T.C.
PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

YERLEŞİK İKTİSATTA BİR KRİTİK: DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA İKTİSADİ DAVRANIŞ

Pamukkale Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Yüksek Lisans Tezi
İktisat Ana Bilim Dalı
İktisat Programı

Nazan TELLİ

Danışman: Prof. Dr. Selma Sevinç ORHAN

Nisan 2022
DENİZLİ

Bu tezin tasarımı, hazırlanması, yürütülmesi, araştırmalarının yapılması ve bulgularının analizlerinde bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini; bu çalışmanın doğrudan birincil ürünü olmayan bulguların, verilerin ve materyallerin bilimsel etiğe uygun olarak kaynak gösterildiğini ve alıntı yapılan çalışmalara atıfta bulunulduğunu beyan ederim.

Nazan TELLİ

ÖN SÖZ

Her zaman büyük bir sabırla her anlamda yanımda olan, bana hem arkadaş hem de eşsiz bir öğretmen olan sevgili danışmanım Prof. Dr. Selma Sevinç Orhan' a teşekkür ediyor ve bir ömür yollarımız hiç ayrılmasın diliyorum. Lisans öğrenimim boyunca her zaman destekçim ve yol göstericim olan hem bir ağabey hem de eşsiz bir öğretmen olan, yüksek lisans öğrenimim boyunca da benden desteğini esirgemeyen sevgili Doç. Dr. Mustafa Ozan Yıldırım' a teşekkür ediyorum. Yüksek empati gücü, dostluğu ve o sıcacık gülümsemesiyle her zaman yanımda olan, tez çalışmam süresince öneri ve düşünceleriyle her türlü desteğini benden esirgemeyen sevgili dostum Leyla Yıldırım'a ve onun nezdinde bu süre zarfında destekçim olan ve isimlerini buraya sığdıramayacağım tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Akademik bilgisiyle bana bu süreçte yol gösteren değerli Ayfer Feriha Nujen' e teşekkür ediyorum. Benden yardımlarını esirgemeyen, lisans yıllarından arkadaşım Arş.Gör. Günsenin Altınkaynak'a teşekkür ediyorum. En içten gülümseyişlerimin vesilesi olan kıymetli arkadaşım Ece Köse' ye ve birlikte güzel günler için yoldaşlık ettiğimiz, ahvalimizin bir olduğu değerli arkadaşım Doğa Alcı'ya teşekkür ediyorum. Tez çalışmamı tamamlamama benden daha çok sevinen değerli arkadaşım Cahide Akman'a teşekkür ediyorum. Üniversite süreci de dahil tüm öğrenim hayatımızı aynı sıralarda birlikte geçirdiğimiz, canımın diğer yarısı, ikizim sevgili Canan Telli' ye bana olan inancı, her türlü desteği ve sevgisi için teşekkür ediyorum. Bir ömür boyunca müteşekkir olacağım sevgili ablalarım ve gözümün nuru annem ve babama teşekkür ediyor, şükranlarımı sunuyorum.

Mutlu ve güzel günler dileğiyle…

ÖZET

YERLEŞİK İKTİSATTA BİR KRİTİK: DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA İKTİSADİ DAVRANIŞ

Telli, Nazan
Yüksek Lisans Tezi
İktisat ABD
İktisat Programı
Tez Yöneticisi: Prof. Dr. Selma Sevinç ORHAN

Nisan 2022, vii+ 74 Sayfa

İktisat biliminin öznesi ve nesnesi olan insan, homojen, ölçülebilir zamansız ve mekansız bir evrende her koşulda, tercihler arası geçişlilik ve tutarlılık içinde, akılcı karar birimi olarak temsili ajanlara (Ajan Based Models) dönüşmüştür. Bu sorgulamadan yola çıkarak, insanın iktisadi davranışlarına psikolojiden, davranışsal yaklaşımdan bakan davranışsal iktisadın yerleşik iktisatla olan sınırları çalışmanın temel konusudur. Bu çalışmada, yerleşik iktisat kapsamında kuramsal ve metodolojik yönden davranışsal iktisadın sınırları tartışılmaktadır. Yerleşik iktisadın hipotetik dedüktif ve zamansız modellerine karşın, psikoloji disiplinin ilk yıllarını temsil eden yaklaşım, teknikler ve terminoloji üzerinden insana yaklaşan davranışsal iktisadın, iktisadi meselenin ve iktisat biliminin yöntemsel sorunlarına mesafesi çalışmanın bir diğer araştırma konusudur.

Çalışmanın amacı, iktisat ve psikoloji bilimi arasındaki yakınlaşmaya dikkat çeken davranışsal ve yerleşik iktisat arasındaki ilişkinin iktisat biliminin yöntemsel sorunlarına karşı yeni bir bakış açısı sunup sunmadığı sorgulanmıştır. Bu amaçla yaklaşımlar kavramsal ve metodolojik açıdan karşılaştırılmıştır. Bu yolla, davranışsal, deneysel ve nöroiktisat yaklaşımları arasındaki bağlantı ile bu yaklaşımlarla yerleşik iktisat arasındaki sınırları ortaya konmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Yerleşik İktisat, Nöroiktisat

ABSTRACT

A CRITICAL IN INSTALLED ECONOMICS: ECONOMIC BEHAVIOR IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Telli, Nazan
Master Thesis
Economics Department
Economics Programme
Adviser of Thesis: Prof. Dr. Selma Sevinç ORHAN

April 2022, vii+74 Pages

Human, who is the subject and object of the science of economics, has transformed into agent-based models as a rational decision unit, in a homogeneous, measurable timeless and spaceless universe, under all circumstances, with transitivity and consistency between preferences. Based on this questioning, the main subject of the study is the limits of behavioral economics with established economics, which looks at human economic behavior from a psychology and a behavioral approach. In this study, theoretical and methodological limits of behavioral economics are discussed within the scope of established economics. Despite the hypothetical, deductive and timeless models of established economics, the distance of behavioral economics, which approaches human beings through the approach, techniques and terminology that represents the first years of the psychology discipline, to the methodological problems of economics and economics is another research topic of the study.

The aim of the study is to question whether the relationship between behavioral and established economics, which draws attention to the convergence between economics and psychology, offers a new perspective against the methodological problems of economics. For this purpose, approaches were compared in terms of conceptual and methodological aspects. In this way, the connection between behavioral, experimental and neuroeconomics approaches and the boundaries between these approaches and established economics have been tried to be revealed.

Keywords: Behavioral Economics, Established Economics, Neuroeconomics

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ i
ÖZET…… ii
ABSTRACT iii
İÇİNDEKİLER iv
ŞEKİLLER DİZİNİ vi
TABLOLAR DİZİNİ vii

BİRİNCİ BÖLÜM
İKTİSAT VE PSİKOLOJİ

1.1.Klasik İktisat Yaklaşımında Etik, Psikoloji 7
1.1.1.Kendini Düşünme (Öz Sevgi) 9
1.1.2.Sempati Hissi 10
1.1.3.Özgürlük İsteği 14
1.1.4.Çalışma Alışkanlığı 18
1.1.5.Toplumsal Kurallara Uyma (tabi olma) Eğilimi 19
1.1.6.Değişim (mübadele) Eğilimi 19
1.2.Klasik Yaklaşımda Değer Teorisi ve İktisadi Davranış 20
1.3.Neo klasik Yaklaşımda İktisat ve Psikoloji İlişkisi 23
1.3.1.Neoklasik Yaklaşımda Fayda Teorisi ve İktisadi Davranış 24
1.3.2.Bentham'ın Faydacı Yaklaşımı ve Rasyonel İnsan 25

İKİNCİ BÖLÜM
İKTİSAT VE PSİKOLOJİNİN BULUŞMASI: DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1.Davranışsal İktisatta İktisadi Davranış 31
2.1.1.Davranışsal İktisadın Yükselişi 33
2.1.2.Davranışsal İktisat ve Davranışsal Psikoloji Etkileşimi 39
2.2.Davranışsal İktisat ve Karar Alma Süreci 40
2.2.1.Rasyonalite ile Başlayan Süreç 40
2.2.2.Sınırlı Rasyonaliteye Geçiş 41
2.3.Davranışsal İktisatta Sınırlı Rasyonalite 45
2.4.Davranışsal İktisat ve Yerleşik İktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması 46
2.4.1.Davranışsal İktisadın Yerleşik İktisada Katkıları……..47

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA İKTİSADİ DAVRANIŞIN NÖROPSİKOLOJİK VE SOSYAL PSİKOLOJİK BOYUTLARI

3.1. Nöro iktisat Kavramı 53
3.1.1. Nöroiktisatta Yöntem 54
3.2. Nöroiktisadın Davranışsal İktisat ve Yerleşik İktisatla İlişkisi 55

BULGULAR 60
SONUÇ 62
ÖNERİLER 66
KAYNAKLAR 67
ÖZ GEÇMİŞ 74

ŞEKİLLER DİZİNİ

Sayfa

Şekil 1. Toplumsal faydanın oluşma sürecindeki etkenler……14
Şekil 2. Beklenti Teorisi Hipotetik Değer Fonksiyonu……....20
Şekil 3. Marx Emek-Değer Teorisi……..22
Şekil 4. Sınırlı rasyonellik modeli……....42
Şekil 5. İktisat-Psikoloji İlişkisi Bağlamında Kavramlar Arası İlişkiler…….56

TABLOLAR DİZİNİ

Sayfa

Tablo 1.Varoluşsal ve Toplumsal Boyutlarıyla Üç İtici Güç ……....9
Tablo 2. Ekonomik Özgürlükler Endeksi Türkiye Verileri……..16
Tablo 3.Homoeconomicus ve Gerçek İnsana Dair Özellikler…….27
Tablo 4. Davranışsal İktisat Yaklaşımın Gelişimi…….37
Tablo 5. Davranışsal ve Yerleşik İktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması……46
Tablo 6. Yerleşik İktisat, Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat ve Nöroiktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması……57

GİRİŞ

Uygarlık tarihi boyunca adil bir üretim, birikim ve bölüşüm düzeni sağlayarak, toplumsal barış ve güvenliği tesis eden, özgürlük, adalet, eşitlik ve refah üreten bir sistemin iktisadi ve politik kurumlarının inşası iktisadi meselenin değişmez konularıdır. 18. yüz yıla kadar iktisat olarak anılan, 19.yüzyıl iktisadıyla disiplin dışında kalan iktisadi mesele, kültürlerarası özellik gösteren mitolojiden çok tanrılı dinlere, semavi dinlere uzanan farklı inanç sistemleri ile felsefeden sosyolojiye uzanan farklı bilimsel disiplinler kapsamında görülmüştür. İçerik olarak insanın ve toplumsal yaşam halinin bir gereği olarak iktisadi mesele, inanç sistemleri, ahlak, felsefe, hukuk, sosyoloji, siyaset ve psikoloji gibi farklı bilimsel disiplinlerin tartışma evreni kapsamında yer almaktadır.

İktisat disiplinler arası bir bilimdir, yöntemi çoğulcu ve kapsayıcı olmak durumundadır. İnsanın tüm tercih ve eğilimlerinin ölçümlenmesi toplumsal fayda ve maliyetlerin ortaya konulması, toplumsal davranışların tüm fırsat maliyetlerinin kamuoyu önünde tartışılması, toplum halinde yaşamın bilinci içinde adalet duygusunun korunarak, toplumsal iş birliğinin tesisinde iktisadın refahı ve kurumsal kaliteyi artıran bir üretim, birikim ve bölüşüm sistemi inşa etmesi gerekmektedir. Uygarlık tarihine yön veren reformlar, devrimler, savaşlar, salgınlar ve doğal felaketler, çığır açan teknolojik gelişmeler, şoklar ve krizler kıtlık, birikim ve bölüşüm sorunlarının yansımalarıdır.

Kıt kaynaklar, bu kaynaklara erişim kısıtları, ihtiyaçların karşılanmasına dayanan tercihler ve karar verme davranışları yerleşik iktisat biliminin ana gündemidir. İktisat bilimi giderek karmaşık bir hal alan piyasa davranışları ve iktidar ilişkilerini düzenleyen, yönlendiren ekonomi politik tercihleri inşa ederek toplumsal yaşamı tesis eden kurumsal ortamda refahı artıran evrimsel döngüleri analiz etmek durumundadır. İktisat bu kurumsal ortama yön veren politika seçeneklerini inşa eden bir bilimdir. İktisat bilimi; zaman zaman fizik, biyoloji ve matematik gibi pozitif bilimlerin yöntemleri, zaman zaman siyaset bilimi, sosyoloji ve psikoloji gibi sosyal bilimlere ait kavramlardan hareketle geliştirdiği bir metodoloji içinde analiz yapmaktadır. İktisat bilimi iktisadi sorunun kapsamı gereği pozitif bilimlerin yöntemlerine dayanırken, son yıllarda sosyal bilimlerin yöntem ve kavramsal içeriklerini disipline aktarma çabasındadır.

Doğanın kısıtları karşısında insanın, *"sınırsızlık"* ölçüsüyle tanımlanan ihtiyaçları iktisat biliminin varoluş nedenleri arasında ilk sırada yer almaktadır. Kaynakların sınırlılığı

üzerinde tartışma yapılamayacak bir realite olmasına karşın, ihtiyaçların sınırsızlığı üzerinde yeniden düşünülmesi gereken bir noktadır. Dar anlamda iktisat bilimi, kıtlık koşullarında tercih yapan insan ile tercihlerinin nedenleri arasındaki ilişkileri analiz etmektedir. Yani insan ve insanın karar alma sürecini etkileyen iktisadi eğilimleri, davranışları, insanı iktisat biliminin nesnesi ve öznesi konumuna getirmektedir.

Geçmişten günümüze insanın kendisine sınır koymak gereği hissetmediği arzuları karşısında, doğanın, sınırlarından doğan ikilem, iktisat biliminin varoluşsal bir sorunudur. Kıtlık sorunu iktisadi ve politik açıdan insanın toplum halinde yaşama zorunluluğundan doğan duygusal, zihinsel ve fiziksel tüm yaratılarının bir ürünü olarak uygarlığı temsil eden, insanlık tarihi kadar köklü, sonsuz içerikte ve boyutta nesnelleşen evrensel bir sorundur. Kıtlık, yalnızca iktisat bilimi tarafından tartışılan bir sorunsal değildir. Kıtlık insanı kültürlerarası yönüyle düşündüğümüzde çok boyutlu bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Üretim araçlarının mülkiyet ilişkisinden doğan hukuki boyutu, toplum halinde yaşamın kuralları açısından ahlaki boyutu, kısıtlı ve eksik zihinsel donanım düzeyinde yaşamda kendini yeniden inşa etme zorunluluğu nedeniyle insanın varoluş mücadelesi açısından sosyal psikolojik ve felsefi boyutları kapsayan kıtlık sorunsalının iktisat biliminin geleneksel yöntemleriyle çözümlenmesi olası değildir.

Diğer yandan toplumsal yaşamda asayiş ve güvenliğin tesisinde toplum, birey ve otorite dengesini belirleyen, ekonomik ve politik sistemlerin hiyerarşik düzenini biçimlendiren kıtlık sorunu, güç ve iktidar ilişkileri bağlamında, felsefe, tarih, antropoloji, sosyoloji, politika ve psikoloji gibi alanların kadim sorunsalıdır. En dar kapsamda insanın piyasa ilişkileri açısından ihtiyaçlar ve kısıtlar arası dengesizlikten doğan, iktisadi bir gündem olarak kıtlık sorunu, toplumsal yaşamda özgürlük ve güvenlik dengesinin tesisinde güç dengelerinin dağılımı açısından politik, toplumsal alanın sürekliliğinin tesisinde ahlaki, varoluşsal anlamda felsefi bir sorunsaldır.

Çağdaş iktisat yazınında yöntemsel bireyci bakış açısıyla zaman ve para gibi maddi kısıtlar arasında tercihler ve dağılım sorunu olarak görülen kıtlık sorunu, doğal ve sosyal bir miras olan doğanın geleceği konusunda salt karar verme yetisi nedeniyle insanı merkeze almaktadır. Yalnızca bir parçası olduğu habitatın, denizlerin, toprağın, canlı ve cansız tüm varlıkların bugünü ve geleceği konusundaki tüm haklar, insanın ve insanı temsilen otoritenin haz duygusuna indirgenen ihtiyaç temelli bakış açısıyla kısıtlanamayacak düzeyde bütünsel kapsayıcı bir yaklaşım gerektirmektedir. Sürdürebilir teknoloji, sürdürebilir yönetişim,

sürdürebilir çevre, iktisatçıların ifadesiyle sürdürebilir kalkınma sorunu, insanın sahip olma arzusuyla doğanın işleyiş düzenini bozmayacağı bir anlayışta çözümlenmesi gerekmektedir. Kıtlık, ekonomik kaynaklarla birlikte insanın istek ve beklentilerinin tamamına karşılık gelen, ihtiyaçları aşan tercihler ve bu tercihlerin sonuçlarına bağlı olarak ortaya konan bir dağılım sorunu olarak iktisat biliminin kapsamındadır. Kuşkusuz iktisat bilimi kıtlık sorununa, adalet ve ahlakın tesisi anlamında ekonomik politik, hukuki ve felsefi bir sorun olarak bakmak yükümlülüğündedir. Kıtlık sorunu, yerleşik iktisatta çoğu zaman pozitif bilimlerden alınan yöntemler ölçüsünde, ihtiyaçlar ve hazzı merkeze alan yöntemsel bireyci bir yaklaşımla, optimizasyon davranışı ardında gölgelenen iktisadi sorun kullanım değeri, fayda ve fiyat ilişkisine dönüşmüştür.

Akılcılık, diğer bir deyişle rasyonalite, ampirik anlamda deneyimlenebilen şeyleri ifade etmektedir. Yerleşik iktisadın öznesi insan ve nesnesi insandır. İnsanın iktisadi tercih ve davranışlarıdır. Rasyonalite kavramı kıtlık koşullarında tercih yapan, karar veren insanın davranış şeklini belirtmektedir. Rasyonalite kavramı ile rasyonel olan yani akılcı insana işaret edilmektedir. Akılcı insan, iktisadi tercihlerinde bağımsız hareket eden, tüm durumlarda faydasını (kârını) en çoklaştırma çabası içinde sınırsız istekleri arasında tercih yapma şansı kazanmaktadır. Kıtlık karşısında karar verme davranışının hukuki ve ahlaki boyutu, bir anlamda tercihler sistemi içinde insanın öteki ve toplumsal ile olan bağları koparılmaktadır.

18. yüz yılda, emek değer kuramıyla üretim, birikim ve bölüşüm yasalarını inşa eden klasik iktisat, 19. yüz yılda marjinalist devrim ardından üstlendiği kuramsal ve politik açılımla, toplumsal alanda ekonomi politik kurumlar üzerinde inşa gücünü kaybetmiştir. Neo klasik marjinalist devrimle iktisat bilimi ve insan, modernizmin yeni insanı, ahlaki, felsefi alanla, toplumsalla bağlarını koparmıştır. En yüksek tatmini veren tercihler hiyerarşisini açıklayan, iktisat ve psikoloji gibi genç disiplinlerin yöntemsel bireyci yaklaşımları raslantı değildir. Üretim, birikim ve bölüşüm sorunu kapsamında insanı, doğal haklara dayalı hukuk ve özgürlük anlayışı kapsamında ahlak felsefesi içinde holistik bir yöntemle ele alan iktisat, 19 yüz yılda, yöntemsel bireyci bir yaklaşımla, insanı mal ve hizmet portföyünü optimize eden bir aktöre indirgemiştir. Özgürlük alanı türdeş mallar arasında karar süreçleriyle sınırlanan, mükemmel donanımda hızlı bir işlemciyle yeryüzüne inen insan, rasyonel seçişler yoluyla sosyal alanla uyumlu türdeş bir iktisadi davranış kazanmıştır.

Bu yolla, “iktisadi mesele”, “insan”, “iktisadi davranış” matematiksel olarak ölçümlenerek fiyatlandırılan, deneysel, nesnel ve evrensel formunu kazanmıştır. İktisadi meseleyi optimizasyon çözümlemesi olarak gören neoklasik iktisat, servetin üretimi, birikimi ve bölüşümü gibi sorunlar hakkında tüm yükümlülüklerinden sıyrılmıştır. İktisat bilimi devlet, toplum ve birey açısından sosyolojik, özgürlük ve haklar açısından hukuk, güç ve iktidarın meşruiyet dağılımı açısından politik bağlamını kaybetmiştir. Yerleşik iktisat yazınında tüm toplumsal ve siyasal bağlamından sıyrılan iktisat kurumu ve iktisadi insan stereotipine sıkıştırılan iktisadi mesele, kıt kaynaklar ve sınırsız ihtiyaçlar arasında sonsuz tercih setleri için optimizasyon çözümlemesine dönüşmüş, iktisat biliminin insan ve toplum üzerinde söylem gücü terk edilmiştir.

Rasyonel karar süreciyle temsil edilen insanın iktisadi davranış ölçüsü, yerleşik iktisadın ön kabulleri arasında bir analiz aracı olarak kullanılmaktadır. Rasyonel insan, temelde aklı ve çerçevesinde mantığını dikkate alarak, kendi özgür iradesiyle çoğu aza tercih ederek, iradesini akıl ve mantık dışı bir şekilde kullanmamaktadır. İnsan rasyonel davranarak sınırlı kaynakları sınırsız insan istek ve ihtiyaçlarına uygun hale getirebilmektedir. Dolayısıyla iktisat biliminin öznesi olan insan için kabul edilen rasyonalite, insanın özü olarak ifade edilebilmektedir. İktisat biliminin öznesi ve nesnesi olan insan, homojen, ölçülebilir zamansız ve mekansız bir evrende her koşulda, tercihler arası geçişlilik ve tutarlılık içinde, akılcı karar birimi olarak temsili ajanlara (Ajan Based Models) dönüşmüştür.

İnsan iktisadi tercih ve karar verme süreçlerinde akıl, mantık ve güdülerinin yönlendirmeleri altında davranışsal ve dürtüsel etkileşim içinde seçişlerde bulunmaktadır. Yerleşik iktisatta rasyonel davranışla ölçülebilir kılınan insanın iktisadi eylemi, psiko-sosyal etkilerden arındırılırken, iktisat kurumu siyaset, din, hukuk gibi diğer kurumlardan arındırılmaktadır. Ancak, yerleşik iktisadın rasyonalite ön kabulüne karşı, sınırlı rasyonalite kavramına dikkat çeken davranışsal iktisat, iktisadı psikoloji bilimi çerçevesinde genişletmeye çalışmaktadır.

Davranışsal iktisada göre insan aklın ve duyguların etkisi altında rasyonel ve sınırlı rasyonel davranışla karar vermektedir. Bu noktada yerleşik iktisadın soyut, kendi faydasını en çoklaştırmayı hedefleyen ve rasyonel olduğu varsayılan insanına karşı sınırlı rasyonel insan ile karşılaşılmaktadır. İktisadi davranışı psikoloji bilimi bağlamında genişletmeye çalışan davranışsal iktisadın yerleşik iktisattan daha kapsamlı bir analiz yöntemi

geliştirebilmesi, insanı karar süreçlerinde etkisi altında olduğu tüm koşullar çerçevesinde ele almasına bağlıdır. Aydınlanma süreci, pozitif bilimlerde yaşanan gelişmelerin tümünün sosyal bilimlerde bir yansıması olarak, insan, birey kimliğiyle öne çıkarılıp yüceltilirken, ekonomik ve politik kurumların bir parçası olarak toplumsal kimliğinden yoksun bırakılmıştır. İnsan davranışlarını yöntemsel bireyci bir yaklaşımla analiz eden sosyal bilimler, özelde yerleşik iktisat bilimi, insanı rasyo ve iç güdüleri arasında, haz ve zahmet hesabı yapan bir karar mekanizması, optimizasyon kollayan bir aygıt olarak görmektedir. Bu yolla hayatta kalma ve var olma çabası harcayan, kendini sosyal ilişkiler dâhilinde geliştiren insanın iktisadi davranışını tanımlamak gerekliliği daha somut teoriler ortaya konabilmesi adına önem arz etmektedir. Bu noktada davranışsal iktisat yaklaşımı psikolojide çokça kullanılan yaklaşım ve tekniklerinden hareketle, iktisat kuramının açıklayıcı gücünü artırmak, yerleşik iktisadın yöntemsel ve kuramsal kısıtlarını aşmak üzere yol almıştır. Bu bağlamda, pek çok ülkede kamu politikalarında davranışsal ekonomi uygulamaları yer almıştır.

Çalışmanın amacı, iktisat ve psikoloji bilimi arasındaki yakınlaşmaya dikkat çeken davranışsal ve yerleşik iktisat arasındaki ilişkinin iktisat biliminin yöntemsel sorunlarına karşı yeni bir bakış açısı sunup sunmadığı sorgulanmıştır. Bu doğrultuda, yerleşik iktisada karşı davranışsal iktisadın yöntemi bir alternatif bir yöntem mi yoksa tamamlayıcı bir yöntem mi? Aralarındaki ilişki bir diyalog ilişkisi mi? sorusu cevaplanmaktadır. Bu amaçla yaklaşımlar kavramsal ve metodolojik açıdan karşılaştırılmıştır. Buradan elde edilen sonuçlar neticesinde davranışsal, deneysel ve nöroiktisat yaklaşımları arasındaki bağlantı ile bu yaklaşımlarla yerleşik iktisat arasındaki sınırlar ortaya konmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın ilk bölümünde, iktisadi davranışın temellerini analiz etmek üzere farklı iktisat yaklaşımlarının psikoloji bilimiyle ilişkisi analiz edilirken, ikinci bölümünde, insanın karar alma süreçlerinde karşı karşıya olduğu kısıtlar nedeniyle, irrasyonel seçişlerle genişletilen iktisadi davranış, davranışsal yaklaşım ele alınmaktadır. Çalışmanın son bölümünde, karar alma süreçleri ve bu süreçler üzerindeki kısıtları nöroloji ve iktisat üzerinden gören nöroiktisat yaklaşımı analiz edilmektedir. Nöroiktisat yaklaşımı insan beyninin işleyiş mekanizmaları, iktisadi yönelimin nörolojik yapısını sorgulamaktadır. Bu yolla yerleşik iktisat ve davranışsal iktisat bağlamında tartışılan iktisadi davranışı açıklayan aksiyomların analizi amaçlanmaktadır. Psikolojiden hareket eden davranışsal iktisat ve yerleşik iktisat sorgusunda olduğu gibi, biyolojiden beslenen nöro iktisat yaklaşımı ile yerleşik iktisat arasındaki sınırların tespiti, nöro iktisadın yerleşik iktisadın kuramsal

kısıtlarına karşı getirdiği yöntemsel avantajların ortaya konulması bu bölümün temel sorgusunu oluşturmaktadır. Çalışmada sonuç olarak, davranışsal iktisadın yerleşik iktisada kazandırdığı açıklama gücü, yerleşik iktisadı genişleten yöntemsel ve kuramsal bağlamı üzerinden geliştirilen politika setinin kullanım alanları tartışılmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT VE PSİKOLOJİ

1.1. Klasik İktisat Yaklaşımında Etik, Psikoloji

19. yüzyılda psikoloji bilimi insan vücudunu bir tür makine olarak gören fizyolojiden henüz farklı bir disiplin olarak görülmemektedir. İnsanın ruhsal varlığı ve zihinsel yapıları bu mekanik işleyişin bir parçası olarak alınmıştır (Sent, 2004: 737-738). Benzer süreç, iktisat alanında kurucu öncüller tarafından ahlak ve iktisat arasında da gözlenmiştir. 1759 yılında, iktisadi soruna ahlak felsefesinin bir parçası bakan A. Smith Ahlaki Duygular Kuramı' nda (The Theory of Moral Sentiments), insanın iktisadi yönelimlerini, duygusal eğilimleri ve ahlaki kısıtlar altında psikoloji ve etik kapsamında analiz etmiştir (Turanlı, 1994: 64-66).

A. Smith, Ahlaki Duygular Kuramı' n da İskoç aydınlanma düşüncesinin öncüllerinden F. Hutcheson ile D. Hume ve I. Kant gibi pozitivist ve liberal düşünürlerin etkisinde kalmıştır (Bakır, 2016: 15). Duygular ve etik kapsamında bir *doğal ahlak* anlayışı geliştirmeye çalışan F. Hutcheson, İngiliz sanayi devriminin hâkim olduğu, Ada Avrupası ve çevre ülkelerde yaşanan vahşi kapitalizm ve piyasa koşullarında, giderek yozlaşan bireysel ve toplumsal ilişkileri düzenleyen bir ahlak anlayışı geliştirmek üzere yola çıkmıştır. 18. yüzyılda İngiltere'de F. Huntcheson, mülkiyet haklarıyla sınırlı bireyler arası ilişkileri yüksek bir ahlak anlayışı içinde tesis eden toplumsal düzenin kuramsal ortamının öngörüsü peşindedir.

İnsan doğasını egoizme dayalı ahlaki ilkeler karşısında, özgeciliği (alturism) öne çıkaran A. Shaftesbury' den etkilenen F. Huntcheson, *insana güven* fikrini ahlak kuramının merkezine almıştır (Bakır, 2016: 29-31). F. Huntcheson, özgecilik ve güven duygularından hareketle, bencillik duygusuyla tahrip edilen 18. yüzyıl laissez faire kapitalizmini *adalet ve duygudaşlık* gibi insani değerleri yücelten bir ahlak anlayışıyla bağdaştırılmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak, özgecilik ve güven duyguları üzerinden bireyin her şeyden, hatta kendisinden önce ötekinin faydasını gözeten, ötekinin çıkarlarını kendi çıkarına önceleyen bir ahlak anlayışı öngörülmüştür.

F. Huntcheson' ın ahlak duyusu güçlü bir duygudaşlıktır. Bu yolla, insan başkalarına yardımda bulunurken, kendi faydası ve toplumsal mutluluğu artırmaktadır. Bir ütopya olarak görülen duygudaşlık esaslı yaklaşım, özgeciliği merkezine alan toplumlarda, döngüsel olarak uyum, dayanışma ve huzuru merkeze alan düzenin ahlaki koşullarını hedeflemektedir

(Bakır, 2016: 148-153). Robinson' a göre (1984:10), F. Hutcheson' un ahlak felsefesinden hareketle, A. Smith, Ahlaki Duygular Kuramı' n da ahlaki duygu kavramı kapsamında, akıl ve düşünme yetisiyle en gelişmiş tür olarak gördüğü insanın, yaşamak ve hayatta kalmak içgüdüsü dışında bir davranış kalıbı yoktur. Oysa insanın toplum halinde uyum içinde yaşamı ahlak/ahlaki duyguların varlığına bağlıdır,

Tüm aydınlanma filozofları gibi A. Smith de insan davranışlarına dair genel yasaların oluşumunu hedeflemektedir. T. Hobbes' da olduğu gibi A. Smith içinde amaç tüm insanlığı kapsayan, içebakışla ifade edilebilen ortak bir insan doğasının ortaya konulmasıdır. İktisat yazınında '*A. Smith Sorunu'* olarak anılan insan doğasının evrensel özellikte olduğu inancı iktisadi davranış tartışmalarının kalkış noktası olmuştur. Pozitivist bilimlerde Newtoncu fiziğin evrensellik iddiası üzerinden, A. Smith tarafından insan doğasına dair ortaya konulan görüşler, insana dair en temel karekteristik olarak *duygudaşlık* kavramında ifade edilmiştir. İnsanlar kendilerini başkalarının yerine koyarak ötekini anlamaya çalışmakta, duygularını paylaşmaktadır. Ulusların Zenginliği' inde A. Smith insan doğasına dair evrensel özelliğin *öz çıkar* olduğunu belirterek, kendi iktisat yaklaşımıyla uyumlu bir yaşam felsefesi veya ahlak anlayışı ortaya koymuştur (Cevizci, 2018: 1063-1065)

"İnsan ne kadar bencil olursa olsun yaratılışı gereği kendi dışında olan insanlara ilgi duymakta ve değer vermektedir. Başkalarının mutluluğuna tanık olmakla duyulan memnuniyetten başka çıkarı olmayan insan, diğerinin mutluluğuna değer vermektedir. Başkalarının acılarına tanıklık etmek veya bu acıyı derinden hissetmek, insana diğerine karşı merhamet duygusu kazandırmaktadır. İnsanın diğerinin üzüntüsünden etkilenerek, duyduğu acıyı kanıtlanmaya gereksinimi yoktur, durum açıktır" (A. Smith, 1759: 13).

Bireyin diğeri hakkında düşünme, anlama ve duyma çabaları sonucunda ilişki kurduğu süreç ahlaki duygular tarafından yönlendirmektedir (Ege, 2010: 96). İnsanın toplumsal bir varlık olarak gören A. Smith, inanın ötekiyle ilişkisinin ahlaki yönünü, insan varlığının doğal ve evrensel bir özelliği olarak görmektedir.

Moses Hess Paranın Özü (1845) adlı eserinde: insanın diğeri ve doğa ile ilişkisinde "Hayatı üretici hayat faaliyetlerinin mübadelesi" olarak alarak, karşılıklı ilişki kavramına dikkat çekmektedir. Karşılıklı ilişki kavramıyla M. Hess, bireylerin hayatları ya da güçlerini gerçekleştirme ve dışa vurma süreçlerini analizin merkezine almaktadır. M. Hess' e göre, insanların karşılıklı ilişkileri güçlendikçe, üretici güçleri artmaktadır. Yaşam araçları

olmaksızın insanların yaşamlarını sürdürebilmesi olanaksızdır. Tüm bu ilişkilerin kendisi insanın gerçek özüdür (Karatani, 2016: 45-47).

İnsanlar dillerini geliştirmek, paylaşmak ve üretmek gibi faaliyetlerle gelişmek ve hayatlarını sürdürmek üzere *ötekine* ihtiyaç duymaktadır. Bu ihtiyaçlar aynı zamanda insanın özünü tanımlamakta ve belirlemektedir. İnsanlar özsel olarak diğer insanlara bağlanmaktadır. İnsan öz olarak sosyaldir. Marx' a göre özü belirleyen şey ihtiyaçlardır, insanların birbirlerine duyduğu ihtiyaç, insanın özü' ne sosyal boyutuna dikkat çekmektedir. İnsanlar üretmek, ürettiklerini paylaşmak ve kendilerini geliştirmek üzere sosyal ilişkiler içinde olmak zorundadır (Cevizci, 2018: 1464-1466). A. Smith toplumda var olan doğal düzeni ve bu düzeni, uyumu sağlayan toplumsal güçleri ahlaki temelde açıklamaya çalışmaktadır. İnsan dünyasında önemli ve büyük bir yer kaplayan, en önemli ilişki ağı ekonomidir, onu ahlak bağlamında ele almak en gereklidir (Demir, 2020). Ahlak insanın bireysel ve toplumsal bilinç düzeyini şekillendiren değerlerdir. Karışman' a göre (2016: 236) ahlaki değerler insanı hem varoluşsal boyutta hem de toplumsal ilişkiler ağı içinde ilgilendiren bir realitedir.

A. Smith' e göre, insanın eylem ve davranışları üç tür itici gücün etkisi altında şekillenmektedir. Bunlar; insanın kendisini düşünme ve sempati duygusu, özgürlük ve toplumsal kurallara uyma becerisi ile çalışma alışkanlığı ve değişim eğilimidir (Raphael, 1985)

Tablo 1: Varoluşsal ve Toplumsal Boyutlarıyla Üç İtici Güç

Varoluşsal Boyut	**Toplumsal Boyut**
Kendini düşünme öz sevgi	Sempati
Özgürlük	Toplumsal Kurallara Uyma
Çalışma	Değişim

Kaynak: Karışman (2016)' dan hareketle yazar tarafından geliştirilmiştir.

1.1.1. Kendini Düşünme (Öz Sevgi)

İnsanın kendini düşünme eğilimi varoluşunun doğal bir sonucudur. İnsanın kendini düşünme isteği kişisel çıkarlarını artırmak ve korumak üzere harekete geçmesine yol açmaktadır. Buna göre insanın sosyal rollerini yerine getirebilmesi kendisiyle ilişkisinde öz sevgi geliştirebilme yeteneği belirleyicidir. Ancak, öz sevginin kişisel denetim mekanizmaları ve ahlak kuralları tarafından denetlenerek, yardımseverlik duygusuna

yönlendirilemediği durumlarda, bencillik ve kibir duygusu öne çıkmaktadır. Bencillik ve başarı hırsı insanı amaçlarına ulaşmak konusunda ahlak dışı yollara açık hale getirmektedir. Sınırlı bir sosyal ilişki çemberinde birey, yetersiz ahlaki kısıtlarla çıkar kollamaktadır. Buna karşın, bireyin doğal ortamında ahlak eğitimi, iyi düzenlenmiş iş bölümünün tesis edildiği sosyal iletişim çemberi içinde, daha yüksek bir ahlak anlayışı geliştirmesi mümkündür (Clarke, 1982: 18).

Zenon' a göre insan öz sevgi hissiyle dünyaya gelmekte, doğa her canlıya kendisini koruması gerektiği bilgisini vermektedir.

"İnsanın öz sevgisi … bedeni ve onun tüm parçaları ile zihnini ve onun tüm farklı yetenek ve güçlerini kapsamakta, bunları en iyi koşullarda muhafaza etme isteği uyandırmaktadır" (Murteza, 2019: 93).

A. Smith' de öz sevginin bencillik ya da egoist davranıştan farklılığına dikkat çekilmiştir. Öz sevgi, ahlaki bir motiftir. F. Hutcheson' da olduğu gibi A. Smith' de de bencil davranışlar sergileyen eylemlerin sonuçları ahlaki olmakla birlikte, ahlaki bir biçimi yansıtmamaktadır. Ahlaki dürtüler, arzuların sonucudur. İnsan tarafından ötekinin faydasının gözetilmesi yardımseverlik, cömertlik, şefkat ve dostluk gibi ahlaki dürtülerin gelişmesiyle ilişkilendirilmektedir (Başdemir, 2005). Bir anlamda, ahlakın yalnızca insanın kendisini düşünmesi gibi tek bir duyguyla ifade edilmesi olası değildir. İnsanın kendisine olan sevgisi, varlığını korumak ve çalışmak gerekliliğiyle ilişkilendirilmektedir.

Jean-Jacques Rousseau Toplum Sözleşmesinde: "İnsanın ilk uyacağı yasa kendi varlığını korumaktır; insanın yapacağı ilk şey, kendine borçlu olduğu özeni göstermektir. İnsan kendisini bilecek çağa geldiğinde, nefsini korumaya yarayan araçlara değer biçmekte söz sahibi olduğunda, sonunda kendi kendisinin efendisi olmaktadır" (Rousseau, 2019: 6).

1.1.2. Sempati Hissi

F. Hutcheson' a göre insan görme, duyma ve dokunma gibi duyulara ek olarak, ahlaki yargılar ve bilgi gibi Tanrı vergisi içsel duygularla dünyaya gelmektedir. Dış dünyanın ve nesnelerin algılanmasını sağlayan duyular gibi, içsel duygular insani ilişkilerde ahlaki olanın algılanmasında dürtülerin ve eylemlerin değerlendirilmesinde belirleyicidir. A. Smith, F. Hutcheson' da içsel duygu olarak öne çıkarılan ve ahlaki niteliklerin algılamasını sağlayan yeti '*sempati'* kavramıdır. Ancak, A. Smith, F. Hutcheson' a göre daha fazla toplumsal

odaklı düşünmektedir (Başdemir, 2005). İnsan insanlarla bir arada,kişisel ilişkilerini belirleyebildiği ölçüde hem ahlaki olanı hem de kendisini gerçekleştirmektedir. İnsanın insan üzerinden kendisini teyit ettiği ifade edilmektedir. Bir anlamda, insanın insanla ahlaki ilişki kurma eylemini gerçekleştirememesi durumunda, kendisine ve ötekine yabancılaşması kaçınılmazdır. İnsana dair yaşantının doğasında yabancılaşma, ötekileşme ve ötekileştirme olmaksızın, onaylama ve onaylanma, özdeşim kurma yoluyla gelen güven duygusu gereksinimi vardır. Özünde ahlaki bir durum olan insanın bir başkasını hayatına almasıyla birlikte, ahlaki yükümlülüğü doğmaktadır (Sunar, 2017: 11-12).

Özünde ahlak olan bir varlığı tanımayı yaşamın merkezine almak ahlaki bir yaşam biçimi üretmektedir. A. Smith sempati kavramında ahlaki bir hayat biçimini ortaya koymaya çalışmaktadır. Ahlaki Duygular Kuramı adlı eserde sempati duygusu ekonomi politik alanda doğal düzen ve sosyal uyumu sağlayan güçlerin ahlaki temellerini açıklamaktadır. Clarke' a göre (1982: 18) Smith' de sempati kavramı ahlaki duyguların, yargıların temelini oluşturan uygunluk duygusu/mantığıdır.

"Başkalarının hislerinin bire bir hissedilmesi olası olmadığından, karşımızdakilerin hisleri, içinde bulunduğu durumdan nasıl etkilendiği tam olarak anlaşılamamaktadır. Ancak, insan kendisini diğerinin yerinde hayal ederek tahmin yapabilmektedir. Dostlarımız acı çekerken biz acı çekemiyorsak, acıyı tam olarak anlamamız imkânsızdır. Algılarımızdan karşıdakinin hisleri hakkında bize yardımcı olması beklenemez. Karşıdakinin yaşadığı acı yalnızca tahayyül edilmektedir. Sağduyu kendimizi karşımızdakinin yerine koymakta ve anlamakta yol gösterici olmaktadır. İnsanın tahayyül edebilmesini sağlayan, acı hissi yaşayan kişinin duyularımız üzerinde yarattığı etkilerdir. İnsan zihninde acı çeken kişinin yerine kendisini koyarak, acı çektiğini düşünerek, karşıdakinin hislerini anlamaya çalışmaktadır. Sonuçta insan acı çeken kadar olmasa da benzer bir his yaşamaktadır […] Başkalarının acılarını paylaşarak sahip olunan duygudaşlık durumu sempati olarak adlandırılmaktadır. Karşıdaki kişinin hissettiği tutku ne olursa olsun, onu dikkate alan herkes duygudaşlığa sahiptir. Duygudaşlık için söz konusu olan yalnızca acı veya keder değildir'' (A. Smith, 1759:13-15).

A.Smith, Ahlaki Duygular Kuramı' nda:

"Duygudaşlığa aynı zamanda sempati adını da verebiliriz. Zira bu söz özünde duygudaşlıkla aynı anlama gelmektedir. O nedenle, herhangi bir tutku üzerinden kurulacak

olan duygudaşlığı ifade ederken bu sözü kullanmamız pek de yersiz olmayacaktır" (A. Smith, 1759: 15).

İnsanın kendisini bir başkasının yerine koyabilmesi anlamında duygudaşlık A. Smith'in etik anlayışına temel oluşturan ve ahlak psikolojisinde önemli bir yer tutan anahtar bir kavramdır. A. Smith' e göre, duygudaşlık kavramıyla insanlar kendilerine benzer insanları görecek ve anlayacaktır. Ahlaki hükümler vermek için insanların ihtiyaç duyduğu tek şey duygudaşlıktır. A. Smith' e göre duygudaşlık eğilimi kadar 'ihtiyaçlar' da insan ilişkilerinin koşullarını oluşturmaktadır. İnsanın ötekine anlayışla bakabilmesi evrensel ahlaki bir erdemdir. A. Smith' e göre duygudaşlık yoluyla başkalarının sevincini ve üzüntüsünü anlayabilme ve paylaşabilme duygusu, tüm insanlar için ortak bir yetenektir (Cevizci, 2018: 1068-1070). Ahlaki Duygular Kuramı' nda karşılıklı duygu kavramına işaret edilmektedir:

"İnsan başkasının duyularını değerlendirirken kendi duygularını esas almaktadır. Karşıdakinin görme ve duyma yetisini, zekâ, öfke ve sevgisini, kendi duygularıyla karşılaştırarak yargıya varmaktadır. Başka bir yöntemle yargıya varabilmek olası değildir" (A. Smith, 1759: 27).

A. Smith, karşılıklı duygu paylaşımına vurgu yapmaktadır. Başkalarını gözlemleyen insan başkaları tarafından gözlemlenmektedir. İnsanlar kendi davranışlarını değerlendirmekte, kendilerini karşıdakilerin yerine koymakta, kendilerini karşıdakinin gözüyle değerlendirmektedir. Toplumsal yaşamda karşılıklı duygu paylaşımı, insanlar için aynı zamanda kendi doğalarını görebilecekleri bir ayna görevini üstlenmektedir (Cevizci, 2018: 1069-1070). Ahlaki Duygular Kuramı ' n da;

"Kendi davranışımızı onaylayıp onaylamama konusunda izlediğimiz yöntem başkalarının davranışları konusunda gösterdiğimiz yaklaşımla benzerlik göstermektedir. Başkasının davranışlarını onaylamadan önce kendimizi onun yerine koyarak, sergilenen davranışı tetikleyen duygu ve gerekçelere karşı sempati duyabiliyor muyuz ona bakarız. Kendi davranışımızı da değerlendirirken aynı şekilde kendimizi yine karşımızdaki kişinin yerine koyarak, kendi durumumuzu onun gözüyle değerlendirebiliriz. Karşımızdaki kişinin yerinde olsaydık duygularımız ya da gerekçelerimiz konusunda kendimize tümüyle hak verir miydik anlamaya çalışırız. Kendi duygularımızı ve gerekçelerimizi değerlendirmemiz ve onlarla ilgili bir yargıda bulunmamız için bir adım geriye çıkıp kendimize uzaktan bakmamız

gerekmektedir. Bunu da ancak kendimizi başkalarının yerine koyarak, kendimize başkalarının gözünden bakarak yapabilmemiz mümkündür" (A. Smith, 1759: 165).

A. Smith, insanın duygularını değerlendirmek üzere geri çekilerek, kendisine uzaktan bakabilme yetisini *tarafsız gözlemci* olarak adlandırmaktadır. İnsanın, kendi davranışları hakkında bir başka gözlemcinin gözünden, ancak kendisi olarak yargıda bulunması, başkalarına karşı yaptığı ahlaki yargılama durumunun içe dönüşüdür. A. Smith' e göre, insanlar doğalarından gelen gözlemcilik vasıfları nedeniyle ahlaki yargıları, kendileri yerine başka insanlar üzerinden icra etmektedir (Murteza, 2019: 126).

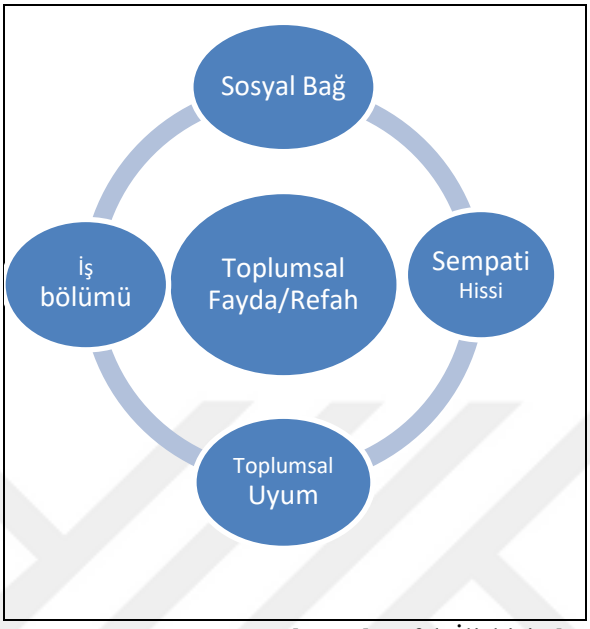
"Ahlaki bir varlık, hesap verebilir olandır. Hesap verebilir olan kelimenin ifade ettiği gibi, başkalarına, eylemlerinin hesabını vermesi gerekendir, davranışlarını diğerlerinin beğenisine göre ayarlaması gerekendir. İnsan Tanrıya ve hemcinslerine karşı sorumludur" (A. Smith, 2002: 130).

A. Smith' e göre bireyin ahlaki yargılarının gelişimi ve toplumsallaşma süreci iç içe geçmektedir (Murteza, 2019: 126). Toplumsal bir varlık olan insanın davranışlarının gözlendiği bilinciyle davranışlarını düzene sokması gerekmektedir. Toplumsal yaşam halinde insanın yapması gereken şey budur. Dolayısıyla insanlar tarafsız gözlemciyi içselleştirmek zorundadır. İçselleştirme gerçekleştiğinde; insan tarafsız gözlemci ile diyalog kurabildiğinde *ahlaki bilinç* gelişmektedir. Tarafsız gözlemci yetisi insana, insani olanın algılanmasını sağlayan ahlaki standartların gelişim fırsatlarını vermektedir. Ancak, insanın eylemlerinin karşılıklı olarak düzenlenme ya da ıslah edilme sürecinde başarılı olamamaları durumunda ahlaki ve sosyal düzensizlik ortaya çıkmaktadır (Cevizci, 2018: 1069-1070).

A. Smith sempati kavramı ile toplumu ortak bir duygu etrafında toplanmaya çalışmaktadır. Ortaya koymaya çalıştığı yasaların amacı, insanların ahlaki ve sosyal düzeni nasıl kurabileceklerine dair yol göstermektir. Bu bağlamda, Andreas Feuerbach' a göre, toplumu ortak duygular etrafında bir araya getirmek, insanın düşünce ve eylemlerinin anahtarıdır. Andreas Feuerbach, insanın düşünce ve eylemlerinin anahtarını; insanın tüm mutlaklarda aradığı *ben ve senin birliği'* içinde görmektedir. Buna göre, sempati gibi bir duygudaşlık kurma eylemi ile birey ve toplumun birliği amaçlanmaktadır. Bu noktada A. Feuerbach, insanın toplumla bir araya gelmesi ile insanın özü arasındaki ilişkiye dikkat çekerek, insanın özünü diğer insanlarla bir araya gelme eğilimine bağlamaktadır. A.

Feuerbach' a göre, insanın özü yalnızca toplumda ve "ben ile sen" arasındaki farklılıklar gerçekliğinde temellenen bir birliktelikte açığa çıkmaktadır (Cevizci, 2018:1434-143).

Şekil 1: Toplumsal Refah Süreci



Kaynak: A. Smith' in Sempati Kavramı ve Toplumsal Refah İlişkisinden hareketle Yazar tarafından düzenlenmiştir.

1.1.3. Özgürlük İsteği

Kendini sevme yetisiyle harekete geçen, sempati yetisiyle öteki bireylerin varlığını teyit ederek, kendi ve ötekinin varlığını anlamlandıran insan için diğer bir itici güç özgürlüktür. Özgürlük en yalın tanımıyla kişinin istediğini yapabilmesi, isteklerini gerçekleştirebilmesidir. Bireylerin isteklerini gerçekleştirebildiği ve sonunda bireylere isteklerini daha çok gerçekleştirme imkânı sunan sistemler özgürleştiricidir (Demir, 2002: 11).

Evrimsel süreçle birlikte insanın karşı karşıya kaldığı en büyük sorun hayatta kalmaktır. Bu süreçte insan yalnızca birey olarak değil, toplumsal bir grubun üyesi olarak hayatta kalma mücadelesi vermektedir. Ancak insanların başka insanlara bağımlı olma zorunluluğu hayatta kalma sorununu zorlaştıran bir etkendir. İnsan doğuştan gelen toplumsal içgüdülere sahip olmasına karşın, beni merkeze alan doğası gereği sosyal ortaklıkları bozmakla karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum toplumsal iş birliğini sarsarak, çöküşe neden olmaktadır. Yani toplum doğal süreçler nedeniyle değil, insani ilişkileri nedeniyle bu tehlikeyle karşı karşıya kalmaktadır. Tarih boyunca toplumların hayatta kalmak üzere sosyal

yaşamı gelenekler, siyasal yaşamı otoriter bir yönetim sistemi ve iktisadi yaşamı piyasa sistemi etrafında örgütleyerek süreklilik kazandığı görülmüştür (Heilbroner, 2013: 18-19).

Buna göre tarih boyunca sosyal yaşam içerisinde toplum gelenek ve görenekler etrafında örgütlenerek belli davranış kalıplarının kuşaklar arasında aktarılması sağlanmaktadır. Bu yolla, toplumlar günlük yaşamda ekonomi, politik, dini rutinlere süreklilik kazandırarak kendisini korumaktadır. Antik Mısır toplumunda dini kurallar, Hindistan' da işgücü piyasaları ve sosyal yaşamı düzenleyen kurallar, iş ve mesleki mobiliteyi kutsalın ardına gizleyerek, statükoyu koruyan ilişki biçimlerini geliştirmiştir. Bu yolla, Hindistan' da insanın ait olduğu Kast dışındaki mesleklere geçişini sağlayan, sosyal bağ kurmayı gerektiren ilişkilerin kurulmasının önüne geçilmiştir. Diğer yandan, endüstriyelleşen dünyada insan kendisine ait sosyal bir görevin içine doğmakta ve bu görevi yerine getirmekle yükümlü olmaktadır (Heilbroner, 2013: 18-19).

Siyasal yaşam söz konusu olduğunda ise, toplumsal yaşam iktidarı otoriter bir sisteme devrederek, toplumsal iş bölümünün sürekliliğini sağlamıştır. Toplumsal işleyiş otoriteye dayalı dikey ilişkiler ve emir komuta sistemi içinde sağlanmıştır. Rusya ve Mısır gibi toplumlar tek bir otoritenin buyruk ve ceza sistemi yoluyla ekonomik olarak ayakta kalmayı başarabilmiştir. Her iki modelde de toplumlar yüzyıllar boyunca varlıklarını sürdürebilmelerine karşın, giderek daha geniş toplumsal kesimlere refah dağıtan iktisadi ilişkilerin gelişimi önlemiştir. Gelenek ve görenekler otoritenin anlaşılmasında ve yeniden dağılımında iktisadi sorunlarla uğraşan kişileri arka plana itmiştir (Heilbroner, 2013: 20).

Gelenek ve göreneklerle kuşatılan otoriter yönetimlerin buyruklarına karşın, ekonomik politik ve günlük yaşama dair kararlarda özgürlüğü tesis eden piyasa sistemi refahın toplumun tüm kesimlerinde artırılmasını hedeflemektedir. *Piyasa sistemi*, insanların maddi çıkarları için en iyi olan şeyi yapması durumudur. Bu yolla maddi çıkar kazanımın çekiciliği, toplumun büyük bir çoğunluğunu kendisi için en iyi olanı yapmaya yönlendirmiştir. Sonuç olarak, gelenek ve görenekler yoluyla otoriter sistemi koruyarak varlığını sürdüren, profesyonel iktisatçıya ihtiyaç duymayan toplumlarda, piyasa sisteminin anlaşılması için iktisatçılar sahneye çağırılmıştır (Heilbroner, 2013: 20-22).

Orta çağda insanı hapseden geleneksel statü toplumu yerini, ticari ve sanayi kapitalizminin sözleşme esaslı, statüyü özgür irade ve girişimci doğaya bağlayan endüstriyel

toplum yapısına bırakmıştır. Tüm bu gelişmelerin ardından manorial sistemin [1]yerini piyasa sistemi almıştır. Endüstriyel sistemde sözleşme toplumu ve birey özgürlüğünü esas alan iktisadi ilişkiler klasik iktisat yaklaşımında bilimsel bir nitelik kazanmıştır. İktisadi ve toplumsal ilişkileri toplumsal ahlak kapsamında organize eden skolastik düşünce yerini, rasyonalite, özgürlük, rekabet, bencillik, birikim ve kâr gibi kavramlara bırakmıştır. Bu yolla, insani ilişkileri etik davranışla ya da tanrının emirleriyle düzenleyen sosyal ve piyasa ilişkileri yok olmuştur. Buna karşılık, hayatta kalma mücadelesi anlamında rasyonel davranmak zorunda olan bir insan ortaya çıkmıştır (Candan ve Haznedar, 2008: 16-17).

Mülkiyet haklarını koruyan sistem, insana alım gücüyle gelen bir konfor alanı sunarak, toplumsal refah düzeyini artırmaktadır. Ekonomik özgürlük ve refah ilişkisi büyümeye bağlı nesnel bir ölçüdür. Tablo 2' de Fraser Enstitüsü tarafından yapılan ve 165 ülkenin karşılaştırıldığı ''Ekonomik Özgürlükler: 2021 Yıllık Raporu'' nda yayınlanan Türkiye ile ilgili verilere yer verilmektedir.

Tablo 2: Ekonomik Özgürlükler Endeksi Türkiye Verileri

Dünya Ekonomik Özgürlükler Endeksi Bileşenleri	**Puan**
Kamu Büyüklüğü	6.53
Yasal Yapı ve Mülkiyet Haklarını Koruma	4.85
Sağlam Para	8.54
Uluslararası Ticaret Özgürlüğü	6.93
Kredi, Emek ve İş Hayatı Düzenlemeleri	5.82
Ortalama	**6.54**
165 Ülke Arasında Türkiye'nin Sırası	**114**

Kaynak: Tablo Fraser Institute *tarafından yayınlanan "Ekonomik Özgürlükler: 2021 Yıllık Raporu"* ndan elde edilen verilerden esinlenerek yazar tarafından düzenlenmiştir.

Fraser Institute tarafından yayınlanan "Ekonomik Özgürlükler: 2021 Yıllık Raporu" na ile ülkelerin ekonomik özgürlüğünün politika ve kurumlarla ne kadar desteklendiği ölçülmekte ve buna göre ülkeler ekonomik özgürlük açısından sınıflandırılmaktadır. Bu endeks, kamu büyüklüğü, yasal yapı ve mülkiyet haklarının korunması, sağlam para, uluslararası ticaret özgürlüğü, kredi, emek ve iş hayatını kapsayan düzenlemeleri kapsayan beş kritere göre

[1] Manorial sistem kavramı; Ortaçağ Avrupa'sındaki ekonomik sistemi ifade etmektedir. Toprak sahiplerinin köylülerin işgücünden yararlandığı ve bu yolla karlarını arttırdıkları, yasal ve ekonomik güce kaynaklık eden sistemdir (Wigington, P. 2019).

hazırlanmıştır. Buna göre ülkeler, özgür, ikinci çeyrek, üçüncü çeyrek ve özgür olmayan şeklinde sınıflandırılmaktadır. Ülkelerin 0-10 puan aralığında değerlendirildiği endeks de Türkiye 6.54 puan ile 114. sırada yer almaktadır. Ülkelerin endeks değerleri 10 puana yaklaşması, kaynakların çoğunlukla piyasa mekanizması yoluyla dağıldığını ifade etmektedir. 2018 yılı raporuna göre 6.69 puan ile 100. sırada yer alan Türkiye son raporda 114. sıraya gerileyerek, ekonomik özgürlük açısından kısmi özgür denilen üçüncü çeyrek ülkeler arasında yer almıştır. Türkiye Cumhuriyeti 2008 yılında 6.99 puanla 66. Sıra le kendi en yüksek değerini görmüştür.

Son 20 yıldır Hong Kong 8.91 puanla birinci sırada gelmektedir. Ardından 8.81 puanla Singapur, 8.56 puanla Yeni Zelanda gelmektedir (https://www.fraserinstitute.org). 2019 yılında özgürlük 6.54' endeks puanıyla Türkiye ve Fiji, 165 ülke arasında 114. sırada en az özgür, üçüncü çeyrek ülkeler kategorisinin bir basamak üstünde yer almaktadır. Raporda Japonya 18, Almanya 22, Meksika 75, Rusya 100, Brezilya 109 ve Çin 116. Sırada yer alırken, en alt sıralarda Suriye, İran, Cezayir, Kongo Cumhuriyeti, Libya ve Sudan gibi savaş bölgeleri bulunmaktadır. En alt sırada ise 2.83 puan ile sosyalist otokrat bir hükümet tarafından yönetilen Venezuela yer almaktadır (Özkan, 2021).

Hernando De Soto (1989)' ya göre, "İnsanlar ne kadar çok özgürlüğe sahip olurlarsa, o kadar fazla içsel kontrol-odaklı bir inanca sahiptir. Kısıtlarına duyarlılıkları yüksektir. Sonuç olarak yükselen hassasiyetleri, insanları daha girişimci faaliyetlere yönlendirecektir." Ekonomik özgürlükle birlikte ortaya çıkan temel faktör; ekonomik anlamda başarılı üretim alanları bulabilmek, verimsiz olanları ortadan kaldırmak, kaynakların üretken alanlara aktarmaktır (McMahon, 2006).

Piyasa sisteminde insan, sahip olduğu üretim faktörlerini piyasaya sürerek, mal ve hizmet üretim ve tüketim hakkı kazanmaktadır. Bireyler bu hakları kullanabilmekte, devredebilmekte ya da kullanım haklarını erteleyebilmektedir. Piyasada faktör fiyatları altında emeğini sunarak gelir elde etme tüketim hakkı kazanmaktadır. İnsanın toplumsal üretime katkı düzeyi emek, sermaye, girişim ve toprak gibi sahip olunan faktörler bileşimlerine bağlanmaktadır. Sistem kuramsal olarak üretime katkının parasal değeri kadar tüketme hakkı elde etmektedir. Sistemde insanın gelir ve harcamalarını farklı zamanlara aktarmaları dışında üretimi dalgalandıracak bir eğilim, şok yoktur. İyi tanımlı özel mülkiyet hakları sisteminde servet nesiller arasında aktarılmaktadır.

Otoriter toplumlara göre rekabetçi piyasa sistemleri kendine güvenen güçlü ve özgür bireyler yaratmaktadır. Özgürlük, yeni olanak ve seçenekler sunarak insanın refah alanını artırmaktadır. Ancak, insanların yetenekleri ve sahip olduğu faktörlerin dağılımındaki farklılıklar, avantajlı kişi ya da grupları öne çıkarmaktadır. Piyasa sistemi, insanlara göreli özgür ve bağımsız karar alma imkânı sunarak, ahlaki değerlerine uygun tercihlerde bulunma ortamı sağlamaktadır. Piyasada, sahip olduğu yetenekleri kullanarak kazanan insanların sahip oldukları ahlaki değerlerin yeniden üretilebilmesi için fedakârlık gerekmektedir. Bu durum, hayatı merkezi otoriteye bağlılıkla kazananlardan daha kolaydır. Bu yönden serbest piyasa ahlakı etkinleştirmektedir (Demir, 2002: 11).

1.1.4. Çalışma Alışkanlığı

İnsan yaşamı çalışma ve dinlenme olarak birbirini tamamlayan iki ayrı zaman dilimine bölünmektedir. Dinleme çalışma dışında uyuma, beslenme gibi insanın tüm faaliyetlerini kapsamaktadır. Bu iki zaman diliminde ya da arasında tercihler konusunda karar verilmektedir. Birbirlerini tamamlayan iki eylem insanın kendisini yeniden üretmesini sağlamaktadır. Dinlenmeyi kapsayan ihtiyaçların karşılanması için çalışmanın sürekli ya da aralıklı bir biçimde sürdürülmesi gerekmektedir. İhtiyaçları karşılamada yeterli hale gelmek için iş gücü ve emeğin çalışma alışkanlığı ile desteklemesi ve düzenli hale gelmesi önem arz etmektedir.

İnsan için hayata geldiği andan itibaren bir var olma çabası söz konusudur. İnsanın varlığını sürdürebilmesi bir takım maddi ve manevi temellere dayanmaktadır. İnsanın madden -bedenen- var olması için yani biyolojik varlığını koruyabilmesi adına birtakım ihtiyaçları söz konusudur. Dolayısıyla bu ihtiyaçlar çerçevesinde örülmüş ve bu ihtiyaçları karşılayabildiği bir sisteme ihtiyacı vardır. İktisat bilimi bu bağlam da devreye girmekte ve bireylerin sonsuz ihtiyaçları karşısında kıt olan kaynakların, üretimi, dağıtımı ve bölüşümünü sağlamaktadır.

Ancak, tüm kaynaklar gibi kendisi de kıt bir kaynak olan insan, ihtiyaçlarını karşılamak, var olmak için gerekli tüm yeteneklere sahip değildir. İnsanın toplumsal yaşamı ve iktisadi olmak üzere tüm insani ilişkilerinin varlığı, sınırlı yetkinliklere sahip canlılar olmasından kaynaklanmaktadır. Sınırlı yetkinlik düzeyinde, varlığını sürdürmek zorunda olan insan için ihtiyaçlarını gidermesinin yolu toplumsal yaşamda olmaktır. Toplumsal

yaşam, beraberinde toplumsal iş bölümünü getirmekte, insanlar ihtiyaçlarını karşılayarak varlığını sürdürmektedir (Çakır, 2019).

Emile Durkheim, post endüstriyel toplumun devlet, toplum ve birey ilişkilerinin uyum içinde işleyişini toplumsal iş bölüşümüne dayandırmaktadır. "Mekanik ve Organik Dayanışma" tezleri insanların birey olarak kendi ihtiyaçları dışında toplumsal düzen açısından da çalışma alışkanlığına dair bilgi vermektedir. E. Durkheim' a göre pek çok farklı bireyden oluşan toplumda iş bölüşümü:

"Farklı ama bir bütün içinde faaliyetlerini yerine getiren kişi ya da grupların koordinasyonunu sağlayan, istikrarlı bir düzenlemeyi anlatır" (Yalur, 2016).

Durkheim' a göre, iş bölümü toplumda düzenlemeyi ve istikrarı sağlayan bir işleve sahiptir. İnsanın varlığını sürdürmesi amacıyla edindiği çalışma alışkanlığı ve sınırlı yetenekleri sonucu ortaya çıkan toplumsal iş bölümü, toplumsal uyumu sağlayan önemli bir etken olarak ifade edilmektedir.

1.1.5. Toplumsal Kurallara Uyma (tabi olma) Eğilimi

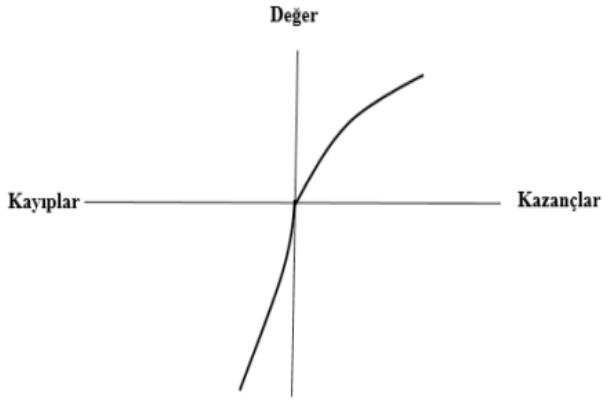
Doğal yaşam halinden toplum düzenine geçişle birlikte içgüdüsel davranış adalet kavramıyla kısıtlanmış, adalet duygusuyla hareket eden insan için bir değer ölçüsü ortaya çıkmıştır. Yalnızca kendisini düşünen insan, toplumsal ilkelere göre davranmak ve eğilimlerini dinlemeden önce aklına başvurmak zorunda kalmıştır. İnsan toplumla birlikte toplumsal özgürlüğü, üretim faktörlerinin sahipliğini kazanmış, ancak doğal özgürlüğü ile isteyip de elde edebileceği şeyler üzerindeki sınırsız haklarını kaybetmiştir (Rousseau,2019: 24). Toplumsal yaşam, kolektif güçlü duygulara dayalıdır (Lordon,2011: 13). Spinoza' ya göre, ortak yaşam insanın seçme özgürlüğüne sahip olduğu bir durum değildir. Buna göre insanın içsel güçleri onu duygusal olarak ortak hayata yönlendirmektedir. Bu içsel güçlerin başında sürdürülmesi gereken maddi hayatın ihtiyaçlarına dair güçler gelmektedir (Lordon,2011: 196).

1.1.6. Değişim (mübadele) Eğilimi

Paranın bir değişim aracı olarak henüz kullanılmadığı dönemlerde gıda ve giyim gibi pek çok temel ihtiyaç maddeleri ya da hizmetler karşılıklı değişim yoluyla temin edilmiştir. Bu yolla, mübadele edilen mallar arasındaki nitelik farklılıkları çalışma zamanı olarak ölçümlenmiştir. Paranın kullanıma girmesiyle birlikte insan ihtiyaçlarının karşılığı haline de

gelen para ve benzeri değerdeki maddi araçları temsil eden nesneler mübadele edilen malların değer ölçüsü ve hesap birimi haline gelmiştir. Ancak el değiştiren nesneler olarak insan ihtiyaçlarını karşılamada en geçerli yöntem dengeyi odağa alan yaklaşım açısından kullanım değeri temelli bakış açısı kuramsal olarak iktisadi davranışı ölçen bir fiyat teorisi olarak Ortodoks iktisadın sert çekirdeğine oturmuştur.

Şekil 2: Beklenti Teorisi Hipotetik Değer Fonksiyonu



Kaynak: Daniel Kahneman ve Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", Econometrica, Vol. 47, No. 2, 1979, p. 279.

Jevons değişim kuramında marjinal fayda kavramıyla kullanım değerini ölçen yeni bir analiz aracı ve yeni bir fiyat kuramı ortaya koyarak, arza dayalı değer-fiyat analizini, talebe dayalı fayda-fiyat ilişkisine yönlendirmiştir. Değişimle elde edilen kazançların açıklamasına dair değişenler arasındaki değere bağlı farklar, ancak ürün ve karşılığının değer endeksi yapıldığında eşitlenebilmiştir. Bir nesneye karşılık ödenen para örneği ile elde edilen faydanın kazanç ve kayıp oranlarına bakmak yeterli hale gelmiştir. Klasik emek değer kuramına karşı, emek değeri belirleyen etken artık emek zaman olmadığından emeğin karşılığının mallar arası transferden doğan farklılığın yüksek olması olağan sayılmıştır.

1.2. Klasik Yaklaşımda Değer Teorisi ve İktisadi Davranış

Yaşamı sürdürme amacında olan insan ihtiyaçlarını tabiatın sağladığı şeylerle karşılamaktadırlar. Ancak, tabiatın kendiliğinden sağladığı nesneler insanların ihtiyaçlarını her zaman tam ve eksiksiz bir şekilde karşılayabilecek formda değildir. İnsanın kaynakları değiştirerek ihtiyaçlarına eksiksiz cevap verecek hale getirmeleri gerekmektedir. Tabiî nesnelerin üzerine iş uygulanması gerekmekte, bu yolla, kaynaklar, nesneler ihtiyaç giderme özelliği, faydalı olma hali kazanmaktadır. Ürünün fayda özelliği onun kullanımı ile

gerçekleşmekte, ürünün kullanım ya da tüketimine bağlı bir değeri ortaya çıkmakta, faydalı olma hali kullanım değeri olarak adlandırılmaktadır (Selik,1982).

A. Smith' e göre iktisadi değer:

"Değer sözcüğünün iki ayrı anlamı olduğunu belirtmek önemlidir. Bu sözcük kimi zaman belirli bir nesnenin faydalı oluşunu ifade etmektedir. Kimi zaman ise, o nesneye sahip olmakla başka bir mal satın alabilme gücünü ifade etmektedir. Bu durumların ilkine ''Kullanım değeri'' ikincisi ise ''Değişim değeri'' denilmektedir'' (A. Smith, 2008: 30).

A. Smith' in değere dair ifadelerinden anlaşılacağı üzere, kullanım değeri olmadan insanın ve toplumun hayatını sürdürmesi mümkün olmadığına göre, iş, "... kullanım değerlerinin yaratıcısı olarak, faydalı iş olarak, ... insanın tüm toplum biçimlerinde bağımsız bir var-oluş koşulu, insanla tabiat arasındaki madde alışverişini, insan hayatının sürekliliğini sağlayan, tabiatın emrettiği ezelî ve ebedî bir zorunluluk olarak ifade edilmektedir (Selik,1982).

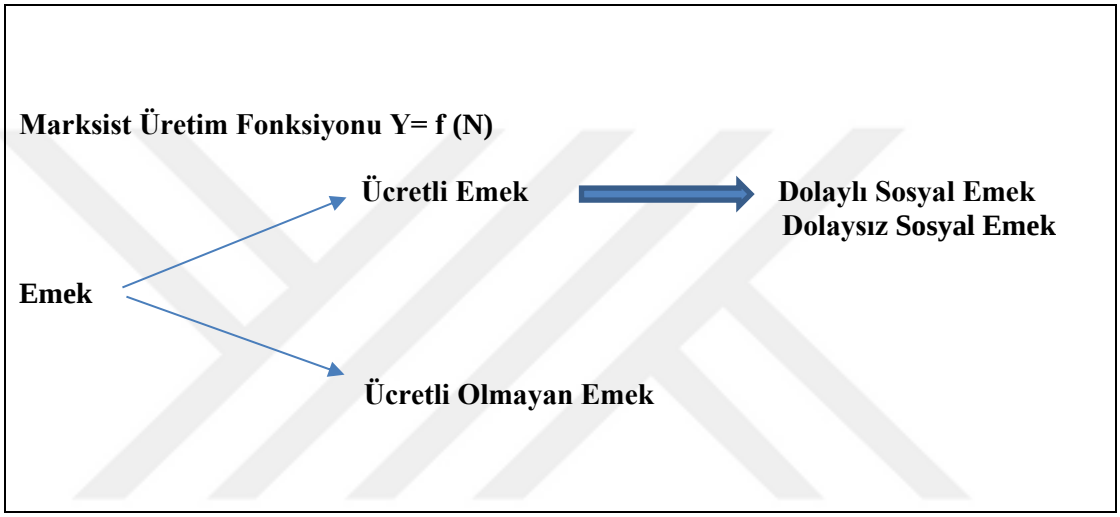
Klasik yaklaşımda, nesnel bir reel değer teorisi olan değişim değeri teori ortaya çıkmıştır. Bu teori toplumun bütünüyle ilgili şartların belirlediği değer anlamında kullanılmaktadır. Ancak 1870' ler den itibaren yerini kişisel olarak belirlenen değer anlamında, öznel reel maliyete bırakmıştır. Neoklasik iktisatçılar bu yolla klasik iktisatçıların aksine teorilerinde faydayı ön plana çıkarmışlardır. Dolayısıyla değerin belirleyicisi olacak emek (emek-zaman) yerini öznel zahmete bırakmıştır. Sonuç olarak, bu yeni teori öznelci (sübjektif) yaklaşımı ile toplumsal sınıf yapısını terk etmiştir. Bu teori toplumu bireyler topluluğu olarak ele almaktadır. Klasik değer teorisindeki bu değişme marjinalizmi doğurmuş ve marjinalizm büyük ölçüde, matematik ve fizikle eğitilmiş düşünürlerin iktisat teorisine yaklaşımı olmuştur. Bu yolla, iktisat matematiksel ifadelerle kesinleştirilerek, iktisadi sorunlara kesin ifadeler verilmesi amaçlanmıştır (Öztürk, 2010).

Emeğin dış etkenler dışında arıtılarak değerin/birikimin artırıldığı kapitalist üretim ilişkilerinde A. Smith, bir ölçüt olarak emekle kıyaslayarak nispi fiyatlara ulaşan Ricardo' nun değer analizi, emeğin standart bir değerinin varlığını tartışma gündemine taşımıştır. Ricardo' ya göre tüm değişkenlere karşılık, değeri belirleyen şey emeğin büyüklüğü ve niteliğidir. Ancak, Klasik iktisatta değeri yalnızca değişimin büyüklüğüyle emeğin ölçüsünde dikkate alan Marx değer kuramında, değerin ne olduğu ve özü dışında kalan tüm etkileri belirleyici sayan yaklaşımların değeri emekten soyutladığını ortaya koymuştur.

Marx' a göre emeğe karşı davranışsal bir düalistik, sorunlu bir yaklaşım izlenmiştir (Bozpınar, 2020).

Marksist ekonomi kuramı, emek-değer/ artı değer/ kar endeksine dayalıdır. Bu endekslerde iktisadi davranış, burjuva ve işçi kesimi gibi sınıfsal bir nitelik göstermiştir. Kapitalist sınıf kar oranlarını arttırmak üzere daha çok işçi sınıfının emek ve iş gücü harcamalarına dönük üretim ilişkiler sistemi isteğindedir (Savran, 1997).

Şekil 3: Marx, Emek-Değer Teorisi



Kaynak: https://slideplayer.biz.tr/amp/2868823/

Ricardo' ya göre, politik iktisatta değer kavramı "[…] konu hakkında bir uzlaşıya varılamamış olması nedeniyle, hiçbir konu hakkında yazılan kaynaklarda bu kadar fazla hata ve bu kadar farklı görüş ortaya konulmamıştır". Engels'e göre,"Hangi eğilimle olursa olsun, çağdaş sosyalizm, burjuva ekonomi politiğinden yola çıkarak, istisnasız olarak kendini Ricardo' cu değer kuramına bağlamıştır". Ricardo ve Marx değer kuramlarını dayandırdıkları emek kavramı hakkında aynı içerikten hareket etmektedir (Savran, S. 1997).

Marx' a göre, "[…] Ricardo, pratik burjuvanın kaba etkisi altında kalarak, başından itibaren yalnızca nicel belirlemeye önem vererek […]" analiz yaparken, değişim konusunda emek üzerinden niteleme yapmaktadır. Bu noktada Ricardo' nun da davranışsal yaklaşımında söz edebilir. İki farklı yaklaşımda iktisatta öncelikle belirlenmesi gereken, farklı insan tiplerinin varlığını kabul etmektir. Bu yolla, finansal analizlerde davranışlar arasındaki farklılıklar ortaya konulabilmekte, psikolojinin desteğiyle analiz yapmak mümkün olmaktadır. Emeğe karşılık değerin içeriği ve nasıl belirlenmesi gerektiği,

konusunda duyulan endişeler giderilmekte, karmaşık ekonomik davranışlar standardize edilmektedir. Davranışsal yaklaşımla klasik iktisatta farklı insan tipleriyle yaratılacak modeller daha ikna edici ve tesadüfî olmayan verilerin elde edilmesini sağlayacaktır (Savran, S. 1997).

Bu yolla, ekonomide davranışçı bakış açısını insan tipleri ve karakteristik yapıları üzerinden değerlendirmek olası hale gelmektedir. İktisatta davranışçı yaklaşım iki farklı insan modelinden hareket etmektedir: "Pür Ekonomik İnsan Modeli" (pure economic man) ve "Model İnsan" (rational economic man).

İktisat kuramında "pür ekonomik insan" ya da rasyonel ekonomik insan ve "model insan" tüm eleştirilere karşın, yerleşik iktisat kuramının hareket noktası olmuştur. Bu model iktisadi insan modeline katkılarda bulunurken, 1776 yılında A. Smith "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde izlenen davranışsal model üzerinde etkili olmuştur. "Model insan" ve "ekonomik insan" tipleri açığa çıkararak klasik iktisat görüşlerine kaynaklık etmiştir. Bu yolla, "Değer Teorisi" ve insan modellerinin ve tiplerinin harmanlanarak kıyaslanabilmesi, Klasik iktisatta davranışların etkilerini açıklamakta ve bu açıklamalardan faydalanmakta etkili olmaktadır (Eren, 2010).

1.3. Neo klasik Yaklaşımda İktisat ve Psikoloji İlişkisi

Sosyal bir bilim olarak fizik ve biyoloji gibi pozitif bilimlerin yöntemlerini temel alarak yola çıkan iktisat bilimi klasik dönemde, kapitalist sistemin rekabetçi toplum düzenini iş bölümü esaslarına göre ortaya koymaya çalışan sosyolojinin etkisi altında kalmıştır. Klasik iktisat yaklaşımına göre insan kişisel çıkar ve rekabet güdüsüyle davranır. Klasik iktisatta davranış, öz sevgi, diğerkâmlık ve sempati gibi erdemleri önceleyen bir ahlak öğretisi içinde şekillenmektedir. Bilim olma sürecinde sosyolojiye öykünen klasikler, kapitalizmin rekabetçi ve dinamik yapısını, piyasanın işleyiş ilkelerini pozitif bilimlerin merkezinde duran fiziğin evrensel yasalarından hareketle analiz etmeye çalışmıştır. İnsanın toplum halinde yaşama deneyimini erdemlerimize yön veren ahlaki duygular ve doğal haklar kapsamında tesis etmeye çalışan klasik iktisat yaklaşımı, neo klasik yaklaşım tarafından kullanılan matematiksel teknikler ve istatistiki yöntemlerin çok uzağındadır.

Doğanın evrensel işleyiş yasalarını denge temelinde açıklayan fizik biliminin pozitivist yaklaşım ile sosyolojide toplumsal yaşamı iş bölümü temelinde açıklayan fonksiyonalist yaklaşım, iktisadın bilim olma sürecinde klasik yaklaşımın kalkış noktası

olmuştur. Diğer yandan klasik iktisat kişisel çıkar güdüsüyle işleyen piyasa ilişkilerini hukuk ve ahlaki duygularla sınırlayan holistik bir yöntem izlemiştir. İktisat, sosyoloji, antropoloji ve psikoloji gibi bilimlerin ortak noktası insan davranışlarıdır. Son yıllarda, insanın karar verme süreçleri ve davranışları konusunda psikoloji ve iktisat arasında kuramsal ve yöntemsel açıdan bağlantılar kurulmuştur. İnsan yaşamında maddi unsurları kapsayan iktisat ile tüm insani durumları kapsayan psikoloji arasında ilişki kuran bir yaklaşımın doğuşu 19. yüzyılın ilk yarısını beklemiştir (Demirel ve Artan, 2016). Modern iktisadın doğuşundan günümüze psikoloji ve iktisat bilimleri arasındaki ilişki neo klasik iktisadın yükselişiyle gelişmiştir (Bilir, 2019).

Batı dünyasında ulaştırmacılık ve teknoloji alanında yaşanan gelişmeler neo-klasik iktisadın kalkış noktası olmuştur (Kazgan,2000). Klasik iktisat, endüstri toplumunda liberal sistemin ekonomik ve politik kurumlarını, birey-toplum-devlet düzeyinde ahlak, felsefe ve sosyolojik kapsamda holistik bir yöntemle analiz etmiştir. Ancak, 19. yüzyılda marjinalist devrimle neoklasik iktisada damgasını vuran yerleşik iktisat yöntemsel bireyci bir yaklaşımda, iktisadi eğilimlerin ahlak, felsefe ve sosyolojiyle olan bağlarını, bir anlamda, toplumsalla olan bağlarını koparmış, içe dönük bakış açısını güçlendirmek üzere davranışçı psikolojiden destek almıştır.Yerleşik iktisatta marjinalist yaklaşımla başlayan bu süreç, J. M. Keynes' le modern makroekonomiye aktarılmıştır (Orhan, 2016 (a)).

Bununla birlikte, 21, yüzyılda davranışsal iktisat yaklaşımı, psikolojiden aldığı destek ve felsefeyle gelen şüpheci yaklaşımla, irrasyonel insan davranışlarını iktisat biliminin gündemine taşımıştır. Caldwell' e göre "Davranışsal iktisat 20. yüzyılda daha profesyonel bir disiplin olacaktır". Bilgi toplumunda tüm bilimler pozitif bilimlerin yöntemlerini kullanarak biçimlenmektedir. Psikoloji iktisat için bir harita çıkarma yöntemi geliştirmiş, kullanma fırsatı vermiştir (Küçüksu, Konya ve Karaçor, 2017).

1.3.1. Neoklasik Yaklaşımda Fayda Teorisi ve İktisadi Davranış

Neo klasik iktisatta bir analiz aracı olan fayda, sayısal ve sırasal olarak iki yaklaşımla anılmaktadır. Faydayı matematiksel yöntemle ölçmeye çalışan sayısal yaklaşım, faydanın kendisini faydalı olma hali olarak almaktadır. Mübadele değeri üzerinden fiyat teorisine ulaşan klasik yaklaşıma karşın, kullanım değeriyle tüketicinin mal ve hizmet tercihlerini ölçen marjinalist yaklaşım, yeni bir fiyat teorisi, yeni bir analiz aracı olmuştur. Kullanım değerini ölçülebilir kabul eden yaklaşım toplam ve marjinal fayda ilişkisini azalan marjinal

fayda yasası olarak kabul etmiştir. Buna ek olarak, karar fayda, deneyimlenen fayda, beklenen fayda, kalıntı fayda ve tanısal fayda kavramları kullanılmıştır (Kamilçelebi, 2012).

Karar Fayda: Genel olarak ele alınan fayda ölçütü sonuçlar üzerinden değerlendirilmektedir. Fayda, tercihlerin ve seçimlerin bir sonucudur. Koşullara bağlı olarak yapılan tercihler, seçimlerin bir sonucudur. Karar fayda daha önce yapılan tercihlerin sonuçları gözlemlenerek gösterilen davranışların kapsamındadır. Karar verme yetisi insan beyninin ön kısmında bulunan prefrontal kortekste gerçekleşmektedir. Bu alanda beynin diğer bütün birimlerinden toplanan bilgiler birleştirilerek karar aşaması kendini gerçekleştirmektedir.

Deneyimlenen Fayda: karar faydadan bir sonraki gözlemleme sürecinin bir çıktısıdır. Deneyimlenen fayda, tekrar deneyimlenmeye açık ve alışılır niteliktedir. İlk deneyimin bireyde yarattığı yüksek tatmin ve zevk doğrultusunda tekrar edilebilirliği onun ölçüsünü ortaya koymaktadır. Bu yolla, rasyonel insan karar verme sürecinde faydadan sağladığı duygu ve getiriden etkilenmektedir.

Beklenen Fayda: Birey tarafından deneyimlenen fayda geleceğe dönük olumlu çıkarımların yapılmasına neden olmaktadır. Geçmişte yaşanan her tür deneyimin sonuçları geleceğe yansımaktadır.

Kalıntı Fayda: Geçmişte sağlanan faydanın gelecek dışında, tüm zamanlarda ve tüm deneyimlerden edinilen bir çıktı olarak ihtiyaç duyulan tüm zamanlarda belirmesi olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, geçmiş deneyimlerin bilgisinden faydalanmaktır.

Tanısal Fayda: Bütün ölçütü insanın eylemlerinin sonucuna göre belirlenmektedir. Başkaları tarafından deneyimlenen eylemler, zaman ve kararların gözlemlenmesiyle tekrar edilmektedir. Fakat başkasının olumlu sonuçlarını örnek alan için sonuçların her zaman fayda sağlayacağı kesin değildir. Çünkü her eylem ve fayda, zamansal olarak gerçekleştiği koşullar ve koşulları gerçekleştiren kişilerin becerilerine bağlıdır (Kamilçelebi, 2012).

1.3.2. Bentham'ın Faydacı Yaklaşımı ve Rasyonel İnsan

Günümüz batı dünyasında fayda mutluluğu merkeze alan bir kuram olmasına rağmen, mutluluğun aynı zamanda bir problem olarak gören paradoksu da açıklamaya çalışmaktadır. İnsanlara faydacılığın cazip gelmesi, büyük mutluluklara dayalı haz ve zevki formüllere yansıyor olmasıdır. Bu biçimde birçok problemi mutluluk algısı yaratarak

ortadan kaldırdığı düşüncesi faydacılığın önemsenmesinde bir etken olmuştur. Fakat bu durum, faydacılığın sorgulanmasına ve eleştirilere uğramasına engel olamamaktadır. Bu durumun aksine beklenen faydanın sağlamaması, faydacılığın ahlaki ilkelerde sapmalar yarattığı gerçeğini ortaya koymaktadır. Klasik faydacılı yaklaşımın kurucusu J. Bentham ve J. S. Mill' e göre faydacı yaklaşım tartışma konusu olmakla birlikte, rasyonaliteye ne ölçüde temas ettiği ya da rasyonel olma konusunda ne ölçüde yanılma payı içerdiği konusu önemlidir. Rasyonel açıdan ahlaki boyutu ve insan davranışlarındaki psikolojik etkileri faydacılığın değer ve ölçütlerinin yeniden gözden geçirilmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır (Bentham, 2005).

İyi, kötü ya da mutluluk ve mutsuzluk olarak nitelenen durumları ifade eden faydalı olanın ne kadar gerçeği ya da geçici bir durumu yansıttığı tartışması fayda-mutluluk kavramlarının öznel değer yüklü olması nedeniyle ölçüm sorunu taşımaktadır. Haz sözcüğüyle yakın anlamlı elli sekiz sözcük sıralayan Bentham mutluluk, zevk ve haz gibi kavramların tümünü haz ve mutluluk kavramlarıyla birlikte, acıya engel olma ya da bir hazzı arttırma özelliği olarak ifade etmektedir (Gürbüz, 2012). İnsan ahlakının temellerinin mutluluğa ya da hazcılığa dayandırılması, faydanın niteliğinin bozulması ya da azalan seyri insanlık için felaket anlamına gelmektedir. Mill' e göre faydacılık: "Ahlakın temeli ya da 'en büyük mutluluk' ilkesini göre, eylemler mutluluk sağlama oranında doğru, mutluluğun tersi sonuçlar yaratma oranında yanlıştır. Mutlulukla kastedilen hazzın varlığı ve acının yokluğudur; mutsuzluk ise acının varlığı ve hazzın yokluğudur" (Başok, 2017).

Yerleşik iktisada göre iktisat bilimi kıt kaynakların rasyonel karar süreçleri içinde dağılım mekanizmalarını analiz etmektedir. Yerleşik iktisadın kalkış noktası kıtlık ve tahsis süreçleridir. Yerleşik paradigma kapsamında insana özgü iktisadi olan davranış biçimi istekler ve kıt kaynaklar arasında faydayı en çoklaştıran ve maliyeti en aza indiren tercih setleri ve karar verme süreçleri, davranışları öne çıkmaktadır. Yerleşik iktisat karar sürecinin davranışsal analizinde homo-economicus prototipi üzerinden yol almaktadır (Trigilia, 2004: 120).

Homo-economicus, iktisadi insan, iktisat biliminin öznesi ve karar birimi olarak, kendi çıkarını gözeterek davranan, rasyonel davranışı öne çıkaran bir kavramsallaştırma, bir soyutlamadır. İktisadı "yanlışlanabilir/doğrulanabilir" bir perspektifle, soyut ve indirgemeci yönteme bağlayan, iktisat bilimine pozitivist bir içerik kazandırmayı hedefleyen neoklasik çerçevedir. Klasik ve neoklasik iktisadın bir parçası olan iktisadı Ortodoks kılan, hâkim ideolojilerden biri matematiksel formalizmle beslenen yerleşik iktisadın pozitivist metodolojisidir (Orhan,

2016 (b):111). Kendi çıkarlarını merkeze alarak rasyonel kararlar alan insan iktisadi insan olarak nitelendirilmektedir. İktisadi insan, insanın yalnızca belirli bir yönünü betimlemektedir. Gerçek insan, yalnızca iktisadi insandan ibaret değildir. Psikolojik, sosyolojik, kültürel gibi özelliklere göre tanımlanabilecek insanlardan oluşmaktadır (Demir, 2013: 25-26). Dolayısıyla iktisadın kendini tanımlarken pozitivizmi referans alarak Homoeconomicus kavramını ortaya koyduğunu ve bu yolla iktisadi yaşamdaki insana bir psikoloji öngördüğü ifade edilebilir.

Tablo 3: Homoeconomicus ve Gerçek İnsana Dair Özellikler

Homoeconomicus	Gerçek İnsan
Tam, mükemmel, bedava bilgi	Eksik, sınırlı, hatalı, pahalı bilgi
Kar ve faydayı en çoklaştıran	Kar ve faydayı çoklaştırmayan, Tatminkar davranış
Bencil	Diğerkam, bencil, nihilist
Hukuk, duygu, ideoloji, inanç, değerler, ahlaki sistemlerden arınmış	Duygusal, ahlaki, dindar, ateist, İdeolojik, Eforik, Sosyopat, kusurlu
Mükemmel gelecek öngörüsü	Geleceği eksik tahmin
Mükemmel hafıza	Sınırlı hafıza
Mükemmel bilişsel kapasite	Sınırlı zihinsel kapasite
Toplumsal kimlik, sosyal sınıfı, sosyal rolleri olmayan insan	Toplumsal kimlik, Sosyal sınıf ve rolleri olan insan
Güçlü irade	Zayıf irade
Rasyonel davranış	Rasyonel ve irrasyonel davranış

Kaynak: Yazar tarafından geliştirilmiştir.

Yerleşik iktisatta homoeconomicus olarak nitelenen ekonomik insan, piyasa işlemleri hakkında doğru ve eksiksiz bilgiye sahipken, yaşamda insan piyasa işlemleri ve piyasa davranışları açısından karar verme süreçlerinde eksik hatta hatalı bilgiye sahiptir. İnsan faydayı en çoklaştırabilecek ve zararı en aza indirebilecek tutarlılıkta davranış gösterebilecek donanım düzeyinde değildir. Homoeconomicus insan bencil ve duygularından arınmış, saf akıl yoluyla karar verme donanımında olan insandır. J. Bentham' a göre insanın acıdan kaçınma ve haz peşinde koşma eğilimini yansıtan homoeconomicus kavramı, faydacı yaklaşımın merkezinde yer almaktadır (Yayla, 2015: 80). Hobbes' a göre insan kendi varlığını koruma dürtüsüyle tüm zamanlarda ve koşullarda haz peşinde koşmaktadır. İnsan kendi iyiliğini, arzularının tatminini, yani kendi öz çıkarını aramaktadır. İnsan eylemi kişisel arzuları ve çıkarları gözeten bir doğaya dayanmaktadır (Cevizci, 2018: 779). Tablo 3'te ele alınan durumlar, insanın tam rasyonel olmasına engel olan özelliklerini belirtmektedir. İnsanlar rasyonel tercihlerde bulunmak isteseler de, sahip oldukları kısıtlar nedeniyle bu mümkün olmamaktadır. Demir'e göre (2013), rasyonel davranışa engel olan kısıtlar eksik bilgi, geleceği tam olarak tahmin

edememe, unutkanlık, duygusallık, yanılabilme, değişim ve yetersiz irade olmak üzere yedi başlık altında değerlendirilmektedir (Demir, 2013: 67-68). Demir'in bu kriterlerine ek olarak rasyonel davranışa engel olan ve gerçek insana dair üç kritere daha dikkat çekmek yerinde olacaktır. Gerçek hayatta iktisadi tercihlerinde insanlar her zaman kar ya da faydalarını ençoklaştırma amacında olmamakla beraber bencil davranmayı tercih etmemektedirler. Dolayısıyla insanlar için rasyonel davranış şekline ek olarak irrasyonel davranış şeklide ortaya çıkmaktadır.

Yerleşik iktisadın homoecomoicus kavramına karşı, sosyolojide E. Durkheim "*homo-duplex"* kavramını geliştirmiştir. Homoeconomicus tipolojisine homo-ethicus kavramının eklenmesiyle geliştirilen "*homo-duplex"* kavramı, bireyselliği insanın kendisiyle ve iki biçimi ifade edilmektedir. E. Durkheim' e göre, insan her şeyi kendisiyle kurduğu ilişki üzerinden kendi bakış açısına göre anlamlandırarak, temsil etmektedir. İnsan davranışlarında yalnızca kendisiyle ilgilenen bir varlık vardır. Diğer yandan, insanın içinde kendisinden başka bir düşünceden yararlanıyormuş gibi, şeyleri bilen ve aynı zamanda eylemlerinde onu aşan amaçlara ulaşmaya çalışan bir başkası da vardır. İnsanın duyusal iştahı zorunlu olarak bencildir; yalnızca kendi bireyselliğiyle ilgilidir. İnsanın açlık ve susuzluk gibi ihtiyaçlarına dair istekleri başka bir eğilim olmaksızın tatmin edildiğinde, gerçekte tatmin edilen yalnızca kendisidir. Buna karşın ahlak, toplumsal olana uyma davranışı toplumsal kuralların evrenselleştirilmesini gerektirmekte, uyma davranışı gereği insan, kişisel olmayan amaçların ötesinde bir davranış formu içinde yol almaktadır (Durkheim, 2005). İnsan bir yandan bireysel alanını kendi duyusal eğilimleri ile belirlerken, diğer yandan, toplumsal olanla ilişkilerini ahlaki kısıtlar üzerinden kurgulamaktadır.

E. Durkheim homo duplex kavramı yoluyla insanın varoluşsal alanını gerçekte birbirini tamamlayan, iki karşıt yönle ifade etmektedir. İnsanın doyumsuz, egoist arzuları ve iştahı, sosyal olarak oluşturulmuş ahlaki kaygılarla sınırlandırılmıştır. J. S. Fish' e göre, homo duplex kavramı karşıt bir ikiliğin ifadesidir. İnsanın varoluşsal alanı birbiriyle savaşan ya da diğeri tarafından bölünen "çifte ağırlık merkezi"' nin etkisi altındadır. İnsan bir yandan bireysel ya da bencil dürtüleri, diğer yanda sosyal olma eğilimiyle karşı karşıyadırlar (Fish, 2013). İktisat yazınında kuramsal olarak ölçülebilir ve modellenebilir bir iktisadi davranış arayışının altında bilimsel bir analiz aracı geliştirme gereksinimi yatmaktadır. İktisat biliminin kuramsal ve yöntemsel hedeflerine ek olarak, yaşamın içinde iktisadi ve politik kurumların işleyişi ve gerekli politika setinin inşası açısından, iktisadi ve politik tercihlere ve davranışlara yön veren, bir davranışsal çerçeveye ihtiyaç vardır.

Ekonomi politik bilimi tarafından kuramsal ve yöntemsel olarak idealize edilen davranış prototipi ile toplumsal yaşamda süregelen tarihsel ve kültürel davranış rutinleri, "kurumlar" arasındaki çatışmalı alan, tüm iktisadi tercihler ve karar verme süreçlerine, iktisadi davranışlara yön veren teşvik ve yaptırım sistemi tarafından düzenlenmektedir. Kapitalist sistemde üretim, birikim ve bölüşüm süreçlerini etkileyen davranış rutinleri genel olarak, piyasa, fiyat, kar ve rekabet gibi kurumlarla ifade edilmekte, sistem sermaye birikimini artıran, üretim, istihdam ve refah yaratan bir ekonomik sistem olarak tasarlanmaktadır. İktisat ölçülebilir ve öngörülebilir bir iktisadi davranış formu inşa ederek, bir yandan bilimsel kaygılarla yöntemsel bir analiz aracına kavuşurken, diğer yandan, üretim, birikim, bölüşüm gibi makro düzeyde iktisadi meseleyi çözmekte, insanın kendisiyle ilgili varoluşsal alanı tüketim kalıplarını yönlendirerek, kapitalist sistemin sürekliliğini güvence altına almaktadır. Bu açıdan aydınlanma sonrası insan, iktisat ve psikoloji bağlamında inşa edilmektedir.

Descartes, Spinoza ve Leibniz gibi felsefe tarihinin öncülleri batıl inançlar ve vahiyle gelen kutsalın gizli alanına karşı, akıl ve rasyonelin içinde yeni insanın gücüne yönelmişlerdir. Matematiği rasyonel bir yöntem ya da yetkin bir bilgi modeli olarak gören aydınlanma dönemi filozoflarına göre, saf akıl yalnızca matematik alanında hakem olarak, yalnızca matematiksel ifadelerde kendi başına iş görmektedir. Matematiksel ispatların hiçbir kuşkuya yer bırakmayacak şekilde açıklıkla ortaya konulduğu; olası bir yanlışın yakalandığı, bu yönüyle felsefeden ayrı değerlendirilmesi zorunluluğu ortaya konulmuştur. Aydınlanma filozoflarına göre matematiksel akıl yürütme yöntemleri hiçbir sınırlama olmaksızın genelleştirilerek, felsefe ve bilimin her alanında tüm tartışmaların çözümlenmesinde kullanılması gerekmektedir (Cevizci, 2018: 797).

Tarihsel bir sürecin ürünü olarak rasyonelite kavramı sağduyu (raison) ve akılcılığın (rasyonalite) kökeni olan rasyo (ratio) sözcüğü ile ifade edilmektedir. "Ratio" Yunanca' da "Logos" sözcüğü ile aynı anlamda kullanılmakta, etimolojik köken olarak hesap anlamına gelmektedir. Antik felsefede uyumlu söylem, evrensel geçerlilik anlamında kullanılmaktadır. İktisat biliminin tarihsel sürecinde temel kavramlarından biri olan bu kavram, anlam olarak sağduyu ile kavuştuğunda, yalnızca hesaplama yetisini ifade etmekten uzaklaşmaktadır. Bu yolla rasyonelite kavramı gerçeğe ulaşmak ve kendini kavramak olarak ifade edilmektedir. Rasyonelite, genel tarafından ortak paydaya erişebilmenin yöntemi olarak ifade edilmektedir. İktisadi tarih içinde rasyonel kavramı rasyonalizme, iktisadi rasyonaliteye doğru gelişim göstermesine karşın, kavram sağduyu içeriğini, sağduyunun bilgeliği ifade eden anlamını yitirmektedir. Benetti' ye göre:

"Bireye atfedilen rasyonalite kavramının ait olduğu ilişkilerden ve organizasyon yapısından bağımsız tanımlanması olası değildir. Birey olmak hem sosyal bir gerçeklik hem toplumun bir varoluş biçimidir."

Benetti' ye göre iktisadi rasyonalizm iktisadi insana giden süreci algılamaya yardımcı olmaktadır. Aydınlanma çağında matematik ve fizik bilimlerinde yaşanan gelişmeler toplumda refah ve mutluluğun arttırılabileceği inancını doğurmuştur. İktisat bilimi için araçlar düzeyinde bir teknik rasyonalite gerekliliği doğmuş, rasyonalite kavramı hızla sağduyudan uzaklaşarak, araç-amaç uyumunu sağlayan, hesap anlamında bir kavrama dönüşmüştür. (Sarfati, 2005). İktisadi rasyonaliteye geçişle birlikte, rasyonalite kavramının sağduyu içeriğinden kopuşu, insanın içinde bulunduğu durumun deneyimlerinden beslenen bir aklın varlığını kaybetmektedir.

Sağduyudan kopuş akıldan kopuşu ifade etmekte, insan davranışı birtakım varsayımlar altında, karar verme süreci olarak görülmektedir. Rasyonalite koşullu rasyonellik anlamına gelmektedir. Sonuçların rasyonel olup olmadığını denetlemenin yolu insanın deneyimleridir (Tuğtan, 2017). Cündioğlu' na göre (2021), insan esas itibariyle rasyonel değildir, irrasyoneldir, rasyonalite insan için bir potansiyel, bir idealdir. Sonuç olarak rasyonalite bireylerin sahip olduğu bir özellik değildir, bireylerin sahip olduğu şey, rasyonel düşünme kapasitesi olarak ifade edilmektedir. Rasyonel davranan insan için bilme süreci; düşünce boyutu, duyum, duygu ve imgelem gibi rasyonel olarak nitelendirilmesi mümkün olmayan durumları kapsamaktadır. Rasyonel olmayan ve gölgede bırakılan durumlar insanı insan yapan şeylerdir (Cevizci, 2018: 796). Kant' a göre, rasyonalistler bilme sürecinde büyük önem taşıyan deneyim ya da sezginin katkısına göz ardı etmiştir. (Cevizci, 2018: 1206).

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT VE PSİKOLOJİNİN BULUŞMASI: DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1. Davranışsal İktisatta İktisadi Davranış

18. yüzyıl liberal düşünürleri, D. Hume ve A. Smith insan doğası ve doğal haklar tartışmasında, liberal ve rekabetçi modern piyasa toplumlarında insanın, piyasa davranışları, sanayi ilişkilerinin ahlaki kısıtları ile güç ve iktidar ilişkileri karşısında devlete karşı sivil alanın inşa süreci üzerinden ilerleyen iktisadi davranış tartışmaları holistik bir yaklaşımda gelişmiştir.

D. Hume tarafından liberal toplumda sosyal uyum, sempati, statü ve sosyal normlar üzerinden, yapılan tartışmalar davranışsal iktisat yaklaşımının öncülü olarak görülmektedir. Bu bağlamda, insanın ötekiyle olan *empatik ilişki tarzı* iktisadi ve ahlak bağlamında tartışılmıştır. D. Hume tarafından kişisel duygu olarak görülen kar ve fayda kavramları ilksel bir güdü olarak alınmıştır. Diğer yandan, A. Smith, Ahlaki Duygular Kuramı' nda piyasa ilişkileri açısından iktisadi davranışların psikolojik temellerini *sempati* kapsamında tartışmıştır (Dumludağ ve Ruben, 2015).

A. Smith' e göre, insanın olaylar karşısında diğer insanların hislerini anlayabilmelerinin tek yolu, kendisini karşısındakinin yerine koyarak hislerin hayal edilmesidir. Bu yolla, insan diğer insanlardan beklediği davranışları idrak ederek, ilişkilerini düzenleyecektir. A. Smith Ulusların Zenginliği' nde (1776) kendi çıkarını düşünen insanı, toplumsal bütünün bir parçası olduğu bilincinde, kendi çıkarlarını düşünen, bu yolla toplumsal olanın sürekliliğini sağlayan bir insan olarak görmektedir. A. Smith' e göre iktisadi davranışın temel motivasyonu bireysel çıkarlardır. Benzer şekilde, J. Bentham, W. Jevons gibi neo klasikler, iktisadi davranışın temel motivasyonu olarak haz ve acıdır. Faydacılık felsefesinin kurucusu J. Bentham, Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş adlı eserinde, 1789 yılında, insan davranışlarını acı ve hazza bağlı olarak açıklamaktadır. Bentham'a göre fayda "kişiye haz, mutluluk ya da iyilik üretme yatkınlığı veren özellik" tir (Kamilçelebi, 2019: 14-18).

19. Yüz yılda neo klasik yaklaşım, psikolojide yaşanan gelişmeler ışığında, klasik iktisadın yöntemlerinden koparak, iktisadi karar ve tercihleri ile duygu durumu arasındaki karmaşık ilişkiyi insanın doğası ve karar verme süreçleri üzerinden yeniden inşa etmiştir. 20. yüzyıl başında neo klasik öncüller insanın zihinsel ve ruhsal yapısı henüz gözlem

yapmanın mümkün olmadığı dönemde psikolojiden destek almıştır. Bununla birlikte, davranışçı iktisat yaklaşımının gelişmediği yüzyılın ikinci yarısında, insanın düşünme, sorun çözme ve karar verme gibi zihinsel süreçleri konusunda psikolojide ciddi bir tartışma gündemi başlamıştır.

Çalışmanın bu kısmına kadar davranışsal iktisadın iktisadi davranışı nasıl açıkladığının daha iyi anlaşılabilmesi adına, çalışmanın birinci ve ikinci bölümde ele alınan iktisat okullarının ve bu iktisat okullarından çalışmaya konu edilen iktisatçıların iktisadi davranış hakkındaki düşüncelerine tekrar kısaca değinilmiştir. Davranışsal iktisat, genel anlamda, neoklasik analizin merkezinde yer alan homoeconomicus varsayımının genel geçer doğruluğu ön kabulüne karşıdır. Karar verme süreçlerinde insanın rasyonel davranış kısıtını evrensel kabul eden neoklasik iktisadın varsayımlarını hatalı bulmuştur. Buna karşın davranışsal iktisat, karar alma süreçlerinde bilişsel, psikolojik, sosyal ve kültürel faktörlerin etkisini vurgulamaktadır (Kırmızıaltın, 2018: 326).

Ekonomi firma, tüketici, tedarikçi ya da toplam talebin bileşenleri, finansal sistem ya da reel ekonominin üretici unsurları gibi ekonomik ajanların davranışlarıyla ilgilidir. Davranışsal iktisat nedir? ve ekonominin geri kalanından nasıl farklıdır? İktisat bilimi geleneksel olarak, homoeconomicus olarak adlandırılan, duygusal olmayan en çoklaştırıcıları hesaplayarak çevrelenmiş bir dünyayı kavramsallaştırmaktadır. Bir anlamda, neo-klasik iktisat kendisini açıkça davranış karşıtı olarak tanımlamaktadır. Aslında, bilişsel ve sosyal psikologlar tarafından incelenen tüm davranışlar, standart bir ekonomik çerçevede göz ardı edilmektedir. Bazı düşünürler modelin doğru olduğunu iddia etmekte, birçoğu da standart modeli resmileştirmenin daha kolay olduğunu ve pratik olarak daha alakalı olduğunu savunmaktadır.

Davranışsal iktisat, her iki bakış açısının da doğru olmadığının anlaşılmasıyla ortaya çıkmıştır. Bu noktada sınırsız rasyonalitenin katı ve değişmez tahminlerine karşı ampirik ve deneysel kanıtlar ortaya koymaktadır. Bu alana yönelik yapılan birçok çalışma, kişinin psikolojik fikirleri resmileştirebileceğini ve bunları test edilebilir tahminlere dönüştürebileceğini açıkça ortaya koymaktadır. Davranışsal iktisadın araştırma programı iki bileşenden oluşmaktadır: Davranışın standart modelden farklı yönlerini ve bu davranışların ekonomik bağlamlarda ne kadar önemli olduğunu göstermektir (Mullainathan ve Thaler, 2000).

2.1.1. Davranışsal İktisadın Yükselişi

II. Dünya Savaşı ardından iktisat yazınında davranışsal iktisada duyulan ilgi, 1980 sonrasında yeniden tartışma gündemine gelmiştir. Aydınlanma sürecinin etkisiyle birbirinden uzaklaşan iktisat ve psikoloji bilimleri yeniden yakınlaşarak, rasyonel ve mekanik birey yerine, sınırlı rasyonel bireyi merkeze alarak güçlenmiştir. İktisat ve psikoloji arasında gelişen sistematik yakınlaşma, 1950' li yıllarda H. Simon' un sınırlı rasyonalite kavramı ile başlamıştır. 1970' li yılların sonunda sınırlı rasyonalite kavramı akademi dünyasında kullanılmaya başlanmıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015).

D. Kahneman' a göre (2003) Bruno Frey tarafından 1970 yılında hazırlanan raporda, iktisat bilimi tarafından insan psikolojisi ve iktisadi tercihleri arasında kurulan ilişki ve bu ilişki üzerinden inşa edilen varsayımlar hayli eleştiri almıştır. Buna göre, insanı bencil ve rasyonel kabul eden yerleşik iktisat, iktisadi tercih ve davranışların değişimini dikkate almayan öngörüleriyle, ürkütücü boyutta, gerçek dışı bulunmuştur. İktisat ve psikoloji bilimi arasındaki bağlantı son derece zayıf kalmıştır (Kahneman, 2003: 162). İktisadi davranış sınırlı rasyonaliteye dayanmakla birlikte, tümevarım yöntemiyle tanımlandığından daha gerçekçi bir birey yaklaşımı ortaya koymaktadır (Hatipoğlu, 2012: 4).

A. Smith' in Ahlaki Duygular ve Ulusların Zenginliği adlı eserlerinde iktisat ve psikoloji ilişkisinin izleri görülmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015). R. Thaler, C. F. Camerer ve G. Loewenstein' a göre davranışsal iktisat metodolojisi iktisadi düşünceye A. Smith' in çalışmalarıyla girmiş, J. Bentham, E. Fisher ve J. M. Keynes tarafından devam ettirilmiştir. (Kırmızıaltın, 2021: 14). Ancak, adı geçen düşünürler ve eserlerindeki insan ve psikolojisine dair çıkarımları ile davranışsal iktisat arasında bir ilişkinin varlığı söz konusu olsa da bu düşünürlerin davranışsal iktisat yaklaşımı kapsamında alınması, davranışsal iktisatçı olarak nitelendirilmesi mümkün değildir. Bu düşünürler insana yönelik psikolojik etkilerin iktisadi analizde önemine dikkat çekmiştir. Davranışsal iktisadın bir disiplin ve yaklaşım olarak yükselişi zaman almıştır (Kırmızıaltın, 2021: 14). 1950' li yılların sonuna kadar süren çalışmalarda psikolojik faktörler iktisadi tahlillere dâhil edilmiş, bu süreçte davranışsal iktisat tanımı/terimi kullanılmamıştır. Onun yerine psikolojik ekonomi ya da ekonomik psikoloji terimleri kullanılmıştır (Sent, 2004: 739). Davranışsal iktisat kavramı ilk kez G. Katona tarafından 1951 yılında kullanılmıştır. E. Angner ve G. Loewenstein' e göre davranışsal iktisat kavramı K. E. Boulding ve H. Johnson 1958 yılında yayınlanan çalışmalarında yer vermişlerdir (Kırmızıaltın, 2021: 14).

G. Katona, 1951'de yayınlanan Psikolojik İktisat (Psychological Economics) adlı eserle, ilk defa ekonomik davranışlar ile psikoloji arasındaki ilişkiyi ortaya koymuştur (Sent, 2004). İktisadın psikolojiyle ilişkisine dikkat çeken G. Katona, sosyal bir bütünün parçası olarak iktisat ve sosyoloji ilişkisini vurgulamıştır (Wärneryd, 1982: 24). G. Katona ile birlikte öne çıkan Herbert Simon, 1955 yılında A Behavioral Model of Rational Choice (Rasyonel Seçimin Davranışsal Bir Modeli) adlı eserinde, sınırlı rasyonalite kavramını geliştirmiştir. H. Simon, sınırlı bilgi ve yetenek düzeyinde olan insanın evrensel bir rasyonellik düzeyinde olmasını gerçek dışı bulmaktadır (Simon, 1955: 112-113).

Sent (2004), Agner ve Loewenstein (2012) H. Simon ve G. Katona 'yı eski davranışsal iktisat yaklaşımı, A. Tversky, D. Kahneman ve P. Slavic gibi iktisatçıları yeni davranışsal iktisat yaklaşımı içinde görmektedir (Hosseini, 2011: 978). Yerleşik iktisat varsayımlarında tüm zaman, mekân ve kültürlerde geçerli olduğu düşünülen, genel bir iktisadi davranış olarak alınan varsayımsal kısıtlar, insan doğası olarak kabul edilmektedir. Oysa, G. Katona ve H. Simon tarafından sınırlı rasyonalite kapsamında yapılan tartışmalarda, iktisadi eylemin parçası olarak gerçek davranışların önemine dikkat çekilmiştir.

Birinci kuşak davranışsal iktisat yaklaşımın öncülleri olarak görülen bu düşünürler, geleneksel iktisatta kabul edilen duygular ve rasyo arasında kurulan, iktisat ve psikoloji olarak adlandırılan mekanik ilişkinin, insanın gerçek davranışları ve duygusal eğilimleriyle değiştirilme zorunluluğu vurgulanmıştır. İktisadın açıklayıcı gücünü daha gerçekçi bir psikolojik zeminde kullanma yöntemlerine dikkat çekilmiştir. Birinci kuşak davranışsalcı yaklaşım bilişsel/sosyal bilimlerin bu alanını gerçeğe daha çok yaklaştırmaya çalışmıştır. 1951 yılında G. Katona "Ekonomik Davranışın Psikolojik Temelleri" (Psychological Analysis of Economic Behavior) adlı eserinde, iktisadi süreci doğrudan insan davranışlarıyla başlatarak, iktisadi davranışın psikolojik temellerine vurgu yapılmıştır. Modern iktisadi analizde, son derece basit, ancak, önemli olan bu gerçekliğin gereği yapılmamıştır. Bu eserle Katona, psikolojik yaklaşımı iktisadi analize ekleyerek, bu alandaki güncel tartışmaları tamamlama görevini üstlenmiştir.

1975 yılında G. Katona, "Psychological Economics"' adlı eserinde, "İktisadi eylemde bulunan insan, deneyimlerinden etkilenen bir insandır. Sosyo-ekonomik normları, tutumları ve alışkanlıklarıyla birlikte, ait olduğu grupların etkisiyle karar vermektedir. Kısa yolları tercih etmek, temel kurallara uymak ve rutin bir davranış göstermek insanın

doğasında vardır. Diğer yandan, G. Katona' ya göre insan akıllıca davranma yeteneğine sahiptir". Yerleşik iktisadın rasyonel insan modellemesi gerçeği kavramanın çok uzağındadır. Tüm çalışmalarında psikolojinin iktisadi çözümlemelerde önemini vurgulayan G. Katona, psikoloji ve iktisat bilimleri arasındaki yakınlaşmayı izah etmektedir. Buna göre:

-Davranışsal iktisat, tüketici, işçi ve girişimci gibi bireylerin iktisadi davranışlarını toplumsal sınıfsal rolleri yerine, karar verme davranışları olarak almaktadır.

-Davranışsal iktisat, insan davranışlarının ekonomik sonuçları yerine, karar verme süreçleri üzerinde durmaktadır.

-Davranışsal iktisat yaklaşımı, tümevarımsal bir metodolojiye sahiptir ve ampiriktir.

G. Katona, iktisat ve psikoloji arasında söz edilen bağlantı nedeniyle davranışsal iktisadı öne çıkarmaktadır (Hosseini, 2011: 978-981). Davranışsal iktisada önemli katkılar sunan H. Simon, sınırlı rasyonellik (bounded rationality) kavramı ile anılmaktadır. Yerleşik iktisatta tam bilgi ve mükemmel donanımla yüklenmiş, sıfır işlem maliyetleriyle optimal seçişler yapan, ancak, hata yapmayan rasyonel insan stereotipine karşı, bu kuramsal yetileri elinden alınan sınırlı rasyonel insan davranışı öne çıkarılmaktadır. H. Simon' a göre, insan donanımı optimizasyon yapacak düzeyde değildir. Zihinsel kapasitesi sınırlıdır. Genellikle insan, karar verme sürecinde seçimlerini etkileyen çevresel değişkenler hakkında eksik ve belirsiz bilgiyle, diğer alternatifler hakkında bilgisi olmadan hareket etmektedir.

Diğer yandan, mükemmel bilgiye sahip olduğu kabul edilse de insan optimal seçim yapabilmek üzere gerekli hesaplamaları yapacak donanım düzeyinde değildir (Simon, 1993: 156-161). R. H. Thaler ve S. Mullainathan, insan doğasının sınırları üzerinde çalışmaktadır. Yerleşik iktisat insan davranışlarını gerçekçi olmayan varsayımlara indirgeyerek modelleme yapma iktisadi davranışı ölçme kolaylığı sağlamıştır. Buna göre; sınırsız akılcılık, sınırsız irade ve sınırsız bencilliktir. Dolayısıyla insanın sınırlılıklarına vurgu yapan H. Simon, insanın problem çözme yeteneklerine ilişkin daha gerçekçi bir anlayışı tanımlamak için *sınırlı rasyonalite* (bounded rationality) kavramını önermektedir (Mullainathan and Thaler, 2000).

G. Katona ve H. Simon' un çalışmalarından hareketle, yerleşik iktisada karşı davranışsal iktisat, insanın sınırlılıklarının farkındadır. Yerleşik iktisatta fayda fonksiyonu veri alınarak, rasyonel karar verme ve fayda/kârı en çoklaştıran seçimler arasında ilişki kurulmasına karşılık, birinci kuşak davranışsal iktisat, ampirik yasaların keşfine vurgu yapmaktadır. Bu yolla, birinci kuşak davranışsal iktisat, insana dair davranışları gerçeğe en

yakın şekliyle tanımlamak üzere, neo klasik öngörülerden sapmanın sonuçlarına dikkat çekmektedir. Neo klasik yaklaşım veri alternatiflerden, bilinen sonuçlar çıkarırken, davranışsal yaklaşım fayda fonksiyonunun biçimi ve içeriğiyle ilgili ampirik kanıtlardan hareket etmektedir (Sent, 2004: 742).

1970' li yıllarda G. Katona ve H. Simon' u izleyen, D. Kahneman, A. Tversky ve R. Thaler tarafından yapılan çalışmalar, insanın mükemmel karar verici olmaması nedeniyle yaşanan uyuşmazlıklar üzerinde durmaktadır. İnsanın karar sürecinde kısa yolları tercih etme ve yanlış davranma eğilimi nedeniyle beklentileri içeren bu iki teorik yaklaşım, iktisatta mükemmel karar verme davranışının kısıtlarına dikkat çekmektedir. Bunlardan ilki, insanın kestirmeci ve yanlış davranış eğilimine, değer yargılarına bağlıdır. İkincisi, beklenti teorisi insanın seçim yapma sürecinde rasyonel karar verme becerisini sınırlayan algı ve muhakeme ilkelerine dikkat çekmektedir. İnsan yerleşik iktisadın beklentilerine uygun karar vermeyebilir (Kırmızıaltın, 2021: 16-39).

İkinci kuşak davranışsal iktisatçılar tarafından geliştirilen beklenti yaklaşımı, yerleşik iktisadın mükemmel rasyonelite varsayımına göre yapılan değerlendirmelerin birçok durumda başarısız olduğunu ortaya koymuştur. Beklenti teorisi, insanların psikolojik eğilimlerine ve sınırlı bilişsel yeteneklerine göre seçimlerde bulunduğunu kabul etmektedir. Bu eğilim ve sınırlılıklar istisna değildir, kuraldır. Bu nedenle insanlar karar alma süreçlerinde sistematik biçimde hata yapmaktadır. R. Thaler beklenti yaklaşımını, donanım/mülkiyet etkisi, zihinsel muhasebe ve batık maliyet etkisi gibi kavramlarla geliştirmiştir (Kırmızıaltın, 2021: 58-59).

D. Kahneman ve A. Tversky' de görüldüğü üzere her iki davranışsal iktisat yaklaşımı, rasyonalite varsayımından sapmaları kapsayan alternatif bir arayışla, analiz yapmaktadır (Sent, 2004: 743). Birinci kuşak davranışsal yaklaşım, yerleşik iktisadın rasyonalite varsayımıyla gerçek hayatta var olan insan davranışlarını açıklayamadığı fikriyle, tamamen rasyonalite varsayımının terk edilmesini önermektedir. Buna karşın ikinci kuşak davranışsalcı yaklaşım, gerçek hayatta insan davranışlarının rasyonalite varsayımından sapmalar göstermesi nedeniyle iyileştirmeye gerek duyduğunu ifade etmektedir (Kırmızıaltın, 2021: 37).

Tablo 4: Davranışsal İktisat Yaklaşımın Gelişimi

	Birinci Kuşak Davranışsal İktisat Yaklaşımı	**İkinci Kuşak Davranışsal İktisat Yaklaşımı**	**Davranışsal İktisadın Öncülleri (İlk Habercileri)**
Model İnsan	Rasyonel insan varsayımı terk edilmelidir.	Rasyonalite varsayımına karşı alternatif geliştirilmemiştir.	Sempati davranışı ve topluma uyum. (*A.Smith Ahlaki Duygular Teoremi).* Rasyonel, kendi öz çıkarı peşinde koşan, acıdan kaçan ve hazza yönelen, faydacı insan modeli (*Jeremy Bentham'ın Faydacı Yaklaşımı)*
	İnsanı merkeze alan bir anlayış hakimdir.	İnsanı merkeze alan bir anlayış hakimdir.	Rasyonellik insan anlayışı hakimdir.
Yöntem	İnsan davranışlarının ekonomik sonuçları yerine, karar verme süreçleri öne çıkarılır.	Rasyonaliteden sapmalar analiz edilir.	Rasyonel, kendi öz çıkarını kollayan insan davranışı analiz edilir.
	Teori ve modeller deney ve gözlemle test edilir.	Teori ve modeller deney ve gözlemle test edilir.	Teori ve modeller matematiksel yöntemlerle test edilir.
	Analizlerde tarihsel, toplumsal ve psikolojik incelemeler yapılmaktadır.	İnsanın çevresel koşulları ve psikolojik soyutlama yapısı analiz edilir.	İnsanın çevresel koşulları ve psikolojik soyutlama yapısı analiz edilir.
	Çoğulcu bir metodoloji izlenmektedir.	Çoğulcu bir metodoloji izlenir.	Pozitivist bir metodoloji izlenir.
Amaç	Yerleşik iktisat kuramı terk edilmelidir.	Yerleşik iktisat kuramı geliştirilmelidir.	İnsan davranışlarına dair soyutlamalar, teorilere dair ön kabuller, temsili insan tasvir edilir.
	Duygular ve rasyo arasında kurulan, iktisat ve psikoloji olarak adlandırılan mekanik ilişki gerçek davranışlarla değiştirilmelidir.	Karar verme süreçlerinin daha gerçekçi analizi, ampirik uygulamalar kurama eklenir.	Karar verme süreçleri ahlaki kısıtlar ve fayda kavramı çerçevesinde ele alınmalıdır.
Öncüller	G. Katona Ekonomi ve psikoloji arasında yakınlaşmayı savunan Amerikalı psikolog.	G. Akerlof, Limon Piyasası: Kalite Belirsizliği ve Piyasa Mekanizması *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism,* Amerikalı iktisatçı.	A. Smith Politik ekonominin öncüsü ve İskoç Aydınlanma filozofu ve iktisatçı
	H. Simon bilgisayar bilimleri, ekonomi ve bilişsel psikoloji alanlarını etkileyen Amerikalı siyaset bilimci	D. Kahneman, yargı ve karar verme psikolojisi çalışan, Amerikalı psikolog ve iktisatçı.	D. Hume Doğal Haklar Kuramı, İnsanın psikolojik temelleri, Aydınlanma filozofu, tarihçi, iktisatçı.

	T. Scitovsk İnsanların mutluluğunun tüketimle ilgili doğası üzerine yazdığı yazıyla tanınan Amerikalı iktisatçı.	R. Thaler, davranışsal ekonomi, davranşsal finans ve dürtme teorilerinin mimarı, Amerikalı iktisatçı.	J. Bentham Modern faydacı felsefenin kurucusu, İngiliz filozof, hukukçu ve sosyal reformist
	H. Leibenstein, X-verimsizliği kavramı ve kalkınma ekonomisinde kritik minimum çaba tezi olan Amerikalı iktisatçı.	A. Tversky, insanın sistematik bilişsel önyargıları ve riskleri üzerinde çalışan, İsrailli matematiksel ve bilişsel psikolog.	F. Edgeworth 1880' lerde istatistik yöntemlerine katkı sağlayan İrlandalı filozof ve politik iktisatçı.
	G. Schmölders Finans bilimci, finansal sosyolog ve sosyal ekonomist, Alman iktisatçı.	V. Smith, ekonomi ve hukuk alanında alternatif piyasa mekanizmalarının analizinde laboratuvar deneyleri gibi ampirik yöntemleri kullanan, hukuk ve iktisatçı.	I. Fisher Fayda teorisi ve genel dengeye kuramına önemli katkılarda bulunan Amerikalı iktisatçı.
	P. Earl İşletme ekonomisi, tüketici araştırmaları, ekonomik yöntem konusunda uzmanlaşmış iktisatçı.	M. Rabin Psikolojik olarak daha gerçekçi varsayımları ampirik yöntemlerle uygulanabilir ve ekonomik teoriye eklemeye çalışan davranışsal iktisatçı.	
Öne Çıkan Eserler	G.Katona (1951) *Psikolojik İktisat (Psychological Economics)*	G. Akerlof, M. Spence ve J. E. Stiglitz (2001) Asimetrik koşullarında piyasaların işleyişini analiz eden Nobel Ekonomi Ödülü iktisatçılar.	A. Smith (1759) *Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral Sentiments)*
	H. Simon (1955) *Rasyonel Seçimin Davranışsal Bir Modeli (A Behavioral Model of Rational Choice)*	D. Kahneman ve V. Smith, (2002) psikoloji biliminin yöntemleriyle karar verme analizi, deneysel iktisadın gelişimine katkıları nedeniyle Nobel Ekonomi Ödüllü psikolog.	A. Smith (1776) Ulusların Zenginliğinin Nedenleri ve Doğası Üzerine Bir İnceleme (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations
			J. Bentham (1789) *Ahlâk ve Yasama İlkelerine Bir Giriş (An Introduction to the Principles of Morals and Legislation)*
	H.Simon (1978) Ekonomik organizasyonlar içinde karar verme süreçleri üzerine öncü araştırmaları dolayısıyla Nobel Ekonomi Ödülü	R. Thaler (2017) Davranışsal Ekonomi ve psikoloji ilişkisi Nobel Ekonomi Ödüllü	D. Hume (1751-1740) İ*nsanın Doğası Üzerine Bir İnceleme, (A Treatise of Human Nature)*
	T.Scitovsky (1992) *İnsan Memnuniyeti Psikolojisi (Human Satisfaction Psychology)*		D. Hume (1751) *Ahlak İlkelerine İlişkin Bir Soruşturma (An Enquiry Concerning the Principles of Morals)*

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir

2.1.2. Davranışsal İktisat ve Davranışsal Psikoloji Etkileşimi

İnsan zihninin işleyiş süreci, düşünme ve anlama yetenekleri üzerine yapılan çalışmalar psikoloji biliminin konusudur. Genel olarak içebakış (introspection) yöntemini kullanan psikoloji, düşüncenin yapısını anlamaya çalışmaktadır. Ancak, felsefe eğitimi alan psikologların büyük bir kısmı tarafından psikoloji biliminin gerektirdiği araştırma yöntemleri tam olarak kullanılmadığı için içebakış yöntemi doğru kullanılamamıştır. 1920' li yıllarda Amerikalı psikolog J. B. Watson tarafından önerilen davranışsalcı yaklaşım, insanın duygu ve düşüncelerinin ardında yatan zihinsel süreçlerin dışında kalan, yalnızca gözlemlenebilen davranışları üzerinde duran çalışmalara odaklanmıştır (Cüceloğu, 2018: 24).

Davranışsal (Behavioral Approach) yaklaşım, bilimsel ve nesnel araştırma yöntemlerine vurgu yapan bir psikolojik yaklaşım olma özelliğini taşımaktadır (Mcleod, 2017). Buna göre psikolojinin tek bilimsel yöntemi, bireyin gözlenebilen ve ölçülebilen davranışlarını incelemektir. Davranışsal yaklaşıma göre içebakış yöntemi, insanın düşünce ve duygular gibi, insanın kendisinden başka birisi tarafından gözlem yapmanın kolay olmayan bir olguyu kapsadığı için öznel olarak nitelendirilmektedir. Buna karşın, davranışsal yöntem bireyin dışında profesyoneller tarafından gözlemlenebilen bir olguyu kapsadığı için nesnel olarak nitelendirilmekte, bilimsel olarak kabul edilmektedir (Cüceloğlu, 2018: 24).

Davranışsal yaklaşım genellikle gözlemlenebilir, yani dışsal davranışları, nesnel ve bilimsel olarak ölçülebilir bulduğu için insanın bilişsel durumu ve duygularını analiz dışında bırakmaktadır. Davranışçılara göre psikoloji, doğa bilimlerinin tamamen nesnel deneysel bir dalıdır, psikolojinin kuramsal amacı davranışların tahmini ve kontrolüdür. Bu bağlamda, iç gözlem, yöntemlerinin temel bir parçası değildir. Davranışsal yaklaşım yalnızca gözlemlenebilir uyaran-tepki davranışlarıyla ilgilenmekte, tüm davranışların çevreyle etkileşim yoluyla öğrenildiğini kabul etmektedir. İnsan davranışları ne kadar karmaşık olursa olsun, basit bir uyaran-tepki ilişkisine indirgenmekte, davranışlar küçük bileşenlere ayrılarak açıklanmaktadır. Buna göre insan davranışlarının nedenlerini anlamak için insanların sistemlerini oluşturan en basit parçalara yakından bakmak, çalışma sistemini analiz gerekmektedir. Davranışçı yaklaşım davranışı açıkça tanımlayarak, davranış değişikliklerini ölçmektedir. Tutarlılık yasasına göre, bir teori ne kadar az varsayımda bulunursa, o kadar iyi ve o kadar güvenilir olmaktadır. Bu bağlamda davranışçılık tutarlılık

yasasına uymaktadır (Mcleod, 2017). Davranışsal iktisat ise davranışsal psikolojinin tüm bu tanımlamalarından hareket etmektedir. Kuramsal ve yöntemsel olarak ortak noktalara sahip olan bu iki kuram için gözlemlenebilir insan davranışları kalkış noktasıdır. Davranışsal iktisat yaklaşımı, psikolojik bir çıkarımın ürünü olan insan modellerini kullanarak bilgi edinme ve bilgiyi kullanma biçimlerini derinleştirme şansı bulmuştur.

2.2. Davranışsal İktisat ve Karar Alma Süreci

Yerleşik iktisat yaklaşımına göre, her koşulda mantıklı ve tutarlı karar alabilen insan, rasyoneldir. Ancak, gerçek yaşamda karar alma sürecinde insan sınırlı bilgi, sınırlı donanım düzeyinde ve sınırlı rasyoneldir. Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein' e göre, insanın insan olduğunu söylemek, onun iktisat kitaplarında yaşayan, kötü bir şöhretle anılan iktisadi adam, homo economicus kadar kapsamlı, bilgi sahibi ve rasyonel olmadığı anlamına gelmektedir (Thaler ve Sunstein, 2008). İnsan günlük hayatında pek çok farklı seçimle karşı karşıya kalarak karar vermekte ve bu kararlara göre davranmaktadır (Erdoğan ve Karagöl, 2019). İnsanın özgür ve farklı seçeneklere sahip olması büyük bir fırsattır. Ancak, seçme özgürlüğü ve seçeneklerin çeşitliliği genellikle zaman karar vermeyi zorlaştırmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2008). İnsanın aldığı kararları uygulaması karar vermekten daha zordur. Çünkü, alınan kararların maliyetleri anlık, faydaları uzun dönemlidir. Yerleşik iktisatta, karar alma sürecinin fayda maliyeti göz ardı edilmektedir. Davranışsal iktisat karar alma süreçlerinin fayda maliyetlerine dikkat çekmektedir (Erdoğan ve Karagöl, 2019). Günlük yaşamda alınan kararlar duyguların, çevrenin ve toplumun etkisi altında, rasyonel olmaktan uzaktır. Davranışsal iktisada göre karar alma sürecinde; psikolojik unsurlar, önyargılar ve tecrübeler alınan kararları rasyonel olmaktan uzaklaştıran etkenlerdir (Mola, 2021).

2.2.1. Rasyonalite ile Başlayan Süreç

Mola (2021)' ya göre iktisat yazını 1929 Büyük Buhran' a kadar, mantık kuralları içinde çoğu aza tercih ederek kişisel çıkarların en çoklaştıran, bu tercihler sistemiyle iktisadi alana yön veren, insan davranışını merkeze alan iktisadı klasik iktisat olarak görmektedir. Oysa, klasik iktisat insanın dürtülerinin kontrolünde olan kişisel alanıyla ahlak tarafından kontrol edilen toplumsal alan arasında dengelenen bir yaklaşım izlemektedir. Mola' da ifade edilen rasyonel davranış eğilimi neo klasik iktisadın kalkış noktasıdır. Neoklasik yaklaşım, yerleşik iktisat, süreç içinde insanın karar verme davranışını rasyonel olduğu kadar irrasyonellik ve sınırlı rasyonellik düzeyinde geliştirmiştir.

Davranışsal iktisat yaklaşımının öncüllerinden, sınırlı rasyonellik kavramının mimarı H. Simon, yerleşik iktisat yaklaşımının rasyonalite kavramını geliştirmeye çalışmaktadır. H. Simon, iktisadi tercihler ve karar alma süreçlerinde bireyi seçimlere yönelten güdüleri, insanın iktisadi tercihlerinde kullanılan bilginin kaynağını sorgulamaktadır. H. Simon' a göre karar alma süreci insan zihninde karmaşık ve aynı zamanda yapay bir sistemin işleyişiyle gerçekleşmektedir (Yavuzaslan, 2019: 429-430).

D. Kahneman ve A. Tversky tarafından geliştirilen beklenti kuramına göre karmaşık ve riskli durumlarda verilen kararların her zaman akılcı olması beklenemez. D. Kahneman ve A. Tversky' nin deneysel bir perspektifle ortaya koyduğu akademik çalışmalar rasyoneliteye karşı zihinsel hata modellerine dikkat çekmektedir (Kahneman, 2015). Kahneman' a göre;

‘’Çalışmalarımızın amacı insanın irrasyonel olduğunu kanıtlamak değildir. İnsanın özellikle, anlamsız bir rasyonalite tanımıyla rasyonel olmadığını iddia etmekle ile irrasyonel olduğunu iddia etmek arasında bir ayrım yapmaktır ‘’ (Kahneman, 2013: 334).

D. Kahneman ve A. Tversky tarafından rasyonelite üzerinden yapılan davranışsal iktisat tartışmasında insanın rasyonel olmayan davranışlar sergilediğini ispat etme çabası yoktur. Yerleşik iktisatta rasyonel sayılan davranışların hatalı, eksik bir varsayıma dayandırıldığı, insanı bu varsayımlar içinde değerlendirmenin doğru olmadığı ortaya konulmaya çalışılmıştır (Kırmızıaltın, 2018: 8).

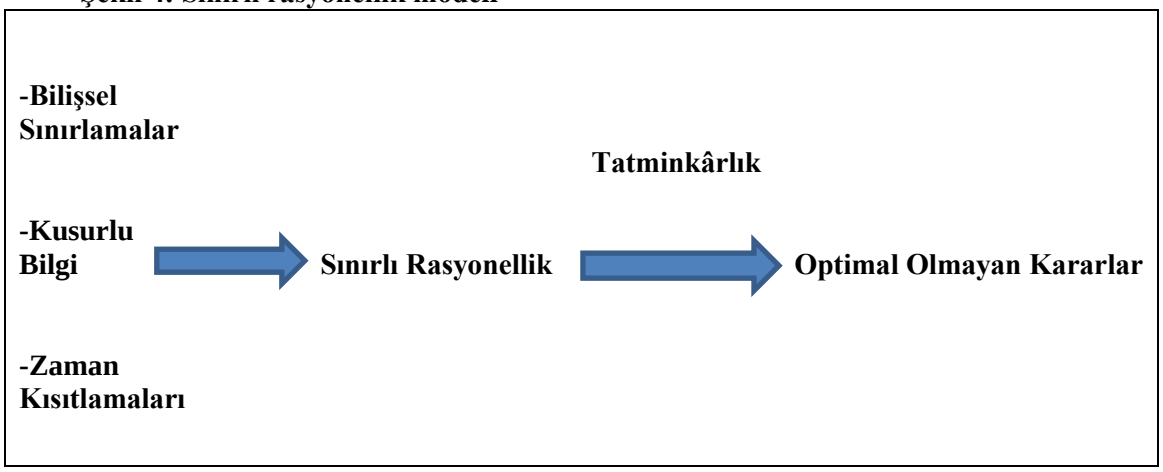
2.2.2. Sınırlı Rasyonaliteye Geçiş

Rasyonel davranış insanın genel olarak, çıkarlarına en uygun karar verme yetisini ifade eden bir kavram olarak kullanılmasına karşılık, kısıtlar altında sınırlı rasyonel davranış, insanın rasyonel davranış sergileyemediğine vurgu yapmaktadır (Boyce, 2021). 1957 yılında H. Simon tarafından sınırlı rasyonelite kavramı konusunda yapılan tartışmada; “Klasik ve neo klasik iktisat yaklaşıma göre insan davranışları iki biçimde değerlendirilmiştir. İlki, insanın hedefleri ve motivasyonu, olası tüm mal ve hizmet demetleri arasında tutarlı seçimler yapmasına izin veren bir fayda fonksiyonunda, a priori olarak belirli olduğu varsayılmaktadır. İkincisi, iktisadi aktörler, her zaman farklı seçenekler arasında kendilerine en yüksek faydayı sağlayan seçeneği tercih etmektedir” (H. Simon, 1987: 221). H. Simon' a göre insan, yerleşik iktisatta varsayılan en yüksek fayda sağlayan seçenekleri tercih etmemektedir. Zira karar verme sürecinde insanın yüz yüze kaldığı pek çok sınırlar/kısıtlar

vardır. Bilişsel sınırlar, kusurlu bilgi ve zaman kısıtı gibi üç temel kısıt nedeniyle insanın her durumda optimal karar vermesi beklenemez (Kırmızıaltın, 2018: 28). İnsan farklı seçenekler karşısında karmaşıklığı çözmek üzere çaba harcamak yerine, "tatmin olmayı" tercih etmektedir (Boyce, 2021). H. Simon karar verme sürecinde bu durumu tatmin edici davranış (satisfactory behavior) olarak adlandırmaktadır. Buna göre, insanlar sınırlı bilişsel kapasiteleri nedeniyle tatmin edici davranışlar geliştirmektedir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018).

Karar verme sürecinde en yüksek faydanın mümkün olmadığı, en yüksek fayda seçeneğini hesaplama maliyetine katlanılmak istenmediği durumlarda, tercihler en iyi alternatifler yerine, yeteri kadar iyi alternatiflere kaymaktadır (Rüya ve Toigonbaeva, 2011). Bilişsel sınırlar, insanın bilgiyi optimal maliyetlerde işlenme konusunda yetersiz kalma durumunu ifade etmektedir. Diğer bir deyişle, insan karar verme sürecinde tüm faktörleri göz önünde tutabilecek donanımdan yoksundur. Kusurlu bilgi, insanın sahip olduğu bilgi eksikliğidir. Tüketicilerin bir akıllı telefon işlemcisi hakkında mükemmel bilgi sahibi olması beklenemez. Tüketici zaman kısıtı nedeniyle mal ve hizmetler hakkında teknik bilgiden yoksun olabilmektedir. Satın alma davranışı zaman kısıtıyla karşı karşıyadır. Genel olarak insanın analiz etme, seçenekleri işleme ve optimal karar verme konusunda yetenekleri kısıtlıdır. Benzer şekilde, bilişsel sınırlardan etkilenmeyen kararlar da zaman kısıtı nedeniyle alınan yeni bilginin daha hızla işlenme yeteneği üzerinde baskı oluşturmaktadır (Boyce, 2021).

Şekil 4: Sınırlı rasyonellik modeli



Kaynak: Paul Boyce, 2021, What is Bounded Rationality

İnsanın bilişsel sınırları, zaman kısıtı ve kusurlu bilgi nedeniyle seçim sürecinde yapılan hesap, karar verme kriterleri basitleştirilmektedir. Oysa, insan rasyonalite

kavramıyla ifade edildiği gibi mükemmel karar verici değildir, neoklasik yaklaşımın aksine yaşamda insan, en iyi olanı, optimal olanı bulmaya çalışmamaktadır (Kırmızıaltın, 2018:29). H. Simon insanın karar verme sürecinde basitleştirme eğilimini makas metaforuyla açıklamaktadır. Makasın bir tarafında insanın bilişsel kısıtları, diğer tarafında çevre yer almaktadır (Simon, 1972). H. Simon' a göre (1956:130) çevre, insanın psikolojik çevresi; insanın ihtiyaçlarına, güdülerine ya da hedeflerine ve onun algısal aygıtlarına bağlıdır. İnsanın çevresini belirleyen unsurlar karmaşık ve değişken niteliktedir. Bu nedenle insanlar en iyi olanı seçememektedir (Kırmızıaltın, 2018: 30).

H. Simon' a göre, kısıtların ve çevrenin etkisini göz önüne alarak insanın karar verme kriteri olarak ''tatmin eden'' (satisfactory) kavramının kullanılması uygundur. Bu yolla insanlar seçim amaçlarını basitleştirip sonuçları değerlendirirken en iyi olan yerine, '' tatmin eden'' ya da ''tatmin etmeyen'' kriterlerine dikkat etmektedir (Simon, 1955: 104-114). Bu durum optimal olanın reddi olmakla birlikte, irrasyonalite anlamı taşımamaktadır. Tatmin edici olan ile ifade edilen ''sınırlılıklar altında optimal'' olandır. Bu yolla insan karar verme sürecinde alternatifler arasından göreceli olarak amaçlarına en uygun olanı, başka bir deyişle tatmin edici olanı seçmektedir. Sonuç olarak insan "mutlak anlamda en iyi" yerine, "yeterince iyi" olanı seçerek karar vermektedir. H. Simon' da tatmin edici sonuç (satisficing) kavramı, insani kısıtlar altında, "'mutlak iyi" ya da "en çok" yerine, "yeterince iyi" olanı ifade etmektedir (Brown, 2004). H. Simon' a göre;

"İnsanın (…) -optimal kavramının açıkça tanımlanmış olduğunu kabul etsek dahi- "optimal" bir yol bulacak ne sezgisi ne de ince zekası olmadığından yalnızca ihtiyaçlarının belirli düzeyde tatminini sağlayan "tatmin edici" yolu takip edeceği bir seçim mekanizması bulmak gerekir" (Simon, 1956:136).

H. Simon tarafından öne çıkarılan diğer bir kavram "sınırlı rasyonalite"' dir (bounded rationality). Bu kavramla, iktisadi yaşamında mükemmel bilgiye erişmenin dışsal faktörlerin etkisiyle sınırsız rasyonel olanın mümkün olmadığı ifade edilmektedir (Alm ve Bourdeaux, 2013: 92). H. Simon' a göre, neoklasik fayda teorisine göre insanın seçim yapma sürecini belirleyen etkenler üç grupta toplanmaktadır. Bunlardan ilki, alternatiflerin belirli ve sabit olması, ikincisi, her biri için sonuçların bilinen bir olasılık dağılımında olması, sonuncusu beklenen değeri en çoklaştıran belirli bir fayda fonksiyonu varsayımıdır (Simon, 1990: 15). Ancak, insani kısıtlar nedeniyle neoklasik varsayımlara göre seçim yapıldığını ifade etmek olası değildir. H. Simon, neoklasik iktisat yaklaşımının rasyonalite anlayışına karşı, insanın

bilişsel sınırlarını dikkate alarak, karar verme davranışı açısından sonuç yerine, sürece odaklanmaktadır (Kırmızaltın, 2018: 31).

H. Simon tarafından sonuç yerine süreç ifadesiyle işlemsel rasyonalite (procedural rationality), bilişsel sınırlara yaptığı vurguyla sınırlı rasyonalite (bounded rationality) kavramı lüteratüre eklenmiştir (Kırmızaltın, 2018: 31). H. Simon' a göre (1990: 15);

"İnsanın seçim yapacağı sabit alternatifler dizisi varsayımı yerine, alternatif üreten süreç varsayılmaktadır. Sonucu bilinen olasılık dağılımı varsayımı yerine, sonuçlar için tahmin süreci tanımlanarak ya da belirsizlikle başa çıkmak için olasılık bilgisini varsaymayan stratejiler aranmaktadır. Fayda fonksiyonunuençoklaştırmak yerine tatmin edici bir strateji varsayımı kullanılabilir''.

İşlemsel rasyonalite onu oluşturan karar verme sürecine bağlıdır (Simon, 1976, 131). İşlemsel rasyonalite kavramıyla sürece, süreç içinde alınan kararların içeriği yerine, karar alma sürecinin işleyiş şekline odaklanılmaktadır (Weirich, 2004: 386, Laville, 2000: 136). Eylem olarak işlemsel davranış, işlemin ya da genel kabul görmüş kuralların bir sonucudur (Kalberg,1980: 1158). H. Simon' a göre, işlemsel rasyonalite kavramı yardımıyla insanın bilişsel sınırları dikkate alınarak eylemin prosedürleri ve bu sürecin etkinliği ortaya konmaktadır (Simon, 1978: 9). H. Simon için zihin kıt bir kaynak olduğu için bilişsel süreçte zihnin optimal olana ulaşması yetersizdir (Kırmızıaltın, 2017: 36). Ona göre kısıtları nedeniyle insan optimal olanı elde edemez. İşlemsel rasyonalite optimal olana ulaşmak yerine, eylem seçimi sırasında işlemleri uygun bir şekilde müzakere etmektedir (Simon, 1978: 8-10, 1986: 210-212).

H. Simon işlemsel rasyonalite kavramını insanın bilişsel süreçlerine indirgemektedir. İnsanın sahip olduğu kısıtlar, zihnin sınırları nedeniyle bu süreçte işlemsel rasyonalite talep edilmektedir (Laville, 2000:135). Bu yolla insan sınırlı bilgi ve zihinsel sınırları nedeniyle optimal olanı sağlayan, prosedürleri takip etmektedir (Weirich, 2004: 386). Sonuç olarak**,** işlemsel rasyonalitede söz konusu olan genel kabul görmüş prosedürel kurallardır. Bu kurallar, güdüsel nedenler ya da zihinsel süreç referans alınarak ifade edilmekte, karar alma yöntemlerine odaklanılmaktadır. İnsanın içinde olduğu zaman ve mekanın prosedürlerine göre ele almanın, tarihsel ve toplumsalın bir parçası olan insan için kaçınılmaz olduğu ifade edilmektedir (Kırmızıaltın, 2017: 38).

2.3. Davranışsal İktisatta Sınırlı Rasyonalite

İktisadi anlamda rasyonelite (rationality); düşük maliyetle en yüksek tatmin düzeyini hedefleyen denklem sistemine dayanmaktadır. Rasyonelite kavramı tüketici ya da firma için *ferdi rasyonelite*, grup ya da toplumsal düzeyde *kollektif rasyonelite* olarak kullanılmaktadır. Kollektif rasyonelite, bir grubun üyelerinin refah seviyesini azaltmadan, çoğunluğa en uygun tatmin olanaklarını sağlama durumudur (Kamber, 2018). Pozitif bir bilim olarak kabul görülen iktisadın sunduğu delillerden biri rasyonel birey varsayımıdır (Demirel ve Artan, 2016: 4). Yerleşik iktisadın temelini oluşturan neo klasik mikro iktisatta fiyat mekanizması ve denge tartışmaları iki temel varsayım üzerinden yapılmaktadır. Bunlardan ilki; rasyonel insan davranışı, ikincisi; piyasada miktar uyuşmazlığı sorununu çözümleyen esnek fiyat varsayımı, Walras' cı statik genel denge analizidir. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar veri fayda fonksiyonu kapsamında iktisadi davranışın ampirik yasalarını bulmaya odaklanmıştır. Neo klasik yaklaşım insanın rasyonel davranışları ve yüksek fayda sağlayan tercihleri arasında ilişki kurmaktadır. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar, neo klasik varsayımlardan uzaklaşarak karmaşık insan davranışlarını modelleyen simülasyonlara başvurulmuş, ampirik bulgularla varsayımlar güçlendirilmeye çalışılmıştır (Kamber, 2018).

İktisadi tercih ve karar verme süreçlerinde bireylerin seçimleri tutarsızlık göstermektedir. Davranışsal iktisat yaklaşımına göre ihmal etme, irade eksikliği, kayıptan kaçınma, yaşanan döneme öncelik verme, zamanlar arası tercihlerde başarısızlık, sezgisel düşünme, önyargı ve dikkatsizlik gibi davranışsal özellikler nedeniyle insanın rasyonel karar vermesi mümkün değildir. Genel eğilim seçimler arasında tutarsızlıktır (Simon, 1955; Thaler ve Benartzi, 2004; Kahneman, 2011, Thaler, 1980).

Kahneman ve Tversky (1979)' ye göre karar verme sürecinde önyargılar ve sezgisel tutumlardan oluşan psikolojik unsurlar modellere girmekte, çerçeveleme durumları belirleyici olmaktadır. H. Simon' a göre sınırlı rasyonel insan karar sürecinde optimal seçimlerden uzaklaşarak, en yüksek fayda düzeyine ulaşmakta başarısızdır (Altun, 2018: 95). Tercihler ve karar sürecinde yapılan sistematik hatalar optimizasyonu engellemektedir. Davranışsalcı yaklaşım yalnızca karar sürecinde yapılan hataların nedenleri üzerinde durmakta, davranışları kontrol etmemektedir. Buna göre karar verme sürecinde karşı karşıya kalınan hatalar niyet ve eylemler arasındaki geçirgenliğin negatif olmasına bağlıdır. İnsanın niyetli olmasına karşın harekete geçememesinin nedeni, yaşadığı anın yarattığı duygu durumunun etkisi ve küçük nedenleri erteleme eğilimidir. Merdiven kullanmanın sağlıklı

olduğu bilinmesine karşın, herhangi bir eylemde bulunmamak niyet ve eylem arasındaki negatif geçirgenliğin bir örneğidir. Neo klasik yaklaşıma göre asansör, yürüyen merdiven ya da merdiven seçenekleri arasında, sağlık açısından merdiven uzun vadede sağlıklı olmasına karşı, merdiven ve asansör maliyetleri değerlendirilerek doğru karar verildiği kabul edilmektedir. Alınan rasyonel veya irrasyonel kararlar davranışa dönüşmektedir. Bu noktada sorun davranışların düzeltilmesi gerektiğidir (Erdoğan ve Karagöl, 2019: 4).

2.4. Davranışsal İktisat ve Yerleşik İktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması

Davranışsal iktisat yaklaşımı ve yerleşik iktisat yaklaşımı birçok açıdan farklılıklar göstermektedir. Davranışsal yaklaşımın yerleşik yaklaşıma karşı eleştiri noktası rasyonalite ile başlamaktadır. Bireylerin her zaman rasyonel davranışlar sergileyemeyeceğini ifade eden davranışsal yaklaşım, yöntemsel olarak holistik bir yaklaşım ortaya koymaktadır. Buna göre yerleşik yaklaşımın aksine birey toplumsal bütünün, grubun bir parçası olarak toplumsal değişimden etkilenmektedir. İktisat kurumu ve karar verme davranışı siyaset, din, hukuk gibi toplumsal kurumlardan etkilenmektedir. Parçası olduğu toplumdan ve kurumlarından etkilenen birey için bilişsel kısıtlar da söz konusudur. Ayrıca bireyler karar verme süreçlerinde yerleşik iktisadın öngördüğü tam bilgiye sahip olma durumunun aksine eksik bilgiye sahiptirler. Dolayısıyla bireyler irrasyonel seçimler yapabilmekte ve her zaman en çok fayda ya da kar amacında olmamaktadırlar. Davranışsal yaklaşıma göre içinde bulundukları zamandan etkilenen bireyler için iktisadi analizlerde sosyolojik ve psikolojik açıdan analizler yapılmalıdır. Yerleşik iktisadın soyutlama ve matematiksel analizlerine karşı, uygulamalı ve gözlemlenebilir analizler yapmak davranışsal yaklaşımın iktisat yazınında önemli bir yer edinmesine katkı sağlamaktadır.

Tablo 5. Davranışsal İktisat ve Yerleşik İktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması

	Davranışsal İktisat	**Yerleşik İktisat**
Bilimsel Anlayış	Yöntemsel Bireyci, Çevresel Uyaranlarla Gözlem ve Deney	Yöntemsel Bireyci Yaklaşım İnsan toplumdan, diğer insanlardan, bağımsız karar vermektedir
İnsan Modeli	Bilişsel kısıtları nedeniyle karar verme süreci, Sonuçları açısından irrasyonel seçişler Somut Birey	Hedonik eğilimler Haz duygusuyla hareket eden insan Soyut Birey
Optimizasyon	Tatminkarlık, Makul olma	Optimizasyon davranışı Mükemmel düzeyde ençoklaştırma

İktisat ve Diğer Bilimler	Psikoloji, İktisat, İstatistik ve Matematiksel Teknikler	İktisat, Fizik, Matematik
Değer Ölçü Birimi	Kullanım değeri, marjinal fayda, fiyat	Kullanım değeri, marjinal fayda, fiyat
Davranışsal Nitelik	Ekonomide rasyonel ve irrasyonel kararlardan oluşan farklı davranış biçimleri	Ekonomide rasyonel karar verme sürecine dayalı davranış biçimleri
Bilgi	Eksik bilgi, Asimetrik bilgi	Tam bilgi
Zaman	Tarihsel zaman	Matematiksel zaman, Soyut zaman
Denge	Ampirik Similasyon, Dinamik Uyumlama	Walrascı Genel Denge, Statik Denge
Düzenleyici Kurallar	Karmaşık iktisadi davranış Karmaşık ve kapsamlı kurallar Heterojen mal ve tercihler	Homojen davranışlar Homojen kurallar Homojen mallar ve tercihler
Yöntem	İktisadi analizde deney ve gözlem, gerçek zaman	Matematiksel, soyut modelleme yöntemleri, matematiksel zaman Tarihsel, toplumsal ve psikolojik soyutlama
Öncüller	G. Katona, H.Simon, R. Thaler, D. Kahneman, A. Tversky	A. Smith, D. Ricardo, J. Stuart Mill, J. Maynard Keynes, A. Marshall, P. Samuelson, L. Walras

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

2.4.1. Davranışsal İktisadın Yerleşik İktisada Katkıları

İktisat biliminin öznesi ve nesnesi olarak insanın kompleksite içinde dünyayı nasıl algıladığı, ne tür ve nasıl tepkiler verdiği ve tepkilerini hangi davranış kalıpları içinde ifade ettiği şeklinde soruları, iktisat biliminin insanın doğasını anlamak ve ekonomik araçları şekillendirmek açısından cevaplandırılmak zorundadır. Yerleşik iktisat bu sorulara cevap aramaktan kaçınarak ve insan davranışlarını rasyonel tercihler içinde sınırlandırarak, kendi kuramsal gerçekliğini ve uygulanabilirliğini kısır bırakmaktadır. Davranışsal iktisat yerleşik iktisada bakış açısı kazandıran alternatif yaklaşımlarla kuramın sınama gücünü artıran modeller geliştirmiştir. Rasyonel seçiş yerine sınırlı rasyonalite seçeneği, güncel yaşamda sosyal deneyler yoluyla ölçülebilir kuramsal sonuçlara ulaşılabilmesi, insanın zihinsel yapısının iktisadi davranışlar üzerindeki olası etkilerinin nöroiktisat yoluyla ortaya konulması önemli gelişmelerdir.

H. Simon' un sınırlı rasyonellik ve tatmin edici davranış kavramları, yerleşik iktisadın temeli olan rasyonelite varsayımını zayıflamıştır. Bu bağlamda, davranışsal iktisat yoluyla yerleşik anlayışın rasyonelite varsayımı altında soyutlanan, kendi doğasına yabancılaşan insan yoluyla işleyen varsayımsal alan değişmektedir. Davranışsal iktisat,

yerleşik iktisadın yabancılaştığı insanı merkeze alarak daha gerçekçi bir kuram ortaya koyma çabasındadır.

Camerer ve Weber' e göre davranışsal iktisat, deney ve gözlemlerden elde edilen veriler yoluyla alan çalışmalarından elde edilen çıktıları ve kuramsal öngörüleri karşılaştırarak, yerleşik iktisada karşı yeni görüş ve yöntemler geliştirmektedir. Camerer ve Weber gerçekçi bir yargılama ve karar verme sürecine uyumlu bir kuram geliştirmeye gayret etmektedir (Camerer ve Weber, 2006). Uygulamalı iktisat ve kuramı bir araya getirmenin yolu, insanların her zaman doğru karar vermediği ya da rasyonel davranmak zorunda olmadığı öngörüsüdür. Davranışsal iktisat psikoloji biliminde alınan destekle gözleme dayalı deney yapma tekniklerini iktisat alanında kullanmaktadır. Deneyler, yerleşik iktisadın rasyonalite varsayımı yerine, sınırlı rasyonel davranış eğilimine dikkat çekmektedir. Bu nedenle, yeni iktisadi çalışmalar insan psikolojisinin analizine odaklanmıştır. Matematiğin yetersiz kaldığı noktada davranışsal iktisat yaklaşım insanın iktisadi davranışlarının psikolojik yönleriyle almaktadır. Davranışsal iktisat pratik ve kendi doğrultusunda amaçlar izleyen bir anlayışa sahiptir (Koç, 2018: 20).

Davranışsal iktisadın deneysel yöntemleri yoluyla beklenti kuramı davranışsal finansın gelişmesine katkıda bulunmuştur. Diğer yandan, çerçeveleme kuramı vergi politikalarının uygulanması gibi piyasa işlemlerinde kullanılırken, dürtme kuramı kamu kurumları ve firmalar tarafından kamu maliyesi alanında kullanılmıştır. İlk dönem davranışsal iktisatçılar, davranışları anlamaya yönelik ampirik yasaları bulmaya odaklanarak, yerleşik yaklaşım tarafından kaçınılan, insan davranışlarının doğru ve düzgün bir şekilde açıklanmasını hedef almaktadır. Yerleşik iktisadi yaklaşım rasyonellik ve fayda maksimizasyonu arasında yakın bir ilişki kurarken, davranışsal iktisatçılar bu varsayımlardan uzaklaşarak insan davranışlarının ve davranışsal modellerin karmaşıklığı nedeniyle davranış analizlerinde simülasyonlara başvurmuşlar, ampirik bulgularla savlarını güçlendirmeyi amaçlamışlardır (K. Duman ve C. Başkaya, 2017).

Bu yöntemler yoluyla disiplinler arası bir yaklaşım sağlayarak, yerleşik iktisada göre daha çoğulcu fikirler ortaya koymuştur. Yerleşik iktisadın varsayımları davranışsal iktisatla sınanmış ve bu disiplinler arası yaklaşım modellerin gücünü arttırarak iktisadı daha gerçekçi ve anlaşılır kılmış ve topluma daha da yakınlaştırmıştır. Buradan hareketle, davranışsal iktisat yaklaşımı iktisadın kuramsal altyapısını sınayan çalışmalar yoluyla kurama alan açarken, gündelik yaşamda kullanılabilir yaklaşımlar ortaya koyduğu görülmektedir.

Yerleşik iktisadın beklenen fayda teorisini eleştirerek, beklenti teorilerini (prospect) geliştiren Kahneman ve Tversky, bireyin zevk ve seçimleri ile risk altında karar verme sürecinin içinde bulunulan zamana, duruma ve bazı referans noktalarına göre değişebileceğini ifade etmişlerdir (Eser ve Toigonbaeva, 2011). Bu çalışmaları ile bireyin belirsizlik altında seçim yaparken daha fazla bilgi edinmesi gerektiğini belirterek, karar alma sürecinde bireyin kararlarını etkileyen problemleri incelemişlerdir. Beklenti teorisi bu bağlamda bireylerin karar verme aşamalarında kazançlara ve kayıplara karşı birbirinden farklı tepkiler verdiğini ortaya koyarak davranışsal finansın gelişmesine büyük katkı sağlamıştır (Ruben, E. & Dumludağ, D. 2018). Beklenti teorisini daha yakından inceleyecek olursak; Kahneman ve Tversky (1979) insanların karar verirken rasyonaliteden saptıklarını belirtmişlerdir. Buna göre, kişiler değerlendirme yaparken kayıplar kazançlara göre daha ön plandadır ve kayıptan kaçınma davranışı gözlenir. Ayrıca yalnızca kendi maddi kazançlarını göz önüne almaz, sosyal normlar, toplum ve karşılıklılık kavramları da kişilerin davranışlarını belirlemede oldukça etkilidir (Altınöz, 2014).

Deneysel iktisat alanında yapılan çalışmalarda risk altında karar verme sürecinde kayıptan kaçınma ve kazanç elde etme arasındaki oranın aynı olmadığı ortaya konulmak istenmektedir. Bir başka ifadeyle insanlar belli bir referans noktasından hareketle benzer kayıp ve kazanç ihtimallerine farklı tepkiler vermektedir. On lira değerinde kazanç ve kayıp olasılığı oran olarak aynı anlama gelmemektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 8). Kahneman ve Tversky bir çalışmada deneklere iki ayrı seçeneği olan iki soru soru sorulmuş, seçenek arasında seçim yapmalarını ister. Buna göre:

1. Soru: Kesin olarak 900 dolar kazanma, %90 olasılıkla 1000 dolar kazanma
2. Soru: Kesin olarak 900 dolar kaybetme, %90 olasılıkla 1000 dolar kaybetme

İlk soruda katılımcıların, ilk seçenek olan, kesin olarak 900 dolar kazanmayı tercih ettiği görülmüştür. Kazanmak konusunda deneklerin, kayıptan, riskten kaçındığı görülmüştür. İkinci soruda, katılımcıların büyük çoğunluğu ikinci şıkkı seçmiştir. Kayıp söz konusu olduğunda kesin olan yerine, % 10 da olsa kaybetmeme şansı içeren seçeneği, tercih ettiği gözlenmiştir (Altınöz, 2014).

Kahneman ve Tversky çerçeveleme etkisi (framing effect) olarak yaptıkları ikinci çalışmada, insanın geçmiş zihinsel süreçleri arası farklılıklar nedeniyle zihinsel algılarının farklılık göstereceği, farklı bakış açılarına sahip oldukları gözlenmiştir. Zihinsel süreçlerdeki farklılıkların zihinlerde farklı çerçeveler oluşturduğu, bu çerçeveler nedeniyle aynı

kavramların farklı değerlendirdiği gözlenmiştir. Davranışsal iktisat alanında çerçeveleme etkisi kamu politikalarının analizinde kullanılmıştır. Maliye politikalarının vergi yükümlülüğünün algısal çerçevelerini içermektedir. Bu örneğe göre geçmiş dönemlerde Amerikan ekonomisini canlandırmak üzere uygulanan vergi indirimi yapılırken çerçeveleme etkisinden yararlanılmıştır. Vergi vergi indirimi politikası kamuoyuna açıklanırken vergi indirimi yerine vergi ikramiyesi kavramı kullanılmış, ikramiye kelimesinin nakit etkisi nedeniyle davranışını teşvik ettiği gözlenmiştir (Kitapcı, 2017).

1970' li yıllarda Kahneman ve Tversky tarafından davranışsal iktisat alanında başlayan çalışmalar, 1980 yılının ardından davranışsal iktisat kurumsallaşmıştır. 2017 yılında Nobel Ödüllü R. Thaler davranışsal iktisadı kurumlarla birlikte analiz etmiştir. R. Thaler dürtme (Nugde) kuramında, kamu ve özel kuruluşlarda dürtme birimleri olarak adlandırılan davranışsal bilim ekiplerin kurulmasında öncü olmuştur. Teori karar verilen bağlamda ufak değişikliklerle insanların davranışlarını "dürtmek" için birçok fırsat olduğunu ileri sürmektedir.

Amerika' da bir firma tarafından sigaranın çalışanlar üzerindeki olumsuz etkileri konusunda, dürtme kuramı kapsamında bir deney yapılmıştır. Deneyde tedavi ve kontrol olmak üzere iki ayrı grup oluşturulmuş, 6 ay boyunca sigarayı bırakan çalışanlara 250 dolar, 12 ay boyunca bırakanlara 400 dolar teşvik önerilirken kontrol grubunda olanlara herhangi bir teşvik verilmemiştir. Araştırma sonuçlarına göre tedavi grubunda başarı oranının üç kat fazla olduğu, teşvikler kesildikten 12 ay sonra etkinin sürdüğü görülmüştür. Firma çalışmayı referans alarak politikalarını değiştirmiş, benzer dürtmelerin tasarruf, sağlıklı yaşam ve beslenme, yolsuzlukla mücadelede uygulanabileceği görülmüştür (Dijital Garaj, 2018).

Dürtme kuramının sosyal karşılaştırmalarda kullanıldığı durumlarda bireylerin tüketim taleplerini etkilediği gözlenmiştir. Amerika'da bir enerji firması tarafından yürütülen tasarrufu programında tüketicilere kendileri ve komşularının enerji tüketimi konusunda bilgi verilerek, sosyal kıyaslama yoluyla bir dürtme gerçekleştirilmiştir. Komşularından daha fazla enerji kullandığı bilgisini alan vatandaşların enerji tüketim düzeylerini düşürdüğü gözlemlenmiştir (Özbuğday, 2018). R. Thaler, dürtme kuramında insanların ekonomik karar süreçlerini etkileyen psikolojik yanlılık (bias) kavramına dikkat çekmektedir. Sınırlı rasyonalite, hakkaniyet algısı ve irade zaafiyeti insanların karar alma süreçlerinde etkilidir. R. Thaler insanın asimetrik bilgi ve sınırlı zihinsel kapasitesi nedeniyle

kendi kısıtlı bilgi ve yeteneklerinin rasyonel karar süreci üzerinde engel olduğunu ifade etmektedir.

R. Thaler zihinsel kapasite ve karar verme sürecini ölçtüğü bir çalışmada, katılımcıların ölüm olasılığı binde olan bir hastalığın tedavisi için 200 dolar ödemeye razı olduklarına, hastalığın tedavisi için 10 bin dolar talep ettiklerini gözlemlemiştir. Gerçekte, aynı risk düzeyini içeren, ancak, farklı teşvik içeriği taşıyan iki seçenek karşısında katılımcıların farklı ve sınırlı zihinsel kapasiteleri nedeniyle iki farklı teklifte bulundukları gözlemlenmiştir. Farklı dürtmeler ve zihinsel kısıtları olarak farklı fiyat tekliflerine neden olmuştur.

R. Thaler tarafından sorgulanan diğer bir yanlılık davranışı, hakkaniyet algısıdır. Ona göre, çalışanların hakkaniyet algısı ücretler konusundadır. Düşük ücret düzeyinde çalışma motivasyonu ve verimlilik düzeyi düşmektedir. Firmaların yüksek ücret ödeyerek verimliliği artırmaları olasıdır. Thaler tarafından son olarak ele alınan psikolojik yanlılık, irade zafiyetidir. İrade ve kontrol zafiyeti insan yaşamının pek çok alanında var olan ve iktisadi kararlarımızı etkileyen bir durumdur. Formda kalmak ya da zayıflamak spor salonuna üye olmaya ya da bir ekonomik maliyete katlanmaya gerek olmamasına karşın insan zafiyetlerinin üstesinden gelebilmek için kendini dürtmektedir (Belli, 2017).

Zihinsel Muhasebe “Mental Accounting” (1985) R. Thaler tarafından literatüre kazandırılan bir diğer kavramdır. R. Thaler, beklenti kuramı ve zihinsel muhasebe kavramını bir araya getirerek yaptığı çalışmada, katılımcıların olaylar ve olayların sonuçlarını göz ardı ederek belli davranış kalıplarının dışına çıkarak karar verdiği gözlenmiştir. İnsanlar için değerlerin göreli olduğu, mutlak olmadığı görülmüştür. İnsan zihinsel muhasebe yaparken, servetini birbirinden ayrı zihinsel hesaplar arasında paylaştırarak, birbirlerinden ilişkisiz bir şekilde gruplandırmaktadır. Her bir yatırım ya da harcama kararını ayrı değerlendirildiği, aralarında etkileşim olmadığı düşünülmektedir (Yürük, 2017). Zihinsel muhasebe kuramına göre kredi kartı faturalarında bireysel kalemlerin ancak küçük bir kısmının görülmesinin verdiği mutluluk, kredi kartıyla yapılan alışverişin daha cazip hale geldiği gözlenmiştir (Çevik, 2017).

Davranışsal iktisat yaklaşımın deneysel yöntemlerle somut ve gerçekçi veriler kullanarak farklı iktisat politikaları kullanarak talep davranışını etkiler hale gelmiştir. Davranışsal iktisat yaklaşımı, farklı deneysel yöntemler yoluyla talep davranışını kontrol

eden ve yönlendiren politika seçenekleri üretmektedir. Davranışsal iktisadın gerçek hayata uygulanabilir olması, yerleşik iktisatta kendisine yarattığı alanı genişletmiştir.

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA İKTİSADİ DAVRANIŞIN NÖROPSİKOLOJİK VE SOSYAL PSİKOLOJİK BOYUTLARI

3.1. Nöro iktisat Kavramı

İktisat disiplinler arası bir bilimdir. Matematik, istatistiksel teknikler ve pozitif bilimler alanında yaşanan gelişmeler, özellikle psikoloji ve biyoloji alanlarında biriken geniş kavramsal içerik, hızlı gelişmeler iktisat bilimi tarafından kullanılmıştır (Şeniğne, 2011). Nöro iktisat iktisadi kararların biyolojik kökenleri üzerinde gelişen disiplinler arası bir çalışma alanıdır (http: //www.noroekonomi.com, (01.02.2011)). 1998 yılında Kevin Mc. Cabe tarafından geliştirilen nöro iktisat kavramı, en geniş anlamda; toplumlararası farklılık gösteren karar verme davranışlarında, beynin işleyiş mekanizmalarına bağlı olarak fizyolojik unsurların önemine dikkat çeken bir yaklaşımdır (Soydal, 2010: 102).

Nöroiktisat, bireylerin iktisadi karar verme süreçlerinin daha iyi anlaşılmasını sağlamak üzere, iktisat, psikoloji ve nörobilimi birbirine bağlamaya çalışmaktadır. Yerleşik iktisat kuramı insan zihninin inceliklerinin keşfedilemeyeceği varsayımına dayandırılmıştır. Buna karşılık, teknolojideki gelişmelerle, nörobilim dalında insan beynin aktivitelerini analiz eden yöntemler yoluyla davranışlar analiz edilmiştir (Chen, 2021).

Nörobilim, beynin, sinir sisteminin anatomik, fizyolojik ve biyokimyasal yapısı ile insan davranışları, öğrenme süreçleri arasındaki ilişkiyi analiz eden bir disiplindir (Uzbay, 2016). Akıl, hareket ve içsel düzeni içeren nörobilimin amacı insan davranışlarının beyin aktiviteleri üzerine yansımalarının ölçmektir. Nöroiktisat, insanların iktisadi tercihleri ve kararlarına odaklanmaktadır (Eren, 2017). İktisat ve psikolojiyi bir araya getiren davranışsal iktisat, beyin görüntüleme teknikleri yoluyla sinir sisteminin karar verme süreci üzerinde yarattığı etkileri gözlemleyen deneysel çalışmalar yapmaktadır (Camerer vd., 2005: 5).

Psikoloji, iktisat ve biyolojinin bir sentezi olan nöroiktisat, iktisadi kararlar üzerinde etkili olan soyut faktörleri ölçerek, somut verilere ulaşmayı amaçlamaktadır. Son yıllarda nöroiktisat deneysel iktisat gibi disiplinlere destek vermiştir. İktisat bilimi mikroekonomi düzeyinde karar verme davranışlarını nörobilimlerin tekniklerinden yararlanarak çözümlemeye çalışırken, nörobilimciler beynin işleyiş sürecini anlamak üzere iktisadi oyunlardan hareket etmektedir. Riskten kaçınma, rasyonellik, bilişsel erişilememe (cognitive inaccesibility), alturistik davranış ve zaman tercihi olarak kavramlaştırılan

içerikler nöro iktisat yaklaşımın temel analiz araçlarıdır (Soydal, Mızrak ve Yorgancılar, 2010).

3.1.1. Nöroiktisatta Yöntem

Nöroiktisat yaklaşım yerleşik iktisadın kuramsal boşluklarını doldurma ihtiyacından doğmuştur. Nöroiktisat araştırmacıları, beynin farklı bölgelerindeki kan akışı ve aktiviteleri gözlemlemek üzere manyetik rezonans görüntüleme (MRI) ve pozitron emisyon tomografisi (PET) taramaları ve nörotransmitter ve hormon seviyelerini ölçmek için kan veya tükürük testleri gibi araçlar kullanmaktadır (Chen,2021).

İktisadi yaşamda bireylerin risk, ödül, kar, kazanç ve kayıplarla karşı karşıya kaldığı durumlarda, beynin, sinir sisteminin belli bölgelerinde yaşanan kimyasal tepkimeler nörobilimler tarafından kullanılan yöntemler yardımıyla gözlemlenmektedir. Dolayısıyla nöroiktisat alanında kullanılan yöntemlerin bir kısmı manyetoensefalografi (MEG) ve elektroensefalografi (EEG) gibi elektromanyetik kayıtlardır. MEG; elektriksel beyin aktivitelerinin neden olduğu manyetik alan değişikliklerini ölçmektedir. EEG ise, kafa derisinden beyin dalgaları aktivitesini ölçmektedir. Fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI) ve pozitron emisyon tomografisi (PET) ise metabolik veya hemodinamik nöral aktivite içinde yer almaktadır. Pozitron emisyon tomografisi, radyoaktif çözelti enjekte eden eski bir tarama teknolojisidir. Radyoaktif izleyiciler kullanıldığından, sağlıklı test bireylerine başvuru sınırlandırılmıştır (Kenning ve Plassmann, 2005).

fMRI sık kullanılan fonksiyonel beyin görüntüleme tekniğidir. Bu teknik, ölçülebilir rezonans sinyalleriyle beynin kesitlerini görüntülemektedir. Beyinde süregelen bilişsel işlemler sırasında kan hücrelerinin oksijen seviyelerinde görülen değişimler, beynin nöral aktivitelerini izleme fırsatı vermektedir (Knutson ve Peterson, 2005). Bu yöntemlere ek olarak, transkranyal manyetik uyarımı (transcranial magnetic stimulation (TMS) ve transkranial doğru akım uyarımı (transcranial direct current stimulation) (TDCS) gibi beyni uyaran müdahalesiz yöntemler de kullanılmaktadır. Transkranyal manyetik uyarımı beynin bölgelerini devre dışı bırakarak ya da aktive ederek hedeflenen bölgelerin fonsiyonel yapısını göstermektedir. Beyinde anod ve katod elektrodları yoluyla düşük şiddette doğru akım geçirilme yöntemi olarak anılmaktadır (Kamilçelebi,2019).

Nöroiktisat alanında yapılan deneylerde uygulanan yöntemler genel olarak:

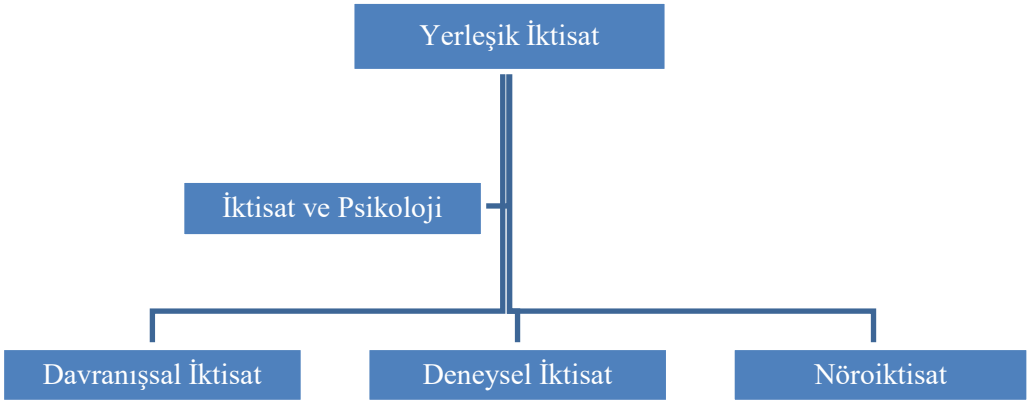
- Rasyonalite ile ilgili bir karar verme ya da oyun modeli oluşturmakta, karar verme birimlerinin verebileceği kararlar konusunda çıkarımlar yapılmaktadır.
- Model davranışsal olarak test edilmekte, karar verme birimlerinin normatif standartlara uygun davranıp davranmadığı gözlemlenmektedir.
- Daha sonra söz konusu seçimler yoluyla beynin ilgili bölgeleri ve sinirsel mekanizmalar tespit edilmektedir.
- Son aşamada, deneklerin normatif standartları takip etme nedenleri konusuna açıklık getirilmektedir.

Bu yolla, nöroiktisat alanında deneylerden elde edilen bulgular, davranışsal gözlemlerden elde edilen verilerle karşılaştırılarak iktisadi tercihler ve karar sürecinde sinirsel işleyiş gözlemlenmektedir (Vallee, 2007: 936-953).

3.2. Nöroiktisadın Davranışsal İktisat ve Yerleşik İktisatla İlişkisi

Nöroiktisat yerleşik iktisadın temel varsayımı olan homoeconomicus' a tepki olarak, iktisat psikoloji ilişkisinden hareketle, davranışsal ve deneysel iktisattan türetilmiştir. Camerer' e göre (2007: 26) nöroiktisat, davranışsal iktisadın bir alt disiplinidir, iktisat biliminde yeni deneysel tekniklerin kullanımı nedeniyle, deneysel iktisadın bir alt disiplini olarak görülmektedir (Demirel ve Artan, 2016). Nöroiktisat yaklaşımı deneysel iktisat alanıyla yakından ilişkilidir. Nöroiktisat yaklaşımının araştırma alanı, insan ya da hayvan deneklere bir veya daha fazla seçenek kümesinin sunulduğu gözlemsel çalışmalardır. Bu yolla, farklı fizyolojik veya biyokimyasal değişken seçim öncesi, seçim süresinde ve seçimde sonra ya da kontrol edilirken araştırmacılar tarafından gözlemlenmekte, ölçülmekte ve kaydedilmektedir (Chen, 2021). Nöroiktisat yaklaşımının davranışsal ve deneysel yaklaşımdan farklı olarak iktisat bilimine kattığı önemli bir yenilik, iktisadi karar süreci kadar davranışsal süreci incelemek, bu süreci nöro bilimden gelen yöntemlerle desteklemektir (Demirel ve Artan, 2016). Bu yolla iktisat-psikoloji ilişkisi davranışsal, deneysel ve nöroiktisat alt disiplinlerinin kaynağıdır. Bu ilişkide en büyük pay davranışsal iktisat çalışmalarına aittir. Nöroiktisat yaklaşımı sırasıyla davranışsal ve deneysel iktisadın bir alt dalı olarak insanın iktisadi yaşamında kararların temellerinin anlaşılabilmesinde en güncel ve gelecek vadeden kavram olarak görülmektedir (Demirel ve Artan, 2016).

Şekil 5: İktisat-Psikoloji İlişkisi Bağlamında Kavramlar Arası İlişkiler



Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

Davranışsal iktisat rasyonel seçim kuramının çalışmadığı ya da faydanın optimize edilemediği durumlarda, psikolojiden gelen iç görü yöntemleri yardımıyla iktisadın yöntemsel kısıtlarını aşmaya çalışmaktadır. Benzer şekilde nöroiktisat iktisadi karar verme süreçleri, gözlemlenebilir fenomenler ve beyinin fizyolojisi arasındaki ilişkileri inceleyerek bir sonraki adımı atmaya çalışmaktadır. İnsana yön veren mekanizmaların iç görü yoluyla analizi ekonomi bilimi açısından oldukça yeni gelişmelerdir. Nöroiktisat, iktisadi eğilimlerde faydanın optimizasyonu ve finansal zorluklardan kaçınmanın nedenleri konusunda iktisat bilimine açılım getirmiştir. Duygular insanın karar verme sürecinde etkidir. Beyin genellikle kazançlardan çok kayıplara tepki vermekte, mantıksız davranışı teşvik etmektedir. Duygusal tepkiler her zaman optimal olmamakla birlikte, rasyonalite kavramıyla nadiren tutarlık göstermektedir. İktisat bilimi nörobilim dünyasına ait kavramlar ve yöntemler yoluyla en uygun analiz tekniklerini geliştirerek, iktisadi eğilimleri belirleyen karar verme sürecini daha iyi açıklaması beklenmektedir (Chen,2021).

Tablo 6: Yerleşik İktisat, Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat ve Nöroiktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması

	Yerleşik İktisat	**Davranışsal İktisat**	**Deneysel İktisat**	**Nöroiktisat**
Bilimsel Anlayış	Yöntemsel Bireyci Yaklaşım	Ampirik yöntemler, Sosyal deneyler, İnsanın belirli koşullarda tercihlerinin analizi doğal gözlem	Çevresel faktörler altında karar verme sürecinde deneysel analiz	Yöntemsel Monizm, Tüm bilimlerin yöntemi tektir, Pozitif bilimsel yöntemler
İnsan Modeli	Homo-economicus Temsili birey (Düşsel iktisadi insan) Soyut İnsan	Bilişsel kısıtlar nedeniyle karar verme süreci, İrrasyonel seçişler Somut İnsan	Homo-reciprocans, Bilişsel kısıtlar, Çevresel koşullara göre karar veren insan Somut İnsan	Homo-neurobiologicus, Fizyoloji ve Biyoloji etkisinde irrasyonel seçişler yapan insan Somut İnsan
Optimizasyon	Optimizasyon davranışı	Tatminkarlık, Makul olma	Tatminkarlık, Makul olma	Tatminkarlık, Makul olma
İktisat ve Diğer Disiplinler	İktisat, Fizik, Matematik ve İstatistiksel Teknikler	Psikoloji, İktisat	Fizik, Matematik, Biyoloji, Psikoloji ve İstatistiksel Teknikler	Nörobilimler,Fizik, Matematik, Biyoloji,Psikoloji ve İstatistiksel Teknikler
Davranışsal Nitelik	Rasyonel karar verme sürecine dayalı davranış biçimleri	Rasyonel ve irrasyonel kararlardan oluşan farklı davranışlar biçimleri	Rasyonel ve irrasyonel kararlardan farklı oluşan davranışlar	Sınırlı rasyonel davranış
Bilgi	Tam bilgi	Eksik ve Asimetrik bilgi	Eksik ve Asimetrik bilgi	Eksik ve Asimetrik bilgi
Zaman	Matematiksel zaman Soyut zaman	Gerçek zaman	Somut zaman	Somut zaman
Denge	Walrascı Genel Denge, Statik Denge	Ampirik Simülasyon, Dinamik Uyumlama, Dengesizlik	Dengeden sapma, Deney ve Gözleme dayalı bulgular, Laboratuvar koşullarında sınama	Dengeden sapma, Deney ve Gözleme dayalı bulgular, Laboratuvar koşullarında sınama
Yöntem	Matematiksel ve soyut modelleme yöntemleri	Karşılaştırmalı yöntemler, Gözlem ve deney	Labarotuvar koşullarında kontrollü deneyler, Saha ve çevrimiçi deneyler	Tıbbi Teknikler, Ultrason, MR görüntüleme Teknikleri, VR Teknikleri, Farmokolojik müdahaleler
Metodoloji	Pozitivist yöntem	Çoğulcu yöntem	Çoğulcu yöntem	Çoğulcu yöntem

İktisadi Sorun	Kıtlık koşullarında karar verme, seçme davranışı	Kıtlık koşullarında karar verme, seçme davranışı	Kıtlık koşullarında karar verme, seçme davranışı	Kıtlık koşullarında karar verme, seçme davranışı
Öncüller	A.Smith, D.Ricardo, J.S.Mill, J.M.Keynes, A.Marshall, P.Samuelson	G.Katona, H.Simon, R.Thaler, D.Kahneman, A.Tversky	V.Smith, L.L.Thurstone, V.Neumann, Morgenstein, H. Chamberlin	C.F. Camerer, E.Fehr, K.McCabe, P.Shizgal, K.Conover
Öne Çıkan Eserler	A.Smith (1759) *Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral Sentiments)* ve (1776) Ulusların Zenginliği(The Wealth of Nations)	H.Simon (1955) Rasyonel Seçimin Davranışsal Bir Modeli (A Behaivoral Model of Rational Choice)	V.Neumann ve Morgenstein (1944) *Oyunlar ve İktisadi Davranışlar Teorisi (Theory of Games and Economic Behavior)*	C.F. Camerer ve E.Fehr (2014) *Sosyal Nöroekonomi: Sosyal Tercihlerin Sinirsel Devreleri* (Social Neuroeconomics: The Neural Circuitry of Social Preferences
	J.Bentham (1789) *Ahlâk ve Yasama İlkelerine Bir Giriş (An Introduction to the Principles of Morals and Legislation)*	D.Kahneman, A.Tversky (2000) *Seçimler, Değerler ve Çerçeveler, (Choices, Values and Frames)*	E.H.Chamberlin (1948) *Deneysel Kusurlu Bir Pazar (An (Experimental Flawed Market)*	P.Shizgal ve K.Conover (1996) *Faydanın Nöral Hesaplanması (Neural Calculation of Utility)*
	D.Hume (1751-1740) *İnsanın Doğası Üzerine Bir İnceleme, (A Treatise of Human Nature)*	G.Katona (1951) *Psikolojik İktisat (Psychological Economics)*	L.L.Thurstone (1938) *Birincil zihinsel yetenekler (Primary Mental Abilities)*	K.McCabe (2003) *Nöroekonomi,* (*Neuroeconomics)*

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

Nöro iktisat, psikoloji ve nöroloji bilimlerine özgü yöntemlerden hareketle iktisadi davranışlar ile beynin işleyiş mekanizmalarını ilişkilendiren bir stereotip, "homo neurobiologicus" insan üzerinden basitleştirme yapmaktadır (Taşdemir ve Mustafaoğlu, 2010).

Deneysel iktisat yaklaşımı, işbirliği davranışına yatkın yeni bir stereotip geliştirmiştir, "homo-reciprocans" "karşılık veren insan", işbirliği davranışına açık insandır. Karşılık veren insan doğası gereği işbirliğine açık olduğu kadar, işbirliği konusunda istekli olmayan ve yükümlülüklerini yerine getirmeyen insanları ifşa etmek cezalandırmak eğilimindedir. Homo reciprocans, yerleşik iktisat iktisadın homo economicus stereotipinden farklı olarak, diğer bireylerle işbirliği yapmak ya da işbirliğini bozan davranışları cezalandırılmak, bazı maliyetlere katlanmak konusunda isteklidir

(Fehr ve Gachter, 2000). Homo reciprocans insan vergi ödeme yükümlülüğünü yerine getirmeyen vatandaşları, tüm maliyetlerine karşı ihbar etmektedir. Buna karşın, homo economicus insan, bir eylemin parasal faydası maliyeti geçmediği durumda harekete geçmeyecektir (Wolff ve Resnick, 2016).

BULGULAR

Çalışmada, davranışsal iktisat ve yerleşik iktisat arasındaki ilişkinin iktisat biliminin yöntemsel sorunlarına karşı yeni bir bakış açısı getirip getirmediği analiz edilmektedir. Literatürdeki çalışmalarda davranışsal iktisat çoğunlukla irrasyonalite kavramı üzerinden temellendirilmekte ve davranışsal iktisadın irrasyonalite ispatına dayandığına dair düşünceler yer almaktadır. Bu noktanın açıklanabilmesi adına davranışsal iktisadın kullandığı yöntemin analizi gerekmektedir. Buradan hareketle, çalışmadaki amaç; yerleşik iktisada karşı davranışsal iktisadın yöntemi alternatif bir yöntem mi yoksa tamamlayıcı bir yöntem mi? Aralarındaki ilişki bir diyalog ilişkisi mi? sorularını cevaplamaktır. Bu nedenle çalışmada, ekoller arası karşılaştırma ve kavramsal karşılaştırmalar yapılmakta ve davranışsal iktisadın yöntemsel olarak nerede olduğu ortaya konmaktadır. Analize, yerleşik iktisadın rasyonalite kavramını daha iyi irdeleyebilmek adına Klasik ve Neoklasik iktisadın rasyonalite anlayışı ortaya konarak başlanmıştır. Buna göre, yerleşik iktisadın rasyonalite kavramını homoeconomicus tiplemesi ifade etmektedir. Homoeconomicus insan tiplemesi, zamandan ve mekandan arınmış, duyguları ile hareket etmeyen, çıkarcı, hazzını en çoklaştıran, bencil olan insandır. Buna karşın davranışsal iktisat, insanlar için yerleşik iktisadın öngördüğü tüm bu davranışların aksinin de söz konusu olduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda, davranışsal iktisat disiplini için rasyonalite reddedilmemekte fakat bireylerin kısıtlarının farkında olunması vurgulanmaktadır. Dolayısıyla davranışsal iktisat disiplini, bireylerin amaçlarını gerçekleştirirken ki rasyonaliteden sapmaları ve bunların kökenlerini ortaya çıkarmaya odaklanmaktadır. Bu bağlamda irrasyonalite kavramı ampirik olarak incelenerek daha gerçekçi sonuçlar ortaya konması amaçlanmaktadır. Yerleşik iktisat için seçimlere rasyonel olarak odaklanıp verili amaçlara ulaşmak söz konusudur. Buna karşın davranışsal iktisadın rasyonalite anlayışı daha gerçekçidir. Örneğin dürtme teorisi ile bireylerin toplumu etkileyen davranışlarının düzeltilmesi hedeflenerek, daha rasyonel kararlar alınması sağlanmaktadır. Bu yolla bireylerin kısıtları göz önünde bulundurularak sahip oldukları eksik bilgi tamamlanmakta ve bireylerin seçme özgürlüğüne karışılmamaktadır. Bu anlamda dürtme politikalarının davranışsal iktisadın rasyonalitesi bağlamında bireyleri irrasyonel davranışlardan uzaklaştırması söz konusudur. Bu noktada literatürdeki çalışmalarda yer alan davranışsal iktisadın insanların irrasyonel olduğunu

kanıtlama çabasından hareket ettiğine dair genel düşünceyi doğrulamamak mümkündür. Bununla birlikte iktisadi yaşamda ekonomi politikaları oluşturulurken davranışsal iktisadın yaklaşımlarından da faydalanılmıştır. Örneğin, beklenti teorisi davranışsal finans alanında, çerçeveleme teorisi vergi ve maliye politikaları alanında ve dürtme teorisi de kamu maliyesi alanında uygulanmıştır.

SONUÇ

Bireylerin sonsuz ihtiyaçları karşısında kaynakların kıt olması, karar alma mekanizmalarını kilit bir etken haline getirmektedir. Bu noktada yerleşik iktisadın bireyler için karar alma süreçlerine dair öngördüğü rasyonalite kavramı ve bireylerin davranışlarını açıklamadaki gücü tartışılmaktadır. Sosyal bir bilim olan ve baş aktörü insan olan iktisat bilimi için, bireylerin davranışlarını açıklayabilmek ve gerçek hayat ile örtüşen bir tutarlılık ortaya koyabilmek önem arz etmektedir. Yerleşik iktisat anlayışı, iktisadi yaşamda bireylerin davranışlarına dair bütüncül bir açıklama ortaya koyamaması sebebi ile sıkça eleştirilmekte ve homoeconomicus tanımı yetersiz görülmektedir. İnsanı rasyonel olarak kabul eden ve kararlarını da bu doğrultuda aldığını varsayan homoeconomicus tanımı eksik ve yetersiz bulunmaktadır. Bireyleri tek tipe indirgeyen yaklaşımların geçerliliğinin ve tutarlılığının sorgulanması noktasında, davranışsal iktisat, başta psikoloji olmak üzere diğer bilim dallarından aldığı yardım ve deneysel çalışmalar sayesinde iktisat bilimi için farklı bir bakış açısı ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, yerleşik iktisat teorisinin ele aldığı teorilerin gerçekte insan davranışlarıyla örtüşmediğini ifade etmekte ve bireylerin tüketim kararlarını alırken nasıl ve niçin mantıksız kararlar verdiğini açıklamaya çalışmaktadır. Rasyonaliteden sapmaları ortaya koymak adına davranışsal iktisat, sınırlı rasyonalite yaklaşımından hareket ederek bireylerin karar verme sürecinde karşılaştıkları bilişsel ön yargıları incelemektedir. İlk olarak Hebert Simon tarafından ifade edilen sınırlı rasyonellik kavramı gerçek hayattaki birey davranışlarını açıklamaya çalışmaktadır. Yerleşik iktisadın homoeconomicus varsayımının aksine, rasyonel, çıkarcı ve bencil olmayan, sınırlı bilgi ve tecrübeye sahip, duyguları ile hareket eden bireylerin daha gerçekçi davranışlar sergiledikleri ifade edilmektedir. Dolayısıyla davranışsal iktisat, ekonomik karar verme davranışlarını açıklarken bireylerin yetiştirilme tarzlarına, içerisinde bulunduğu sosyal çevreye, ruh haline bakarak davranışların farklılaşabileceğini ve rasyonaliten sapabileceğini ifade ederek iktisat disiplini için yeni bir yaklaşımı ortaya koymaktadır.

Davranışsal iktisat, yerleşik iktisadın açıklayamadığı alanları doldurarak, iktisat disiplininin derinlik kazanmasını sağlamakta ve davranışsal iktisat yaklaşımıyla bireylerin tüketim davranışlarının psikolojik ve sosyal bağlamdaki etkenler altında şekillendiği anlaşılmaktadır. Davranışsal iktisat yaklaşımının tek tipe indirgenen bireyi somutlaştırması, insan davranışlarını açıklamadaki gücü, yerleşik iktisadın yöntemi

üzerine tartışmalar getirmesi, deneyler üretmesi ve bunun iktisat politikalarının geçerliliğini daha gerçekçi kılması söz konusudur. Bu nedenle çalışmada, yerleşik iktisat yaklaşımı ile davranışsal iktisat yaklaşımı karşılaştırılarak aralarındaki ilişkinin iktisat biliminin yöntemsel sorunlarına karşı yeni bir bakış açısı getirip getirmediği analiz edilmektedir. Çalışmada, davranışsal iktisat ve yerleşik iktisat arasındaki ilişkinin iktisat biliminin yöntemsel sorunlarına karşı yeni bir bakış açısı getirip getirmediği analiz edilmektedir. Literatürdeki çalışmalarda davranışsal iktisat çoğunlukla irrasyonalite kavramı üzerinden temellendirilmektedir. Çalışmadaki amaç; yerleşik iktisada karşı davranışsal iktisadın yöntemi bir alternatif bir yöntem mi yoksa tamamlayıcı bir yöntem mi? Aralarındaki ilişki bir diyalog ilişkisi mi? sorusunu cevaplamaktır. Bu nedenle çalışmada, yöntemsel farklılıkları ortaya koymak için ekoller arası karşılaştırma ve kavramsal karşılaştırmalar yapılmaktadır.

Çalışmanın yerleşik iktisat ve davranışsal iktisat şeklinde ayrılarak ele alınmasının nedeni ontolojik olarak nerede olduklarını anlamak ve yöntemlerini analiz edebilmektir. Davranışsal iktisat yaklaşımının amacı literatürdeki genel kanının aksine rasyonaliteden sapmaları ve bunun kökenlerini ortaya koymaktır. Literatürdeki birçok çalışma davranışsal iktisadın irrasyonalite üzerinden temellendiğini ifade etmektedir. Fakat davranışsal iktisadın rasyonaliteye karşı irrasyonalite kavramını alternatif kılma gibi bir amacı olmamakla beraber bireylerin kısıtları ve bunlar sonucunda rasyonaliteden sapmalar ile sınırlı rasyonalite kavramına dair açıklamalar getirmektir. Davranışsal iktisat anlayışının dürtme teorisi ile eksik bilgiyi tamamlayıp toplumu etkileyen davranışları düzeltme amacı taşıdığından bireyleri daha rasyonel olmaya yönlendirmektedir. Dolayısıyla davranışsal iktisat yaklaşımının da kendi içinde bir rasyonalite anlayışı vardır.

Davranışsal iktisat ve alt dalları olarak ifade edilebilecek deneysel iktisat ve nöro iktisat disiplinleri yerleşik iktisadın yöntemini dönüştüren, tamamlayan disiplinlerdir. Davranışçılık, deneycilik ve nöro bilimler üzerinden gelişen bilgisayar simülasyonları, çok boyutluluk gibi yöntemler formalistik modelleme çerçevesine dayanmaktadırlar. Bu yöntemler için de yerleşik iktisada benzer matematiksel modellemeler de söz konusudur. Dolayısıyla davranışsal iktisat yaklaşımı ve alt dalları olarak ifade edilen deneysel iktisat ve nöro iktisat yaklaşımları, yerleşik iktisada karşı aynı ontolojik zeminden beslenen disiplinlerdir. Bu bağlamda, her iki yaklaşımında yan yana var olan ve tamamlayıcı disiplinler olması söz konusudur. Davranışsal iktisat yaklaşımı yerleşik iktisada karşı

olmamakla beraber ontolojik olarak aynı zemine oturduklarından yöntemsel açıdan bir alternatif değildir. Dolayısıyla davranışsal yaklaşımın yerleşik yaklaşıma karşı rakip olmayan tamamlayıcı bir yöntem ortaya koymaktadır. Sonuç olarak tüm bu bilgiler ışığında davranışsal iktisadın yerleşik iktisadın yöntemini genişletmesi ve yöntemsel açıdan alternatif değil tamamlayıcı bir konumda yer alması söz konusudur.

Yerleşik iktisat yaklaşımı bu tamamlayıcı noktaları kendi bünyesine ekleyerek gelişmektedir ve bu nedenle de ana akım (mainstream) olarak kalmayı başarmaktadır. Esas olarak tüm bu sonuçlar Ortodoks iktisat dünyasına aittir. Bu bağlamda bakılacak olursa, davranışsal iktisat yerleşik iktisadın mikro ekonomik temelde kendini yeniden yapılandırarak mevcut kısıtlı yöntemleriyle çözümleyemediği sorunlara psikolojideki davranışçı yaklaşım ve nörolojideki gelişmelerle ortaya konan teknikler aracılığıyla çözüm sunmaktadır. Özellikle görüntülüme alanındaki teknikler ve fizik bilimi alanındaki gelişmeleri de buraya katarak, yerleşik iktisat zeminini daha yönetilebilir ve ölçülebilir kılmayı başarmaktadır. Dolayısıyla kapitalist sistemde tüketim davranışlarının yönlendirilmesi, özellikle finansal davranışlarda da kredi tüketim kanallarının yönlendirilmesi, kamu alanında vergi toplama açısından kanalize edilmesi ve kamu hizmetlerinin daha rasyonel dağıtılmasını sağlamak sonuçlarını ortaya çıkarmaktadır. Fakat davranışsal iktisat, tüketim davranışlarını somutlaştırmak buradan gelen şokları daha kontrol edilebilir noktaya taşımak gibi bir yerde kalmakta ve ilerleme kaydedememektedir. Çünkü makro ekonominin mikro temellerini inşa ederek ortaya konulan, yerleşik iktisattaki makro teori davranışsal iktisat yaklaşımı için söz konusu değildir. Neoklasik iktisat yaklaşımındaki iktisat psikoloji ilişkisi ile davranışsal iktisat yaklaşımındaki iktisat psikoloji ilişkisi bu noktada benzerlik taşımaktadır. Örneğin, ödül ceza yöntemi, kar zarar ilişkisi, kar maksimizasyonu, maliyet minimizasyonu gibi yöntemler bu benzerliği devam ettirmektedir. Davranışsal iktisadın psikoloji ile olan ilişkisinde sorunlu ya da eksik yönü de bu noktada ortaya çıkmaktadır. Çünkü iktisadın psikoloji ile değil de sosyal psikoloji ile ilişkisi gerçekleşirse arzu edilen çoğulcu, bütüncül, kapsayıcı olan insan davranışı ortaya konabilecektir. Bu bağlamda davranışsal iktisat yaklaşımı sosyal alanı kapsamamaktadır. Davranışsal iktisat anlamında psikoloji iktisat ilişkisi tamamen yöntemsel bireyci bir yolda ilerlemektedir. Yerleşik iktisat için de aynı yöntem söz konusudur ve dolayısıyla aynı zeminde ilerlemektedirler. Ortodoksiyi kırmak adına insanı sosyal davranışı ve sosyal bağlamı kapsamında içine alan bir iktisat ve psikoloji ilişkisi ortaya konmalıdır. Bu noktada davranışsal iktisat bir çözüm

üretememektedir. Davranışsal iktisat yaklaşımı esasında, ‘’ Ancak nasıl daha iyi bir tüketici olunabilir? ‘’ sorusuna dair çözümler sunmaktadır.

Daha iyi açıklayıcı teknikler iktisadı teorik olarak geliştirecektir. İktisat bilimi bu bağlamda bir gelişmeye muhtaç kalmaktadır. Ortaya çıkış noktası olan kıtlık bağlamında tüketim davranışı üzerinden ilerlemeye çalışan iktisat bilimi öngörülebilir bir davranış, öngörülebilir bir para politikası, öngörülebilir bir tüketim, tasarruf, yatırım davranışını gerektirmektedir. Bu nedenle değişen dünyanın sorunları ve iktisat kuramı arasında bir eşleşme olamamaktadır. Değişen yalnızca teknikler ve matematiksel dünyadaki gelişen yöntemlerdir ve bu gelişmelerle beraber teknolojik sistemlerdeki gelişmeler iktisat bilimini ve teorileri değiştirecektir.

ÖNERİLER

Çalışmanın çıkış noktasını oluşturan ve iktisat bilimini de ortaya çıkaran nokta kıtlık sorunudur. İktisat bilimi için, insanların asıl sorun olan kıtlık karşısında var olan ihtiyaçlarını karşılarken ki davranışlarını ortaya konması önem arz etmektedir. Bu bağlamda, çalışma içerisinde ele alınan ekoller kapsamında insanların iktisadi hayattaki davranışları ortaya konmaktadır. Bireylerin iktisadi hayatındaki tüm davranışlarının temelinde bir tüketme eğilimi vardır. Tüketim kavramı beraberinde bir kar ve maliyet analizinin ortaya konmasını gerektirmektedir. Davranışsal iktisat yaklaşımı da teorileriyle bu tüketim eğilimini yönlendirerek esasında maliyetleri azaltma amacını taşımakta ve sisteme yani piyasanın işleyişine katkı sunmaktadır. Bu bağlamda, bu çalışmadan hareketle davranışsal iktisat yaklaşımının bireyleri dürtme ve benzeri teorilerle, tüketimden daha çok üretime nasıl yönlendirebileceği konusuna dair çalışmalar yapılmalıdır. Çevre sorunları, iklim krizleri ve Covid-19 pandemi süreci ile yüz yüze kalan dünya, bireylere gerçekten nasıl kısıtlı bir rasyonaliteye sahip olduklarını ve nasıl kısıtlarla yüz yüze olduklarını göstermiştir. Tüketim toplumundan üretim toplumuna geçişi, daha çok üretime odaklanılması gerekliliğinin önemi bu bağlamda ele alınabilir ve böylece belki de ‘’ Tüketiyorum o halde varım ‘’ haline gelmiş olan yaşam düsturu değiştirilmelidir. Örneğin, üretimi ve verimliliği arttırmak ve sürdürülebilir kılmak adına tarım sektöründe dürtme teorisi ile ne gibi teşvikler ortaya konabileceği araştırılmalıdır. Finansal bağlamdaki tüketim davranışlarının yönlendirilmesi söz konusudur.

KAYNAKLAR

Akdere, Ç. ve Büyükboyacı, M. (2018). İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı (2. Baskı), İmge Kitabevi, Ankara.

Alm, James, Carolyn J. Bourdeaux, (2013) 'Applying Behavioral Economics to the Public Sector', Hacienda Pşblica Española / Review of Public Economics, 91-134.

Altınöz, Utku (2014), Neoklasik İktisadın Eleştirisi, Post Otistik İktisat, Efil Yayınevi, Genel Yayın No: 208, Eflatun Basım Dağıtım Yayıncılık, 1. Basım, Ankara

Altun, T. (2018). Hanelerde Enerji Verimliliği: Davranışsal Müdahaleler ve Kamu Politikaları için Anahtar İlkeler. *Turkish Studies: Economics, Finance and Politics*, 13(22), 91-16.

Bakır, K. (2016). *Francis Hutcheson ve Ahlak Duyusu Teorisi*, Doğubatı Yayınları, Ankara.

Başdemir, H. Y. (2005), "İskoç Aydınlanma Etiği: Hutcheson, Hume ve Smith", Liberal Düşünce Dergisi, Yıl 10, Sayı 37, Kış 2005.

Başok-Diş, S. (2017). Bentham ve Mill'in Klasik Faydacılığı Bağlamında Mutluluk Problemi. *Dergi Adı*, 7, 80-100.

Belli, T. (2017). Davranışsal İktisat Hayatımızın Her Alanın Da! *Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası*, 433, 14-17.

Bentham, J. (2005). An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, In The Works of Jeremy Bentham, 1, Elibron Classics.

Bilir, H. (2019). İktisadın Bir "Bilim" Olarak Ortaya Çıkışında Doğa Bilimlerinin Etkisi. *Kebikeç*, 48, 175-94.

Boyce, P. (2021). What is Bounded Rationality? https://boycewire.com/bounded-rationality-definition/

Bozpınar, C. (2020). Marx Öncesi Emek Değer Teorisi: Genel Bir Bakış. *Politik Ekonomik Kuram*, 4(1), 72-93.

Brown, R. (2004) '' Consideration of the Origin of Herbert Simon's Theory of Satisficing'' (1933-1947)'' , Management Decision, Vol.42, No.10, 1240-1256.

Camerer, C., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of economic Literature*, *43*(1), 9-64.

Camerer C., Weber, R. (2006), "Behavioral Experiments" in Economics"", Experimental Economics, s.9, 187-192.f

Camerer, C.F. (2007). ''Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions''. The Economic Journal, 117 (519): 26-42.

Candan, E. ve Haznedar, A. Ö. (2008). Tarihi Unutan İktisatçıların Bilime Metodolojik Yaklaşımları "İktisat Paradigmasında Geriye Bir Dönüş mü?". *Ekonomik Yaklaşım*, 19(68), 47-90.

Cevizci, A. (2018). *Felsefe Tarihi Thales'ten Baudrillard'a*, Say Yayınları.

Chen, J. (2021). Nöroekonomi. https://www.investopedia.com/terms/n/neuroeconomics.asp

Clarke, S. (1982). *Marx, Marginalism and Modern Sociology*.

Cüceloğlu, D. (2018). İnsan ve Davranışı Psikolojinin Temel Kavramları (36. Basım), Remzi Kitabevi, İstanbul.

Cündioğlu, D. (2021). https://www.google.com/search?q=MEHMET+ASLANTU%C4%9E+

-Erişim tarihi-10 Aralık 2020

D. D. Raphael, 1985, sayfa 10, Adam Smith, Çevirenler: Ekrem Erdem ve A. Aslıhan Çelenk ISBN 13: 978-975-6201-51-0 Liberte Yayınları® / 184 1. Baskı: Kasım 2014 © 2014, Liberte Yayınları® © 1985, David Daiches Raphael,

Demir, Ö. (2002). Piyasa ekonomisi ve ahlak. *Piyasa Dergisi*, *1*(3), 3-13.

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

Demir, Ö. (2020). Ahlak ve ekonomi. *İktisat Yayınları*.

Demirel, S. K. ve Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2 (1), 1-28. DOI: http://dx.doi.org/10.20979/ueyd.07280

De Soto, H. (1989), The Other Path: The Invisible Revolution In The Third World, Harper Row, New York, s. 2000.

Dijital Garaj." Davranışsal İktisadın Yükselişi ve Kurumlara Etkisi." avivasadijitalgaraj.com. y.y. 27 Ocak 2017.Web.09 Nisan 2018.

Dünya Ekonomik Özgürlüğü: 2021 Faaliyet Raporu. 14 Eylül 2021 de yayınlandı. Erişim Tarihi 12.01.2022. https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom-of-the-world-2021-annual-report?utm_source=webtekno

Duman, K., & Başkaya, C. (2017). Ana Akım İktisat Perspektifinde Yaşam Memnuniyeti: Antalya Havacılık Sektörü Çalışanları Üzerine Bir İnceleme. Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 54(631), 23-39.

Durkheim, E. (2005). The Dualism of Human Nature and its Social Conditions. *Durkheimian Studies / Études Durkheimiennes*, *11*, 35–45. http://www.jstor.org/stable/23866721

Ege, R. (2010). Adam Smith'in François Quesnay Eleştirisi Üzerine, Görünmez Adam Smith Derleyenler Mine Kara, N. Emrah Aydınonat, İletişim Yayınları, İstanbul.

Eren, A. A. (2010). Adam Smith'in Ticarete ve Merkantil Politikalara Yaklaşımı Yeni Bir Adam Smith Sorunu mu?

Eren, E. (2017). İKTİSATTA YENİ HETERODOKS GELİŞMELER, Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (ISSN: 2146-3417 / E-ISSN: 2587-2052), 6(2).

Erdoğan, M. Ve Karagöl, V. (2019). Davranışsal İktisat, Dürtme ve Günlük Hayatta Kamusal Müdahaleler: Türkiye Örnekleri ve Tavsiyeler. EconWorld2019@Budapest July 18-20 2019; Budapest, Hungary.

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

Fehr, Ernst ve Simon Gachter. 2000. Fairness and Retaliation: The Economics of reciprocity. Journal of Economic Perspectives 14 (3): 159-81.

Fish, J. S. (2013). Homo duplex revisited: A defence of Émile Durkheim's theory of the moral self. Journal of Classical Sociology, 13(3), 338–358. https://doi.org/10.1177/1468795X13480440

Gürbüz, A. (2012). *Hukuk Felsefesi Açısından Yararcılık Teorisinin Eleştirisi*, Beta Basım, İstanbul.

Hatipoğlu, Y. Z. (2012). Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak. 2021 tarihinde teacongress.org/papers2012/HATIPOGLU.pdf adresinden alındı.

Hardy-Valeé, B. (2007), "Decision-Making: A Neuroeconomic Perspective", Philosophy Compass, 2 (6), 939-953.

Heilbroner, R. L. (2013). İktisat Düşünürleri- Büyük İktisat Düşünürlerinin Yaşamları ve Fikirleri (3. Baskı), (çev. Ali Tarnatoğlu), Dost Kitabevi, Ankara.

Hosseini, H. (2011). George Katona: A founding father of old behavioral economics, *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 977-984.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-291.

Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics. *American Economic Review*, 93(2), 162-168.

Kahneman, D. (2015). Hızlı ve Yavaş Düşünme (3. Basım), Varlık Yayınları, İstanbul.

Kalberg, S. (1980). ''Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones fort he Analysis of Rationalization Processes in History'', American Journal of Sociology, Vol. 85: 1145-1179.

Kamber, S. C. (2018). DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONELLİK VARSAYIMI: LİTERATÜR İNCELEMESİ. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, *7*(1), 168-199.

Kamilçelebi, H. (2012). DAVRANIŞSAL İKTİSADIN NEOKLASİK İKTİSAT FAYDA TEORİLERİNE ELEŞTİRİSİ VE DAVRANIŞSAL İKTİSATTA FAYDAMUTLULUK İLİŞKİSİ. *Ekonomi bilimleri dergisi*, *4*(2), 55-65.

Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat,* IJOPEC Publication, London.

Karatani, K. (2016). *Dünya Tarihinin Yapısı- Üretim Tarzlarından Mübadele Tarzlarına*, (çev. Ali Karatay), Metis Yayınları, İstanbul.

Karışman, S. (2016). From Concept to Life: The Relationship between Religion, Morality, and the Economy in the Pre-Modern Period, Turkish Journal of Business Ethics, 9(2), 235-246.

Kazgan, G. (2000). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Kenning, P.H. ve Plassmann, H. (2005). "NeuroEconomics: An Overview from an Economic Perspective", Brain Research Bulletin, Vol. 67, No. 5, 2005, pp. 343-354.

Kırmızıaltın, E. (2017). İktisat ve Rasyonalite. K.Marx, W.S Jevons ve T.B. Veblen'de Rasyonalite, İnsan, Teori (1.Baskı). Heretik Yayınları, Ankara.

Kırmızıaltın, E. ve Eren, A. A. (2018). *"Davranışsal İktisat" İktisat Sosyolojisi: Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma*, Heretik Yayınları, Ankara.

Kırmızıaltın, E. (2021). Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler (1.Baskı), Heretik Yayınları, Ankara.

Kitapcı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. Maliye Araştırmaları Dergisi, 3(1).

Knutson, B. ve Peterson, R. (2005). "Neurally reconstucting expected utility", Games and Economic Behavior, Vol. 52, No. 2, 2005, p. 307.

Koç, E. (2018). Cinsiyetin Satın Alma Kararları Üzerindeki Etkisinin Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi. Yüksek Lisans Tezi. Yüzüncü Yıl Üniversitesi, 2018, Van.

Küçüksucu, M., Konya, S., & Karaçor, Z. (2017, October). Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan. In *ICPESS (International Congress on Politic, Economic and Social Studies)* (No. 2).

Laville, F. (2000). ''Foundations of Procedural Rationality: Cognitive limits and decision processes'' Economics and Philosophy, Sayı 1:117-138.

Lordon, F. (2011). *Kapitalizm Arzu ve Kölelik Marx ve Spinoza'nın İşbirliği* (1. Baskı), (çev. Akın Terzi), Metis Yayınları, İstanbul.

Marx, Emek değer teorisi. https://slideplayer.biz.tr/amp/2868823/

McLeod,S. (2017). Behaviorist Approach, from http://www.simplypsychology.org/behaviorism.htm

McMahon, F. (2006) Road to Growth. How Lagging Economies Become Prosperous. Halifax, N.S.: Atlantic Institute for Market Studies.

Mola, H. (2021). Davranışsal İktisat Perspektifinden İktisadi Karar Alma Sürecinde Gizli Tuzaklar ve Dürtmeler. *Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 20-35.

Mullainathan, S. T., & Thaler, R. RH (2000), Behavioral Economics. *NBER Working Paper*, (w7948).

Murteza, G. (2019). *Ahlak, İktisat ve Bilim Adam Smith Felsefesine Giriş*, Pinhan Yayıncılık, İstanbul.

Orhan, 2016 (a). In the New Institutional Economics Approach R. Coase and Law, D. North and Social Psychology Context: Pluralist Approach Opportunities in Economics

Sosyoekonomi ISSN: 1305-5577 DOI: 10.17233/se.88088 2016, Vol. 24(28), 189-208 Date Submitted: 29.11.2015

Orhan, 2016(b), S. Sevinç ORHAN, DSGE MODELLERİ: OPTİMAL PARASAL UZLAŞI, SOBİDER Sosyal Bilimler Dergisi / The Journal of Social Science / Yıl: 3, Sayı:6, Mart 2016, s. 110-128.

Özbuğday, F.C. (2018). " Davranışsal İktisadın Enerji Piyasalarına Yansımaları." www.tenva.org. 3 Ocak 2018. Web. 09 Nisan 2018

Özkan, İ.E. (2021). TÜRKIYE'DE EKONOMIK ÖZGÜRLÜKLER RAPORU, LIBERAL PERSPEKTIF, Özgürlük Araştırmaları Derneği, 2021.

Öztürk, N. (2010), KLASİK VE NEOKLASİK İKTİSATTA GELİR BÖLÜŞÜMÜ. Çalışma ve Toplum, Ekonomi ve Hukuk Dergisi. https://www.calismatoplum.org

Patti, W. (2019), What Is Manorialism? Definition and Examples. Retrieved from https://www.thoughtco.com/what-is-manorialism-4706482 (2021, December 6).

Robinson, J. (1984). *İktisat Felsefesi*, (çev. Vural Savaş), Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul.

Rousseau, J.J. (2019). Toplum Sözleşmesi, Hasan Ali Yücel Klasikler Dizisi, Fransızca Aslından Çeviren: Vedat Günyol Yayın Tarihi:15.02.2019

Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). *İktisat ve Psikoloji*, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İmge Kitabevi, İstanbul.

Ruben Ester, Dumludağ, Devrim (2015) 'Davranışsal İktisadın Gelişimi', İktisat ve Toplum Dergisi, Yıl: 5, Sayı: 58, ss. 4-9.

Sarfati, M. (2005). Rasyonalite ve Neoklasik Kuram. *Ekonomik Yaklaşım*, 16(57), 103-130.

Savran, S. (1997). *Ricardo'nun Dehası ve Körlüğü*. İçinde Ekonomi Politiğin ve Vergilendirmenin İlkeleri (çev. Tayfun Ertan). Belge Yayınları, İstanbul.

Selik. M. (1982). Marksist Değer Teorisi. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: 484, Ankara.

Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.

Simon, H. A. (1955) '' A Behavioral Model of Rational Choice'' Quarterly Journal of Economics, Vol.69 (1): 99-118.

Simon, H. A. (1956) '' Rational Choice and The Structure of The Environment'' Psychological Review, Vol.63 (2): 129-138.

Simon, H. A. (1972) '' Theories of Bounded Rationality '', In:McGuire, C.B./Radner, Roy (Eds.) Decision and Organization, A Volume in Honor of Jacob Marschak. Amsterdam/London: North Holland Publishing: 161-176.

Simon, H.A. (1976) ''From Substantive to Procedural Rationality'' Method and Appraisal in Economics, S.J. Latsis (Ed.), Cambridge University Press, Cambridge: 129-148.

Simon, H. A. (1978). ‘’Rationality and as Product of Thought’’ The American Economic Review, Vol.68 (2):1-16.

Simon, H. A. (1986). ‘’ Rationality in Psychology and Economics’’ The Journal of Business, Vol.59 (4): 209-224.

Simon, H. A. (1987). Behavioral Economics. *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 1, 221-225.

Simon, H.A. (1990) ‘’Bounded Rationality’’ Utility and Probability, J.Eatwell et al (Eds.), Palgrave Macmillan, London:15-18.

Simon, H. A. (1993). Altruism and Economics. *The American Economic Review*, 83(2), 156-161.

Smith, A. (1759). *Ahlaki Duygular Kuramı* (2. Basım), çev. Derman Kızılay), Pinhan Yayıncılık, İstanbul.

Smith, A. (2002). *The Theory of Moral Sentiments,* (ed. Knud Haakonseen), Cambridge University Press.

Smith, A. (2008). Milletlerin Zenginliği, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2.Baskı, İstanbul.

Soydal, H., Mızrak, Z. ve Yorgancılar, F. N. (2010). Nöroekonomi Kavramının İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(19), 214-240.

Sunar, L. ve Varlık S. (2017). *Ahlak ve Başkası*, Nobel Akademi Yayıncılık, Ankara.

Şeniğne, B. (2011), Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: “Nöroiktisat”, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Taşdemir M. ve Mustafaoğlu N. (2010). Nöroekonomi: Yok daha neler!, Sağlık Düşüncesi ve Tıp Kültürü Platformu Dergisi.

Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.

Thaler, R., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioral Economicsto Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112, 164-187.

Thaler,R.H., Sunstein, C.R. (2008). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness, Yale University Press, New Haven 293 pp.

Trigilia, C. (2004). Why Is Economic Sociology Stronger in Theory Than in Policies?, International Review of Sociology. A first version was presented at the International Conference on “Economic Sociology: Problems and Prospects,” University of Crete, Rethimno, Crete, September 8-10 2004.

Tuğtan, M. A. (2017). Mehmet Ali Tuğtan Röportajı-2: Rasyonalite Üzerine (26 Şubat 2017). Erişim tarihi: 15 Ocak 2020. https://www.youtube.com/watch?v=GdnRs166h-A&t=84s

Turanlı, R. (1994). *İktisadi Düşünce Tarihi*, Bilim Teknik Yayınevi (2. Baskı), Ankara.

Uzbay, İ. T. (2016). Beyni anlamak sadece nörobilim ile mümkün mü? Beyin yüzyılında nörolojik bilimlerden sosyal bilimlere yeni açılımlar, yeni yaklaşımlar. *Üsküdar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 119-155.

Warneryd, K. E. (1982). Company the Life and Work of George Katona. *Journal of Economic Psychology*, 2, 1-31. Received August 25, 1981, accepted November 13, 1981. The Stockholm School of Economics, Sweden.

Weirich, P. (2004). ‘’Economic Rationality’’ The Oxford Handbook of Rationality içinde, Ed. By. Alfred R. Mele and Piers Rawling, Oxford University Press, Oxford, ss. 380-389.

Wolff, R.D. ve Resnick, S.A. (2016). Çatışan İktisadi Teoriler Neoklasik, Keynesçi ve Marksçı Çeviren: Can Evren,2016 İletişim Yayıncılık, İstanbul.

Yavuzaslan, K. (2019). İktisat Bilimi Laboratuvara Mı Taşınıyor? Deneysel İktisat ve Oyun Teorisi. *Aydın İktisat Fakültesi İktisat Bölüm Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(21), 428-444.

Yalur, H. (2016). TOPLUMSAL İŞ BÖLÜMÜ EMILE DURKHEIM https://prezi.com/pt37e2eokfxw/toplumsal-isbolumu-emile-durkheim/

Yayla, A. (2015). *Liberalizm* (7. Baskı), Liberte Yayınları, Ankara.

Yürük, S. (2017). Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi: örnek çıpalama uygulaması. Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.