

T.C.  
ERZİNCAN BİNALİ YILDIRIM ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**İKTİSADİ DÜŞÜNCE SİSTEMİNDE  
RASYONEL İNSAN KAVRAMININ  
EVRİMİ**

**Yüksek Lisans Tezi**

**Eyup SALTABAŞ**

**Danışman**

**Dr. Öğr. Üyesi Metin UÇAR**

**Erzincan 2019**

## TEZ BİLDİRİMİ

" İktisadi Düşünce Sisteminde Rasyonel İnsan Kavramının Evrimi" isimli "Yüksek Lisans" tezim tarafımda intihal programı ile incelenmiştir. Buna göre tezimde bilimsel etik ihlali ve intihal olarak nitelendirilebilecek herhangi bir durum olmadığını taahhüt ederim.

Bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir biçimde elde edildiğini; aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi beyan ederim.

  
Eyup SALTABAŞ

## TEZ KABUL TUTANAĞI

### SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĐÜNE

Eyup SALTABAŞ' a ait İktisadi Düşünce Sisteminde Rasyonel İnsan Kavramının Evrimi adlı çalışma, jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalının **Yüksek Lisans** Tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman / Jüri : Dr. Öğrt. Üyesi **Metin Uçar**



Jüri : Prof Dr. Yusuf **AKAN**



Jüri : Dr. Öğrt. Üyesi **Semanur SÖYYİĞİT**



# İKTİSADİ DÜŞÜNCE SİSTEMİNDE RASYONEL İNSAN KAVRAMININ EVRİMİ

Eyup SALTABAŞ

Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat  
Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Temmuz 2019

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Metin UÇAR

## ÖZET

Rasyonalite anlayışına dayanan ve onunla beraber yol alan iktisat bilimi sürekli bir değişim ve dönüşüm içinde olmuştur. Rasyonel insan kavramının iktisadi düşünce ile birlikte kat ettiği yol aslında iktisat biliminin geçtiği aşamaları da göz önüne sermektedir. Bir bilim olma yolundaki İktisat temeline aldığı rasyonel birey varsayımı ile her zaman eleştirilmiş ve en güçlü karşı çıkışları bu kavram üzerinden almıştır. İktisadın bilim olarak ortaya çıkışından beri en temel tartışma konusunu oluşturan ve en fazla eleştiri alan rasyonalite kavramı günümüzde ortaya çıkan davranışsal iktisat ve nöroiktisat yaklaşımları ile bambaşka bir boyut kazanmıştır.

Bu çalışma ile rasyonel insan kavramının iktisat bilimi içerisinde geçtiği aşamalar incelenmiş, rasyonalitenin çıkış noktası ve ulaştığı son noktada geldiği durum gözler önüne serilmeye çalışılmıştır. İktisat biliminin temel aktörü konumundaki bireye bakış açısını yansıtan rasyonalite kavramı disiplinin kendisi ile her zaman en üst düzeyde etkileşim içerisinde olmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Rasyonalite, neoklasik iktisat, sınırlı rasyonalite, davranışsal iktisat, nöroiktisat.

# **THE EVOLUTION OF RATIONAL HUMAN CONCEPT IN THE ECONOMIC THOUGHT SYSTEM**

**Eyup SALTABAŞ**

**Erzincan Binali Yıldırım University, Institute of Social Sciences,  
Department of Economics**

**M. A. Thesis, July 2019**

**Thesis Supervisor: Dr. Öğr.Üyesi Metin UÇAR**

## **ABSTRACT**

The science of economics, which is based on the concept of rationality and which travels with it, has been in a constant change and transformation. The way that the concept of rational human goes along with the economic thought actually reveals the stages of the science of economics. Economics, which is on the way to being a science, has always been criticized with the assumption of rational individual on its basis and it has taken its strongest objections through this concept. The concept of rationality, which has been the main subject of discussion since the emergence of economics as a science and which has received the most criticism, has gained a whole new dimension with the behavioral economics and neuroeconomics approaches emerging today.

In this study, the stages of the concept of rational human in the science of economics are examined and the point of origin of the rationality and the situation it has reached in the last point reached are tried to be revealed. The concept of rationality, which reflects the perspective of the individual who is the main actor of the science of economics, has always been in the highest level of interaction with the discipline itself. **Keywords:** Rationality, neoclassical economics, bounded rationality, behavioral economics, neuro-economics

## **ÖN SÖZ**

Tez yazım süresince; her türlü yardımı, bilgiyi ve desteği benden esirgemeyen değerli hocam Dr. Öğr. Üyesi Metin UÇAR ve her zaman manevi desteğiyle yanımda olan aileme teşekkürü bir borç bilirim.

**Eyup SALTABAŞ**



## İÇİNDEKİLER

TEZ BİLDİRİMİ.....	I
TEZ KABUL TUTANAĞI.....	II
ÖZET .....	III
ABSTRACT.....	IV
ÖNSÖZ .....	V
İÇİNDEKİLER .....	VI
ŞEKİL LİSTESİ.....	IX
GİRİŞ .....	1
1. BÖLÜM.....	4
İKTİSAT DÜŞÜNCESİNDE RASYONALİTE .....	4
1.1. Homoeconomicus Kavramı .....	4
1.2. Rasyonalite Kavramı.....	5
1.3. Klasik İktisat ve Rasyonalite .....	9
1.3.1. Adam Smith ve Rasyonalite .....	9
1.3.2. J.S.Mill ve Rasyonalite.....	12
1.4. Marjinal Devrim ve Rasyonalite.....	14
1.4.1. Jevons ve Rasyonalite.....	14
1.4.2. Walras ve Rasyonalite .....	16
1.4.3. Menger ve Rasyonalite .....	17
2. BÖLÜM.....	20
NEOKLASİK İKTİSAT VE RASYONALİTE.....	20
2.1. Neoklasik İktisadın Doğuşu.....	20
2.2. Neoklasik Analizde Metot .....	22
2.3. Neoklasik Teorinin Hâkimiyeti .....	25

2.4. Neoklasik İktisatta Rasyonalite .....	28
2.5. Beklenen Fayda Teorisi .....	30
2.6. Sınırlı Rasyonalite Kuramı .....	34
3. BÖLÜM.....	38
DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONALİTE .....	38
3.1. Davranışsal İktisadın Tanımı .....	39
3.2. Davranışsal İktisadın Kökleri .....	41
3.3. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi.....	45
3.4. Davranışsal İktisadın Temel Kavramları .....	52
3.4.1. Davranışsal İktisatta Karar Verme Mekanizmaları .....	53
3.4.2. Asimetrik Bilgi .....	58
3.5. Beklenti Teorisi.....	63
3.6. Bireyin Karar Verme Sürecinde Ortaya Çıkan Gizli Tuzaklar .....	74
3.6.1. Kayıptan Kaçınma .....	75
3.6.2. Sahiplik Etkisi .....	77
3.6.3. Çerçeveleme Etkisi .....	77
3.6.4. Referansa Bağımlılık .....	80
3.6.5. Zihinsel Muhasebe.....	81
3.6.6. Zihinsel Kısıyollar .....	85
3.6.7. Bilişsel Önyargılar.....	88
3.7. Davranışsal İktisadın Ekonomi Politikaları Üzerine Etkileri .....	93
3.8. Davranışsal İktisat ve Rasyonalite .....	96
4.BÖLÜM.....	103
NÖROİKTİSAT.....	103
4.1. Nöroiktisat Kavramı .....	103
4.2. Nöroiktisat Metodolojisi .....	106



4.3. Nöroiktisat ve Karar Mekanizması .....	110
SONUÇ.....	119
KAYNAKÇA.....	124



## ŞEKİL LİSTESİ

		Sayfa No
Şekil 1	Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu	64



## GİRİŞ

İktisat kıt olan kaynakların sınırsız insan ihtiyaçlarını karşılamak için etkin ve verimli bir şekilde dağıtımını konu alan bir bilim olarak tanımlanmaktadır. Kaynakların sınırlı olmasına karşı, ihtiyaç ve isteklerin sınırsız olması modern iktisat biliminin ortaya çıkışında temel noktayı oluşturmaktadır. Sınırlı olan kaynakların insan istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli olan yapıyı oluşturmada yine en temel faktör olan karar alma organları işe koşulmaktadır.

Temelleri Adam Smith tarafından atılan geleneksel iktisat teorisinde ekonomik kararlar rasyonel olduğu varsayılan kişi ve firmalar tarafından verilmektedir.

Kant'ın pozitivist felsefi akımına kadar uzanan rasyonalite kavramı sadece iktisat bilimine değil hemen hemen sosyal bilimlerin hepsine sirayet etmiş ve onların temel dayanak noktasını oluşturmuştur. Bununla birlikte rasyonalite kavramı diğer hiçbir sosyal bilimle olmadığı kadar iktisatla iç içe geçmiştir. Rasyonalite kavramı iktisadi düşüncenin ortaya çıkmasında ne kadar etkili olmuşsa aynı şekilde iktisatta rasyonaliteyi o kadar etkilemiş, kavram en biçimsel halini iktisatta bulmuştur.

Rasyonalite iktisat bilimini o kadar derinden etkilemiştir ki iktisadın sosyal bilimler arasından sıyrılarak onun doğa bilimlerine benzeme çabasına çok büyük katkılarda bulunmuştur. Bununla birlikte iktisat biliminin diğer sosyal bilimleri kuşatma altına almasına zemin hazırlamıştır.

İktisadi analizde temel karar alma organı olan bireyleri sahip oldukları duygularından ve sezgilerinden soyutlayarak sadece aklı ile hareket eden birer varlık olarak gören ve bu nedenle onları homojen bir yapının içine hapseden rasyonalite yaklaşımı en başından beri çok büyük tepki ve eleştirilere hedef olmuştur. Ancak bu tepkiler zaman içinde onun gücünde en ufak bir azalmaya neden olmamıştır. Bunun aksine giderek disiplin içindeki yerini daha da sağlamlaştırıp, etkisini artırmış ve disiplin onsuz düşünülemez hale gelmiştir.

Rasyonalite kavramı ve iktisat disiplininin karşılıklı etkileşimi onların iç içe geçmesine yol açmış ve birbirini dönüştüren bir nitelik kazanmasına zemin hazırlamıştır. İktisat disiplini rasyonalite ile kurduğu bağ yardımı ile doğa bilimlerine

öykünme tutkusuna destek bulmuş, hatta onun aracılığıyla bu yönde önemli gelişmeler kaydetmiştir. Bütün bu gelişmeler ışığında diğer sosyal bilimleri de etkisi altına almıştır. İktisat disiplinini takip eden diğer sosyal bilimler rasyonalite ile yakın ilişkiler kurma ve onu disiplinleri ile bütünleştirme çabasına girmişlerdir.

Sanayi devrimi ile başlayan üretim şekillerinin değişmesi, ekonomik etkinliklerin öznesi durumundaki insanın çalışma, üretim, tüketim, tasarruf anlayış ve biçimlerinin köklü bir şekilde değişmesine neden olmuştur. Ortaya çıkan bu dönüşüm ve gelişme sürecinden en fazla etkilenen yine insanın kendisi olmuş, bilinen bütün yaşam ve düşünme biçimlerini radikal olarak değiştirmiştir.

İktisat bir bilim olarak ortaya çıkışından itibaren insanoğlu iktisadi düşünce ve teorilerin odak noktasını oluşturmuştur. Yine rasyonalite gibi hem bireye bakış açıları hem de iktisat bilimine eklenen yeni teoriler birbirini etkilemiştir. Bu karşılıklı etkileşim bu iki kavramı birbirine sıkı sıkıya bağlamış ve birinde meydana gelen ufak bir değişiklik diğerinde önemli dönüşümlere yol açmıştır.

Felsefi bakış açısı tarafından duygusal, bilişsel ve sezgisel özellikleriyle değerlendirilen insanoğlu, hem bilimsel anlayıştaki baskın pozitivist ve materyalist felsefenin içselleştirilmesi hem de iktisattaki hâkim ortodoksi anlayışının kabul görmesi ile bütün duygusal ve sezgisel özelliklerinden soyutlanarak neredeyse duygu ve sezgilerinden ayrı sadece aklıyla hareket eden bir varlık olarak görülmeye başlanmıştır.

Günümüze doğru geldikçe insanın duygu ve sezgilerinden soyutlanamayacağı, gerek karar alma gerekse aldığı kararları uygulama noktasında akli ile birlikte duygu ve sezgilerinin de devreye girdiği iktisat bilimcileri tarafından açıkça ortaya konulmuş bu konuda yeni fikirler ortaya atılmıştır.

İktisat disiplininde insana bakış açısında yeni ve farklı fikirlerin ortaya atılması ile disiplin içinde giderek daha da belirginleşen ve her geçen gün kendinden daha fazla söz ettirmeye başlayan yeni bir iktisat alanının doğuşuna tanıklık edilmektedir. Davranışsal iktisat olarak adlandırılan bu alan yapılan çalışmalar ve ileri sürülen

fikirler doğrultusunda geniş bir çevre tarafından kabul görmeye ve iktisat disiplini içerisinde hızla kendine yer edinmeye başlamıştır.

Yapılan bu tez çalışmasında iktisat biliminin ortaya çıkışından itibaren onun en temel esaslarından birini oluşturan fakat aynı zamanda en tartışmalı kavramlarının başında gelen rasyonalite varsayımının tarihsel süreç içerisinde nasıl bir dönüşüm ve değişim izlediği, iktisat, insan ve rasyonalitenin birbiri ile etkileşimi ve bu etkileşimin ortaya çıkardığı sonuçların olduğu noktalar anlatılmaya çalışılacaktır.

Bu amaçla ilk bölümde iktisat biliminin dayandığı temel varsayımlar sıralanarak rasyonalitenin bu varsayımlar içerisindeki yeri ve önemi sorgulanacaktır. Rasyonalitenin tarihsel, düşünsel ve bilimsel kökleri ve gelişimi anlatılacak, iktisat disiplini ortaya çıkış noktaları vurgulanacaktır.

İkinci bölümde iktisat biliminin Adam Smith' ten başlayarak günümüze kadar gelen iktisadi düşünce içerisinde rasyonalitenin gelişimi, rasyonel insan kavramına bakış açıları ve gösterdiği değişimler açıklanmaya çalışılacaktır. Klasik iktisat anlayışından başlayarak sırasıyla marjinalist akım, neoklasik akım, monetarist akımın rasyonalite ve rasyonel insan kavramlarının evrimi irdelenerek iktisat bilimine ve onun temel aktörü insana etkileri inceleme altına alınacaktır. Bunun yanı sıra bu farklı akımlar içerisinde rasyonaliteye yöneltilen eleştirilere değinilecek, bu eleştirilerin rasyonel insan kavramına ilişkin ortaya çıkardığı yeni fikirler incelenecektir.

1970 li yılların sonlarında ortaya çıkarak günümüze doğru yaklaştıkça iktisat içerisindeki etki alanını giderek büyüten davranışsal iktisat ve onun bileşenlerinin rasyonalite ve rasyonel insan varsayımına getirdiği farklı ve eleştirel yaklaşım üçüncü bölümde mercek altına alınarak kavramın ulaştığı son noktada iktisadın rasyonalitenin etkisinden arındırılarak, baş aktörü konumundaki insanın ete kemiğe bürünüşü gözler önüne serilecektir.

# 1. BÖLÜM

## İKTİSAT DÜŞÜNÇESİNDE RASYONALİTE

İktisadın bir bilim olarak anılmaya başlamasından günümüze kadar süre gelen anlayışı belli başlı varsayımlara dayanmaktadır. Özellikle klasik iktisadın yaygınlaşmış hâkim iktisadi anlayışa dönüştüğü neoklasik iktisat akımı bu varsayımların ışığında kendini geliştirmiş ve günümüz iktisadi anlayışın oluşmasına zemin oluşturmuştur.

Neoklasik iktisat teorisinin temellerini oluşturan bu varsayımları homo-economicus, rasyonalite, ceteris paribus, indirgemecilik, atomisite, toplum ve serbest piyasa mekanizmasının varlığı ile beraber tam rekabet piyasasının varlığı şeklinde sıralayabiliriz. Neoklasik iktisadın bu varsayımlar içinde temeline aldığı ve kuramını üzerine inşa ettiği kavram homo-economicus (ekonomik-rasyonel-akılcı insan) kavramıdır. Aynı zamanda disiplin içerisinde en fazla tepki alan ve eleştirilere uğrayan kavram da budur.<sup>1</sup>

### 1.1. Homo-economicus Kavramı

Homo-economicus varsayımında ekonomik etkileşim içerisinde bulunan bireyin ekonomik faaliyetleri sırasında bütün piyasa bilgilerine eksiksiz sahip olduğu kabul edilir. Sahip olunan bu tam bilgi doğrultusunda üreticiler karlarını maksimize etmek, tüketiciler de faydalarını maksimuma çıkarmanın gayreti içindedirler. Homo-economicus, etkileşim içerisinde bulunduğu piyasada karar alma ve aldığı kararları uygulama noktasında mutlaka rasyonel değerlendirmeler yaparak her şartta çoğu aza tercih eden ve aldığı kararlar arasında tutarlı davranışlar sergileyen birey olarak açıklanmaktadır.

Homo-economicus, ekonomik faaliyet içerisinde bulunan bütün bireyleri yaş, cinsiyet, kültürel altyapı v.b. değer yargılarından arındırarak sadece rasyonel

---

<sup>1</sup> Esin Candan ve A. Önder Hanedar, "İktisat Neden Kapalı Bir Kutudur? Hâkim İktisadın Değer Yargısı-Sınama ilişkisi", "Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomik Yaklaşımlar Dergisi Kongreler Dizisi(IV)" nde sunulmuştur, 12-14 Ekim 2005, Ankara.

davranan bireyler olarak kabul etmiş ve bu bireylerin karar verme, seçme ve uygulamada bağımsız ve birbiriyle eşit olduğunu varsaymıştır.

Homoeconomicus, fayda ve kâr maksimizasyonunu hedefleyen birey olarak felsefi açıdan sadece kendi çıkarı peşinde koşan, bencil, duygularından arınmış, saf aklı ile hareket eden bir varlık anlamını taşımaktadır. Homoeconomicus kavramının temelinde Bentham'ın; bireyin haz peşinde koşan ve acıdan kaçınan bir varlık olduğunu savunan psikolojik yaklaşım açıklaması yatmaktadır.<sup>2</sup>

Homoeconomicusun temelinde rasyonalite vardır. Rasyonalite, homoconomicus olan bireyin aklını kullanarak, fayda ve karını maksimize edecek davranış içinde bulunması anlamına gelmektedir. Rasyonalite ekonomik düzlemde piyasanın işleyişi sırasında bireylerin yaptıkları tercihleri konu almaktadır.<sup>3</sup>

## 1.2. Rasyonalite Kavramı

Rasyonalitenin kavramlaştırılmasında önemli isimlerin başında gelen Weber dört farklı rasyonalite anlayışı ortaya koymuştur. Weber bu rasyonalite kavramlarını; pratik, teorik, biçimsel ve özsel rasyonalite şeklinde sınıflandırmıştır.<sup>4</sup> Weber bireyin günlük yaşantısını devam ettirmek için vermek zorunda kaldığı kararları alırken kullandığı rasyonaliteyi pratik rasyonalite olarak isimlendirir.<sup>5</sup> Pratik rasyonalite bireyin faydasını artırmak için sahip olduğu araçları bilinçli bir şekilde seçerek amacına ulaşmada dikkatlice kullanacağını içerir.<sup>6</sup>

Teorik rasyonalite bireyin soyut kavramlar üzerinden mantık, tümden gelim ve tüme varım yöntemlerini kullanarak düşünce üretmesi olarak tanımlanmaktadır.

---

<sup>2</sup> Atilla Yayla, *Liberalizm*, Ankara 1992, s. 80.

<sup>3</sup> Filiz Baloğlu, "Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji", *Sosyoloji Konferansları*, (2000), Cilt.26, s.217.

<sup>4</sup> Stephan Kalberg, "Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History", *The American Journal of Sociology*, 1980, Vol. 85, No: 5, s. 1148.

<sup>5</sup> Max Weber, "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism", (İngilizceye çeviren: T. Parsons), 1958, New York, Scribner's., s.77- Aktaran: Zeynep B. Uğur ve Afife Artık, "İnsan Rasyonel Bir Varlık mıdır?", *İktisat Sayısı*, 2017, Sayı:3, s. 18.

<sup>6</sup> Max Weber, "From Max Weber: Essays in Sociology", (İngilizceye çeviren: H.H. Gerth ve C.W. Mills) 1958, New York, Oxford University Press, s.293 -Aktaran: Zeynep B. Uğur ve Afife Artık, s. 18.

Biçimsel rasyonalite özellikle hakimlerin kararlarını kişiden bağımsız olarak işleyen süreçler ve hukuk kurallarına dayanarak vermesini ve bürokrasinin karşılaştığı sorunları çözmekte mevcut kurallara en uygun olan yöntemi seçmek olarak tanımlanmaktadır.<sup>7</sup>

Özsel rasyonalite ise bireyin kendine özgü bir nedenle herhangi bir etik ya da inançsal bir amacı içeren rasyonalite şeklinde açıklanabilir.<sup>8</sup>

İktisat Nobel ödüllü Becker'e göre rasyonel davranış 'bir adım sonrasını öngörebilen, faydayı maksimize yapan tutarlı davranıştır. Diğer bir ifadeyle akıllıca hareket etmektir. İktisatta en yaygın kullanılan araçsal rasyonalite Weber'in rasyonalite kategorilerinden pratik ve biçimsel rasyonalite türüne girmektedir. Araçsal rasyonaliteye dayanan 'Rasyonel Seçim Teorisi' neoklasik teorinin çekirdeğini oluşturmaktadır.<sup>9</sup>

Rasyonalite; sözlük anlamı olarak " Akla dayalı olanın niteliği, bir amaca en etkin biçimde ulaştıracak amaçları gerektiren tutum" şeklinde tanımlanmaktadır.<sup>10</sup>

Rasyonel davranış ekonomik faaliyet konusu olan homoeconomicusun karar verme ve tercihte bulunma konusunda iyice düşünerek, hesaplayıcı bir yaklaşımla, en az maliyetle, en optimal sonuca varması anlamına gelmektedir.<sup>11</sup>

Ekonomi bilimi, sosyal ve siyasal kavramlar, politika, hukuk, toplumsal değer ve kuralları, insan psikolojisi gibi sosyal olguları mekanik bir sistemin parçaları gibi tek bir açıklayıcı mekanizmaya indirgeyerek bütün bu alanları himayesi altına alarak maksimum fayda, maksimum kâr kavramı ile açıklamaya çalışır. İktisat kendine has bu yapı ile rasyonalite yani rasyonel tercih teorisini kullanarak tüm insan davranışlarını tek bir sistemde açıklamaya çalışan bir yapıya dönüşür. İktisadi faaliyetin temel yapı taşını oluşturan birey olarak bu etkinlik içindeki bütün insanlara

---

<sup>7</sup> Stephan Kalberg, s. 1150.

<sup>8</sup> Zeynep B. Uğur ve Afife Artık, s. 18.

<sup>9</sup> Zeynep B. Uğur ve Afife Artık, s. 18

<sup>10</sup> <https://www.nedirnedemek.com/rasyonalite-ne-demek> (Erişim Tarihi. 15.10.2018)

<sup>11</sup> Hüsnü Erkan, *Sosyal Piyasa Ekonomisi*, İzmir 1987, s. 31.



rasyonel insan etiketini vurur ve bütün toplumsal hayatı ve onun oluşturduğu yapıyı ekonomik kurallar çerçevesinde açıklama faaliyetine girer.<sup>12</sup>

İktisat teorisi bir bilim olarak bireyin rasyonel davranışı üzerine oturtulmuş ve bu anlamda rasyonel seçim modelini geliştirmiştir.

Rasyonel seçim teorisinin, iktisatta iki farklı açıklaması bulunmaktadır.

- 1- Tercihle İçsel Tutarlılık:** Birey rasyonel bir varlık olarak yaptığı tercih ve aldığı kararlarda en iyi tercihi yapıyorsa rasyoneldir. Başka bir ifadeyle birey her durum ve ortamda mevcut alternatifler içerisinde faydasını maksimize edecek en uygun seçeneği uygulamaya koyuyorsa kişinin rasyonel bir tercih yaptığı söylenir.
- 2- Çıkar Maksimizasyonu:** insanların yaptığı ve yapmaları gereken tercihler hakkında genel açıklama yapan bir modeldir. Bu model bireylerin sadece kendi çıkarlarına ait tercihte bulduklarını ve faydalarını her zaman maksimize ettiğini söyler.

Fayda maksimizasyonu temelde birbirinden bağımsız olarak kurgulanan üç temel özelliğe dayanır.

- a- Ben Merkezli Refah:** bireyin refahı onun tüketimi ile ilgilidir. Bu tüketim diğer bireylere karşı hiçbir duygusal bağ içermez.
- b- Kişisel Refahını Düşünen Tercih:** Bireyin tek hedefi kendi refahını maksimize etmektir. Bu refah maksimizasyonu diğerlerinin refahından bağımsızdır.
- c- Ben Merkezli Tercih:** Bireyin yaptığı tercihlerden her biri kişinin kendi arzusunu karşılama çabasıyla ilişkilidir. Bu amaç diğerlerinin arzu ve istekleri tarafından kısıtlanamaz.

Gündelik hayatta rasyonalite akla ve mantığa uygun, saçma olmayan, akla ve mantığa ters düşmeyen, aşırılığa kaçmayan, zeki ve ortalama davranışları belirtmek için kullanılır. Aynı zamanda belli bir hedefe ulaşmak için en uygun tercihlerin yapılması ve en kullanışlı araçların seçilmesi şeklinde ortaya çıkan davranış olarak belirtilir.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Filiz Baloğlu, s.218-219.

<sup>13</sup> İsmail Kitapçı, "Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar" *Maliye Araştırmaları Dergisi*, Mart 2017, Cilt: 3 Sayı: 1, s. 85-102.

Knight (1965) rasyonalitenin tanımını şöyle belirtmiştir. Toplumu oluşturan bireylerin tam bir rasyonellik ile davranacakları varsayılır. Fakat bu bireylerin ahlaki açıdan iyi olanı seçip kötü olandan kaçınacakları anlamına gelmez. Rasyonalite doğal insan davranışı ile ilgili olup kişilerin neyi arzuladıklarını bildiklerini ve ona ulaşmak için akıllı ve mantıklı bir biçimde çabaladıklarını anlatır. Bireylerin aldıkları kararları uygulamaya koydukları zaman davranışların ne gibi sonuçlara yol açacağını kestirebildiklerini ve uygulamaya koydukları davranışların ulaşmayı amaçladıkları sonuçlara götürüp götürmediğini öngörebildiklerini ifade etmektedir.<sup>14</sup>

İktisadi analizlerin temeline oturtulan rasyonalite, insan davranışlarını açıklamada başvurulan vazgeçilmez bir kavramdır. Bu kavrama göre bireyler her türlü şart ve durumda rasyonel davranış sergilerler. Bireyler sonsuz irade ve seçme potansiyeline sahip olmalarının yanı sıra sadece saf kişisel çıkarları için davranış sergilemektedirler. Bu sebeple rasyonalite ilkesi kâr ve fayda maksimizasyonu içeren bir ön veriye sahiptir. Rasyonalite önceden belirlenen planlı ve bilinçli amaçlara ulaşmak için duygusal ve akıl dışı davranışlardan, öngörülemeyen, belirsiz durumlardan kaçınan bir duruş olarak görülmektedir.<sup>15</sup>

Homoeconomicus, diğerlerinin karar ve tercihlerini göz ardı eden, talepleri ile ilgilenmeyen, onlarla girdiği sosyal ve kişisel ilişkileri yoluyla tercihlerini değiştirmeyen ve sadece kendi yaşantısı ile sınırlı olan ürünleri talep eden bir varlık olarak tanımlanmaktadır.<sup>16</sup> Homoeconomicusun ortaya çıkmasında oldukça etkili olan rasyonel tercih teorisi, iktisadi karar ve davranışların kökeninde bulunan psikolojik etkenleri bireyden tamamen soyutlamıştır. Kişi, etkileşim içinde bulunduğu ekonomik hayata ilişkin tüm bilgilere eksiksiz olarak ulaşabilen, çıkarlarını maksimize etmek için rasyonel davranan ve refahını artırmayı arzulayan bir varlık olarak resmedilmiştir.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> Frank Hyneman Knight, ‘*Risk Uncertainty and Profit*’, 4th Edition Harper & Row, Newyork., 1965- Aktaran: Vural Fuat Savaş, *Varsayalım ki İktisat*, Ankara, 2007, s. 38.

<sup>15</sup> İsmail Kitapçı, s. 86.

<sup>16</sup> Utku Altınöz, *Post Otistik İktisat*, Ankara, 2014, s. 47.

<sup>17</sup> Ester Ruben ve Devrim Dumludağ, ‘‘ Davranışsal İktisadın Gelişimi’’, *İktisat Ve Toplum Dergisi*, Ağustos 2015, Yıl 5, Sayı: 58, s. 6.

### 1.3. Klasik İktisat ve Rasyonalite

İktisat disiplininin bağımsız bir bilim olarak ortaya çıkışı Adam Smith ile başlar. Onunla beraber sosyal yapıda bulunan toplumsal düzenin ve bu düzenin süregelişinin toplumun faydasına olduğunun açıklaması yapılmış ve bu bağlamda iktisadın sosyal bir bilim olma yönünde ilk sistemli adımı atılmıştır.<sup>18</sup>

#### 1.3.1. Adam Smith ve Rasyonalite

Smith'in iktisat anlayışının temelinde doğal ahenk kavramı bulunmaktadır. Smith kişisel çıkar güdüsüyle davranan insanların meydana getirdiği ahenkli bir toplum yapısını işaret etmektedir.<sup>19</sup> İnsan ihtiyaçlarının karşılanması için mal üreten ve hizmet sunan kişiler bu işleri yardımsever oldukları için değil, kendi çıkarlarını göz önünde bulundurmalarından dolayı yapmaktadır. Onların iyilikseverliklerinden değil hırslarından bahsedilebilir.<sup>20</sup>

Smith, bu ifadelerle bireysel çıkar peşinde koşan bireylerin meydana getirdiği toplumsal ahenge vurgu yapar. Bu bencillik dürtüsü ile birlikte kaynaklar etkin bir şekilde toplum içinde dağılır. Bu etkin dağılımı sağlayan bencil çıkarlarını maksimize etmek için çabalayan insanların rekabet duygusudur. Rekabet maksimizasyon ilkesinin peşinden gidilmesi ile kaynak tahsisini doğuran bir araç görevi görmektedir.<sup>21</sup>

Smith, insanın kendi doğal yapısında doğuştan gelen bencillik, özgürlük, toplumsal katılım gibi birçok psikolojik özelliğin bulunduğunu, bu özelliklerin birbirini tetiklemesi sonucu insanların kişisel çıkar peşinde koştuklarını ancak bunu yaparken toplumsal çıkarları da çoklaştırdıklarını söylemiştir. Smith aynı zamanda

---

<sup>18</sup> Feridun Yılmaz, ''Rasyonalite'', İstanbul, 2009, s. 65.

<sup>19</sup> Denis Patrick O'Brien, '' The Classical Economists'', Oxford, 1975, s.29-30. –Aktaran: Feridun Yılmaz, s. 66.

<sup>20</sup> Adam Smith, ''Milletlerin Zenginliği'', (Çeviren: Haldun Derin), İstanbul, 2006, s. 34.

<sup>21</sup> D.P. O'Brien, 1975, s. 31. Aktaran: F.Yılmaz, s. 66

insanların tembellik ve ihtiyatsızlık yapabileceğini ve kişilerin ancak şartlar zorlandığında ekonomik olabileceklerini belirtmiştir.<sup>22</sup>

Smith henüz araçsal rasyonalite safhasında değildir. O bireyi duyguları ile değerlendirir ve ahlaki değerlere önem verir. Tam bir akıl-çıkar ilişkisinden bahsedilemez. Bunun yanında rasyonalite tohumlarını iktisat disiplini içine eken kişi de odur.

Smith, rasyonalitenin, hele hele araçsal rasyonalitenin çok uzağındadır. Onun bu anlamda kullandığı terim ‘‘ihtiyat’’ kelimesidir. Smith’in ihtiyat olgusunun dayandığı iki temel özellik vardır:

- Yaptığımız bütün eylemlerimizin ulaşabileceği sonuçları kestirebildiğimiz, fayda ve zararlarını öngörebildiğimiz noktada bize bu konularda yardımcı olan mükemmel sebep- sonuç kavrayışımızdır.
- Daha ileriki bir tarihte bugünkünden daha fazla hazzı ulaşmak için şimdiki hazdan uzak durmayı ya da gelecekteki daha büyük acıdan kaçınmak için şimdiki az bir acıya katlanmayı öngören, insanın kendine hâkim olma duygusudur.

Bu iki özellik bir araya geldiğinde ve beraber işe koşulduğunda bir insanda bulunabilecek en üstün erdem ‘‘ İhtiyat’’ ortaya çıkmaktadır.<sup>23</sup>

Şüphesiz ihtiyat kavramı araçsal rasyonalite olgusunun ihtiva ettiği anlamdan oldukça uzaktadır. Fakat oraya doğru evrimleşmenin ilk basamağını oluşturmaktadır. İhtiyat iyi bir bakış açısı, iyi bir değerlendirme ölçüğü verse bile insanın her zaman kullanabileceği bir mekanizma değildir. İnsan doğasında ona ihtiyat duygusunu kaybettirecek tutku, hırs ve açgözlülük bulunmaktadır.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Hüseyin Akyıldız, ‘‘Freud’çu, Liberal ve Marksist Kişilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri’’, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, 2006, Sayı 11, s. 6-7.

<sup>23</sup> Adam Smith, ‘‘ *The Theory of Moral Sentiments*’’, Oxford, 1976- Aktaran: Eren Kırmızıaltın, ‘‘Rasyonalite İktisat İlişkisi’’, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, 2017, s. 32.

<sup>24</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 32.

İnsanda bulunan bu olumsuz hasletler onu yanlış davranışlara sevk eder. Bu duyguların etkisi altına girdiğinde sahip olduğu ve onayladığı bütün bilgi ve kuralların dışına çıkmakta, kendine hâkim olamamakta ve ihtiyat duygusundan giderek uzaklaşmaktadır. Bilgi ve ihtiyat birbirini desteklemezse insan doğal olarak yapması gerekenleri yerine getiremeyecektir. Böyle bir durumda insan doğal durumundan uzaklaşacak ve karşılaştığı karar ortamlarında sağlıklı karar veremeyerek tamamen bir belirsizlik ortamına kapılacaktır.<sup>25</sup>

Adam Smith'in rasyonalite anlayışı aynı zamanda en yakın arkadaşı olan David Hume tarafından etkilenmiştir. Hume, Smith'i etkisi altına almakla kalmamış, bununla birlikte iktisadın temeline yerleşecek olan rasyonalite kavramını sistematik bir şekilde ortaya atan ilk kişi olmuştur.<sup>26</sup>

Smith'te neoklasik iktisatta zirvesine ulaşmış, duygularından soyutlanmış, matematikleştirilmiş araçsal bir rasyonaliteden söz edilemez. Ancak bireysel çıkarlar etrafında hareket eden, toplam bir genel fayda eksenine oturtulmuş bir doğal ahenk, doğal düzen fikrinin en başta rasyonel bir bakış gerektirdiği ortadadır.<sup>27</sup> Smith'in iktisadi anlayışının temelinde tanım ve terim olarak rasyonaliteden bahsedilmese bile bencil, bireysel çıkarların peşinden koşan insan kavramı ve görünmez el metaforu onun temelde rasyonel bir bakış ve kavram geliştirdiğinin ipuçlarıdır. Rasyonel davranışı insan çözümlemesinin temeline oturtup araçsal rasyonaliteye giden yolu açarak neoklasik iktisadın temel yapıtaşının oluşumunda önemli etkileri olmuştur.

Arrow, klasik iktisatçılar için rasyonalitenin; çoğu aza tercih etmek gibi sınırlı bir kavrayış ifade ettiğini dile getirmiştir. Kişisel çıkar peşinde koşmak iktisadın temeline oturmakla birlikte bu bir maksimumlaştırma değil, çoğu aza tercih etme davranışının yansımasıdır.<sup>28</sup>

Smith iktisadi görüşlerinde; az olandan ise çoğu isteyen, çıkar peşinde koşan insanı veri kabul eder. Aynı zamanda bunun olması gereken değil insanın doğasında

---

<sup>25</sup> Adam Smith, s. 237. Aktaran: Eren Kırmızıaltın, s.32.

<sup>26</sup> Feridun Yılmaz, s. 66.

<sup>27</sup> Feridun Yılmaz, s. 66.

<sup>28</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 34

zaten bulunan bir özellik olduğunu belirtir. İnsanların karşılaştıkları olaylar karşısında davranışta bulunacakları zaman, elemenden kaçınıp hazzı artırma peşinde koştukları güdüsünün işlenmesi neticesinde pratik akıl yürüterek eyleme geçtiğini söyler. İnsanların neden bu şekilde davrandıklarını sorgulamaz. Doğru ile eylem arasında direk bir bağlantı yoktur. Çıkar ile davranış arasında bir bağlantı vardır. Bu bağlantı yoluyla sadece anlık ve o olaya yönelik değerlendirme yapılabilir. Bu nedenle dolayı Smith'te sınırlı da olsa araçsal bir rasyonalitenin varlığından, amaç-araç ilişkisi olarak bahsedilebilir.

### 1.3.2. J.S.Mill ve Rasyonalite

Rasyonalite anlayışı Smith'ten Mill'e doğru geldikçe yeni bir anlam kazanmaya başlar. Smith'in ihtiyat yaklaşımı yerini Mill'in "fayda" kavramına bırakır. Faydacı düşünce ile iktisat disiplini arasında yakın bir ilişki olduğunu öne süren Mill'in rasyonalite yaklaşımında faydacı felsefeden fazlaca etkilendiği görülmektedir.<sup>29</sup>

Smith'te birey ihtiyat ilkesi gereğince zarardan / acıdan kaçınma, yararı / mutluluğu / hazzı artırmak amacını taşımaktadır. Ancak Smith tutkularının hâkimiyeti altına giren bireyin her koşulda ihtiyat ilkesinden saptığını söyler. Bu gibi durumlarda bireyin rasyonel davranıştan uzaklaşabileceğini ifade eder. Mill'de ise kesinlikle böyle bir kuşku yoktur. O faydacılığı insan eylemini açıklamada temel koşul olarak kabul eder. Mill bireyin davranışlarının temelini fayda adını verdiği a priori bir prensip koyar. İnsan davranışlarına yön veren bu a priori ilke Bentham'ın maksimum fayda ilkesinin ta kendisidir.

İktisat biliminin konusunu oluşturan Smith'teki ihtiyat erdemi ve onun yanında ihtiyatı ortadan kaldıran tutku, Mill'de faydaya dönüşmüştür. Fayda Mill'in kabul ettiği şekliyle a priori dir. Yani tartışılması ve sorgulanması düşünülemez. Bu ilke Mill'e göre doğa birimlerinin yöntemi olan a priori yöntemi benimseyen bir soyutlamadır.

---

<sup>29</sup> Eren Kırmızıaltın, S. 35.

İktisat refah üretimi için insanlığın keşif ve oluşlarının ortaya çıkardığı toplam fayda olgusunu izleyen bir bilimdir.<sup>30</sup>

Mill’de insan en az emek ve çalışma ile en fazla ihtiyacını karşılama güdüsü ile hareket eden bir canlıdır. Bu insan refahını artırmak için gerekli olan araçları ve bu araçların sahip olduğu kapasiteleri değerlendirme ve doğru olan aracı seçme becerisine sahip bir varlıktır.<sup>31</sup> İnsan her koşulda en fazla faydayı elde etmeye çalışır ve bu fayda da iktisatta a priori olarak kabul edilir.

Mill’ in bu faydacı yaklaşımı Smith’ in çoğu aza tercih etme davranışından daha katı ve daha indirgemeci bir tutumdur. Çoğu aza tercih etmede insancıl bir taraf bulunurken, azamileştirme gayreti ve buna yönelik insan davranışları tek bir amaç haline gelmiştir.

Mill’de insan eylemi, faydayı en çoklaştırma amacıyla biçimlendirilir. Bu amaç, insan eylemi için a prioridir. Yani olması gereken değil insanda zaten bulunan bir davranış kalıbıdır. Mill aynen Smith gibi insanların akıl yürütme ve davranışlarını harekete geçirmede pratik bir akla sahip olduğunu söyler ve aynı onun gibi bu özelliğin sorgulanamayacağını, olduğu gibi kabul edilip bireyin rasyonalite ilkesine sahip olarak amaç – araç ilkesiyle ilişkisi veri olarak kabul edilir.<sup>32</sup>

Mill’in bu görüşleri iktisatta ortaya çıkan gelişmelere göre kendini yavaş yavaş daha belirgin şekilde göstermeye başlayan araçsal rasyonalite kavramına bir hayli yakındır. Mill rasyonel davranış kavramını kullanmaz ancak en çoklaştırıcı eylem kavramı ve gerekli araçları değerlendirme becerisine sahip insan tanımlaması araçsal rasyonaliteye bir adım daha yaklaştığının en önemli göstergesidir.

Smith’te çoğu aza tercih etme biçiminde ortaya çıkan rasyonalite algısı, Mill’de en çoklaştırıcı boyutuna ulaşmıştır.

---

<sup>30</sup> John Stuart Mill, ‘ *Some Unsettled Questions of Political Economy* ’, Batoche Books, 2000-Aktaran: Eren Kırmızıaltın, s. 36.

<sup>31</sup> John Stuart Mill, ‘ *Some Unsettled Questions of Political Economy* ’, Batoche Books, 2000-Aktaran: Eren Kırmızıaltın, s. 37.

<sup>32</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 37.

## 1.4. Marjinal Devrim ve Rasyonalite

Değerin belirleyicisi olarak faydanın kabul edildiği ve faydanın da ölçülebileceğini savunan marjinalistlerde, rasyonalite fayda maksimizasyonuna evrilmiştir. Genel olarak W.S.Jevons, L.Walras ve C.Menger'in temsilcileri olarak öne çıktığı marjinal devrim yeni bir iktisadi anlayışın doğuşuna öncülük ederek, kişiyi motive eden ve onu rasyonel davranışa iten etkenin fayda olduğunu, bireyin haz ve eleme bağlı olarak faydasını maksimize etmek için ekonomik davranışlarda bulunduğunu savunur.

Jevons, Walras ve Menger'in 1870'li yıllardan itibaren ortaya koydukları fikirler iktisat disiplininin gelişmesinde çok büyük ve etkili bir ilerleme, radikal denebilecek sonuçların ortaya çıkmasına hizmet etmiştir.

Bu üç iktisatçının durağan mikro iktisadi analizin temeline koydukları azalan marjinal fayda kavramı marjinal devrim olarak adlandırılan iktisadi anlayıştaki büyük dönüşümün temel dayanağını oluşturmuştur. Marjinal devrim olarak adlandırılan bu değişimle beraber iktisat disiplini ilk defa alternatif kullanım olanakları olan verili kıt kaynakların belirli amaçlar için kullanımını inceleyen gerçek bir bilim seviyesine yükselmiştir. Klasik iktisadi gelişme teorisi, yerini statik bir çerçeve içindeki genel denge teorisine bırakmıştır.

Klasik iktisattan bir kopuş, mevcut anlayışta bir kırılma olarak marjinal devrimin belli başlı sonuçlarını şöyle sıralayabiliriz.<sup>33</sup>

- Emek, değer belirleyicisi olmaktan uzaklaşmıştır.
- Değerin tek belirleyicisi olarak marjinal fayda kavramı öne sürülmüş ve bunun sistematik bir açıklaması yapılmıştır.
- Matematik iktisadi analizin ifade biçimi olarak kullanılmaya başlanmış, özellikle faydanın ölçülmesinde başat olarak uygulanmıştır.

### 1.4.1. Jevons ve Rasyonalite

Jevons iktisadi kurgusunun ana ögesi olarak matematiği kullanmaktadır.

---

<sup>33</sup> Feridun Yılmaz, s. 74- 75.



“ Açıktır ki iktisat bir bilim olacaksa mutlaka matematiksel bir bilim olmalıdır. İktisat teorisi bütünüyle matematiksel karakterdedir” .<sup>34</sup>

İktisadı matematiksel bir temele oturtan Jevons’un insana ilişkin değerlendirmesinin odağında faydacı felsefe bulunmaktadır. İnsan faaliyetlerinin amacı faydasını-hazzını maksimize etmektir.

“ Amacımız her daim uygun bir biçimde pozitif hedef olarak belirttiğimiz haz istikametinde elde ettiğimiz faydayı maksimize etmek olmalıdır” .<sup>35</sup>

Jevons bu fayda maksimizasyon ilkesini ileri sürdüğü teoride a priori olarak kabul etmektedir. Bu ilke istisnai durumlar dışında genel olarak temel bir ön kabuldür. İnsanı hazzını maksimize etme peşinde koşan bir varlık olarak betimleyen Jevons, Mill’ de azamileştirici olarak tanımlanan ilkeyi maksimizasyona dönüştürür ve bu bireysel hazzı maksimize etme hedefini matematiksel işlemlerle somutlaştırdığı bir kavram olarak ifade eder.<sup>36</sup>

Haz ve elemi iktisadi teorinin temeline oturtan Jevons ile birlikte hazzın maksimize edilmesi ve bunun ölçülmesi iktisat disiplinin odak noktası haline gelmiştir. “ İktisadın ana meselesi arzularımızı en az çabayla en fazla miktarda karşılamak, en fazla isteneni en düşük maliyetle elde etmek, başka bir ifadeyle hazzını-faydasını maksimize etmektir “ .<sup>37</sup>

Marjinal devrimin üç büyük iktisatçısından biri olan Jevons rasyonel davranışı maksimizasyon ilkesi ile özdeşleştirmiştir. Mill’de en fazla ihtiyaç ve refahı asgari emek ve çabayla elde etmek isteyen, faydasını artırmak için eyleme geçen pratik

---

<sup>34</sup> William S. Jewons,” *Theory of Political Economy*”, Second Edition, London, 1879, s. 3. Aktaran: Eren Kırmızıaltın, s. 39.

<sup>35</sup> William Stanley Jevons,”*Theory of Political Economy*”, (Second Edition). London: MacMillan and Co. 1879, -Aktaran: Hüsnü BİLİR, “William Stanley Jevons’ın Mekanik “İnsan” Kavrayışı”, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2018, Cilt:18, Yıl:18, Sayı: 2, s. 27-28

<sup>36</sup> Hüsnü Bilir, s. 28.

<sup>37</sup>Aktaran: Eren Kırmızıaltın, s. 39

birey, Jevons'ta maksimizasyon peşindeki pratik insana evrilir ve bu matematiksel bir kesinlikte vücut bulur.<sup>38</sup>

#### 1.4.2. Walras ve Rasyonalite

Walras'da da tıpkı Jevons gibi matematikselleşme yönünde bir çabadan söz edilebilir. Ona göre iktisadın teorisi her yönden fiziko–matematik bilimlere benzemek kararlılığında olmalıdır.<sup>39</sup>

*“ Matematiksel yöntem deneysel bir yöntem değil, rasyonel bir yöntemdir. Doğal bilimler somut kavramlardan tanımladıkları soyut ideal kavramlara ulaşırlar. Soyut olarak ortaya konulan bu kavramları değişmez ilkelere dönüştürerek kendi teori ve tezlerini yapısını oluşturan a prioriye inşa ederler. Daha sonra oluşturdukları bu yapının ne gibi sonuçlara ulaştığını gözlemleyerek disiplinin inşasına devam ederler. Bu yolu izleyen iktisadın saf teorisi tecrübe, mübadele, arz-talep, piyasa, sermaye, gelir, üretim, hizmetler ve ürünler gibi kesinliğe kavuşturulmuş kavramlara ulaşılır. İktisat bilimi bu somut kavramlardan sonra akıl yürütmeyi sürdürmek için soyut olmalı ve ideal tip kavramlar tanımlamalıdır”*.<sup>40</sup>

Kendi dayandığı ilkeleri oluşturan iktisat teorisi ışığında Walras'da tıpkı Jevons gibi rasyonaliteyi fayda maksimizasyonu ile açıklar. Rasyonalite yavaş yavaş matematiksel olarak hesaplanan bir olguya dönüşmeye başlamıştır. Fayda ölçülebilir bir niteliktedir. Böylelikle sübjektif ve soyut bir kavram olan fayda somut bir kimliğe bürünerek rakamlarla ifade edilebilen somut bir kavrama dönüşmüş olur.

Walras'a göre iktisadın teorisi her bakımdan doğa bilimlerine benzemek mecburiyetindedir, iktisat matematik dilini ve yöntemlerini kullanmakta geri durmamalıdır, bu yöntem aynı zamanda rasyonel bir yöntemdir.<sup>41</sup>

---

<sup>38</sup> Hüsnü Bilir, s. 30.

<sup>39</sup> Feridun.Yılmaz, s. 77.

<sup>40</sup> Mustafa Öziş, “Leon Walras'ta İktisat ve Mekanik İlişkisi”*Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 2016, Cilt 71, No. 4, s. 1256 - 1257

<sup>41</sup> Feridun.Yılmaz, s. 77.

Walras'ın ortaya attığı iktisadi görüşler psikolojik bir etken olan fayda maksimizasyonunun matematiksel olarak gösterilebilir bir mahiyette olduğunu ileri sürer.

### **1.4.3. Menger ve Rasyonalite**

Menger matematiksel dili kullanmaması açısından Jevons ve Walras'tan ayrı durmakla beraber aynı onlar gibi bireyin maksimizasyon peşinde olduğunu ifade eder. Menger'in Jevons ve Walras'dan ayrıldığı bir diğer konu da, insan ihtiyaçları ve bu ihtiyaçların giderilmesi amacıyla yapılan bireysel faaliyetler arasındaki ilişkinin analizidir. Menger'e göre, insan davranışlarının amacı ihtiyaçların karşılanmasıdır. Çünkü ihtiyaçlar insanda doğuştan var olan güdülerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. İhtiyaçlar dürtülerden doğar ve bu dürtüler sürekli bizimle beraberdir.<sup>42</sup>

Menger iktisadın asıl konusunun amaçlı insan faaliyetleri ve bunların sonuçları, analiz metodunun da yöntemsel bireycilik olması gerektiğini ifade etmiştir. İktisadî insan davranışlarını birbirini peşi sıra takip eden nedensellikler zinciri olarak değerlendiren Menger, klasik iktisatçıların ısrarla üzerinde durduğu işbölümü kavramına odaklanmak yerine, malların sahip olduğu nitelikleri tartışmakla işe başlamıştır. Zaten Menger' in nedensellikler zincirinin başlangıç noktasını insan ihtiyaçları oluşturmaktaydı. Bu kapsamda değerlendirildiğinde, analizin ortaya çıktığı nokta bireylerin ihtiyaçları ile bu ihtiyaçları giderme niteliğine haiz mallar arasındaki ilişkiden ibaretti. Bu malların miktarı bireylerin ihtiyaçlarını karşılayacak olan miktardan daha az ise o zaman iktisadileştirme faaliyeti ortaya çıkıyordu. Başka bir deyişle, faydalarını maksimum düzeye çıkarmaya çalışan bireyler kıtlık ile karşı karşıya kalıyor ve bu da tercihlerin yapılmasını zorunlu hale getiriyordu. Malların bireysel olarak değerlendirilmesi, bunların piyasa fiyatlarının tespit edilmesi,

---

<sup>42</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 43.

alışveriş ve para gibi olguların ortaya çıkması da hep bu iktisadileştirme faaliyetinden kaynaklanıyordu.<sup>43</sup>

İnsan faaliyetlerinin kökeninde yatan esas unsur ihtiyaçlarını mümkün olan en az çabayla en iyi şekilde tatmin edilmesidir. Bireylerin iktisadileştirme faaliyetlerine engel olunmadığı müddetçe faydalı sonuçlar ortaya çıkacaktır. Bu faydaların bazıları doğrudan malların üretimiyle ilişkilidir. İktisadileştirme faaliyetleri sonucu piyasaya yeni mallar sürülmekte, bu malların kalitesi giderek artmakta ve her geçen gün daha fazla mal üretimi gerçekleşmektedir. Ayrıca insanların hem şimdi hem de gelecekteki ihtiyaçları ve bu ihtiyaçları karşılayacak araçlar hakkında daha nitelikli bilgi sahibi olması sağlanmaktadır. Sonuç olarak bu faydalar toplumun bütün katmanlarına yayılmaktadır. Bunların içinde en önemli olanı, mal arzının artması – Menger’in ifadesiyle – “medeniyetin ilerlemesi” üzerinde olumlu sonuçlar yaratmasıdır.<sup>44</sup>

Neoklasik iktisadi düşüncenin araçsal rasyonaliteye ulaşan formunda metodolojik alt yapıyı oluşturacak olan bireyciliğin olgunlaşmasına en önemli katkıyı Carl Menger yapmıştır. Walras ve Jevons görelî değer kavramını oluştururken hala faydacı felsefeyi referans olarak almaktaydı. Oysa Menger faydacı felsefeyle bağlarını koparmayı başarmış ve psikoloji merkezli bireyciliği geride bırakma fırsatını elde etmiştir.<sup>45</sup>

Menger’de metodolojik bireycilik iki madde ile açıklanabilir.<sup>46</sup>

1. Ekonomik etkinlikleri bireysel kararlar belirler. Ekonominin işleyişi toplum, tarih, sistem gibi soyut sınıflamalarla değil somut bireylerin aldığı somut kararlar açıklanır.
2. İnsan faaliyetleri bilinçli ve amaçlı hareketlerdir. İnsanlar karar verip eyleme geçtiklerinde amaçları bellidir. Bu amaçlara ulaşmada izleyeceği

---

<sup>43</sup>Can Madenci, ” *Avusturya Okulunun Doğuşu; Karl Menger*”, <http://www.iktisadiyat.com/2009/02/21/avusturya-okulunun-dogusu-carl-menger/> (02.04.2019).

<sup>44</sup> Can Madenci

<sup>45</sup> Ayşe Buğra, ” *İktisatçılar ve İnsanlar*”, İstanbul, 1989, s. 94.

<sup>46</sup> Ayşe Buğra, 94-95.

yol ve kullanacağı araçlar bellidir. Bu amaç-araç ilişkisi doğrultusunda davranışta bulunurlar.

Bu iki önermenin ortaya çıkardığı sonuç olarak araçsal rasyonaliteyi iktisadın tanımına yerleştirmeyi zorunlu hale getiren amaç-araç ilişkisi göze çarpmaktadır.

Menger'in bireyci metodolojisi, ahlak, sosyoloji ve tarih ile ekonomi arasındaki bağı kökünden kopartmış, ekonominin çözümlenmesinde, klasiklerle arasında marjinal bir kopuş ortaya çıkarmıştır.<sup>47</sup>

İlk olarak klasik iktisatçıları ağır bir şekilde eleştiren Menger onları iktisat bilimine yeterli katkıyı yapmadıkları yönünde suçlamıştır. Menger matematikselleşmenin ötesinde iktisadın analitik olması gerektiğine vurgu yapar.<sup>48</sup>

Menger'in katkılarıyla beraber birey artık ekonomik teorinin merkezindedir. Nedensellik ilişkisinin ve aksiyomatik objektifliğin iktisat disiplininin temeli olması zorunluluğunu savunur. Artık ekonomi probleminin çekirdeği değişmiştir. Bundan sonra birey yalnızdır ve iktisat bilimi bu noktadan itibaren insanı bir ihtiyaç nesnesi olarak ele alacaktır.

Marjinal devrim olarak isimlendirilen ve klasik iktisattan kopuşu ifade eden bu atılım aynı zamanda neoklasik iktisadın alt yapısını hazırlayarak hem iktisat disiplininde hem de rasyonalite kavramında radikal değişikliklerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Jevons ve Walras rasyonel insan davranışını faydayı maksimum düzeye çıkarmaya odaklanmış faaliyetler olarak tanımlarken, faydanın matematiksel bir kesinlikle ve nesnel olarak ifade edilebileceğine ait görüşlerine ilave olarak Menger insanın rasyonelliğini insan ihtiyaçlarının en kusursuz tatminine bağlı olarak yaptığı tanımla teoriye metodolojik bireycilik gibi yeni bir kavram kazandırmıştır.

Böylece klasik iktisatçılarda ortaya çıkan rasyonalite anlayışı işlevsel olarak toplumdan kopuk fakat evrensel bir birey olan insanın maksimizasyon davranışını matematiksel olarak ifadesini mümkün hale getirmiştir.

---

<sup>47</sup> Metin Sarfati, s.120.

<sup>48</sup> Metin Sarfati, s. 118.

## 2. BÖLÜM

### NEOKLASİK İKTİSAT VE RASYONALİTE

#### 2.1. Neoklasik İktisadın Doğuşu

Neoklasik iktisat teorisi, yüzyıldan daha uzun bir süredir iktisat biliminde hâkim görüş olarak kendine yer bulmuştur. Klasik iktisat teorisinin yeni bir düzenlemesi, mevcut gelişmelere göre yeni bir bakış açısı denebilecek neoklasik teori daha çok fayda, marjinal değer ve bölüşüm konularını ön plana almış ve yapısını bu kavramlar üzerine inşa etmiştir.<sup>49</sup>

İlk defa 20 yy. başlarında Amerikalı iktisatçı Veblen tarafından kullanılan neoklasik terimi, yine onun tarafından klasik iktisadın modernizme uyarlanmış biçimi olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlamayla birlikte aslında neoklasik teori klasik iktisattan ciddi bir ayrışmayı temsil eder.<sup>50</sup>

Neoklasik teori ilk gündeme geldiğinde Marshall ve onun iktisadi düşüncelerini temsil etmekte ve hala klasik iktisat anlayışıyla birçok ortak yön barındırmaktadır. Ancak sonraki dönemde klasik iktisat ile arasındaki farklılıkları belirtmek için yapılan çalışmalarla gündeme gelmiş, dahası klasik iktisadi anlayışın birçok görüşünü ağır biçimde eleştirmiştir.<sup>51</sup>

Özellikle marjinal devrim olarak adlandırılan ve daha önce belirtilen gelişmeler klasik iktisattan kopuşun altyapısını oluşturmuştur. Bunların yanı sıra ekonomide ortaya çıkan kurumsal değişiklikler ve Marksizme karşı mücadele etme motivasyonu neoklasik teoriyi klasik teoriden tamamen başka bir noktaya taşımıştır.<sup>52</sup>

Walras, Jevons gibi neoklasik teorinin öncüllerinden olan marjinalist iktisatçıların matematiği disipline dahil etmesi ve onu yoğun olarak kullanması

<sup>49</sup> Ali Özgüven, "İktisat Bilimine Giriş", İstanbul, 2005, s. 223.

<sup>50</sup> Hüsnü Bilir, "Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 2018, Cilt: 7, Sayı: 2, s. 661.

<sup>51</sup> Metin Sarfati, s. 117.

<sup>52</sup> Hasan Dudu, "Neoklasik iktisat Kuramının Genel Çerçevesi ve Eleştirisi" *Aydınlanma* 1923, 2014, s. 27.

hamlelerini görmek olasıdır. Özellikle Walras'ın genel denge kavramını öne sürmesi ve Pareto'nun klasik teorideki kullanım değerinin yerine marjinal fayda kavramını kullanması ile beraber matematik disiplin içine iyice yerleşmiştir. Bentham'ın faydacılık ilkesinin marjinal fayda ilkesiyle birleştirilmesi ile birlikte, optimizasyon ve maksimizasyona evrilmesi tamamlanmıştır. Böylece matematik iktisadi analizin yöntemlerinden biri haline gelmiş ve homoeconomicus kavramı matematiksel bakış açısıyla sentezlenerek neoklasik anlayışın başat unsuru olmuştur.<sup>53</sup>

Neoklasik teorinin ortaya çıkışı ile beraber, Smith'te sınıfların oluşturduğu bir toplum analizinin yerini bağımsız bireylerin oluşturduğu ve bu bireylerin bencil tercihlerde bulunduğu bir yapı analizi almış, dönüşümün kaynağını bu analizden alan neoklasik iktisat teorisi ortaya çıkışından itibaren iktisat disiplininin hemen hemen her aşamasına birçok yönden damgasını vurmuştur.

Neoklasik dönüşüm ile birey artık sadece çıkar ve refahını artırmak için davranışlarda bulunan birey olmaktan çıkmış, rasyonalite anlayışının geçirdiği evrim gereği karşılaştığı fırsatları hesap eden ( kardinal ), bu fırsatları önceliklerine göre sıralayabilen ( ordinal ) ve faydasını maksimum düzeye çıkaracak olanı seçen bir varlıktır. Rasyonel olan birey yani homoeconomicus faydasını içinde bulunduğu durumu göz önüne alarak karar verecektir. Rasyonalite neoklasik düşünce ile nihayet pür hesaplama biçimine gelme konumundadır.<sup>54</sup>

Marjinalistlerin haz ve elem karşılaştırması yanı sıra faydanın maksimizasyonlaştırılması iktisadın ana problematiğini oluşturmakla birlikte ahlak ve etikten kopartılan birey neoklasik teorinin tam da merkezine konuşlandırılmıştır. Rasyonel birey önermesi refahını maksimize etme dürtüsü ile hareket eden ve öncelikle üretimi temel alan klasik iktisat bireyinden, faydasını ölçüp-biçen, en ince ayrıntısına kadar hesaplayabilen ve sıralayabilen tüketici bireye dönüşmüştür.

Klasik iktisat anlayışının bir disiplin olarak ortaya çıkması sanayi devriminin başlarına denk gelmektedir. Klasikler üretimi toplumun içinde bulunduğu ekonomik

---

<sup>53</sup> Aydın Çeçen, "Rasyonel Eylem, Aksiyomatik Bilgi ve Homo Economicus", İktisat Üzerine Yazılar 1 içinde, İletişim Yayınları, İstanbul, 2004, s. 222.

<sup>54</sup> Metin Sarfati, s. 117-118.

yapıyla birlikte analiz etmeye çalışıyorlardı. Üretim, tüketim, alışveriş ve buna bağlı olarak piyasanın işlemleriyle ilgili sorunları bu yapıyı oluşturan unsurlarla açıklamaya çalışıyorlardı.

Giderek hızlanan sanayileşme ile beraber çarpık ve düzensiz kentleşme birçok toplumsal problemi ortaya çıkarmaktaydı. Uzun ve ağır çalışma şartları, çocuk ve kadınların karın tokluğuna çok kötü şartlarda çalıştırılması kitlesel sağlık sorunlarının giderek artmasına yol açıyordu. Nihayetinde Avrupa'yı saran milliyetçilik akımlarının ortaya çıkardığı güçlü devlet anlayışı ile ekonomiye daha fazla müdahale etme isteği klasiklerin olmazsa olmazı "laissez faire" ilkesinin derin yaralar almasına neden olmuştu. Kapitalizmin uğradığı şiddetli eleştiriler, toplumsal düzenin onarılamayacak şekilde bozulmaya yüz tutması, marksizmin ortaya çıkması ve hızlı bir şekilde yayılması iktisatçıları yeni bir izah tarzına yönlendirdi. Değerin emek-değer ilişkisinden ayrılarak fayda-değer ilişkisine dayandırılmasını, somut reel maliyetin yerini subjektif reel maliyetin alması izledi. Bu noktada neoklasik teori; marjinal değer, marjinal fayda, bölüşüm unsurlarının iktisadın ana kavramları haline geldiği ve bunların etrafında şekillenen yeni iktisadi görüşlerin oluşturduğu bir sistem olarak ortaya çıkmıştır. Bu anlayış sadece ortaya çıktığı dönemle sınırlı kalmamış günümüze kadar süregelen benzer iktisadi görüşlerin hepsini içine alarak neredeyse iktisat biliminin kendisi haline gelmiştir.<sup>55</sup>

## 2.2. Neoklasik Analizde Metot

Nedret ve sonsuz ihtiyaç çelişkisi iktisadi analizinin çıkış noktasını oluştururken, rasyonalite ve neoklasik teori de disiplinin temel aksiyomunu oluşturmuştur. Rasyonalite gelinen noktada genel anlamından uzaklaşmış ve hesaplama kavramının içine sıkıştırılmıştır.<sup>56</sup>

İktisat disiplininin temel aksiyomu olan rasyonalite kavramının dönüşümü iktisadi analizlerin insan psikolojisi ile olan ilişkisinin hangi boyutlarda tezahür ettiğini göstermesi açısından oldukça önemlidir. Klasiklerde inanç ve tercihlerin

---

<sup>55</sup> Esin Candan ve A.Önder Hanedar, s. 2.

<sup>56</sup> Metin Sarfati, s. 122.



ekonomik karar alma sürecinde ne derece etkili olduğu dikkate alınmıştır. Oysa neoklasik düşüncenin hâkimiyetinin başlamasıyla psikoloji ve iktisat arasındaki bağlar tamamen koparılmış ve uzun bir süre görmezlikten gelinmiştir.<sup>57</sup>

Neoklasik kuramın hâkimiyeti iktisadi hedeflerin ölçülebilmesi ve nicel olarak ifade edilebilmesi ile rasyonalite, inanç, değer, öngörü gibi psikolojik etkenlerden soyutlanmış, salt hesap formuna bürünmüştür. Rasyonalitenin iktisat içerisine dâhil edilmesi Bentham ile başlamış, klasiklerden neoklasiklere doğru evrilen süreçte somutlaştırılarak maddi bir kavrama dönüşmüştür.<sup>58</sup>

Neoklasik iktisat disiplini, mantıksal pozitivistin etkisiyle, somut ve gerçek olaylara yer vermesi aynı zamanda giderek daha fazla matematiksel bir dile bürünmesi sonucu diğer sosyal bilimlerden hızla uzaklaşmaya başlamıştır. Bu süreçte rasyonalite anlayışında ortaya çıkan dönüşümünün yanı sıra etki alanının da genişlemesiyle iktisat artık tamamen sosyal bilimlerin yöntemini bırakıp doğa bilimlerinin yöntemini kullanmaya başlamıştır. 19 yy. başlarından itibaren politik iktisat olarak adlandırılan bilim yerini sadece iktisat ifadesine bırakmıştır.<sup>59</sup>

İktisadın bilim olarak doğa bilimlerine benzeme çabası sadece matematik ile sınırlı kalmamış, fizik ve iktisat arasında bağ kurarak analiz yapan Fisher, Samuelson gibi iktisatçılar yaptıkları çalışmalarla bu dönemde adlarından sıkça bahsettirmişlerdir.<sup>60</sup>

Neoklasik teori, ortaya koyduğu ekonomik analizi maksimizasyon ışığında yapılandırmak ve optimal durumu sağlamak için rasyonaliteyi analizinin merkezine yerleştirmiştir. Rasyonalite artık yapılan bütün analizlerin vazgeçilmez varsayımı haline gelmiştir.<sup>61</sup>

---

<sup>57</sup>Rüya Eser ve Davletkan Toıgonbaeva, "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Nisan 2011, s. 290.

<sup>58</sup>Metin Sarfati, s. 123.

<sup>59</sup>Ester Ruben, Devrim Dumludağ, "Davranışsal İktisadın Gelişimi", *İktisat ve Toplum Dergisi*, Ağustos 2015, Sayı: 58, s. 6.

<sup>60</sup>Rüya Eser, Hale Kırır, "İktisat ve Fizik İlişkisinden, Ekonofizik Kavramına", *İktisat İşletme ve Finans*, Kasım 2009, Sayı: 284, s.47-49.

<sup>61</sup>Filiz Baloğlu, s. 220.

Neoklasik analizde yöntem, akla, soyutlamaya, tündengelim, matematiksel bir dile ve statik denge analizine dayanmaktadır. Neoklasik teorinin mantıksal analizi bu bilimsel ilkelere dayanmaktadır.<sup>62</sup>

Neoklasik iktisat teorisinin temel dayanağını oluşturan metodolojiye bakıldığında zaman, marjinal analizin matematiksel bir sisteme dayalı olarak ifade edilmesi onda eksiklik izlenimi uyandırmasına neden olmuş, bu nedenle uzun süreli egemenliğinin altında yatan temel nedenlerden birinin bu matematiksel sistem olduğu sonucuna ulaşılmıştır.<sup>63</sup>

Doğa bilimlerine benzeme böylece tartışılmaz bir konuma ulaşmak için iktisadi olayları kesin bir şekilde ifade etme arzusu neoklasiklerin giderek daha fazla matematik ve fizik kullanmasına yol açtı. İktisat bilimine kazandırılan marjinal fayda kavramı ve onun ölçülebilir bir forma kavuşturulması yeni bir tür statik mikro iktisadın ortaya çıkmasına ve geçtiğimiz yüzyıla damga vurmasına neden olmuştur.<sup>64</sup>

Neoklasikler, bilimsel olma kaygısını homoeconomicusun rasyonalitesine odaklanarak çözmeye çalışmışlardır. Ekonominin felsefi ve siyasal bağlarından kopartılarak ilerleyen bu süreçte bilimselleşme çabaları, homoeconomicus soyutlaması ile somutlaştırılmıştır. Doğa bilimlerinin ulaştığı kesinliğe gıpta ile bakan iktisatçılar, aynı metodolojiyi izleyerek tıpkı onların ulaştığı kesinlikte bilgilere ulaşabileceklerini düşündüler. Doğa bilimlerinin deney ve gözlemlerle vardığı sonuçlara ulaşabilmek için soyutlamayı keşfettiler. Başlangıçta esas olanın basit ve temel ifadesi olarak açıklayabildiğimiz soyutlama, daha sonra homojen hale getirilmiş olgulardan somut bir duruma varmayı ve kesinliğe ulaşmak için yapılması gereken uygulamaların yapılmasını kolaylaştıracaktır. Soyutlama, gerçekte olma ihtimali bulunmayan durumları çok normal bir şekilde sanki hep öyleymiş gibi kabul

---

<sup>62</sup> Esin Candan, A.Önder Hanedar, s. 3.

<sup>63</sup> Ahmet Kara, ‘İktisat Kuramında Pozitivizm ve Postmodernizm’, Vadi Yayınları, İstanbul, 2001, s. 19.

<sup>64</sup> Esin Candan ve A.Önder Hanedar, s. 4.

edilmesini sağlayarak hem bilimselleşme çabalarına büyük destek olmuş hem de iktisadi uygulamalar yapmada iktisatçıya belli bir hareket özgürlüğü sağlamıştır.<sup>65</sup>

Soyutlamanın zorunluluğuna vurgu yapan iktisatçılar homoeconomicusun mecburiyetten ortaya çıktığını belirtirken, yeni bilginin araştırmayla ortaya çıkabileceğini ve bu bilginin sınanması gerekliliğini belirtmişlerdir. Bununla beraber doğru ekonomik yasalara ulaşabilmek için soyutlama yapılması ihtiyacından bahsetmişlerdir.<sup>66</sup>

İktisadi olayları rasyonalite ilkesi ile hareket ettiği farz edilen birey bağlamında açıklamaya çalışan neoklasik analiz için bu soyutlama yöntemi teorinin hareket noktasını meydana getirmiştir. Bu yöntem, iktisadi analizin matematiksel bir vasıf kazanmasına zemin oluşturmuştur. İhtiyattan rasyonele, rasyonelden iktisadi rasyonaliteye ulaşmak matematik ile gerçekleşmiş, soyutlama neoklasik teorinin matematikselleşmesinde çok büyük katkı sağlamıştır.<sup>67</sup>

### **2.3. Neoklasik Teorinin Hâkimiyeti**

Neoklasik teori iktisat disiplini içerisindeki hâkimiyetini bir anda kuramamıştır. Onların mekanik canlandırmalarına duyulan tepki, henüz matematik ifadede yeterli düzeye gelememeleri, tarihselci ve kurumsalcı taraflardan gelen itirazlar bu durumun en başta gelen nedenleri arasında sayılabilir.<sup>68</sup>

Neoklasik teorinin marjinal devrim ile yaptığı ilk önemli atılımın devamı 1930'lu yıllarda gelmiştir. Mantıksal pozitivism bağlamında bilim felsefesi tartışmaları iktisat metodolojisi tartışmalarına bu dönemde taşınmıştır. İktisat " insan davranışı alternatif kullanımları olan kıt kaynaklar ile sınırsız ihtiyaçlar arasındaki ilişkiyi inceleyen bilimdir " şeklindeki nihai tanımına kavuştu. Kıt olan kaynakların sınırsız ihtiyaçlar arasında paylaşımı ile ilgili her türlü davranış tanıma dâhil edilmekte ve iktisat bilimi bu davranış şeklinin analizini yapmaya çalışmaktadır.

---

<sup>65</sup> Metin Sarfati, s. 123.

<sup>66</sup> Metin Sarfati, s. 124.

<sup>67</sup> Metin Sarfati, s. 123.

<sup>68</sup> Feridun Yılmaz, s. 85.

Neoklasik teorinin iktisat biliminin yanında iktisadi davranışı da bu şekilde tanımlaması iktisadın metodolojik hegemonyasını sağlamada en önemli dayanak noktasını oluşturmuştur. Teorinin nasıl ifade edileceği ve hangi yapıya bürüneceği bu dönemde karara bağlanmış oldu. Neoklasik teori Walrascı genel denge yaklaşımını benimseyerek yoluna devam etmiş oldu. 1930' lu yılların ortalarında Hicks ve Allen' in katkıları bu yönelimin Neowalrascı genel denge yaklaşımına doğru evrilmesine önemli katkılar yapmıştır.<sup>69</sup>

Hicks ve Allen'in 1934 yılında yayınladıkları makale, Pareto' nun ileri sürdüğü ordinal fayda teorisinin somut hale gelmesine çok büyük katkılar yapmıştır. Farksızlık eğrilerinin kullanılmadığı, faydanın ölçülmesine dayalı kardinal fayda teorisinin geri plana itildiği yeni bir anlayış gelişmeye başladı. Pareto'nun fayda kavramının yerini Hicks'in tercihler skalasının aldığı bu anlayış faydanın ölçülmesi değil sıralanması anlayışına dayalı olarak ordinal fayda teorisini kurgulamış oldu.<sup>70</sup>

Hicks'in oluşturduğu skala bir tür endeks görevi görerek faydayı ölçmek için değil sıralamak için kullanılmış, tercihler matematiksel olarak değerlemeye alınmamıştır. Kayıtsızlık eğrisi üzerindeki bir mal bileşiminden diğer kayıtsızlık eğrisi üzerindeki başka bir mal bileşimine tercih edilip edilmemesine göre karşılaştırılarak sıraya konulur. Böylelikle faydanın ölçülmesi yerine sıralanması gündeme gelmiş oldu.

Rasyonalite artık yeni bir boyuta taşınmış, oluşturulan fayda skalasının ortaya çıkardığı tercih sıralamasına göre yapılandırılmaya başlanmıştır. Fayda ölçülen değil sıralanan bir duruma dönüştüğünden rasyonalitede bu sıralamaya göre kavramlaştırılır.<sup>71</sup>

Tercihler sıralamasının ön plana çıktığı ordinalist fayda teorisi Samuelson'un tüketici eylemleri doğrultusunda ileri sürdüğü iki aksiyom ile sonuçlandırılmıştır.

---

<sup>69</sup> Feridun Yılmaz, s. 86-87.

<sup>70</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 37.

<sup>71</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 53.

Samuelson tüketici davranışlarına yönelik zayıf ve güçlü olmak üzere iki aksiyom ortaya koyar.<sup>72</sup>

- Zayıf Aksiyom: A konumundaki gelir ve fiyattan malları alabiliyorsak ve bu malları uygulamada farklı B konumunda da alabiliyorsak ve B konumunu seçmiyorsak, A, B' den daha çok fayda sağlar diye açıklanır.
- Güçlü Aksiyom: Eğer A, B' den daha çok fayda sağlıyor diye kendini ortaya çıkarıyorsa ve B' de C' den daha çok fayda sağlıyorsa, C, B' den daha çok fayda sağladığını ortaya koyuyorsa o zaman açıklanmış tercih kavramını genişletiriz ve A'nın tercihler sıralamasının en sonundaki Z' den daha faydalı olduğu kabul edilir.

Samuelson'un bu iki önermesiyle ordinalist fayda teorisi tercihlerin sıraya konulması kapsamında sonuçlandırılmış oldu. Bu tercihlerin sıralandığı çizelgede asıl olan neyin ne kadar tercih edildiği değil, neyin tercih edildiğidir.<sup>73</sup>

Ortaya atılan yeni tercih sıralamasından yola çıkılarak faydanın bütün felsefi kalıntıları yok edilmiş oldu. Artık yapılacak tek iş olarak tutarlılığının sağlanması kalmıştır. İşte bu aşamada Samuelson'un önermeleri devreye girerek tercihler arasındaki tutarlılığı sağlama yönünde önemli bir adım atılmıştır. Açıklanmış tercihler önermesi ile geçerli fayda analizine ulaşılarak rasyonalitenin en önemli önermesi olan tutarlılık sağlanmış ve analizin merkezine oturtulmuştur.

Sonuç olarak subjektif değer teorisi genel bir seçim teorisine dönüştürülmüş olmaktadır. Bu dönüşüm seçim ve tercih yaklaşımının daha geniş insan davranışlarına uygulanabilme imkanını sağlamıştır.<sup>74</sup> Artık ordinalist fayda kavramının faydacı felsefenin bütün yüklerinden kurtulması gerçekleşmiştir.<sup>75</sup>

---

<sup>72</sup> Poul A. Samuelson, "The Problem of Integrability in Utility Theory", *Economica*, 1950, s. 370-371.

<sup>73</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 54.

<sup>74</sup> John R. Hicks and Roy G. D. Allen, "A Reconsideration of the Theory of Value. Part I", *Economica*, 1934, s. 52-76. Aktaran: Feridun Yılmaz, s. 88.

<sup>75</sup> Feridun Yılmaz, s. 88.

## 2.4. Neoklasik İktisatta Rasyonalite

20.yy'ın ikinci yarısından itibaren neoklasik iktisat teorisi oluşturduğu keskin metodolojik çerçevesinden son derece emin, matematiksel dili bütünüyle içselleştirmiş ve bütün bir disipline adını verecek kadar hâkim duruma gelmiş bir ortodoksi halini almıştır. Rasyonalite iktisadi anlayışın vazgeçilemez bir parçası olarak araçsal rasyonalite olgunluğuna ulaşmıştır. Araçsal rasyonalitenin iktisat disiplini içindeki ifadesi rasyonel seçimdir. Rasyonel seçim kavramı iktisadi düşünceye yön vermesi yanında rasyonel seçim teorisi diye adlandırılan önermesi ile kendi dışında kalan diğer sosyal bilimlere ilham kaynağı olmaya başlamıştır.<sup>76</sup>

Rasyonel seçim teorisi, faydanın bütün felsefi ve psikolojik bağlarından kurtulup, kesinlik durumundaki biçimsel formunu Arrow-Debreu ikilisinin ortaya attığı önermede kendini bulmuştur. Bu önermeye göre bütün ekonomik bireyler eksiksiz ve kesin olan bilgiye ulaşarak tercih yapıyorsa, iktisat artık Hicks-Allen'in makalesinde ileri sürdüğü tercihlerin sıralanması teorisini içselleştirmiştir diyebiliriz. Bireyin kendisi için en iyi olanı seçmesi için ihtiyaç duyacağı tek şey karşısına çıkan alternatifleri sıralamak ve en çok faydayı getirecek olan tercihi elde edebileceği planı uygulamaya koymak olacaktır.<sup>77</sup>

Arrow-Debreu önermesinin rasyonel seçimle doğrudan ilişkili olan bölümü iktisatta tüketici teorisi diye geçen bölümdür. Rasyonel tercihin içsel anlamda tutarlığının sağlanması bağlamında araçsal rasyonalitenin hangi şartlar altında olgunlaştığının belirlenmesi açısından tüketici tercihlerinin genel karakteristiğine kısaca bakmakta yarar bulunmaktadır. Tüketici tercihte bulunurken onda zaten bulunduğu varsayılan genel özellikler parametrik bir durumda araçsal rasyonalitenin nasıl ortaya çıkıp, hızla kabul gördüğünün güçlü bir göstergesi durumundadır.<sup>78</sup>

**1.Tamlık (Tercihlerin Bütünlüğü veya Tamlık Varsayımı):** Tüketici malların kendisine kazandırdığı faydasını ölçememekte, ancak karşılaştığı mal

---

<sup>76</sup> Alaattin D. Alada, ‘‘ İktisadi Düşüncenin Yakın Dönem Evrimi ve Türkiye’ de İktisat Okuryazarı Olmak’’, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 2007, Cilt: 23, Sayı: 2, s. 4.

<sup>77</sup> Feridun Yılmaz, s. 105

<sup>78</sup> Feridun Yılmaz, s. 106

bileşimleri ile ilgili olarak tercihler yapmakta, kararsız kalmamaktadır. İki farklı mal sepetinden birini diğerine tercih etmekte veya aralarında fark gözetmemektedir. Tüketicinin böyle farklı mal sepetleri içerisinde bir mal sepetini diğer mal sepetine tercih etmesi tercihlerin bütünlüğü veya tamlık varsayımı diye ifade edilmektedir.

**2.Geçişlilik (Tutarlılık Varsayımı):** Tüketici her koşulda rasyonel hareket etmektedir. Rasyonel tüketici A mal sepetini B mal sepetine tercih ediyorsa ve B mal sepetini C mal sepetine tercih ediyorsa, sonuçta A' yı C' ye tercih edecektir.

Tüketici böylece farklı mal sepetlerini tercih sıralamasına koyarak, kendisine en fazla faydayı sağlayan mal sepetini diğer mal sepetlerine tercih ediyorsa bu durum geçişlilik varsayımı olarak adlandırılmaktadır.

**3.Doyumsuzluk (Tercihlerin Doymazlığı Varsayımı):** Tüketici her zaman çoğu aza tercih etmektedir. A sepetinde 2 ekmek 2 yumurta, B sepetinde 2 ekmek 3 yumurta bulunduğunu düşünelim. Bu iki mal sepetiyle karşı karşıya gelen tüketici doymumsuzluk varsayımına göre daha çok mal ihtiva eden B sepetini A sepetine tercih edecektir.

Ayrıca doymumsuzluk varsayımına göre tüketici daha fazla malın olduğu B sepetini daha az mal bulunan A sepetine tercih ediyorsa, iki sepetteki mallar da iyi mal yani tüketiciye fayda getiren mallardır. Ancak mallardan biri kötü mal, yani tüketicinin tükettiği zaman zarar gördüğü mal ise, tüketici A ve B mal sepetleri arasında aynı tatmin düzeyinde olduğunu söyleyecektir. Sonuç olarak tüketicinin çok olanı az olana tercih etmesi olarak açıklanan doymumsuzluk varsayımı, iyi mallar için geçerlidir.

Bu varsayımdan çıkarılan sonuca göre tüketici çeşitli seçenekler arasından kendisine en fazla faydayı sağlayanı tercih etmekte yani tercihlerinde fayda maksimizasyonuna yönelmektedir.

**4.Süreklilik:** Tüketicinin farklı iki mal sepeti arasında çoğu aza tercih ettiği belirtilmişti. Ancak bu iki mal sepeti arasında çok sayıda başka mal sepetleri de bulunmaktadır. Bu şekilde A ile B mal sepetleri arasında aynı tatmin düzeyini veren sonsuz mal sepeti bulunmaktadır. Bu durum tercihlerde sürekliliği ifade etmektedir.<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup> Zeynel Dinler, ‘ Mikro Ekonomi ’, Ekin Basın Yayım Dağıtım, Bursa, 2015, s. 52-54.

Bundan sonra rasyonalite düşüncesi tercihlerin birey tarafından en faydalı olandan başlayarak sıralanmasına bağlıdır. Bu sıralamada en önemli unsur bireysel tutarlılıktır. Rasyonalitenin bu yeni safhasında tercihlerin tutarlı olup olmadığına bakılarak rasyonalitenin pozisyonu belirlenir. Artık tüketicinin rasyonel davranıp davranmadığına tüketicinin tercih sıralamasında tutarlı olup olmadığına bakılarak karar verilecektir ve bu noktada tüketicinin her zaman tutarlı davrandığı varsayımı kabul edilir. Bu tutarlılık aynı zamanda bir maksimizasyon davranışıdır. Zira birey bir tüketici olarak karşı karşıya kaldığı mal sepetlerinden, rasyonel olanı tercih ederek faydasını maksimize etmeye yönelecektir.<sup>80</sup>

## 2.5. Beklenen Fayda Teorisi

Belirsizlik ile risk kavramlarının anlam olarak ayrışması ilk olarak Frank H. Knight tarafından 1921 yılında yayınlanan “Risk, Belirsizlik ve Kar” adlı çalışmasında ortaya konulmuştur.<sup>81</sup> Knight belirsizlik ile risk arasındaki farkı; riskin belirli bir olayla ilgili karar verilmesi gereken bir karar durumu olduğunu ve bu olasılık dağılımının bilindiğini, belirsizliğin ise olasılık dağılımının bilinmediği bir durum olarak açıklamıştır. Knight bununla birlikte belirsizliğin riski içerdiğini, riski ise ölçülebilen ve telafisi olan bir belirsizlik olarak tanımlamıştır.<sup>82</sup>

Risk tehlikenin ortaya çıkma olasılığıyla ilişkilendirilerek, tehlike ve olasılık olmak üzere iki bileşene sahipken, belirsizlik risk içeren ancak riskten farklı olarak bilinmezlik ve şok gibi kavramlarla ilişkilendirmektedir.<sup>83</sup>

İktisadi karar verme konusunda geleceğe yönelik belirsizlikler bireylerin bu belirsizlikler karşısında karar verirken ne yapacakları konusunda düşüncelerine neden olmuştur. Bu konuda yapılan çalışmalar belirsiz durumlarda karar alma

---

<sup>80</sup> Eren Kırmızıaltın, s. 55.

<sup>81</sup> Pablo A. Guerron-Quintana, “Risk and Uncertainty”, *Business Review*, 2012, 1, s. 10.

<sup>82</sup> Fernando F. Filho, ve Octavio A. Conceição, “The Concept of Uncertainty in Post Keynesian Theory and in Institutional Economics”, *Journal of Economic Issues*, 2005, Vol. 39 No: (3), s. 582.

<sup>83</sup> Timuçin Yalçınkaya, “Risk ve Belirsizlik Algılamasının İktisadi Davranışlara Yansımaları”, *Muğla Üniversitesi İ.İ.B.F. Tartışma Tebliğleri*, 2004, , s. 9.



davranışını rasyonel temellere oturtma ihtiyacı duyulmuştur. Tam bu noktada beklenen fayda teoremi iktisatçılara oldukça kullanışlı bir araç sunmuştur.<sup>84</sup>

Neoklasik iktisat anlayışının geldiği bu noktada rasyonalitenin tartışılmazlığını sağlamlaştıran ve teorinin eksik olan parçasını tamamlayan hamle, beklenen fayda teorisinin disipline kazandırılması ile gelmiştir. Temelleri 18 yy.'da İsviçreli matematik ve fizikçi Bernoulli tarafından atılan beklenen fayda teorisi, 1944 yılında John Von Neuman ve Oscar Morgentein tarafından geliştirilmiş ve Savage'ın "Subjektif Beklenen Fayda Teorisi" ile tamamlanmıştır.<sup>85</sup>

Beklenen fayda teorisi, rasyonel optimizasyon hedefi ile davranışa geçen bireylerin karşı karşıya oldukları belirsizlik durumlarında karar verirken Bayesyen tekniği kullanır. Bayesyen teknik, olayların gerçekleşme olasılıkları ile elde edilecek faydanın çarpımı sonucu, faydayı maksimize edecek seçeneğin tercih edilmesi esasına dayanır.<sup>86</sup>

Beklenen fayda teorisi insanların karar verirken her koşulda rasyonel davranacakları, bireylerin karar vermeden önce karşı karşıya olduğu seçeneklerin olasılıklarını doğru bir şekilde hesaplayabilecekleri ve bu hesaplama sonucu faydalarını maksimize edecek seçeneği tercih edecekleri varsayımına dayanır. Rasyonel davranış bu kez tam ve eksiksiz bir hesaplama dönüşmüş, bütün bireylerin bu hesaplamayı doğru bir şekilde yapabileceği fikrini savunmuştur.<sup>87</sup>

Beklenen fayda teorisini tüketicinin rasyonel davranışını açıklamada kullandığı temel tezini şu şekilde açıklayabiliriz; içinde birden fazla seçenek barındıran belirsizlik durumlarında, birey karşı karşıya olduğu seçeneklerin olasılıklarını ve bu olasılıkları seçmesi durumunda elde edeceği faydayı aynı anda birbirinden bağımsız

---

<sup>84</sup> Tolga Aksoy ve Işıl Şahin, "Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel Ve Modern Yaklaşımlar", *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2009, 2(2), s. 3.

<sup>85</sup> Sinem Sefil, Hakkı K. Çilingiroğlu, "Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2011, Yıl:10 Sayı:19, s.249-250

<sup>86</sup> Faruk Bostancı, "Davranışçı Finans", *Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi Yeterlilik Etüdü*, İstanbul, 2003, s. 3.

<sup>87</sup> Sinem Sefil, Hakkı K. Çilingiroğlu, s. 250.

olarak ölçülebilir. Bu ölçümlerin yapılabilmesi için ihtiyaç duyulan olgu, birinin sonucu belli diğerinin ise belirsiz olduğu iki seçenek karşısında bireyin aralarında kayıtsız kalacağı iki olasılığın matematiksel olarak ifade edilmesidir. Bu durumu bir örnekle somutlaştırmaya çalışırsak; bireyin % 100 ihtimalle 10\$ kazanacağı bir seçenek ile % 50 ihtimalle 1\$ ve % 50 ihtimalle 25\$ kazanç elde edeceği başka bir seçenek arasında kaldığı varsayılan durumda, bu iki seçeneğin faydalarını, daha doğrusu beklenen faydalarını hesaplayarak karşılaştırma yapabiliriz.

1. SEÇENEK:  $1 \cdot U(10\$) = 10\$$

2. SEÇENEK:  $0,5 \cdot U(1\$) + 0,5 \cdot U(25\$) = 13\$$

fayda sağladığı bulunur.<sup>88</sup>

Yukarıda açıklanan örneğe benzer bir durumla karşı karşıya kalan rasyonel birey beklenen fayda teorisinin ileri sürdüğü teze göre, her zaman kendisine 3\$ daha fazla fayda getiren ikinci seçeneği seçecek ve faydasını maksimum kılacaktır.<sup>89</sup>

Neuman ve Morgenstein'in geliştirdiği teori bireylerin seçimleri belirli önermeleri takip ettiğinde elde edecekleri faydaların hesaplanabileceğini gösterdi. Karşılaşılan seçeneklerden birisinin beklenen faydası diğer seçeneklerden daha fazla ise faydası fazla olan seçilmekteydi. Beklenen fayda teorisi rasyonel karar vericinin karşılaştığı belirsizlik durumlarında teoride belirtilen aksiyomları takip ettiği durumlarda karar verme davranışının sayısal olarak analiz edilmesine imkan sağlamıştır.<sup>90</sup>

Beklenen fayda teorisi, bireylerin karşılaştığı alternatif durumlar karşısında karar vermeden önce, verilebilecek kararların sonuçlarının olasılık olarak hesaplamalarını öngörmektedir. Oysa gerçek hayatta bu hesaplamaların yapılabilmesi pek mümkün görünmemektedir. Bu paradoksu ortadan kaldıran ve teoriye tutarlık sağlayan adım Savage tarafından gelmiştir. Savage (1964) tarafından

---

<sup>88</sup> John A.Howard.” Marketing Theory”, Allyn and Bacon, Boston, 1965. Aktaran: Ali Naci Karabulut, “ Tüketicilerin Algılanan Risk Değişkeni Karşısında İnternette Alışveriş Yapma Eğilimlerinin Ölçülmesi: Beklenen Fayda Teorisine Karşı Beklenti Teorisi”, *Journal of Yasar University*, 2013, 8(32) s. 5519

<sup>89</sup> Ali Naci Karabulut, s. 5519.

<sup>90</sup> Ali Naci Karabulut, s. 5519.

ortay atılan subjektif beklenen fayda teorisi ile bireyin kendine ait, subjektif olasılık hesaplamasıyla teori tamamlanmış oldu<sup>91</sup>.

Savage'a göre karşılaşılan durumlar karşısındaki olasılık hesaplamaları subjektif, bireysel hesaplamalara dayanmaktaydı. Savage bireyin rasyonel davranacağını kabul etmekle birlikte, aynı durumla karşılaşan iki farklı rasyonel bireyin farklı seçenekleri seçebileceğini kabul etmektedir. Savage tercih ile seçim arasında bir fark gözetmekte, o rasyonel tercihi değil rasyonel seçime odaklanılması gerektiğini düşünmektedir. Tamlik, Savage'ın rasyonel seçim önermesinin vazgeçilmez parçalarından birini oluşturmaktaydı. Eğer bireyin karşı karşıya olduğu seçenekler tam olarak belirgin değilse herhangi bir seçimden bahsetmek de mümkün değildi.<sup>92</sup>

Rasyonel seçim teorisinin bütün faydacı köklerinden kopartılması yönündeki gelişme Savage'ın subjektif beklenen fayda teorisi ile gerçekleşmiş, gelinen noktada bireyin belirsizlik altında rasyonel seçim yapabileceği mantıksal anlamda garanti altına alınmıştı. Belirsizlik durumlarında olasılık ve beklenen faydanın hesaplanabilmesi önermesi ile bireyin rasyonelliğinin gerçekleşmesi yolundaki en önemli engel kaldırılmış oldu.<sup>93</sup>

Neoklasik iktisat teorisinin marjinallerden devraldığı fayda kavramının dönüştürülerek, beklenen fayda kavramına ulaşılmasını basit bir kavram dönüşmesi olarak algılamak çoğu zaman düşülen yanılgılardan birisidir. Neuman ve Morgenstein ile başlayıp Savage ile sonuçlandırılan modern fayda kuramına geçiş, rasyonalitenin bütün metafizik yüklerinden kurtarılıp, tutarlılık bağlamında analizine olanak sağlamıştır.<sup>94</sup>

---

<sup>91</sup> Sinem Sefil, Hakkı K. Çilingiroğlu, s. 250.

<sup>92</sup>Robert Sugden, "Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy", *The Economic Journal*, 1991, Vol. 101, No. 407 s. 758.

<sup>93</sup> Feridun Yılmaz, s. 114.

<sup>94</sup> Julian Nida Rümelin, "Economic Rationality and Practical Reason", Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2000. Aktaran: Feridun Yılmaz, s. 114.

İktisadi düşünce sisteminin başlangıçtan beri vazgeçilemez varsayımı olan ve A.Smith'ten beri disiplin içerisindeki etkisini artırarak yoluna devam eden rasyonalite kavramı yaptığı her atakta araçsallaşma bağlamında ilerlemiş ve Savage'ın sübjektif beklentiler teorisi ile bu araçsal karakterinin en üst noktasına ulaşmıştır. Rasyonel seçim boyutuna ulaşan araçsal rasyonalite, tutarlılık sorununun giderilmesi ile her şeyin belirli olduğu durumdan belirsizliklerin bulunduğu duruma kadar geçerliliğini ilan etmiştir. Rasyonel seçim ile maksimizasyonun birleştirilmesi sonrası iktisatta hâkim konumda bulunan rasyonalite anlayışı olgunluk dönemine girmiştir.

## **2.6. Sınırlı Rasyonalite Kuramı**

Neoklasik görüşün rasyonel seçim olarak sonuçlandığı rasyonalite anlayışına en tutarlı ve etkili eleştiriler Herbert Simon'un ileri sürdüğü sınırlı rasyonalite kuramından gelmiştir. Bu kuram en başından itibaren sınırsız rasyonalite anlayışına haklı argümanlarla karşı çıkmış, özellikle rasyonel olduğu ileri sürülen firma davranışlarının sınırlı rasyonalite davranışı sergilediğini öne sürmüştür.

Neoklasik iktisadın sınırsız rasyonalite anlayışı, karar birimlerinin detaylı ve tutarlı bir fayda fonksiyonuna haiz olduklarını, tercih davranışını yapabilmek için önlerindeki mevcut bütün seçenekleri bildiklerini, her bir seçenek için beklenen faydayı hesaplayabildiğini ve sonuç olarak bütün bu olguları faydalarını maksimumlaştıracak seçeneği seçmek için kullanacakları fikrini bir ön kabul olarak sunmaktadır. Oysa Simon' un sınırlı rasyonalite kuramı; karar birimlerinin tercih etme davranışı için sahip olabileceği bilginin sınırları ile ilişkilendirilmiştir. Sınırlı rasyonalite kuramı karar verme ve tercih etme davranışına ait bütün bilgilerin bilinemeyeceğini, bireylerin eksik ve yetersiz bilgiye sahip olduklarını bu nedenden ötürü karar vericilerin faydasını maksimumlaştıracak seçeneği değil tatmin olacağını umduğu seçeneği tercih edeceklerini ileri sürmektedir. Yani kişi mümkün olan bütün seçenekler arasından değil, sadece o sırada önüne çıkan seçenekler arasından en iyi olanı seçme davranışı gösterecektir. Bu açıklamalardan anlaşılacağı üzere sınırlı

rasyonalite kuramında neoklasiklerin iddia ettiği gibi optimizasyon sağlanamamakta sadece tatmin(doyum) sağlanmaktadır.<sup>95</sup>

Karar verme, karşılaşılan bir durum karşısında arzulan sonuca ulaşabilmek için ihtiyaç duyulan bilgi ve verilere sahip olunmasını içermektedir. Daha sonra sahip olunan bu bilgi ve veri setinin ışığında bilimsel ve planlı bir yol izlenerek karşı karşıya olunan seçeneklerin belirlenmesi ve bu seçeneklerin elverişli olanına başvurarak uygulanmaya konulması aşamalarını takip etmektedir.<sup>96</sup>

Karar verme sistematığı çoğunlukla etkin, etkili yani rasyonel olması esasına dayanmaktadır. Yanı sıra bilgi alışverişine önem verilmesi, gelecekteki olaylara dayanması, makul bir süre içermesi ve bir plan dahilinde ilerlemesi, farklı maliyet tabloları ortaya çıkarması ile beraber içerisinde bir sorunun çözümünü barındırması gibi ilkelere dayandırılmaktadır.<sup>97</sup>

Rasyonel karar verme modeli, ekonomik ve rasyonel birey varsayımına dayanarak bireylerin var olabilecek bütün seçenekleri sonuçları ile beraber bildiğini, bu donanım ile karar verdiklerini ve davranışlarında optimizasyonu amaçladıkları tezine dayanmaktadır.<sup>98</sup>

Bu yaklaşıma göre;

- Rasyonel birey, karşı karşıya olduğu bütün seçenekleri ve bunların sonuçlarını önceden bilmektedir.
- Rasyonel birey, bu seçeneklerin hepsini fayda düzeyine göre sıralayabilmektedir.

---

<sup>95</sup> Feridun Yılmaz, s. 148-150.

<sup>96</sup>Ömer A. Tekin, Rüya Ehtiyar,' Yönetimde Karar Verme: Batı Antalya Bölgesindeki Beş Yıldızlı Otellerde Çalışan Farklı Departman Yöneticilerinin Karar Verme Stilleri Üzerine Bir Araştırma'', *Journal of Yasar University*, 2010, 20(5), s. 3398.

<sup>97</sup> Ercan Koçoğlu,' İşletmelerde Yöneticilerin Karar Verme Süreci ve Bu Süreçte Bilişim Sistemlerinin Kullanımı: Ankara İli Örneği'', *Yüksek Lisans Tezi*, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2010, s. 45.

<sup>98</sup> Nejla Tural,' "Rasyonel Karar Kuramı ve Eğitim Yönetiminde Karar Kuramı'', *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 1988, Cilt:21, Sayı:1, s. 502

- Rasyonel birey, rasyonel bir şekilde karar vererek en iyi seçeneği seçmektedir.
- Rasyonel birey, aynı durumla tekrar karşılaştığı zaman aynı seçeneği tercih etmektedir.

Bu varsayımlar incelendiğinde, rasyonel karar vermenin aşırı idealize edildiği ve gerçekte olmadığı kadar eksiksiz şartlar barındırdığı görülmektedir.<sup>99</sup>

H.A.Simon ise karar verme davranışını kişinin belirlediği amaca erişmek için bilinçli olarak, kendi belirlediği bir seçeneği seçmesi olarak tanımlamaktadır. Simon bu süreçte ağırlıklı olarak amaç-bilinçlilik-seçim kavramlarına eğilmektedir.

Simon bu noktada ekonomik insan yerine yönetsel insan kavramını koyarak, sınırlı rasyonalite anlayışının dayandığı temel fikri bize tanıtmaktadır. Neoklasik görüşün idealize ederek her şart ve durumda rasyonel davranan kişi olarak tanımladığı ekonomik insan fikrini eleştirerek, karar verirken sadece bilebildikleri ile yetinen, sınırlılıklarını ve içinde bulunduğu şartları değerlendirerek olabildiğince rasyonel davranan, yönetsel insan kavramını kabul etmiştir.<sup>100</sup>

Simon, idealize edilerek, karar vericinin bütün seçenekleri bildiğini ve bunları sıralayarak faydasını maksimumlaştıracak olanı tercih ettiği savını öne süren neoklasik görüşün uygulama ile örtüşmediğini ileri sürmüştü, bu derece radikal bir rasyonelliğin karar verme ve tercih etme davranışlarını açıklamakta yetersiz kalacağını savunmuş, sınırsız rasyonalitenin yerine sınırlı bir rasyonalitenin varlığını savunduğu daha gerçekçi bir model ileri sürmüştür.<sup>101</sup>

Simon insanoğlunun sınırlı bir kapasitesi bulunduğunu, ekonomik hayatın karmaşıklığı karşısında bu sınırlı kapasitenin rasyonel davranış için yetersiz olacağını belirtmiştir. Tam bu noktada bireyin rasyonel seçim modelinde belirtildiği gibi

---

<sup>99</sup> Ahmet Tozlu, "Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbert Simon Hegemonyası", *Sayıştay Dergisi*, 2016, Sayı:102, s. 11.

<sup>100</sup> Ahmet Tozlu, s. 4.

<sup>101</sup> Adem Öğüt. Ve Yunus Emre Öztürk, "Yönetimin Bilimleşme (Scientization) Sürecine Katkıları Açısından Chester Irving Barnard ve Herbert Alexander Simon: Betimleyici ve İlişkilendirici Bir Çalışma", *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2007, Konya, Sayı 14, s. 43-44.

idealize edilmiş bir davranış gösteremeyeceğini onun yerine kendisine en çok tatmin verecek davranışı tercih edeceğini savunmuştur.<sup>102</sup>

Bireyler gibi örgütlerinde karar verme davranışlarının önünde birçok içsel ve dışsal engel bulunduğunu belirten Simon, bu nedenle örgütsel yapılarından tam bir rasyonellikten uzak olduğunu ve sınırlı rasyonellik özelliği gösterdiklerini belirtmiştir.<sup>103</sup>

Rasyonel karar verme modelinin, ekonomik, rasyonel bireyin yerini sınırlı rasyonel modelinin, karşı karşıya olduğu şartların tüm gereklilik ve sınırlılıklarını içselleştirmiş bir yönetsel insan tipi almıştır. Bu yönetsel insan fayda maksimizasyonu yerine doyum kriterine göre hareket etmekte, sahip olduğu koşulların gerçekliliğini kavrayıp kendisi için en tatmin edici olanı seçmektedir.

Sonuç olarak, sınırlı rasyonelite modeli, hâkim neoklasik teorinin en vazgeçilmez kavramı rasyonel insanı, haklı ve doğru argümanlarla sert bir şekilde eleştirmiş ve bu çalışmaları sonucu aldığı Nobel iktisat ödülü ile rasyonelite kavramının dokunulmazlığına son vermiştir. Bireyin sadece bir noktaya kadar rasyonel olabileceğini ileri süren Simon, neoklasik iktisadın bağlarını çoktan koparttığı psikoloji biliminin tekrar disipline dahil edilmesinin önünü açan iktisatçı olmuştur.<sup>104</sup>

Bireyin ister doğuştan gelsin, isterse sonradan kazanılsın sahip olduğu birçok psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkisi altında kaldığını ve bu faktörlerin bireyin rasyonel davranışının önünde engel oluşturduğunu belirten Simon, bu görüşleri ile davranışsal iktisat diye adlandırılan ve irrasyonel birey varsayımına dayanan yeni bir iktisadi alanın tohumlarını atmıştır.

---

<sup>102</sup> Ercan Koçoğlu, s. 56.

<sup>103</sup> Aşlı Yağmurlu, "Örgüt Kuramları ve İletişim", *Amme İdaresi Dergisi*, 37(4), 2004, s. 45.

<sup>104</sup> Levent Neyse, "Davranışsal iktisat Çerçevesinde Güven Kavramı", Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2011, s. 24.

### 3. BÖLÜM

#### DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONALİTE

Smith'in ihtiyat, Marjinalistlerin çoklaştırma ve nihayet neoklasiklerin seçim olarak çözümlemesini yaptıkları rasyonel insan davranışı, iktisadın bir bilim olarak ortaya çıkışından itibaren vazgeçilemez bir ilke olarak kabul görmüştür. İktisat disiplini gelişim ve ilerlemesini bu varsayım çerçevesinde sürdürmüştür.

Gerek klasik gerekse neoklasik iktisatta merkeze konulan rasyonalite her ne kadar hâkimiyetini çoktan ilan edip diğer disiplinlere sirayet etmeye başlamışsa da; başlangıçtan beri birçok iktisatçı ve bağlı oldukları iktisat ekolleri tarafından ciddi eleştirilere ve sorgulamalara maruz kalmıştır.

Bu bölümde 1970'lerin sonlarından itibaren filizlenmeye başlayan ve gün geçtikçe iktisat disiplini içerisinde etkisini artıran davranışsal iktisat ve onun özelinde rasyonalite ve rasyonel insan kavramlarına bakış açısı incelenmektedir.

Başından beri rasyonalite kavramına getirilen her türlü eleştiriye kulaklarını kapatarak ilerleyen ve hâkimiyetini kabul ettiren neoklasik teori artık daha formel ve daha organize bir eleştiri biçimiyle karşı karşıyadır.

Neoklasik iktisat teorisi duygularından soyutlanmış, saf çıkar peşinde koşan ve sürekli faydasını maksimize etmeye çalışan insan modeli ile kendi teorisini, daha sağlam temellere oturtmayı, daha kolay anlaşılır ve açıklanabilir bir yapıya büründürmeyi amaçlamıştır.

Hâlihazırda neoklasik teori insan davranışları ile ilgilenirken rasyonel insan davranışları üzerinden ilerlemiş, rasyonaliteden sapma gösteren insan davranışlarını dikkate almamıştır. İnsanın sosyal ve psikolojik bir varlık olarak yaşadığı ortama uyum çabasını göz ardı eden bir anlayışa dayanan bu yaklaşım, aynı zamanda insan davranışlarının altında yatan etkenleri inceleme gereği duymamıştır.

İnsanı rasyonel bireye indirgeyen neoklasik iktisat anlayışına en sert ve en sağlam eleştiri, onun sosyo-kültürel ve psikolojik yönlerini de hesaba katarak analiz eden davranışsal iktisatçılar tarafından gelmiştir. Davranışsal iktisat analizinde



neoklasik iktisatçıların görmezden geldiği veya açıklamakta zorlandığı rasyonaliteden uzak iktisadi insan davranışlarını psikoloji biliminin yardımıyla açıklamaya gayret etmektedir.

Rasyonalitenin geldiği bu evrede ona en temelden yaptığı itirazla ortaya çıkan ve gün geçtikçe iktisat içerisindeki yerini sağlamlaştıran davranışsal ekolün, tarihsel süreç içerisindeki gelişimini, ortaya çıkış nedenlerini, ele aldığı kavram ve konuları bu bölümde ayrıntılarıyla işlenmeye çalışılmaktadır.

### 3.1. Davranışsal İktisadın Tanımı

Davranışsal iktisat, ana akım olarak da adlandırılan neoklasik iktisadın bencil, duygusuz, faydasını maksimumlaştırma çabası içinde olarak tanımladığı rasyonel ekonomik aktörlerin sınırlı da olsa bilişsel yeteneklerini de dikkate alarak, neoklasik iktisattan farklılaşan yönleriyle daha realist bir yaklaşım geliştirmeyi hedef alan bir iktisat alt dalıdır. İktisadi psikoloji ile ilişkilendiren davranışsal iktisat bununla beraber, piyasada, iktisadi aktörlerin, insana özgü sınırlılık ve karmaşıklıklarla nasıl karar verip hangi etkenler altında hareket ettiklerini gösterme gayreti ile ilerlemektedir.<sup>105</sup>

Bu durum aslında bilişsel psikoloji ile iktisat disiplinlerinin giderek birbirine yakınlaşmasını sağlamıştır. Psikolog Eric Wanner davranışsal iktisadı, ekonomik karar alma alanında bilişsel bilimin uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle davranışsal iktisadın bilişsel psikolojiden beslenerek gelişen bir alan olduğunu ifade etmek çok da yanlış olmayacaktır. Özellikle ekonomik karar verme sürecinde ortaya çıkan bilişsel önyargılar iktisattaki rasyonalite ilkesine çok ciddi eleştiriler getirmektedir.<sup>106</sup>

Bir diğer tanıma göre; davranışsal iktisat; temelinde inanç bulunan ve gerçeği ortaya çıkaran psikolojik etkenlerin temelini oluşturduğu iktisadi bir analizle,

---

<sup>105</sup>Sendhil Mullainathan ve Richard Thaler,“Behavioral Economics”, *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*, 2000, s. 1094.

<sup>106</sup> İsmail Kitapçı, s. 90-91

olabilecek olayların daha iyi tahmini yaparken teorik bakış açısı oluşturan ve bu yönde düşünme kabiliyetini artıran bir politikadır.<sup>107</sup>

Davranışsal iktisat içerisinde bulunduğumuz toplumsal ve çevresel etkenlerin önemine dikkat çekerek; sahip olunan veya sonradan kazanılan duygu ve düşünceler ile zihnimizde oluşan bilişsel sapmalar nedeniyle insanların her şartta rasyonel olamayacağını söylemektedir.

Davranışsal iktisat temelde iki ayrı yapıya sahip ve iki ayrı bilim dalı olan iktisat ile psikolojiyi bir araya getirerek ekonomik faaliyette bulunan bireylerin neden rasyonel davranamayacağını ve neden irrasyonel karar verdiklerini açıklama çabası gayretindedir. Diğer bir deyişle davranışsal iktisat, iktisadi karar alma ve uygulama mekanizmalarının nelerden ve nasıl etkilendiklerini, bu anlamda etki faktörlerinin neler olduğunu araştırma konusunun temeline koyan bir iktisat alt dalıdır.<sup>108</sup>

Bireylerin iktisadi faaliyet içerisinde kararlar verirken çoğu zaman rasyonel davranmadığını, sınırlı rasyonel veya tamamen irrasyonel davranışlar gösterdiklerini öne süren davranışsal iktisat düşüncesi, aslında insanların her zaman fayda maksimizasyonunu sağlayamadıklarını, kararlarında aklın yanı sıra duygu ve sezgilerinin de etkili olduğunu, sosyolojik ve psikolojik faktörlerin bu anlamda önemli rol oynadığını ortaya koymaktadır.<sup>109</sup>

Neoklasik iktisada yönelik farklı iktisatçılardan gelen rasyonalite eleştirileri ve irrasyonel değerlendirmelere duyulan ilgi ve önemi etik ve rasyonalite kavramlarının karşılaştırması üzerinden açıklamak daha iyi bir bakış açısı sunabilecektir. Etik ve rasyonalite kavramları insanlara neleri yapabilecekleri veya neleri yapamayacakları konusunda bir yol haritası çizen kavramlardır. Rasyonalite, bireyi hedefe konulan

---

<sup>107</sup> Colin F. Camerer ve George Loewenstein, "Behavioral Economics: Past, Present, Future", In: *Advances in behavioral economics. Roundtable series in behavioral economics*. Princeton University Press, Princeton, N.J, 2003, s. 1.

<sup>108</sup> Ramazan Kurtuluş, "Nörofinans, Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi", Asi kitap, İstanbul, 2016, s. 30-32.

<sup>109</sup> Alan Lewis ve diğerleri, "Cognitive and Cultural Differences in Tax Compliance: UK and Italy Compared", *Journal of Economic Psychology* 30, 2009, s. 432. Aktaran: İsmail Kitapçı, s. 89.

fayda maksimizasyonuna yönlendirirken; onu, bu hedefe ulaşmak için en az maliyetle en fazla faydayı sağlayacağı seçeneği seçmeye yönlendirmektedir. Peki, etik ile rasyonalite bir arada bulunabilir mi? Eğer bir araya gelebiliyorlarsa sorun olmayacaktır. Fakat böyle bir durum karşısında birey, ideal durumla ilgili bu iki yoldan birisi arasında bir seçim sorunuyla karşı karşıya kalmayacak mıdır? Böyle bir tercih ile karşı karşıya gelen birey hangisini seçecektir: Etik olanı mı rasyonel olanı mı?<sup>110</sup> Bu ikilem karşısında bireylerin inançları, değerleri, hayata bakış açısı, kişilik özellikleri gibi faktörler bireylerin seçimini belirlemede etkin bir rol oynamaktadır. Özellikle neoklasik iktisadın merkezinde yer alan “insanların hep rasyonel davrandığı varsayımı”nın realite ile uyuşmadığı görülmüştür. Ekonomik alanın, insan davranışlarını belirleyen temel motivasyonu tekil bir bakış açısına hapsederek açıklanamayacak kadar çok boyutlu ve kompleks olduğu görülmektedir. Bu nedenle, insana yönelik ekonomik değerlendirmelerde tam bir rasyonellikten bahsetmek çok da akılcı görülmemektedir. Tersine ekonomik faaliyet içindeki birey; gelenekler, alışkanlıklar ve normlara bağlı olarak rasyonel olarak değerlendirilmeyen (irrasyonel) davranışlar sergileyebilmektedir. Bununla birlikte rasyonel davranışın ortaya çıkması için yalnızca davranış kalıplarının değil, davranışa temel oluşturan kararların verilmesinde kullanılan veri kümesinin de rasyonel olması gerekmektedir.

111

İktisadın metodolojik bakış açısına farklı bir boyut kazandıran davranışsal iktisat yaklaşımı; sosyal bilimlerde disiplinler arası ve çok disiplinli çalışma yapmanın önemini göstermektedir.

### **3.2. Davranışsal İktisadın Kökleri**

İktisat bir bilim olarak ortaya çıkışından itibaren rasyonalite kavramının üzerinde ilerlemiş, neoklasik teorinin disipline hâkim olmasından itibaren iktisadın odak noktası haline gelmiştir. Yaşadığımız çağa yaklaştıkça sıklığı ve şiddeti artmaya başlayan ekonomik krizler, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasında

---

<sup>110</sup> Ömer Demir, “İktisat ve Ahlak”, Liberte Yayınları, Ankara, 2003, s. 83

<sup>111</sup> Hüsnü Erkan, “Ekonomi Sosyolojisi”, Alper Matbaası, İzmir, 1991 s. 36

kapatılması çok zor olan farklar oluşması kavramın iyiden iyiye sorgulanmasına neden olmuş ve bu doğrultuda yeni düşünce ve teorilerin ortaya atılmasına neden olmuştur. İnsanın her zaman rasyonel davranamayacağı, sınırlı bir rasyonaliteye sahip olduğu, bu nedenle ekonomik faaliyetlerin çoğu zaman arzulanan durumlardan daha farklı sonuçlar vereceğini savunan davranışsal iktisat, hali hazırda geçerli iktisadi modellerin daha gerçekçi ve kabul edilebilir ilkelere dayandırılması için çalışmalar yapmaktadır.

Henüz yeni gelişmeye başlayan bir disiplin olan davranışsal iktisat bireyin aldığı kararların hepsinin rasyonaliteye dayandığını iddia eden hâkim iktisat teorisinin tersine rasyonel insan davranışının ancak bir istisnai durum olabileceğini öne sürmektedir. Karşı karşıya kalınan kısıtlı seçenekler, sahip olunan fiziksel, zihinsel ve psikolojik özellikler, ulaşılabilen bilginin sınırlı olması ve içinde yaşanılan toplumsal etkiler; bireyin, iddia edilenin aksine, irrasyonel kararlar almasına sebep olabilmektedir.

Psikoloji ve iktisat arasındaki etkileşim aslında davranışsal iktisat ile ortaya çıkan bir durum değildir. Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments) adlı eserinde rasyonaliteye bazı eleştiriler olsa da Herbert Simon, Amos Tversky ve Daniel Kahneman neoklasik iktisadın güçlü rasyonalite varsayımının geçersiz olduğunu belirtmişlerdir. Davranışsal iktisatçılar, bireyin bilişsel sınırlılıkları üzerine çalışmalarını yoğunlaştırmışlar ve belirli koşullar altında insanların rasyonel davranmayacaklarını, birçok tutarsız davranışlar sergilediklerini ifade etmişlerdir. İnsanların batık maliyet, çerçeveleme etkisi, referans noktası ve benzeri birçok bilişsel önyargı içinde olduklarını belirtmişlerdir.<sup>112</sup>

Davranışsal iktisadın kökleri adam Smith'in ilk kez 1759' da yayınladığı'' The Theory of Moral Santiments'' adlı eserine kadar gitmektedir. Smith bu eserinde birey davranışının psikolojik temellerini açıklamaya çalışmış, bireysel seçim ve kararların işleyiş şeklini psikolojik temelli açıklamaya yönelmiştir. Özellikle acıdan ve

---

<sup>112</sup> Bruno Frey, Alois S. Stutzer, 'Economics and Psychology: From Imperialistic to Inspired Economics', Philosophie Economique, 2001/2, s. 5-22-Aktaran: İsmail Kitapçı, s. 86

zarardan kaçınma, zamana göre seçim ve aşırı güven kavramlarını incelemiş, buradan yola çıkarak toplumsal yaşamda kendini gösteren sosyal tercihlere odaklanmıştır. Bencil, çıkarıcı, bireysel haz peşinde koşan insandan, fedakârlık, adalet, piyasa güveni gibi toplumsal olgulara geçiş ve bunlar arasındaki bağlantıyı irdelemiştir.<sup>113</sup>

1800'lü yıllarda yaşanan marjinal devrim, rasyonel insanların faydalarını maksimum seviyeye getirmek için tercihlerde bulduklarını, tüketim davranışlarını bu anlayış çerçevesinde şekillendirdiklerini, yine üretim kararlarını kârlarını maksimum yapacak duruma göre verdiklerini ileri sürmüştür. Ortaya çıkan bu maksimizasyon seviyesini görmek için yoğun matematik kullanılmaya başlanmış, psikolojik etkenler iktisadın dışına itilmiştir.<sup>114</sup>

Bireylerin davranış, tutum ve kararları kalıtsal, biyolojik, kimyasal, duygusal, sosyal ve psikolojik gibi çok çeşitli faktörlerin etkisi altında şekillenmektedir. Tutumlar genellikle ön yargılara, davranışlar ise akıl, alışkanlık, taklit veya toplumsal kurallara göre belirlenmektedir. Anlaşılacağı üzere, bireyin günlük hayatta ortaya çıkan davranışları oldukça kompleks bir yapı göstermekte ve görünen veya görünmeyen bir çok etkenin etkisi altında gerçekleşmektedir. Davranış psikologlarına göre bireyler homo-economicus değil, homopsychologicus ( psikolojik insan) olarak değerlendirilmektedir.<sup>115</sup>

Bireyler yalnızca kişisel çıkarına ve fayda maksimizasyonuna yönelik varlıklar olarak görüldüğünde egoist, başkalarının refahını öne aldığı anda alturist, tüm toplum refahını dikkate aldığı anda ise faydacı olarak nitelendirilmektedir. Bu tanımlamalardan hangisi ele alınırsa alınsın, homo-economicus varsayımı anlamsal gücünü

---

<sup>113</sup> Nava Ashraf, Colin F. Camerer ve George Loewenstein. "Adam Smith, Behavioral Economist", *Journal of Economic Perspectives*, 19-3, Summer 2005, s. 132.

<sup>114</sup> Yeşim Can, s. 93-94.

<sup>115</sup> W. Jager ve Diğerleri "The Human Actor in Ecological-Economic, Behaviour in Commons Dilemmas: Homo economicus and Homo Psychologicus in An Ecological-Economic Model", *Ecological Economics*, Vol:35, 2000, s.357-379.- Aktaran: Billur Şeniğne, s. 37.

kaybetmekte, birey davranışını etkileyen faktörler dikkate alındığında herhangi bir model kurmanın zorluğu gündeme gelmektedir.<sup>116</sup>

İktisat bir bilim olarak ortaya çıktığı ilk zamanlarda, duygulardan ve değer yargılarından ayrıştırılmamış, doğrudan insan davranışlarıyla ilişkilendirilmiş bir disiplin konumundaydı. İktisat biliminin kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith bir ahlak profesörü idi. Ancak yaşanan marjinal devrim ve sonrasında pozitivism akımlarının ortaya çıkışı ile pozitif bir bilim olma yönündeki isteği sonucunda insana dair özellikler, insana özgü davranış kalıpları analizin dışında tutulmaya başlanmıştır. Bu doğrultuda neoklasik iktisadi görüş bireylerin duygularını görmezden gelmiş, karmaşık ve öngörülemez insan davranışlarının yerine, öngörülebilir davranış kalıplarıyla hareket ettikleri varsayımına sarılmıştır. İktisat, sosyal bilimlerin konusu olan insani ve toplumsal değerleri dışlayarak, homojenleştirilmiş insan davranış kalıplarını esas alarak pozitif bir bilim olma uğraşına girişmiş ve ilerlemede bu yolda olmuştur.<sup>117</sup>

Kaynakların kıt oluşu ile sınırsız ihtiyaçlar arasındaki dengeyi sağlama sorunu iktisadın ilgilendiği konuların temelini oluşturmaktadır. Klasik ve neoklasik iktisatçılar için iktisadi olguları doğa bilimlerinin yaptığı biçimiyle bir genel prensip çerçevesinde açıklamak hem onu pozitif bir bilim yapacak hem de herkes tarafından anlaşılabilir ve üzerinde uzlaşılabilir bir bilim formuna sokacaktı. Bu amaçla iktisadi olaylar, kavramlar ve olgular matematik ve hatta fizik ile ilişkilendirilerek açıklama gayretine girilmiştir. Esasen homoeconomicus, matematiği bilen ve karşılaştığı problemleri rasyonel bir şekilde çözmek için bu bilgisini kullanan birey olarak kavramsallaştırılmıştır. Bu açıdan rasyonel insanın tercih sorunu matematiksel bir sürece bağımlı hale getirilmiştir. Yani farklı mal bileşenleri arasından tercihte bulunma sorunuyla yüz yüze gelen rasyonel insanlar, sahip oldukları bütçe kısıtı

---

<sup>116</sup> Mark D. White, ‘‘Can Homo Economicus Follow Kant’s Categorical Imperative?’’, *Journal of Socio-Economics*, 33, Staten Island, 2004, s. 90 – Aktaran: Hüseyin Akyıldız, ‘‘Tartışılan Boyutlarıyla Homo Economicus’’, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Fakültesi Dergisi*, C.13, No.1, 2008, s. 30.

<sup>117</sup> Billur Şeniğne, s. 37-38

altında farklı mal ve fiyat bileşenleri arasında dengeyi sağlamak için her şekilde matematik kullanmak zorundadır.<sup>118</sup>

Homoeconomicus varsayımına göre iktisadi aktörler bireysel çıkar peşinde koşmakta ve aldıkları kararlarda rasyonel davranmaktadırlar. Bu varsayımdan yola çıkarak insani duyguları dikkate almayan neoklasik iktisat, bireyin kararlarını etkileyen sayısız faktörü yok saymaktadır. Oysaki davranışsal iktisat, psikoloji başta olmak üzere sosyoloji, antropoloji, nöroloji gibi bilimsel alanlardan aldığı destek ve ortaya koyduğu deneysel sonuçlarla iktisadi aktörlerin karar alma ve bu kararları uygulamaya koyma noktasında iç içe geçmiş birçok faktörün etkisi altında kaldığını göstermekte ve insanların rasyonel olmaktan çok irrasyonel sayılabilecek davranışlar sergilediği sonucuna ulaşmaktadır.<sup>119</sup>

Homoeconomicus ve rasyonel insan varsayımlarına temelde karşı çıkarak, çalışma alanını bu varsayımların geçerli olmadığı durumları ve şartları anlatmak için ortaya atılan davranışsal iktisat, yaptığı birçok çalışma ile bu durumu göz önüne serme gayreti içinde olmuştur. Özellikle karar alma süreçlerine odaklanan davranışsal iktisat, insan davranışlarının neden rasyonel olamayacağını ve bu durumdan sapmaların ortaya çıkış sebeplerini araştırmakta, sonrasında ise bir adım ileri giderek karar alma süreçlerini etkileyen faktörler dikkate alınarak bireylerin rasyonaliteden sapmalarının nedenlerini araştırmaktadır.

### **3.3. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi**

Davranışsal iktisat tarihi esasında Adam Smith'e kadar uzatılabilir. Smith "Ahlaki Duyguların Teorisi" adlı eserinde bireylerin ekonomik karar alma davranışlarının altında psikolojik nedenler bulunduğunu belirtmiştir. Adı geçen kitapta bireylerin iyi bir durumdan kötü bir duruma düştüklerinde, kötü bir durumdan iyi bir duruma geldikleri duruma kıyasla daha fazla duygusal tepkide bulduklarını

---

<sup>118</sup> Mustafa Altıntaş ve Diğerleri, "Ekonomi Biliminde Dönüşümün Nobel Ekonomi Ödüllerine Yansıması", *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt:19, Sayı.66, .s. 124

<sup>119</sup> Billur Şeniğne, s. 38-39

belirtmiştir. İlk durumda hissedilen acının ikinci durumda alınan hazdan daha fazla olduğunu söyleyerek, oluşan bu durumun psikolojik temellerinden bahsetmiştir.<sup>120</sup>

Fayda kavramını iktisat literatürüne kazandıran Jeremy Bentham da fayda kavramının altında yatan psikolojik dinamiklere dikkat çekmiştir.

Marjinal devrim ile bireylerin faydalarını maksimize etmek için tercih yapıp, harekete geçtiklerini ifade etmesi sonucu süreç, psikolojik etkenler göz ardı edilmesi ve bu psikolojik unsurların iktisat dışına itilmesi şeklinde ilerlemiştir.

Neo-klasik iktisat teorisinin kurucusu sayılan Alfred Marshall 1890 yılında yayınladığı 'Principles of Economics' adlı kitabında klasik iktisadın temel ilkelerini kabul etmesine rağmen iktisadın bireysel ve sosyal davranışların inceleme alanı olduğu fikri ile Smith'in soyut ve bencil insanını, üretim ve tüketim gibi ekonominin çeşitli bölümlerinde faaliyette bulunan insana dönüştürmüştür. Böylece iktisadın beşeri ve sosyal bir yapıya evrilmesi yolunu açmıştır.<sup>121</sup>

Neoklasik teorinin matematiksel ifade biçimine yönelmesi zaten henüz bir bilim olarak kabul edilmeyen psikolojinin iktisadi düşüncenin dışına atılmasını kolaylaştırmıştır. Teorinin geçerliliğini azaltacağı ve pozitif bilim olma yolundaki çabaları sekteye uğratacağını düşündükleri psikolojik faktörleri analizlerinin dışında bırakarak yola devam etmişlerdir.

Psikolojinin iktisat biliminin tamamen dışına itilmesi, neoklasik iktisadın ortaya çıktığı ilk dönemlerde hemen gerçekleşmemiştir. 20. yüzyılın başlarında Fisher ve Pareto gibi iktisatçıların fikirlerinin insanların iktisadi kararlarıyla ilgili hislerine dair zengin yorumlar içerdiği görülmektedir. Sonraki dönemlerde Keynes'in sıklıkla psikolojik analizlere başvurduğu gözlemlenmiştir. Bütün bu yaklaşımlara rağmen iktisat ile psikoloji arasındaki bağlar aynı yüzyılın ortalarında önemli ölçüde kopmuştur.

---

<sup>120</sup> Billur Şeniğne, s. 43

<sup>121</sup> İsmail Kitapçı, s. 84



Neoklasik iktisatla birlikte araçsal rasyonalitenin hâkim duruma gelmesi sonucunda psikoloji ile bağlar tamamen kopartılmış ve insan davranışları, ekonometri gibi yeni matematiksel değerlerle ifadeye edilmeye başlanmıştır.

Bütün bu gelişmelere rağmen 20. yüzyılın ikinci yarısı boyunca hem iktisat hem de psikolojide rasyonaliteye ve pozitivist bakış açısına birçok eleştiri getirilmiştir. Başta Herbert Simon ve George Katona olmak üzere Harvey Liebenstein, Tibor Scitovsky gibi birçok iktisatçı karar, tercih ve davranışların temelinde psikolojik faktörlerin bulunduğunu ve rasyonel karar alma üzerinde sınırlayıcı birçok etkenin varlığını gösteren önemli sayılabilecek birçok kitap ve makale kaleme almışlarsa da, bu itirazlar hâkim konumdaki neoklasik iktisadın genel seyrini değiştirmeye yetmemiştir.<sup>122</sup>

Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra bilimsel araştırma teknolojilerinde ortaya çıkan gelişmeler, davranışlara yönelik analizlerde yeni tekniklerin kullanılmaya başlaması sonucu meydana gelen bilişsel gelişmeler ile beraber zihinsel ve davranışsal psikolojik süreçler daha da önemli hale gelmeye başlamıştır. Herbert Simon'un da dikkate değer katkı verdiği bilişsel devrim ile bireyin davranışlarını altında yatan zihinsel süreçler en detaylı biçimde incelenmeye başlanmıştır. Böylece ekonomik davranışların ve onu etkileyen faktörlerin incelenme imkânı yakalanmıştır.<sup>123</sup>

Herbert Simon, George Katona, Harvey Liebenstein, Tibor Scitovsky gibi iktisatçılar davranışsal iktisat düşüncesinin öncüleri veya ilk davranışsal iktisatçılar olarak anılmaktadır. İktisat ile psikoloji arasında güçlü bir entegrasyon ortaya çıkmasında en dikkat çekici iktisatçılarından birinin, ortaya koyduğu rasyonalite karşıtı çalışmaları ile George Katona olduğu bilinmektedir. Katona (1952) yayınladığı "Psikolojik İktisat" adlı çalışmasında psikoloji ile bağ kurmayan iktisat disiplininin temel kavramları ortaya koymakta başarısız olacağını, iktisadı öteleyen psikoloji biliminin ise başlıca insani davranışları açıklamakta yeterli olamayacağını

---

<sup>122</sup> Rüya Eser ve Devletkan Toıgonbaeva, s. 296.

<sup>123</sup> Ester Ruben, Devrim Dumludağ, s. 7.

söylemiştir.<sup>124</sup> Bu anlayışa yakın bir biçimde Leijonhufvud (1973) da toplumsal yapıların sosyo-ekonomik dinamiklerini değerlendirme dışı tutan ve sadece Neoklasik iktisadın varsayımlarına keskin bir şekilde sarılan ekonomi politikalarının toplumları mutsuz edebileceğini ve toplumsal barış ile toplumsal huzuru bozabileceğini söylemektedir.<sup>125</sup> Kısaca yalnızca rasyonalite ve homoeconomicusa dayalı uygulamaların ekonomik sorunları giderme noktasında başarısız olacağı belirtilmiştir.<sup>126</sup>

Psikoloji alanında ortaya çıkan yeni değerlendirmeler, Freud' un bilinçaltı ve içe dönük gözlemine dayanan bakış açısının yerine, John B. Watson' un davranışsal ve dış gözlemine dayanan psikolojik bakış açısının daha kabul edilebilir görülmesi ve bu doğrultuda bilişsel psikolojinin giderek gelişmesinin davranışsal iktisadın önünü açtığı ifade edilebilir.<sup>127</sup>

1970'lere geldiğimizde bilişsel psikoloji ile ilgilenen psikologlar, ekonomik karar verme ve uygulama konularına eğilmeye başlamışlardır. Fayda maksimizasyonunu merkeze alan davranışçılar, bu durumdan sapmaları veya benzerlikleri, bilişsel mekanizmaları açıklamak için kullanmışlardır.<sup>128</sup> Yeni yeni ortaya çıkan davranışsal iktisat öncüleri de esasen bilişsel psikolog olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'dir.<sup>129</sup> 1970'lerin başından itibaren davranışsal iktisadın gelişmesine en önemli katkı Daniel Kahnemann ve Amos Tversky tarafından gelmiştir. Kahneman ve Tversky'nin bireyin belirsizlik ve riskle karşılaştığı durumlarda mantıklı ve rasyonel davranmayabileceğini ispatlamaya dönük çalışmaları, bireyi homoeconomicus olarak tanımlayan varsayımları ve bu

---

<sup>124</sup> İzzettin Önder, 'İktisat ve Psikoloji', *İktisat ve Toplum Dergisi*, 2015, Yıl: 5, Sayı: 58, s. 35.

<sup>125</sup> Utku Altınöz, s. 3

<sup>126</sup> İsmail Kitapçı, s. 88

<sup>127</sup> Colin F. Camerer, "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 1999, 96 (19), 10575- Aktaran: Selim Koray Demirel, Seyfettin Artan, " Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar", *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2 (1) 2016, s. 8.

<sup>128</sup> Yıldız Zeliha Hatipoğlu, s. 31

<sup>129</sup> Rüya Eser ve Davletkan Toıgonbaeva, s. 298

varsayımı temel alan teori ve modelleri daha çok sorgulanır hale gelmesine neden olmuştur.<sup>130</sup>

Daniel Kahneman'ın 2003 yılında yayınlanan "A Psychological Perspective on Economics" adlı makalesinde, iktisadi analizin merkezinde bulunan bireylerin rasyonel ve çıkarıcı davrandığını, bununla birlikte tercihlerinin değişmeyeceğini 1970'lerin başlarında Bruno Frey'in yayınladığı raporu gördüğünde anladığını ifade etmiştir. Kahneman, neoklasik iktisattaki rasyonalite varsayımını ürkütücü bulmaktadır. Psikoloji üzerine aldığı eğitiminin, neoklasik teorinin kabul ettiği "rasyonel insan" kabulünü yadsıdığını ileri sürmüştür. Disiplinler arasında ortaya çıkan bu çelişkinin giderilmesi düşüncesi davranışsal iktisat üzerine çalışmalarına yön vermiştir.<sup>131</sup>

Davranışsal iktisat alanında yaptığı çalışmalarla Nobel ödülüne layık görülen Daniel Kahneman'a göre; insan davranışları her zaman optimal sonuçlar doğurmayabilir. Özellikle belirsizlik ve risk altında kalan bireyler irrasyonel davranışlar gösterebilmekte, sonuç olarak optimal olmayan durumlar görülebilmektedir. Ama çok açık olarak bilinmektedir ki neoklasik teoride birey davranışları önceden kestirilebilir ve sistemli bir yapı arz etmektedir.<sup>132</sup> Kahneman ve onun gibi davranışçılar tarafından yapılan çalışmalar iktisadın rasyonalite varsayımının geçerli olmadığı fikrini ortaya koymuştur. Bu anlamda görülen birçok örnek vaka ve yapılan deneyler bireylerin rasyonel davranış kalıbıyla örtüşmediğini doğrulamıştır. Bununla birlikte gerçek hayatta bireylerin karar verirken, karşılaştıkları belirsizlik ortamlarında çoğunlukla olasılık kurallarına göre karar vermedikleri ve risk altında uyulması beklenen fayda maksimizasyonu ilkesinin kabul görmediği gözlemlenmiştir.<sup>133</sup>

---

<sup>130</sup> Ümit Çalık, ve Gökhan Düzü."İktisat ve Psikoloji", *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, Sayı18, Yıl,2009, s. 103.

<sup>131</sup> Daniel Kahneman,"A Psychological Perspective on Economics",*The American Economic Review*, Vol. 93, No.2, American Economic Association, Washington DC, 2003, s. 162.

<sup>132</sup> Utku Altınöz, s. 51.

<sup>133</sup> Vural Fuat Savaş, s. 40.

Kahneman ve Tversky'nin beklenen fayda kuramına alternatif olarak geliştirdikleri beklenti teorisinde, beklenen fayda teorisinin eksiklikleri ele alınmış ve bu eksiklikleri gidermek için sistematik bir model geliştirilmiştir. Beklenen fayda teorisinde normatif olarak kabul edilen rasyonel seçim, iktisadi davranışı açıklamada temel bir ön kabul olarak görülmektedir. Ancak belirsizlik ve risk altında karar vericilerin farklı davranış biçimleri ortaya koyduğu görülerek geliştirilen beklenti teorisi alternatif model olarak sunulmuştur.

Beklenti teorisine göre, bireylerin tercihleri kayıp ve kazanç durumlarında değişiklik göstermekte, aynı problemin farklı şekillerde ileri sürülmesi durumunda bireylerin tercihlerinde değişiklikler olduğu görülmektedir. Karşı karşıya kalınan seçim durumlarında tercihlerin sunulmuş şekline göre bireyler, algıladıkları risk seviyesine bağlı olarak rasyonel olanı değil irrasyonel olanı tercih edebilmektedirler.<sup>134</sup>

Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları birbirinden ayrı üç araştırma faaliyetinden meydana gelmektedir. İlk çalışma, bireylerin sezgiye dayalı davranışları ve belirsizlik durumlarında karar alma davranışlarından sapmaların analiz edilmesidir. İkinci çalışma, bireylerin risk karşısında karar alma modeli olan beklenti teorisi ve riskten kaçınarak zararı göze almama davranışdır. Üçüncü çalışma ise çerçeveleme etkisi ve rasyonel ajan modellerinde yaptıkları çıkarımlarla ilgilidir.<sup>135</sup>

Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarından yola çıkarak davranışsal iktisada en önemli katkılar Richard Thaler, George A. Akerlof ve Matthew Rabin gibi iktisatçılardan gelmiştir. Bu açıklamalardan anlaşılacağı üzere davranışsal iktisat, rasyonalite ve homoeconomicus varsayımlarına karşı çıkış olarak ortaya çıkmış ve genel anlamıyla iktisat biliminde kabul edildiği şekliyle rasyonel birey kabulünün realiteye uymadığına dair bir teori geliştirmeye çalışmışlardır. Richard Thaler, George A. Akerlof ve Matthew Rabin gibi yeni davranışsal iktisatçıların ise bilişsel ve davranışsal psikoloji alanında yapılan yoğun çalışmalarla bağlantılı olarak

---

<sup>134</sup> Adalet İdil Argun, s.46.

<sup>135</sup> Daniel Kahneman, 2003, s. 165.

Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları ışığında ilk davranışsal iktisatçıların ileri sürdükleri fikirleri teori haline getirdikleri ve rasyonel bireyin doğru olmadığı fikrini, davranışsal iktisat düşüncesinde kalıcı hale getirdikleri belirtilebilir.<sup>136</sup>

Bir diğer rasyonalite karşıtı görüşte ünlü siyaset bilimci Francis Fukuyama'dan gelmiştir. Fukuyama liberal ekonomi ilkelerinin büyük oranda geçerli olduğunu savunmakla birlikte, azımsanmayacak bir oranda sorunların öncelikle Neo-klasik düşüncenin iktisadi analizlerinde irrasyonel etkenleri (kültür, güven) görmezden gelmesinden kaynaklandığını belirtmektedir. Aslında temelde rasyonalite ve homoeconomicusa dayanan iktisadi insan modeli, yüz vakadan sekseni için geçerlidir. Ancak geriye kalan yüzde yirmilik bölümünde Neoklasik iktisadın getirdiği açıklamalar yeterli olmamaktadır. Adam Smith'in büyük bir önemle belirttiği şekilde, ekonomik hayatın dinamikleri toplumsal hayatın içine derinlemesine nüfuz etmiştir. Bütün bu dinamikler, entegre olduğu toplumun değerleri, gelenekleri ve inançlarından ayrı tutulamaz. Yani iktisadi hayat, rasyonel olarak değerlendirilmeyen kavramlardan ayrı değerlendirilemez.<sup>137</sup> Ayrıca; hukuk, sözleşme ve rasyonalite, sanayi devrimi sonrasında toplumların zenginleşmesi ve istikrar kazanması için şart ancak yeterli olmayan olgulardır. Bununla birlikte rasyonel kabullerden farklı olarak, alışkanlıklara, toplumsal ilişkilere, ahlaki ve vicdani yükümlülüklerle, topluma karşı görev ve güven gibi değerlere de ısrarla bakmak iktisadi değerlendirmeler için çok önemli olgulardır.. Bunlar asla demode olacak ve görmezden gelinecek kavramlar değildir. Tam tersine modern toplumun inşası ve başarısında olmazsa olmaz özelliklerdir.<sup>138</sup>

Rasyonalite kavramına ağır eleştiride bulunan iktisatçılardan birisi de Amartya Sen'dir. Sen, iktisadi davranışta bulunan bireyleri etkileyen tek faktörün bencil çıkar duygusu olamayacağını belirtmekte, bireysel iktisadi davranışı sadece bir kavramla

---

<sup>136</sup> Selim Koray Demirel, Seyfettin Artan, "Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar", *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2 (1) 2016, s. 9.

<sup>137</sup> Francis Fukuyama, '*Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*', Çev: Ahmet Buğdaycı, Şefik Matbaası, 3. Basım İstanbul, (2005), s. 33.

<sup>138</sup> Francis Fukuyama, s. 27.

açıklamaya çalışmanın rasyonaliteye aykırı bir düşünce olacağını söylemektedir.<sup>139</sup> Sen rasyonaliteye dayanan Ortodoks iktisat düşüncesine oldukça ciddi eleştiriler getirmektedir. Sen, “Özgürlükle Kalkınma”(Development as Freedom) kitabında ‘yalnızca gelir ve serveti temele alan neoklasik yaklaşımı eleştirmekte, bunların yanında yaşam kalitesi ve temel özgürlüklerin de dikkate alınması gerektiğini belirterek, neoklasik iktisadın refah ekonomisini eleştirmektedir. Sen’e göre bireylerin seçimlerindeki tek ve temel amaç bireysel çıkar değildir. Bireyler karar alıp, uygularken birçok farklı etkinin altında kalmaktadır. Sen’ in ileri sürdüğü görüşe göre, bireylerin davranışları hem altruistik hem de çıkarıcılık özelliği göstermektedir. Bu nedenle gelir ve servetin yanında siyasal ve ekonomik özgürlük konularında da gelişmelerin dikkate alınmasının faydalı olacağını belirtmektedir.<sup>140</sup>

### **3.4. Davranışsal İktisadın Temel Kavramları**

Serbest piyasa kurallarının geçerli olduğu neoklasik iktisat, iki temel varsayım üzerine yükselmiştir. Bunların birincisi standart düşünce şekli ve yaptığı tercihlerle, her şartta en iyi seçeneği tercih eden rasyonel bireydir. İkinci temel yapı taşı ise statik ve kolektif bir denge olarak, piyasa uyumsuzluğunun fiyat tarafından giderildiği ‘Walras Dengesi’dir. Karar verilen davranışın sonucunda ortaya çıkan bilinçli seçimden ve birbirinden ayrı değerlendirilebilecek birçok faktörün etkin bir biçimde bir araya gelmesiyle ortaya çıkan denge sürecini açıklama konusunda zayıf kalan bu temellere karşı davranışsal iktisat, bilimsel kuramcı ve evrimci olmak üzere iki ayrı araştırma programıyla, bu noktaları aydınlatmaya çalışmaktadır.<sup>141</sup>

Bu düşünce etrafında oluşan davranışsal veya bilişsel iktisat, bireyi şu şekilde tanımlamaktadır. Her birey, aktör veya ajan, içinde yaşadığı toplum, sistem ve çevre ile ilgili kanaatlere sahiptir. Bu yaşantı sonucu topladığı bilgilerle seçenekleri bir araya toplar ve tercihlerini şekillendirir. Bu bireyler sosyal ortamlarda gerçekleştirdikleri yaşantılar yolu ile diğer bireylerle bir etkileşim içindedir ve bu

---

<sup>139</sup> Daniel Kahneman, 2003, s 162.

<sup>140</sup> Özge Gökdemir, Murat Öztürk,, ‘Fayda, Sosyal Seçim ve Mutluluk’, *İktisat ve Toplum Dergisi*, (2015) Yıl: 5, Sayı: 58, s. 29.

<sup>141</sup> Yıldız Zeliha Hatipoğlu, s. 3.

durum, tercihlerde bulunabilmek için gerekli olan bilgiyi elde etmede gereklidir. Finansal spekülasyonda görüldüğü şekliyle, fiyat oluşumunda da karşılıklı olarak bu kalıcı ilişki gözlenmektedir. Denge durumu, otomatik olarak yapılan mekanizma olarak değil, karşılıklı etkileşime dayalı ve dinamik bir yapı arz etmektedir.<sup>142</sup>

Başlangıçtan beri kullandığı yöntem, rasyonel birey kabulü, normatif ve tündengelimci metodolojisiyle disipline hâkim olan neoklasik iktisattan ayrılan davranışsal iktisat, betimleyici yaklaşım ve tümevarımcı yöntemiyle gelişme göstermektedir. Davranışsal iktisat, yaptığı gözlemler ve uyguladığı deneyler sonucunda elde ettiği bilgiler üzerinden sonuçlar çıkarmaktadır. Deneysel çalışma ve kontrollerin bu çalışmalarda öncelikli olması, davranışsal iktisadı, psikolojiyi dikkate alan bir disiplin olarak ortaya çıkartmaktadır.<sup>143</sup>

Rasyonalite varsayımına dayanarak bireyi hesapçı ve akılcı olarak gören neoklasik iktisadın aksine davranışsal iktisat, deneye dayalı verilerle anomalileri tespit etmekte ve araçsal rasyonalitenin yerine sınırlı rasyonaliteyi hatta çoğunlukla irrasyonaliteyi savunmaktadır.<sup>144</sup>

### **3.4.1. Davranışsal İktisatta Karar Verme Mekanizmaları**

İktisat biliminin en önemli konularının başında temel aktör konumundaki insanın karar verme süreçlerini inceleyerek, karar verme mekanizmasının nelerden etkilendiğini ve nasıl çalıştığını açıklama çabası gelmektedir. Neoklasik iktisat teorisinde bireyler, rasyonalite varsayımı altında, her zaman bencil ve kendisi için en iyi olanın peşindedir. Rasyonalite, bireylerin hesaplayıcı ve sistematik bir şekilde, oluşturulan tercih sepetleri içinde kendisine en fazla faydayı getirecek seçeneği seçmesi olarak tanımlanabilir. Karar verme ise bireylerin, tercih sepetleri içinde hangisini seçeceğini belirlemesidir.<sup>145</sup>

---

<sup>142</sup>Yıldız Zeliha Hatipoğlu, s. 5.

<sup>143</sup> Colin F. Camerer, ve George Loewenstein, 2003, s. 3.

<sup>144</sup> Yıldız Zeliha Hatipoğlu, s. 9.

<sup>145</sup> Şevkinaz Gümüšoğlu, Aslı Özdemir, ‘‘Rekabet Ortamında Karar Verme Süreçlerinde Oyun ve Fayda Kuramı ilişkileri ve Etkilesimi’’. *Review of Social Economic&Business Studies* , 2007. s. 290-291.

Davranışsal iktisat bu bağlamda, bilişsel psikolojiden ve iktisadi analizlerden yararlanarak karar verme mekanizmalarını açıklamaya çalışmıştır. Bu nedenle davranışsal iktisat, psikolojik faktörleri iktisadi analizlere dâhil ederek, iktisat biliminin karar verme davranışlarını realiteye uygun olarak açıklamayı amaçlamaktadır. Davranışsal iktisat, iktisat biliminin analiz yeteneğini artırmak ve geleceğe dair daha iyi tahminlerde bulunmak adına, bireylerin karar verme süreçlerine büyük önem vermektedir.<sup>146</sup>

1947 yılında Von Neumann ve Morgenstern' in geliştirdiği modern karar teorisi rasyonel bireyin yaptığı tercihlerin kaynağını, baskınlık ve tutarlılık ilkelerine bağlamışlardır. Teoriye göre karar vericinin tercihlerinin sırası her zaman aynıdır, tercihleri arasında geçişkenlik vardır, tamdır ve her şartta çok olan, az olana tercih edilir. Kahneman ve Tversky ise 1984 yılında yayınladıkları çalışmalarında rasyonel bireyin verdiği kararların bu özellikleri taşımadığını ispatlayan deneylere yer vermişlerdir.<sup>147</sup>

Bu deneyler aşağıdaki şekilde kısaca örneklendirilebilir.

Deneklere ülkelerinde ölümcül bir salgın hastalıkla karşı karşıya kalındığını ve bu tehlikeye karşı geliştirilen iki proje arasında bir tercihte bulunmaları gerektiği söylenmiştir.

Problem 1:

A projesi: Kesin olarak 200 kişi kurtulacak.

B projesi: 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak ve 2/3 olasılıkla kimse kurtulmayacak.

Bu deneye katılan 152 kişiden %72'si A projesini seçmiştir.

---

<sup>146</sup> Esra Koç, "Cinsiyetin Satın Alma Davranışları Üzerine Etkisinin Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi" Van Yüzüncüyıl Üniversitesi Sos.Bil. Ens. Yüksek Lisans Tezi, 2016, s. 4.

<sup>147</sup> Daniel Kahneman, Amos Tversky " The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science, New Series*, 1981, vol. 211, No. 4481. s. 453-454



Aynı problem bu kez değişik bir biçimde sunularak, deneklere hangi projeyi seçecekleri sorulmuştur.

Problem 2:

C projesi: Kesinlikle 400 kişi ölecek.

D projesi: 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek.

155 kişiden oluşan deneklerden bu kez %78'i D projesini seçmiştir. A ve C ile B ve D projeleri birbirinin aynısı olması nedeniyle rasyonel bireyin seçimlerinde değişiklik olmaması yani kişi, 1.problemde A projesini seçiyorsa 2.problemde de C projesini seçmeliydi. O zaman bu deneyin sonuçlarını, rasyonelliğin tersine çıkaran sebep nedir? Davranışsal iktisat bu duruma neden olan etkiye daha sonra ayrıntılarıyla açıklanacak olan “çerçeveleme etkisi” adını vermektedir. Burada önemli olan rasyonalite varsayımının iddia ettiği tercihlerde değişmezlik ve tutarlılık ilkelerinin bütün seçimler için geçerli olamayacağına ortaya konulmuş olmasıdır.

Kahneman ve Tversky'nin (1984) yaptıkları bir diğer deney ise aşağıdaki gibidir:

Problem 3:

E modelini seçerseniz; %25 olasılıkla 240\$ kazanılacak ve %75 olasılıkla 760\$ kaybedilecektir.

F alternatifini seçerseniz; %25 olasılıkla 250\$ kazanılacak ve %75 olasılıkla 750\$ kaybedilecektir.

Deneye katılan 88 deneye hangi modeli seçecekleri sorulduğunda katılımcıların %100'ünün vermiş olduğu cevap beklendiği şekilde F modelidir.

Katılımcılar F modelini seçmişlerdir. Aslında olasılıklar iki model içinde aynıdır ancak F modelinde kazanç miktarı, E' ye kıyasla daha fazla ve kayıp miktarı, E modeline kıyasla daha azdır. Bu deneyde de görüldüğü gibi her bireyin kolaylıkla verebileceği bir karardır.

Problem 4:

Deneklere bu kez 4 model verilmiş ve toplamda 2 modeli tercih etmeleri istenmiştir; A ve B modelleri arasından biri ile C ve D modelleri arasından birini tercih etmeleri beklenmekteydi.

A: Kesin olarak 240\$ kazanmak.

B: %25 olasılıkla 1000\$ kazanmak ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak.

ve

C: Kesin olarak 750\$ kaybetmek.

D: %75 olasılıkla 1000\$ kaybetmek ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek.

Bu deneye 150 kişi katılmış ve şu sonuçlar elde edilmiştir. Denekler A ve B modelleri arasında tercihte bulunduğu, %84'ü A modelini seçmiştir. Bu deneye benzer yapılan birçok deney sonucunda görülmüştür ki; kazançlar söz konusu olduğunda bireyler, benzer biçimde risk almaktan kaçınmaktadır.

Aynı denekler, C ve D modelleri arasında tercih yaptıklarında %87'si D modelini tercih etmiştir. İki modelde de bireyin kaybı söz konusu olduğunda birey risk almayı seçmiştir. Yani kayıptan kaçınmak için risk almıştır. Bu sonuçlar yapılan birçok deneyde doğrulanmıştır. Modellemelere bakıldığı zaman sonucun, problem 3'ten farklı olduğu görülmektedir. Problem 3'te katılımcılara oldukça çekici gelen bir model sunulmuştu ve tüm denekler tercihlerini bu modelden tarafa kullanmışlardır. Fakat problem 4'te, tamlık önermesinin gerçekleştirildiğini gösteren alternatif bir model yoktu. Geleneksel modellerin kullanımı burada sınırlı kalmaktaydı. Bu problem için karar vermekte kullanılan yöntem, bilişsel modellerin aksine, sezgisel modellerdi. Bireyin risk altında aldığı kararlarda ne kadar risk alıp almadığını görmek oldukça önemlidir.

Kazanç veya kaybın risklerle karşı karşıya olan birey açısından her zaman aynı değerlerle açıklanamaz olduğu tezi, davranışsal iktisadın ileri sürdüğü fikirler açısından çok önemlidir. Kazanç veya kaybın beklenen getirisine bakıldığı zaman, bireyin risk altında karar verdiği göz önünde tutulursa, her durumda geçerli olan bir

formül ya da ölçüt olamayacağı yapılan deneylerle gösterilmiştir. Kazanç ve kayıp değerlendirilirken "referans noktası" ve "risk algısı" geçerli olurken, tercihlerin tutarsızlığı ve karar verirken başvuru psikolojik eğilimler, Kahneman ve Tversky tarafından yapılan birçok deneyle ortaya çıkartılmış ve kusursuz bir rasyonalitenin imkânsızlığı ispatlanmıştır.

Kısaca; gerçek hayattan bu derece izole edilen bir birey olgusunu savunan ve bu yüzden birçok eleştiriyle karşı karşıya kalan neoklasik düşünce bu eleştirilere karşı kendisini evrim teorisini iktisadi hayata taşıyarak savunma gayreti içine girmiştir. Evrim teorisinin iktisadi hayata yansıdığı düşüncesine göre; kararlarında rasyonalite ilkesinin aksine davranış sergileyen bireyler doğal seçim yoluyla ekonomik sistemin dışında kalacak, böylece piyasa rasyonel hareket eden bireylerin oluşturacağı bir düzlemde hareket etmeye devam edecektir.<sup>148</sup> Bunun yanı sıra irrasyonel davranış sergileyen karar mekanizmalarının yanlış kararları sonucu zarar durumuyla karşılaşacakları için bu davranışlarından ders çıkararak aynı hataları tekrarlamayacakları tezini öne sürmüşlerdir. Ancak yapılan deneyler yanlış tercihlerde bulunan bireylerin bu durumunun sistematik bir yapı gösterdiğini, ders çıkarma önermesinin rasyonel olmayan bu kararları düzeltmek için yeterli bir açıklama oluşturmayacağını ortaya koymuştur. Bu sistematik nedenlerle bireylerin oldukça sık bir şekilde rasyonel beklentinin aksine kararlar verdikleri, davranışsal iktisatçılar tarafından ifade edilmiştir.<sup>149</sup>

Etkisini ve açıklama gücünü giderek kaybetmeye başlayan neoklasik teoriyi daha sağlam ve gerçekçi bir yapıya kavuşturmak amacıyla toplum ve birey davranışlarının altında yatan temel etkenlerin araştırılması ve açıklanması ihtiyacından davranışsal iktisat adı verilen yeni bir iktisadi düşünce akımı ortaya çıkmıştır.

---

<sup>148</sup> Sibel Can Kamber, "Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi" *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Cilt:7, Sayı: 1, Haziran 2018, s. 180

<sup>149</sup> Douglas. C. North,, "Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans" (Çev:G. Ç. Güven, ) İstanbul, 2010., Sabancı Üniversitesi, s. 26.

### 3.4.2. Asimetrik Bilgi

Bilginin tam ve kusursuz sayıldığı kabulü ekseninde teori ve tezlerin oluşturulduğu, analiz ve modellemelerin yapıldığı neoklasik iktisatta, bireylerin verdikleri ekonomik kararlar çerçevesinde tam bilgiye sahip oldukları varsayılmıştır. Bu varsayım doğrultusunda yapılan analizlerde bilgi dikkate alınmamış, bilgiden kaynaklanabilecek her türlü sorunun önüne geçilmiştir. İktisadi analizlerin sade, anlaşılır ve kolay yapılabilmesi için bilgi kavramı dışlanarak oluşturulan bu bilimsel yol “konforlu dünya” olarak tanımlanmaktadır.<sup>150</sup>

İktisat bilimine tam bilgi varsayımını kazandıran ve analizlerini bu varsayım altında ileri süren Ricardo, Mill ve Bentham, soyutlamacı analiz yöntemini iktisada getirmiştir. Bu anlayış, neoklasik iktisat metodolojisine de sirayet ederek iktisadi modellerin oluşturulmasında temel dayanak oluşturmuştur.<sup>151</sup> Bu yaklaşıma göre, bireyler, iktisadi düzlemde karşılaşacakları durumlar karşısında eksiksiz bilgiye sahiptir ve bu tam bilgi bireylerin rasyonel olmalarına destekleyici bir olgudur.<sup>152</sup>

Davranışsal iktisat, neoklasik iktisadın varsayım ve kavramlarını daha realist bir biçimde açıklayabilmek için bireyin her zaman rasyonel olmadığını, tersine sınırlı rasyonel hatta çoğu zaman irrasyonel davranışlar sergilediğini iddia etmektedir. Diğer taraftan vereceği iktisadi kararlar çerçevesinde, bireylerin tam bilgiye sahip olamayacağını, asimetrik bilgiye sahip olabileceğini söylemektedir. Bireyler karar verme davranışlarını gösterirken çeşitli bilişsel kısayollar ve ön yargılar gibi psikolojik etkenlerin etkisinde kalırlar. Neoklasik iktisat düşüncesinde belirsizlik altında verilen kararların beklenen fayda kuramı ile alındığı belirtilirken, davranışsal iktisatta bu gibi durumlarda kararların beklenti teorisi ile açıklanabileceğini ileri sürerler. Bireyler birçok durumda faydalarını maksimum yapmak yerine karşı tarafın

---

<sup>150</sup> Dominique Foray, ‘*Economics of Knowledge*’, *The MIT Press Cambridge, Massachusetts London*, 2004, s. 6. –Aktaran: Hüseyin Fidan, ‘İktisadi Açıdan Bilgi Kavramı ve Bilgi Kavramına Yaklaşımlar Üzerine Bir İnceleme’ *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 2013, Cilt 4, Sayı.9. s. 98

<sup>151</sup> Vural Fuat Savaş., *Siyasal Kitabevi*, Ankara, 2007, s. 583

<sup>152</sup> Hüseyin Fidan, s. 98

da fayda ve zarar durumlarını dikkate alabilir. Kısaca neoklasik iktisatta ifade edilen maksimum faydasını gözeten, homo economicus gibi davranışta bulunan rasyonel birey gerçek duruma oldukça uzak durmaktadır. Ayrıca neoklasik iktisat analiz ve modellemelerini tündengelim yöntemiyle açıklamaya çalışırken matematik, bir araç yerine amaç haline dönüşmüştür. Oysa davranışsal iktisat tümevarım yöntemini kullanırken deneysel yöntem ve gözlemleri kullanmaktadır.<sup>153</sup>

Asimetrik bilgi, eksik ve yanlış bilgi varsayımı altında, bir bireyin ekonomik ilişkide bulunduğu karşısındaki diğer bireyin sahip olduğu bilgiye vakıf olmaması veya olamaması olarak tanımlanmaktadır. Bu yaklaşıma göre, piyasa organizasyonu çerçevesinde karşılıklı etkileşimde bulunan bazı iktisadi aktörler diğer kişilere göre daha fazla bilgi sahibi olacaktır.<sup>154</sup> Asimetrik bilgi, iktisadi birimlerin etkin biçimde karar vermelerinin önünde önemli bir engel oluşturmaktadır. Örneğin, aynı piyasada karşılaşan iki taraftan birinin diğer tarafa nispetle daha fazla bilgiye sahip olması ekonomik faaliyetlerde daha avantajlı duruma geçmesine sebep olacaktır.<sup>155</sup>

Asimetrik bilgi, ekonomi ve sözleşme teorisi konularında taraflardan birinin diğer tarafa göre daha ayrıntılı daha fazla ve daha iyi bilgiye sahip olduğu durumu ifade etmek için kullanılır. Böyle bir durum piyasanın işleyişini sekteye uğratar ve taraflar arasında güç dengesizliğinin ortaya çıkmasına neden olur. Asimetrik bilgi, tersine seçim ve ahlaki tehlike ve temsilcilik gibi sorunların görülmesine ve bu durumda piyasa başarısızlığına neden olmaktadır.<sup>156</sup>

George Akerlof, Michael Spence ve Joseph E. Stiglitz 2001 yılında asimetrik bilgiye sahip piyasaların analizi ile Nobel Ekonomi Ödülünü almışlardır.

---

<sup>153</sup> Muhammed İkbâl Tepeler, “ Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Vericilerin Risk Davranışlarının Deneysel Analizi”, Erzurum Teknik Üniversitesi Sos.Bil.Ens. YüksekLisans Tezi, s. 12-13.

<sup>154</sup> Güler Aras, “Sermaye Piyasalarında Asimetrik Bilginin Rolü” *1.Ulusal Bilgi Ekonomi Ve Yönetim Kongresi*, İzmit, 2002, s. 194

<sup>155</sup> Muhammed İkbâl Tepeler, s. 14

<sup>156</sup> Mehmet Maşuk Fidan, “ Kobi Kredi Piyasasında Asimetrik Bilgi ve Ahlaki Tehlike” *Maliye Finans Yazıları*, Yıl.25, Sayı:90, Ocak 2011, s. 43

George Akerlof tarafından ortaya atılan asimetrik bilgi kavramı 1970’de yazılan ‘‘The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and The Market Mechanism’’ isimli çalışması ile gündeme gelmiştir. Bu çalışmada asimetrik bilgi teorisi 2. el otomobil pazarı üzerinden örneklendirilerek açıklanmaya çalışılmıştır. Teoriye göre piyasada kaliteli ve kalitesiz (Limon) arabalar bulunmakta ve alıcı olan kişi arabalarla ilgili tam bilgi sahibi olmadığı için kendisine ifade edilen bilgiler ışığında ortalama bir fiyat belirlemektedir. Böyle bir durumdan kalitesiz araba satıcıları karlı çıkmakta, kaliteli araba satıcıları fiyatı beğenmediği için pazardan çekilmektedir. Sonuçta piyasa kalitesiz arabalara kalmakta ve hem kalite düşmekte hem de fiyat mekanizması olumsuz etkilenmektedir.<sup>157</sup>

Asimetrik bilgi, ters seçim ve ahlaki tehlike olarak adlandırılan iki çeşit soruna sebep olmaktadır. Ters seçim, iktisadi işlem den önce, ahlaki tehlike ise iktisadi işlem den sonra ortaya çıkmaktadır.<sup>158</sup>

#### **3.4.2.1. Ters seçim Problemi ( Limon Piyasalar)**

Akerlof, kullanılmış otomobil piyasasını inceleyerek, alıcı ve satıcı arasındaki bilgi farklılığının sebep olduğu sorunların piyasaları nasıl olumsuz etkileyeceğini açıklamaya çalışmıştır. Akerlof’a göre otomobil satıcısı, bu piyasada potansiyel otomobil alıcısından daha fazla bilgiye sahiptir. Bu bilgi farklılığı bireylerin ters seçimde bulunmasının ana kaynağını oluşturmaktadır. Alıcı konumundaki bireyler piyasadaki otomobillerin iyi ve kötü olduğunun farkında olmakla birlikte otomobillerden hangisinin kötü (limon) hangisinin iyi olduğunu bilememektedir. Piyasada eksik bilgiye sahip olan potansiyel alıcı, ortalama kaliteye sahip otomobile ortalama bir fiyat ödemeyi kabul edecektir. Kaliteli otomobil satıcıları, bu ortalama fiyatın otomobilin sahip olduğu kaliteyi yansıtmadığı ve gerçek değerinin bu fiyattan fazla olduğu düşüncesiyle otomobilini satmaktan vazgeçecektir. Kalitesi düşük olan otomobil satıcıları ise kaliteli otomobil satıcılarının aksine bu ortalama fiyatın, kendi otomobilinin gerçek değerinden daha fazla olduğunu bildiklerinden kendilerine

---

<sup>157</sup> <http://www.mahrecler.com/2016/03/asimetrik-bilgi.html>

<sup>158</sup> Ali Şen, ‘‘Asimetrik Bilgi-Finansal Kriz İlişkisi’’, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 14, Nisan 2006, s. 2

getirilen ortalama fiyat teklifini kabul ederek, araçlarını satmak isteyeceklerdir. Sonuç olarak iyi ve kaliteli otomobiller piyasadan çekilerek, kötü ve kalitesiz otomobiller (limonlar) piyasaya hâkim konuma gelecektir. Piyasada satışa çıkarılan kalitesiz otomobillerin sayısı kaliteli olanları geçtiğinde ters seçim ortaya çıkacaktır.<sup>159</sup>

Bu nedenle ters seçim problemi taraflar arasında alış veriş gerçekleşmeden, ya da sözleşme imzalanmadan önce bir tarafın sahip olduğu gizli bilgiden yani taraflardan birinin diğerine göre daha fazla bilgiye sahip olmasından kaynaklanmaktadır.<sup>160</sup>

Ters seçim problemi, finansal piyasalarda da (kredi ve hisse senedi piyasaları) ortaya çıkabilmektedir. Potansiyel hisse senedi alıcısı olan birey, kar beklentisi yüksek ve riski düşük olan iyi şirket ile kar beklentisi düşük ve riski yüksek kötü şirket arasında sahip olduğu bilgi düzeyi nedeniyle fark gözetemez. Böyle bir ortamda alıcı, ortalama kalitedeki bir hisse senedi fiyatını ödemeye karar verecektir. Bu fiyat, kötü performans gösteren şirketin hisse senedinin fiyatı ile iyi performans gösteren şirket hisse senedinin fiyatı arasında olacaktır. Eğer kaliteli şirketin yöneticileri alıcıdan daha fazla bilgiye sahipse ve iyi firma olduklarının bilincinde ise, hisselerini ortalama kalitedeki hisse senedi fiyatından satmaya yanaşmayacaktır. Kötü performans gösteren şirketler ise bu ortalama fiyata hisse senetlerini satmak isteyeceklerdir. Alıcı, kötü performans gösteren şirketin hisselerini almaya yanaşmayacağı için hisse senedi piyasası etkin bir şekilde çalışmayacaktır.<sup>161</sup>

Benzer sonuçlar kredi piyasasında da geçerlidir. Eğer borç veren, iyi kaliteli borçlular ile kötü kaliteli borçlular arasındaki farkı görebilecek bilgiye sahip değilse, iyi ve kötü kaliteli borçluların ortalama kalitesini yansıtan bir faiz oranı belirleyecek ve kredi verecektir. Sonuçta iyi kaliteli firmalar, daha yüksek bir faizden

---

<sup>159</sup>George Akerlof, "The Market for Lemons: Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, 1970, Vol. 84, No.13, s. 489-490.

<sup>160</sup> Murat Sankaya, "Asimetrik Bilgi Çerçevesinde Müzayedeler", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 3, Sayı 2, 2002, s. 100

<sup>161</sup> Ali Şen, s. 4

borçlanacaklardır. Geri ödeme kabiliyeti kötü olan firmalar ise, daha düşük bir faiz oranı ile borçlanacaklardır. Böyle bir ortamda bazı yüksek kaliteli firmaların borçlanmak istememesine ve piyasayı terk etmelerine neden olacak, bu firmaların karlı yatırım olanaklarından vazgeçmeleri ekonomik gelişmeyi yavaşlatacaktır.<sup>162</sup>

### 3.4.2.2. Ahlaki Tehlike

Asimetrik bilgi sonucu ortaya çıkan bir diğer problem ahlaki tehlike problemidir. Ahlaki tehlike problemi, ters seçim probleminin aksine sözleşme imzalandıktan sonra saklı eylem sonucunda meydana gelen bir asimetrik bilgi sorunudur. Taraflar malın veya hizmetin içeriği konusunda farklı bilgilere sahiptirler.<sup>163</sup> İşlem veya sözleşme yapıldıktan sonra taraflardan birinin o ana kadar ortaya koyduğu davranışların aksine davranması şeklinde tanımlanan ahlaki tehlike ilk olarak sigorta piyasası örneği ile iktisat literatürüne girmiştir.<sup>164</sup> Ahlaki tehlike problemi, sigorta yaptırmadan önce hırsızlığa karşı daha dikkatli davranan bir müşterinin, sigorta yaptırdıktan sonra eskisi kadar dikkat ve özen göstermeyeceği düşüncesine dayanmaktadır. Çalınmaya karşı aracını sürekli kilitleyen kişi, hırsızlık sigortası yaptırdıktan sonra, aracının güvenliğiyle ilgili eskisi kadar tedbirli olmazsa veya sağlık sigortası yaptırmadan önce sağlığına özen gösteren birey sağlık sigortası yaptırdıktan sonra sağlığına eskisi gibi dikkat etmediği zaman, piyasa işleyişinde bozulmalar ortaya çıkmaktadır.<sup>165</sup>

Ahlaki tehlike sorunlarına kredi ve finans piyasalarında da sık sık karşılaşılmaktadır. Kredi alan kişi, kredi verenin beklentilerinin aksine ahlâkî olmayan, tasvip edilmeyen davranışlar içine girerek, kredi verenin çıkarlarını gözetmemektedir. Bu arzu edilmeyen davranışlar, alınan kredi borcunun geri ödenememe riskini büyük oranda artırmaktadır. Ahlâkî tehlike mevcut ise, kredi alan kişi yüksek risk içeren, yüksek getirili projelere yönelmektedir. Kazanırsa bu

---

<sup>162</sup> Ali Şen, s. 4

<sup>163</sup> Murat Sarıkaya, s. 100

<sup>164</sup> Varian, H. R., 'Intermediate Micro Economics', W. W. Norton Company, New York. Varian, 1993, s. 700. –Akataran: Hüseyin Fidan, s. 101.

<sup>165</sup> Aktaran: Hüseyin Fidan, s. 101.



durumdan kazançlı duruma geçmekte, kaybederse kaybın büyük bölümünü kredi verene yüklemektedir. Böyle bir durumla karşı karşıya kalan finansal sistem borç vereceği sermayeyi kaybetme tehlikesini göze almak yerine, az sayıda ama güvenilir müşterilere borç vermeyi tercih etmekte; bu da finansal sistemin etkin çalışmasını önleyerek piyasa dengesinde sapmalara neden olmaktadır.<sup>166</sup>

Ters seçim ve ahlaki tehlike problemleri neoklasik teorinin veri olarak kabul ettiği tam bilgi kavramının geçerli olmadığını göstermekle kalmayıp, neoklasik iktisadın piyasa dengesi ve rasyonalite kavramlarının yara almasına neden olmuştur. Davranışsal iktisat bireylerin çoğu kez rasyonel davranmadığını hatta asimetrik bilgi kaynaklı olarak irrasyonel davranabileceğini öne sürmektedir. Rasyonalite temelli neoklasik iktisadi düşünceyi birçok yönden eleştiren ve bu yönde teorileri süren davranışsal iktisat sadece tam bilgi varsayımına karşı geliştirdiği asimetrik bilgi ve ondan kaynaklanan ters seçim ile ahlaki tehlikenin bile piyasa dengesinin bozulmasına neden olduğunu göstermekte ve tam rasyonalitenin geçersizliğini ortaya koymakta yeterli örnekler sayılabilir.

### **3.5. Beklenti Teorisi**

Beklenti teorisi üzerine Kahneman ve Tversky tarafından ortaya koyulan çalışma (1979), kazanç ve kayıp olasılığı ile kesin olarak kazanç ya da kayıp durumlarında, bireylerin risk algılaması ve referans noktası çerçevesindeki davranışlarını inceleme konusu yapmıştır. Beklenti teorisi, gerçek hayatta bireylerin risk ve belirsizlik durumları karşısında verdikleri kararların, beklenen fayda kuramının varsayımlarını gerçekleştirmediğini ileri sürmüştür. Beklenti teorisi, bireylerin beklentileri ve bilişsel özelliklerinin, verdikleri kararlar üzerinde ne gibi etkilerinin bulunduğunu ortaya koymayı amaçlamıştır. Yapılan çalışmalar, bireyin, beklenen kazanç daha fazla olsa bile riskli tercihlerden kaçındığını ve daha az getirili ancak kesin olan kazançlara yöneldiğini göstermiştir. Çünkü kayıplar bireyin hoşuna gitmez. Birey için sahip olduğu konumu son derece önemlidir. Bu nedenle bu durumunun geriye gitmesini istemez. Bu aşamada bireyin var olan durumu ve

---

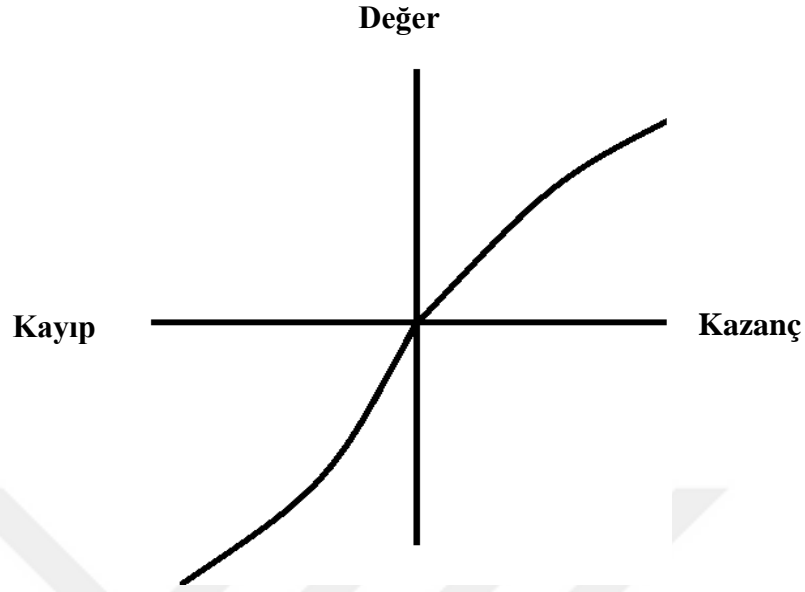
<sup>166</sup> Güler Aras, Alövsat Müslümov, “Kredi Piyasalarında Asimetrik Bilgi ve Bankacılık Sistemi Üzerindeki Etkileri”, *İktisat, İşletme-Finans Dergisi*, 2004, Sayı: 222, s. 59.

referans noktası belirleyici olmaktadır. Bireyin sahip olduğu konumdan geriye gitmesi onun oldukça fazla acı çekmesine neden olmaktadır. Bu durumda bireyin kazanç olasılığına değil az bile olsa kesin kazanç tercihine yönelmesine neden olarak sahip olduğu konumundan daha ileriye gitmesini sağlayacaktır. Oysa birey kayıp olasılığı karşısında kazanç durumu karşısında gösterdiği riskten kaçınma davranışını göstermemektedir. Kesin kayıp durumu karşısında gösterdiği riskten kaçınma davranışını göstermemekte daha fazla beklenen kayıp ihtimali ile karşılaştığında birey için asıl olan kesinlikle kaybetmemektedir. Eğer her şartta kayıp ile karşı karşıya kalacaksa bunun miktarına bakmadan kaybını sıfır yapacak çok küçük bir olasılık aramaktadır. Kahneman ve Tversky elde edilen bu bulgular ışığında bireyin değer fonksiyonunun “S” şeklini aldığını ifade etmişlerdir. Değer fonksiyonunun kazanç bölgesinde içbükey, kayıp bölgesinde ise dışbükey bir şekil aldığını göstermişlerdir.<sup>167</sup> Beklenti teorisi, beklenen fayda kuramının bireysel karar verme ve tercih noktasında yeterli açıklama getiremediğini iddia ederek bireyin, risk durumlarında tercihler arasındaki seçimleri için alternatif bir yol belirlemeyi hedeflemiştir.<sup>168</sup>

---

<sup>167</sup> Uğur Şener, ‘‘Beklenen Fayda Yaklaşımı ve Bu Yaklaşımın Sistemik İhlalleri’’ *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, 2015, Sayı: 27, s. 62

<sup>168</sup> Daniel Kahneman ve Amos Tversky ‘‘Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk’’. *Econometrica*, 1979, 47 (2), s. 279.



**Şekil 1:** Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

**Kaynak:** Kahneman ve Tversky (1979)

Kahneman ve Tversky ortaya koydukları çalışmalarda beklenti teorisini kuramsallaştırırken bireylerin yaptıkları seçimlerde çeşitli sorunlar gözlemlemişlerdir.

Bu sorunlar şu şekilde sıralanabilir:

**Kesinlik etkisi:** Bireylerin verdikleri kararlar arasında tutarsız olanlar vardır. Bu durumlardan biri de kesinlik etkisi ile açıklanmaktadır. Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisi üzerine yaptıkları çalışmaları Allais Paradoksu'na bir örnek oluşturmuştur. Allais Paradoksu, 1953 yılında ortaya atılmış ve beklenen fayda teorisinin, bireyin karşı karşıya olduğu tercihler arasında yapmış olduğu seçimlerin teoriyle uyumlu olmadığını ileri sürmüştür.

Problem 1: Hangi seçeneği seçersiniz?

A: %33 ihtimalle 2,500 \$ kazanmak, %66 ihtimalle 2,400 \$ kazanmak, %1 hiçbir şey kazanmamak

B: kesinlikle 2,400 \$ kazanmak

Deney katılımcılarının %82'si B şikkını seçmiştir. %1 olasılıkla hiçbir şey kazanamama tercihi birey için çok önemli görülmektedir. Bu yüzden birey, riskten kaçınmış ve B' yi seçmiştir.

Tercihlerin ortaya koyduğu kazançların fayda fonksiyonu şu şekilde gösterilir:

$$\% 100 u(2,400) > \% 33 u(2,500) + \% 66 u(2,400)$$

Tek bir problem ve seçim bağlamında bakıldığı zaman tutarlı olarak görülecek bu durum başka bir problem ve tercihler ile beraber değerlendirildiği zaman ortaya tutarsızlık durumu çıkmaktadır.

Problem 2: Hangi seçeneği seçersiniz?

A: %33 ihtimalle 2,500 \$ kazanç elde etmek, %67 ihtimalle hiçbir kazanç elde edememek

B: %34 ihtimalle 2,400 \$ kazanç elde etmek, %66 ihtimalle hiç bir kazanç elde edememek

Deney katılımcılarının %83'ü A şikkını seçmiştir.

Bu seçimin sonucu itibariyle:  $\% 33 u(2,500) > \% 34 u(2,400)$  sonucu ortaya çıkmaktadır. Fakat 1.problemdeki seçime bakıldığında 2. problemdeki seçim sorununu karşılaştırmak için eşitlikleri yani 1. ve 2. denklemdeki fonksiyonları birbirine benzetmek gerekmektedir.

Böylece;

2,400 \$ kazanç sağlayacak faydalar bir tarafta toplandığında;

$\% 100 u(2,400) - \% 66 u(2,400) > \% 33 u(2,500) - \% 34 u(2,400) > \% 33 u(2,500)$  sonucuna ulaşılır.

Tutarlı seçimler yapan ve tercihlerinden kazanacağı fayda miktarı aynı olan bireyin seçimlerinde bir sorun olduğu görülmektedir:

$$[\% 33 u(2,500) > \% 34 u(2,400) ], [ \% 34 u(2,400) > \% 33 u(2,500) ].$$

Bu eşitliklerin aynı olması gerekirken 1. problemdeki %34 olasılıkla 2,400 \$ kazanç daha fazla fayda sağlarken, 2. problemdeki %34 olasılıkla 2,400 \$ kazanç daha az fayda sağlamaktadır. Sorunun çıkış noktası bu çelişkide yatmaktadır. Görüldüğü gibi birey için parasal büyüklükler her zaman aynı faydayı sağlamamaktadır; kesinlik ve risk ortamları bireylerin tercihleri üzerinde farklı sonuçlar doğurmaktadır.<sup>169</sup>

**Yansıma etkisi:** Kazanç olasılıklarının, kayıp olasılıklarına yansımasının sonucunda tercih sırası değişmiştir. Bu durum yansıma olarak ifade edilir. Anlaşılacağı üzere daha fazla kazanç alanındaki riskten kaçınma davranışının yansıması, daha az kayıp davranışı altındaki risk arayışıdır.<sup>170</sup>

Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları bir diğer deneyde şu sonuçlar alınmıştır:

Problem 3: Hangisini seçersiniz?

A: %80 olasılıkla 4,000 \$ kazanç elde etmek

B: kesin olarak 3,000 \$ kazanç elde etmek

Deneye katılımcılarının %80'i B seçeneğini seçmiştir.

Bu tercih durumunda da birey riskten kaçarak kesin kazanç sağlayan ama daha az getirisi olan seçeneği seçmiştir. Yansıma etkisinin görülebilmesi amacı ile kazanç olasılığı kayıp olasılığı şekline dönüştürülürse;

Problem 4: Hangisini seçersiniz?

A: %80 olasılıkla 4,000 \$ kayıp

B: kesinlikle 3,000 \$ kayıp

Denekler bu sefer A seçeneğini seçmişlerdir. Kayıp gündeme geldiğinde birey riskten kaçmak yerine tam tersi risk almayı tercih etmiştir. Kesin kayıp ve kesin kazanç, bireylerde aynı psikolojik etkilere sahiptir. İki durumda bireyin kesinlik durumunu çok fazla anlam yüklemesi sonucu oluşmaktadır. Ancak biri kazanç diğeri

---

<sup>169</sup> Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979, s. 265-266.

<sup>170</sup> Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979 s. 266-267.

kayıp alanlarında görülür. Böylece belirsizliğin neden olduğu riskten kaçınma davranışı yansıma etkisi ile giderilmiş olur.<sup>171</sup>

Karar verme sürecini sadeleştirme yoluna giden bireyler bazen farkların ayrıştırılması ve bazı bileşenlerin dikkate alınmaması sebebiyle tercihlerinde tutarsızlık göstermektedirler. Bu duruma ayırma (izolasyon) etkisi adı verilmiştir.<sup>172</sup> Yukarıdaki 3. problem, ayırma etkisine örnek olarak biraz değiştirilerek verilebilir.

Bu kez karar verme süreci, iki aşamadan oluşmaktadır.

1.aşama: %75 ihtimalle hiçbir şey kazanamadan oyun sona erecek veya

%25 ihtimalle ikinci aşamaya geçeceksiniz.

2.aşamaya geçebilenler için;

2.aşama:

A: %80 olasılıkla 4,000 \$ kazanç elde edeceksiniz

B: kesin olarak 3,000 \$kazanç elde edeceksiniz

Fakat A ve B seçenekleri arasındaki tercih oyun başlamadan önce yapılmalıdır.

İki aşamalı karar verme tercihinde katılımcıların çoğu B seçeneğine yönelmiştir.

Problem iki seçeneğin ayrı ayrı birleştirilerek formüle edilmesi sonucu:

$\%25$  (ikinci aşamaya geçme şansı) \*  $\%80$  (A'nın kazandırma olasılığı)  
=  $\%20$  olasılıkla 4,000 kazanacak

Veya

$\%25$  (ikinci aşamaya geçme şansı) \*  $\%100$  ( B'nin kazandırma olasılığı) =  $\%25$  olasılıkla 3,000 kazanacak

Şekline dönüştürülerek deneklere aşağıdaki şekilde sunulduğu zaman:

<sup>171</sup> Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979, s. 266.

<sup>172</sup> Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979, s. 271.

A: % 20 ihtimalle 4,000 \$ kazanç elde etmek

B: %25 ihtimalle 3,000 \$ kazanç elde etmek

Tek aşamalı bir problem şekline dönüştürüldüğünde deneklerin çoğu kesin kazanç sağlayan seçeneğin ortadan kalkması ile risk alma davranışı göstermiş ve A seçeneğini seçmiştir. Bunun temel sebebi olaylar arasındaki bağımlılıktır. Kahneman ve Tversky bu durumun karar düğümlerinden kaynaklandığını iddia etmiştir. Bu ifadeye göre tek aşamalı bir problem, standart bir düzenedir; iki riskli seçenekten biri tercih edilmiştir. İki aşamalı olan yukarıdaki gibi problemlerde ise ardışık karar verme süreci; yani risk ve kesinlik durumları arasında bir seçim yapılması durumu söz konusudur.<sup>173</sup>

Neoklasik iktisat düşüncesi ile birlikte ortaya atılan ve gelişimi onunla birlik gösteren rasyonel anlayışı; bireylerin tam bilgi sahibi oldukları, bencil oldukları, sıralı yargılama yaptıkları ve faydalarını maksimum yapacak şekilde hareket ettikleri, aynı zamanda azalan fayda ilkesinin geçerli olduğu tezini savunmaktadır. Rasyonel beklentiler hipotezi iktisat disiplinine neoklasik iktisat ile kazandırılmış, modellere uygulanıp, geliştirilmiş ve bu hipotez çerçevesinde denge modelleri kurmak olası hale gelmiş böylece iktisadi politikaların makro ekonometrik evrimi tamamlanmıştır.<sup>174</sup>

Rasyonel Beklentiler Hipotezi karar birimlerinin rasyonel olduklarını ve kesinlikle sistematik hata yapmayacaklarını ileri sürmektedir. Ekonomik ortamda faaliyette bulunan tüm ekonomik aktörler rasyoneldir; firmalar karlarını ve tüketiciler faydalarını maksimum yapmaya çalışırlar. Süreç ilerledikçe ekonomik aktörler değişkenlik gösteren ilkelerin neler olduğunu öğrenir ve elde ettiği her türlü veri ve

---

<sup>173</sup> Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979, s. 268-269.

<sup>174</sup> Nermin Ceren Türkmen, Sedat Demir ve Barış Akgül, "Çerçeve Etkisi Uygulama Örneği: Rasyonel Bireye Eleştirel Bir Bakış", *Okan Üniversitesi Finansal Riskleri Araştırma ve Uygulama Merkezi Tartışma Notları*, 2012-3 s. 4.

bilgi kaynaklarına ulaşarak bu kapsamda geleceğe yönelik rasyonel kararlar verirler, bu süreçler ne kadar tekrar ederse etsin sistematik hata yapmazlar.<sup>175</sup>

D. Kahneman ve A. Tversky' nin (1979) çalışması, bireylerin risk ve belirsizlik altında rasyonel beklentiler hipotezinin iddia ettiği gibi rasyonel davranmadığını, tam tersine mantıksız ve irrasyonel davranabildiklerini göstermiştir. Bireyler bir problemin sunulmuş şekline göre farklı seçimler yapabilmektedir.<sup>176</sup> Bu çalışmanın ortaya çıkardığı sonuçlara göre problemin sunulma şekli seçimler üzerinde etkili olabilmekte, kesin sonuçlar, riskli sonuçlara oranla daha fazla önem kazanmaktadır. Rasyonel karar veremeyen bireyler, hâkim iktisat anlayışı kapsamında kabul edilen rasyonalite ilkesinin tam tersi yönde kararlar vermişlerdir. Davranışsal iktisat alanında yapılan deneyler ve ortaya konulan sonuçları neoklasik iktisat anlayışının rasyonalite ilkesinin sorgulanmasına neden olmuştur. Bu çalışmalar ışığında ortaya konulan beklenti teorisi davranışsal iktisadın gelişimine çok önemli katkılar sunmuştur. D. Kahneman ve A. Tversky risk ve belirsizlik ile karşı karşıya kalan bireylerin karar verme davranışlarını incelemiş ve insanların riskten kaçma davranışlarının kazanç elde etme arzularından daha ağır bastığını deneylerle göstermişlerdir.<sup>177</sup>

Beklenti teorisinin gelişimi parasal sonuçlar ve bu sonuçların gerçekleşme olasılıkları üzerine olmuştur. Beklenti teorisinde karar verme ve tercihler arasında seçim süreci, ilk olarak düzeltme ve devamında değerlendirme aşaması olmak üzere iki aşamadan oluşmaktadır. Düzeltme aşaması bireye verilen olasılıkların ön analizini ve bu olasılıkların oldukça basit bir şekilde sunumunu kapsamaktadır. Değerlendirme aşaması ise düzeltilen olasılıkların değerlendirilmesi ve en fazla değerli görülen olasılık durumunun seçilmesini kapsamaktadır. Bundan sonra düzenleme aşaması özetlenerek değerlendirme aşamasının sonucuna göre bir model

---

<sup>175</sup> Snowdon, B., Vane, H., "Modern Macroeconomics: It's Origins, Development and Current State" 2005, Edward Elgar Publishing Limited Glensande House, Montpellier Parade, Cheltenham Glos GL50 1UA. UK. ISBN: 1-84376-394. s. 225-230- Aktaran: Nermin Ceren Türkmen, Sedat Demir ve Barış Akgül, s. 4.

<sup>176</sup> Meltem Gürünlü, "Finansal Piyasaların Etkinliği Teorisinden Davranışsal Finansa; Finans Teorisinin Evrimi". Maliye Finans Yazıları, Yıl:25, Sayı 92, Temmuz 2011, s. 41

<sup>177</sup> Daniel Kahneman, Amos Tversky, 1979, s. 264-265.



oluşturulur. Düzeltme aşamasının görevi, değerlendirme ve seçimleri basitleştirecek seçenekleri düzene koymak ve tekrar şekillendirmektir. Düzeltme işlemi, bireye verilen beklenti ile bağlantılı sonuçların ve olasılıkların dönüşümünü sağlayan bir dizi işlemin uygulamaya konulmasından ibarettir. Düzeltme aşamasında yapılan temel işlemler şunlardır.<sup>178</sup>

**Kodlama:** Bireyler kendisine sunulan tercihleri sahip olduğu servet düzeyine göre algılamak yerine kazanç ve kayıp olarak algırlar. Kazanç ve kayıplar sıfır noktası olarak değerlendirilen bir referans noktasına göre değerlendirilir. Referans noktası bireyin sahip olduğu varlık durumuna karşılık gelmektedir. Referans noktası ve elde edilen sonuçlar, kazanç veya kayıp olarak kodlanırken olasılıkların sunum biçimi ve karar vericinin beklentileri oldukça önem kazanmaktadır.

**Birleştirme:** Ayrı ayrı sunulan benzer olasılıklar, bir araya getirilerek basitleştirilir. Örneğin (200,0.20;200,0.20) olasılığı (200,0.40) olasılığı şeklinde ifade edilebilir.

**Ayırma:** Bireye sunulan seçeneklerden risk içermeyen kısmını risk taşıyan kısmından ayırarak vermek gerekebilir.

**İptal Etme:** Sunulan seçeneklerin taşıdığı ortak etkenler değerlendirme sürecinden çıkarılarak sadeleştirilebilir.

Düzeltme aşaması tamamlandıktan sonra karar birimi düzeltme yapılan olasılıklarda en yüksek değeri taşıyan olasılığı seçerek değerlendirme aşamasına geçer.

Psikolojik açıdan olasılıkları farklı şekillerde algılama düzeyi olasılıkların ağırlıklandırılması olarak tanımlanmaktadır. Bir olayın olma ihtimalini  $P$  olarak değerlendirirsek bu olasılığın bireyde yaptığı etki  $w(P)$  olarak ifade edilebilir. Beklenti teorisindeki bu değerlendirme biçimini beklenen fayda teorisinde ifade edilen fayda fonksiyonu  $U(x)$ 'e ile benzerlik göstermektedir. Fakat beklenen fayda teorisinde olasılık değerlendirmesi yapılmadan elde edilen parasal miktarın bizde

---

<sup>178</sup> Daniel Kahneman, Amos Tversky, 1979, s. 274.

yarattığı etki  $U(x)$  ile çarpılarak toplam fayda hesaplanıyordu. Beklenti teorisinde de  $P$  olasılığı değerlendirilerek ihtimal gerçekleştiğinde ele geçecek ödül ( $x$ ) faydasıyla çarpılarak hesaplanmaktadır. Sonraki aşamada beklenen fayda teorisinde yapıldığı gibi her olay üzerinden elde edilen değerler toplanarak toplam kazanç hesaplanır. Olasılıkların ağırlıklandırılması yöntemi bize bireyde iyimserlik ve karamsarlık olarak ortaya çıkan iki önemli kavramın açıklanmasında yardımcı olmaktadır. Bir olasılık durumu ile karşı karşıya kalan bireyin istenmeyen bir sonucun ihtimalinin daha fazla etki yaratması kötümserlik, arzulanan sonuçların ihtimallerinin abartılması ise iyimserlik olarak açıklanabilir. Örnek olarak kumar oynama iyimserlik olarak değerlendirilebilir. Birey kumar oyununda kazanma ihtimalini gerçekteki durumdan daha olası olarak değerlendirmektedir. Sigorta yaptırmak ise çoğu birey tarafından karamsarlık şeklinde değerlendirilir.

Beklenen fayda ve beklenti teorileri arasında bir takım benzerlikler bulunmaktadır. Her iki teori de servetin gerçek değeri ile onun bireylerde yarattığı faydanın farklı olduğunu ileri sürmektedir. İki teori de bireyin sahip olduğu servette meydana gelen değişimler ya da o anda elinde bulunan servet düzeyinden kaynaklanan tatmin seviyesini analiz etmeye çalışmaktadır. İki teori de kazanç durumunda riskten kaçınma davranışının marjinal faydayı düşüreceğini öngörmektedir. Bu benzerliklerin yanında iki teori arasında üç temel noktada farklılık görülmektedir. Bunların birincisi, beklenen fayda teorisi, sahip olunan servetin son durumdaki faydasını dikkate alırken, beklenti teorisi servette meydana gelen değişim sonucu elde edilen beklenti değerini dikkate alır. İkinci farklılık ise, beklenen fayda teorisinde, beklenen faydanın bireye getireceği düşünülen fayda ile onun gerçekleşme olasılığının çarpımı ve bu çarpma işleminden elde edilen her bir değer ağırlıklandırılarak toplanması şeklinde hesaplanmasıdır. Oysaki beklenti teorisi kararı ağırlıklandırırken değer fonksiyonundan yararlanır. Üçüncü farklılıkta, beklenen fayda teorisi, bireyleri riskten kaçınan, risk karşısında nötr veya risk almaya hazır şeklinde kategorileştirirken birey bütün bu özellikleri aynı anda gösterememektedir. Beklenti teorisi ise bireylerin sahip oldukları servet düzeyine bakmadan, kazanç ihtimalinde riskten kaçınan, kayıp ihtimalinde ise risk alan davranışlarda bulunduğunu iddia etmektedir. Beklenti teorisi değer fonksiyonunun

kazanç durumunda az eğimli ve kayıp durumunda daha dik olduğunu ileri sürmektedir. Bu durum, bireylerin kayıptan alınan faydasızlığın kazançtan sağlanan faydadan daha etkili olduğunu göstermektedir.<sup>179</sup>

Thaler, kayıp ve kazançlara beklenti teorisiyle aynı doğrultuda dört farklı psikolojik etken üzerinden bakmıştır.<sup>180</sup>

### **Kazançların ayrılması:**

Elde edilen bir kazanç parçalara bölündüğünde ortaya çıkan toplam kazanç daha yüksek algılanmaktadır. Thaler bu durumu deneklere sunarak hangi durumda bireyin daha çok mutlu hissedeceğini sormuştur:

- A kişisi iki adet piyango bileti almıştır. Kişi bu biletlerin birinden 50 \$ diğerinden 25 \$ kazanmıştır.
- B kişisi aldığı tek piyango biletinden 75 \$ ikramiye kazanmıştır.

Deneklerin %64'ü A kişinin B kişisinden daha mutlu olacağını, %18'i B kişinin A kişisinden daha mutlu olacağını, % 17'si ise her iki kişinin eşit oranda mutlu olacağını söylemiştir. Oysa rasyonel seçim modeli her iki kişinin de aynı mutluluk derecesine sahip olması gerektiğini söylemektedir.

### **Kayıpların birleştirilmesi:**

İki kayıp birleştirilerek tek bir kayıp şekline dönüştürüldüğünde ayrı ayrı toplamda verdiğiinden daha az acı hissettirmektedir. Yapılan bir deneyde deneklere hangi durumun daha kötü olabileceği sorulmuştur:

- A kişisi, 150 \$ trafik cezası olduğunu öğrenmiştir.
- B kişisi, biri 100 \$ öteki 50 \$ iki farklı trafik cezası olduğunu öğrenmiştir.

---

<sup>179</sup> Daniel Kahneman, Amos Tversky, 1979, s. 280.

<sup>180</sup> Richard H. Thaler, "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*, 1985, 4- 3, s. 208-209

Deneye katılanların %76'sı B' nin, %16'sı A' nın daha fazla acı duyacağını söylerken, %8'i ise iki kişinin aynı derecede acı duyacağını söylemiştir. Yine rasyonel seçim modeli her iki bireyin aynı seviyede acı hissedeceğini belirtmektedir. .

#### **Küçük bir kaybın daha büyük bir kazançla karşılanması:**

Bireylerin kayıptan kaçma eğilimi risk alma eğiliminde daha fazladır. Bir kayıptan daha büyük bir kazançla birleştirilerek kayıptan kaçınma telafi edilebilir. Bir kaybı görece ondan daha büyük bir kazançla kapatma durumunu sınamak için deneklere aşağıdaki seçenekler sunularak birini seçmeleri istenmiştir.

- A kişisi, iddia oyununda 100 \$ kazanmış; fakat aynı gün halısına çamaşır suyu dökülerek 80 \$ kayba uğramıştır.
- B kişisi, iddia oyununda 20 \$ kazanç sağlamıştır.

Katılımcıların %70'i A' nın, %25'i B' nin, %5'i de her ikisinin aynı oranda mutlu olacağını söylemiştir. Bu sonuçlar da rasyonel seçim teorisini ihlal eden bir durum ortaya koymaktadır.

#### **Büyük kayıplardan küçük kazançların ayrılması:**

Bir diğer çalışmada deneklere sunulan seçeneklerde hangi kişinin daha fazla acı çekeceği sorulmuştur:

- A kişisi yaptığı kazada 200 \$ zarara uğramış, peşi sıra aynı gün piyangodan 25 \$ ikramiye kazanmıştır.
- B kişisi trafik kazasında 175 \$ zarara uğramıştır.

Deneklerin %72'si B kişisinin, %22'si A kişisinin ve %6'sı ise her ikisinin eşit ölçüde acı çekeceklerini ifade etmiştir. Thaler, maruz kalınan büyük bir kaybın elde edilen küçük bir kazançtan ayrımını "teselli etkisi" diye tanımlamaktadır.

### **3.6. Bireyin Karar Verme Sürecinde Ortaya Çıkan Gizli Tuzaklar**

İktisat teorisinde, bireyin tüketim kararlarında gözlemlenen rasyonaliteden sapmalar ve bu karar verme sürecinde etkisi altında kalınan sezgiler üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların ortaya koyduğu sonuçlar, bireyin sezgisel etkiler altında karar vermesinin pozitif sonuçları olabileceği gibi negatif sonuçlara da sebep

olabileceği sonucuna varılmıştır. Sezgisel çıkarımlar yani bilişsel etkiler altında alınan kararlar faydayı maksimum yapıyorsa iyi, ancak bilişsel etkilerin altında mantık kurallarını ihlal ederek, faydayı düşürüyorsa kötü olarak değerlendirilir. Bu durum bilişsel etkiler altında yapılan davranışların bazen kötü sonuçlara sebep olduğunu göstermektedir.<sup>181</sup> Davranışsal iktisat bize bilişsel etkiler altında karar veren bireyin her zaman rasyonel karar veremediğini ve buna bağlı olarak optimal sonuca ulaşmadıklarını göstermektedir. Davranışsal iktisat, bireylerin karar verirken sezgisel yöntemler kullandıklarını ve bu sezgilerden kaynaklanan gizli tuzaklara düştüklerini yaptığı çok sayıda çalışma ile ortaya koymuştur.<sup>182</sup>

Bu bölümde davranışsal iktisat kapsamında, karar verme davranışında bulunan bireylerin sezgisel (bilişsel) yöntemler kullanırken farkında olmadan maruz kaldıkları gizli tuzaklar açıklanacaktır.

### **3.6.1. Kayıptan Kaçınma**

Kayıptan kaçınma, belirli bir referans noktası belirleyen bireyin kayıp ve kazanç durumları ile karşı karşıya geldiklerinde kayıpların kazançlardan daha fazla önemsendiğini gösteren psikolojik bir yönelimdir. Risk taşıyan seçimlerde kayıptan kaçınma davranışına ise bireylerin beklenen değerleri yüksek kazanç olarak hesaplanmalarına rağmen kayıp içeren küçük derece şans oyunlarını reddetmeleri örnek verilebilir.<sup>183</sup> Kayıptan kaçınma etkisi kazanma veya kaybetme olasılığı taşıyan şans oyunlarından bireylerin neden uzak kaldığını açıklayabilir. Bireyler kazanç içeren şans oyunlarına karşı riskten kaçma, kayıp içeren şans oyunlarında ise risk almaktan yana bir davranış gösterebilirler.<sup>184</sup>

Davranışsal iktisat alanında yapılan deneyler riskli durumlarda karar verme davranışında kayıptan kaçınma ve kazanç elde etme arasındaki seçme olasılıklarının

---

<sup>181</sup> Colin F. Camerer, ve George Loewenstein, 2003, s. 3.

<sup>182</sup> Esra Koç, s. 10

<sup>183</sup>Simon Gächter ve diğerleri, "Individual-Level Loss Aversion in Riskless and Risky Choices" *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labors*. 2007,s. 2.

<sup>184</sup> Oya Kent, (2011) "Ana Akıma Bir Alternatif: Nöroiktisat", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, s. 168.

eşit olmadığını göstermektedir. Yani bireyler, belli bir referans noktasından yola çıkarak benzer kayıp ve kazanç olasılığı içeren durumlara karşı farklı tepkiler verebilmektedir. Örneğin, on birim kazanç ile on birim kayıp olasılığı içeren durumlar bireyler için oran olarak aynı etkiyi yapmamaktadır. Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları birçok çalışma, kişilerin basit finansal tercihlerle karşı karşıya kaldığında bile olasılıkları yanlış hesapladıklarını göstermektedir. Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları deneyler oldukça ilginç bir asimetriyi ortaya çıkarmıştır: Pozitif beklentiler için riskten kaçınma, negatif beklentiler için risk alma davranışı. Bir kayıp, aynı orandaki bir kazançtan iki buçuk kat daha fazla etkiye sahip olmaktadır.<sup>185</sup>

Daniel Kahneman riskten kaçma ya da aşırı güven gibi durumlarda insan davranışlarının rasyonel olmadığını ve bu durumun beklenilenin tersine optimal olmayan sonuçlar doğurduğunu ortaya koymaya çalışmıştır. Kahneman deneklere sunduğu iki örnek soru ile bu durumu sorgulamıştır. Seçeneklerden hangisini seçersiniz?<sup>186</sup>

A. Kesinlikle 900 \$ kazanma veya % 90 ihtimalle 1000 \$ kazanma

B. Kesinlikle 900 \$ kaybetmek veya % 90 ihtimalle 1000 \$ kaybetme

Yapılan deneyde deneklerin çoğu A sorusunda, kesin olarak 900 \$ kazanmayı seçmişlerdir. Bireyler kesinlik durumunda riskten kaçınmaktadırlar.

B sorusuna ise deneklerin çoğunluğu % 90 ihtimalle 1000 \$ kayıp seçeneğini seçmişlerdir.

Bireyler kayıp ile karşı karşıya kaldıklarında risk almaktan çekinmemiş tam aksine risk almayı tercih etmişlerdir. Kahneman bu deneyle kayıptan kaçma davranışı ile kazanç elde etme davranışının bireylerde farklı etkiler yarattığını göstermiştir.<sup>187</sup>

---

<sup>185</sup> Ester Ruben, Devrim Dumludağ, s. 8.

<sup>186</sup> Utku Altınöz, s. 52.

<sup>187</sup> İsmail.Kitapçı, s. 94.

### 3.6.2. Sahiplik Etkisi

Bireylerin kendisine karşılıksız verilen bir ürünü aşırı sahiplenme güdüsüne, o ürüne sahip olduğu değerden daha fazla değer atfetmesi davranışına sahiplenme (statüko) tuzağı denmektedir. Bireyler, kendilerine ait olmayan herhangi bir ürüne kısa bir süreliğine bile sahiplik duygusu hissederse, verdikleri kararlar büyük ölçüde değişmektedir. Sahiplik etkisi bireyin rasyonel davranışının önünde önemli bir engel teşkil etmektedir.<sup>188</sup>

Bireylerin sahiplik etkisi altında verdikleri kararların nasıl şekillendiğini görmek için yapılan deneyde, deneklere hediyeler verilmiştir. Deneklerin yarısına kalem verilirken, diğer yarısına kelem ile eşit değerde olan çikolata verilmiştir. Sonra deneklerin kendi aralarında ellerindeki ürünleri değiştirmeleri istenmiştir. Deneklerin hemen hemen yarısının bu değişime yönelmesi beklenirken, yalnızca % 10' u bu değişime rıza göstermiştir. Denekler, çok kısa bir süre önce kendilerinde olmayan ürünlere sahiplik etkisi nedeniyle gerekenden fazla değer atfetmişler ve bu nedenle aynı değeri taşıyan ürünleri değiştirmeye razı olmamışlardır.

Bu deney sahiplenme etkisinin birey kararlarına ne gibi etkileri olduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Bu doğrultuda yapılan birçok çalışma, bireylere fazla seçenek verilmesi durumunda, bu seçenekleri daha çabuk sahiplenme tuzağına düşürmektedir. Örneğin bireyler, sahip olduğu A durumundan diğer bir duruma, B durumuna, geçmek yerine, sahip olduğunu değiştirmemeyi tercih etme eğilimlerine sahiptirler. Çünkü A'dan B'ye geçiş hem bir çaba hem de bir risk taşıdığı için, mevcut durumun devamıyla ortaya çıkabilecek bir çaba ve risk durumunun önüne geçilmiş olunacaktır.<sup>189</sup>

### 3.6.3. Çerçeveleme Etkisi

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisat alanındaki çalışmaları üç bölümde ele alınabilir. İlk bölümde 1973 ve 1974 yılları arasında belirsizlik altında karar verme davranışında etkili olan tuzak ve bilişsel faktörler ele alınmıştır. İkinci

---

<sup>188</sup> Sinem Sefil ve Hakkı Kutay Çilingiroğlu, s. 262

<sup>189</sup> John S. Hammond, Ralph L. Keeney and Howard Raiffa'' The Hidden Traps in Decision Making''. Harvard Business Review, 1998, s. 49.-Ataran: Esra Koç s. 13-14.

bölümde 1979- 1992 yılları arasında beklenen fayda teorisindeki eksikliklerin gösterildiği beklenti teorisi çalışmaları yapılmıştır. Üçüncü ve son bölümde Kahneman ve Tversky 1981- 1986 yılları arasında çerçeveleme etkisi alanında yapılan çalışmalar ve bu bağlamda problemin sunum şeklinin bireyin kararlarını nasıl etkilediğini ele almışlardır.<sup>190</sup>

Davranışsal iktisat neoklasik teoriye bireylerin karar verme süreçlerini etkileyen bilişsel yanlılıklar, tuzaklar ve çerçeveleme etkisi gibi faktörlere dikkat etmediği ve görmezden geldiği nedeniyle eleştiriler getirmiştir. Bu eleştiriler ve eksiklikler sınırlı rasyonalite ve davranışsal iktisat teorilerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur.<sup>191</sup> Bireyler belirsizlik durumunda karar verme sürecinde elde edilen bilgileri değerlendirip bu doğrultuda davranış gösterme yolunda birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunlarla karşılaşan bireyler hesaplama yöntemlerini kullanmak yerine zihinsel ve bilişsel kestirme yollara başvurmakta ve Bireyler bu şekilde kestirme ve zihinsel kısayolara başvurarak karar verirken zamandan tasarruf etmekte, ancak yanlı kararlar, yargılama hataları gibi sorunlara neden olmaktadır.<sup>192</sup>

Karar verme sürecinde ortaya çıkan yanlı ve hatalı yargılamaların nedenleri; kendini kandırma, bilişsel, duygusal ve sosyal yaşantılar sonucu kazanılan davranışlar olarak sıralanmaktadır. Bilişsel yaşantılar sonucu elde edilen davranışların bir türü olan çerçeveleme etkisi, bireylerin karar verme davranışlarında onlara sunulan seçeneklerin içerdiği risklerin yanında bu tercihlerin sunum biçiminin de önemli olduğunu göstermektedir. Gerçekleşme olasılıkları ve kazanç ve kayıp miktarı eşit olan iki alternatif, sunum şekillerinin değişmesi sonucu farklı değerlendirilebilmektedir. Eğer iddia edildiği gibi birey her zaman ve her şartta rasyonel kararlar veriyor olsaydı, yapılan seçim sunulan çerçeveden bağımsız olarak

---

<sup>190</sup> Rüya Eser ve Devletkan Toıgonbaeva, s. 299

<sup>191</sup> Serpil Tomak, “Girişimci Hevristikleri: Bir Kavramsal Çözümleme”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2010, 10(2), s. 142.

<sup>192</sup> Serpil Tomak, s. 146.



hep aynı seçenek olmalıydı. Aslında beklenen fayda teorisi, problemin sunum şeklinin, kararı değiştirmeyeceği görüşünü savunmaktaydı.<sup>193</sup>

Çerçeve; birey karar verme süreci içerisinde karşılaştığı karmaşık yapıyı basitleştirerek tercihleri yeniden düzenleyen zihinsel bir olgudur. Ekonomik birey zihinde yapılandığı karar çerçeveleri yardımıyla, vermek durumunda olduğu bir karar ile ilgili seçenek ve sonuçları değerlendirir. Çerçeveler tercihler arasında verilecek kararın özelliğine göre otomatik bir şekilde bireyin zihninde ortaya çıkar. Çerçeveler yaşantı yoluyla edinilen norm ve alışkanlıklar etrafında şekillenir. Bireylerin edindikleri normlar, çevresel faktörler ve kişisel özellikler farklı olduğu için çerçeveler de kişiden kişiye farklılaşmaktadır. Risk ve belirsizlik bireyin tercihini etkiler. Verilen kararlar sunulan tercihin bireyde yarattığı kayıp ve kazanç hissine göre çerçeveleme de değişiklik gösterir. Eğer sonuç zihinde kayıp olarak algılanır ve bu şekilde çerçevesenirse risk alma isteğinin arttığı gözlemlenmektedir. Bu durum günlük hayatta kullanılan “battı balık yan gider” deyişi ile özetlenebilir. Fakat sonuç, kazanç olarak algılanırsa çerçeveleme bireylerin elinde bulunan garanti parayı kaybetmemek için riskten kaçınan bir davranış göstermektedirler. Bu durum da sürekli olarak kullanılan “eldeki bir kuş daldaki iki kuştan iyidir” deyişi ile açıklanmaktadır.<sup>194</sup>

Bireylerin verdikleri kararlarında her zaman rasyonel olmadığını ortaya koyan çerçeveleme etkisi, Kahneman ve Tversky (1981) tarafından “Asian Disease(Asya Hastalığı)” çalışmasında gündeme getirilmiştir. Çalışmada deneklere önceden kurgulanan sorular sorulmuştur.

Problem: ABD 600 kişiyi öldüreceği tahmin edilen bir salgın hastalıkla karşı karşıyadır. Bu salgın hastalığa çözüm olarak iki farklı seçenek içeren programlar hazırlanmıştır:

Olumlu çerçeveleme yapılan deneklere;  
A planı uygulanırsa 200 kişinin kurtulabileceği,

---

<sup>193</sup> Serpil Tomak, s. 150.

<sup>194</sup> Nermin Ceren Türkmen ve Diğerleri, s. 7.

B planı uygulanırsa 1/3 olasılıkla 600 kişinin kurtulabileceği, 2/3 olasılıkla hiç kimsenin kurtulamayacağı tercihleri sunulmuştur.

Deneklerin %72'si risk taşımayan A planını, %28'i ise risk içeren B planını seçmiştir.

Olumsuz çerçeveleme yapılan deneklere;

A planı uygulanırsa 400 kişi ölmüş olacak,

B planı uygulanırsa 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek 2/3 olasılıkla 600 kişi ölmüş olacak tercihleri sunulmuştur.

Aynı sorunu içeren fakat sunumu değişen problemin ikinci sunumunda ise deneklerin büyük çoğunluğu risk taşıyan B planını seçmişlerdir.

#### **3.6.4. Referansa Bağımlılık**

Davranışsal iktisadın neoklasik teoriden ayrıldığı temel noktalardan biri, bireylerin neoklasik teorinin iddia ettiği gibi dayanıksız, boşlukta ve kesin bir şekilde düşünmediği, değerlendirmelerini zihinde oluşturulan bir referans noktasına göre oluşturduğu savıdır. Karar mekanizmaları belli bir noktayı kendilerine referans noktası olarak seçmekte ve belirlenen bu noktaya demir atmaktadırlar. Daha sonra tercihlerini, demir atılan bu noktaya göre belirlemektedirler.<sup>195</sup> Ekonomik öngörü ve gelişmelere uygun tutarlı bir referans noktası belirlendiği takdirde bireyin kararlarında çok belirgin bir değişiklik meydana gelmemekte, fakat ekonomik gerçeklerden uzak olarak belirlenen bir referans noktası belirlemek rasyonalite varsayımını sekteye uğratmaktadır.<sup>196</sup>

Bireylerin konu dışı referansları dikkate alıp almayacağını sorgulayan bir deneyde ilk başta deneklere rastgele iki sayı gösterilmiştir. Gösterilen bu sayılar 10 ve 65 sayıları olarak belirlenmiştir. Sonrasında deneklere, Birleşmiş Milletlere üye devletlerden yüzde kaçının Afrika'da bulunduğu sorulmuş ve verilen cevaplara

---

<sup>195</sup> Fritz Strack, ve Thomas Mussweiler, "Explaining the Enigmatic Anchoring Effect: Mechanisms of Selective Accessibility.", *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997, 73(3), s. 437.

<sup>196</sup> Muhammed İkbâl Tepeler, s. 57-58

bakıldığında neoklasik iktisadın kabulünün aksine deneklere gösterilen ilk alakasız sayıyla bir ilişki kurulduğu gözlenmiştir. 10 sayısı gösterilenler Birleşmiş Milletler üye ülkelerinden %25'inin Afrika'da olduğunu, 65 sayısı gösterilenler ise Birleşmiş Milletler üye ülkelerinden %45'inin Afrika'da olduğunu söylemiştir. İki grup arasındaki farkın bu derece fazla olmasının sebebi; deneklere gösterilen ve konuyla alakası bulunmayan sayılardır.<sup>197</sup>

Referans noktasına bağlılık bireyin karşılaştırma yaptığı ve kararsız kaldığı durumlarda ortaya çıkmakta ve verilen kararları etkileyebilmektedir. Bu konuyla ilgili başka bir örnek şudur; Bir şehrin iki ayrı A ve B mahallesi bulunduğunu ve bir kişinin bu mahallelerdeki özellikleri ve aylık kirası aynı olan iki evden birini kiralama aşamasında kararsız kaldığı farz edilsin. Bireyin kararsız kaldığını gören bir emlakçı eğer A mahallesindeki evi kiraya vermek istiyorsa şu şekilde bir yol izleyebilir: A mahallesinde daha kötü fakat fiyatı aynı olan bir ev gösterebilir. Birey bu takdirde A Mahallesi kapsamında bir karşılaştırmada bulunarak karar verebilir. Yine aynı biçimde B mahallesinde bulunan ev için de aynı yol izlenerek kararlar etkilenebilir. Örnekte de görüldüğü gibi kötü bir evi referans almayı sağlayarak bireylerin kararları kolayca etki altına alınabilmektedir.<sup>198</sup>

### 3.6.5. Zihinsel Muhasebe

İktisat bilimine Thaler tarafından kazandırılan zihinsel muhasebe kavramı, bireyler tarafından gerçekleştirilen finansal eylemlerde kullanılan, şifreleme, kategorileştirme ve değerlendirme amacı taşıyan bilişsel bir düşünce demetidir.<sup>199</sup> Thaler, zihinsel muhasebeyi açıklamak için birçok çalışma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmalardan biri aşağıdaki gibidir:

---

<sup>197</sup> Amos Tversky, , ve Daniel, Kahneman “Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases.” *Science, New Series*, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), s. 1128.

<sup>198</sup> Joel Huber, John W. Payne, Chris Puto “Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis.”, *Journal Of Consumer Research*, 1982, Vol, 9 No:1, s. 91

<sup>199</sup>Richard H. Thaler, 1985, s. 199-200.

Bay ve Bayan A ile Bay ve Bayan B birlikte balığa çıkmışlar ve yakaladıkları bir miktar somon balığını paket yaptıktan sonra uçakla evlerine göndermişlerdir. Fakat balıklar yolda kaybolarak gitmesi gereken yere ulaştırılamamıştır. Hava yolu şirketi bu durumu telafi etmek için çiftlere 300 \$ dolar tutarında tazminat ödemiştir. 300 \$ alan bu çiftler aldıkları paralarla lokantaya giderek yemek yemişler ve bu yemeğe 225 \$ ödemişlerdir. Çiftler, o güne kadar yedikleri hiçbir yemeğe bu miktarda bir para vermemişlerdir. Bu çalışmada gözlenen bu kişiler zihinsel muhasebe aracılığı ile karşılaştıkları iktisadi olaylar karşısında sınıflandırma yoluna gitmişler ve referans noktasına da bağlı kalarak kazanç ve kayıp durumlarında değerlendirme biçimlerini değiştirmişlerdir. Bu çiftlerin aylıklarına yıllık 150 \$ zam yapılmış olsaydı bu yemeği yemeyeceklerdi.<sup>200</sup> Zihinsel muhasebe karar verici konumundaki bireyin zihninde oluşturduğu bir referans noktasına göre kayıp ve kazançlarını ayrı ayrı değerlendirdiği bir muhasebe üzerine kuruludur.<sup>201</sup>

Zihinsel muhasebe üç temel kavram üzerine oturtulmuştur.<sup>202</sup>

- Birinci unsur sonuçların değerlendirilip, kararların nasıl alınacağını ve nasıl bir yol izleneceğini kapsamaktadır. Zihinsel muhasebe sistemi kullanılarak, fayda-maliyet analizi yapmak için gerekli bilgilere ulaşma faaliyetidir.
- İkinci unsur, bireyin bu faaliyetler sonucu ulaştığı bilgileri zihninde yaptığı hesaplara aktarması aşamasıdır. Şirketlerin muhasebe kayıtlarına benzer biçimde ele geçen fon kaynakları ve bu fonların kullanım yerleri birey tarafından zihninde kodlanmaktadır. Giderler kategorileştirilmekte (kira, eğitim, eğlence, beslenme vb.) ve yapılacak harcamalar açık veya gizli bütçe kısıtlarına uygun olarak düzenlenmektedir. Gelirler de aynı giderler gibi zihinde kodlanıp

---

<sup>200</sup> Sümeyra Duman Kurt ve Mustafa Tanyeri, “Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi”, *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 2013, 6(12), s. 26.

<sup>201</sup> Jülide Kesken, “Kurumsal İmaj ve Ekonomik Performans İstanbul Menkul Kıymetler Borsası İçin Bir Analiz” <http://content.csbs.utah.edu/~ehrbar/erc2002/pdf/P297.pdf>, 2010.

<sup>202</sup> Richard H. Thaler, “Mental Accounting Matters”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 1999, Vol.12, No:(3), s. 185.

kategorilere ayrılmaktadır(düzenli gelir, olağanüstü gelir, tasarruf geliri vb.).

- Üçüncü unsur ise hesapların ne sıklıkla kullanıldığıdır. Hesaplar, günlük, haftalık, aylık ve yıllık olarak değerlendirilmektedir. Zihinsel muhasebe, bireylerin sahip olduğu her bir birim parayı, zihinlerinde farklı biçimde gruplara ayırdıklarını ileri sürerler.

Zihinsel muhasebenin açıkladığı durum, zihinsel hesapta bulunan bir para miktarının gerçekte bulunan aynı miktardaki paranın yerini almamasıdır.<sup>203</sup>

Thaler(1985), karar verirken en başta da “tatmin edici” kararlar verilirken duyguların daha belirleyici olduğunu, beklenti teorisi ile zihinsel muhasebeyi birleştirerek bireylerin dar bir çerçevedeki olaylar dışında kalan durumları görmezden gelerek karar verdiklerini belirtmektedir.<sup>204</sup>

Zihinsel muhasebe etkisi ile bireyler harcamalarını toplam servete göre değil toplam serveti küçük parçalara ayırarak yapar. Çok farklı hesaplamalarla karşı karşıya kalan birey, risk içeren işlemleri ayırmakta ve hesaplar arası bağlantıyı işleme katmadan beklenti teorisinin belirttiği ilkeleri uygulamaktadır. Bu parçalara ayırma işlemi paranın geldiği kaynağa, çeşitli bütçe kısıtlarına ve ele geçirildiği zamana göre yapılmaktadır.<sup>205</sup>

Nofsinger tarafından 2001 yılında yapılan deney, zamansal açıdan zihinsel muhasebenin nasıl yapıldığını göstermektedir: Pitsburg’da bulunan Philips konservatuarına gelen 91 kişiye şöyle bir soru sorulmuştur. Evinize 6 ay önceden 1200 \$ tutarında bir çamaşır makinesi almayı düşündüğünüzü ve bu çamaşır makinesini almak için de size iki farklı seçenek sunulduğunu farz edelim.

İlk seçenek, çamaşır makinesini almadan önce her ay 200 \$ ödeyeceksiniz.

---

<sup>203</sup> Durmuş Sezer, ve Sezgin. Demir,“Yatırımcıların Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Yetenek Düzeylerinin Psikolojik Yanılsamalar ile İlişkisi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 2015, s. 72.

<sup>204</sup> Rüya Eser ve Devletkan Toıgonbaeva, s. 300

<sup>205</sup>Pınar Nokay,“Tüketimin Zamanlar Arası Tercihinde Ölüm Kaygısının Etkisi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011, s. 44

İkinci seçenek, çamaşır makinesini aldıktan sonra her ay 200 \$ ödeme yapacaksınız

Her iki seçenekte toplamda aynı maliyetleri taşımasına rağmen maliyetlerin zamanlaması farklı olmaktadır. Katılımcıların %84'ü ikinci seçeneği seçmiştir. Aslında ikinci seçeneğin tercih edilmesi fayda-maliyet ilişkisine göre mantıklıdır.

Fakat aynı maliyetleri içeren benzer bir duruma bakıldığı zaman farklı sonuçlar görülmektedir; Altı ay öncesinden herhangi bir ülkede tatil yapmanın düşünüldüğü, tatilin toplam maliyetinin 1200 \$ olduğu ve tatilin parasını ödemek için yine iki farklı seçenek sunulduğu kabul edilmiş olsun.

İlk seçenek; tatile çıkmadan önce her ay 200 \$ dolar ödemek

İkinci seçenek; tatil yapıp bittikten sonra her ay 200 \$ ödemek.

Tatil ile çamaşır makinesi için sunulan seçenekler aynıdır. Fakat tatil planı yapan deneklerin %60'ı tatile gitmeden önce ödeme yapmayı tercih etmiştir. Bu iki durum arasındaki esas fark, tatilin faydasının kısa süreli çamaşır makinesinin faydasının ise uzun yıllar devam etmesidir. Katılımcılar tatil parasının tatil yapılmadan önce ödenmesinin yapılacak tatili daha zevkli kılacağını düşünmüşlerdir.

Zihinsel muhasebe sonucu bireyler tarafından yapılan yatırımların değerlendirilme aşamasında anomaliler ortaya çıkmaktadır. Düşük risk taşıyan bir yatırım sepeti oluşturmak için farklı yatırım araçları arasındaki bağlantıya bakmak yeterli olmaktadır. Fakat zihinsel muhasebe tuzağının yatırımcıyı etkilemesi nedeniyle yapılan her bir yatırım bireyin zihninde ayrı ayrı gruplandırılmakta ve yatırımlar arasında bulunan korelasyon görmezden gelinmektedir.<sup>206</sup> Hesaplamalar arasında bulunan etkileşimin dikkate alınmaması yatırımlar sonucu elde edilecek maksimum faydanın sağlanmasını engellemekte ve yatırım yapan bireyin beklenenin tersine irrasyonel bir davranış içine girmesine neden olmaktadır.<sup>207</sup> Anlaşılacağı

---

<sup>206</sup>John R. Nofsinger, "Investment Madness: How Psychology Affects Your Investing...And What To Do About It", Prentice Hall Press., 2001, s. 73. -Aktaran: Muhammed İkbâl Tepeler, s. 60

<sup>207</sup>Hüseyin Kara, "Davranışsal Finans ve İMKB Hisse Senedi Getirileri", Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2005, s. 31.

üzere şirketlerin yaptıkları finansal yatırım sepetlerine benzer şekilde bireylerde zihinlerinde davranışsal portföy oluşturmaktadır.<sup>208</sup>

Maddi değerlerin geldiği yer ve duruma göre zihinsel muhasebe sisteminin çalışmasında da irrasyonel davranışlar gözlemlenmektedir. Vergi iadeleri, maaş ikramiyeleri veya bağış gibi ekstra olarak bireyin eline geçen paranın harcanma şekliyle, normal olarak elde edilen paranın harcanma şekline göre farklılıklar görülmektedir.<sup>209</sup>

Zihinsel muhasebe “pişmanlıktan kaçınma” davranışı şeklinde de ortaya çıkmaktadır. Bireysel yatırımcılar pişmanlıktan kaçınmak için zarar ettikleri hisse senetlerini satmamakta, zihinlerinde açtıkları hesabı kayıpla kapatmak istememektedirler. Herhangi bir durumun sonucunda elde edilen kayıp veya kazançlar zihinsel bir hesaba aktarıldığı zaman bu sonucu farklı bir biçimde değerlendirmek zorlaşmaktadır.<sup>210</sup>

### 3.6.6. Zihinsel Kısayollar

Belirsizlik içeren durumlar karşısında karar verme davranışının uzun işlem gerektiren süreçler yerine birey tarafından basitleştirilerek verilmesini sağlayan zihinsel kısayollar bir başka davranışsal tuzağı ifade etmektedir. Zihinsel kısayollar konusundaki çalışmalar kısa zamanda ekonomi, hukuk, tıp ve siyaset bilimini gibi birçok bilim dalında teori ve hipotezleri etkileyerek akademik psikolojinin sınırlarını aşmıştır. Zihinsel kısayollar ideal olduğu kabul edilen karar verme modellerinin yeterliliğini sorgulayarak, bireylerin yanlış kararlarının nedenlerini ortaya koyarak bu noktada bilişsel alternatifler sunmaktadır.<sup>211</sup>

---

<sup>208</sup> Burcu Emektar, “Pay Senedi Piyasasında Bireysel Yatırımcı Davranışlarını Belirleyen Güdüler ve İMKB’de Bir Uygulama”, Yüksek Lisans Tezi. Kocaeli, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007, s. 108.

<sup>209</sup> Pınar Nokay, s. 44

<sup>210</sup> Yusuf A. Bodur, “Yatırımcı Davranışlarını Etkileyen Faktörlerin Aşırı Güven Açısından Değerlendirilmesi.” Yüksek Lisans Projesi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016, s. 33.

<sup>211</sup> Thomas Gilovich ve Dale Griffin, . "Introduction – Heuristics and Biases: Then and Now", Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment, Ed. by Thomas Gilovich, Dale Griffin, Daniel Kahneman, Cambridge, Cambridge University Press, 2002, s. 1.-Aktaran:

İnsanlar duyu organları vasıtası ile çok büyük oranlarda verilere maruz kalırlar. Bu verilerin büyük bölümü kullanılmadan ve işleme tabi tutulmadan atılır. Geriye kalan çok küçük miktardaki veriler sembolleştirilerek, önceki yaşantılarla harmanlanır ve bellekte saklanır. Duyusal yollarla elde edilen veriler kısaltılıp, sembolleştirilip, belleğe atıldığı zaman, zihinde belli yargıların oluşmasına neden olur. Karar verme süreci içinde birey gerçekleştireceği bilişsel işlemler için semboller ve kısayolları devreye aldığı daha önceden oluşturulan yargılar devreye sokulur. İnsan beyni bir bilgisayar gibi çalışmaz, hesaplama, analiz ve karar verme süresini kısaltmak için verileri zihinsel kısayollar ve duygusal filtrelerden geçirerek çalışır. Yapılan çalışmalarda, beynin verileri işleme sürecinde karşılaştığı zorlukların üstesinden gelmek için zihinsel kısayollara başvurduğunu göstermektedir. Zihinsel kısayollar, bilgi demetinin bir kısmını kullanan bir karar kuralıdır.<sup>212</sup> Beynin elde ettiği bütün bilgilerin hepsini işleme tabi tutmadan tahmini bir cevap oluşturmasına imkan verir. Zihinsel kısayollar, bir bakıma doğru cevaba en yakın olana yuvarlama yapan hesap işlemine benzerler.<sup>213</sup>

Zihinsel kısayollar beynin büyük miktardaki bilgiyi düzenlemesini ve hızlı bir şekilde işlemesini olanaklı hale getirir. Zihinsel kısayollar zaman ve işlem tasarrufu sağlayan davranışlara neden olmasına rağmen, istenmeyen kararların verilmesine sebep olabilir. Zihinsel kısayolun neden olduğu anomaliler, bireylerin edindikleri bilgileri içselleştirmelerini ve bu bilgilerin karar vermede kullanılmasına etki eder. Zihinsel kısayollar yatırımcıların hatalı ve yanlış kararlar almalarına neden olabilir.

Zihinsel kısayolları bir örnekle açıklamak gerekirse, buzdolabında bulunan bir yiyecekte daha önce karşılaşmadığımız cinsten bir koku geldiğini farz edelim. Böyle bir durumda vereceğimiz ilk tepki, bu yiyecekte kurtulmak olacaktır. Bu yiyecek yenildiği takdirde büyük ihtimalle rahatsızlık verebilir. Zihinsel kısayol

---

Yılmaz Bayar, "Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (6:2) 2011, s. 136.

<sup>212</sup> Lucy Ackert ve Richard Deaves, "Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets, Mason", South Western Educational Publishing, 2010, s. 86- Aktaran: Yılmaz Bayar, s. 136.

<sup>213</sup> Yılmaz Bayar, s. 136.



sayesinde bu değişik koku yayan yiyeceği yemekten kaçınma davranışı akıllıca görünmektedir.

Zihinsel kısayol kullanmanın fazlaca sebebi bulunmaktadır. Bunlar:<sup>214</sup>

- Bireyler, ideal bir çözümü bulunsa dahi karşılaştıkları bir sorun karşısında bu sorunu çözenin optimal yolunu bilmeyebilirler. Bunun yanında çözümü bilebilecek diğer kişilerden yardım alacak olanakları bulunmayabilir ya da bu yardım isteme bireye ek bir maliyet getirebilir.

- Bireyler, bir sorunun çözümü optimize etmek için ihtiyaç duyulan bütün bilgilere sahip olamayabilir. Bütün bilgilere ulaşmalar dahi, karar vericiler optimizasyonu sağlayacak işlemleri süresi içinde bitiremeyebilir.

- Optimizasyon teknikleri karşılaşılan her problem için geçerli olmayabilir.

- Hedeflenen faydalar birden fazla ve kompleks bir yapı içeriyorsa, sadece bir optimal çözüm olmayabilir.

- Bireylerin kestirme yöntemleri kullanması verilen kararların ortaya çıkmasına kadar geçen süre içinde bazı sorunları gizli tutmalarına imkan verir.

- Birey karşılaştığı problem ile ilgili bilgileri toplamada değil, problemi algılama ve onun hakkında düşünme faaliyetlerinden kaçınma davranışı gösterebilir.

- Olağanda daha fazla bilgi karar vericileri sıkıntıya uğratabilir. Birey bu fazla bilgiyi işleyecek donanıma sahip olmayabilir.

- Piyasada dolaşan bazı kazanç formülleri, normal hesaplama yapan bireyleri yanlış yönlendirerek bir süreliğine takip ettikleri çizgiden sapmalarına sebep olabilir. Görüntüde kazanıyor hissi veren formüller, rasyonalitenin görmezden geldiği ilave risk ve belirsizlik içerebilir.

---

<sup>214</sup>Hugh Schwartz,"Heuristics or Rules of Thumb", Behavioral Finance: Investors, Corporations and Markets, Ed.by H. Kent Baker ve John R. Nofsinger, New Jersey, John Wiley & Sons, 2010, s. 58-59.- Aktaran: Yılmaz Bayer, s. 137

Bireyler günlük hayatlarında zihinsel kısayollara ve bilişsel önyargılara oldukça sık başvururlar. Bireyler karşı karşıya oldukları seçenekleri bütün ayrıntıları incelemek yerine kararlarını kolay vermelerini sağlayacak, hayatın akışı içerisinde verilecek her kararı detaylı bir araştırma projesine dönüştürmeden hayatın devamını sağlayan zihinsel kısayol ve stratejileri kullanırlar. Bu kısayollar her zaman en iyi kararı vermemizi engelleyebilir. Zihinsel kısayollara başvurmak bireyler için daha etkin ve pratik bir yoldur ve çoğunlukla yeterli bir zaman dilimi içinde en uygun kararları almamıza yardımcı olurlar.<sup>215</sup>

### 3.6.7. Bilişsel Önyargılar

Beklenti teorisi bireylerin davranış biçimlerini iki şekilde açıklamaktadır. Birinci davranış biçimi, etkisi altında kalınan duyguların karar demetini olumsuz yönde etkileyebilmesidir. İkinci davranış biçimi ise bilişsel önyargıların bireylerin rasyonel karar almalarını zorlaştırabilmesidir.<sup>216</sup>

Neoklasik iktisat teorisinde bireyin değişmeyen, doğru tanımlanmış, tutarlı tercihlerde bulunduğu ve rasyonel davranış içerisinde bu tercihlerin sonucu olarak faydasını maksimize edeceği varsayılmaktadır. Fakat davranışsal ekol irrasyonel davranış ve yanlış tercihlere ilişkin birçok kanıt ortaya koymuş ve bunları bilişsel önyargılarla gerekçelendirilmiştir. Aynı zamanda bu irrasyonel davranışların geçici özellikte olmadığı ve kendi içinde belirli bir tutarlılık gösterdiği iddia edilmektedir. Ayrıca bu önyargıların eğitim düzeyi ile ilişkisi bulunmadığı ve nerdeyse toplumun tüm kesimlerini etki altına aldığı tespit edilmiştir.<sup>217</sup>

Bilişsel önyargıların çoğu; bilginin depolanması, düzeltilmesi ve işlenmesi sırasında ortaya çıkan algılama hatalarından ya da karar probleminin formüle edilmesi

---

<sup>215</sup> Dale Griffin ve Daniel Kahneman, "Judgmental Heuristics: Human Strengths or Human Weaknesses?", <http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=2003-04757-012>, Aktaran: Muhammet İkbâl Tepeler, s. 61-62

<sup>216</sup> Bilgehan Tekin, "Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans – Davranışsal Finans Ayrımı", *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2016, 2(4), s. 92

<sup>217</sup> Serpil Döm, "Yatırımcı Psikolojisi", İstanbul: Değişim Yayınları, İstanbul, 2003, s. 61

sürecinde oluşan hatalardan kaynaklanmaktadır. Bilişsel kapasitenin birey tarafından tamamen kullanılmaması özellikle belirsizlik altında karar verme davranışında bilişsel önyargılara sebep olmaktadır.<sup>218</sup>

Bilişsel önyargıların aşağıda belirtilen durumlarda ortaya çıktığı görülmektedir:<sup>219</sup>

- Sorulan soruları cevaplarırken fiziksel araçların yardımı olmadan sadece sezgilerin kullanılması
- Doğru cevap ile varılan yargı sonucu ortaya çıkan cevap arasında sapmaların olması
- Zihinsel sorulara doğru cevaplar vermek için bir takım yapılandırılmış ilkelerden faydalanılması

Bireylerde sıklıkla görülen önyargıları kısaca açıklayalım.

### **3.6.7.1. Aşırı Güven Önyargısı**

Bilişsel yaklaşım beklenen riskten çok algılanan riskin davranışlara yön verdiğini ifade etmektedir. Aşırı güven önyargısı, bireylerin risk algısını etkisi altına alarak verdikleri kararların risk seviyesini doğru yorumlayamamalarına sebep olmaktadır. Psikolojik araştırmalar sonucu elde edilen veriler aşırı güven önyargısının, bireylerin elde ettikleri verilerin doğruluğunu ve karşılaştıkları olayları kontrol altında tutma yeteneklerini fazlaca abartmalarına neden olmaktadır. Bu durum bireylerin karşı karşıya oldukları risklerin küçümsenmesi ve dikkate alınmaması gibi sorunlara yol açmaktadır. Yanı sıra, her hangi bir ekonomik faaliyetin henüz başlangıç aşamasında gelen erken başarılar bireyleri (yatırımcıları) aşırı güven duymaya yönlendirmektedir. Aşırı güvene sahip karar vericiler riskleri

---

<sup>218</sup> Serpil Döm, s. 61

<sup>219</sup> Ward Edwards, Detlof Winterfeldt, "On Cognitive Illusions and Their Implications", 1986, s. 643-644.-Aktaran: Muhammet İkbâl Tepeler, s. 66

önemsiz olarak görmekte ve istememelerine rağmen yüksek risk içeren kararlara yönelebilmektedirler.<sup>220</sup>

Cinsiyet, eğitim durumu, yaş, yaşantılar yoluyla kazanılan tecrübe ve benzeri kişisel faktörler aşırı güven önyargısının derecesini belirlemede önemli olmaktadır.<sup>221</sup> Kendine aşırı güvenen birey, çevresinde bulunan diğer kişilerden daha zeki ve becerikli olduğu yargısına kapılmaktadır. Örneğin otomobil sürücülerinin çoğu diğer sürücülerden çok daha iyi araba kullandıklarını iddia etmektedirler.<sup>222</sup>

Aşırı güven önyargısı, bireylerin kötü yatırım kararları almalarına, yüksek risk barındıran kararlar alarak maddi kayıplar yaşamalarına neden olmaktadır.<sup>223</sup>

Aşırı güven önyargısının karar verme davranışlarında ortaya çıkardığı olumsuzlukları önleme veya en azından asgari düzeye indirme yönünde başlıca iki yöntem önerilmektedir.<sup>224</sup>

1. Alınan kararların sonuçlarına ilişkin çok hızlı bir geri bildirim mekanizması kurmak.
2. İnsanların yargılama hatalarının nedenlerini değerlendirerek, kendi düşüncelerini desteklemeyen fikirlere açık olmaları ve bunlar üzerinde düşünmeleri tavsiye edilmektedir.

### 3.6.7.2. Ayrılma Etkisi

Ayrılma etkisi, karar verme aşamasında bulunan bireylerin karar vermek için önemli olmayan bir bilgiyi bekleme eğilimidir. Aslında beklenen bilgi karar

---

<sup>220</sup> Serpil Tomak, "Girişimcilik ve Bilişsel Yanlılık", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2011, (6:1), s. 74-75.

<sup>221</sup> Serpil Tomak, s. 75.

<sup>222</sup> Müjdat Ede, "Davranışsal Finans ve Bireysel Yatırımcı Davranışları Üzerine Ampirik Bir Uygulama", Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 2007, s. 28.

<sup>223</sup> John R. Nofsinger, "Investment Madness: How Psychology Affects Your Investing...And What To Do About It", Prentice Hall, 2001, s. 23-Aktaran: Cenk Tufan, Reyhan Sarıççek, "Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme" *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* Aralık 2013 Cilt 15 Sayı 2 (159-182), s. 170.

<sup>224</sup> Serpil Döm, s. 65-66

davranışını etkilememekte ve bu bilgiyi elde ettiklerinde dikkate almamaktadırlar. Ayrılma etkisi, Savage'nin (1954) belirsizlik halinde karar vermenin temel varsayımlarından biri olarak ifade ettiği garantilik ilkesi ile ters düşmektedir.<sup>225</sup>

Garantilik ilkesi varsayımı, A olayının olacağı biliniyor ve bu durumda X, Y ye tercih ediliyor ise aynı A olayının olmadığı durumda da X, Y ye tercih ediliyor ise, A olayının olup olmayacağı hakkında bir bilgi olsa bile yine de X, Y ye tercih edilir.<sup>226</sup>

Ayrılma etkisini ortaya koymak için Tversky ve Shafir tarafından yapılan deney garantililik ilkesinin tersi yönde sonuçlar vermiştir. Bu deneyde, katılımcılara aynı ihtimal oranında 200 \$ getiri ve 100 \$ kayıp ile sonuçlanacak bir bahse girip girmeyecekleri sorulmuştur. Katılımcıların büyük çoğunluğu bahsi kabul etmiştir. Bahsi kabul eden katılımcılara ikinci kez böyle bir bahse katılıp katılmayacakları sorulmuştur. Birinci bahsin sonucunu öğrenen katılımcılar kazanç ya da kayıp durumlarına bakmaksızın ikinci bahse girmişlerdir. İlk bahsin sonunda kazançlı çıkacağını öğrenen katılımcılar kaybedecek bir şeylerinin olmadığı düşüncesi ile ikinci bahse girerken, kayıp yaşayacağını öğrenen katılımcılar ise kaybettikleri parayı tekrar kazanmak düşüncesi ile ikinci bahse girmişlerdir. Oysa ilk bahsin sonucunu bilmeyen katılımcılar ikinci bahsi kabul edip etmemekte tereddüt geçirmiş ve çoğunlukla ikinci bahse girmeme yönünde karar vermişlerdir.<sup>227</sup>

### 3.6.7.3. Geri Görüş Önyargısı

Bireylerin içinde oldukları ya da doğrudan ilgilendikleri bir olay karşısında; “böyle olacağı zaten belliydi” şeklinde düşünme biçimine sığınarak; sonucu doğru olarak tahmin ettiklerini ifade etme eğilimi geri görüş önyargısı olarak tanımlanır. Özellikle seçimi kazandıktan sonra siyasetçilerde sıklıkla görülmektedir. Geri dönüş önyargısı, kişinin kendini daha iyi hissetmesi ve öz saygısını arttırması yönünde etkilerken; yatırımcı pişmanlığının da önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Geri

---

<sup>225</sup> Cenk Tufan, Reyhan Sarıççek, s. 171.

<sup>226</sup> Muhammet İkbal Tepeler, s. 71

<sup>227</sup> Amos Tversky ve Eldar Shafir, “The Disjunction Effect in Choice Under Uncertainty”, *Psychological Science*, 1992, 3(5), 305-309.- Aktaran: Muhammet İkbal Tepeler, s. 71-72.

dönüş önyargısı ile hareket eden bireyler olayların sonuçlarının daha kolay tahmin edilebileceği düşüncesi ile yersiz bir güven duygusu duyacak ve sonucunu tahmin edemeyecekleri birçok riskli kararlar verme durumunda kalacaklardır.<sup>228</sup>

Bu önyargı bireylerin sahip oldukları inanç, tutum ve düşüncelerini sürdürme ve koruma güdüsüyle hareket ettiklerini göstermekte ve insan zihninin tutucu olduğu savını desteklemektedir.<sup>229</sup>

Aynı zamanda geri dönüş önyargısının etkisi ile hatalı tahminlerde bulunan bireyler, bir konuyla ilgili yaptıkları tahminleri gerçek değerleriyle karşılaştırdıklarında, en başta buldukları tahminleri gerçek değerlerine yaklaştırarak hatırlama eğilimine girmektedirler. Bu konu ile ilgili olarak yapılan bir deneyde, katılımcılardan biri kendisine sorulan “ vücutumuzda kaç tane kemik bulunur?” sorusunu, 450 tane diye yanıtlamış. Doğru yanıtın 214 olduğu söylendiğinde katılımcı en başta verdiği yanıtın yaklaşık 350 olarak hatırladığını ifade etmiştir.<sup>230</sup>

#### **3.6.7.4. Aşına Olma Önyargısı**

Bireyler tanıdık, bildik olguları, daha önce karşılaşmadıkları, bilmedikleri olgulara tercih ettikleri anlaşılmaktadır. Örneğin iki farklı tercih ile karşı karşıya kalan bireyler; biraz bilgi sahibi oldukları tercihleri, daha önce hiç karşılaşmadıkları tercihlere oranla daha sık seçmektedirler. Aynı şekilde kazanç ihtimali aynı olan iki seçenektan, daha önce tecrübe ettiklerini tercih etmektedirler.<sup>231</sup>

Bazı durumlarda bireyler diğerine göre kazanma olasılığı düşük olan veya daha fazla risk içeren seçeneği yalnızca daha önceden karşılaştıkları, aşına oldukları için tercih etmektedirler. Taraftarı olunan bir takımın yenilme ihtimali yüksek bir maçta bile galip geleceğini düşünmek aşına olma önyargısının bir sonucudur.<sup>232</sup> Aşına olma

---

<sup>228</sup> Burcu Emektar, s. 93.

<sup>229</sup>Barak, Osman, ‘*Davranışsal Finans: Teori Ve Uygulama*’, 1. Baskı, Ankara:Gazi Kitabevi, 2008, s. 112.

<sup>230</sup> Muhammet İkbal Tepeler, s. 72-73.

<sup>231</sup> Burcu Emektar, s. 95.

<sup>232</sup> Muhammet İkbal Tepeler, s. 73.

önyargısı, bireylerin aşına olduğu hisse senetlerini alarak; algılanan riski gerçek riske oranla daha düşük görmelerine ve sınırlı seçenekler arasında kalınmasına sebep olmaktadır.<sup>233</sup>

### **3.6.7.5. Tutuculuk Önyargısı**

Bireylerin en başında ileri sürdükleri fikir, tez ve inançlarını destekleyen verilere yönelme olarak tanımlanabilir. Bireyler kendilerini bir düşünceye şartlandırdıktan sonra inançlarına ters düşen yeni bir bilgiyi kolayca kabul etmezler.<sup>234</sup> Bir yatırımcı en başta aldığı bir hisseden kazançlı çıktığında sonrasında o hisse senedinin ait olduğu şirkete ait gelen olumsuz verileri göz ardı etmektedir. Bu nedenle yanlış yatırım kararları verebilecektir.<sup>235</sup>

Tutuculuk önyargısı ile çıpalama kısayolu birbiriyle yakından ilişkilidir. Tutuculuk önyargısı bireyler yeni bilgilere ulaştığında yavaş tepki göstermelerine neden olmaktadır. Böyle bir durumun kişinin belirli bir olaya çıpa atmasından farkı bulunmamaktadır.<sup>236</sup>

### **3.7. Davranışsal İktisadın Ekonomi Politikaları Üzerine Etkileri**

Davranışsal iktisat alanındaki gelişmelere rağmen hâkimiyetini sürdürmeye devam eden neoklasik iktisadın öne sürdüğü birçok kuram ve kavramlar üzerinden verilen ekonomik kararlar bireysel kararlarımızı etkilemeye devam etmektedir. Ekonomi politikaları tarafından belirlenen vergi, ceza ve teşvikler benzeri çeşitli uygulamalar bireysel davranışları yakından ilgilendirmekte ve kararları yönlendirmektedir. Bu şekilde belirlenen politikalar mali ve hukuki bir altyapıya dayandırılmakta ancak, bu uygulamalar, davranışsal iktisadın iddia ettiği rasyonaliteden sapmaları ise görmezden gelmektedir. Bu politikalar genel olarak kararları etkilemekte; fakat bireylerin özgürlüklerini baskı altına alarak, arzu etmedikleri davranışlara sebep olabilmektedir.

---

<sup>233</sup> Burcu Emektar, s. 95.

<sup>234</sup> Serpil Döm,73.

<sup>235</sup> Serpil Tomak, 2011, s. 82.

<sup>236</sup> Muhammet İkbâl Tepeler, s. 74.

Davranışsal iktisada dayalı geliştirilen ekonomi politikaları ise neoklasik iktisadi politikalara göre bariz farklılık içermektedir. Davranışsal iktisat tarafından ortaya konulan politika mekanizmaları da birey davranışlarını belli bir yöne doğru dürtmekte; ama bunu oldukça şeffaf bir şekilde ve bireylerin özgürlüklerini sınırlamadan yapma yoluna gitmektedir. Thaler ve Sunstein, dürtme stratejisi ışığında politika geliştirenleri “seçim mimarı” olarak tanımlamış ve dürtme mekanizmalarının seçme sürecindeki işlevini açıklamaya gayret etmişlerdir.<sup>237</sup>

Davranışsal iktisat tarafından geliştirilen ekonomi politikalarında, ortada duran seçenekler ve bunların sunum şekilleri ile bireylerin içinde buldukları çevreye ve karar süreçlerine müdahale eden dürtme mekanizmaları bulunmaktadır. Ayrıca bu teşvik mekanizmaları baskıcı bir yöntem içermemektedir.

Thaler ve Bernatzi’ nin çalışmaları ile ortaya çıkan “Yarın Daha Fazla Biriktir” önermesi dürtme mekanizmalarının en meşhurlarındandır. Zamansal olarak baktığımızda aylık gelirimizin bir bölümünü gelecek için ayırmak bireyde kayıp algısına neden olabiliyor. Kayıptan kaçınma davranışı gibi rasyonel olmayan davranış kalıpları tasarruf etmemizi önleyebiliyor. Bugünü geleceğe tercih etmek bireyin harcamalarına tasarruftan daha fazla ağırlık vermesine yol açmaktadır. Thaler ve Benartzi bireylerde ortaya çıkan bu çelişkiyi tespit etmeleri onları yeni bir tasarruf politikası geliştirmeye itmiştir. Tasarrufların bugünkü gelir yerine gelecekteki gelirden yapılmasını öneren bir mekanizma geliştirmişlerdir. Gelirler ve kesintiler belirlenen bir limite varıncaya kadar artırılıyor. Bu uygulamayı benimseyip sisteme giren kişiler mekanizmanın çalışmasına ilişkin bütün kuralları bilmekte ve istediği zaman bu sistemden çıkabilmektedir. Bu uygulama ile bireyler bugün bir kayıp yaşamamakta, yapılması istenen tasarruf gelecekte ele geçecek gelirden yapılmaktadır.<sup>238</sup>

---

<sup>237</sup>Emre Soyer, “Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme”, D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, Ankara: İmge Kitabevi, s. 88

<sup>238</sup> Richard H. Thaler ve Sholomo Benartzi, “Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving”, *Journal of Political Economy*, 2004, Vol.112 No:1, s. 170-171



Obeziteyle mücadelede katkı vermek isteyen bir kuruluş, yaptıkları proje ile bir metro istasyonunda yukarı doğru çıkan merdivenin basamaklarına piyano sesi veren bir sistem geliştirip, bireyleri bu basamakları kullanmaya teşvik ederek başarılı sonuçlar almıştır. Geliştirilen bir başka uygulama ile sigarayı bırakmak isteyenlerin açılan bir hesaba para yatırmaları istenmiştir. 6 ay süre sonunda sigarayı bırakanlara paraları geri verilmiş bırakamayanları parası ise bu hesaba bağış olarak kaydedilmiştir. Uygulanan bu yöntemin sigara bırakma başarısını %3 artırdığı belirlenmiştir.<sup>239</sup>

Davranışsal iktisat bağlamında geliştirilen başka bir politika ile bireylere verdikleri kararlarla ilgili geri dönüşler yapmaktır. Bu şekil uygulamalar bireylerin verdikleri kararların sonuçları hakkında bilgi edinmelerini ve kararları sonrası ortaya çıkacak sonuçlara ilişkin bir değerlendirme imkanı yaratmayı amaçlanmaktadır. Örneğin kullanılan enerji miktarında tasarruf anlayışı geliştirmek amacıyla gereksiz kullanılan enerji miktarının çevreye verdiği zararlar gösterilerek tasarruf yapma eğiliminde artış olabilecektir.

Davranışsal iktisada dayalı politikalar geliştirmek ve uygulamak için bireylerin ne tür bilişsel hatalara düşebileceklerini tespit etmek ve bu hatalara göre uygulamalar geliştirmek gerekiyor. Davranışsal iktisat politikalarının etki ve başarılarının görülmesi ile beraber gelişmiş ülkelerde bu bağlamda çalışmalar hız kazanmıştır. Özellikle Amerika ve İngiltere’ de, davranışsal politikaların geliştirilmesi amacıyla davranış bilimi üzerine çalışan birimler kurulmaya başlamıştır.<sup>240</sup>

Davranışsal iktisatta politika geliştirme aşamaları şu şekilde sıralanabilir.<sup>241</sup>

### 1. Verilen karar ve davranışların rasyonaliteden sapmaları gözlemlenir.

Bu yönde sürdürülen çalışma ve araştırmalar sayesinde, yanlış ve hatalı kararlar

---

<sup>239</sup> Xavier Giné, Dean Karlan ve Jonathan Zinman, “Put Your Money Where Your Butt is: A Commitment Contract for Smoking Cessation”, *American Economic Journal: Applied Economics*, 2010, 2(4), s.. 213.

<sup>240</sup> Emre Soyer, s. 76.

<sup>241</sup> Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein, “*Dürtme*”, Pegasus Yayınları, İstanbul, 2017, s. 118-132.

hakkında bilgiler elde edilir. Ulaşılan bilgiler her zaman genellenmemekle beraber politika ve uygulama geliştirmek için bir başlangıç noktası oluşturabilmek açısından faydalı olacaktır.

2. Bulunan sonuçlar politikaya dönüştürülmeden uygulanacak proje bilimsel olarak testten geçirilmelidir. Projenin test edilmeden uygulamaya konulması istenmeyen sonuçlara yol açabilecektir. Proje a saha veya laboratuvar deneyleri ile test edilmelidir.

3. Politikanın uygulanacağı şartlar iyi tanımlanmalı, zaman ve ortamı doğru analiz edilmelidir.

4. Politikanın amaçları açık ve anlaşılır bir şekilde ortaya konulmalı ve bu doğrultuda uygulanmalıdır. Uygulamalar bireylerin seçim özgürlüğüne ve gönüllülük ilkesine dayanmalıdır. Bireylerin uygulamaların içeriğinden haberdar olmaları ve yürütülecek proje konusunda bilinçlendirilmeleri önemlidir.

5. Politikalar uygulandıktan sonra elde edilen sonuçlar iyi analiz edilmeli, beklenen sonuçlar ile ulaşılan sonuçlar arasındaki çelişkiler tespit edilmeli ve bu doğrultuda yeniden düzenlemeler yapılarak doğru bir şekilde uygulamaya devam edilmelidir.

### **3.8. Davranışsal İktisat ve Rasyonalite**

Davranışsal iktisat rasyonalite kavramı bağlamında iktisadi karar verme davranışını açıklama çabasına girişirken, duygusal zekânın bireyler üzerindeki etkilerini göstermeye çalışarak rasyonalite varsayımının geçerli olmadığını iddia etmektedir. Davranışsal iktisat bireylerin karar davranışlarının sonuçlarına odaklanan rasyonalite ilkesine karşı sınırlı rasyonalite, gerçeklik ve irrasyonel davranışlar üzerinde çalışmalara odaklanmıştır. Davranışsal iktisat ile birlikte sonuçlar mı süreçler mi daha önemli sorusu gündeme gelmiş ve ekonomi politikalarının hangisi üzerinden geliştirilip uygulanacağı önem kazanmıştır. Neoklasik iktisat ve rasyonalite ilkesinin etkisi ile yıllarca sadece sonuçlar dikkate alınmış ve bu durumun ne kadar rasyonel olduğu bile görmezden gelinmiştir.

Davranışsal ekol rasyonalite varsayımını tamamen ötelememekte ancak birey davranışlarını sınırlı rasyonalite başta olmak üzere çeşitli önermeler doğrultusunda açıklama yoluna gitmektedir. Günümüzde gerçeğin yerini hızla alan algılar gerçeğin üstünü örtmekte, bireylerin karşı karşıya olduğu psikolojik ve bilişsel süreçler gittikçe önem kazanmaktadır. Bu durum iktisadi karar verme aşamasında olan bireylerin davranışta bulunmalarını güçleştirmektedir. Zihinsel, bilişsel, psikolojik, etik, kültürel ve sosyal içerikli birçok irrasyonel etkinin iktisadi analizlere dahil edilmemesi istenilen sonuçlara varılması yönünde engeller çıkarmaktadır. Bireylerin her zaman faydasını maksimum yapan rasyonel davranış sergilemediği, bilişsel, sezgisel ve duygusal yollara kaydığı yapılan çalışmalar ile gösterilmektedir.

Davranışsal iktisat gittikçe artan etkisi ile iktisat ve psikoloji arasındaki bağları sağlamlaştırmakta ve iktisadın birey davranışları konusunda daha etkili sonuçlar almasına imkan vermektedir.

Davranışsal iktisat, yaptığı analizlerin gerçekliğini artırmak için açıklamalarının psikoloji ile desteklenmesi gerektiği anlayışındadır. Bu anlayış neoklasik iktisadın ön plana koyduğu fayda maksimizasyonu, denge ve etkinlik kavramlarının bütünüyle reddedilmesi anlamına gelmemekte, bu kavramların bireyde veri olan psikolojik özelliklerin de dikkate alınarak incelenmesini içermektedir.<sup>242</sup>

Davranışsal iktisat, hâkim iktisadi düşüncenin tezlerini incelemeye alarak, psikolojik ve deneysel gözlemlere dayanan analizler yaparak neoklasik iktisat teorisinin eksikliklerini göz önüne sermiştir. Davranışsal iktisat birçok açıdan neoklasik iktisattan ayrılmış, metodolojik ve içerik açısından birçok soruyu gündeme getirmiştir. Fakat neoklasik iktisadın teori ve yöntemlerini dışlayarak ilerlememiş, onun ortaya koyduğu farklı alternatiflerden biri olarak görülmüştür. Davranışsal iktisatçılar bu görüş çerçevesine geliştirilen bilişsel metot ve yöntemlerin neoklasik düşünce içerisinde değerlendirilmesi görüşünü savunmaktadırlar.

Neoklasik iktisat teorisindeki rasyonel birey ilkesi, iktisadi olguları ve olayları modellerle açıklama çalışmasında kolaylık sağlaması için kabul edilen ve ekonomik

---

<sup>242</sup> Colin F. Camerer, George Loewenstein, 2003, s. 3.

anlamda birey davranışlarını homojenleştirmek için geliştirilen bir varsayımdır. Neoklasik iktisadi düşüncede ortaya konulan modeller teoride doğru kabul edilse bile gerçek hayattaki davranış kalıpları ile uyuşmamaktadır. Teorik iktisatla uygulamada ortaya çıkan iktisadi olguların bir araya gelebilmesinin başlıca yolu, ekonomik faaliyetlerin baş aktörü durumundaki insanın her zaman rasyonel davranamayacağını kabulünden geçmektedir.

Faydayı analizlerinin odağına alan, onu ölçmek ve kıyaslamak için matematiksel yöntemler geliştiren neoklasik iktisatçılar; bu gelişimin teorilerinin geçerliliğini artıracığını ve daha kesin sonuçlara ulaşılacağını öngörmüşlerdir. Bu yöndeki gelişmeler homoeconomicus yani ekonomik insan kavramının doğmasına yol açmıştır. Homoeconomicus olarak kategorize edilen bireyler, duygusal olarak hiçbir etkiye tepki göstermeyen ve faydalarını maksimize etmek için çalışan varlıklar olarak görülmüşlerdir. İktisat bu gelişmeler ışığında ortaya çıkan matematiksel yöntemlerle daha kolay anlaşılır bir yapıya ulaşmıştır.<sup>243</sup>

Davranışsal iktisat ve psikolojinin geliştirdiği yöntem ve uygulamalar ile elde edilen yeni bilgi ve bulgular, o zamana kadar geçerliliğini koruyan kusursuz rasyonalite varsayımının aslında birey davranışlarını açıklamada yetersiz kaldığını göstermiştir. Neoklasik iktisadın iddia ettiği aksine bireyler her zaman faydalarını maksimum yapmak için kararlar vermezler. Bireyler bazı durumlarda seçenekler arasında çıkar duygusu ile tercihte bulunmayabilirler. En optimal tercihe karar verememesinin, bütün tercihlerin içeriğini analiz edememesi, sınırlı bilgiye ulaşabilmesi, sınırlı hesaplama bilgisine sahip olması gibi nedenleri olabilir. Yani bireyler, fayda temelli karar almayı deneseler bile bilişsel kapasiteleri, duygusal nitelikleri, psikolojik veya sosyal faktörler nedeniyle en optimal seçeneği tercih edemeyebilirler. Bireylerin yukarıda sayılan etkenler nedeniyle rasyonel davranamaması sınırlı rasyonellik ilkesi ile açıklanmaktadır. Kusursuz rasyonalite anlayışı bireysel karar verme ve makro ölçekteki matematiksel etkileri üzerine oturtulurken, sınırlı rasyonalite günlük faaliyet içerisindeki birey davranışlarını anlama ve açıklama çabasıdır. Neoklasik iktisat kusursuz rasyonel bireyini tarif

---

<sup>243</sup> Mullainathan, Sendhil, Richard H. Thaler, 2000, s. 1099.

etmek için varsayım ve matematiksel yöntemlere başvururken, davranışsal iktisat birey rasyonelliğinin sınırlarını göstermek için karar mekanizmalarının laboratuvar ortamında ya da gündelik hayat içindeki davranışlarını inceleme yolunu seçmiştir.<sup>244</sup>

Rasyonel birey ilkesini kabul etmeyen davranışsal iktisat yeni bir iktisat dalı olarak ortaya çıkan, modern iktisat teorisinde önemli gelişmelerden biri olarak kabul edilmektedir. 1970'lerde ekonomi ve psikolojinin buluştuğu bağımsız bir alt disiplin olarak çalışmalara başlamıştır. Davranışsal iktisat, metodolojik açıdan bakıldığında o güne dek kullanılmayan deneysel yöntemlerin kullanılmaya başlaması ile yeni bir yöntem geliştirmiştir. Bu deneyler sadece laboratuvar ortamları ile sınırlı kalmamış saha araştırmaları ve uzun süreli gözlemlerle de gerçekleştirilmiştir.<sup>245</sup> Davranışsal iktisatçıların gerçekleştirdiği çok sayıda deney, iyi bir şekilde sıralanmış tercihler sepetine sahip, eksiksiz bilgi ve kusursuz hesaplama yeteneğine sahip rasyonel bireyin, gerçek hayattaki insan davranışlarıyla örtüşmediğini göstermiştir. Bu çalışmalar sonucu ekonomik aktörlerin davranışlarının çoğunun rasyonel olmadığı görülmüştür.<sup>246</sup>

Davranışsal iktisatta ele alınan konular ve bu doğrultuda yapılan çalışmalarda amaç, sınırlı rasyonelite altında, bencil davranmayan bireylerin günlük hayattaki karar verme davranışlarıyla ilgili tutarlı teoriler geliştirmektir. Başka bir deyişle, gerçek hayatta bireylerin ve firmaların davranış süreçlerini iktisadi olarak anlamaya ve açıklamaya ve bu doğrultuda politikalar geliştirmeye çalışmaktadır. Burada önemli olan nokta davranışsal iktisadın kendisini neoklasik iktisada alternatif olarak görmediği, amacının davranışsal bir iktisat teorisi geliştirmek değil zaten davranışsal olan iktisat teorileri ve politikaları geliştirmektir.<sup>247</sup>

---

<sup>244</sup> Çınla Akdere ve Mürüvvet Büyükbağcı, "Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı", "İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar" içinde, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları, 2015, s. 110

<sup>245</sup> Rostislav Kapeliushnikov, "Behavioral Economics and the 'New' Paternalism", *Russian Journal of Economics*, 2015, s. 81.

<sup>246</sup> Sinem Çekiç, s. 54-55.

<sup>247</sup> Colin Camerer ve Roberto Weber, "Behavioral Experiments in Economics", *Experimental Economics*, 2006. 9, 187-188-Aktaran: Sinem Çekiç, s. 55.

Sonuç olarak, davranışsal iktisat bireylerin, rasyonalite varsayımının öngördüğünün aksine kısıtlı bir çerçevede kısıtlı bilişsel yetenekleri ile sosyal etkileşim içinde bulunduğu bir çevrede sınırlı rasyonel olarak karar verdiğini göstermiştir. Rasyonalitenin dışına çıkan bireyleri ve bu bireylerin karar süreçlerini, davranışsal iktisadın gerçekleştirdiği deney ve gözlemlerle açıklamakta yani ön kabullerle değil bilimsel yöntemlerle gerçeğe daha yakın sonuçlar elde edilebilmektedir. Teknoloji ve bilimsel alanlarda ortaya çıkan devasa gelişmeler sayesinde dünyanın ulaştığı, sürekli değişen ve dinamik yapıların etkisi ile belirsizliğin hâkim olduğu bir çevrede, bireyler, rasyonalite şartlarını uygulamak yerine bilişsel yeteneklerine başvurmaktadır. Bu durum birey davranışlarını anlamak için, psikolojik bir bakış açısına ve davranışsal iktisadın geliştirdiği açıklamalara duyulan ihtiyacı ortaya koymaktadır.

Davranışsal iktisat teorisyenleri, insan faktörünü mekanik anlayıştan çıkarıp psikolojik ve sosyolojik yönleri ile çalışırken, insana özgü motivasyon, dürtüler, korkular ve riskten kaçma gibi duyguların iktisadi kararları nasıl biçimlendirdiğini araştırmaktadırlar. Gözlem ve deneylere başvurarak yapılan bu araştırmalar, hâkim iktisadi görüşün güvenilirlik ve yeterlilik kriterlerini taşımadığını ortaya koymaktadır.

İktisadi olayların analizine davranışsal iktisat gözüyle bakıldığında, ekonomik aktivitelerin tamamı bireylerin davranışları ile şekillenmekte olduğu görülmektedir. Davranışsal iktisat, sadece iktisadi konularla değil, iktisadi olayların ana aktörü konumundaki birey davranışları ile ilgilenmekte ve iktisadi bir davranışın altında yatan sosyolojik ve psikolojik etkenler ile yakından ilgilenmektedir.

Davranışsal iktisat, psikoloji ve iktisadın ana ögesi olan insan davranışlarını açıklama amacıyla birlikte çalışmalara giriştiği bir disiplin olarak değerlendirilebilir. Aslında bir ahlak profesörü olan Adam Smith ile bir bilim hüviyetini kazanan iktisat klasik iktisat döneminde insan psikolojisini de içermektedir. Fakat sonraki dönemlerde iktisadı sosyal bilim niteliğinden kurtarıp doğa bilimi haline getirme çabaları iktisatçıları, varsayım ve modellemeler yoluna itmiş, insan faktörünü disiplin içinde en alt düzeye indirgemıştır. Bu durum iktisat ile psikolojinin birlikte çalışma yapmasının önüne geçmiştir. İktisat ile psikolojinin arasına giren mesafe, iktisatta

sistemik hatalara sebep olmaktadır. Bu hataların ve bundan kaynaklanan eksikliklerin farkına varan iktisatçılar ekonometri, matematik, istatistik ve fizikten yararlandıkları şekilde, sosyoloji, psikoloji, antropoloji ve hatta tıp gibi alanlardan faydalanma gereği duymuşlardır. Tam bu noktada davranışsal iktisat psikoloji ile birlikteliği yeniden kurarak yeni tezler ileri sürmüş ve iktisatta bir alt disiplin olarak gelişme kaydetmiştir. Davranışsal iktisat, psikoloji biliminde ortaya çıkan gelişmelerin önderliğinde, deney ve gözlemlere başvurarak neoklasik iktisat teorisinin eksikliklerini göz önüne sermiştir. Bu gelişmeler iktisatta yöntemsel ve tarihsel yeni bakış açıları getirmiştir. Günümüzde sıkça karşı karşıya kaldığımız ekonomik krizler ve yetersizlikler, iktisatta matematik ve sayısal yöntemlerin kullanılmasının yanında, insan davranışlarının sebep ve sonuçlarının da dikkatle analiz edilmesi zorunluluğunu getirmiştir.

Neoklasik kuramların krizlere açıklama ve çözüm getirmekte yetersiz kalması, asimetrik ve sınırlı bilginin varlığı, işlem maliyetleri vb. durumlar karar mekanizmasının rasyonel davranmasını engellemekte ve rasyonalite ilkesinin sorgulanmasına yol açmaktadır. Rasyonel karar veremeyen birey, davranışsal iktisadın araştırma öznesi haline gelmiştir. Psikolojinin uğradığı dönüşüm ve değişim disiplinler arası yaklaşımları tetiklemiş, iktisat ve psikolojinin yarattığı etkileşim ile ortaya çıkan davranışsal iktisat, birey kararlarının gözlemlenmesi ve hem de deneyler yoluyla incelenmesi sonucu bireyin rasyonel kararlar almadığı, yaşantıları ve dış dünyanın etkisi sonucu oluşan sezgisel eğilimlerin etkisinde kaldığı gerçeğine ulaşılmıştır. Tercihleri sunum şekli, bireyin diğerlerine göre konumlandığı mevcut durumu ve bu konumu koruma içgüdüğü, yeni ulaşılan bilginin içeriğinin geçerliliği veya bilgiye ulaşmada çabadan kaçınması, çevresinde sık karşılaştığı olayların etkisi ile karar veren birey, sistemik olarak rasyonaliteden sapmaktadır. Davranışsal iktisat çerçevesinde yapılmış olan pek çok çalışmanın bu görüşleri desteklemesi, bireyin ancak sınırlı bir şekilde rasyonel davranabileceğini düşündürmektedir. Çalışmalar, bireylerin rasyonelliğinin kusursuz olmadığını, sistemik ve tutarlı olarak yanlış ve yanlı kararlar verdiğini ispatlayan veriler ortaya koymuştur. Yapılan çalışmalar ışığında tespit edilen sistemik hatalar görülür ve rasyonel birey kabulünün kusursuz olmadığı kabul edilirse, gerçeğe daha yakın, uygulanabilir ve

sonuç alıcı modeller ve politikalar oluşturulabilir. Davranışsal iktisat alanında ortaya konulan çalışmaların son yıllarda Nobel Ekonomi Ödülüne layık gösterilmeleri, davranışsal iktisadın yavaş yavaş kabul edilmeye ve onaylanmaya başladığını göstermektedir. Mükemmel piyasa inanışının yaşanan krizlerle zedelenmesi, davranışsal iktisat çalışmalarına olan güveni giderek artırmaktadır. Eski modelleri tamamen ortadan kaldırmak yerine, onları tamamlamayı ve eksikliklerini gidermeyi tercih eden uzlaşımçı davranışsal iktisat dalı, hem ekonomik kriz ve sorunlarla boğuşan iktisada hem de bu olumsuzluklarla mücadele etmeye çalışan bireye ihtiyacı olan yardımı sağlayabilir. Neoklasik teorilerin değişmez kabulü kusursuz rasyonalite anlayışı gerçek dünyayı anlamak ve açıklamakta yeterli olmaması, onun yerine gelişmekte olan davranışsal iktisat disiplininin elde ettiği bilgiler ile yenilenmesi daha gerçekçi, uygulanabilir, etkili ve verimli politikalarla yaşanabilir bir dünyanın önünü açmakta anahtar rol oynayabileceği görüşü giderek daha ağırlık kazanmaktadır. Neoklasik iktisatçıların insanlığa vaat ettiği mükemmellikten şu an uzak olduğumuz gerçeğinden hareketle davranışsal iktisat disiplininin gelişimi ile birlikte en azından bugünkü konumundan daha iyi bir dünya beklentisi sunmaktadır.



## 4.BÖLÜM

### NÖROİKTİSAT

Davranışsal iktisat ile rasyonalite ve ona dayanan homoeconomicus varsayımına karşı başlayan çalışmalar, günümüzde iyice derinleştirilerek nöroiktisat alanına kaymış ve bireylerin ekonomik faaliyetler sırasında çok farklı faktörlerin etkisinde kaldıkları anlaşılmıştır. Etki altında kalınan bu faktörlerin en başta gelenleri psikolojik ve biyolojik faktörler olarak tespit edilmiş ve ekonomik karar sürecinde oldukça aktif rol oynadıkları görülmüştür. İçeriği itibariyle kişiler ve toplumlar arasında büyük farklılıklar gösteren bu faktörler temelinde karar alma mekanizmalarının nasıl çalıştığı, karar alma merkezi olan beynin çalışmasının gözlem ve analizine dayanan nöroiktisat, oldukça yeni sayılabilecek bir iktisat alanıdır.

#### 4.1. Nöroiktisat Kavramı

Beynin çalışma şeklinin ve verilen ekonomik kararların bu verilere dayalı olarak incelenip analiz edilmesine dair süreçleri kapsayan iktisat alanına nöroiktisat denmektedir. Nöroiktisat, ekonomik faaliyetler sırasında bireylerin karar süreçlerinin biyolojik temellerini ortaya koymak için farklı disiplinlerin birlikte çalışması ile gelişen bir iktisat dalıdır.<sup>248</sup>

İktisat, sınırlı kaynaklar ile sınırsız ihtiyaçlar arasında dengede kalmak isteyen bireylerin tercihlerine dayanan bilimdir. Bu tercihler ise insan beyninde şekillenmektedir. Bu nedenle ekonomik hayatın vazgeçilmez eylemi olan tercihlerin ortaya çıkma ve şekillenme sürecini elden geldiğince detaylı bir şekilde bilinmesi insan beyninin bu noktada üstlendiği işlevlerinin incelenmesi ve anlaşılması çabalarına bağlıdır. Son yıllarda nöro bilim ve sinirsel görüntüleme teknolojilerinde ortaya çıkan kayda değer gelişmeler karar süreçlerinin olduğu beynin daha ayrıntılı bir şekilde incelenmesinin önünü açmıştır.

---

<sup>248</sup> <https://sinirbilim.org/noroekonomi-nedir/>, Erişim tarihi, 3 Nisan 2019

Psikoloji biliminde meydana gelen gelişmeler ve bu gelişmelerin iktisadi düşünceye yansımalarının geldiği son nokta nöroiktisat teorisi olarak görülebilir. Nöroiktisat, neoklasik iktisat tarafından rasyonel davrandığı kabul edilen bireyin, ekonomik tercih ve kararlarının gelişen nöro bilim teknikleri ile incelemeye alan ve rasyonel birey ilkesinin fen bilimleri yöntemleriyle sorgulanmasını sağlayan iktisat disiplini. Daha ayrıntılı açıklamak gerekirse nöroiktisat, bireylerin iktisadi tercihlerinin şekillendiği ve karara bağlandığı beyin ve sinirsel sistemlerin yapısını ve karar verme mekanizmalarına etkilerini anlama yönünde oldukça büyük bir potansiyel yaratmıştır.

Bilişsel psikoloji ve iktisadın birlikteliğinden ortaya çıkan davranışsal iktisat, son yıllarda ortaya çıkan teknolojik gelişmeler, nörobilim ve diğer bilişsel alanlarda kaydedilen ilerlemelerle yeni bakış açıları kazanmıştır. Nörobilim, kara kutu olan değerlendirilen beynin nasıl çalıştığını ortaya koyan beyin aktivitelerinin görüntülenmesi gibi yeni geliştirilen yöntemler kullanmaktadır. Oysa iktisat biliminin temelleri, beynin çalışmasına ilişkin hiçbir şey bilinmeyen bir dönemde atılmıştır. Mesala Jevons (1871) insan duygularının ölçümünün hiçbir zaman mümkün olamayacağı görüşündedir. Fakat nörobilim ve beyin görüntüleme sistemlerinde meydana gelen gelişmeler Jevons'un bu fikirlerinin yanlış olabileceğini göstermiştir. Beyin ve sinir sistemi alanındaki teknolojik destekli çalışmalar duyu ve düşüncelerin analizini olanaklı hale getirmiştir. Bu analizler beyin, sinir sistemi ve davranışlar arasındaki ilişkiye yönelik yeni değerlendirmeler yapılmasının önünü açmakta ve mevcut teorilerin sorgulanmasına imkan vermektedir. Nörobilimden iktisat bilimine gelen önemli destekler sonucunda nöroiktisat alanı ortaya çıkmıştır.<sup>249</sup>

Nöroiktisat temelde, iktisadi karar alma süreçlerinde etkili olan sinirsel ilişkileri tespit etmek için nöroloji biliminin geliştirilen tekniklerini kullanan disiplinler arası bir alan olarak tanımlanabilir. Nöroiktisatçılar, farklı tercihler arasında karar verme durumlarında beynin hangi bölümlerinin kısımlarının ne şekilde

---

<sup>249</sup> Colin F. Camerer, George Loewenstein and Drazen Prelec, "Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains" *Scand. J. of Economics*,(2004), 106(3), s. 556.

aktive olduğunu gözlemleyerek bu bölümlerin hangi işlevlere sahip olduğunu, sistem içindeki etkileşimlerini ve farklı problemlerin nasıl çözüldüğünü açıklama çabasıdır.

Nörobilim çalışmalarında, tomografi ve fonksiyonel magnetik rezonans (fMRI) gibi beyin görüntüleme tekniklerini kullanarak bireylerin ekonomik karar verme süreçlerinde beyinlerinde ortaya çıkan değişimleri incelemektedir. Bu sayede bireyden bireye değişen davranışlar ve aynı bireyin benzer durumlarda gösterdiği farklı tepkilerin sebeplerini gözlemek ve bunun sebep ve sonuçları üzerinde değerlendirmelerde bulunmak olası olmaktadır.<sup>250</sup>

Nörobilim çalışmalarının ilerlemesi ile elde edilen verilerin iktisatta kullanılmaya başlaması hâkim iktisadi anlayışta geçerli olan rasyonalite, homoeconomicus, zaman tercihi gibi bazı temel kavramların somut delillerle sorgulanmasının önünü açmıştır. Yapılan nöroiktisadi çalışmalarda rasyonalite ve sınırlı rasyonalite kavramlarının beyin ilgili bölgelerine ait özel durumlar olduğu tespit edilmiştir.<sup>251</sup>

Nöroiktisat kapsamında yapılan çalışmalar ile bireylerin karar verme süreçlerinde manyetik rezonansları görüntülenmektedir. Böylece iktisatta her zaman tartışma konusu olan ve tam olarak açıklanamayan rasyonalite, irrasyonalite ve zaman tutarsızlığı gibi kavramların açıklanması amaçlanmıştır. İktisat biliminin ilk ortaya çıktığı yıllardan itibaren rasyonel davranış konusuna bu kadar yoğunlaşması ancak nöroiktisat alanının yeni ortaya çıkışının asıl nedeni beyni görüntüleme ve bu yolla inceleme tekniklerinin henüz bulunmuş olmasından kaynaklanmaktadır. Nöroiktisat alanında ortaya çıkacak yeni gelişme ve buluşlar hem nöroiktisadın daha sağlam bir altyapıya kavuşmasına yardım edecek hem de daha tutarlı ve etkili fikirler geliştirilmesine katkıda bulunacaktır. Böylece tartışmalı birçok iktisat kavramının

---

<sup>250</sup> Ercan Eren,“Yeni İktisatta Ortak Noktalar”, *II. İktisatta Yeni Yaklaşımlar Çalıştayı*, İstanbul: 17.04.2009, s. 29.

<sup>251</sup>Colin Cameer, George Loewenstein, Drazen Prelec, “How Neuroscience Can Inform Economics”, *Journal of Economic Literature*, Vol XLIII, 2005, ss.31-32.

çok daha iyi anlaşılmasının ve insan odaklı iktisat politikalarının üretilmesinin önu açılacaktır.<sup>252</sup>

#### 4.2. Nöroiktisat Metodolojisi

Nöroiktisat Metodolojisi, nöroloji, psikoloji ve iktisat gibi farklı disiplinleri bir araya getirerek bireylerin karar mekanizmalarının etkilendiği faktörleri açıklama amacı taşıyan nöroiktisat alanının, pozitivist bir bakış açısı temelinde analiz yapma ihtiyacı etrafında şekillenmektedir. Nöroiktisat, insanın biyolojik yapısında bulunan özelliklerin karar verme süreçlerine ve seçim davranışlarına etkilerinin geliştirilen yöntem ve tekniklerle gözlenebileceğini karar ve seçim davranışlarını nelerin etkilediğinin açıklanabileceğini ileri sürmektedir. Nöroiktisat bu iddiasını, geliştirilen beyin görüntüleme teknolojileri vasıtasıyla, davranışın beyin ve nöral sistemde karşılık bulduğu değişimleri gözlemleyerek ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, bilimsel olma iddiasını savunan nöroiktisat, gözlem ve matematiksel ifadelere dayanan verilere ulaşarak, insan davranışının köklerine erişilebileceğini ve iktisadın bu verileri kullanarak ilerlemesi gerektiğini söylemektedir. Pozitivist bir anlayış ve bilimsel olma anlayışına sahip nöroiktisat, metodolojisini bu çerçevede çizdiği bilimsel gözlem ve deneysel yöntemler aracılığıyla yürütmektedir.<sup>253</sup>

Nöroiktisat çalışmalarında oldukça geniş bir yelpazede farklı yöntem ve deneyler kullanılmakla birlikte, yaygın olarak kullanılan yöntemler iki grupta toplanabilir. Bunlar beynin elektromanyetik faaliyetini ölçmeye yönelik süreçler ve beynin kan dolaşımında meydana gelen değişiklikleri ölçmeye yönelik süreçler olarak gruplandırılabilir.<sup>254</sup>

Nöroiktisatın metodolojik altyapısını oluşturan bu deney ve gözlem teknikleri iktisat ve bilişsel psikolojide kullanılan kavramlarla birleştirilmesinin yanı sıra nörolojinin araştırma yöntemlerinin bir arada kullanmasının amacı, belirtildiği gibi,

---

<sup>252</sup> Metin Ercan, “Bireylerin Ekonomisi”, Radikal Gazetesi, www.radikal.com.tr, (01.01.2011)

<sup>253</sup> Hüsni Bilir, S. 136-137.

<sup>254</sup> Peter Kenning, and Hilke Plassmann. “ NeuroEconomics: An Overview From an Economic Perspective”. *Brain Research Bulletin*, 2005, 67(5), s. 344.

karar verme mekanizmalarının temelinde yatan nöral mekanizmaları ortaya çıkarmaktır.<sup>255</sup>

Bu çerçevede, nöroiktisat alanındaki çalışmalar daha çok tercihler, rasyonalite, risk ve belirsizlik altında karar verme, değer, oyun teorisi, fayda ve ödül sistemi, adalet, duygudaşlık, işbirliği, güven, öğrenme, hafıza ve bilgi, zaman tercihi, motivasyon konuları etrafında oluşmaktadır.<sup>256</sup>

Çalışma alanlarından da görüldüğü gibi, nöroiktisat temel ilgi alanı olarak bireysel karar mekanizmaları yani tercihler etrafında oluşan seçim davranışlarını belirlemiştir. Nöroiktisat bu konulara açıklama getirmek için beyin görüntüleme teknikleri ve deneysel metotları kullanmakta ve bu amaçla nörolojik alet ve yöntemlerden faydalanmaktadır.

Nöroiktisat alanında önemli çalışmalar yapan Glimcher'e (2004: 336) göre iktisat, bireylerin seçim yaparken nelerden etkilendiklerini ve nasıl seçim yaptıklarını incelemektedir. Glimcher'e göre bu seçim süreci kaçınılmaz bir şekilde biyolojik bir süreçtir. Bu açıdan iktisat, sonuç olarak biyolojik bir bilimdir. Bu sebepten dolayı, insanların yaptığı ve yapacağı tercihleri nelerin etkilediğini, neyi nasıl ve niçin seçtiğini açıklayabilmek için nöroiktisadi bir disipline ihtiyaç duyulmaktadır.<sup>257</sup>

Bu çerçevede, Glimcher'in (2004: 322) ifade ettiği şekliyle nöroiktisadi yaklaşımın temel amacı karar mekanizmasının altında yatan davranışların beyin tarafından nasıl planlandığı ve ortaya çıktığına dair tatmin edici bir teori oluşturmak olmalıdır. Nöroiktisatçılar bu amaçla insan beyninin yapısı ve onun çalışma sistemine odaklanmışlardır. Çünkü insan davranışlarının şekillenip, ortaya çıktığı yer

---

<sup>255</sup> Scott A. Huettel, "Ten Challenges for Decision Neuroscience. *Frontiers in Neuroscience*", *Frontiers in Neuroscience*, 2010,4(171), s. 3.

<sup>256</sup> Ercan Eren, (2011b). 'Yeni' iktisatta ortak noktalar. E. Eren ve M. Sarfati (Editörler). *İktisatta yeni yaklaşımlar*. İstanbul: İletişim Yayınları, s. 43

<sup>257</sup> Paul W. Glimcher, "Decisions, Uncertainty and the Brain: The Science of Neuroeconomics". Cambridge: The MIT Press, 2004, 322, 336-Aktaran: Hüsni Bilir, s. 145-146.

insan beynidir. İnsan davranışlarını dolayısıyla iktisadi karar verme ve seçim mekanizması beyin tarafından kontrol edilmektedir.<sup>258</sup>

Nöroiktisat ya da Camerer'in belirttiği isimle akıllı iktisat temellerini şu ilkeler üzerine kurmuştur:<sup>259</sup>

1. Kararların verildiği organ beyindir.

2. Teknolojik gelişmeler de yaşanan ilerlemeler beyin hakkında daha fazla bilgi sahibi olmamızı sağlayacaktır.

3. Nöroiktisat, nöral ve psikolojik faktörlerin iktisadi kararları nasıl etkilediğini ve yönlendirdiğini göstermek için, beyni detaylı bir şekilde incelemeli, bu amaçla teknolojik gelişmelerden mümkün olduğunca faydalanmalıdır.

4. Elde edilen yeni bilgiler doğrultusunda, rasyonel seçim teorisi geliştirilerek iktisadın hizmetine sunulmalıdır.

Nöroiktisat, iktisadi kararların nörolojik temellerinin ortaya konabilmesi için nöro bilimin ölçüm ve görüntüleme tekniklerini kullanan ve yeni gelişen çok disiplinli bir alan olarak tanımlanmaktadır.<sup>260</sup> Farklı disiplinlerin etkileşiminden ortaya çıkması, iktisadi davranışların biyolojik etkenlerinin açıklanmasında yararlanılan diğer bilim dallarını işaret etmektedir. Bu disiplinler psikoloji ve nöro bilimdir. Davranışsal iktisadın psikoloji ile iktisadın bir sentezi olduğu varsayılırsa, nöroiktisatın da davranışsal iktisada nöral sistemin inceleme ve gözlenmesini katmıştır. Nöroiktisat, bireyin karar verme mekanizmalarına ait ileri sürülen teori, uygulama ve deneylere ilave olarak psikofizyolojik bulgular ve beyin aktivitelerinin çeşitli tekniklerle görüntülenmesiyle yeni bilgilerin elde edilmesini sağlamaktadır.

---

<sup>258</sup> Ernst Fehr, and Antonio Rangel, "Neuroeconomic Foundations of Economic Choice: Recent Advances". *Journal of Economic Perspectives*, 2011, 25(4), s.4.

<sup>259</sup> Colin F. Camerer, "The Case for Mindful Economics". A. Caplin ve A. Schotter (ed.) *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook* içinde (ss. 46). Oxford: Oxford University Press., 2008b,

<sup>260</sup> Paul J. Zak, "Neuroeconomics". *Philosophical Transactions of the Royal Society of London Series*: 2004, B, 359(1451), s. 1739.

İktisat ve nörobilimde kullanılan tekniklerden yararlanan nöroiktisat, gerçek hayatta iktisadi davranışlarımızı etkileyen nöral sistemi anlamaya çalışır.<sup>261</sup>

Nöroiktisat, farklı tercihler karşısında seçim durumunda kalan bireyin beyninde hangi bölümler ne şekilde aktive olmakta ve hangi fonksiyonları yerine getirmekte olduğunu gözlemleyerek sistem içindeki etkileşimlerini ve farklı şekildeki problemleri nasıl çözdüklerini açıklamaya çalışmaktadırlar.<sup>262</sup>

Nöroiktisat çalışmaları metodolojik açıdan genel olarak şu sıralamayı takip etmektedir:<sup>263</sup>

1. Rasyonel davranışa uygun karar verme süreçleri veya oyun teorisiyle ilgili, bir model oluşturulur. Bu modele dayalı olarak, iktisadi bireyin hangi kararları vermesi gerektiği beklentisi içinde bir önerme oluşturulur.

2. Bireyin, verdiği kararların beklentileri karşılayıp karşılamadığı oluşturulan model yardımıyla test edilir.

3. Birey tarafından ortaya konulan seçimin altında yatan sinirsel yapılar ve beynin aktif kısımları tespit edilir.

4. Bireyin beklenen prosedürleri takip edip etmediği ve bunun nedenleri açıklanır.

İktisadın bir tercihler bilimi olduğu düşünüldüğünde, tercihlerin olduğu tek yer olan beyin iktisadi kararlar açısından incelenmesi nöroiktisadın çıkış yeridir. Bu açıdan bakıldığında nöroiktisat, iktisadi kararların verilmesi sürecinde beyin çeşitli yöntemlerle incelenip ölçülmesi ve elde edilen bulguların neoklasik iktisada temel oluşturan rasyonalite çerçevesinde yorumlanması olarak değerlendirilebilir. İktisat, birçok davranışsal model kurup, davranışların altında yatan mekanizmanın ne olduğunu sorgulamadan kurulan bu modeller üzerinden ilerleyen bir alan, nöro bilim

---

<sup>261</sup> Ercan Eren, (2011),28-29

<sup>262</sup> Oya Kent, s. 159.

<sup>263</sup> Benoit Hardy-Valeé,“Decision-Making: A Neuroeconomic Perspective”, Philosophy Compass, 2007, 2 (6), . s. 8.

ise davranışların meydana geldiği beyin yapısı ve işlevlerini öne alan bir alandır.<sup>264</sup> Ancak şu iyi bilinmelidir ki; nöroiktisat yalnızca fMRI analizinden oluşan bir alan değildir. Nöroiktisat, iktisat da dahil birçok disiplinden yararlanan, bireylerin karar verme süreçlerine ait çabuk ve kesin bilgilere ulaşılabilecek deneyler yapmak için disiplinler arası işbirliği ve yöntemlerden yararlanan bilimsel bir süreçtir. Başka bir deyişle nöroiktisat, davranışsal ve deneysel iktisadı da içine alan; psikoloji, nöroloji, antropoloji, biyoloji, genetik bilimi, matematik, fizik ve diğer çeşitli sosyal bilimlerle etkileşim içinde olan bir disiplin olarak değerlendirilebilir.<sup>265</sup>

### 4.3. Nöroiktisat ve Karar Mekanizması

Nöroiktisat bireylerin karar mekanizmalarını somut delillerle açıklamaya çalışmakta ve bunun için, karar verme davranışı sırasında beyin görüntüleme tekniklerini kullanmaktadır. Aslında nöroiktisadın çıkış noktasının karar sırasında beyinde ortaya çıkan değişimlerin görüntülenmesi ve insanın seçim davranışına “mikro” deliller sunması olduğu ifade edilebilir.

Bu açıdan bakıldığı zaman aslında nöroiktisadın yapmaya çalıştığı şeyin neoklasik iktisadın da tam olarak açıklamaya çalıştığı seçim ve tercihlerin temellerinin oluşturulması olduğu belirtilebilir. Zaten iktisadın temel sorunu olan bireyin belli sınırlar altında, faydasını maksimum kılacak kararları nasıl aldığı, neoklasik iktisadın da temel sorununu oluşturmaktadır. Neoklasik iktisadi analizin odağında bulunan birey, sürekli olarak kıt kaynaklar ile sınırsız istekler arasında faydasını veya kârını maksimum kılacak seçimler yapmak ve karar vermek durumundadır. Bu değerlendirmenin ışığında neoklasik iktisadın asıl konusunun iktisadi davranış için karar ve seçim olduğu söylenebilir.<sup>266</sup>

Nöroiktisat alanı tıpkı neoklasik iktisat gibi iktisadi bir seçim bilimi olarak değerlendirmekle beraber, neoklasik iktisadın seçim teorisini şiddetle eleştirmekte ve kabul etmemektedir. Neoklasik iktisat teorisinin en başta gelen amacı, bireylerin

---

<sup>264</sup> Paul J. Zak, 2004: 1738

<sup>265</sup>Angela A. Stanton,“Neuroeconomics: A Critique of Neuroeconomics: A Critical Reconsideration”, Munich Personal RePEc Archive, 2009, s. 3-4.

<sup>266</sup>Hüsnü Bilir, 2017, s. 142



karar verme davranışını açıklamaktır. Neoklasik teori, bireyin karşı karşıya olduğu bir tercih sepetinin belirmesi ile başlamakta ve bu tercihler arasında seçim için karar vermesini ifade etmektedir. Karar ise tercih sepetindeki seçeneklerden birinin seçilmesidir. Gözlemlenen veri de, sunulan seçenekler ve alınan kararlardan ibaret olmaktadır.

Bu noktadan hareketle, neoklasik iktisadın varsayımlarının seçim süreçlerine değil, seçim kalıplarına dayandığı söylenebilir. Neoklasik karar teorisi bir dizi ön kabul çerçevesinde işlemekte ve bu kabullere göre, birey tercih sepetinden belli bir seçeneği seçerse, daha sonra karşılaşılabileceği tercih durumlarında da aynı seçeneği seçecektir. Bağımsızlık aksiyomu yerine getirildiğinde, birey her zaman en fazla faydayı sağlayacağı seçeneği seçeceğinden, seçimlerin tümü rasyonel bir nitelik taşıyacaktır. Daha önce belirtilen aksiyomlarla birlikte, bireyin seçimleri, her zaman marjinal faydayı sağlamaktadır. Bu bağlamda, tercihler ve fayda, seçim kalıplarını oluşturmak için bulunan yapılardır.<sup>267</sup>

Dolayısıyla neoklasik iktisatta seçimin temel taşı, bireyin tercihleri oluşturmaktadır. Bireylerin neyi seçtikleri gözlemlendiğine göre, neyi tercih ettikleri de gözlenebilmektedir. Bu aşamada neoklasik teori tercihleri göstermek için gözlenen seçimleri kullanmakta ve seçimleri açıklamada olası en basit ölçü tercihler olduğu için, doğrudan gözlemleyemediği olgular hakkında herhangi bir yargıda bulunmamaktadır.<sup>268</sup>

Neoklasik iktisat, tercihleri ve inançları, doğrudan gözlemlenmenin imkânsız veya çok zor olduğunu belirtmekte ve sonuçlarının sadece doğrudan seçimler aracılığıyla anlaşılabilirliğini varsaymaktadır. Nöroiktisat ise, gözlemlenemezlik kabulünü reddetmekte, toplumsal ve iktisadi faaliyetlerin nöral temellerdeki köklerini incelemektedir. Genetik, öğrenme ve çocukluk gelişimine dayalı daha ayrıntılı bir

---

<sup>267</sup> B. Douglas Bernheim, "The psychology and Neurobiology of Judgement and Decision Making: What's in it for Economists?" In P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr and R. A. Poldrack (Eds.). *Neuroeconomics: Decision making and the brain*. Amsterdam: Elsevier, 2009, pp. 121.

<sup>268</sup> Paul W. Glimcher, "Foundations of Neuroeconomic Analysis". Oxford: Oxford University Press, xi, xvii, 6-7, Aktaran: Hüsnü Bilir, s. 143.

bakış açısının, tercihlerin birbiriyle arasındaki bağlantının; karar davranışlarının bireyler arasında nasıl farklılık gösterdiğinin çalışmasını yapmaktadır.<sup>269</sup>

Bu doğrultuda, nöroiktisat metodu ve onun bakış açısı iktisadi düşüncede önemli bir değişim ve dönüşümü başlatmıştır. Başlangıçta, neoklasik iktisatçılar beyni bir “kara kutu” kabul etmiş ve, onun çalışma biçimi ve etkilerini göz ardı ederek metodolojik bir tercihte bulunmuşlardır. Jevons (1879c: 15-16) “her zihin diğer zihinler açısından anlaşılmaz ve gizemlidir ve genel bir duygu paydası elde etmek pek mümkün görünmemektedir” sözü ile insan zihninin derinliklerine inilemeyeceğini belirtmiş ve insan beynini kara bir kutu olarak betimlemiştir.<sup>270</sup>

Nöroiktisat tam da bu aşamada devreye girmekte ve bir zamanlar doğrudan gözlemlenemeyeceği ileri sürülen beyni görüntüleyerek, üzerinde uzlaşılan bir ölçü elde etmeyi hedeflemektedir. Nörolojide son yıllarda ortaya çıkan gelişmeler ile artık duygu ve düşüncülerin doğrudan gözlemlenmesi ve olası hale gelmiştir.<sup>271</sup>

Nöroiktisat, herhangi bir ekonomik etkileşim ve onun oluşturduğu sistemin temel yapı taşı olan insan beynini görüntüleyerek, bilinmez olarak görülen mekanizmayı daha derinlikli bir şekilde gün yüzüne çıkardığını iddia etmektedir.<sup>272</sup>

Beynimizin, iktisadi davranışta bulunmak için dış dünya ile nasıl etkileşim içinde bulunduğunu inceleyen nöroiktisat, yaptığı deneyler sırasında deneklerin karar verme aşamasında ortaya çıkan beyin faaliyetlerini gözlemleyerek, davranışa sebep olan etkenlerin direk olarak ölçülmesine olanak tanımıştır. Dolayısıyla nöroiktisat bireysel seçimlerle ilgili bilgileri içeren standart verilerin yanında, bireylerin seçim süreçleri ile ilgili verileri de değerlendirmektedir. Nöroiktisat, “iktisadi insan”ın daha detaylı açıklanma ihtiyacının nörolojik yöntem ve teknikler yardımıyla giderilmeye çalışılmasının ve davranışsal iktisadın derinleştirilmesinin önünü açmıştır. Bu

---

<sup>269</sup>Colin F. Camarar, “Neuroeconomics Opening the Gray Box”. *Neuron*, 60(3),2008a, s. 416-419

<sup>270</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 144.

<sup>271</sup>Haldun Soydal, Zekeriya Mızrak, Fatma Nur Yorgancılar, “Nöro Ekonomi Kavramının İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği”, *SÜ. İİBF. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2010, s. 221.

<sup>272</sup>Colin F. Camarar, George.Loewenstein ve Drazen .Prelec, 2005, s. 17.

kapsamda, idealize edilmiş ve optimizasyon şartına bağlanmış davranış modellerini kabul etmeyen nöroiktisat, bireyin gerçek davranış kalıplarının ve bununla ilgili beyin faaliyetlerinin görüntülenmesi yoluyla karar verme süreçlerinin bileşenleri ile ilgilenmektedir.<sup>273</sup>

Nöroiktisatın karar verme süreçlerini incelerken beyin ve onun sinirsel bağlantıları ile ilgilenmesinin ana nedeni bireysel kararların beyinde oluştuğunu düşünmesidir. Nöroiktisat insan davranışlarının ana merkezi olarak insan beynini görmektedir. Zaten insan beynini kullanarak eylemde bulunmaktadır. “İktisadi kararlar beyinde verilir ve “beyin iktisadi bir sistem olarak tasarlanmıştır” söylemleri, nöroiktisat alanının iki temel varsayımı olarak ileri sürülmektedir. Nöroiktisat insan beynini, bireysel karar verme sürecinin doğal merkezi ve mekanizması olarak görmekte ve bireysel kararların köklerini oluşturan nöral sistemin yapısının araştırılmasının, davranışın eksiksiz ve kesin şekilde kestirilebilmesi yönünde doğru ve benzersiz bir karar mekanizması oluşturulmasına olanak sağlayacağı konusunda katkıda bulunacağını belirtmektedir.

Sonuç olarak beyin insan davranışını ve bu kapsamda iktisadi seçimi belirlemektedir. Bu nedenle, nöroiktisadın temel hedefi, davranışların temelinde yatan hesaplamaların beyinde nasıl kurgulandığına ve ne şekilde organize edildiğine dair somut bir teori ortaya koymaktır. Beyin kararları veren ve seçimleri yapan organdır, teknolojiye meydana gelen ilerlemeler yoluyla beyin hakkında fazla bilgiye ulaşılabilecektir. Nöroiktisat, fiyat mekanizması dışındaki nöral ve psikolojik faktörlerin iktisadi kararları nasıl etkileyip, değiştireceğini gün yüzüne çıkarmak için, karar verme mekanizmasının merkezinde bulunan organı yani beyni anlama yönünde teknolojik ilerlemelerden faydalanmalı ve elde edilen verilerle, rasyonel seçim teorisi daha gerçekçi temeller üzerine oturtulmalıdır.<sup>274</sup>

---

<sup>273</sup> Kenning, P. ve Plassman, H. (2005), s. 345

<sup>274</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 146.

Nöroiktisat, yaptığı çalışmaların sonucu olarak, iktisadi davranış ile ilgili üç ayrı veriyi ortaya koymaktadır:<sup>275</sup>

a) Özellikle hayatın devamı bakımından, besin, cinsellik ve güvenlik gibi son derece gerekli olan temel ihtiyaçlarla ilgili kararlar verme üzerine belirlenmiş rollerin rasyonel seçim üzerine ışık tutan verileri,

b) Davranışsal iktisadın ortaya koyduğu prensip ve ilkeleri destekleyen veriler

c) Rasyonel seçim teorisinde tam olarak değinilmeyen ancak önemi tümüyle kavranamamış veya gözden kaçmış yeni parametlerin etkilerini gösteren veriler.

Nöroiktisadın ortaya koyduğu en dikkat çekici yenilik, neoklasik teoride önemi yeterince kavranamayan ancak davranış üzerinde bir hayli etkileri bulunan biyolojik faktörlere yer verilmesidir.

Bireylerin karar verme süreçlerinde, analitik süreçlerin yanında, sezgisel ve duygusal faktörlerinde önemli rol oynadığı, özellikle ulaşılabilir bilginin eksik olduğu veya net bir sonuca ulaşmaya imkan vermediği durumlarda, bireyler karar vermek için sezgilerini ve duygularını kullanma yoluna gitmekte hatta bazen aşına oldukları durumları kullanmaktadırlar. Nöroiktisat bu noktada, kararın verilmesinde etkileri bulunan nörobiyolojik mekanizmaları ortaya çıkararak duyularla eylemleri birbiriyle ilişkilendiren süreçleri anlamaya çabalamaktadır.<sup>276</sup>

Nöroiktisat, sezgi ve duyguların rasyonel karar verme sürecinde önemli bir rol oynadığını belirtmektedir. İnsanların karar verme stratejileri, biyolojik etkenlerin eşliği olmadan gelişmemektedir. Bu biyolojik faktörlerde sezgi ve duyguların etkisinde şekillenmektedir. Karar verme süreçlerinin başlangıcında insan beyni boş bir levha değildir. Beyin yaşanan tecrübe ve yaşantılar yoluyla öğrenip kaydettiği pek çok veriye sahiptir. Karar verme davranışını oluşturan şartlara bağlı olarak bu bilgilerin birçoğu süreç içerisinde kendiliğinden aktif hale gelerek etkileşime girmektedir. Süreç başlamadan önce, beyin daha önce kayıt altına aldığı verileri

---

<sup>275</sup> Colin F. Camerer, "Neuroeconomics: Using neuroscience to make economic predictions". *The Economic Journal*, 2007, 117(519), s.31.

<sup>276</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 149.

kullanmakta iyi ve kötü tercihleri değerlendirirken bu bilgilerin yardımına başvurmaktadır.<sup>277</sup>

Bu anlamda, beynin bilinçli düşünme ve hesap yapma işleminden çok, otomatik olarak gelişen süreçler şeklinde çalıştığını ve insan davranışlarının duygu-sezgi ikilisinden çok fazla etkilendiği ileri sürülmektedir. Yani duygu ve düşünceleri destekleyen sistemler otomatik ve kontrollü süreçlerle yakından ilişkilidir.<sup>278</sup>

Duygular, dışarıdan gelen belli bir uyarıcı veya olay karşısında ani ve otomatik olarak verilen tepkilerden oluşmaktadır. Oysa karşılaşılan şartlara oldukça esnek bir şekilde davranma kabiliyeti, yani rasyonel davranışta bulunma ancak uzun süreli sonuçları dikkate almayı ve hesaplama ve planlama yapmayı kapsamaktadır. Beyin görüntüleme teknikleri kullanılarak yapılan çalışmalar, otomatik ve kontrollü olarak gelişen süreçlerde farklı nöral bileşenlerinin etkileşime girdiğini ortaya koymaktadır. Örneğin, sorun çözme ve planlama gerektiren karmaşık süreçlerde, posterior parietal korteks bölgeleri ve prefrontal korteksin ön ve yan bölümleri aktif olurken; otomatik süreçler daha çok korteksaltı sistemlere ve posteriorkortikal yapılara bağlı olarak ilerlemektedir.<sup>279</sup>

Bu bulgulardan hareketle nöroiktisat, duyguları tercihlerin doğrudan bir parçası olarak görmemekle birlikte tercih merkezli davranış ve kararların rasyonel olarak alınmasını engellediğini, karar verme davranışının optimizasyonunun bozulması anlamına gelen irrasyonel davranış ve kararlara neden olduğunu ileri sürmektedir. Nörobiyolojik alanda gelişmiş beyin görüntüleme tekniklerinin kullanımı sonucu irrasyonel olarak verilen kararların tartışmasız bir biçimde beynin duygusal kısmı ile ilişkili olduğu görülmüştür. Yani duyguların kontrolü altında bulunan otomatik beyin tepkileri, sadece rastgele ve tesadüf eseri bencillığe ve rasyonaliteye katkıda

---

<sup>277</sup> Antonio R. Damasio, ‘‘Destarces’ Error: Emotion, Reason and The Human Brain’’, New York: Putnam, 1994, xii.-Aktaran: Hüsnü Bilir, 2017, s. 149.

<sup>278</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 150.

<sup>279</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 151

bulunmaktadır. Sonuç olarak nöroiktisat hem rasyonalitenin hem de kişisel çıkar peşinde koşmanın mümkün olmadığını ortaya koymaktadır.<sup>280</sup>

Nörolojik çalışmalar bireylerin karar verme sürecinin büyük bölümünün otomatik olarak belirlendiğini ve beyin otomatik yapısının kararların çoğunlukla hesaplama ve planlama yapılmadan verilmesine neden olduğunu ortaya koymaktadır. Beynin rasyonel olarak karar vermemesinin nedeni ise, kıt kaynaklara sahip olması veya sahip olduğu kaynakları, her karar aşamasında optimal kullanamaması nedeniyledir. Ekonomik terimlerle belirtilecek olursa, “her seçeneğin tam anlamıyla değerlendirilmesinin maliyeti, bunu yapmanın faydasını aşmaktadır”. Tahmin edildiği üzere insan beyni, işleyişine bilinçli müdahalede bulunulmasına ihtiyaç duyulmadan işleyecek şekilde evrim geçirmiştir.<sup>281</sup>

Nöroiktisat, homoeconomicus varsayımının tersine, bütünüyle farklı bir insan doğasına işaret etmektedir. Davranış ve toplumsal-iktisadi yapısı gereği nörobiyolojinin bir sonucu olan bu insan modeli homoneurobiologicus olarak ifadeedilmektedir. Bu modele göre, bireyin duygu ve düşüncelerini, karar verip eyleme geçmesini yani ekonomik hayatını büyük oranda bu nörobiyolojik yapısı belirlemektedir.<sup>282</sup>

Örneğin homoeconomicusun rasyonel davrandığı ve kararlarında kişisel-çıkâr peşinde koştuğu kabul edilmektedir. Hâlbuki gerçekte beyinde paket olarak optimale yakın karar verme davranışları bulunmakta ve bu karar verme süreci sezgiler ve duygular tarafından etki altına alınarak yönlendirilmektedir. Yanı sıra bu süreçte bireyler yaşadıkları sosyal ortamlarda bulunan diğer bireylerin kararlarından etkilenmekte ve farklı davranışların sonuçları tahmin edilmeye çalışılmaktadır.<sup>283</sup>

---

<sup>280</sup> Bernhard Neumärker, “Neuroeconomics and the Economic Logic of Behavior”. *Analyse&Kritik*, 2007, (29), 64.

<sup>281</sup> Steven G. Sapra, and Paul J. Zak, “Eight Lessons From Neuroeconomics for Money Managers”. *CFA Institute Research Publications, Behavioral Finance and Investment Management*, 2010-2, s. 64.

<sup>282</sup> Kenning ve Plassman, 2005, s. 344.

<sup>283</sup> Hüsni Bilir, 2017, s. 152

Davranışsal iktisat ve nöroiktisat kapsamında yapılan çalışmalar bireylerin neoklasik iktisadın ileri sürdüğü homoeconomicus varsayımından oldukça farklı bir yapı içerdiğini, beynin bilişsel alanlarının fayda-maliyet analizi değerlendirmelerinde oldukça kritik görevler üstlendiğini tespit etmiştir.<sup>284</sup>

Bireylerin, karar verme aşamasında, sadece beklenen fayda kararın bilişsel maliyetini karşıladığı takdirde, kıt bilişsel kaynakları kullanıma soktuğu kabulü “rasyonel rasyonalite” olarak tanımlanmaktadır.<sup>285</sup> İnsan beyni, kusursuz bir rasyonalite ya da irrasyonel kabulden öte sınırlı şekilde rasyoneldir. Yani rasyonel olabileceği kadar rasyoneldir ve rasyonel rasyonalite modeli, karar süreci boyunca olabildiğince rasyonalitenin baskın geleceğini ileri sürmektedir. Rasyonel rasyonalite anlayışı Simon’ da tatmin olma olarak belirtilmektedir. Beklenen fayda veya maliyet çok aşırı seviyelerde olmadığı sürece, rasyonel rasyonalite modeli, kararlara rehberlik etmek amacıyla karşılaşılan benzer durumlara dayalı olarak geliştirilen hafızayı kullanıma sokmaktadır.<sup>286</sup>

Neoklasik iktisadın ileri sürdüğü normatif teori, güçlü ön kabuller ışığında her türlü insan davranışını, faydayı maksimize etmek üzere harcanan rasyonel çaba olarak açıklamaktadır. Yani, neoklasik iktisat insan davranışlarını haz peşinde koşma veya elemden kaçınma olarak betimlerken, yapılan psikolojik ve nörolojik çalışmalar, davranış güdüsü ve motivasyonunun her zaman bu tür kesin sonuçlarla örtüşmediğini ortaya koymaktadır.<sup>287</sup>

Nöroiktisat çalışmaları, bireylerin yalnızca bencil, kişisel çıkar peşinde koşan, rasyonel davranış sergileyen canlılar olmadığını, bir arada yaşama güdüsünün bireyleri işbirliğine ve yardımlaşmaya yönelttiği sonuçlarına ulaşmıştır.<sup>288</sup>

---

<sup>284</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 152

<sup>285</sup> Moana Vercoe, and Paul J. Zak, “Inductive Modeling Using Causal Studies in Neuroeconomics: Brains on Drugs”. *Journal of Economic Methodology*, 2010, 17(2), s. 124.

<sup>286</sup> Sapa ve Zak, 2010, s. 65.

<sup>287</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 153

<sup>288</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 154

Bu çerçevede nöroiktisat teorisi bireyin yani kendi tanımıyla homoneurobiologicusun, tek bir amaca hizmet eden, faydasını maksimum kılacak birey önermesinin yerine, bireyin biyolojik ve psikolojik özelliklerinin davranışı belirlemek üzere nasıl bir etkileşim ve iletişim içerisinde bulduklarına dair daha ayrıntılı bir analiz sunmaktadır.<sup>289</sup>



---

<sup>289</sup> Hüsnü Bilir, 2017, s. 153



## SONUÇ

Rasyonalite kavramı iktisat teorisinin çekirdeğini oluşturmakta ve disiplin bu kavram etrafında şekillenmektedir. Hemen hemen bütün sosyal bilimlerin içerisine sirayet eden kavram diğerlerinin aksine iktisatta çok merkezi bir yer oluşturmakta ve bizatihi iktisadın tanımının içine yerleşerek ona yön verecek bir mahiyet kazanmaktadır.

Rasyonalite ve homoeconomicus kavramları neoklasik iktisadın dayandığı iki temel önermedir. İktisat bir bilim olarak anılmaya başlamasından itibaren hemen hemen bütün iktisadi görüşlerin temelini rasyonalite ve onun dayandığı homoeconomicus kavramı oluşturmaktadır. İktisat düşüncesinin ana aktörü konumundaki insanın rasyonel davranan, akılcı ve hesaplayıcı birey olarak kabulü, aslında iktisat biliminin sosyal bilimlerden ayrılarak pozitif bilim olma serüveninin hikâyesini oluşturmaktadır.

Neoklasik düşüncenin, doğa bilimlerine özenerek, zaman ve yaşadığı ortamdan soyutlayarak tasarladığı birey anlayışı ve yapılan modellemeler insanın ekonomik davranışların daha iyi anlaşılmasını engellemiştir. Mevcut iktisadi dinamikleri soyutlama yolu ile tarihsel ve sosyal köklerinden koparan neoklasik anlayış pozitif bir bilim olma kaygısıyla insana ait değerleri görmezden gelmiştir. Hâlbuki bireyler homojen varlıklar değildir. Bilinç ve bilinçaltı etkilerle davranışta bulunan, kendine has kişilik ve karakter yapılarıyla karar veren varlıklardır.

İnsanlar hem bireysel hem de toplumsal hayatlarında tek tip davranış üreten varlıklar değildir. Etkisi altında kaldıkları duygu, sezgi ve düşüncelerin çok farklı kombinasyonlarıyla farklı davranış kalıpları içinde hareket ederler. İşte bu ve buna benzer sebeplerden ötürü bireyler her zaman aynı olaylar karşısında farklı tepkiler gösterme potansiyeline sahiptirler.

Bireysel karar ve tercihler bazen akıl, bazen duygu, bazen sezgilerle verilir, bazı zaman kişilik özellikleri, bazı zaman toplumsal etkileşimler, bazen de bu faktörlerin bir kaçı veya hepsi rol oynayabilir. Günlük hayatta karar ve tercihler tek bir kalıp yardımıyla açıklanamaz. Neoklasik iktisat teorisini savunan bazı iktisatçılar

da rasyonel insan davranışının ve homoeconomicus kabulünün birey davranışlarını açıklamakta yeterli olamayacağını belirtmişlerdir.

Neoklasik teorinin iktisadi insan davranışlarını açıklamadaki yetersizliği sonucu ortaya çıkan sınırlı rasyonalite tezi ve onun üzerine inşa edilen davranışsal iktisat ve nöro iktisat teorileri kusursuz rasyonalite ve homoeconomicus ilkelerinin geçersiz olduğunu ortaya koymakla birlikte, bu alandaki çalışmalar devam etmektedir. Bu çalışmalar bize hem rasyonel insan tasavvurunun hem de homoeconomicus kabulünün insan davranışını açıklamakta başarısız olduklarını göstermektedir. Aslında bu iki bakış açısının temelinde yatan fark, neoklasik iktisadın insanı ekonomik bir varlık, davranışsal iktisadın ise insanı psikolojik bir varlık olarak değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır.

Başlangıçta mantıklı, hesap eden olarak ifade edilen rasyo, daha sonra rasyonaliteye evrilmiş; sonrasında araçsal rasyonalite ile iktisattaki dönüşümünü tamamlamış, neoklasik düşünce ile bütünleşerek iktisadın pozitif bilim olma çabasına en büyük katkıyı sağlamıştır. Bentham'ın faydacı felsefesinden, Smith'in iktisadi bir bilim yapma çabasına, marjinallerin faydayı maksimum yapan insan davranışından, neoklasiklerin araçsal rasyonalitesine uzanan yolda rasyonalitenin geçirdiği evrim aslında iktisadi düşüncenin evrimi ile paralellik arz etmektedir.

Doğa bilimlerine özenerek, gerçeklikten tümü ile kopmadan ancak sosyal bilimlerden farklı, pratik uygulamalara kapalı, bir nevi idealize edilmiş bir realite arayışına giren iktisat, rasyonalite ile tanışmasından itibaren ihtiyaç duyduğu kavramları bulmuş, soyutlama mantığı ile homoeconomicus ve rasyonel insan gibi iki temel kavram üretmiştir. Üretilen bu iki temel kavram ile beraber ortaya çıkan ve onlarla beraber yol alan neoklasik teori, iktisat bilimini hâkimiyeti altına almış ve iktisadın 20. yy. çizgisini belirlemiştir.

Felsefeden ihraç edilen rasyonalite iktisat içerisinde zamanla belirlenen hedeflere ulaşmaya yarayacak bir niteliğe bürünerek, ulaşılmak istenen hedeflerinde rasyonel olduğunu kabul etmesi ile yoluna devam etmiştir. Sağduyulu, ihtiyat sahibi bireyden rasyonel davranan bireye geçişte rasyonaliteye yüklenen yeni anlam, bireyi sadece maddi kazançların peşinde koşan, bencil, çıkarıcı bir tanımlamaya hapsetmiş,

yanı sıra hesaplayan, tercihleri sıralayan ve faydasını maksimum yapan tercihi seçen mekanik bir yapıya büründürmüştür.

İktisadın geliştirdiği insanların faydasını ölçebilecek teknikleri işe koyması ile ihtiyat sahibi insandan hesaplayıcı bireye geçilmiş, ölçülemeyen hedeflerin hepsi iktisadın dışına atılmış ve bunu yaparken insani özelliklerin bir kısmını göz ardı etmiştir. Bireylerin karar ve tercihlerini açıklamak için yola çıkan iktisat bireyi aynı şartlar altında hep aynı şekilde davranan bir makine tasavvuruna indirgemıştır. Böylece sosyal bilimlerle olan bağı koparma amacına ulaşmakla kalmayıp bu düşünceyi onların içine de yerleştirmeyi başarmıştır.

Batı düşüncesinin etkisi ile ihtiyatlı bireyden rasyonel bireye geçiş serüveni başta iktisat olmak üzere birçok bilimi etkisini altına almış ve diğer sosyal bilimlerde de benzer yöntemleri kullanma eğilimine girmişlerdir. Bütün bu gelişmelere rağmen neoklasik iktisat, ekonomik işleyişin mekanizmalarını açıklamakta yeteri kadar başarılı olamamıştır. Liberal ekonomiye bağlı olarak yaşanan ekonomik krizler her defasında bir öncekinden daha sarsıcı ve daha sık tekrarlanır hale gelmektedir. Doğa bilimleri ile yarışma hayali kuran neoklasik iktisadın bu gelişmelere karşı savunduğu çözüm önerileri yetersiz kalmaktadır.

Önceleri klasik sonra marjinal devrim ile başlayan ve neoklasik iktisadın inşası ile tamamlanan rasyonalite ilkesi günlük hayatın akışı içerisinde birey davranışlarını açıklamakta giderek gücünü yitirmeye başlamış; başta psikoloji olmak üzere sosyoloji, antropoloji ve nöroloji gibi bilimlerde yaşanan gelişmeler karşısında giderek boyut değiştirmiştir. İnsanların sadece akli ile değil duygularının, önyargılarının, geçmiş yaşantılar, sosyal etkileşimler ve hatta nöronlarının etkisi altında davranışların şekillendiği gözlemlenmiştir. Rasyonel insan ve homo economicus kabulleri iktisat tezleri içerisindeki birey davranışlarını açıklamakta etkisiz kalmaya başlamıştır. İnsanın karar alma süreçlerinde psikolojik yönünün de etkin bir rol oynadığı ve birçok değişken tarafından etkilendiği gerçeği kabul görmeye başlamıştır.

Tam bu aşamada davranışsal iktisat ve türevleri bireylerin iktisadi karar ve davranışlarının kusursuz rasyonalite kabulünden uzak olduğunu, psikolojik ve

biyolojik faktörlerin insan davranışını anlama ve açıklamada önemli olduğunu, farklı durum ve şartlar altında karar, tercih ve davranışların farklılık göstereceğini ifade ederek iktisadi düşünce alanına yeni bir yaklaşım sunmaktadır. İnsan davranışlarının sonucuna odaklanan rasyonalite anlayışı yerine süreçlerin önemine vurgu yapan davranışsal iktisat, sınırlı rasyonaliteyi savunmakta ve gündelik hayattan soyutlanan anlayış yerine gerçek hayattaki olgular üzerinden ilerleme anlayışını gündeme getirme çabası taşımaktadır.

Davranışsal iktisat rasyonel insan davranışlarını tamamen reddetmemekte, iktisadi insan davranışlarını sonuçlar üzerinden değil süreçler açısından değerlendirerek sınırlı rasyonalite kavramı üzerine odaklanmakta ve bu davranışların nelerden etkilendiğini açıklama çabasına girişmektedir.

Her türlü tüketim, yatırım, tasarruf kararlarında, hükümetlerin izlediği ekonomi politikalarına uyum sürecinde kendini iyiden iyiye gösteren irrasyonel insan davranışları, bireysel iktisadi kararları gün geçtikçe etkisi altına almaktadır. Bu sebeple özellikle gerçekliğin yerini alan algıların büyük önem taşıdığı günümüz dünyasında yeni iktisadi yaklaşımlardan yararlanma ihtiyacı daha önemli hale gelmiştir.

Davranışsal iktisadın bir alt kolu olarak ortaya çıkan ve gelişim gösteren nöroiktisat, bireylerin rasyonalite anlayışından sapmalarının altında çok farklı bir neden olduğunu ileri sürmektedir. Bu alanda giderek artan sayıdaki çalışmalar ve elde edilen sonuçlar neoklasik teorinin karar verme davranışına getirdiği bakış açısına karşı çıkmakta ve önemli eleştiriler getirmektedir. Nöroiktisat rasyonel insan davranışına uymayan kararları insan beynindeki nöronlar ve onların etkileşimi ile açıklama çabasıdadır. Nöral sistemlerin tanımlanması ve bunların görüntülenmesinde kaydedilen gelişmeler karar davranışlarının yeniden tanımlanması imkânı sunmaktadır.

Nöro bilim alanındaki çalışmalar ve bunun iktisadi uygulamaları bireylerin farklı şartlarda beyinlerinin farklı bölgelerinin aktif hale geldiğini tespit etmiş, ekonomik kararlar ve bunların alındığı merkez olan beynin farklı alanlarının birbirleriyle olan etkileşimlerini gözlemleyerek, karar mekanizmalarını açıklama

yoluna gitmiştir. Tek tip rasyonel insan davranışından bireyden bireye değişen insan davranışı yaklaşımını ortaya çıkaran nöroiktisadi anlayış, bilinen kabullerin radikal bir dönüşüme ihtiyacı olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Yapılan gözlem ve deneyler sonucu elde edilen verilere göre, rasyonalite ve irrasyonelite kavramları insan beyninde farklı bölgelerde ortaya çıkan kişiye özgü durumlar olarak değerlendirilmektedir. Nöroiktisat alanındaki çalışmalar neoklasik iktisadın açıklayamadığı ve bu yüzden göz ardı ettiği olgulara yeni bir bakış açısı geliştirmekte ve bunları sınırlar aracılığıyla açıklamaya çalışmaktadır.

En güçlü ve sorgulanamaz olduğu dönemden beri en ağır şekilde eleştirilen ve karşı çıkılan rasyonel birey kabulü, artık iktisat tarafından taşınamaz bir yük haline almıştır. Davranışsal ve nihayetinde nöroiktisat alanındaki çalışmalar bütün bu anlayışı yıkmak üzeredir. Gerek psikolojik gerekse biyolojik temelli disiplinler arası yaklaşımlar kusursuz rasyonalite anlayışına kesin ve güçlü deliller ile karşı çıkmakta, iktisat insan ile yeniden buluşma imkanına kavuşmaktadır.

İhtiyatlı insan tanımlamasıyla yola çıkan iktisat, neoklasik teorinin kusursuz rasyonalite anlayışı ile en araçsal formuna ulaşmıştır. Bu anlayışa başlangıçta teorik olarak getirilen eleştiri ve karşı çıkışlar günümüzde kanıtlanabilir bulgularla somutlaştırılmıştır. İktisadın rasyonaliteye bakışını kökten değiştirecek bu gelişmeler onun izleyeceği yol açısından da belirleyici olacaktır. Rasyonalite kavramının geçirdiği evrimle şekillenen iktisadi düşünce bu aşamadan sonra da rasyonalitenin seyri ile yönünü belirleyecektir.

## KAYNAKÇA

- AKDERE, Çınla ve BÜYÜKBAĞCI, Mürüvvet. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. Devrim Dumludağ ve diğerleri içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 105-138.). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- AKERLOF, George (1970). “The Market for Lemons: Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.84, No.13, 488-500.
- AKSOY, Tolga ve ŞAHİN, Işıl. (2009). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi* , s. 1-28.
- AKYILDIZ, Hüseyin. (2006). Freud’çu, Liberal ve Marksist Kişilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi* , Sayı 11 , s. 1-23.
- AKYILDIZ, Hüseyin. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla Homo Economicus. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Fakültesi Dergisi, C.13, No.1* , s. 29-40.
- ALADA, A. Dinç,. (2007). İktisadi Düşüncenin Yakın Dönem Evriimi ve Türkiye’de İktisat Okuryazarı Olmak. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi* , s. 1-8.
- ALTINÖZ, Utku. (2014). *Post Otistik İktisat*. Ankara: Efil Yayınevi Yayınları, .
- ALTINTAŞ, Mustafa ve Diğerleri. (2008). “Ekonomi Biliminde Dönüşümün Nobel Ekonomi Ödüllerine Yansıması. *Ekonomik Yaklaşım* , Cilt:19, Sayı.66, s.119-153.
- ARAS, Güler. (2002). Sermaye Piyasalarında Asimetrik Bilginin Rolü. *1.Ulusal Bilgi Ekonomi Ve Yönetim Kongresi* , s. 193-206.
- ARGUN, Adalet İdil. (2016). *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Dini İnanç Ve Rasyonalite İlişkisi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek İslam Tezi.
- ASHRAF, Nava, CAMERER, Colin F., LOEWENSTEİN, George “Adam Smith, Behavioral Economist”, *The Journal of Economic Perspectives*. 19:3, Summer 2005, 131-145.

- BALOĞLU, Filiz. (2000). Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji. *Sosyoloji Konferansları*, Cilt.26, s.217-226.
- BARAK, Osman. (2008). *Davranışsal Finans: Teori Ve Uygulama, 1. Baskı*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- BAYAR, Yılmaz. (2011). Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi (6:2)* , sayı. 1361, s. 33-160.
- BERNHEİM, B. Douglas. (2009). "The Psychology and Neurobiology of Judgement and Decision Making: What's in it for Economists? In P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr and R. A. Poldrack (Eds.). *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain*. Amsterdam: Elsevier, pp. 115-125.
- BİLİR, Hüsnü. (2008). Kara Kutu'nun Açılması. A. A. Eren, & E. Kırmızıaltın içinde, *İktisat Sosyolojisi, Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma* (s. 377-419). Ankara: Heretik Basın Yayın.
- BİLİR, Hüsnü. (2018). Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi* , s. 658-670.
- BİLİR, Hüsnü. (2017). *Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?* Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- BİLİR, Hüsnü. (2018). William Stanley Jevons,'Theory of Political Economy'', (Second Edition). London: MacMilWilliam Stanley Jevons'ın Mekanik "İnsan" Kavrayışı. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:18, Yıl:18, Sayı:2* , 17-33.
- BODUR, Yusuf A. (2016). *Yatırımcı Davranışlarını Etkileyen Faktörlerin Aşırı Güven Açısından Değerlendirilmesi*. Denizli: Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Projesi.
- BOSTANCI, Faruk. (2003). Davranışçı Finans. *Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi Yeterlilik Etüdü* , s. 1-49.

- BUĞRA, Ayşe. (1989). *İktisatçılar ve insanlar*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- CAMERER Colin F. ve LOEWENSTEİN George, (2003), “*Behavioral Economics: Past, Present, Future*”, In: Advances in behavioral economics. Roundtable series in behavioral economics. Princeton University Press , Princeton, N.J, s. 1-61.
- CAMERER, Colin F., LOEWENSTEİN George and PRELEC Drazen (2004), “Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains,” *Scand. J. of Economics*, 106(3), s. 555-579.
- CAMERER, Colin, LOEWENSTEİN George, PRELEC, Drazen, “How Neuroscience Can Inform Economics”, *Journal of Economic Literature*, Vol XLIII, 2005, ss 9-64.
- CAMERER, Colin. F. (2007, March). "Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions". *The Economic Journal*, 117(519), s. 26-42.
- CAMERER, Colin. F. (2008a, November). "'Neuroeconomics Opening the Gray Box'". *Neuron*, 60(3), 416- 419.
- CAMERER, Colin. F. (2008b). "*The Case for Mindful Economics*". In A. Caplin and A. Schotter (Eds.). *The foundations of positive and normative economics: A handbook*. Oxford: Oxford University Press, pp. 43-69.
- CAN, Yeşim. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi cilt 4, no 2, , s. 91-98*.
- CANDAN, Esin ve HANEDAR, A.Önder. (2005). İktisat Neden Kapalı Bir Kutudur? Hakim İktisadın Değer Yargısı-Sınama ilişkisi. *Ekonomik Yaklaşımlar Dergisi Kongreler Dizisi(IV)*’ (s. 1-2). Ankara: ”Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
- ÇALIK, Ümit ve DÜZÜ, Gökhan. (2009,). İktisat ve Psikoloj. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi , Say118, s. 101-113*.



- ÇEÇEN, Aydın. (2004). Rasyonel Eylem, Aksiyomatik Bilgi ve Homo Economicus”. A. H. Şensen içinde, *İktisat Üzerine Yazılar 1* (s. 219-244). İstanbul: İletişim Yayınları.
- ÇEKİÇ, Sinem . (2016). *Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği*. Bartın: Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- DEMİR, Ömer. (2003). *İktisat ve Ahlak*. Ankara: Liberte Yayınları.
- DEMİREL, Selim Koray, ARTAN, Seyfettin. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi* , s. 1-28.
- DİNLER, Z. (2015). *Mikro Ekonomi*. Bursa: Ekin Basın Yayım Dağıtım.
- DÖM, Serpil. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi*. İstanbul: Değişim Yayınları.
- DUDU, Hasan. (2014). Neoklasik İktisat Kuramının Genel Çerçevesi ve Eleştirisi. *Aydınlanma 1923* , s. 25-38.
- EDE, Müjdat . (2007). *Davranışsal Finans ve Bireysel Yatırımcı Davranışları Üzerine Ampirik Bir Uygulama*’. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- EMEKTAR, Burcu . (2007). *Pay Senedi Piyasasında Bireysel Yatırımcı Davranışlarını Belirleyen Güdüler ve İMKB’de Bir Uygulama*. Kocaeli: Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi. .
- EREN, Ercan. (2011). ‘Yeni’ İktisatta Ortak Noktalar. E. E. (Editörler) içinde, *İktisatta yeni yaklaşımlar* (s. s. 13-45). İstanbul: İletişim Yayınları.
- EREN, Ercan. (2009). Yeni İktisatta Ortak Noktalar. *II. İktisatta Yeni Yaklaşımlar Çalıştayı* , s. 1-37.
- ERKAN, Hüsnü. (1991). *Ekonomi Sosyolojisi*. İzmir: Alper Matbaası.
- ERKAN, Hüsnü. (1987). *Sosyal Piyasa Ekonomisi*. İzmir: Silm Ofset.

- ESER, Rüya , KIRER, Hale. (Kasım 2009). İktisat ve Fizik İlişkisinden, Ekonofizik Kavramına. *İktisat İşletme ve Finans* , s. 46-76.
- FEHR, Ernst. and RANGEL, Antonio. (2011, Fall)."Neuroeconomic Foundations of Economic Choice: Recent Advances". *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), s. 3-30.
- FİDAN, Hüseyin . (2013). iktisadi Açıdan Bilgi Kavramı ve Bilgi Kavramına Yaklaşımlar Üzerine Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi Dergisi Cilt 4, Sayı.9* , 94-104.
- FİDAN, Mehmet Maşuk. (2011). Kobi Kredi Piyasasında Asimetrik Bilgi ve Ahlaki Tehlike. *Maliye Finans Yazıları, Yıl.25, Sayı:90* , s. 41-57.
- FİLHO, F. F. ve CONCEIÇÃO, O. A. (2005). "The Concept of Uncertainty in Post Keynesian Theory and in Institutional Economics". *Journal of Economic Issues*, 39(3), s. 579-594.
- FUKUYAMA, F. (2005). *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması, Çev: Ahmet Buğdaycı*. İstanbul: Şefik Matbaası.
- GÄCHTER Simon ve Diğerleri,(2007) "Individual-Level Loss Aversion in Riskless and Risky Choices" *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labors*. s. 2.
- GİNÉ, Xavier, KARLAN, Dean ve ZİNMAN, Jonathan, (2010), "Put Your Money Where Your Butt is: A Commitment Contract for Smoking Cessation", *American Economic Journal: Applied Economics*, 2010, Vol. 2(4), s. 213-235.
- GÖKDEMİR, Özge , ÖZTÜRK, Murat. (2015). Fayda, Sosyal Seçim ve Mutluluk. *İktisat ve Toplum Dergisi* , Yıl: 5, Sayı: 58, s. 26-33.
- GÜLER, A. v. (2004). Kredi Piyasalarında Asimetrik Bilgi ve Bankacılık. *İktisat, İşletme-Finans Dergisi, Sayı: 222* , 55-65.
- GÜRÜNLÜ, Meltem. (2011). Finansal Piyasaların Etkinliği Teorisinden Davranışsal Finansa; Finans Teorisinin Evrimi. *Maliye Finans Yazıları, Yıl:25, Sayı 92* , 31-50.

- GÜMÜŞOĞLU, Şevkinaz ve ÖZDEMİR, Aslı . (2007). Rekabet Ortamında Karar Verme Süreçlerinde Oyun ve Fayda Kuramı ilişkileri ve Etkilesimi. *Review of Social Economic&Business Studies* , 290-291.
- HARDY-VALLÉE, Benoit. (2007). "Decision-Making: A Neuroeconomic Perspective". *Philosophy Compass* 2. s. 1-25.
- HATİPOĞLU, Yıldız Zeliha. (2012). *Davranışsal İktisat ve 2008 Krizine Getirilen Yaklaşımlar, Yüksek Lisans Tezi*. Bilcik: Şeyh Edabali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- HATİPOĞLU, Yıldız Zeliha. (2012). Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji ile Krizi Anlamak. *Türkiye Ekonomik Kurumu, Üçüncü Uluslararası Ekonomi Konferansı* .
- HUBER, Joel ve PAYNE John W. PUTO, Chris (1982), "Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis.", *Journal Of Consumer Research*, Vol: 9 No: (1), s.90-98
- HUETTEL, Scott A. (2010, September). "Ten challenges for decision neuroscience". *Frontiers in Neuroscience*, 4(171), 1-7.
- KAHNEMAN, Daniel, TVERSKY, Amos. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica* , 47 (2), s. 263-291.
- KAHNEMAN, Daniel, TVERSKY, Amos,(1981), "The Framing of Dcisions and the Psychology of Choice", *Science, New Series*, Vol. 211, No.4481, The American Association for the Advancement of Science, y.y. s. 453- 458.
- KAHNEMAN, Daniel, (2003) "A Psychological Perspective on Economics",*The American Economic Review*, Vol. 93, No.2, American Economic Association, Washington DC, s.162-168.
- KALBERG, Stephan, (1980),"Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History" *The American Journal of Sociology*, Vol. 85, No. 5, s.1145-1179.

- KAMBER, Sibel Can. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi* , Cilt:7, Sayı: 1 , s. 168-199.
- KARA, Ahmet. (2001). *İktisat Kuramında Pozitivizm ve Postmodernizm*. İstanbul: Vadi Yayınları .
- KAPELİUSHNİKOV, Rostislav, "Behavioral Economics and the 'New' Paternalism", *Russian Journal of Economics*, 2015, s. 81-107
- KARA, Hüseyin . (2005). *Davranışsal Finans ve İMKB Hisse Senedi Getirileri*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tez.
- KARABULUT, Ali Naci. (2013). Tüketicilerin Algılanan Risk Değişkeni Karşısında İnternette Alışveriş Yapma Eğilimlerinin Ölçülmesi: Beklenen Fayda Teorisine Karşı Beklenti Teorisi. *Journal of Yasar University* , 5515-5536.
- KAZANÇ, Mehmet . (2017, Ağustos 7). <https://sinirbilim.org/noroekonomi-nedir/>. Mayıs 17, 2019 tarihinde <https://sinirbilim.org/>: <https://sinirbilim.org/noroekonomi-nedir/> adresinden alındı
- KENNİNG, Peter. and PLASSMANN, Hilke. (2005). NeuroEconomics: An Overview from an Economic Perspective. *Brain Research Bulletin*, 67(5), 343-354.
- KENT, Oya. (2011). Ana Akıma Bir Alternatif: Nöroiktisat. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , , sayı, 19, s. 157-176.
- KESKEN, Jülide. (2010). Kurumsal İmaj ve Ekonomik Performans İstanbul Menkul Kıymetler Borsası İçin Bir Analiz. <http://content.csbs.utah.edu/~ehrbar/erc2002/pdf/P297.pdf> , Erişilme Tarihi: 15 Mayıs 2019.
- KIRMIZIALTIN, Eren. (2017, Ocak). Rasyonel İktisat İlişkisi. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi* .
- KİTAPÇI, İsmail. (2017). Rasyoneliteden İrrasyoneliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi* , 85-102.

- KOÇ, Esra . (2016). *Cinsiyetin Satın Alma Davranışları Üzerine Etkisinin Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi*. Van: Van Yüzüncüyıl Üniversitesi Sos.Bil. Ens. Yüksek Lisans Tezi.
- KOÇOĞLU, Ercan. (2010). *İşletmelerde Yöneticilerin Karar Verme Süreci ve Bu Süreçte Bilişim Sistemlerinin Kullanımı*. Ankara: Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- KURT Duman Sümeyra ve TANYERİ Mustafa . (2013). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 2013, 6(12), , 21-46.
- KURTOĞLU, Ramazan. (2016). *Nörofinans, Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi*. İstanbul: Asi kitap.
- MADENCİ,Can.(2009, Şubat 21). <http://www.iktisadiyat.com/2009/02/21/avusturya-okulunun-dogusu-carl-menger/4> Nisan Salı, 2019 tarihinde <http://www.iktisadiyat.com/>: <http://www.iktisadiyat.com/> adresinden alındı.
- MULLAİNATHAN Sendhil ve THALER, Richard H. “Behavioral Economics”, *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*, 2000, s. 1094-1100.
- NEUMÄRKER, Bernhard. (2007). "Neuroeconomics and The Economic Logic of Behavior", *Analyse&Kritik*, (29), s. 60-85.
- NEYSE, Levent. (2011). *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- NOKAY, Pınar. (2011). *Tüketimin Zamanlar Arası Tercihinde Ölüm Kaygısının Etkisi*. İstanbul: Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- NORTH, D. C. ( 2010). *'Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans, Çev. G. Ç Güven,* . İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- ÖĞÜT, Adem ve ÖZTÜRK, Yunus Emre. (2007). Yönetimin Bilimleşme (Scientization) Sürecine Katkıları Açısından Chester Irving Barnard ve Herbert

- Alexander Simon:Betimleyici ve İlişkilendirici Bir Çalışma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı:14* , s. 29-46.
- ÖNDER, İzzettin. (2004). ' İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine''. *İktisat Dergisi, 463(9)* , s. 53-58.
- ÖNDER, İzzettin. (2015). İktisat ve Psikoloji. *İktisat ve Toplum Dergisi,Yıl: 5, Sayı: 58* , s. 34- 38.
- ÖZİŞ, Mustafa . (2016). Leon Walras'ta İktisat ve Mekanik İlişkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt 71, No. 4* , , 1241 - 1266.
- QUINTANA, Pablo A. Guerron, (2012)'' Risk and Uncerainty'', *Business Review*, 1, s. 10-18.
- RUBEN, Ester ve DUMLUDAĞ, Devrim. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum* , 4-9.
- SAMUELSON Poul A. '' The Pobleml of Integrability in Utility Theory ''*,Económica*, 1950, s. 370-371..
- SAPRA, Steven. G. and ZAK, Paul. J. (2010-2-). "Eight Lessons from Neuroeconomics for Money Managers". *CFA Institute Research Publications, Behavioral Finance and Investment Management*, s. 63-76.
- SARFATİ, Metin. (2005). Rasyonallite ve Neoklasik Kuram. *Ekonomik Yaklaşım* , 103-130.
- SARIKAYA, Murat . (2002). Asimetrik Bilgi Çerçevesinde Müzayedeler. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 3, Sayı 2* , 99-110.
- SAVAŞ, Vural Fuat . (2007). *İktisatın Tarihi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- SAVAŞ, Vural Fuat. (2007). *Varsayımlar ki İktisat*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- SEFİL, Sinem, ÇİLİNGİROĞLU, K. Hakkı. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 247-268.

- SEZER, Durmuş, ve DEMİR, Sezgin. (2015). Yatırımcıların Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Yetenek Düzeylerinin Psikolojik Yanılsamalar ile İlişkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi* , s. 69-88.
- SMİTH, Adam. (2006). *Milletlerin Zenginliği (Çeviren, Haldun Derin)*. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- SOYDAL, Haldun, MIZRAK, Zekeriya, YORGANCI, Fatma Nur. (2010). "Nöro Ekonomi Kavramının İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği". *SÜ. İİBF. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt 10, Sayı 19* , s. 214 - 240.
- SOYER, Emre. (2015). Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. Ö. G. D. Dumludağ içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. s. 73-104.). Ankara: İmge Kitapevi.
- STANTON, Angela A.,(2009),“*Neuroeconomics: A Critique of Neuroeconomics: A Critical Reconsideration*”, Munich Personal RePEc Archive, s. 1-21.
- STRACK, Fritz., ve MUSSWEILER, Thomas (1997), “Explaining the Enigmatic Anchoring Effect: Mechanisms of Selective Accessibility.”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(3), 437-446.
- SUGDEN, Robert.” Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy”, *The Economic Journal*, Vol. 101, No. 407 (Jul., 1991), pp. 751-785.
- ŞEN, Ali. (2016). Asimetrik Bilgi-Finansal Kriz İlişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 14, Nisan 2006, s. 2* , s. 1-24.
- ŞENER, Uğur . (2015). 'Beklenen Fayda Yaklaşımı ve Bu Yaklaşımın Sistemantik İhlalleri. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi, 2015, Sayı: 27* , , 37-68.
- TAŞKIN,Can. (2016) , 9 Mart Çarşamba). <https://www.mahrecler.com/2016/03/asimetrik-bilgi.html>. 6 Mayıs Pazartesi, 2019 tarihinde <https://www.mahrecler.com/2016/03/asimetrik-bilgi.html> adresinden alındı.

- TEKİN, Bilgehan. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans – Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies.* , s. 75-107.
- TEKİN, Ömer Akgün. (2010). Yönetimde Karar Verme: Batı Antalya Bölgesindeki Beş Yıldızlı Otellerde Çalışan Farklı Departman Yöneticilerinin Karar Verme Stilleri Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Yasar University* , s. 3394-3414.
- TEPELER, Muhammed İkbâl . (2017). *Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Vericilerin Risk Davranışlarının Deneysel Analizi*. Erzurum: Erzurum Teknik Üniversitesi Sos.Bil.Ens. Yüksek Lisans Tezi.
- THALER, Richard H.(1985), "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*, Vol: 4, No: 3, s. 199-214.
- THALER, Richard H. (1999), "Mental Accounting Matters", *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 2, No: (3), s.183-206.
- THALER, Richard. H.ve BENARTZİ, Sholomo (2004), "Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving", *Journal of Political Economy*, Vol. 112, No: 1, s. 164-187.
- THALER, Richard H. ve SUNSTEİN Cass R., "Dürtme", Pegasus Yayınları, İstanbul, 2017.
- TOMAK, Serpil . (2011). Girişimcilik ve Bilişsel Yanlılık. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* , , Sayı: 6-1, 72-95.
- TOMAK, Serpil. (2009). Girişimci Hevristikleri: Bir Kavramsal Çözümleme. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2) , 145-166.
- TOZLU, Ahmet. (2016). Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbert Simon Hegemonyası. *Sayıştay Dergisi • Sayı:102* , s. 27-45.
- TUFAN, C. v. (Aralık 2013). 'Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , Cilt 15 Sayı 2 (159-182), s. 159-182.



- TURAL, Nejla. (1988). Rasyonel Karar Kuramı ve Eğitim Yönetiminde Karar Kuramı . *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, Cilt: 21, Sayı: 1, , 497-508.*
- TÜRKMEN, Nermin Ceren, DEMİR, Sedat ve AKGÜL Barış. (2012). Çerçeve Etkisi Uygulama Örneği: Rasyonel Bireye Eleştirel Bir Bakış. *Okan Üniversitesi Finansal Riskleri Araştırma ve Uygulama Merkezi Tartışma Notları , s. 1-16.*
- TVERSKY, Amos, ve KAHNEMAN Daniel, (1974) "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science, Vol.185, s. 1124-1131.*
- UĞUR, Zeynep B. ve ARTIK, Afife, (2017), "İnsan Rasyonel Bir Varlık mıdır?", *İktisat Sayısı, Sayı:3, s. 15-39.*
- VERCOE, Moana. and ZAK, Paul. J. (2010, June). "Inductive Modeling Using Causal Studies in Neuroeconomics: Brains on Drugs". *Journal of Economic Methodology, 17(2), s. 123-137.*
- YAĞMURLU, Aslı. (2004). Örgüt Kuramları ve İletişim. *Amme İdaresi Dergisi, 37(4) , 34-56.*
- YALÇINKAYA, Timuçin. (2004). Risk ve Belirsizlik Algılamasının İktisadi Davranışlara Yansımaları. *Muğla Üniversitesi İ.İ.B.F. Tartışma Tebliği. No:5, s. 1-15.*
- YAYLA, Atilla. (1992). *Liberalizm*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- YILMAZ, Feridun. (2009). *Rsyonalite*. İstanbul: Paradigma yayıncılık.
- ZAK, Paul J. (2004). "Neuroeconomics". *Philosophical Transactions of the Royal Society of London Series: B, 359(1451) 1737-1748.*