

ULUSLARARASI SOSYAL ARAŞTIRMALAR DERĐİŐİ THE JOURNAL OF INTERNATIONAL SOCIAL RESEARCH

Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi / The Journal of International Social Research
Cilt: 13 Sayı: 71 Haziran 2020 & Volume: 13 Issue: 71 June 2020
www.sosyalarastirmalar.com Issn: 1307-9581

İRRASYONEL KARAR ALMA SÜRECİ IRRATIONAL DECISION MAKING PROCESS

Zafer YILDIZ*
Onur CEYLAN**

Özet

İktisat biliminin amacı kullanılabilir mevcut kaynakların olabilecek en verimli şekilde kullanılarak, toplumu oluşturan bireylerin ihtiyaçlarının en iyi şekilde nasıl karşılanabileceğinin yollarının araştırılmasıdır ve temelleri ahlak felsefecisi olan A.Smith tarafından 1776 yılında yazılan Milletlerin Zenginliği (Wealth of Nations) isimli kitapla başlar. O dönemde bireyin ihtiyacını en iyi şekilde karşılamanın yolunun kişinin rasyonel biçimde davranması gerekliliği savunulmuş ve bu temel varsayım etrafında çok sayıda araştırma yapılmıştır. Ancak iktisat ilminin geçerliliği tüm dünyayı etkisi altına alan 1929 ekonomik krizi ile birlikte sorgulanmaya başlanmış ve sınırlı rasyonellik başta olmak üzere yeni iktisadi düşünce akımları oluşturularak, bir anlamda iktisadın bilim dünyasında geçerliliğini korumaya yönelik yoğun bir çaba içerisine girilmiştir. Dolayısıyla bu çalışmada da yoğun eleştiriye maruz kalan rasyonellik varsayımı ile ilgili görüşler ile birlikte rasyonel seçim teorisine alternatif olarak öne sürülen davranışsal iktisat, yeni kurumsal iktisat, sınırlı rasyonellik gibi düşünce akımları hakkında bilgi verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Rasyonellik, Davranışsal İktisat, Psikoloji, İnsan Davranışı, Yeni Düşünce Akımı.

Abstract

The purpose of economics of science is to research the ways concerning how to compensate the needs of individuals at the possible efficient level using existing plausible resources and basics of it had been found by a book which is entitled as "Wealth of Nations" written in 1776 by Adam Smith who is a philosopher of ethics. At that time; it was defended that the best way of compensating individual's need is the rational behavior of human being and a great number of papers have been presented regarding this basic assumption. But the robustness of science of economics have been examining beginning from 1929; and an intense struggling has occurred to protect the validity of economics in the world of science via forming new ideas in economics, especially as bounded rationality. In this context; the paper provides information about behavioral economics, new constitutional economics, bounded rationality which are argued as alternatives of rational choice theory; including rationality assumption as well.

Keywords: Rationality, Behavioral Economics, Psychology, Human Behavior, New Movements of Thought.

* Doç. Dr. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, zyildiz@kmu.edu.tr

** Arş. Gör., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, onurceylan@kmu.edu.tr



1.GİRİŞ

İktisat, insanoglunun karşı karşıya olduğu kıt kaynaklar ve sınırsız ihtiyaçlar sorununu, kaynakların mevcut kullanım alanları arasında en etkin şekilde nasıl dağıtılacağını çözmeye çalışan bilim dalıdır. Etkin dağıtım sayesinde fayda maksimizasyonu sağlanmış olacaktır. Psikoloji ise insan davranışlarını inceleyen bir bilimdir ve her iki bilim dalının ortak alanı "insan" olarak kesişmektedir. İktisat, modeller sayesinde bir bilim olmuştur ve toplumsal bir bilim olması sebebiyle insan merkezlidir. İnsan, davranışlarını kendi seçer ve belli sonuçlara sebep olur. Bu davranış türü ise sonsuz adet olasılık üretebilir. Toplumun temel değişmez yasaları yoktur. Zaman içinde davranışsal değişiklikler beraberinde toplumsal değişimi de getirir. Bu nedenle toplum bilimi olarak insan merkezli iktisatta eğilim, düzen ve olası sonuçlar konuşulabilir (Rodrik, 2016, 43). En temel iktisat varsayımı, tam rekabet piyasasının etkin bir piyasa olduğu ve kıt kaynakların tekrar dağıtılsa, tam rekabet piyasasından daha fazla çıktı almanın mümkün olmayacağı şekilde dağıtılacağı varsayımdır. Yani bu piyasa ile Pareto Optimumu sağlanabilmektedir. Serbest piyasa, Thatcher ve Reagan'dan siyasi desteğini de alarak en akılcı ve etkili piyasa olarak kutsanmıştır. İngiltere'de 1979-1987 döneminde Thatcher tarafından uygulanan politikalar 1982'nin ikinci yarısından itibaren devreye sokulmuştur. Çünkü 1979 yılından söz konusu döneme kadar kronik enflasyon, düşük verimli büyüme oranları ve yükselen işsizlik sorunu ekonomide acil olarak çözüm bekleyen konulardı. Bu sorunların nedeni olarak ise parasal ve mali disiplinin sağlanması, sendikalaşma eksikliği, hükümet müdahalesinin ve vergilendirmenin fazlalığı, reel ücretli işlerin kabul edilebilmesi için yeterli teşvikin olmaması gibi sebepler Thatcher ve ekibi tarafından öne sürülmüştür. Bu görüşler çerçevesinde uygulanan politikalar sonucu kısmen de olsa başarı sağlanmıştır. O dönemde Keynesyen iktisatçıların durgunluktan çıkmak için genişlemeci maliye politikası tavsiyelerine karşılık sıkı bir maliye politikası uygulanarak bütçe açığının azaltılması enflasyonla mücadelenin en önemli unsuru olmuştur (Matthews, Minford, Nickell, ve Helpman, 1987, 60-65). A. Smith ile başlayan ve görünmeyen el tarafından çekip çevrilen bu piyasa hayranlığı Friedman ile devam etmiştir. Kendi neslinin en meşhur ekonomide etkin hükümet karşıtı olan Friedman, serbest piyasa içerisinde açık rekabet ortamında mal ve hizmetlerin kamuya herhangi bir hükümetten çok daha verimli bir biçimde sunulacağına dair şüphe duymamaktadır. Piyasalar sayesinde ürünlerin inovasyonu ve kalitesi artacaktır ki Friedman'a göre hükümet ya da devlet bu iyileştirmeleri yapmamaktadır. Piyasalar tüketicileri daha fazla korumaktadır ve halkın hayat standartlarını yükseltmede daha etkilidirler. Piyasalar sayesinde eşitsizlik ve ayrımcılık ortadan kalkacak, çeşitlilik ve özgürlük söz konusu olacaktır (Eamonn, 2011, 111). İktisat, kıt kaynaklar ve sonsuz ihtiyaçlar arasında dengeyi arayan ve kıt olanla sonsuz olanı nasıl eşleştireceğini araştıran bir bilimdir. Kıtlık, tercih zorunluluğunu beraberinde getirmektedir. Peki, yaptığımız tercihin doğru olup olmadığını nasıl anlayacağız? Diğer iktisadi modellerin kabul ettiği gibi insanların rasyonel davrandığını kabul edip modeller mi kuracağız? Yoksa modelleri gerçek hayatla buluşturarak modellerin işe yaramaz olduklarını itiraf mı edeceğiz? Öyle ki, iktisadi teorilerde ve modellerde bireyler ve firmalar otomatik olarak çalışan birer makine gibi algılanmakta ve bu temel kabule göre karar alma süreçleri ve ekonomik davranışları incelenmeye çalışılmaktadır. Konunun insan temelli olması ve bu sebeple de öncelikle insanın tanınması gerektiğine yönelik gerçeklik sürekli göz ardı edilmektedir. Oysa ilk iktisadi felsefe, din sosyolojisi kapsamında anlatılan kilise dersleri ile ifade edilmeye başlanmış ve hem faiz hem de kar kavramlarına öncelikle ahlaki açıdan yaklaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle önce ahlaklı insan sonra rasyonel insan olunması gerekliliği vurgulanmıştır. Ahlaklı insan temel Hıristiyanlık, Yahudilik ve İslam anlayışına göre neredeyse ortak bir şekilde tanımlanmıştır. Ancak zaman içinde dünyevi amaçların, ahlaki amaçların önüne geçmesi ile birlikte ahlak arka plana itilmiş ve iktisadi davranışlar tamamen çıkar ilişkilerine göre kurulmaya başlanmıştır. Bu sayede iktisadi teori ve kuramlar faiz, maksimum kar ve maksimum fayda üzerine bina edilmeye başlanmış ve günümüze kadar da bu şekilde devam etmiştir. Üretici ve tüketici durumunda olan karar birimlerinin kendi çıkarları doğrultusunda hareket edeceği konusunda yerleşen inanç, her iki karar birimi için de ahlaktan yoksun birer makine gibi algılanmalarına ve iktisadi davranışların matematiksel formüller, varsayımsal teoriler şeklinde gelişmesine yol açmıştır. Adam Smith 1776 yılında yayınladığı "Ulusların Zenginliği" kitabı ile her ekonomik birimin kendi çıkarı peşinde koşarak toplumsal çıkarı da maksimize ettiğini açıklamış ve insanların bunu fark etmeden yaptıklarını, yani çıkar peşinde koşmanın insanların doğasında olduğunu savunmuştur. Bu görüşleri ortaya koyarak iktisadi ve yöntemini bilim dünyasına tanıtan Smith, 1752-1763 yılları arasında Glasgow Üniversitesi ahlak felsefesi kürsü başkanlığını da yürüten, insanın doğası, etik sistemleri, toplumların evrimi, toplumların gelişmesi, yasal sistemler ve sosyal ve siyasal sistemlerin birbirleri ile ilişkilerinin ulusların zenginliğine katkısı üzerine dersler veren kişi olarak Isaac Newton'un doğa bilimleri



için yaptığı katkıların benzerini, yani hayal etmek ve doğanın işleyişini sağlayan prensiplerdeki görünmez bağlantıları ortaya çıkarmayı ahlak felsefesi için yapmaya çalışmıştır. Üniversitede iken yaptığı araştırmalar, verdiği eğitimler "Ulusların Zenginliği" kitabının temellerini oluşturmaktadır. Aslında Adam Smith'in bu kitabındaki görüşlerine paralel biçimde iktisat literatürüne "homo economicus" olarak giren, çıkarını kollayan insanın açıklaması 1759 yılında ilk olarak basılan, 1790 yılında revize edilen "Ahlaki Değerler Teorisi" isimli kitapta yer almaktadır. Adam Smith de kendinden önceki Thomas Hobbes'dan fizyokratlara kadar uzanan düşünürler de kişisel çıkara dayalı bu denli özgürlüğün liberal toplumun yapısını bozabileceği endişesini taşımışlardır. Liberal toplum yapısının dejenere olarak rant peşinde koşan toplum yapısına dönüşmesinin önüne nasıl geçileceğini araştırmışlardır. Adam Smith bu sorunun tamamıyla serbest piyasa ve özgür insanların olduğu bir ortamda güvenliğinin sağlanabileceği bir adalet sistemi ve insanlar arası ilişkileri düzenleyen kurallarla çözülebileceğini belirtmektedir (Evensky, 2005, 111). Newton'un kendi çalışma bölgesi insanoğlunu çevreleyen doğa iken Adam Smith'in çalışma alanı ise insanoğlunun kendisidir. Adam Smith'in ifade ettiği görüşlerden sonra her iktisatçı insanı rasyonel davranan bir makine olarak görmüş ve teorisini bu minvalde geliştirmiş ve açıklamıştır. Oysa durum gerçekten böyle ise niçin krizler ortaya çıkmıştır ve insanlar Keynesyen devrimle tanışmak zorunda kalmıştır? Niçin sosyalizm çökmüştür? Niçin kapitalist iktisadi sistem devlet müdahalesi olmaksızın ayakta duramamaktadır?

2. İKTİSAT VE PSİKOLOJİ

Ekonomi bilimi, psikoloji biliminden daha eski bir tarihe dayanmaktadır. Bu açıdan bakıldığında psikoloji 20. yüzyılın ilk yarısından itibaren ekonomi bilimi içinde kullanılmaya başlamıştır. 1940 lı yılların sonlarına doğru ekonomistler daha matematik ağırlıklı analizler yapmaya başlamışlar ve en önemli varsayım "rasyonel hareket eden birey" olarak kabul edilmiştir. Rasyonel seçim teorisinde insanların yalnızca kendi çıkarları peşinde koşan varlıklar olduğu ön kabuldür. 1960-70'li yıllarda rasyonel seçim teorisini etkisini kaybetmeye başlamış ve insanların iktisadi karar alma sürecinde gösterdikleri davranış farklılıkları bireylerin aynı olaylar karşısında farklı davranışlar gösterebilen heterojen bir yapıya sahip olduğu gerçeğini ortaya koymuştur (Şen ve İncekara, 2012, 237).

Psikoloji sistematik olarak insan yargılarını, davranışlarını ve refahını araştırdığı için iktisat bilim dalına geleneksel iktisadi varsayımların bireyler içerisinde nasıl farklılık gösterdiğini öğretebilir. Standard iktisat varsayımlarına göre her bireyin tutarlı, iyi tanımlanmış tercihleri söz konusudur ve birey bu tercihlerle rasyonel bir biçimde maksimizasyona ulaşır. Psikolojik araştırmalar birey tercihlerinin nasıl oluştuğunu ortaya koyarak, rasyonel seçim çerçevesinde daha gerçekçi iktisadi varsayımların oluşturulmasına katkıda bulunur. İktisadi varsayımlardan bir diğeri de bireylerin belirsizlik söz konusu olduğunda, seçimleri ile maksimizasyona ulaşmaya çabalarken ön yargılarından dolayı sistematik hata yaptıklarıdır. Bireylerin seçimleri ile ilgili yapılan varsayımların güncellenmesi, sistematik hata yapılabildiğinin kabul edilmesi ile bireylerin maksimizasyona ulaşmak üzere tutarlı ve uyumlu tercihlerde bulunduğu varsayımı bazen hatalı olabilmektedir.

Klasik fayda fonksiyonunun maksimizasyonu ile ilgili varsayımlara yönelik psikolojik araştırmalar fayda fonksiyonunun doğru şeklinin nasıl olması gerektiğini göstermektedir. Bireylerin kaybetmekten duydukları hoşnutsuzluğun şiddeti kazandıkları anda duydukları hazdan daha fazladır. Ayrıca bireyler kendi tercihlerine yönelik değerlendirmeler yaparken her zaman çok becerikli davranmayabilirler. Gelecekteki seçimlerimizin ne olacağını doğru tahmin edemediğimiz gibi geçmişteki tercihlerimizin sonuçlarına yönelik daimî olarak doğru değerlendirmeler yapamayabiliriz. İnsanlar sahip oldukları bilginin özelliklerine göre hareket ederek X ile Y arasında seçim yaparken bazen X'i Y'ye bazen de Y'yi X'e tercih etmektedirler. Bazen de bireyler seçim yaparken tercihlerin önceliklerine göre değil, seçim yapabilmek adına sadece mazur görülebilir derecede bilgi ararlar. İktisat bilimi metodolojik bireysellik, varsayımların matematiksel formalizasyonu, varsayımlardan hareketle elde edilen bulguların analizi, özel ampirik alan testleri olmak üzere bilimsel yöntemlerin güçlü bir kombinasyonunu kullanmaktadır ve bu yöntemler terk edilmemelidir. Ancak bu yöntemler aynı zamanda psikolojik gerçeklerin iktisadın içeriğine alınmasını da engellemektedir. Psikoloji bilimi insanı bütün yönleri ile araştırırken, iktisadi modeller ekonomik sonuçlar elde edebilmek adına tüm yönleri göz önüne almamaktadır. İktisat biliminin mantığı öne çıkaran ve argümanlarını kantitatif çalışmalarla destekleyen bir bilim olarak insan doğasının bütün yönlerini ele alması arzu edilebilir ya da ulaşılabilir bir durum değildir. Ancak insan doğasını iktisadi modellere katmak zor ve karışık olsa da iktisat bilimi açısından psikolojik araştırmaları göz ardı etmek uygun değildir. Çoğu psikolojik araştırmadan elde edilen bulgular nitelikli, kolaylıkla işlenebilir ve iktisada dâhil edilmeyi gerektirecek kadar ekonomik önem taşıyan sonuçlardır. Bu özellikler dışında yer alan psikolojik araştırmalar daha zorlayıcı ve iktisadın içerisine dâhil edilmesi daha uzun sürecek bulgulardır. Ancak bu koşullarda



İktisatçılar modellerdeki eksikliklerin farkında olmalı, bu eksikliklerden rahatsız olmalı ve bunların çözüm yollarını aramalıdır. Daha da önemlisi iktisatçıların rasyonellik, kişisel çıkar ve diğer temel varsayımlarına yönelik psikoloji biliminin uygun tanımlamalar yapmasının imkânı ile ilgili görüşlerini terk edip, bu durumun mümkün ve esasında doğru olduğunu da kabul etmeleri gerekmektedir (Rabin, 1997, 1-2).

Ekonomilerin nasıl işlediğini ve onları nasıl yönetip büyütebileceğimizi anlamak için insanların fikir ve duygularına hayat veren düşünce örüntülerini, yani onların hayvansal güdülerini (rasyonel olmayan davranışlarını) önemsemek gerekmektedir. Önemli ekonomik olayların sebeplerinin yapıları gereği büyük ölçüde zihinsel olduğu gerçeğiyle yüzleşmedikçe onları asla gerçek manada anlamak mümkün olmayacaktır (Akerlof, Shiller, 2010, 21). Klasik iktisatçılar her ne kadar ekonomide tam istihdamın hiç bir devlet müdahalesi olmadan insanların rasyonel davranışları sayesinde kendiliğinden sağlanacağını iddia etse de Keynes tam istihdamdan ayrılmanın hayvansal güdüler sebebiyle oluştuğu görüşünü ileri sürmüştür. Keynes, "bir demiryolunun, bir bakır madeninin, bir tekstil fabrikasının, bir ilaç patentinin ticari değerinin, bir transatlantiğin, Londra finans merkezinde bir binanın on yıllık getirisinin tahmin edilmesini sağlayacak temel bilgilerin çok az hatta bazen hiç olmadığını" ifade etmiştir. Böyle bir durumda bu kadar az bilgiyle insanların nasıl karar verdiği sorusuna "hayvansal güdüler" cevabını vermiştir. Düşünmeden harekete geçme güdüsü olarak da ifade edilebilen hayvansal güdüler, Latince "zihinle ilgili canlı" anlamına gelmektedir ve devletin piyasaya müdahale gerekçesinin başında gelmektedir (Akerlof, Shiller, 2010, 24).

İnsanlar, sosyal hayvanlardır ve ilk ilişkilerimiz önemlidir. Bir bebek diğer insanlar olmadan yaşayamaz ve bu yüzden doğumdan itibaren sosyallığe yönlendiriliriz. Büyüdükçe hem diğer insanlarla etkileşimlerimiz hem de kültürel inançlarımız aracılığıyla benlik bilincimiz ile sosyal yaşantımız arasında bağ kurulur. İnsanın motivasyonu çok düzeyli ve karmaşıktır. Fizyolojik ihtiyaçlarımız karşılanmazsa bu durum algılarımızı ve bilincimizi etkileyebilir (Hayes, 2011, 12). Tüm insanlar yaşamda kişisel kuvveti, olanakları kesinleşmiş bir düşünceye sahip bir eylemin başladığı tarihten bu yana herhangi bir sorunun zor oluşunu ya da basit oluşunu biliyormuş gibi kısa olarak davranışları kendi görüş ve düşüncelerinden ortaya çıkıyor gibi davrandıklarına kuşku yoktur. Hisler, organlarımız var olmalarıyla değil yalnızca dış dünyanın taraflı bir düşünüyü belirlediğimiz için bizleri çok daha fazla şok etmez (Adler, 2012, 11). Büyük bunalımın ortasında Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Genel İstihdam, Faiz ve Para Teorisi) isimli kitabını yayınlamıştı. Ekonomide Keynes'in etkisi çoğunlukla "açık finansman politikası" ile ekonominin durgunluktan kurtarılması şeklinde yaygınlık kazanmışsa da Keynes, ekonomik faaliyetlerin büyük bir kısmının "hayvansal güdüler" tarafından yönlendirildiğini savunuyordu. Ona göre insanların rasyonel olmayan güdülerini vardı ve ekonomik çıkarların peşinde koşan herkes her zaman rasyonel davranmamaktaydı. Zaten ekonomide görülen dalgalanmaların da asıl sebebi bu hayvansal güdülerdi (Akerlof, Shiller, 2010, 11).

Sosyal bilimlerin tamamı insan merkezli olmaları sebebiyle sosyal bilim adını almıştır. Fen bilimleri ise insandan bağımsız kanunları incelerken, insanın keşfettiği fakat zaten var olan kanunlardır. Diğer bir deyişle insan varsa; iktisat, hukuk, siyaset gibi bilimler var, insan yoksa bunların hiçbiri yoktur (Ruben, 2013, 17). Küreselleşmeyle birlikte insan mutluluğu yaptığı tüketimle eşdeğer tutulmuştur. Buna göre en çok tüketen en mutlu insan ve refahı yüksek toplum olarak kabul edilmiştir. Burada tüketimden kast edilen ise tüketim sayesinde elde edilen manevi haz duygusudur ve hedonizmi beraberinde getirmektedir. Yani insanlar rasyonel değil hazsal tüketim yapmaktadırlar. Bu durum tüketim esnasında insanların mantıklarıyla değil duygularıyla karar verdiklerini göstermektedir. Kredi kartlarının varlığı bu hazcı tüketimin bir gereği olarak üzerine düşen görevi yerine getirmektedir. İnsanlar, tüketmeleri rasyonel olmayan bazı mal ve hizmetleri hedonizm sebebiyle tüketmek için mevcut gelirlerinin yanında henüz kazanmamış oldukları gelecek gelirlerini de bugünden tüketmekte ve böylece borçlanma ile hazcı tüketim birbirini besleyen bir döngü haline gelmektedir. Oysa insan rasyonel hareket eden ve en önemli kısıtı gelir olan bir varlık olması sebebiyle rasyonel davranarak çıkarı peşinde koşmalıdır. Hazcı tüketim bu varsayımı kısmen veya bazen tamamen ortadan kaldırmakta, yerine irrasyonel hareket eden bir insanlar topluluğunun oluşmasına zemin hazırlamaktadır.

İktisat ile psikoloji arasındaki ilişki her iki disiplinde de ortak olan kavramlarla ortaya çıkmaktadır. Bu kavramlardan biri, iktisadi bir seçimler bilimi yapan "fırsat maliyeti" kavramıdır. Fırsat maliyeti, hem karar alma süreci içinde ortaya çıkan etkileri hem de tercih sürecinde ortaya çıkan etkileşimler sebebiyle psikoloji bilimine yakınlaşmaktadır. Ayrıca "azalan marjinal fayda kanunu" da bir diğer ortak kavramdır. Burada her tüketilen mal veya hizmet sonrası o mal veya hizmete olan ihtiyaç azalmasına rağmen toplam fayda artmaktadır. Fakat artan toplam faydanın etkileyicisi olan marjinal fayda ise kişiden kişiye değişebilmektedir (Ruben, 2013, 18-19). Diğer yandan "Rasyonel Beklentiler Teorisi" iktisatla psikoloji arasındaki ilişkiyi belirgin biçimde ortaya koyan teori durumundadır. Buna göre, bireylerin ekonomik



kararları devletin uyguladığı politikaları etkisizleştirecek kadar güçlü bir etkiye sahiptir. Bu açıdan bakıldığında, beklenti yönetmek iktisadi başarının ön şartı durumuna gelmiştir (Orhan ve Erdoğan, 2007, 201). İktisat ve psikoloji bilimini bir araya getirerek iktisadi olayları açıklamaya çalışan davranışsal iktisat ile birlikte ekonomik analizlerin daha tutarlı yapılabileceği ve daha iyi iktisadi politikalar geliştirilebileceği düşünülmektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004, 3). Zira karar verme süreci ve tercih yapma aşamasında psikolojik faktörler içerdiği için bu alanda da araştırma yapmak gerektirmektedir (Simon, 1986, 224).

Sosyoloji de tıpkı psikoloji gibi iktisatla bağı olan bir bilim dalıdır ve davranışsal olayların ekonomik karar sürecine etkilerini araştırırken mutlaka göz önünde bulundurulması gerekir. Sosyoloji, bireylerin yaşadıkları toplum içinde ortaya koyduğu karmaşık davranışları anlamaya ve açıklamaya çalışan bir bilim dalıdır (Giddens, 2012, 38).

Mikro-sosyoloji, psikoloji ve mikro iktisadın ilgilendiği sorunlar birbirine bütünüyle olmasa da benzemektedir. Mikro sosyoloji bireyin davranışları ile sosyal ağlar içerisinde bireylerin pozisyonlarına göre oluşan beklenti, algı ve kurumlar aracılığıyla bireyler arasında yaşanan etkileşimleri inceler. İktisat biliminin öne çıkan düşünce akımlarından birisi olan neo-klasik iktisadın önceki satırlarda bahsedilen temel varsayımları 50 yıldan fazla süredir eleştirilmektedir. Kurumsal iktisadi düşüncenin temelleri neo-klasik iktisattan alınmış olsa da neo-klasik iktisadın fiyat-piyasa mekanizması haricinde daha kurumsal bir çerçeveye sahiptir ve bireyler tarafından oluşturulmuş kurumların, işlem maliyetleri, değerler ve normların ekonomik davranışlar üzerindeki etkisini incelemektedir. Yeni dönem iktisadi düşünce akımları içerisinde en güncel olan iktisadi okul ise iktisadi davranışlar da dâhil olmak üzere bireyin davranışının arkasında oluşan algıların, beklentilerin ve alışkanlıkların olduğunu, bireyin yaptığı eylemler sonucunda ve bu eylemler sonrasında ortaya çıkan getiriye bağlı olarak tatmin olduğunu ve bireyin tercihlerinin sahip oldukları içsel motivasyonun dışlayıcı ya da kapsayıcı etkilerine göre değiştiğini savunan davranışsal iktisat düşünce akımıdır. Mikro iktisat, özellikle yeni kurumsal iktisat ve davranışsal iktisat, mikro-sosyoloji ve psikolojinin araştırma alanları birbirleriyle örtüşmektedir, yalnızca kısmi farklılıklar söz konusudur. Örneğin tüketici ve işgücü piyasası davranışları her üç disiplinin de araştırma alanına girmektedir. Kapsam açısından benzerlikler, odaklandığı sorunlar, yaklaşımlar her üç disiplinde de birbirine benzemesine rağmen her birinin kendine özgü alanı vardır, farklı davranışsal güdülleri vardır. Örneğin işgücü arzı söz konusu olduğunda neo-klasik iktisatçıların ücretlerin teşviki ile boş zaman ve çalışma arasındaki tercih üzerinde dururlar. Bu akıma göre optimal seçim; çalışma ve boş zaman arasındaki marjinal teknik ikame oranı reel ücretlere eşitlendiği noktada gerçekleşir. Diğer taraftan sosyoloji ile yeni kurumsal iktisat aynı alanı incelerken sosyal ağ içerisinde bireyin yer aldığı pozisyonla ilgili olarak formel (kanunlar ve devlet hükümleri) ve informel (değerler, normlar, beklentiler) kurumların emek arzındaki etkilerinin ne olduğunu araştırır. Psikoloji ve davranışsal iktisat ise sosyal etkileşim için zihinsel gereksinimler ve kendini tatmin açısından konuya yaklaşır. Bu örnekten de anlaşılabilir gibi sosyal bilimlerde benzer sorun alanlarını araştıran alt disiplinlere, iktisat da farklı düşünce akımlarına ayrılmıştır. Ancak iktisadın sosyal bilimlerde içerisinde diğer bilimlerden çok da farklı olmayan bir yanı daha bulunmaktadır. İktisat bilimi birbiriyle tutarsız olabilen farklı düşünce okullarının birlikte var olduğu bir bilimdir. Bu durumun örneklerine bilimlerde tarihinde rastlanabilmektedir. Her bilim dalında belli bir konuya özgü mantıksal sistemler ya da fikirler ortaya çıkarken benzer durumlar söz konusu olur. Yeni ortaya çıkan fikirler eski düşünceleri tasfiye eder ya da onları geliştirir. Bu süreç bazı yazarlar tarafından "mantık düellosu" kavramıyla ifade edilmiştir. Düellonun sonucunda yeni teoriler ya da yöntemler eski görüşlerin yanlışlarını ortaya koyacaklar, yok olacaklar veya eski teorilerle beraber sentezin içerisinde dâhil olacaklardır. İktisatta bu süreç kısmen de olsa farklı bir biçimde işlemektedir. Yeni kurumsal iktisatçıların neo-klasik iktisadın görüşleri üzerine katkılar yapmakta, onları değiştirmekte ya da geliştirmektedir. Ekonomi sahasında piyasa ve fiyat mekanizması kurumlarına yenilerini ekleyerek, temel varsayım olan rasyonelliğe karşı görüşler öne sürmektedir. Neo-klasik iktisat ile psikolojinin bir karışımı olarak ifade edilebilecek davranışsal iktisat ise özellikle bireyin ekonomik davranışları içerisinde rasyonelliğin eksikliği üzerine görüşler ileri sürmektedir. Bütün bunlara rağmen neo-klasik iktisadın savunduğu prensipler tümüyle terk edilmiş değildir. Her ne kadar neo-klasik iktisada yönelik görüşlerin hataları ortaya çıkarılmış olsa da bu akım hala iktisat bilminde canlıdır ve etkilidir. İstisnalar olsa da mikro iktisada yönelik birçok çalışmanın temeli neo-klasik iktisada aittir ve bu çalışmalarda yeni kurumsal iktisada ya da davranışsal iktisada kısmen yer verilmektedir. Özetle söz konusu olan üç temel akım kendi arasında herhangi bir tartışma ya da düelloya girmemiş, herhangi bir sentez içerisinde birleşmemiştir. Birbirlerinden ayrı biçimde görüşler bilime katkılar yaparken, aralarında düello değil bir ateşkesin varlığından söz edilebilir. Bu durum iktisadi diğer bilimlerden ayırmaktadır (Folmer, 2009, 259-262).



İktisat bilimi temelde insan davranışlarını, karar verme süreçlerini ve tercihlerini incelemektedir ve "rasyonel insan" varsayımı ile insanı sınırlandırması en çok tartışılan ve eleştirilen yönünü oluşturmaktadır. Psikolojik iktisat "mevcut iktisadi kuramlara ve çözümlere psikolojik etmenlerin dâhil edilmesi ya da iktisadi analizlerde psikoloji biliminden faydalanılması" şeklinde tanımlanmaktadır. İktisat psikolojisi ise, "iktisat ve psikoloji bilimlerinin bir araya getirilmesiyle oluşan bilim dalı" olarak tanımlanmıştır. Psikolojik iktisat, genel olarak iktisadi analizler yapılırken psikoloji biliminden ya da yöntemlerinden faydalanarak bireylerin ekonomik davranışlarını daha birey merkezli olarak ele almaktan bahsetmektedir (Demirel ve Artan, 2016, 5-6).

Karmaşık sorunların çözümünde matematik etkin bir araçtır. Bu nedenle de iktisat biliminde uzunca bir süre matematik yoğun bir şekilde kullanılmıştır. İktisatçıların tamamı olmasa da önemli bir kısmı iktisadi olayları açıklamada matematiksel formüllerden yararlanmaktadır (Can, 2012, 92). İktisat biliminde matematiğin bu şekilde yoğun kullanılması, iktisadın matematiğin bir alt dalıymış gibi görünmesine sebep olmuştur. Bu durum merkezi insan olan iktisat gibi bir sosyal bilimin psikolojiden uzaklaşmasına neden olmuştur. Matematiksel olarak bakıldığında iktisatta söz konusu birey rasyonel olarak kabul edilen bir insan haline gelmiş ve davranışları önceden tahmin edilebilen bir varlığa dönüşmüştür (Eser ve Toigonbaeva, 2011, 288). Oysa birçok teoriyene göre yaşadığımız dünyanın gerçeklerini anlayabilmek için salt matematik yeterli değildir. Matematik dışında farklı araçlar da kullanmak gerekir ki, bunların başında farklı kültür, tarih ve toplumların iktisadi davranışlarını incelerken psikoloji, antropoloji ve sosyoloji gelmektedir (Can, 2012, 94). İnsan, matematiksel bir dille anlatılamayacak kadar karmaşık ve davranışları öngörülemez bir varlıktır. Bu durum ekonomik modellere dayalı açıklamaları yetersiz hale getirmektedir. Davranışsal iktisat insanın ekonomik davranışlarının psikolojik etmenlerle açıklanması gerektiğini savunarak iktisada ciddi bir katkı sağlamıştır (Kurtoğlu ve Fırat, 2014, 37). Ayrıca yapılan çalışmalar göstermiştir ki, insan daha ziyade duyguları ile hareket eden ve kararlarını bu çerçevede alan bir varlıktır. İktisat insanın ekonomik karar ve tercihlerini araştırma konusu yaparken psikoloji insanın davranışlarını ve bu davranışlarının sebeplerini araştırma konusu yapmaktadır (Eser ve Toigonbaeva 2011, 288).

İktisatta matematiğin bu denli yoğun kullanılmasına yönelik olarak Fransa'da Haziran 2000'de bir grup iktisat öğrencisi tarafından internet ortamında bir dilekçe yayınlanmıştır. Bu dilekçede iktisat bilimine yönelik getirilen eleştiriler iktisat öğretiminde gerçekliğin eksikliği, iktisatta matematiğin kontrol edilemez derecede kullanılması nedeniyle hayal dünyasında kaybolan otistik bir bilim haline geldiği, üniversite iktisat müfredatında neo-klasik yaklaşımların çok baskın olması, eleştirel düşünceye ve yeni düşünsel alanlara yer açmaması yönünde eleştiriler getirilmiştir. Bu görüş Fransa'nın prestiji yüksek seçkin okullarında çalışan akademisyenler tarafından da destek görmüş, öğrencilerin bu eleştirisini matematiğin kendileri için çok zor gelmesinden kaynaklandığını ifade etmeye de kimse cüret etmemiştir. Fransa'da bazı akademisyenler kendi deklasyonları ile analizler de dâhil ederek cevap vermişlerdir ve böylece iktisat bilimi ve öğretimi ile ilgili kamu tartışması başlamıştır. Bazı önemli Fransız ekonomi gazetelerinde ekonomistler yapılan bu eleştirilere sempati ile yaklaştıklarını ifade etmişlerdir. Dönemin eğitim bakanı Jack Lang söz konusu tartışmaları son derece ciddiye aldıklarını ve bir araştırma komisyonu kurulacağını belirtmiştir. Fransa ekonomik konjonktürler izleme başkanı Jean-Paul Fitoussi komisyonun başına getirilerek her yıl konuyla ilgili bir rapor sunulması üzere görevlendirilmiştir. Daha sonra dünya çapında Cambridge'de yapılan sosyal bilimler kongresinde bu konu tartışılmış, Robert Solow, Olivier Blanchard gibi dünyaca tanınan ortodoks iktisatçılar da savunma niteliğinde ilgili gazetelerde yazılar yayınlamışlardır. Ana akım iktisatçıların yaptıkları savunmalar yetersiz kalmış gibi görünse de Fransız öğrencilerin başlattığı akım ile Post-Otistik iktisat ismini alan görüşlerin yayılımı oldukça sınırlıdır (Fullbrook, 2003, 1-6).

Klasik iktisat psikoloji ile yakından ilgilenmiştir. Özellikle Adam Smith insanın tüketici olarak temel motivasyonunun fayda olduğunu kabul etmiştir. Bunun yanında piyasada bulunan firma ve bireylerin de rekabet adı altında kendi çıkarlarına uygun hareket etmesi ile adil bir piyasanın oluşabileceğini ve bu sayede toplumun daha iyi bir hale gelebileceğini ifade etmektedir. David Hume; tutku, inatçılık ve hayati sevmenin bireylerin ekonomik seçimlerinde etkisi olduğunu savunmuştur. Ona göre insan harcama ve kazanma gibi güdülerle seçimler yapacaktır. Jeremy Bentham ise insanı haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık olarak kabul etmiştir. Bentham'a göre fayda bireyin içsel mutluluğu ile ölçülebilen psikolojik bir büyüklüktür (Eser ve Toigonbaeva 2011, 289).

2.1. İNSAN RASYONEL BİR VARLIK MIDIR?

İktisatçılar dünyayı anlamlandırabilmek için soyut ve genellikle matematiksel modeller kurarlar. Bu modeller iktisadın hem güçlü hem de zayıf yönünü oluşturur. İktisatta genel geçer tek bir model yoktur. Bir model derlemesi söz konusudur. Farklı toplumsal koşullar farklı modelleri gerektirmektedir (Rodrik, 2016,



5). Oysa birçok iktisatçının kurulan bir modeli tüm toplumlar için ortak geçerliliğe sahipmiş gibi değerlendirmesi, yapılan analizlerle gerçekler arasında tutarsızlığın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Modellerin toplum yapısı, tarih, kültür, değer yargıları, coğrafi yapı gibi pek çok unsuru göz ardı ederek kurulması onun en çok eleştirilen yanını oluşturmaktadır. Bu bakış açısına göre iktisat iki farklı içerikle açıklanabilir; birincisine göre iktisat, "ekonomik olayları anlama" için çabalarken, ikincisine göre iktisat "çeşitli araçlarla toplumsal bilim icra etmektedir" (Rodrik, 2016, 6). İkinci içeriğe göre iktisatçılar modellemeler yaptıklarında ki bunların en temeli piyasada fiyatın oluşumunu açıklayan arz talep eğrisidir; bu modellerde suni bir dünya oluşturulmuş ve birçok gerçeklik göz ardı edilerek insanların üretici ve tüketici olarak iki gruba ayrıldığı ve her gruba dâhil insanın kendi çıkarı peşinde koştuğu kabul edilmiştir. Bu model, insanların maddiyat dışında saiklerinin olduğunu, duygusal tavırların bazen rasyonelliği gölgelediğini, üreticilerin tekeli davranış gösterebileceği gerçeklerini görmezden gelmektedir (Rodrik, 2016, 13). İktisadi insan (homoeconomicus), iktisat biliminde karar verici birey olarak rasyonel ve kendi çıkarına uygun davranan bir soyutlama olarak kabul edilmektedir. Birey kendini merkeze alarak rasyonel karar veriyorsa buna iktisadi insan veya rasyonel insan denilebilir. Ancak birey sadece rasyonel insandan ibaret değildir. Bunun yanında sadece duygularının yönlendirdiği psikolojik insan, sadece ilişkilerin yönlendirdiği sosyal insan, sadece değer ve normların yönlendirdiği kültürel insan, sadece dini inançların yönlendirdiği dini insan gibi farklı insan tiplerinden bahsetmek mümkündür. Gerçek insan ise tüm bu tipleri bünyesinde barındıran ve her daim rasyonel karar vermeyen insan olarak karşımıza çıkmaktadır (Demir, 2013, 25).

İbn Haldun Mukaddime isimli eserinde (2016) insanı tanımlarken öncelikle insanın toplum halinde yaşama zorunluluğunu açıklamaktadır. Buna göre insan toplum halinde yaşamak zorunda olan bir varlıktır. Bunun sebebi ise insanın yeme-içme, giyinme ve barınma gibi ihtiyaçlar konusunda aciz bir varlık olması ve bu noktada insanın şahsi kuvvetinin bu ihtiyaçlarını tek başına karşılamasının imkânsız olmasıdır. En basit gıda ihtiyacı olarak kabul edilen buğdayın bile önce un sonra hamur ve nihayet ekmek yapılması gerekir ki ihtiyaç tatmin edilebilsin. Basit gibi görünen bu aşamaların her biri için ayrı araç gereç gerekmektedir. Bu araç-gerecin yapılması için ise demirci, marangoz ve çömlekçi gibi insanlara ihtiyaç vardır. Veleve ki, insan buğdayı mevcut haliyle tüketecek olsun. Buğdayın hasadı için bile birtakım aletler kullanmak elzemdir ve her şeyden evvel buğday yetiştirmek için önce tohum olmalıdır. En basit buğday üretimi bile bunca zahmet ve yardımlaşma gerektirirken insanın tüm aşamaları tek başına gerçekleştireceğini beklemek olanaksızdır (Haldun, 2016, 214).

Ayrıca her insan korunmaya ihtiyaç duymaktadır ve bunu tek başına gerçekleştiremez. Örneğin bir atın gücü elbette insandan fazladır. Vahşi hayvanların ise mizaçları sebebiyle kendilerine verilen kuvvet ve kabiliyetler insanda bulunmamaktadır. Zira vahşi hayvanlar düşmanlık üzere yaratılmış olmaları sebebiyle her birinin kendine uygun verilmiş organları bulunmaktadır. Oysa insanda ne tırnak, ne pençe, ne büyük diş ne de kanat vardır. Bu açıdan bakıldığında tek başına insan kendini korumaktan aciz bir varlıktır. Ancak kendisine verilen düşünme ve bunu yapabilme yeteneği sayesinde insan, kendini korumaya yönelik aletler yapabilmektedir. Yapılan bu aletler vahşi hayvanların kendilerini savunmak için kullandıkları organların yerine geçmektedir. Örneğin süngüler boynuz yerine geçerken, kılıçlar yaralayıcı pençelerin, kalkanlar ve zırhlar hayvanların kalın ve sert derilerinin yerine geçmektedir. Bu aletlerin tek bir insan tarafından yapılması ve kullanılması elbette mümkün değildir. Zira önce demir cevherinin yeraltından çıkarılmasıyla başlayan süreci sert demirin ısıtılarak yumuşatılması ve ona şekil verilmesi ile son bulur. Bu da insanı toplum halinde yaşamaya mecbur eden bir diğer sebeptir (Haldun, 2016, 215).

Sonuçta insan yardımlaşmaya muhtaç bir varlıktır. Bu sebeple bir araya gelip topluluk halinde yaşamaya başlayınca bu defa da insanları birbirine karşı koruyacak bir güce ihtiyaç olacaktır. İnsan tarafından yapılmış olan silahlar insandan gelen zararı defetmeye yeterli değildir. Zira her insan aynı güç ve kabiliyete sahip değildir. Bu durumda güçlünün kendi hakkını koruyabildiği ancak zayıfın kendi hakkını korumak konusunda yetersiz kalması sebebiyle ezildiği bir toplum yapısı ortaya çıkar ki her üç semavi din de buna rıza göstermemektedir. Öyle bir güç olmalıdır ki insanın insana olan zararını engelleyebilsin. İşte bu güce geçmişte hükümdar günümüzde ise devlet denmektedir. Anlaşılmaktadır ki, insan yaradılış sebebiyle ihtiyaç sahibidir ve bu ihtiyaçlarını tek başına karşılama imkânı yoktur. Bu sebeple toplum halinde yaşamak zorundadır ve bu toplumun ise bir idari otoriteye ihtiyacı vardır (Haldun, 2016, 215).

Kapitalizmin davranışsal temellerinde "kendi çıkarının peşinde koşan insan tipi" hala teorilerin merkezinde yer almaktadır. Bu sebeplerdir ki "rasyonellik" ve "kişisel çıkarını gözetme", modern toplum insanını tarif ederken kullanılan iki kardeş kavramdır (Demir, 2013, 11). Ancak bu bir çelişkiyi de beraberinde getirmektedir. Hem yerli hem de birçok yabancı filmde yer alan şöyle bir sahneyi hatırlayalım; "suçlular bankayı soymuştur ve kaçmak üzere iken halk etraflarını sarar. Hırsızlar da bir miktar parayı



havaya savurur ve herkesin biraz önceki amacı hırsızları yakalayarak toplum çıkarına uygun davranmak iken birden bu amaç yerine yerdeki paraları toplamaya başlarlar ve bu sayede hırsızlar rahatça kaçarlar". Kişisel çıkarın her zaman toplum çıkarı ile paralel olmadığı gerçeği en basit anlatımla bu şekilde ortaya konulabilmektedir. Ayrıca banka hortumlamaları, rüşvet alış-verişleri kişisel çıkarı maksimize ederken toplum çıkarının aleyhine bir durum oluşturmaktadır.

Her ne kadar üretimin temel amacı insanların ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri üretmek olarak tanımlansa da kapitalist sistemde bu durum biraz daha farklı şekilde işlemekte ve tanımdan farklı bir durum ortaya çıkmaktadır. Kapitalizm, meta üretiminin sınırsız bir şekilde yaygınlaştırılmasıdır ve bu durum beraberinde paradoksal bir mantığı da beraberinde getirmektedir. Üretim insan için değil kâr için yapılmaya başlanınca, kârın sürekliliği üretimin sürekliliğine bağlanmış olur ve "üretim, üretim içindir", "kâr kâr içindir" şeklinde bir ilişkiler silsilesi ortaya çıkar. Kârdan başka bir amacı olmayan bu sistem ise, rasyonalite, ilerleme ve ilerlilik gibi kavramlarla meşrulaştırılarak tüketicinin de bu amaca uygun hareket etmesi sağlanmaya çalışılır (Başkaya, 2001, 13).

Neoklasik iktisadın üzerinde durduğu iki temel nokta faydanın ölçülüp ölçülemeyeceği ve insanın rasyonel bir varlık olarak kabul edilmesidir. Rasyonellik ilkesine göre bireylerin acı ve zevklerinde, farklı mal ve hizmetlerin bireye sağladığı faydanın ölçülmesinde ve ihtiyaçların belirlenmesinde rasyonel davrandıkları kabul edilmektedir (Kamilçelebi, 2013, 449). Bireyciliğin ontolojik ön kabul olarak benimsendiği neoklasik iktisatta iktisadi analiz bireyin davranışıyla başlar. Tek başına ele alındığı zaman doğru olarak kabul edilebilecek olan bu yaklaşım bireyin seçim yapma sürecinde etkili olan tüm etkenler göz önüne alındığında geçerliliğini yitirmektedir. Zira insan verdiği her kararda içinde yaşadığı toplumun sosyal, kültürel ve ekonomik yapısından etkilenmektedir. Neoklasik iktisat kuramının bireyciliği bireyi toplumdaki yalıtılmaktadır. Toplumsal kurumlar, sosyo-ekonomik sınıflar, toplumsal normlar ve toplumsal baskının birey üzerindeki etkileri yok sayılmaktadır (Dudu, 2014, 29).

Seçim, tüketim, mal ve hizmetlerin dağılımı konusunda tüketicilerin nasıl davrandıkları, nasıl karar aldıkları sorusu cevaplama zor ancak hem tüketici, hem piyasadaki diğer ekonomik unsurlar, hem de politika yapıcılar açısından oldukça önemli bir husustur. Sonuç olarak tüketici tercihleri süreci ile ilgili çalışmalar uzun yıllardır devam etmekte ve bu hususta daha önce de belirtildiği gibi iktisadi düşüncede farklı akımlar ortaya çıkmaktadır. Bu tüketicinin tercihlerini ya da kararlarını hangi faktörlerden hareketle verdiğini anlama çabası uzun süre boyunca da devam edecek gibi görünmektedir. Mevcut teknolojik gelişmeler de bu sorunun çözümü ile ilgili süreci farklı boyutlara taşımaktadır. Tüketiciler tercihi zor birçok seçim alternatifi içerisinde kararlar almaktadırlar. Örneğin otomobil alırken fiyat ve güvenlik arasında, herhangi bir dayanıklı ürün satın alırken çevreye verdiği zararın boyutu ve o ürünün kullanılabilirliği arasında, kendi sağlığı ile ilgili kararlar alırken de yaşamın kalitesi ya da uzun bir ömür seçenekleri arasında tercih yapmak zorundadır. Tüketiciler yalnızca getirileri farklı seçenekler içerisinde değil, belirsizlik altında da karar almak durumundadır. Seçim sorununa iktisat biliminde bulunan çözüm ise rasyonel seçim teorisidir. Bu teoriye göre rasyonel bir karar verici söz konusudur ve iyi tanımlanmış seçenekler içerisinde her bir alternatif belli bir fayda ya da subjektif bir değer sağlamaktadır. En nihayetinde karar veren bireyin hangi alternatifin kendisine göre belirlediği değeri maksimize edeceğini belirleyebilecek yetenek ya da hesaplama kabiliyetine sahip olduğu varsayılmaktadır. Rasyonel seçim teorisine karşı çıkan görüşlerden birisi bilgi süreci (information processing) yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre rasyonel seçim hatalıdır; karar vericilerin rasyonelliği değil, sınırlı rasyonelliği söz konusudur. Sınırlı rasyonellik kavramı karar vericilerin eldeki bilgileri değerlendirme konusundaki kapasitelerinin bir limiti olduğunu ifade eder. Bu kapasite sınırı hafızanın sınırları ile hesaplama yeteneklerinin sınırlarından oluşmaktadır (Bettman, Frances Luce, ve Payne, 1998, 187).

Simon (1990)'a göre rasyonellikle ilgili psikologlardan daha çok iktisatçılar çalışmalar yapmışlardır. Modern ana akım iktisat cesur bir biçimde bireylerin kararlarını alırken faydalarını maksimize etmek üzere hareket ettiğini varsaymaktadır. Bu varsayım kabul edildiği zaman iktisat bilimi bireylere yönelik ampirik çalışmalar yapmaya bile gerek duymadan, mükemmel davranış biçimini tahmin etme imkânına sahip olmaktadır. Çok basit bir ifade ile eğer jelatinin katılaştığında nasıl bir şekil alacağı merak edilirse, jelatin üzerinde değil, jelatinin içine döküleceği kalıbın nasıl olması gerektiğine yönelik çalışmalar yapılır. Benzer biçimde herhangi bir çevre içerisinde gerçekleşen insan davranışlarını tahmin etmeye çalışan iktisat bilimi de bireyi değil davranışın gerçekleştiği çevreyi araştırır. Rasyonel birey faydasını maksimize eden davranış hangi çevre koşulunda olursa olsun seçecektir, bireyin fayda fonksiyonunun önceden bilindiği kabul edilmektedir. Böylece faydayı maksimize eden davranış biçimi bireyden bağımsız, sadece çevrenin bir fonksiyonu olacaktır. Benzer bir düşünce biçimi psikoloji alanında da ortaya konabilir. Zeki bir insanın bir problem karşısında nasıl davranacağı araştırılırken, zekâ gibi problemin çözümüne yönelik gerekliliklere



sahip olmak yerine problemin içeriğine bakmak yeterlidir. Bu yaklaşım psikolojide bir süre takip edilmiştir. Öyle ise laboratuvarlar kapatılıp, iktisatçıların yaptığı gibi rasyonel analiz yöntemi ile zekâ psikolojisi okulu kurularak analizler yapılabilir. Ancak psikolojide böyle hareket edilemez çünkü sınırlı rasyonellik prensibi gereği mümkün değildir. Bireylerin karşılaştıkları problemleri tamamen kendi başlarına çözebilmeleri çok az rastlanan bir durumdur. Bu yüzden rasyonel analiz tarafından önerilen optimizasyon stratejisi de nadir olarak ulaşılabilir bir süreçtir. Yapılması gereken bireylerin sorununu kısmen çözebileceği tekniklerin bulunması, problemin ne kadarının çözülebildiğine göre değişen farklı çözümlerin ortaya konmasıdır. Sınırlı rasyonelliğe sahip bireyin davranışını tanımlamak, tahmin etmek ve açıklamak için sistemin sürecini içine alan ve o sürecin oluştuğu çevreyi de tanımlayan yeni bir teoriye ihtiyaç vardır.

Yaşayan her birey tüketicidir ve alışveriş günlük hayatın önemli bir rutini haline gelmiş bulunmaktadır. Bu sebeple bireyler her an üretici firmaların pazarlama ve reklam mesajlarının bombardımanı altındadır. TV reklamları, otoyol tabelaları, internet reklamları, birçok marka hakkında tanıtıcı enformasyonlar sürekli ve her yönden büyük bir hızla üzerimize yağmaktadır. Hangi enformasyonun bilincimize kadar ulaşacağına ve hangilerinin anında unutulacağına beyin süzgeci karar vermektedir. Bazı bilgiler uzun süreli depolanırken bazı bilgiler ise dış kapının önünde kalır ve unutulmaya terk edilir. Bu durum her an ve her dakika sürüp gider (Lindstorm, 2014, 11).

İnsan hayatı neredeyse tamamen seçimlerle doludur ve her insan yaptığı özgür seçimlerde kendisi için doğru olanı seçtiğini öngörür ve kabul eder. Diğer bir ifadeyle insan ekonomi eğitimi almış olsun veya olmasın homo economicus tür. Ekonomi kitaplarına göre homo economicus; Albert Einstein gibi düşünebilen, IBM'in büyük mavisine kadar büyük bir hafızaya sahip olan ve Maghatma Gandhi iradesine sahip olan insan tipidir. Oysa insan dediğimiz varlık asla böyle yeteneklere sahip değildir. Basit matematik hesaplamalarını yapamayabilen, sağlığına zararlı olduğunu bildiği halde içki, sigara ve uyuşturucu gibi maddeleri kullanmaya devam edebilen, çoğu zaman duygularının mantığına üstün geldiği ve kararlarını bu sebeple çoğunlukla duygusal etkiler altında alan ve buna bağlı olarak da hata yapan bir varlıktır (Thaler ve Sunstein 2013, 18). Hatta çoğu zaman fayda maliyet analizi yapmak gibi karmaşık işlere girmektense en kısa yolu tercih ederek hata yapma ihtimalini kabullenebilmektedir (Akin ve Urhan, 2015, 11).

18. yüzyılın ortalarında yaşanan sanayi devrimi insana biçilen "rasyonel insan" kimliğini daha da pekiştirmiş ve adeta onu bir robot olarak kabullenmeye doğru evrilmiştir. Klasik iktisat okulu geliştirmekte olan bu ilişkileri anlama arzusuyla kurulmuştu. Adam Smith'in, artan fabrikalar ve makinelerin öncülüğünde ortaya çıkan teknolojik gelişmelerin artan pazar ihtiyacını ve uzmanlaşmayı da beraberinde getirmesi sebebiyle insana yüklediği rolü de değişmiş ve artık insan kendi çıkarı peşinde koşan ve bu sayede toplumun çıkarına farkında olmaksızın hizmet eden menfaatçi ve bireyci insan tipine dönüşmüştür. Ona göre "kasabın, bira üreticisinin ya da ekmekçinin cömertliği sayesinde değil, onların kendi çıkarlarını gözetmelerinden ötürü karnımız doyar. Kendi çıkarını gözetken birey, pazarda görünmez bir el tarafından sosyal menfaat adına yöneltilir" (Nelson 2011, 21). Mikro iktisatta tüketici davranışları bütçe, fayda maksimizasyonu ve denge gibi unsurlarla ilgilenmekte ve bu araştırmaları yaparken de (1) tüketicilerin tükettikleri ürün hakkında tam ve doğru bilgiye sahip oldukları (2) tüketicilerin farklı mal ve hizmetler arasında tercih yaparken kendilerine en yüksek faydayı sağlayacak tercihleri yaptıkları varsayılmaktadır (Ferguson, 1968, 13-14). Oysa ekonomistler faydanın ölçülüp ölçülemeyeceği konusunda bile anlaşamamışlar iken bir insan nasıl olur da kendisine en yüksek faydayı sağlayacak mal bileşimini tüketmeyi hatasız bir şekilde seçer? Geçmiş 40 yıllık süreçte sosyal bilimcilerin yaptıkları araştırmalara göre insanlar tahminlerinde hata yapabilmektedirler. Birçok araştırma insan tahminlerinin hatalı ve taraflı olduğunu ortaya koymuştur (Thaler ve Sunstein, 2013, 19).

Salt iktisat bilgisi ile insanı değerlendirmek ve özellikleri farklı dönem ve koşullar altında alacağı kararları ve yapacağı seçimleri öngörmenin oldukça zor olduğu ortadadır. İnsan söz konusu olduğunda öncelikle insan davranışının en temel içsel belirleyicisi olan psikoloji biliminden faydalanmanın büyük yarar getireceğine inanılması ve iktisadın psikolojiyi de içine alacak şekilde daha geniş bir perspektiften ele alınması gerekliliğine olan inanç davranışsal iktisadı ortaya çıkarmıştır (Diamond ve Vartiainen 2016, 1). Ortaya çıkmasıyla birlikte standart iktisatçı düşüncesinde önemli değişikliklere sebep olmuştur. İnsan davranışı hakkında çok doyurucu açıklamalar sunamayan karar alma standart modeli daha fazla irdelendiğinde anlaşılmuştur ki, bireyler çoğu zaman sınırlı rasyonellik ile hareket etmektedirler. Sınırlı rasyonellik, bilgi işleme kabiliyetinde kısıtlılığın göstergesidir. Bireyler karar alırken sezgisel kısa yollara başvurmakta ve duygularına göre hareket etmektedirler. Olası kararlarında ön yargılı davranır ve kendilerine ve verdikleri karar ya da yaptıkları seçime aşırı derecede güven duyarlar (Diamond ve Vartiainen 2016, 2).



Son yıllarda davranışsal iktisada olan yönelimin artma sebebi tüketicilerin karar alması hakkında standart modelin bireylerin davranışlarını açıklamada yetersiz kalmasıdır. Eksik kalınan bu noktalarda sinirbilim, psikoloji ve sosyoloji bilimlerinden destek alınması, iktisadın ihtivasını genişletmiştir. Özellikle sosyal psikolojide ve iktisatta günümüzde giderek artan şekilde yapılan deneyler, bireylerin davranışlarının diğer bireylerden etkilendiğini ortaya koymaktadır (Akerlof ve Kranton, 2016, 34).

1990'lı yıllardan önce bağımlılık sinirbilim açısından "haz ilkesi" olarak adlandırılmıştır. İnsanların uyuşturucuyu zevk veren bir duygu durumuna ulaşmak için kullanmaya başladığı ve bu zevkin giderek bedende hasarlar meydana getirmesinden sonra şiddetli arzu ile bırakma hissi arasındaki çekişmeyi ortadan kaldırmak için kullanılmaya devam edildiği yaygın bir kabuldür. Bu hazsal özellikleri tüketici seçiminin standart modeline dâhil eden çalışmalar literatürde yerini almıştır. Bunların sonuncusu ise, "rasyonel bağımlılık" teorisi olarak bilinmektedir. Buna göre, Becker ve Murphy'nin modelinde bireyin mutluluğu bağımlılık yapan bir malın tüketimine, bağımlılık yapmayan bir malın tüketimine ve bağımlılık yapan malın geçmiş tüketimini özetleyen durum değişkenine bağlıdır. Bu bağımlılık malın kullanımıyla artar ve kullanılmasının azaltılmasıyla da azalır. Bağımlılık yapan malın tüketiminin artmasına bağlı olarak ters orantılı şekilde faydası azalmaktadır. Ancak bağımlılık yapan malın marjinal faydası da kullanımına bağlı olarak artmaktadır. Sonuçta mevcut tüketim gelecekte daha fazla tüketime sebep olmaktadır (Bernheim ve Rangel, 2016, 41-42).

Davranışsal iktisatçılar, karar verme araçlarını "abartılı iskonto teorisi" ile daha iyi anlamaya başlamışlardır. Genellikle insanlar için tercihlerinin değeri zamana göre farklılıklar göstermektedir. Buna göre insanlar tercihlerinin zamanla ilişkisi noktasında kısa dönemde sabırsız, uzun dönemde ise sabırlı davranışlar sergilemektedir. Teori iskonto oranları üzerine modellenmektedir. Buna göre insanların kısa ufukları (bugün) için yüksek iskonto oranları, çok uzun ufuklar için ise düşük iskonto oranları vardır. Örneğin, bugün 15 dolar mı almak istersiniz yoksa 1 ay sonra 16 dolar mı? Gelecek yıl? 10 yıl sonra? Bu sorulara verilen cevaplarda insanlar zaman içinde çok büyük oranda değişen iskonto oranları uygulamışlardır. Ayda %345 yıllık dönem için %120 ve 10 yıllık dönem için %19. Görüldüğü gibi süre uzadıkça iskonto oranı azalmaktadır. Denekler büyük oranda bugünü yarına tercih etmektedirler (Mullainathan, 2016, 87-88).

2.2. KAZANCA YÖNELME VE KAYIPTAN KAÇINMA GÜDÜSÜ

Kahneman ve Tversky (1979) insanın belirsizlik ve risk altında bulunduğu durumlarda rasyonel davranamayabileceğini ortaya koyabilmek için beklenti teorisini geliştirmişlerdir. Buna göre bireylerin riskten kaçınma eğilimleri daha fazladır. Beklenti teorisinin temel varsayımları şunlardır:(Çalık ve Düzü, 2009, 3);

a. bireyler parasal konulardaki seçimleriyle ilgili sonuçları buldukları noktayı içeren bir referans noktayla değerlendirir ve seçimlerin pozitif ve negatif sonuçlarına göre verilen değerler azalan getiri özelliği göstermektedir.

b. değer fonksiyonu kayıplar için getirilere göre daha diktir. Bu durum kayıptan kaçınmayı açıklamaktadır. Yani bireylerin kayıp ile kazanca verdiği tepki simetrik değildir. Kayıpların verdiği acı, kazancın verdiği tatminden daha fazladır.

c. eğri kazançlar için içbükey, kayıplar için dışbükeydir. Bu durum bireylerin karar verirken öncelikle kayıptan kaçınma güdüsüne göre hareket ettiklerini göstermektedir.

İnsanlar kaybetmekten nefret ederler. Hatta insanlar kaybettiklerinde, kazandıklarında yaşadıkları sevincin iki katı üzülmürler. Yapılan basit bir deneyde öğrencilerin yarısına üzerinde kendi üniversitelerinin logosu olan kahve kupaları dağıtıldı. Daha sonra kupa verilmemiş olanlara bu kupalara bakıp incelemeleri ve kupa sahiplerine onları kendilerine satmaları, diğerlerine de kupaları satın almaları söylendi. Kupa sahiplerine "verilen şu fiyatlarla kupanızı satar mısınız?" diğerlerine de "bu fiyata kupa alır mısınız?" sorusu soruldu. Sonuçta kupa satması gerekenler, almak isteyenlerin verdiği fiyatın iki katını talep ettiler. Bu deneyler için binlerce kahve kupası kullanıldı ve sonuç hep aynı çıktı. Yani kupası olanlar onu satmak istemiyordu. Ama kupası olmayanlar da kupa satın almak için her şeyi yapmaya hazır değildi, bunu acil ihtiyaç olarak görmüyordu. Bu şu anlama gelmektedir; insanlar objelere belirli değerler atfetmezler. Bir şeyden vazgeçmek zorunda olduklarında, aynı şeyi alırken duydukları sevincin iki katı üzülmürler (Thaler ve Sunstein 2013, 51). Kaybetmeye muhalefeti kumarla ölçmek de mümkündür. Örneğin birine bahse girip giremeyeceği soruldu. Tura gelirse X kadar dolar kazanacak, yazı gelirse 100 dolar kaybedecek. Bu bahse girmek için X doların ne kadar olması gerektiği sorulduğunda bireyler 200 dolar civarında diye cevap vermektedirler. Buna göre 100 dolar kaybetmenin üzüntüsü ile 200 dolar kazanmanın sevinci aynıdır (Thaler



ve Sunstein 2013, 52). Farklı bir araştırmada psikologlar rastgele seçtikleri bir grup öğrenciden iki Amazon internet alışveriş sitesi hediye çekinden birini tercih etmelerini istemişlerdir. Birinci çek 15 dolar değerinde ve hemen verilecek, ikincisi 20 dolar değerinde ve 2 hafta sonra verilecektir. Beyin taramaları sırasında her iki hediye çeki seçeneğinin duyguların üretildiği merkez olan lateral prefrontal kortekste aktiviteyi tetiklediği görülmüştür. Ama 15 dolarlık çeki hemen şimdi alma olasılığı çoğu öğrencinin beyninin limbik bölgesinde olağandışı bir uyarılma canlanmasına yol açmıştır. 20 dolarlık çek çok daha kazançlı ve bu çekin seçilmesi mantıklı iken öğrencilerin büyük çoğunluğu duygularına göre karar vermiş ve 15 dolarlık çeki tercih etmişlerdir (Lindstorm, 2014, 35).

Riskten kaçınma kavramı para, durum, haz ya da birey için önemli olan herhangi bir şeyden dolayı belirsiz getiriler seçeneği ile karşılaşan bireyin seçim yaparken kendisini yönlendiren duygunun ölçümünü ifade eder. Fayda ve üstü kapalı olarak da olsa riskten kaçınma kavramları 300 yıldır kullanılıyor olmasına rağmen 1964 yılında tanımlanabilmiş, finansal kararların alınmasında anahtar değişken olarak kullanılmaya başlanmıştır. Normal fayda fonksiyonu içerisine dâhil edilen riskten kaçınma değişkeni, muhtemel gelecek varlıkların bir fonksiyonu olarak değil, mevcut olan varlıkların bir fonksiyonu olarak modele dahil edilir. Riskten kaçınma değişkeninin sabit olup olmaması ile ilgili tartışmalar bile hala devam etmektedir. Bu durum henüz açıklığa kavuşturulmadığı için çeşitli türlerde fayda fonksiyonları türetilmiş, bu durum da mevcut ölçüm metodlarını etkilemiştir (Thomas, 2014).

Beklenen değer teorisine göre yatırımcının portföyünde bulunan dolar miktarı ile riskli varlıkların oranı bireyin varlık ve riskten kaçınma derecesinin bir fonksiyonudur. Bireyin riskten kaçınma derecesi sonuç olarak varlık miktarına bağlıdır. Mutlak riskten kaçınma davranışının varlık miktarının artması ile azaldığına ilişkin bir uzlaşma bulunmaktadır ancak bağıl riskten kaçınma davranışı için bu tür bir fikir birliği bulunmamaktadır. Bağıl riskten kaçınma ile varlık arasındaki ilişki ampirik bir sorun alanıdır (Jianakoplos ve Bernasek, 1998, 622).

Finansal davranışlarda da sıkça vurgulanan "kayıptan kaçınma" aynı zamanda nispi gelir hipotezinde referans olarak kullanılmaktadır. Nispi gelir hipotezine göre kişiler tüketim seviyelerine ve neleri tüketiceklerine karar verirken genellikle aile, akraba, iş arkadaşları gibi sosyal çevrelere göre karar verirler ve mevcut tüketimlerini de yine bu çevre ile karşılaştırırlar. Bu alanda yapılan çalışmalar, kendisinden daha iyilerle yaptığı karşılaştırmanın bireyin mutluluğunu olumsuz etkilediğini ancak kendisinden daha kötü durumdakiler ile karşılaştırmanın bireyin mutluluğunu aynı ölçüde arttırmadığını, hatta çoğu durumda bu karşılaştırmanın mutluluk üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Bu durumda insanlarda kayıplarla kazançlar arasında bir asimetri vardır, bir başka ifade ile kayıplar kazançlara göre çok daha büyük görünmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015, 8).

İnsanların tasarruf ve yatırım davranışları da çoğunlukla kayıptan kaçınma ve kazanca yönelme etkisiyle ilintilidir. Bu konuda yapılan bir deneye göre ise dolu bir sınıftaki öğrencilerin yarısına kupa diğerlerine ise kupayı alabilecek miktar para verilmiştir. Daha sonra deneklerden yapay bir pazar oluşturmaları istenmiştir. Ne kadar kupa el değiştirir? Etkinlik prensibi gereği kupaların kupaya en çok değer veren %50 ye geçmesi gerekir. Kupalar rastgele dağıtıldığından ilk aşamada bunların %50 sinin el değiştirmesi gerekir. Oysa çok az sayıda takas görülmüştür. Kupaların en fazla %15 i el değiştirmiştir. Bu durum "değer etkisi" ismi verilen bir teori ile açıklanmıştır. Bu teoriye göre öğrenciler kupalara kendilerine teklif edilenden 3 kat fazla değer biçmişlerdir. İnsanlar sahip olduklarına her zaman daha fazla değer atfetmektedirler (Mullainathan, 2016, 105).

Bireyler kazanç kelimesini genellikle değerlin maliyeti geçmesi şeklinde algılamaktadır. Kazanç üç kategoride incelenebilir (Renvoise, Morin, 2010, 37-38).

a. finansal kazanç ya da yatırım getirisi, bireyler satın alma davranışını gerçekleştirirken para tasarrufu, gelir artışı veya karlılığın yükseldiğini görmesiyle ortaya çıkar.

b. stratejik kazanç, ölçülebilirliği daha az olan bu kazanç kalite artışı ve ürün çeşitlendirme gibi alanlarda ortaya çıkar ve bu sayede satın alma davranışı üzerinde etkide bulunur.

c. kişisel kazanç, zihnin daha büyük bölümüyle ilgilidir. Daha fazla eğlence, sahip olmanın verdiği gurur, daha büyük başarı hissi, daha fazla kişisel tatmin bu kazanç türüne verilebilecek örneklerdir.

Eğer bireyler rasyonel düşünen robotlar olsalardı, satış ya da satın alma davranışı için sadece sıkıntıyı teşhis etmek yeterli olurdu. Ancak insan tamamıyla rasyonel olmadığı için ona kazancı da göstererek ilkel beynin kazanca yönelme dürtüsünden de yardım alınmaktadır. Eski beyin her şeyi hatırlayıp anlayana kadar harekete geçmez. İleri teknoloji bir ürünü veya yüksek bütçeli demoları bile eğer somut bir sıkıntının giderilmesini veya kazancı gösterecek özellikler içermiyorsa eski beyin onu yüzeysel geçecektir. Bu nedendir ki satın alma davranışını harekete geçirebilmek için büyük resimler, iddialar,



kazanç kanıtları gibi eski beyni uyaran uyarıcılar kullanılmaktadır (Renvoise, Morin, 2010, 47-48). Bu uyarıcılar eski beyni kayıptan kaçınma ve kazanca yönelme konusunda ikna etmekte ve satın alma kararı verilmektedir. Bu yapıtaşları irrasyonel satın alma ve karar verme aşamasının da temelini oluşturmaktadır.

3. REZONANS ETKİSİ

Rezonans, bir cismin doğal frekansı ile çakışan bir frekansta uyarılması sonucu ortaya çıkan tahrip edici etkiye denir (Çağlayan,2009, 55). Rezonans etkisinin en önemli örneği ABD'nin Washington eyaletindeki Tacoma Narrows köprüsüdür. Köprüde 7 Kasım 1940 yılında inşasından sadece dört ay sonra 67 km/saat hızla esen bir rüzgârla 0.6 Hz frekansla 0.5 metre aşağı-yukarı yönde salınma başlamış, daha sonra buna rüzgarın şiddetini arttırmasıyla 2.2 Hz'lik dönme salınımı da eklenmiştir. Sonunda köprü'nün kendi doğal frekansı ile rüzgârın frekansı eşitlenmiş ve köprü çok daha güçlü rüzgarlara dayanacak şekilde yapılmış olmasına rağmen rezonans etkisiyle yıkılmıştır (<http://www.bilim.org/tacoma-narrows-koprusu-neden-yikildi/> Erişim Tarihi:26.02.2017). Bireylerin tamamı aynı rasyonel davranışa göre hareket ederse ya da aynı davranış biçimi tüm bireyler olarak dayatılırsa, bu durumda bireylerin tamamı rasyonel davrandıklarında ekonomik sonuç kriz olacaktır. Öyleyse, her insanı rasyonel kabul etmek ve bu şekilde davranmasını beklemek aynı zamanda krizi de çağırarak demektir. Örneğin, her birey aynı hisse senedine yatırım yaparsa o hisse senedinin değeri yükselir ve ilk anda satanlar kazanırken bir süre sonra alanlar azalacağı için hisse senedi değerinin düşmeye başlaması alanların zarar etmesine sebep olacaktır. Yani borsa, kaybedenlerin cebinden kazananların cebine doğru bir kaynak aktarımı sağlamış olacaktır. Veya her bireyin döviz almayı rasyonel bir davranış biçimi olarak görmesi ve döviz talebini arttırması durumunda ülke ekonomisinin ciddi bir döviz krizine girmesi söz konusu olacaktır. 1929 yılında New York borsasına yapılan yatırımların ve getirilerin artması borsa yatırımını rasyonel davranış biçimi haline getirmiş fakat sonunda kriz çıkmasına engel olamamıştır. Bu durum bireylerin aynı davranışı sergilemeye devam etmesinin rezonans etkisine sebep olacağını ortaya koymaktadır. Hayatın en önemli gerçeği kısa vadede kazanılmak istenen değer sabit olması, birinin kazanması için bir diğerinin kaybetmesi gerekliliği üzerine kurulmuştur. Varsayımların olmadığı gerçek hayatta, birileri hisse senedi alırken bir başkası satmakta ve bu sayede kişiler için rasyonelite sürekli olarak değişmektedir. Bu nedenden dolayı şu an için rasyonel olan davranış rezonans etkisi ile bir süre sonra irrasyonel bir hale gelebilmekte ve bir davranış biçimiyle refah artarken, aynı davranış biçimiyle azalabilmektedir. Bu durumda rasyonelliğin süreklilik arz etmesi için değişen koşullara uyum sağlanması ve yeni rasyonelite şartlarına göre davranış sergilenmesi gerekmektedir.

İktisat modelleri basit bir şekilde varsayımlar ve davranışsal mekanizmalardan oluşur. Bu sebeple modeller varsayımlarla sınırlandırıldıkları ve davranışsal tahmine açık hale geldikleri için matematiksel olarak ifade edilmeye uygundur. Kullanılan matematik yöntemler, modelin tutarlılığını ve anlaşılabilirliğini göstermek için kullanılır. Sonuç olarak iktisadi modelleri sıfır matematik veya tamamen matematikle ifade etmek ve ekonomik olayları bu bakış açısıyla anlamlandırmak zor ve tutarsızdır. Rasyonelite kavramı zamana ve davranışsal duruma göre değişmektedir.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bir sosyal bilim olarak iktisadın diğer sosyal bilimlerden ayrıldığı, bu ayrışmanın sebebinin de matematiksel uygulamaları teori ve uygulamalı çalışmalarında sıklıkla kullanması, iktisat öğretimini de bu çerçeveye oturtmuş olması kabul edilen bir gerçektir. İlginç olan nokta ise Klasik İktisat Okulu'nun kurucusu olan Adam Smith'in matematikçi değil, felsefeci olması ve yayınlarında matematiksel unsurlara çok başvurmuş olmasıdır, tabii 18. Yüzyılın içerisinde matematiksel uygulamaların günümüzle karşılaştırıldığında oldukça sınırlı olması da bu durumun bir nedeni olabilir. Ancak iktisat bilimi 21. Yüzyılın ilk çeyreğine yaklaşırken, en gelişmiş sayısal metotlar kullanılarak tutarlı sonuçlar ortaya koysa bile yöntemleri açısından hem öğrenenler hem de öğretenler kanalından eleştirilere maruz kalmaktan kurtulamamaktadır.

İktisatçıların yöntemlerinin politika yapmada ya da tahmin yürütmede çok da başarılı olmadıklarının göstergesi yakın geçmişte ana akım iktisadın merkezi olan ABD kaynaklı küresel finans krizidir. Zaten bu kriz ile iktisada yönelik eleştiriler daha da sertleşmiş, yeni yöntem arayışlarına girilmiş ve yeni düşünce akımlarının ilerlemesi hızlanmıştır.

İktisat teorisinin bireyi ve hazzı öne alan temel varsayımlarının yerine, bireyin toplum içerisindeki yeri ve kurumlardan etkilenme derecesine yönelik çalışmalar günümüzde psikolojik iktisat, davranışsal iktisat, nöro-ekonomi gibi alanlarda yoğun bir şekilde devam etmektedir. Geçmişte iktisat biliminin öncülerinin amacı bu bilimi fizik, kimya gibi doğa kanunları ile işleyen bir bilim dalına, içindeki insan ögesi ile birlikte dönüştürmek idi. Ancak bu girişimlerin insan doğasına aykırı olduğu, esasen 1929 büyük



buhranı ile anlaşılmıştır ve bu tarihle birlikte klasik iktisadın eleştirisi başlamıştır ancak iktisat teorisinde klasik iktisadın ağırlığı hala devam etmektedir.

Günümüzde iktisadı geçmişteki doğa bilimlerine benzer bir bilim oluşturma çabalarına yönelik çalışmaların yerini iktisat bilimine diğer sosyal bilimlerde olduğu gibi ölçülebilir, gözlemlenebilir, deney yapılabilir, insanı ya da bireyi birçok yönü ile değerlendiren yeni bir laboratuvar ortamı oluşturma çabasına yönelik çalışmalar almıştır. Nöro ekonomi ile insan beynindeki elektromanyetik akımların ekonomik davranışlara etkisi, davranışsal iktisat ile bireyden bireye farklılık gösterebilen insan psikolojisinin insanın ekonomik seçimlerinde etkisinin ne olduğu araştırılmaktadır. Dolayısıyla iktisadın bireylerin yaşamına daha uygun, daha anlaşılabilir, daha iyi ekonomik öngörü yapılabilir bir bilim olması çabası artarak devam etmektedir. 1929 yılından sonra Keynesyen iktisadın, 1973 yılından sonra da monetarist iktisadın iktisat ilminde öne çıktığı gibi 2009 yılından sonra da mevcut görüşlerin dışında yeni iktisadi görüşler ve araştırma metodları ortaya çıkmıştır. Geçmiş tecrübeler göstermemiş ki iktisadi metodlardaki evrim ancak büyük ve yıkıcı krizler sonrasında hızlı bir şekilde gerçekleşmektedir. İktisat biliminin gelişme sürecini yeni küresel krizlere imkân vermeden sürdürebilmesi için günümüzde yapılan yeni metod çalışmalarının dikkatle değerlendirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- (tarih yok). 02 20, 2017 tarihinde <http://www.bilim.org/tacoma-narrows-koprusu-neden-yikildi/> adresinden alındı
- Adler, A. (2012). *Bireysel Psikoloji*. (Çev.) Cansu Çelebi, Balıkesir: Altınpost Yayıncılık.
- Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2016). *Kimlik İktisadi*. (Çev.), Can Madenci, Ankara: Efil Yayınları.
- Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2010). *Hayvansal Güdüler*. (Çev.) Neşenur Domaniç, Levent Konyar, İstanbul: Scala Yayınları.
- Akın, Z., & Urhan, U. B. (2015). *Davranışsal Oyun Teorisi*. İktisat ve Toplum, S. 58, s. 10-16.
- Başkaya, F. *Yenilgi Tuzağı*. Ankara: Ütopya Yayınları.
- Bernheim, B. D., & Rangel, A. (2016). *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*. (Çev.) Songül Solmaz Macit, Ankara: Nobel Yayınları.
- Bettman, J. R., Frances Luce, M., & Payne, J. W. (1998). Constructive Consumer Choice Processes . *Journal of Consumer Research*, s. 187-216.
- Camerer, C., & Loewenstein, G. (2004). *Advances in Behavioral Economics*. C. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin içinde, *Behavioral Economics: Past, Present and Future* (s. 3-51). New York, USA: Princeton University.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, s. 91-98.
- Çağlayan, İ. H. (2009). Rezonans: Makinelerin ve Yapıların Gizli Düşmanı. *Mühendis ve Makine Dergisi*, S. 568, s. 55-60.
- Çalık, Ü., & Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Akademik Bakış E-Dergisi*, S.18, s. 1-13.
- Demir, Ö. (2013). *Akıl ve Çıkar*, Ankara: Sentez Yayınları.
- Demirel, S. K., & Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, s. 1-28.
- Diamond, P., & Vartianinen, H. (2016). Giriş. *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*, (Ed.) Hatime Kamilçelebi, Ankara: Nobel Yayınları.
- Dudu, H. (2014). Neoklasik İktisat Kuramının Genel Çerçevesi ve Eleştirisi. *Aydınlanma 1923*, s. 25-38.
- Eamonn, B. (2011). *Milton Friedman : A Concise Guide To The Ideas And Influence Of The Free-Market Economist*. Harriman House.
- Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, s. 287-321.
- Evensky, J. (2005). Adam Smith's Theory of Moral Sentiments: On Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets. *Journal of Economic Perspectives*, s. 109-130.
- Ferguson, C. E. (1968). *Microeconomic Theory*. USA: Irwin Press.
- Folmer, H. (2009). Why Sociology is Better Conditioned to Explain Economic Behaviour than Economics. *KYKLOS*, s. 258-274.
- Fullbrook, E. (2003). A brief history of the post-autistic economics movement. E. Fullbrook içinde, *The Crisis in Economics the post-autistic economics movement the first 600 days* (s. 1-9). New York: Routledge.
- Giddens, A. (2012). *Sosyoloji*, İstanbul: Kırmızı Yayınları.
- Haldun, İ. (2016). *Mukaddime* (12. b.). (Çev.), Süleyman Uludağ, Dergah Yayınları.
- Hayes, N. (2011). *Psikolojiyi Anlamak*. (Çev.) Filiz Şar, Asiye Hekimoğlu, İstanbul: Optimist Yayınları.
- Jianakoplos, N. A., & Bernasek, A. (1998). Are Women More Risk Averse? *Economic Inquiry*, s. 620-630.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *The Econometric Society*, S. 2, s. 263-292.
- Kamilçelebi, H. (2013). Davranışsal İktisatta Deneyimlenen Fayda ve Karar Faydası Arasındaki Fark ve Bir Deney. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, s. 447-456.
- Kurtoğlu, R., & Fırat, E. (2012). Ekonomide "Yaratıcı Yıkım" dan Davranışsal Ekonomiye Geçiş. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, s. 36-55.
- Lindstorm, M. (2014). *Buy-ology*, (Çev.), Ümit Şensoy, İstanbul: Optimist Yayınları.
- Matthews, K., Minford, P., Nickell, S., & Helpman, E. (1987). Mrs Thatcher's Economic Policies 1979-1987. *Economic Policy*, s. 57-101.
- Mullainathan, S. (2016). Psikoloji ve Kalkınma İktisadi. *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*, (Çev.), Bora Altay, (Ed.) Hatime Kamilçelebi, Ankara: Nobel Yayınları.
- Nelson, J. A. (2011). *Hayatımızdaki Ekonomi*, (Çev.), Didem Kizen, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Orhan, O. Z., & Erdoğan, S. (2007). *Para Politikası* (4 b.). Ankara: Yazıt Yayınları.
- Rabin, M. (1997). University of California at Berkeley. *Working Paper No. 97-251. Psychology and Economics*, California Digital Library.
- Renoise, P., & Morin, C. (2010). *Nöromarketing*. İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Rodrik, D. (2016). *İktisadi Anlamak*. (Çev.), Can Madenci, İstanbul: Efil Yayınevi.
- Ruben, E. B. (2013). *İktisadın Unuttuğu İnsan*. İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, s. 4-9.
- Simon, H. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, S. 4, s. 209-224.
- Simon, H. A. (1990). Invariants of Human Behavior. *Annual Review of Psychology*, s. 1-19.
- Şen, S., & İncekara, B. (2012). İktisat ve Psikoloji Etkileşiminde Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, s. 235-244.
- Thaler, R. H., & Cass, R. S. (2013). *Dürtme*. (Çev.), Enver Günsel, İstanbul: Pegasus Yayınları.
- Thomas, P. J. (2014). Measuring risk-aversion: The challenge . *Measurement*, s. 285-301.