

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONELLİK VARSAYIMI: LİTERATÜR İNCELEMESİ

Sibel CAN KAMBER

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

ÖZET

İktisadi modeller, bireyin rasyonelliği üzerine kuruludur. Ancak, ekonomilerin istikrarsızlaşması ve yaşanan krizler nedeniyle kusursuz rasyonellik varsayımı sorgulanmaya başlamıştır. İnsanın sınırlı rasyonellik sahibi olduğunu, bu nedenle faaliyetlerin mükemmellikten uzak sonuçlar verdiğini savunan davranışsal iktisat, ana akım iktisadi modelleri daha gerçekçi aksiyomlara dayandırmaya çalışır. Gelişmekte olan bir disiplin olan davranışsal iktisat, bireyin aldığı tüm kararlarda rasyonelliğin gözetilebileceğini iddia eden ana akım iktisadi geleneğin aksine, rasyonelliğin genel bir açıklayıcı değil, bir istisna olduğunu öne sürer. Kısıtlı seçenekler, zihinsel ya da fiziksel yetenekler ya da sahip olunan bilginin sınırlı olması ve sezgisel eğilimler; bireyin rasyonel olmayan kararlar almasına neden olmaktadır. Ana akım iktisadi görüşler, insanı mükemmel rasyonellik sahibi olarak gördüğünden söz konusu sınırları kabul etmez ya da söz konusu sınırların rasyonel faaliyetler ile giderilebileceğini savunur. Bu çalışma, mükemmel rasyonelliğin bir istisna olduğunu iddia eden çalışmaların görüşünü benimsemektedir. Dolayısıyla bu çalışmada, bireyin rasyonel olmadığını iddia eden çalışmaların bir derlemesi yapılacaktır. Bu çalışmada sınırlı rasyonelliğin varlığını doğrulayan sezgisel eğilimler ve önyargılar ile karar alma sürecinin rasyonellikten nasıl saptığını ortaya koyan davranışsal iktisat literatürü incelenecek ve davranışsal iktisadın bulguları, bireyin rasyonel olmadığına kanıt olarak sunulacaktır. Davranışsal iktisat literatürünün taramasının yapıldığı pek çok çalışma daha önce de yapılmış olmakla birlikte bu çalışma, rasyonelliği sorgulayan her insan için bilgi edinebileceği bir kaynak, bu alandaki literatürün bir özeti olma görevini üstlenmiştir. Davranışsal iktisadın bulguları neticesinde sınırlı rasyonellik iddiasının, daha gerçekçi ve açıklayıcı olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Rasyonellik, Sınırlı Rasyonellik, Davranışsal İktisat

JEL Kodu: D 91

BEHAVIORAL ECONOMICS AND RATIONALITY ASSUMPTION: LITERATURE REVIEW

Sibel CAN KAMBER

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

ABSTRACT

Economic models are based on the rationality of the individual. However, the assumption of perfect rationality began to be questioned because of the destabilization of the economies and the crises that lived. Behavioral economics, which argues that people have limited rationality and that their results are far from perfect, try to base the mainstream economic models on more realistic axioms. Behavioral economics, an emerging discipline, argues that rationality is an exception, not a general explanation, as opposed to the mainstream economic tradition, which claims that rationality can be observed in all decisions an individual makes. Limited choices, mental or physical abilities or limited knowledge and intuitive tendencies; causing the individual to make non-rational decisions. Mainstream economic views argue that people do not accept boundaries because they regard them as perfect rationalists, or that the boundaries can be removed by rational activities. This work adopts the view of studies claiming that perfect rationality is an exception. Therefore, in this study, a collection of studies claiming that the individual is not rational will be made. In this study, the intuitive tendencies confirming the existence of bounded rationality and the prejudices and the behavioral economics literature revealing how the decision making process deviates from the rationality will be examined and the findings of behavioral economics will be presented as proof that the individual is not rational. While many studies on the behavioral economics literature have been done before, this study has undertaken the task of being a source of information for every person questioning rationality, a summary of the literature in this area. It is thought that the claim of bounded rationality as a result of the findings of behavioral economics is more realistic and revealing.

Key words: Rationality, Bounded Rationality, Behavioral Economics

JEL Code: D 91

GİRİŞ

Ana akım iktisadi görüşe göre bireyler rasyoneldir. Bu varsayımına göre bireyin tüm alternatifler ve onların fiyatları hakkında tam bilgi sahibi olduğu varsayılmaktadır. Birey fayda-maliyet analizi yaparak kendisine maksimum fayda sağlayan alternatifi seçer ve birey için en iyi olan toplum için de en iyi olana hizmet eder.

Ana akım iktisat teorisi bireye atfettiği bu özelliklerle çeşitli eleştirilere maruz kalmıştır. Davranışsal iktisatçılar, bireyin sadece kendi faydası peşinde koşmadığını, başkalarını düşünerek hareket edebileceğini ayrıca sistematik hatalar yapabileceğini öne sürmüşlerdir. Diğer taraftan oyun kuramcıları ise mahkûm ikilemi ile iktisadi aktörlerin kendi için en yüksek fayda sağlayan alternatifi seçse bile oyunun sonucunda bütün oyuncular için en kötü durumun gerçekleşeceğini, neoklasik iktisadın bu sonucu açıklamakta yetersiz kaldığını ileri sürmüşlerdir.

Gerçek hayatta ise piyasa aksaklıkları, yaşanan krizler, başarılı olamayan politikalar sonucunda bireyin karar alırken rasyonellik ilkesine göre hareket etmediği ileri sürülmüş ve yapılan deneylerle bu durum kanıtlanmaya çalışılmıştır. Bireyin davranışlarını anlamak ve açıklayabilmek için iktisat ve psikoloji arasında köprü kuran Daniel Kahneman ve psikolojinin iktisadi kararlarda yarattığı etkiyi deneylerle test etmeye çalışan Vernon Smith 2002 yılında Nobel Ödülü almışlardır. Son olarak 2017 yılı Nobel Ekonomi Ödülünü ise pek çok kişi tarafından “davranışsal iktisadın babası” olarak anılan Richard Thaler almıştır. Sonuç olarak tüm bu isimler, davranışsal iktisada duyulan ilgiyi arttırmış, bu alanda yapılan çalışmaların artmasına öncü olmuşlardır.

Davranışsal iktisadın amacı, neoklasik iktisat modellerinin yerini almak değildir. Davranışsal iktisat, rasyonel olmayan kararlara etki eden davranış eğilimlerini tanımlayarak neoklasik modellerin daha iyi hale getirilmesini amaçlar. Bu çalışmanın sonunda da varılmak istenen nokta, neoklasik iktisat modellerinin davranışsal yaklaşımlarla iyileştirilmesinin bir gereklilik olduğu fikridir. Neoklasik modeller, bireyin kararlarını anlamak ve açıklamakta yetersiz kalmıştır. Başarısızlığının arkasında rasyonelliğe olan inançları vardır. Bu çalışmada rasyonelliğin geçersizliğine ilişkin olarak davranışsal iktisadın bulgularına başvurulmuştur. Çalışmanın sonucunda bireyin mükemmel rasyonel olmadığına ulaşılmak hedeflenirken, rasyonel olmayan kararların da istisna değil çoğunluk için genel bir açıklayıcılığı olduğunun gösterilmesi hedeflenmektedir.

Çoğu durumda fayda-maliyet analizi yapmak bireye zor ve masraflı gelir. Bunun yerine birey karar alırken kolaya kaçır ve çevresi ya da duygularının onu yönlendirmesine izin verir. Bireyin bu “akıldışılıkları” üzerinden çeşitli pazarlama stratejileri geliştirilmiştir. Öyle ki davranışsal iktisatçıların politikalarından günümüzde hem şirketler hem de devlet kurumlarında yararlanılmaktadır. Neoklasik modellerin eksik kaldığı alanları doldurmaya çalışan davranışsal iktisadın henüz yolun başında olduğu ve açıklayamadığı çok durum olduğu bilirse de bugüne kadar ortaya çıkardıkları, bireyin rasyonellikten uzak davranışları, rasyonellik varsayımını sorgulamak için yeterli olmuş gözükmektedir.

Davranışsal iktisat, rasyonellik varsayımının karşısına sınırlı rasyonellik varsayımını çıkarmıştır. Sınırlı rasyonellik varsayımı, bireyin nasıl davranacağından değil nasıl davrandığı üzerinden yola çıkmıştır. Buna göre bireyin bilişsel kapasitesinin sınırlı olduğu ileri sürülmektedir. Bu iddiadan yola çıkarak bireyin en doğru seçimi yapması imkânsız olmasa bile, oldukça masraflıdır. Bu düşünceden hareketle Simon, sınırlı rasyonellik iddiasını ortaya atmış ve iktisadi aktörlerin karar verirken en iyiye değil kendilerini tatmin eden, yeterince iyi alternatiflere odaklanmasının, kısıtlar dünyasında yaşayan bireyin davranışları için daha uygun olduğunu ileri sürmüştür (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, & Ruben, 2015).

Davranış ekonomistlerinin rasyonellik varsayımına yönelik eleştirilerine bilimsel bir geçerlilik kazandırma konusunda, Vernon Smith ve Reinhard Selten gibi isimlerin geliştirdikleri tekniklerle adını duyuran deneysel iktisat, iktisadi aktörlerin karar almada nasıl bir yol izlediğini; kayıplarla kazançların değerinin aynı olmadığını, kendi faydasını çoklaştırmak yerine adil olma veya diğer kâim davranmanın birey tarafından tercih edilebileceği gibi birçok motivasyonu ortaya çıkarmıştır.

Rasyonellik, sınırsız yetenekle, sınırsız bilgiyle donatılmış, duygularından ve çevresinden izole edilmiş iktisadi aktörler için oldukça tutarlı bir varsayım olsa da neoklasik okulun analizlerinde, bireyin dış çevreden ve kendi bilişsel eğilimlerinden etkilenebileceği göz ardı edilmiştir.

Psikoloji ve iktisadın disiplinler arası iş birliğine dayanan davranışsal iktisat yazını, bu çalışmaya kaynak olmuş ve literatür incelemesinin sonucunda iktisadi aktörlerin kararlarının arkasında rasyonelliğin olup olmadığı sorusunun cevabının bulunması amaçlanmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuç ile bireyin kararlarının arkasındaki mekanizma anlaşılabilirse, insan için daha iyi çözümler üretilebileceği düşünülmektedir.

1. Rasyonellik

1.1. Rasyonel Birey (Homo Economicus)

Homo economicus, rasyonel bireyin iktisat ilmindeki adıdır (Demirel & Artan, 2016, s. 4). Rasyonel bireyin istekleri ve bunu karşılayan tercihleri tutarlıdır. Buna bağlı olarak rasyonel birey, kendisi ve sonuçta toplum için en iyi kararı almış kimse olarak da tanımlanabilir.

Homo economicus; bütçe kısıtı veri iken, birey olarak fayda maksimizasyonunu, firma olarak kar maksimizasyonunu amaçlayan, dünyanın herhangi bir yerinde, hangi zamanda olursa olsun elde edebileceği tüm alternatiflerinin hakkında tam bilgi sahibi olan, alternatiflerin gerçekleşme olasılığını beklenen fayda modelini kullanarak hesaplayabilen ve ona en yüksek faydayı sağlayan seçeneği tercih eden rasyonel bireydir. Evrensel geçerliliği olan modeller oluşturabilmek için neoklasik gelenek, bireyi gerçeklikten soyutlayarak, faydasını en çoklaştırmaya çalışan, bencil, rekabet güdüsüyle hareket eden, her zaman isteklerini ve tüm sahip olduğu seçenekleri bilen ve söz konusu seçenekleri fayda ve maliyetlerine göre sıralayabilen, tutarlı ve sürekli olarak kendi faydasını en çoklaştıran kararlar alan kimse olarak tanımlamıştır. Neoklasik modellere göre, birey istisnai olarak rasyonellikten sapsa bile, bilgi geri besleme mekanizması sayesinde birey, hatalarından ders çıkarır, tekrarlamaz. Buna göre rasyonel birey, sistematik hatalar yapmaz.

1.2. Rasyonelliğe Ana Akım İktisadın Bakışı

Normatif analizler ışığında temellenen neoklasik gelenek, kullandığı modellerde, Kahneman ve Tversky'nin (1984) de ifade ettiği gibi, karar verici konumundaki bireyin doğasının rasyonelliği ve aldığı kararların mantıksallığı üzerinden ilerlemektedir. Ancak günümüzde, kriz sonrasında piyasaların ekonomiyi kendiliğinden düzene sokamadığı anlaşılmıştır. Piyasaların ve bireyin rasyonelliğine yönelik soru işaretleri artmış ve başta psikoloji olmak üzere sosyoloji, siyaset, ekonomi arasında disiplinler arası paylaşımlar tekrar gündeme gelmişti. Bu gelişmeler sonucunda davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar arttırmıştır. Bu kısımda 'rasyonellik' ile ilgili görüşlerin zaman içerisinde nasıl değiştiğine ilişkin literatürden elde edilen çıkarımlar paylaşılacaktır. Rasyonellik, sosyal bilimlerin farklı disiplinlerince irdelenmiş olduğundan köklü bir tarihi olduğu söylenebilir. Ancak bu çalışmada esas amaç neoklasik modellerin tartışılması olduğundan rasyonellik varsayımının değişiminin incelenmesine klasik iktisadi okul ile başlamakta yarar görülmektedir.

1.2.1. Klasik Okul Ve Rasyonellik

Klasik iktisadi okulun A. Smith'in 1776 yılında yayımladığı 'Ulusların Serveti' adlı eseriyle başlatıldığı söylenebilir. Smith bu eserinde, sermayenin üretimini odak alarak, bireysel çıkara göre örgütlenmiş bir sosyal rasyonalite vurgusu yapar (Kaymakçı, 2015, s. 60). Klasik iktisadın yöntem olarak, hem salt rasyonellikten hem de deneysellikten etkilendiği iddia edilmektedir (Öztürkmen, 2012, s. 58). Smith, "Ahlaki Duygular Kuramı" adlı eserinde ahlakın, karar verme süreci üzerinde etkisinin olup olmadığını sorgularken aynı zamanda rasyonalitenin "empati" kurmak olduğunu belirtir ve bireyin hem kendi kazancını hem de karşısındakinin çıkarını düşünerek, mübadeleyi her iki taraf için de cazip hale getirebileceğini iddia eder (Akdere & Büyükboyacı, 2015, s. 109). Smith empati gibi manevi bir duygunun, idealize edilmiş ve akılla ilgili olmayan, her durumdan soyutlanmış ekonomik kararları yani mübadeleyi birbirine bağlayarak, ekonominin salt akılcı olmadığına aslında bir atıfta bulunmuş olsa da zamanın ihtiyaçları nedeniyle bunun arka planda kaldığı düşünülmektedir.

David Ricardo'nun çalışmalarının odak noktası bölüşüm problemi olarak gösterilmektedir. Ricardo, bölüşümün rasyonalitesini aramış ve bu doğrultuda emek değer teorisine ulaşmıştır (Kaymakçı, 2015, s. 61). Serbest ticaretin her ülkenin lehine olduğunun savunucusu ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin yaratıcısı Ricardo, serbest bir ticaret ortamında ülkenin serbest ticaretten sağladığı kazanç, diğer ülkenin de kazancıdır, sonuçta ulusların kazancı evrenin kazancıdır iddiasını savunmuştur (Güngör, 2014, s. 7). Günümüzde yaşanan cari açık, işgücünün ucuzlaştırılması, bazı ülkelerin kaynaklarının sömürülmesi; bu ülkelerin rasyonelliğini sorgulamanın bir ihtiyaç olduğunu düşündürmektedir.

John Stuart Mill, faydacı felsefeyi yüklediği için Bentham'ın takipçisidir aynı zamanda Ricardo'nun başlattığı iktisadi modellerde daraltıcı eğilimin olgunluk dönemindeki takipçisidir (Kaymakçı, 2015, s. 61). İncelenen konularda ayrıntılar dışında gerçeğe, tümdengelimci metot ile ulaşılabileceğini savunur. Mill, homo economicusu temel alarak, bireyin davranışlarının temelinde zenginleşme isteğinin olduğunu ileri sürmektedir (Öztürkmen, 2012, s. 64-65). Mill, rasyonelliğin zamana ve mekana göre değişik formlara giren "kazanç güdüsünün" temelinde oluştuğunu öne sürer (Kaymakçı, 2015, s. 60).

Ricardo ve Mill, rasyonel bireyi; zaman ve mekândan ayırarak, bireye her sosyoekonomik ortamda geçerli olan evrensel davranış kalıpları atamış böylece iktisadi, soyut bir bilim haline dönüştürmüşlerdir. Tüm bu girişimler sosyal bir bilim olan iktisadi, sosyal yapıdan koparmıştır. Doğa bilimlerine öykünen sosyal

bilimlerin ölçülebilir ve hesaplanabilir aksiyomları da bunu kanıtlamaktadır (Kaymakçı, 2015, s. 61).

Son olarak klasik okul üzerinde oldukça etkisi olduğu ileri sürülen Bentham, faydacılık akımının öncüsü olarak bilinir. Bentham faydayı, acıdan kaçınma, hazzı arttırma olarak tanımlamaktadır. Bir eylemin diğer eyleme göre değerini, hazlarının toplamının vereceğini savunur (Diş, 2016, s. 82). Rasyonel bireyin hesaplama kabiliyetinin Bentham'ın hazcı bireyine kadar dayandığı görülmektedir.

1.2.2. Neoklasikler Ve Rasyonellik

Neoklasik iktisadın kurucusu Marshall, iktisat ilmini, insan davranışları ilmi olarak ele alır (Güngör, 2014, s. 8). Marshall aynı zamanda politika ve iktisadın birbirlerinden ayrı varlıkları olduğunu iddia etmiştir. Bu iddiasında iktisat ile diğer sosyal bilimler arasındaki ilişkileri kesmek istediği anlamı taşıdığı öne sürülmektedir. Politik iktisadı, iktisat kavramının yerine kullanmaya başlamıştır (Güngör, 2014, s. 8).

Pozitif bir bilim olarak kabul ettirilmeye çalışılan iktisadın sunduğu delillerden biri şüphesiz rasyonel birey varsayıdır (Demirel & Artan, 2016, s. 4). Bu yolda toplumdaki soyutlanmış birey, psikoloji ve sosyoloji ile ilişkilerini keserek matematik ile yakınlaşmıştır.

Knight (2012, s. xxxi), davranış modellerinin şekillenmesinde mekanik, biyolojik, sinirsel, zihinsel işlemlerin aynı derecede etkili olduğunu ileri sürmüştür. Buna göre bireyin salt matematik yeteneğine dayalı kararlarını, mantıksal analizler ile alan bireyini reddeden davranışsalcılar ile Knight'ın bazı görüşlerinin ortak olduğunu söylemenin yanlış olmayacağı düşünülmektedir. Aynı zamanda; iktisadın saf bir bilim olmasının zor ve bireylerin manevi, çelişkili, karmaşık modelleri ile hareket ettiği görüşleri de yine, davranışsalcılar ile benzerlikleri arasında sayılabilir.

1.2.3. Keynes Ve Rasyonellik

Keynes'in teorilerinde ise bireyin rasyonel olmadığına dair sinyaller verilmekte olup bireyin hata yapabilen bir iktisadi aktör olduğu görüşü ileri sürülmektedir. Gelecekle ilgili öngörülerinde yanlış kararlar verebilen aktör, piyasa dengesini bozacaktır. Uzun dönemli kararlarda gelecek belirsizdir. Belirsizlik söz konusu ise kar güdüsüyle davranan birey yatırım kararlarını hayvani içgüdüleriyle ve yatırımın beklenen getirisiyle alacaktır. Klasik görüşün mü yoksa Keynes'in görüşünün mü daha iyi olduğu tartışılır ancak Keynes, bireyin her zaman tam bilgi altında olmadığını, hata yapabildiğini, iktisadi

aktörlerin daima dengede olan bir piyasada karar vermediğini iddia ettiği için davranışsal iktisatçılar için önemli bir yeri olduğu söylenebilir.

1.3. Neoklasik İktisada Eleştiriler

1.3.1. Piyasa Aksaklıkları Ve Krizler

Bugün evrensel geçerlilikte bir model kurma amacını gerçekleştirmiş olan klasikler ve daha ziyade neoklasikler, liberalizmin ve kapitalizmin dayanağı olan rasyonel bireyi matematiksel ifadelerle doğrulayabilen bir sistem kurmuştur. Ancak bugün gelinen noktada kapitalizmin sürekli içinde bulunduğu krizlere, piyasada oluşan aksaklıklara bakınca tüketici, üretici ve yatırımcının varsayılan ve idealize edilenden farklı davrandığını söylemek yanlış olmayacaktır. Serbest ticaretin savunulduğu ve bunun pozitif etkilerinin modellerle gösterilerek, ülkelerin ekonomik büyüme ve refah düzeylerini arttıracığı hatta yakınlatacağı savunulurken; Bangladeş gibi ülkelerin, ABD ekonomisi ile rekabet edemediği açıktır. Ayrıca ekonomik sistem içerisinde oluşan balon fiyatlar, iktisadi aktörlerin davranışlarından ayrı düşünülemez. İktisadi aktörlerin yanlış kararlarının etkisinin, mortgage krizinin ardındaki önemli bir unsur olduğu düşünülmektedir. İktisadi aktörlerin rasyonellikten uzak davranışlarının, finansal piyasalarda yarattığı etkilerde yine bu modellerin yetersizliğine bir kanıt sunmaktadır. Hisse senedi alım-satım kararlarında yanlış kendine atfetme ve aşırı güven üzerine kurulu modellere göre (Daniel, Hirshleifer, & Subrahmanyam, 1998); aşırı güvenli yatırımcı, edindiği özel duyumlara güvenerek hisse senedi piyasasında bir hareket başlatır (Barak, 2008, s. 222). Kazandıracığı düşünülen hisse senetlerinin artan talebi kısa dönemde kazandırıyor gibi gözükecek, daha çok yatırımcı tarafından talep edilecek sonuçta yatırımcının kendine güveninin aşırılışmasına neden olacaktır. Ancak Barak'ın (2008) sunduğu üzere kaybeden hisse senetleri, kazanan hisse senetlerinden (test dönemini izleyen 5'er yıllık dönemler baz alınmıştır) uzun vadede daha çok kazandırmaktadır. Yatırımcılar anın büyüyle hisse senedi getirilerinin ortalamaya döneceği bilgisini göz ardı etmekte, kendi öznel bilgileri doğrultusunda yatırım kararı almaktadır. Bu durum ise bazı hataya düşmeyen, soğukkanlı yatırımcıların hataya düşen yatırımcıların sergilediği "aşırı tepki anomalisi" üzerinden para kazanması ile sonuçlanmıştır.

1.3.2. Asimetrik Bilgi

Asimetrik bilginin varlığı sağlık sigortalarında belirlenen prim üzerinde etki doğurur; sağlık sigortası satın almak isteyen müşteri kendi sağlığı hakkında sigorta şirketine göre daha fazla bilgi sahibidir. Bu durumda sigorta şirketi eksik

bilgisinin negatif etkisini yüksek primlerle gidermeye çalışacak ancak bu durumda sağlıklı insanlar sigorta satın almaktan kaçınacak ve sigorta şirketi daha sağlıklı müşterilerle kalacak ve primleri yükseltmeye devam edecektir, sonuçta durum böyle sürecektir. Bu durum ters seçim ölüm sarmalı olarak isimlendirilir (Krugman & Wells, 2010, s. 495). Piyasanın bir gerçeği olduğu ileri sürülen ve Akerlof'un ortaya attığı ters seçimin diğer bir örneği de limon ekonomisidir. 2.el araba piyasaları üzerinden anlatılan bu durumda da alıcının, satın alacağı malın gizlenen bazı sorunları olabileceği beklentisi vardır. Alıcı, çürük bir mala yüksek fiyat ödemek istemeyeceği için düşük fiyat teklif eder. Bu söz konusu düşük fiyatlar iyi kaliteli ama yüksek fiyatlı ürün satacak olanların mübadeleye katılmaması, sonuçta da düşük fiyatlı ve düşük kaliteli ürünlerin mübadeleye kalması ile sonuçlanacaktır (Krugman & Wells, 2010, s. 560).

1.3.3. İşlem Maliyetleri

Neoklasik okul işlem maliyetlerinin olmadığı ya da çok düşük olduğu varsayımından hareketle bireyin gerekli bilgiye kolayca sahip olacağını varsaymaktadır. Bu görüşün pratiklerimizle pek uyuşmadığı düşünülmektedir; şayet bir bilgiye ulaşılmak istendiğinde zaman ve/veya para olarak bir maliyete katlanmak zorunda kalınmaktadır. Ayrıca etkin işleyen bir iktisadi veya sosyal düzeni bozan dışsallıkların çözümünde de işlem maliyetleri ile karşılaşmaktadır. Dışsallıkların çözümünde Coase teoreminin savunduğu üzere pazarlık yaparak ve dışsallığın içselleştirilerek (ödeme yaparak) halledilebileceği öne sürülse de burada da pazarlıkta hangi tarafın güçlü olduğu önemlidir. Ayrıca yapılacak anlaşmanın taraflarının kalabalık olup olmadığı, kaç sayfalık bir anlaşma hazırlanacağı, anlaşmaya razı olmak için geçen süre de işlem maliyetlerini arttıran unsurlar olarak gösterilebilir (Krugman & Wells, 2010, s. 439). Anlaşmazlıkları çözmek, anlaşmaları uygulamak ve denetlemek nedenleri ile bireyler kurumları oluşturmuşlardır. Piyasa aksaklıklarına çözüm olarak yaratılan kurumların varlığı en inançlı neoklasik iktisatçı tarafından bile kabul edilir (North, 2010, s. 139). Kurumların varlığı ise en basitinden denetlenmeyi gerektirecektir ve bu denetlenmenin de bir maliyeti vardır. İşlem maliyetlerinin olmadığı bir dünyada pazarlık gücünün varlığından bahsedilemez. Oysaki pazarlık gücü uzun dönemde ekonomik büyümenin yönünü belirler (North, 2010, s. 26). Şayet kapitalizmin hakim olduğu bir dünyada kapitalist sınıfın lehine politikalar belirlenerek ekonomik ve toplumsal gelişmenin bu sınıfın önderliğinde gerçekleşeceği savunulmaktadır. Bu durumda sermayeyi elinde bulunduran kişinin, kapitalist sistem içerisinde pazarlık gücünün de sahibi olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Tüm modellerin arkasında bazı toplumsal sınıflar ve onların ideolojilerinin bulunduğu sonucu çıkmaktadır.

1.3.4. Mahkûm İkilemi

Her ne kadar neoklasik iktisat kendi faydasını maksimize etmeyi amaçlayan rasyonel bireyin, toplumun faydasına da pozitif katkı sağlayacağını ileri sürse de mahkûm ikilemi ile gösterilen sonuç, neoklasiklerin iddia ettiği gibi değildir. Mahkûm ikileminde iki tutukluya polis tarafından bir teklifte bulunulmuştur. Bu teklife göre oluşturulan mahkûmların alternatifleri (seçenekler ile kazanç matrisi oluşturulabilir) şu şekilde ifade edilebilir:

İki tutuklu da suçlarını itiraf etmezlerse 1 yıl gibi az bir ceza alacaklardır.

İki tutuklu da suçlarını itiraf ederse 5 yıl ceza alacaktır.

Tutuklunun biri itiraf ederek diğer mahkûmu ele verir ama diğeri sessiz kalırsa bu durum itiraf edenin lehine olacak ve sessiz kalan 20 yıl ceza alırken o hiç ceza almadan kurtulacaktır.

Burada tutukluların aralarındaki duygusal bağ göz ardı edilerek, rasyonel oldukları varsayımından hareket edilmiştir. Bu durumda rasyonel bireye en yüksek fayda sağlayan tabi ki hiç ceza almamaktır. Diğer tutuklunun ne yaptığından bağımsız olarak itiraf etmek ikisi için de daha iyidir. Yani bu oyunun baskın stratejisi itiraf etmektir. İki oyuncunun da itiraf etmesi (oyunun Nash Dengesi de burada oluştu, çünkü tutuklu A bilmektedir ki tutuklu B içinde itiraf etmek baskın stratejidir) sonucunda aldıkları ceza 5'er yıl oldu. Eğer ikisi de itiraf etmeselerdi 1'er yıl ceza alarak daha iyi durumda olabilirlerdi.

Neoklasik iktisat, tam rekabet piyasaları üzerine modeller kursa da günümüzde tam rekabet piyasalarından söz etmek en azından şu an için mümkün değildir. Firmanın karının, diğer firmanın üretim miktarı ve fiyat düzeyine bağlı olduğu, karşılıklı etkileşimin iyi bir örneği olan oligopol piyasalarında, firmanın amacı kar maksimizasyonu olsa da bunu sağlamak için stratejik düşünmek ve kararlarında diğer bir firmaların davranışını önemsemesi gerekmektedir.

1.3.5. Modern Karar Teorisinin Çürütülmesi

1947 yılında Von Neumann ve Morgenstern, modern karar teorisinin temelini ortaya koymuşlardır. Rasyonel bireyin yaptığı tercihlerin özünü, baskınlık ve tutarlılık prensiplerine dayandırmışlardır. Buna göre karar alıcının tercihlerinin sırası değişmez, tercihleri geçişkendir, tamdır ve çok, her zaman aza tercih edilir.

Kahneman ve Tversky ise (1984, s. 343-344) yılında yayınladıkları çalışmalarında rasyonel bireyin aldığı kararların bu tanımlamalara uymadığını gösteren deneylere yer vermişlerdir. Bu deneyler ise kısaca şöyledir:

Deneye katılanlara ülkelerinin ölümcül bir hastalıkla karşı karşıya kaldığını ve belirtilen iki program arasında bir tercih yapmalarının gerektiği söylenmiştir.

Problem 1:

A programı: Kesin 200 kişi kurtulacak.

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

Bu deneye katılan 152 kişinin %72'si A programını seçmiştir.

Aynı problem bu kez farklı bir şekilde sunularak, katılımcıların hangi programın benimsenmesini seçecekleri sorulmuştur.

Problem 2:

C programı: Kesin olarak 400 kişi ölecek.

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

155 kişiden oluşan katılımcıların bu sefer %78'i D programını seçmiştir. A ve C ile B ve D programları birbirleri ile aynı şeyleri ifade ettiğinden rasyonel bireyin seçimlerinin değişmemesi dolayısıyla birey, 1.problemde A programını seçiyorsa 2.problemde de C programını seçmesi gerekirdi. Peki deneyin sonuçlarını, rasyonelliğin aksine çıkaran etken nedir? Davranışsal iktisat buna çerçeveleme demektedir. Bu kavrama daha sonra tekrar değinilecektir. Ancak görülmesi gereken rasyonel modellerin varsaydığı tercihlerin değişmezliği/tutarlılığı ilkesinin tüm seçimler için geçerli olmadığını ortaya konmuş olmasıdır.

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

Problem 3:

E alternatifini seçerseniz; %25 olasılıkla 240\$ kazanacak ve %75 olasılıkla 760\$ kaybedeceksiniz.

F alternatifini seçerseniz; %25 olasılıkla 250\$ kazanacak ve %75 olasılıkla 750\$ kaybedeceksiniz.

Katılımcılara hangi seçeneği seçecekleri sorulduğunda katılımcıların %100'ünün (deneye 88 kişi katılmıştır) vermiş olduğu yanıt şartıcı değildir.

Denekler F alternatifini seçmişlerdir. Olasılıklar iki seçenek için aynıdır ama F seçeneğinde kazanç, E'ye göre daha fazla ve kayıp, E seçeneğine göre daha azdır. Bu her bireyin kolaylıkla verebileceği bir karardır.

Problem 4: Deneklere 4 seçenek sunulmuş ve toplamda 2 seçeneği tercih etmeleri istenmiştir; A ve B seçenekleri arasından biri ile C ve D seçenekleri arasından birini tercih etmelilerdi.

A: Kesin 240\$ almak.

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

ve

C: Kesin olarak 750\$ kaybetmek.

D: %75 olasılıkla 1000\$ kaybedilecek ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybedilmeyecek.

Deneyin sonucunda katılımcılar A ve B seçenekleri arasında tercih yaptıklarında, %84'ü (bu deneye 150 kişi katılmıştır) A seçeneğini seçmiştir. Yapılan pek çok deney sonucunda bu bulgular elde edilmiş ve kazançların söz konusu olduğu durumlarda bireylerin, benzer şekilde, risk almaktan kaçındıkları sonucu elde edilmiştir. Aynı katılımcılar, C ve D seçenekleri arasında tercih yaptıklarında ise deneklerin %87'si D seçeneğini seçmişlerdir. İki seçenekte de bireyin kaybetmesi söz konusu olduğundan birey risk almaya çalışmıştır. Kayıptan kurtulmak için risk aramıştır. Bu iddia da yapılan pek çok deneyle doğrulanmıştır. Seçeneklere baktığımızda sonucun, problem 3'ten farklı olduğunu görebiliriz. Problem 3'te oldukça cazip bir seçenek vardı ve tüm katılımcılar da tercihlerini bu seçenekten yana kullandılar. Ancak problem 4'te, tamlık aksiyomunun gerçekleştirildiğinin söylenebileceği bir alternatif yoktu. Geleneksel modellerin kullanımı burada sınırlandı. Bu problem için karar vermede kullanılan yöntem, bilişsel modellerin aksine, sezgisel modellerdir. Bireyin risk altında aldığı kararlarda ne kadar risk yanlısı olup olmadığı önemlidir.

Kazanmak ya da kaybetmek risk altında olan birey için her zaman aynı sayılarla ifade edilemez olduğu iddiasının, davranışsal iktisatta oldukça önemli bir yeri vardır. Kazancın ya da kaybın beklenen getirisinin değerlendirilmesinde, risk altında karar veren birey göz önünde bulundurulursa, her zaman kullanılan bir formül ya da ölçüt olmadığı yapılan deneyler sonucunda ortaya çıkarılmıştır. Kazanç ve kaybın değerlendirilmesinde referans noktası ve risk algısı önem

kazanırken, tercihlerin tutarsızlığı ve karar alırken başvuru psikolojik eğilimler, Kahneman ve Tversky tarafından pek çok çalışma ile gösterilmiş ve mükemmel rasyonelitenin zorluğunu kanıtlamıştır.

Özetle; bu kadar izole edilmiş bir bireyin varlığını savundukları için çeşitli eleştirilere maruz kalan neoklasiklerde kendilerini Darwinci evrim teorisini iktisadi hayata uyarlayarak savunmuşlardır. Buna göre; rasyonel olmayan bireylerin doğal seleksiyon sayesinde sistemin dışına çıkarılacağı ve sonuçta piyasada iktisadi karar alan bireylerin rasyonel bireyler olacağı iddia edilmektedir (Akyıldız, 2008, s. 31). Ayrıca bireylerin hatalarından ders alacağını ve geri besleme mekanizması sayesinde aynı hatayı tekrarlamayacaklarını savunsalar da bireyin sistematik hatalar içerisinde olduğu, bilgi geri besleme sisteminin öznel modelleri düzeltmek için yeterli olmadığı gösterilmiştir. Bu nedenle bireylerin sık sık hatalı modellerle hareket ettikleri, neoklasik modelleri eleştirenlerce ileri sürülmektedir (North, 2010, s. 26).

Sonuçta güç kaybetmeye başlayan neoklasik okulu daha gerçekçi hale getirmek için toplumu ve bireyin davranışlarının anlamlandırılması ve açıklanması ihtiyacı yeni bir iktisadi alanın doğuşuna ortam hazırlamıştır.

2. Sınırlı Rasyonellik

Yukarıda da değinildiği üzere “tam” rasyonellik varsayımı, çeşitli eleştirilere maruz kalmıştır. Rasyonel birey üzerinden oluşturulan modellerin, bireyin gerçek davranışlarını önemsemeyerek, sadece ideal bir tip üzerinden oluşturulmuş, açıklama gücü yetersiz modeller olduğu düşünülmektedir. Bu doğrultuda bireyin gerçek davranışlarının incelenmesi ve bu modellerin düzenlenmesi ihtiyacı doğmuştur. Herbert Simon’un “sınırlı rasyonel” bireyinin, pratik geçerliliği olan, gerçek birey davranışlarının anlaşılmasında önemli bir kavram olduğu düşünülmektedir (Dumludağ, Gökdemir, Neyse, & Ruben, 2015).

2.1. Sınırlı Rasyonellik Ve Herbert Simon

1978 yılında Nobel Ödülü sahibi Simon, amacının rasyonellik olduğunu ifade etmiştir (Estrada, 2010, s. 12). Simon, mükemmel rasyonelliği kabul etmenin, bireyi bilgisayar ile eş tutmak olduğunu; insanın sahip olduğu bilgi düzeyinin ve bilgiyi işleme kapasitesinin sınırlı olması nedeniyle kişilerin ancak sınırlı rasyonel olabileceklerini iddia etmiştir (Simon, 1955). Simon temelde, bireyin bilgi sahibi olma ve bilgiyi işleme sürecinin sınırlı olması ve karar almanın zorluğundan hareketle, bireyin en mükemmel seçeneğin yerine kendisini tatmin edebilecek bir seçeneği aradığını ileri sürmüştür.

Simon'ın problem çözüme teorisinin temeli olarak gördüğü unsurlar; değişmeyen bilgi işleme süreci, kestirme kararlar için problemin temsiline yeterliliği, çözümü mümkün olan problemler, problem çözümüne yarayabilecek planlardır (Simon & Newell, 1970, s. 148-149). Tüm bunlar bireye, bir dahaki problemi çözmesine yetecek kadar bilgi sağlayan sınırlı tecrübeler sunar. Problemin optimum çözümüne gerek yoktur, sadece çözülmesi kimi zaman yeterlidir. Bu nedenle bilişsel kapasitenin sabit kalacağı iddiasını zeka sorunu değil, pratiklik ihtiyacı olarak ele almak gerekmektedir.

Rasyonellik, verilen koşul ve sınırlamaların dayattığı kısıtlar içerisinde, verilen hedeflerin gerçekleştirilmesine uygun davranış biçimidir (Simon, 1972). İktisadi aktörün bilgiyi işleme sürecinde bazı kısıtlarla karşı karşıya olduğunu öne süren Simon, aktörün bilgi işleme kapasitesine kısıtlamalar getiren teorilere, sınırlı rasyonellik teorileri adını vermiştir (Simon, 1972, s. 162). Buna göre bireyler, öznel modelleri doğrultusunda hareket ettiğinden fayda ya da kar maksimizasyonu amacına ters düşen bir davranış sergileyebilmektedir. Sınırlı rasyonellik, von Neuman ve Morgenstern'in beklenen fayda teorisini düzeltmek amacıyla ortaya atılmıştır (Akdere & Büyükboyacı, 2015, s. 120). Çünkü stratejik düşünme, her olasılığın farkında olup karşı hamle geliştirme (1972 yılındaki çalışmasında satranç oyunu ve gerçek kararların benzerliğini inceleyen bir çalışmayı analiz eder) ve en çok kazandıran stratejiyi seçmenin pratikte mümkün olmadığını savunmuştur. Sınırlı rasyonelliğin sonucunda bireyin amacının "tatmin edici" alternatifi bulmak olduğunu Simon geliştirmiş olsa da 1936 yılında bunu ilk ortaya atan Keynes olmuştur (Akdere & Büyükboyacı, 2015, s. 114). Simon' a göre rasyonelliği sınırlı hale getiren unsurlar; optimumun bulunması için yapılması gereken hesaplamaların karmaşıklığı, kaynakların ne kadarının alternatifleri aramaya ayrılacağı ve bireyin sahip olduğu bilginin eksik olması üzerine yoğunlaşmıştır. Sonuç olarak çevresel kısıtlar ve maliyetlerin hesaplanmasındaki karışıklıklar aktörün, en iyi eylemini hesaplamasını yani rasyonelliğini sınırlar (Simon, 1972, s. 163-164). Klasik rasyonel davranış teorilerinde bireyin karşılaştığı bu sınırlar göz ardı edilmiştir. Bu teorilere, maliyetlerin hesaplanma çabaları dahil edilerek optimal yaklaşımların teorisi dönüştürülebilir. Klasik teori sadece koşulların ve kısıtların doğası değil aynı zamanda verilen amaçların da doğası değiştirilerek düzenlenebilir. Firmanın klasik amacı olan kar maksimizasyonundan farklı hedeflere yönelerek saptığı, yani klasik teorilerden ayrıldığı, bazı modern teorilerde iddia edilir.

Simon, klasik okulun basit -soyutlanmış- teorilerinin, rasyonelliği ayırt etmek ve karşılaştırmakta kullanışlı olduğunu iddia etmiştir. Ancak homo economicus yeterli bulmayan Simon, karar verme ile ilgili analizini iki ayrı grup

üzerinden yapar; ekonomik ve yönetsel insan (Simonsen,1994, s.2). Ekonomik bireyin, modelleri açıklamak için yaratılmış, idealize edilmiş bir varlık olduğunu ve yönetsel bireyin ise gerçek, pratikteki insan davranışlarını ya da davranışların ardındaki kararları anlamaya yönelik olduğunu öne sürmüştür. Bilgisinin, öngörülerinin, bilişsel kapasitesinin, seçeneklerinin kısıtlı olduğu bir bireyin, rasyonelliğinin de kısıtlı olduğunu iddia eden Simon' a göre birey, elindeki mevcut bilgiyle mevcut seçenekleri değerlendirerek en iyiyi bulamayacağını bildiğinden, kaynaklarını kendisini için "yeterince iyi" olanı bulmaya ayıracaktır. Simon, rasyonelliği reddetmez ancak bilgi ve bilgiyi işlemedeki sınırların rasyonelliğin işleyişini sınırlandırdığını iddia eder (Altunöz & Altunöz, 2017, s. 41).

Simon'a göre rasyonellik sınırlıdır. Çünkü kişiler zor problemlerle karşılaşabilir; bunların çözümünde hesaplama yapmak birey için maliyetli görüleceğinden birey önyargı veya sezgilerini devreye sokar ve sonuçta ortaya sistematik hatalar çıkabilir. Kişilerin sahip oldukları bilgiler farklıdır bu nedenle teşviklere/politikalara farklı öznel modelleri doğrulusunda cevap verirler, rasyonellik farklı yorumlanmıştır. Ayrıca fayda fonksiyonları gözlenemez oldukları için çıkarılara ulaşılıp ulaşılmadığı muamma olacaktır (Akdere & Büyükboyacı, 2015, s. 118-119).

3. Davranışsal İktisat

Her ne kadar 2002'de Daniel Kahneman ve Vernon Smith tarafından, 2017'de Richard Thaler tarafından alınan Nobel Ekonomi ödülünün davranışsalcılara verilmesiyle dikkat çekmiş olsa da, davranışsal iktisadın ortaya çıkışı daha eskilere gitmektedir. Psikoloji ve iktisat arasında köprü kuran davranışsal ekonominin tarihini ve ekonomik anlayışın bireyi nasıl ele aldığını psikolojinin geçirdiği dönüşüm ile görmek mümkündür.

Psikolojide davranışçı ekolün hakim olduğu erken dönemde gözlenebilir davranışlar önem kazanmış, uyarı ve tepki dışındaki bilişsel süreçler göz ardı edilmiştir. Ancak 2. Dünya Savaşı sonrası yaşanan bilişsel devrim ile zihinsel ve içsel psikolojik süreçler önem kazanmıştır. Teknolojinin gelişmesi, bilişsel eğilimlerin ölçülebilmesini, kararların beyinde yarattıkları hareketlerin gözlenebilmesini mümkün kılmıştır. Erken dönem ve yakın dönem davranışsal iktisat arasındaki en önemli farklılık; erken dönemdeki çabanın neoklasik modellere alternatif bir teori kurma iddiasından kaynaklanmaktadır (Ruben & Dumludağ, 2015, s. 41-42).

3.1. Davranışsal İktisadın Araştırma Programları

Gözlemlerden hareketle, kurgulanan deneyler, davranışların modellenebilmesi için bireylerde genel bir eğilim olup olmadığının test edilebilmesi açısından önemlidir. Deneylerden elde edilen sonuçlar, davranışsal iktisadın insanı anlama iddiasını doğrular dolayısıyla deneysel yöntemler birey ve kararlarına dair önemli veriler sağlar. Davranışsal iktisat, genel eğilimleri bulmaya yönelik iki araştırma programını kullanmaktadır. Kullanılan bu araştırma programları, epistemik ve evrimci programlardır (Hatipoğlu, 2012). Epistemik araştırma programı, sezgi ve inançların alınan kararlar üzerindeki etkisini anlayabilmek için akıl yürütmenin ne kadar rasyonel olduğunu sorgular. Bu programın, rasyonelliği bir süreç olarak ele aldığı görüşü nedeniyle bireyin en azından bu sürecin ilk dönemleri için rasyonelliğinin sınırlı olduğu düşünülmektedir. Evrimci program ise, karar sürecinde etkileşim ağını, iletişimi ve adaptasyonun etkilerinin boyutunu araştırır (Hatipoğlu, 2012). Bu programdaki iki temel husus, biyolojik evrim ve öğrenme kavramlarıdır (Hatipoğlu, 2012).

3.2. Davranışsal İktisadın Araştırma Yöntemleri

Davranışsal iktisat literatüründe bireyin davranışları ve karar alma mekanizmalarının incelenmesinde karşımıza çıkan dört temel yöntem bulunmaktadır. Bunlar; varsayımsal seçim, gerçek sonuçlarla deney, alan çalışması ve süreç ölçümleridir (Kurt, 2011, s. 32-33). Varsayımsal seçim, hazırlanan bir kurgu içerisinde karar alıcının seçimlerini gözlemler. Gerçek sonuçlarla deney, varsayımlar üzerinden elde edilen sonuçların yeterli olup olmadığı kuşkularını yok etmek için hazırlanan kurguların fiili olarak karar alıcılara sunulmasıdır. Alan çalışması, araştırma konusunun verilerinin, konunun incelendiği yerden toplanmasıdır. Süreç ölçümleri ise, karar alıcıların, karar alma sürecinin beyin görüntüleme tekniği kullanılarak hangi kararların beynin hangi bölgelerini uyardığını belirlemeye çalışmaktadır.

3.3. Davranışsal Ve Deneysel İktisadın İş Birliği

Davranışsal iktisat, bireyin gözlemlenen davranışlarının incelenmesi sonucu, sınırlı rasyonelliğin istisna olmadığını öne sürmüştür. Bu iddiasını kanıtlamak için deneylere başvurmuştur. Elde edilen gözlemlerin modellenmesinde kullanılan yöntem, saha deneyleri ve laboratuvar deneyleri olarak ikiye ayrılmıştır (Bayrak, 2012).

İktisat disiplininin yeterli saha verisi elde edememesi, iktisatçıları laboratuvarlara yönlendirmiştir. Deneylerin incelenen nedenselliği doğru yansıtacak şekilde hazırlanması ve incelenecek problemi gerçek hayattan daha

soyut düzeyde ve basit şekilde yansıtması gerekmektedir. Deneylerde katılımcıları teşvik etmek, sonuçların sağlamlığını arttırmak, teşvik edici unsur daha kolay belirginleştirilebilmek, tercihlerin monotonluk özelliği ve davranışların maksimizasyon prensibini daha kolay görebilmek için; deneye katılanlara ödeme aracı olarak para kullanılmaktadır. Deneysel yöntemler; teorik modellerin ya da varsayımların test edilmesinde, ampirik tutarlılıkların gözlemlenmesinde, politika araçlarının, stratejilerin ve kurumların test edilmesi ya da desteklenmesinde kullanılmaktadır (Saral, 2015, s. 321-327).

Disiplinler arası yaklaşımlar ve deneysel araştırmalar sayesinde bireyin davranış ve zihinsel süreçleri gözlenebilmiş ve açıklanabilmiştir. Bireyin mükemmel rasyonellikten uzak olduğuna ilişkin kanıtlar aşağıda yer alan bölümlerde sunulmuştur.

4. Beklenti Teorisi

1979 yılında Kahneman ve Tversky tarafından yayınlanan çalışma, beklenti teorisi, karar alıcıların, kazanma ve kaybetme olasılığı olan ile kesin kazanç ya da kayıp içeren durumlarda, bireyin risk algısı ve referans noktasının önemini konu edinmiştir. Beklenti teorisi, gerçek hayatta risk ve belirsizlik altında alınan kararların, beklenen fayda teorisinin varsayımlarına uymadığını iddia etmiştir. Beklenti teorisi, bireyin beklentilerinin ve değerlerinin, aldığı kararlar üzerinde nasıl etkili olduğunu göstermeye çalışmıştır.

Birey, beklenen getirisi daha yüksek olsa bile riskli seçimlerden kaçır, daha az getirili ama kesin kazanca yönelir. Çünkü birey kaybetmekten hoşlanmaz. Birey için konumu oldukça önemlidir. Mevcut konumundan daha geriye düşmek istemez. Bu noktada statüko ve referans noktası önem kazanmaktadır. Birey için sahip olduğundan vazgeçmek oldukça acı veren bir hadisedir. Bu nedenle kazanç ihtimaline değil kesin kazanca yönelir böylelikle mevcut konumundan daha ileriye gitmiş olacaktır. Ancak birey kayıpları için bu kadar garantici değildir. Kesin kayıp yerine eşit ya da daha fazla beklenen kayıp olsa da birey için önemli olan hiç kaybetmemektir. Her halükarda kaybedecekse bunun miktarına bakmaksızın kaybı sifıra indirecek küçük bir ihtimal arar. Kahneman ve Tversky bu bulgular sonucunda bireyin değer fonksiyonunun "S" şeklinde olduğu sonucuna varmıştır. Değer fonksiyonun kazanç alanında iç bükey bir halde, kayıp alanında ise dış bükey bir şekil aldığı sonucuna ulaşmışlardır.

Beklenti teorisi, beklenen fayda teorisinin tanımlayıcı bir model olarak yetersiz olduğunu iddia etmiş ve bireye, risk altında yapacağı seçimler için alternatif bir hesap sunmayı amaçlamıştır (Kahneman & Tversky, 1979, s. 274).

Beklenti teorisi, seçim sürecini düzenleme ve değerlendirme olarak 2 aşamaya ayırmıştır. Düzenleme aşamasının basit bir getiri temsili olduğu ileri sürülmüş ve işlevleri şöyle sıralanmıştır (Kahneman & Tversky, 1979, s. 274):

Kodlama, zenginlik ya da refah durumu genelde mevcut varlıklar ile uyumlu olan referans noktalarının kazanç ve kaybı tanımlaması olarak ifade edilir.

Birleştirme, bazen beklentileri basitleştirilmek için aynı sonucu veren olasılıklar birleştirilebilir. Örneğin, (200, %25; 200, %25) indirgenerek (200, %50) olarak değerlendirilebilir.

Ayırma yoluyla ise bazı olasılıklar, riskli bileşenlerden ayrıştırılarak risksiz bileşenler olarak ifade edilebilir. Örneğin (300, %80; 200, %20) olan bir olasılıklı kazanç durumunda kişi hangi tercihi yaparsa yapsın en az 200 br kazanç sağlayacağından 200, birey için risksiz alternatif olarak görülebilir yani fazladan 100 br kazanıp kazanmamak olasılığına bağlıdır. Buna göre, kesin 200 br kazanç ve %80 ihtimalle 100 br kazanç olarak ifade edilebilir.

Kahneman ve Tversky yaptıkları çalışmada beklenti teorisini oluştururken seçimlerde birkaç sorun tespit etmişlerdir. Bu sorunlar aşağıda sıralanmıştır:

Kesinlik etkisi: Bireylerin tutarsız kararları vardır. Bunun bir örneği de kesinlik etkisi ile açıklanmaktadır. Şöyle ki Kahneman ve Tversky'nin 1979 yılında yayınladıkları çalışmaları Allais Paradoksu'na bir örnek sunmuştur. Ayrıca belirtmek gerekirse, Allais Paradoksu, 1953 yılında ortaya atılmış, beklenen fayda teorisinin, bireyin yapmış olduğu seçimler ile uyumlu olmadığını iddia etmiştir

Problem 1: Hangisini seçersiniz?

A: %33 olasılıkla 2,500 kazanmak, %66 olasılıkla 2,400 kazanmak, %1 hiçbir şey kazanmamak

B: kesin olarak 2,400 kazanmak

Deneye katılanların %82'si B seçeneğini tercih etmiştir. %1 ihtimalle kazanmamak birey için oldukça önemlidir. Bu nedenle birey, riskten kaçınmıştır. Bu sonucu fayda fonksiyonu ile ifade etmek gerekirse ise tercihlerin sunduğu kazanımların faydası şu şekildedir:

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

(1)

Tek başına değerlendirildiğinde mantıklı görünse de başka bir problem ile değerlendirildiğinde tutarsızlık gözükmemektedir. Şöyle ki:

Problem 2: Hangisini seçersiniz?

A: %33 olasılıkla 2,500 kazanmak, %67 olasılıkla hiçbir şey kazanamamak

B: %34 olasılıkla 2,400 kazanmak, %66 olasılıkla hiç bir şey kazanamamak

Deneye katılanların %83'ü A seçeneğini tercih etmiştir. Yani bu tercihe göre:

$\%33 u(2,500) > \%34 u(2,400)$ sonucu ortaya çıkmaktadır.

(2)

Ancak problem 1'deki çözüme geri dönerek problem 2'deki sorunu görmek için eşitlikleri yani (1). ve (2). denklemi, birbirine benzetmek gerekmektedir. O halde 2,400 kazançtan elde edilecek faydalar bir tarafta toplandıgında;

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

$\%34 u(2,400) > \%33 u(2,500)$ sonucu elde edilir.

Tutarlı seçimler yapan ve tercihlerinden elde edeceği fayda aynı olan bireyin seçimlerinde bir problem ortaya çıktığı görülmektedir:

$[\%33 u(2,500) > \%34 u(2,400)]$, $[\%34 u(2,400) > \%33 u(2,500)]$. Bu eşitliklerin aynı olması gerekirdi ancak problem 1 için (eşitlik diğeriyle benzer hale getirildiğinde) %34 olasılıkla 2,400 kazanç daha büyük fayda sağlarken, problem 2 için %34 olasılıkla 2,400 kazanç daha az fayda sağlamaktadır. Çelişkinin kaynağı budur. Görüldüğü üzere birey için parasal büyüklükler her zaman aynı faydayı sağlamaz; kesinlik ve risk durumları bireyin kararları üzerinde farklı sonuçlar doğurmaktadır.

Yansımaya etkisi: Pozitif olasılıkların, negatif yansımalarının sonucu olarak tercih sırası değişir ve buna yansımaya etkisi adı verilir. Yani pozitif kazanç alanındaki riskten kaçınma durumunun yansımaya, negatif kazanç yani kayıp alanındaki risk arayışıdır (Kahneman & Tversky, 1979, s. 268).

Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarından başka bir örnekle devam edilecek olursa:

Problem 3: Hangisini seçersiniz?

A: %80 ihtimalle 4,000 kazanmak

B: kesin 3,000 kazanmak

Deneye katılan bireylerin %80'i B seçeneğini seçmiştir. Yukarıda bahsedildiği gibi, birey riskten kaçınan bir tutum sergilemiştir. Yansıma etkisini görebilmek için kazanç ihtimali kayıp ihtimali haline getirilirse;

A: %80 ihtimalle 4,000 kaybetmek

B: kesin 3,000 kaybetmek

Bireyler bu sefer A seçeneğine yönelmişlerdir. Kayıplar söz konusu olduğunda birey risk yanlısı olmaktadır.

Kesin kayıp ve kesin kazanç, aynı psikolojik etkilerdir, ikisi de bireyin kesinliği aşırı ağırlıklandırması sonucu oluşur. Farkı, biri kazanç diğeri kayıp alanlarında görülür. Dolayısıyla belirsizliğin yol açtığı riskten kaçınma durumu yansıma etkisi ile giderilmiş olur (Kahneman & Tversky, 1979, s. 269).

Olasılık sigortası: Beklenen fayda teorisinin olasılık sigortasının üstünlüğünden söz ettiği iddia edilse de Kahneman ve Tversky tüm sigortaların zaten olasılıklı olduğunu ancak bahsi geçen sigortaların riski tamamen ortadan kaldırmadığını aksine daha riskli olduğunu iddia eder. Olasılıklı sigortanın şansa bağlı, dar kapsamlı, zaten kayıp ihtimali az olan değerler için bir önlem olduğunu iddia ederler. Bu nedenle paranın fayda fonksiyonunun şeklinin içbükey olması bazı sigortaların varlığı ile doğrulanabilirken olasılıklı sigortada, paranın fayda fonksiyonunun şeklinin içbükey olmasından söz edilememektedir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 269).

Ayırma etkisi: Genel ve ayırt edici bileşenlerin, karar alma sürecini basitleştirmek için kimi zaman farklı ayrıştırılması ve kimi bileşenin göz ardı edilmesi nedeniyle tercihlerin tutarsız olmasına ayırma (izolasyon) etkisi denilmiştir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 271). Yukarıdaki problem 3, bu problemde de örnek teşkil etmektedir ancak biraz farklılaştırılmıştır. Bu sefer karar, 2 aşamadan oluşmaktadır.

1.aşama: %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmaksızın oyunu bitireceksiniz ve %25 olasılıkla ikinci aşamaya geçebileceksiniz. 2.aşamaya ulaşabilenler için;

2.aşama: A: %80 olasılıkla 4,000 kazanmak

B: kesin 3,000 kazanmak

Ancak A ve B arasındaki seçim oyun başlamadan önce yapılmalıdır. Ayrıca %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. Yukarıdaki problem

3'ün aksine burada iki seçeneği de olasılıkla ifade ettik, artık kesin ifade yok. Elde edilen seçenekler:

A: % 20 olasılıkla 4,000 kazanmak

B: %25 olasılıkla 3,000 kazanmak

Aynı seçenekler tek aşamalı bir problem olarak sorulduğunda, katılımcıların çoğu kesin seçeneğin ortadan kalkması sonucu daha risk yanlısı davranmış ve A alternatifini seçmişti. Ancak bu iki aşamalı kararda sonuç farklı olmuş, katılımcıların çoğu B seçeneğine yönelmiştir. Bunun nedeni olaylar arasındaki bağımlılıktır. Kahneman ve Tversky bunun nedenini karar düğümlerinden kaynaklandığını ileri sürmüştür. Buna göre tek aşamalı bir problem, standart bir düzenedir; iki riskli seçenek arasından bir tercih yapılmıştır. İki aşamalı olan yukarıdaki problemde ise ardışık karar düzeni söz konusudur; yani riskli ve kesin arasında bir seçim yapılması gerekmektedir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 271-272).

5. Rasyonelliğin Sınırlarına Kanıtlar

5.1. Sezgisel ve Buluşsal Değerlendirme

Birey için tanımlanmış olan iki tip karar mekanizması bulunmaktadır. Bunlar sistem 1 ve sistem 2 olarak isimlendirilmiştir. Sistem 1 genetik bir kodla gelen, önceden elde edilmiş tecrübeler doğrultusunda duyguların dahil olduğu, karar alırken düşünmeyi gerektirmeyen, otomatik olarak devreye giren; hızlı ve çabası faaliyet gösteren bir düşünme mekanizmasıdır. Bu nedenle karar aşamasında sistem 1'in kullanılması, düşünmeyi engelleyerek içgüdü ve geçmiş örneklerle yeni bütün hakkında yanlış kararlar verilmesine neden olabilir. Sistem 2 ise bunun zıttı olarak düşünülebilir; otomatik ve hızlı olmayan ancak bireyin zaman içerisinde geliştirebildiği bir düşünme mekanizmasıdır. Bu doğrultuda karar alırken hızlı davranmak yerine sistem 2'yi devreye sokarak olası hataların önüne geçilebileceği öne sürülmektedir (Soyer, 2015, s. 77-78).

5.2. Referans Noktası

Bireyin kararlarına yönelik saptanan eğilimlerden biri, seçeneklerin sonuçlarının referans noktasına göre konumudur. Statüko yanlısı birey, referans noktasından uzaklaşmamaya yönelik kararlar alacaktır. Yani karar alıcılar referans noktasına çapa atacaktırlar. Bu durum iktisadın öngörülerıyla çelişmez ancak seçenekler konu ile alakasız bir referans noktasından yola çıkılarak değerlendirilirse, rasyonellik varsayımı ile uyumsuz (Soyer, 2015, s. 80). Ek olarak referans noktası, bireyin seçeneklerini karşılaştırma yaparak değerlendirdiği karar süreçlerinde oldukça kullanışlı bir değerlendirme şekli

haline gelebilir; bireyin, seçeneklerden birine çapa atarak ve diğer benzerlerini onunla kıyaslayarak karar verme eğilimi gösterdiği ileri sürülmektedir.

5.3. Temsil Edilebilirlik, Uygunluk ve Çapalama

Belirsizlik altında alınan kararlarda kullanılan bu üç sezgisel önyargı, sistematik ve öngörülebilir hatalı kararlara neden olmaktadır (Tversky & Kahneman, 1974, s. 1131). Temsil edilebilirlik, bir olgunun diğer olguya benzetilmesi ve bu yolla diğer benzerlerinin de kaynağı olduğu görüşüdür. Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları "Bankacı Linda" deneyi, bu eğilimi doğrulamaktadır (Kahneman, 2018, s. 182-186). Uygunluk diğer bir sezgisel kısayoldur, bireyin erişimi kolay olan tecrübelerini kullanarak olayların gerçekleşme olasılıklarını tahmin etmesi olarak tanımlanır. Çapalama etkisi ise, bir önceki eylemde algıladığımız, etkileşime girdiğimiz veya öğrendiğimiz bir sayının gelecekteki kararlarımızı etkilemesi olarak tanımlanmaktadır (Altunöz & Altunöz, 2017, s. 42). Belirlenen bir çapanın (çapa), konuyla ilgili olduğunda karar vermeyi kolaylaştıran bir ipucu olduğu ancak, konu dışı belirlenen bir çapanın ise hata sebebi olduğu düşünülmektedir.

5.4. Statüko Yanlılığı

Bireylerin, statükolarına yani mevcut konumlarındaki sahip olduklarına karşı aşırı bağlı olmaları statüko yanlılığı olarak tanımlanabilir. Bu durum kayıptan kaçınmanın bir açıklaması olarak da düşünülebilir. Birey eğer yıllardır oturduğu evi satırsa çıkardığı ve sahibinin eve biçtiği fiyat ile alıcıların o ev için biçtiği fiyat arasında fark oluşuyorsa, bu durum sahiplik ile bağlantılıdır. Bireyin "benim olan daha değerlidir" şeklinde düşündüğü ileri sürülmektedir.

Kahneman vd.nin yaptıkları kupa deneyi ile öğrenciler 2 gruba ayrılmıştır. Birinci gruba kupalar dağıtılmış ve bir fiyat aralığı verilerek ne kadar satacakları sorulurken diğer gruba daha sonra verilmek üzere kahve fincanı ile para arasında tercih yapmaları istenmiştir. Kupalara sahip olan grup, bunu sahip olduklarını kaybetmek olarak algılamış (oysa o kupa için bir maliyete katlanmadıklarından kupayı ucuza satmak her fiyatta karlıydı) ve ikinci grubun belirlediği fiyatın ortalamada iki katını talep etmiştir (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991).

5.5. Çerçeveleme Etkisi, Kayıptan Kaçınma Ve Risk Alma

Bireylerin kararlarında görülen bir tutarsızlığın açıklaması olarak niteleyebileceğimiz çerçeveleme etkisi, aynı durumun farklı sunumlarına bireyin farklı tepkiler verdiği bir durumdur. Eğer bireyler, geleneksel teorisinin

varsayımlarındaki kadar rasyonel olsalardı farklı sunum şekillerine farklı tepkiler vermeyeceklerdi ve tutarlı seçimler yapacaklardı. Ancak referans noktalarına göre değerlendirme yapan birey, olasılık hesaplamaları yapmak yerine konumunu korumaya çalışmaktadır. Kazanç ve kayıp algısı bireyin davranışlarında sistematik ve tutarlı sapmalara yol açabilmektedir. Bu iddia, Kahneman ve Tversky'nin (Kahneman, 2018, s. 425-427) çalışmalarında yer alan bir deney ile doğrulanabilir. Bu deneyde katılımcılara, ülkenin ölümcül bir hastalıkla karşılaşacağı, bunun için iki programdan birinin uygulanmak üzere seçilmesi gerektiği bilgisi verilmiştir. Katılımcılardan A ve B programı arasında bir tercih yapmaları istenmiştir. Bu programlar:

A: Kesin 200 kişi kurtarılacak.

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

Deneyin sonucunda katılımcıların %72 si A programını seçmiştir.

Bu sonuç, bireylerin risk içeren durumlarda kaybetme ihtimaline karşı aşırı duyarlılıklarının bir göstergesidir. Beklenen fayda modeline göre yapılan hesaplamada A ve B programları arasında bireyin bir fark görmeyeceği öngörülse de katılımcılar risk ve belirsizlik durumlarında kesin kazancın değeri daha büyüktür; çünkü birey, mevcut durumundan daha kötüye gitmek istemez.

Deney bu kez farklılaştırılarak tekrarlanmıştır:

C: Kesin olarak 400 kişi ölecek

D: 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek, 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek

Bu deneyin sonucunda katılımcıların %78'i D programını seçmiştir. A ve B programları kurtarma gücünü gösterirken; C ve D programları kurtaramama durumunu göstermektedir. Bireyler kesin olarak kazanabilecekleri durumda riskten kaçınırken, kesin kaybetme durumu söz konusu iken risk yanlısı olmuşlardır. A ve C, B ve D aynı durumu aynı olasılıklar betimlemiş ancak farklı kelimeler kullanmışlardır. Sunumda ki farklılık, çerçeveleme etkisini doğrulamaktadır.

5.6. Batık Maliyetler

Neoklasik okulun görüşleri doğrultusunda hazırlanmış olan çoğu mikro kitabında göze çarpan iki unsur vardır; iktisadi aktörler rasyoneldir ve iktisadi kararlarda batık maliyetler göz ardı edilmelidir. Batık maliyetler; zaten katlanılmış ve geri alınamaz olduğundan kararlarımız üzerinde etkili olmayacağı veya olmaması gerektiği fikri hakimdir. Yani bir dondurma aldığımızı ve elinizden düşürdüğünüzü düşünün. Bir dondurma satın aldınız

ancak yiyemeden tükendi. Bu durumdaki bireyin davranışı için iki farklı iddia vardır. Biri, düşen ve geçmişte kalan, ondan elde edilecek faydanın ya da ona ödenen parasal maliyetin tazmin edilemeyeceği dondurmanın, yeni alınacak dondurma kararı üzerinde bir etkisi olmadığını iddia eden neoklasik görüştür. Diğeri ise Thaler (1980), Arkes ve Blumer (1985) gibi bireyin gerçek ve rasyonel olmayan davranışlarının farkında olan davranışsalcılarının görüşüdür ki; batık maliyetler insan kararlarında önemlidir, öyle ki çoğu insan yeni bir dondurmama almama kararına eğilimlidir (aktaran Soyer, 2015, s. 84).

Zihinsel hesaplamanın bir örneği olarak batık maliyetleri gösteren Kahneman ve Tversky (1984, s. 347)şu örneği vermişlerdir:

Gitmek istediğiniz tiyatro oyunu için bilet başına 10\$ fiyat belirlenmiş ve sizde bileti satın aldınız. Ancak tiyatroya girerken bileti kaybettiğiniz bir durumla karşılaştığınızı düşünün ayrıca koltuğun parasını ödediğinizi kanıtlamıyorsunuz.

1.Soru: Başka bir bilet için 10 \$ öder miydiniz?

Evet: %46 ve Hayır: %54

Bilet başına 10\$ belirlenmiş bir oyun gördünüz. Ancak tiyatroya girmeden önce 10\$ kaybettiğinizi fark ettiniz.

2.Soru: Buna rağmen oyuna 10\$ öder miydiniz?

Evet: %88 ve Hayır: %12

Bu iki problemde de maliyet aynı olsa da, ilk sorudaki 10\$ ile sonraki 10\$'ı ödemek konusunda aynı karar verilmemiştir. Birinci soruda de karar alıcı, neoklasik modeller aksini savunsa da, batık maliyet hatasına düşmüştür. Birey oyunu izlemek istemiştir, bundan bir fayda sağlayacağını, keyif elde edeceğini düşünmüştür. Ancak bileti kaybetmek oyuna karşı tavrını değiştirmiştir. Ancak oyundan elde edeceği fayda aynıdır, oyunun bilet fiyatı da aynıdır. Bileti kaybettiğini anlayana kadar tercihi de oyuna gitmek yönünde olmuştur ancak durumları hatalı bir şekilde birleştirmiş ve tiyatroya gitmeyi maliyetli olarak algılamıştır. Ama ikinci soruda aynı miktarda kayba uğramış olsa da bu tiyatroya gidişini engellememektedir çünkü bu paranın kaybı tiyatro ile ilişkili bulunmamıştır, başka bir yere harcanmıştır. Sonuçta birey rasyonel olsaydı 10\$'ın değeri değişmeyecekti ve tutarlı davranacak ve batık maliyetleri dikkate almayacaktı.

Staw'a göre (1976), batık maliyetlere örnek olarak; okumak istemediğiniz bir kitap batık maliyettir. McRaney (2012) ise Farmville gibi oyunlara zaman ve emek harcamanın, emeğin boşa gitmemesi için aktif olarak oyuna devam edilmesini sağlamaya çalışan oyun tasarımcılarının, batık maliyeti göz ardı etmeme eğiliminden faydalanmakta olduklarını ifade etmiştir (aktaran Soyer, 2015, s.84).

5.7. Zihinsel Muhasebe

Zihinsel muhasebe, bireylerin iktisadi kararlarını şifreleme, kategorize etme ve değerlendirme amacıyla kullanılan bilişsel işlemler setidir (Thaler, Mental Accounting Matters, 1999). Örneğin birey maaşının bir bölümü olan 100\$'ı hesabında tutmayı tercih ederken, kumarda kazandığı 100\$'ı harcamayı tercih edebilmektedir (Kurt, 2011, s. 21). Yapılan araştırmalar sonucunda, bireylerin birleşik kararları birbirinden ayırdığı gözlemlenmiştir. Öyle ki; kişinin ev bütçesi yiyecek ve eğlence kalemleri olmak üzere iki kalemde oluşsun. Yiyecek bütçesi ile balık satın almak uygundur ancak ıstakoz ya da karides pahalı bulunduğu için satın alınması uygun değildir. Ancak kişiler için restoranda ıstakoz ya da karides yenebiliyorsa burada bir hata oluşur. Karides hala pahalı bir yiyecektir. Ancak kişi yiyecek bütçesini ev ve restoran olarak ayırmış ve restoranda evden daha pahalı yenebileceği algısıyla tek bir yiyecek kararını iki ayrı karar olarak (ev ve restoran) ele almıştır, bu genel bir eğilimdir (Ritter, 2003).

5.8. Olasılıkların Değerlendirilmesi

Literatürde karar alıcıların olasılıkları değerlendirmesine ilişkin pek çok çalışma yapılmış olup bunun sonucunda elde edilen bulgu; bireylerin, küçük olasılıkları, olduğundan daha büyük olarak algılama eğiliminde olduğudur. Bireyin uçakla seyahat etmeden önce gördüğü bir uçak kazası haberi, bireyi korkutarak bineceği uçağın düşme ihtimalinin yükseldiği gibi bir algı yaratır. Oysa gerçekte, uçağın kaza yapma olasılığı değişmemiştir.

5.9. Zamanlar Arası Seçim

Emeklilik fonuna yatırım kararı ile bugün tüketmek arasında bir değiş-tokuş vardır. Bireylerin genel eğilimi ise sonucunu hemen alabilecekleri seçenekler lehine tercihte bulunmalarıdır. Uzak gelecekte elde edilecek 100\$, bugün elde edilecek 100\$'dan daha değersizdir. Çünkü bugünkü kazanç ile istediğiniz bir ürünü satın alabilir ya da bankaya yatırarak gelecek için birikim oluşturabilirsiniz. Paranın bugün sizin olması "şimdinin gücü"nden kaynaklanır. Bireyler geleceğin taşıdığı belirsizlikten dolayı risk almaktan kaçır. Bu iddia geleneksel teori ile uyum içerisinde olmakla beraber şimdiki kazançların iskonto edilirken abartılmasında görülen tutarsızlıklar ile bu konu

davranışsal iktisatçılarca ele alınmıştır. Green ve Myerson (2004), katılımcılara bugün 100\$ veya yarın 110\$ vermeyi teklif etmiş ve katılımcıların çoğu bugünkü 100\$'ı tercih etmiştir ancak; deneklere 30 gün sonra 100\$ ile 31 gün sonra 110\$ teklif edildiğinde denekler 30 gün beklemişken 1 gün daha bekleyerek 110\$ almayı tercih etmişlerdir. Oysa 30.günde seçim birinci sorunun haline dönüşür; bugünkü 100\$ mı yarın ki 110\$ mı? Bu tutarsızlık şimdinin abartılı iskontosundan kaynaklanmaktadır (aktaran Soyer, 2015, s.87-88).

5.10. Dürtme Politikaları

“Geleneksel ekonomik dogma, rasyonel iktisadı dikkate almaktan başka hiçbir şeye ihtiyacımız olmadığını düşünmektedir.” Bu sözün sahibi olan Dan Ariely'in (2017, s. 318) haklı bir iddia ortaya attığı düşünülmektedir. Kapitalizm, tüm dünyaya yayılmış küresel bir güç haline gelmiştir. Neoklasik modellerden türetilen politikalar ise kapitalizmin sağlığını korumaya çalışmaktadır. Ancak kapitalizmin güç kaybetmeye başladığı yaşanmış ve hala devam etmekte olan birçok kriz ile gözler önüne serilmektedir. Neoklasik modellerin rasyonel idealize edilmiş bireylerinin faaliyetleri bugünlerde pek de iyi şekilde sonuçlanmamaktadır. Yaşanan mortgage krizinin bunun iyi bir örneği olduğu düşünülmektedir. Öyle ki akılcı bireylerin olduğu piyasalarda nasıl değerinin üstünde fiyatlar oluşabilir, birey nasıl satın alacak bir geliri olmadan kendini tüketime bu kadar kaptırabilir? Bunlar ve bunlar gibi daha pek çok davranış aslında bireyin neoklasiklerin tanımladığı rasyonellikten uzak olduğunun kanıtıdır. Bireyleri böyle davranışlar sergilemeye sevk eden dışsal faktörler, bireyi hatalı kararlardan caydırarak, bireye refah kazandırabilecek iyi faaliyetlere yönlendirerek, akılcı seçimler yaptıramaz mı? Bu soruya verilecek yanıt evettir. Dürtme politikaları ve bunun sonucunda ortaya çıkan seçim mimarisi bu konu üzerine çalışmalar yapmaktadır.

Dürtme politikaları, davranışsal iktisat literatürüne Thaler ve Sunstein'in katkıları ile dahil edilmiştir. Bu ikilinin 2008 yılında yayınladıkları “dürtme” isimli kitapları ile bireyin öngörülebilir ancak rasyonellikten uzak davranışlarının istenilen alanlara doğru yönlendirilebileceğini öne sürmüştür. Bireylerin, neoklasik modellerin iddia ettiği kadar, rasyonel olmadığını bu nedenle aldıkları kararlarda yardıma ihtiyaç duydukları Thaler ve Sunstein tarafından ileri sürülmüştür (2017). Bu amaçla geliştirilen dürtme politikalarının, bireyin seçim özgürlüğünü kısıtlamaması gerekmektedir; hatalı davranışta kalmak ya da daha uygun faaliyete yönelmek bireyin kendi seçimi olmalıdır. İstenilen davranışa yönlendirebilmek amacıyla diğer faaliyet ortadan kaldırılmamalıdır. Bireyi kısıtlamak değil onu uygun olan davranışa teşvik

etmek önemlidir. Bu koşula “özgürlükçü ataerkillik(otorite)” kıstası da denilmektedir (Thaler & Sunstein, 2003). Dürtme politikalarının dayandırıldığı ilkeler; ataerkillik, şeffaflık ve özgürlük olarak aktarılmıştır. Özgürlükçü ataerkilliğin aksi bir durumda, bireyin sahip olduğu seçenekleri kısıtlayan, ona kendi isteklerini dayatan, bireyin ve toplumun memnuniyetsizliğini arttıran ve refahı azaltan eylemlerin; dayatmacı, kötü politikalar olmaktan ileri gidemeyecekleri düşünülmektedir.

Dürtme politikaları tasarlayanlara seçim mimarı denilmektedir. Seçim mimarlarının tasarısı olan, İtalya’daki sesli merdivenler, bir dürtme örneği olarak verilebilir. İtalya’da metro istasyonuna gitmek için insanlar çoğunlukla yürüyen merdivenleri kullanmaktaydı. Günümüzün en büyük sağlık problemlerinden biri olan obezitenin nedenlerinden birinin de hareketsizlik olduğu düşünüldüğünde kişileri merdivenleri kullanmaya teşvik etmek gerekiyordu. Merdivenlere kurulan bir mekanizmayla merdivenler piyano sesi çıkarmaya başladı. Bu yenilik kişilerin ilgisini çekiyor ve bu merdivenleri kullanmaya kişileri teşvik ediyordu. Dikkat edilmesi gereken yürüyen merdivenleri kullanmak hala bir seçenektir. Burada bireyin seçim özgürlüğü kısıtlanmadan diğer seçenek daha cazip hale getirildi. Ve başarılı bir sonuca ulaşıldı.

Bunun gibi pek çok dürtme stratejilerinin tasarlanması ve istenen başarıyı yakalayabilmesi için bireyin davranışları hakkında gerçek çıkarsamalar yapılmış olmalıdır. Seçim mimarlarının bildiği bazı insan davranışları; kişinin maddi ya da manevi kazançlar elde etmeyi çoğu zaman arzuladığı, taklit etmenin insanlar için bir kolaylık olduğu, insanlar için görseelliğin önemli olması ve sorunlarını çözmek için yardıma ihtiyaç duymaları olarak sıralanabilir (Altunöz & Altunöz, 2017, s. 121). Dürtme politikaları, siyasetçiler tarafından da oldukça önemsenmiştir. Bunun güzel bir örneği; ABD’de kurulan Beyaz Saray Davranış Ve Sosyal Bilimler Takımı ve Davranış Bilim ve Politika Derneği ve İngiltere’de kurulan Davranış Anlayışı Takımıdır (Soyer, 2015, s. 76). Bu kurumlar, bireyin gerçek davranışlarını anlamayı ve tanımlamayı amaçlayan davranışsal iktisadın elde ettiği bulguların, ekonomi ya da psikoloji kadar siyasi politikaların da başarıya ulaşmasında bir gereklilik olduğunu, bireyin rasyonellik varsayımıyla tasarlanmış modellerden ve politikalardan soyutlanmak yerine bireyi odak alarak, birey ve davranışları üzerinden politikalar tasarlanmasının gerekliliğini doğrulamakta olduğu düşünülmektedir.

Varsayılan seçenek uygulaması, dürtme politikalarında sıkça karşılaşılan bir durumdur. Varsayılan seçenekte özgürlük ihlal edilmez çünkü bireylere bu seçeneği değiştirme hakkı tanınır. Ama aynı zamanda yönlendirmek için de iyi bir uygulamadır; bireyler formda yer alan bir soruyu düşünmeye üşenebilir ya

da yanlış seçim yapmak tedirginlik yaratabilir. Bu nedenlerle de birey zahmetsiz buldukları için mevcut durumda kalmayı seçer. Bu durum ayrıca statüko yanlılığından da kaynaklanabilir. Çünkü birey, kayıptan kaçınma güdüsüne sahiptir ve varsayılan seçenekten şikayet etse bile genel eğilimi onu korumak olacaktır.

SONUÇ

Neoklasik modellerin krizleri açıklayamaması, asimetrik ve sınırlı bilginin geçerliliği, işlem maliyetleri, mahkum ikilemi ve karar mekanizmasının rasyonellikle tutarlı sonuçlar vermemesi rasyonellik varsayımının sorgulanmasına neden olmuştur. Rasyonel olmayan birey, davranışsal iktisat disiplininin böylece öznesi olmuştur. Psikolojinin yaşadığı dönüşüm ile disiplinler arası yaklaşımların kabul edilmesi neticesinde iktisat ve psikolojinin yarattığı ortak alan olan davranışsal iktisat, bilişsel ve psikolojik eğilimleri ile kestirme yollardan kararlar almaya çalışan, zihinsel yeteneği sınırlı bireyin davranışlarını açıklamaya çalışmaktadır. Bireyin kararlarının hem gözlemlenmesi, hem deneyler aracılığıyla incelenmesi neticesinde bireyin akılcı kararlar almadığı, dış dünyadan ve sezgisel eğilimlerinden etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Alternatiflerin sunum şekli, bireyin başkalarına göre konumu ve mevcut konumunu koruma güdüsü, yeni bilginin içeriğinin daha yüksek olasılıklı değerlendirilmesi ya da bilgi aramaktan kaçınarak, kendi etrafında daha sık karşılaştığı olaylardan edindiği çıkarsamalar ile kararlar alan birey, sistematik olarak rasyonellikten sapmaktadır. Davranışsal iktisat literatüründe yapılmış pek çok çalışmanın haklı olduğu, bireyin rasyonel olmadığı düşünülmektedir. Literatür, bireylerin rasyonelliğinin mükemmel olmadığını, sistematik ve tutarlı olarak hatalı kararlar aldığını doğrulayan pek çok çalışma yayınlamıştır. Bu çalışmaların dayanağını, deneysel iktisat disiplininin bulguları oluşturmaktadır. Yapılan çalışmalar doğrultusunda saptanan bu sistematik hatalar anlaşılır ve rasyonelliğin mükemmel olmadığı kabul edilirse, gerçeğe uygun olarak güncellenmiş modeller oluşturulabilir. Davranışsal ekonomi alanına yönelik yapılan çalışmalarla Nobel Ekonomi Ödülü alan isimler, davranışsal iktisadın kabul görmeye başladığını göstermektedir. Mükemmel piyasa inancının yaşanan krizlerle azalmaya başlaması, davranışsal iktisat çalışmalarının haklılığını göstermektedir. Eski modelleri yıkmak yerine, onları tamamlamaya çalışan uzlaşmacı davranışsal iktisat disiplini, bugüne kadar göstermiş olduğu bilişsel ve psikolojik eğilimler nedeniyle mükemmel rasyonellikten uzak ve yönlendirilmeye ihtiyaç duyduğu düşünülen bireye yardımcı olabilir. Neoklasik modellerde yer alan mükemmel rasyonellik varsayımının gerçek dünyayı açıklamakta yetersiz bulunması, bu yetersizliğin

gelişmekte olan davranışsal iktisat disiplininin bulguları ile yenilenmesi ve daha gerçekçi hale getirilmesinin daha iyi model ve politikalarla daha yaşanabilir bir dünya yaratabileceği öne sürülmektedir. Neoklasik iktisatçıların vaat ettiği mükemmellikten şu an uzak bulunduğu ancak davranışsal iktisat disiplininin gelişmesiyle bu mükemmelliğe yaklaşılabilirliği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akdere, Ç., & Büyükboyacı, M. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 105-138). Ankara: İmge Kitabevi.
- Akyıldız, H. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla "Homo Economicus". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 13 (2), 29-40.
- Altunöz, U., & Altunöz, H. (2017). *Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ariely, D. (2017). *Akıldışı Ama Öngörülebilir*. İstanbul: Optimist Yayın Dağıtım.
- Barak, O. (2008). İMKB'de Aşırı Reaksiyon Anomalisi ve Davranışsal Finans Modelleri Kapsamında Değerlendirilmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 10 (1), 207-229.
- Bayrak, O. K. (2012). Davranışsal Finans. *Sermaye Piyasasında Gündem* , 6-18.
- Daniel, K., Hirshleifer, D., & Subrahmanyam, A. (1998). Investor Psychology and Security Market Under- and Overactions. *Journal of Finance* , 53 (6), 1839-1885.
- Demirel, S. K., & Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi* , 2 (1), 1-28.
- Diş, S. B. (2016). Bernard Williams'ın Ahlak Kavramı Analizi ve Sistem Eleştirisi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Felsefe Anabilim Dalı Doktora Tezi* .
- Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L., & Ruben, E. (2015). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Estrada, F. (2010). Economics and Rationality of Organizations: An Approach to the Work of Herbert A. Simon. *Munich Personal RePEc Archive* (31).
- Güngör, K. (2014). *İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler*. 2017 tarihinde makalem.com: <http://kisi.deu.edu.tr/asuman.altay/%C4%B0KT%C4%B0SADIN%20TAR%C4%B0H%C4%B0NE%20KISA%20B%C4%B0R%20BAKI%C5%9E%20V>

E%20MERKANT%C4%B0L%C4%B0ZMDEN%20G%C3%9CN%C3%9CM%C3%9CZE%20%C4%B0KT%C4%B0SAD%C4%B0%20D%C3%9C%C5%9E%C3%9CNCELER.pdf adresinden alındı

- Hatipoğlu, Y. Z. (2012). *Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak*. 2017 tarihinde teacongress.org/papers2012/HATIPOGLU.pdf adresinden alındı
- Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve Yavaş Düşünme* (8.baskı b.). (O. Ç. Deniztekin, & F. N. Deniztekin, Çev.) Varlık Yayınları.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review* , 93 (5), 1449-1475.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist* , 39 (4), 341-350.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica* , 47 (2), 263-291.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal Of Economic Perspectives* , 5 (1), 193-206.
- Kaymakçı, Ö. B. (2015). Politik İktisadın 'Rasyonel' Temelleri. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 51-72). Ankara: İmge Kitabevi.
- Knight, F. H. (2012). *Risk Uncertainty and Profit*. Courier Corporation.
- Krugman, P., & Wells, R. (2010). *Mikro İktisat*. (S. Işık, M. Aslan, A. Ateş, C. Dişbudak, & K. Türkcan, Dü) Ankara: Palme Yayıncılık.
- Kurt, S. D. (2011). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları İle Açıklanması ve Bir Uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Programı Doktora Tezi* .
- North, D. C. (2010). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. (G. Ç. Güven, Çev.) İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- Öztürkmen, M. (2012). İktisatta Rasyonellik Varsayımı. *Selçu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Dönem Projesi* .
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral Finance. *Pacific-Basin Finance Journal* , 11 (4), 429-437.

- Ruben, E., & Duumludađ, D. (2015). İktisat ve Psikoloji. D. Duumludađ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 31-50). Ankara: İmge Kitabevi.
- Saral, A. S. (2015). Laboratuvar Deneyleri: Metodolojik Bir Giriş. D. Duumludađ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 319-338). Ankara: İmge Kitabevi.
- Simon, H. A. (1955). *The Quarterly Journal of Economics* , 69 (1), 99-118.
- Simon, H. A. (1972). Theories of Bounded Rationality. C. B. Radner içinde, *Decision and Organization* (s. 161-176). North-Holland Publishing Company.
- Simon, H. A., & Newell, A. (1970). Human Problem Solving: The State of the Theory in 1970. *American Psychologist* , 26 (2), 145-159.
- Soyer, E. (2015). Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. D. Duumludađ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 73-104). Ankara: İmge Kitabevi.
- Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making* , 12 (3), 183-206.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2017). *Dürtme* (5. baskı b.). (E. Günsel, Çev.) Pegasus Yayınları.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian Paternalism. *American Economic Review* , 93 (2), 175-179.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science New Series* , 185 (4157), 1124-1131.

