). Örgütlerde Etik, Ahlak Ve Sosyal Sorumluluk Kavramına Kültürel Yaklaşımlar. *M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 231-248.

Koç, E. (2007). *Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri: Global ve Yerel.* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Kohlberg, L. (1964). Development of Moral Character and Moral Ideology. (M. L. Hoffman, & L. W. Hoffman, Dü) *Review of Child Development* .

Kolasa, B. J. (1979). *İşletmeler İçin Davranış Bilimlerine Giriş.* (K. Tosun, F. Aykar, & T. Somay, Çev.) İstanbul : Fatih Yayınevi Matbaası.

Kotler, P. (2000). *Marketing Management Millenium Edition.* United States of America: Prentice-Hall.

Küng, H., & Kuschel, K. J. (1995). *Evrensel Bir Ahlaka Doğru.* (N. Y. Aşıkoğlu, Çev.) Ankara: Gün Yayıncılık.

Laertios, D. (2003). *Ünlü Filozofların Yaşamları ve Öğretileri.* (C. Şentuna, Çev.) İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Levent, A. (2019). Homo Economicus, Rasyonel Birey ve Ortodoks İktisat. L. Sunar, & L. Karagöz içinde, *İnsanı Yeniden Düşünmek* (s. 101-131). Ankara: İlem Yayıncılık.

McCormick, K. (2018). James Duesenberry As a Practitioner of Behavioral Economics. *Journal of Behavioral Economics for Policy* .

Mevdudi, E. A. (2016). *İslâm Ekonomisinin Temel İlkeleri.* (A. Yusufoğlu, Dü.) İstanbul: Çıra Yayınları.

Mishra, S., Hing, L. S., & Lalumiere, M. L. (2012). Framing Effects and Risk-Sensitive Decision Making. *British Journal of Psychology. , 103* (1).

Mortazavi, S. (2004). Islamic Economics: A Solution for Environmental Protection. *Working paper at Humboldt State University* (4).

Noel, H. (2009). *Consumer Behaviour.* Switzerland: Ava Publishing Ltd.

Nyborg, K. (2000). Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of Environmental Values. *Journal of Economic Behavior & Organization , 42* (3), 305-322.

Odabaşı, Y., & Barış, G. (2006). *Tüketici Davranışı.* İstanbul: Mediacat Akademi .

Odabaşı, Y., & Gülfidan, B. (2017). *Tüketici Davranışı* . İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri A.Ş.

Orman, S. (2018). *Gazali, Adalet ve Sosyal Adalet.* İstanbul: İktisat Yayınları.

Orman, S. (2014a). *Gazali'nin İktisat Felsefesi.* İstanbul : İnsan Yayınları.

Oruç, C. (2009). İmam Gazali'nin Eğitim Anlayışı.

Özcan, K. (2011). Kurumsal Söylemin Rasyonel Temelleri: Yeni Kurumsal Kuram Bağlamında Rasyonalite Tartışmas. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (13).

Özcan, Ş. (2010). *Etik Kavramı ve Tarihsel Gelişimi, Yayımlanmamış Ders Notu.* Malatya: SBE İnönü Üniversitesi.

Özel, M. (1994). *İktisadi Düşüncenin Laikleşmesi, İktisat Risaleleri içinde* . İstanbul: İz Yayıncılık.

Özkalp, E. (2011). *Davranış Bilimlerine Giriş.* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Özkalp, E., & Kırel, Ç. (2011). *Örgütsel Davranış.* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Özlem, D. (2010). *Etik ve Ahlak Felsefesi.* İstanbul : Say Yayınları .

Öztürk, M. (2013). *İktisadi Sistemlerde Bölüşüm ve Ortaklık Ekonomisi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.* Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Sarfati, M. (2004). Rasyonalite Ve Neoklasik Kuram. *Ekonomik Yaklaşım* , 103-130.

Sarıtaş, T. (2013). *İslam Toplumunda Emek ve Sermaye.* . Bilecik: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (1997). *Consumer Behaviour.* USA: Prentice Hall.

Sedlacek, T. (2012). *İyi, Kötü & Ekonomi : Gılgamış'tan Wall Setreet'e İktisadi Anlam Arayışı.* İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Smith, A. (1904). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* (E. C. Fifth, Dü.) London: Methuen and Co., Ltd.

Solomon, M. R., & Stuart, E. W. (2003). *Marketing, real people real choise.* New Jersey : Pearson Education Inc.

Stiglitz, J. E. (2012). *Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?* (O. İşler, Çev.) İstanbul: İletişim Yayıncılık.

Sunstein, C. R. (2017). *Dürtme.* (E. Günsel, Çev.) İstanbul: Pegasus Yayınları.

Suyûti. *Camiu's-Sağir ve Tercümesi* . (M. Aydın, Çev.) Aydın Yayınları .

Şaban, Z. (2008). *İslam Hukuk İlminin Esasları.* (İ. K. Dönmez, Çev.) Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

Şerif, M. M. (2017). *Klasik İslam Filozofları ve Düşünceleri.* İstanbul : İnsan Yayınları.

Şimşek, M. Ş., Akgemci, T., & Çelik, A. (2001). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış* . Ankara : Nobel Yayın Dağıtım .

Şimşek, M. Ş., Akgemci, T., & Çelik, A. (2001). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış.* Ankara : Nobel Yayın Dağıtım .

Tabakoğlu, A. (2005). *İslam İktisadı Toplu Makaleler 1-2.* İstanbul : Kitabevi .

Tabakoğlu, A. (2008). *İslam İktisadına Giriş.* İstanbul: Dergah Yayınları.

Tabakoğlu, A. (2016). *İslam İktisadına Giriş.* İstanbul: Dergah Yayınları.

Tek, Ö. B. (1999). *Pazarlama İlkeleri.* İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

Tek, Ö. B. (1991). *Pazarlama İlkeleri ve Uygulamalar.* İzmir: Memleket Matbaası.

Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies , 2* (4).

Telegani, M. (1989). *İslam ve Mülkiyet.* İstanbul: Yöneliş Yayınları.

Tirmizi. (2007). *Sünen-i Tirmizi Tercemesi.* (A. Parlayan, Dü.) İstanbul : Konya Kitapçılık.

Tokol, T. (1996). *Pazarlama Yönetimi.* Bursa: Uludağ Yayıncılık.

Tomer, J. F. (2007). *What Is Behavioral Economics?* (Cilt 36). The Journal of Socio Economics.

Torun, İ. (2003). *Max Weber'de İktisadi Gelişme Düşüncesi.* Okunmuş Adam Yayınları : İstanbul.

Türk Dil Kurumu. (1998). Türk Dil Kurumu.

Türkdoğan, O. (2005). *İslami Değerler Sistemi ve Maw Weber.* İstanbul: IQ Kültür Sanat Yayıncılık.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science , 211*.

Uludağ, S. (2016). *İbn Haldun Hayatı Eserleri Fikirleri.* Ankara: Harf Yayınları.

Ural, T. (2003). *İşletme ve Pazarlama Etiği.* (C. Yükselen, Dü.) Ankara: Detay Yayıncılık.

Ülgen, H., & Mirze, S. K. (2004). *İşletmelerde Stratejik Yönetim.* İstanbul : Literatür Yayıncılık.

Ülgener, S. F. (1981). *Dünü ve Bugünü ile Zihniyet ve Din.* İstanbul : Der Yayınları .

Weber, M. (2005). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu.* (Z. Gürata, Çev.) Ankara: Ayraç Yayınevi.

Werner, S. (2017). *Burjuva.* (O. Adanır, Çev.) Doğu Batı Yayınları.

Yavuz, C., & Durmaz, Y. (2006). Tüketicinin Tatmini İle Satın Alma Davranışlarım Etkileyen Faktörlere Bütünleşik Yaklaşım Ve Adıyaman İlinde Bir Alan Çalışması. *Journal of Yaşar University* .

Yavuzaslan, K. (2018). Yeni İktisat Paradigmasında Bir Yöntem Olarak Deneysel İktisat. *Kafkas Üniversitesi İİBF Dergisi* .

Yeşilyurt, Ş. (2014). Din ve Ekonomi Bağlamında İslam Maliye Tarihi Ve Maliye Sistem. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü* .

Yılmaz, F. (2011). *İslam Ekonomisi Felsefesi* . Ankara : Berikan Yayınevi .

Yüce, M. (2021). İslam Ekonomisinde Temel İlkeler. *İlahiyat Akademi* (13).

Yükselen, C. (2003). *Pazarlama İlkeler Yönetim.* Ankara: Detay Yayıncılık.

Zaim, S. (1992). *İslam-İnsan-Ekonomi.* İstanbul: Yeni Asya Yayınları.

İNTERNET KAYNAKLARI

https://www.psychologytoday.com/us/blog/science-choice/201705/what is behavioral-economics

https://businessht.bloomberght.com/guncel/haber/1665444-nobel-ekonomiodulu-nu-kazanan-isim-richard-h-thaler-oldu.

https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/akerlof/lecture/

http://www.ekodialog.com/Makaleler/adam-smith-klasikler.html

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

ORCID	0000-0003-3113-1057
Adı Soyadı	Bilge Başargan
Doğum Yeri	
Doğum Tarihi	

LİSANS EĞİTİM BİLGİLERİ

Üniversite	Selçuk Üniversitesi
Fakülte	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Bölüm	İktisat

YÜKSEK LİSANS EĞİTİM BİLGİLERİ

Üniversite	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Enstitü	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	İktisat

YABANCI DİL BİLGİSİ

İngilizce	YÖKDİL(91.25)

İŞ DENEYİMİ

Çalıştığı Kurum	Ankara Patent Bürosu
Görevi/Pozisyonu	Finans Uzman Yardımcısı
Tecrübe Süresi	17 ay

İLETİŞİM

Adres	
E-mail	bilgeaydin412@gmail.com