

Geleneksel İktisattan Davranışsal İktisada: Tüketici Karar ve Tercihleri

Şerife Gamze ALBAYRAK* 

ÖZ

Geleneksel iktisat, insan davranışlarını incelemek ve kaynakların etkin bir şekilde dağılımını sağlamak olduğundan, tüketici kararlarının önemi doğrultusunda davranışsal iktisatta yerini ekonomik yazınında almıştır. Bu bağlamda davranışsal iktisat, davranış bilimleri ve mikroekonomi ilkelerini birleştirerek, insan davranışlarını anlamının teorik ve metodolojik yolunu sunmaktadır. Ekonominin temel varsayımı, bireylerin akılcı, istikrarlı ve çıkarlarını korumasıdır. Rasyonel davranarak mevcut bilgiler ışığında fayda maksimizasyonu amacıyla bireysel karar verme sürecine girmektedir. Davranışsal iktisadın ortaya çıkmasındaki ihtiyaç, geleneksel tüketici karar alma modellerinin tüketici karar ve davranışlarını açıklamada yetersiz olduğudur. Davranışsal iktisat, bireylerin akılcılığının sınırlı olduğunu kabul ederken, ekonomik davranışa uygulanabilecek bir teorik çerçeve sağladığı için, neo-klasik yaklaşımı mutlak olarak reddetmemektedir. Davranışsal iktisat, neo-klasik iktisattaki anormallikleri ve eksiklikleri tanımlamaktadır. Elde edilen bulgular, bireylerin, neo-klasik kar maksimizasyon amaçlarının rasyonel tercihleri göz ardı edebileceğini, ancak bunun yerine günlük karar verme sürecinde sezgisel yöntemlerden yararlanacaklarını göstermiştir.

Bireylerin rasyonel olduğu, sınırsız iradeye sahip olması ve bencil davranması ekonomik sistemin içine girildiğinde farklı standart olmayan tercihlere dönüşebilmektedir. Davranışsal ekonomi, insanların genel olarak ekonomik kararları nasıl aldıklarını anlamak için psikolojik bilimi kullanan bir araştırma alanıdır. Özellikle deneysel araştırmalar bireylerin akılcı olmadığını ispatlar niteliktedir ve davranışsal iktisat irrasyonel birey kavramını açıklamaya yönelmiştir. Bireylerin içinde buldukları psikolojik durum, sosyal etkenler ve çevresel faktörler kararlarını etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Geleneksel İktisat, Davranışsal İktisat, Tüketici

From Traditional Economics to Behavioral Economics: Consumer Decisions and Preferences

ABSTRACT

Since traditional economics is concerned with examining human behavior and properly allocating resources, behavioral economics has taken its place in economics literature in accordance with the importance of consumer decisions. It provides a theoretical and methodological approach to understanding human behavior in this setting by merging the principles of behavioral economics, behavioral sciences, and microeconomics. The fundamental premise of finance is that people are logical, stable, and preserve their own interests. It enters the individual decision-making process rationally in order to maximize the advantage in light of the available data. Traditional consumer decision-making models are insufficient to describe consumer decisions and actions, necessitating the advent of behavioral economics. While behavioral economics understands that people's rationality is limited, it does not necessarily reject the neoclassical method because it provides a theoretical framework for analyzing economic activity. Behavioral economics describes the flaws and inconsistencies in neoclassical economics. Individuals with neoclassical profit maximization aims may disregard rational preferences, but they will instead employ heuristic methods in their daily decision-making process, according to the findings.

Individuals' rationality, free will, and selfishness can result in a variety of non-standard preferences when they enter the economic system. Behavioral economics is a branch of economics that studies how people make economic decisions in general using psychological science. Individuals are not rational, according to empirical data, and behavioral economics has tended to explain the concept of irrational individual. Individuals' decisions are influenced by their psychological state, social influences, and environmental factors.

Keywords: Traditional Economics, Behavioral Economics, Consumer

1. Giriş

Ekonominin temel aktörlerinden biri olan insan, klasik ve neo-klasik iktisatçıların değindiği gibi gerçek ekonomik hayatta da rasyonel bireyler midir? Birey iktisadi hayatta rasyonel ise ve bu durumda yaptığı tüm davranışlardan rasyonel olduğu varsayımı altında faydasını maksimize edebilecek temelinde hedonizm (hazcılık) bulunduğu davranışlarla hareket etmelidir. İktisat bilimi sosyal bir bilim olmasına karşın diğer sosyal bilimlerin aksine fen bilimlerinde daha fazla faydalanan insan davranışlarını, sosyolojik ve psikolojik durumlarını göz ardı eden bir bilim haline gelmiş, bu ise iktisat biliminin güvenilirliğini sadece cebirsel

* Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, serife.albayrak@hbv.edu.tr
Makalenin Gönderim Tarihi: 12.04.2022; Makalenin Kabul Tarihi: 08.07.2022

işlemlerle sınırlı hale getirmiştir. Birçok iktisat ekolleri, iktisadi teorileri matematiksel formüller yardımıyla açıklasa da bireyin tüm davranışları bu matematiksel kalıplara oturtulamamıştır. İnsanoğlunun açıklanamayan birçok karmaşık ve farklı davranışları vardır. Bu yüzden ki bilim olma özelliğinin bir sonucu olarak diğer sosyal bilimlerin yakın ilişkiler içinde olmalıdır.

Son yıllarda popüleritesi artan davranışsal iktisat, iktisat biliminin sınırlarını genişletmeye çalışmış, insanı insan yapan bireysel ve toplumsal etkenleri göz önüne alarak yönünü değiştirmiştir. Her birey heterojen bir yapıya sahip olduğundan, temelinde beklentileri ve psikolojik dürtmeleri içinde bulundurduğu davranışlarla hareket etmektedir. Bu ise onların rasyonel kararlarını etkilemektedir. Hiç kuşkusuz ki son yıllarda yapılan çalışmalar buna olanak sağlamış ve birçok iktisatçıya yeni bir çalışma sahası geliştirmiştir. Özellikle son dönemlerde Nobel ödülü alan Daniel Kahneman ve Amos Tversky çalışmalarında rasyonellik ilkesi üzerine analizler yaparak beklenen fayda teorisine alternatif olarak beklenti teorisini tanımlayarak yeni bir boyut kazandırmıştır.

Çalışmada bu kapsam doğrultusunda, ilk olarak geleneksel iktisat ve rasyonel ilkesi açıklanmaya çalışılmış bunun tamamlayıcısı olan Davranışsal iktisat ve irrasyonel kavramları kıyaslanarak dünden bugüne iktisadın evrimi ve ilişkileri açıklanmaya çalışılmıştır.

2. Geleneksel İktisat ve Rasyonel Birey

İktisat, insanoğlunun varoluşundan en ilkel toplumlardan en modern toplumlara kadar insanlığın ilgi alanı olmuştur. Aristoteles tarafından kullanılan iktisat kavramı yunanca ev ve yönetim anlamına gelen “okios” sözcüğü ile yasa anlamına gelen “nomos” sözcüklerinin birleşiminden meydana gelir. Başlangıçta ev iktisadı olarak kullanılan kavram yüzyıllar içerisinde önce belli sınırlar ve bölgeler daha sonra ise devlet sınırları içerisinde milli iktisat kavramına dönüşmüştür.

En genel anlamıyla iktisat, bireylerin sınırsız ihtiyaçlarını kıt olan kaynakları en etkili şekilde kullanarak faydasını maksimum yapma çabasıdır. Mal ve hizmetlerin üretimi, bölüşümü ve tüketimi toplumsal yaşamın ekonomi alanını oluşturmaktadır. İktisat bilimini etkileyen en önemli aktörler tüketici, üretici ve devlettir. Burada dikkat edilmesi gereken husus birey, hanehalkı olarak adlandırılan sınıfın tüketici grubunun oluşturduğu bilinmektedir. Tüketici ise temelinde fayda sağlamayı hedefleyen ve bunun karşılığında fedakârlıkta bulunan kimsedir. Bu yüzden, çalışma konumuzun genelini oluşturan tüketici davranışları incelenerek, bireyin rasyonelliği, iktisat alanındaki etkisi araştırılacaktır. Geleneksel iktisat teorisi, tüketicilerin kararlarını zevk ve acıya göre değerlendirmiştir. (Dumludağ ve Ruben, 2015, s.37) . Rasyonel birey; tek gayesinin bireysel çıkarlar üzerine kurmuş, bu çıkarlar doğrultusunda faydasını maksimum yapmaya çalışmış, çevresindeki birey ve kurumlarla ilişkili, doğru ve kesintisiz bilgiye sahip olan kişidir. İktisat literatüründe, rasyonel ve rasyonel birey davranışları açıklanırken bazı varsayımlara göz önünde bulundurulmaktadır. Bireyler ekonomik hayat içinde her zaman ve her koşulda rasyonel olmakla beraber bireysel iradelerine hâkim olmaktadır. Bu durumda rasyonel olma durumu bireyler için faydayı en üst düzeye çıkaran bir yapıya sahiptir.

Genel şartlar doğrultusunda zaman veri iken mevcut kıt kaynakların etkinlik problemi iktisadın temelini ve konusunu oluşturmaktadır. Ekonomide modellerin zamansız olması söz konusu olup büyümeden söz edilmemektedir. Bireylerin amacı faydalarını maksimum yapacak şekilde davranışlarda bulunmaktır. Matematiksel ifadelerle marjinal değerlerin hesaplandığı ve azalan fayda teorisinin geçerli olduğu geleneksel iktisat teorisinde değişmeyen bir denge düzeyi olup, sıralı muhakeme söz konusudur. (Dow,1999) İktisatta kontrollü denemeler yapma olanakları son derece sınırlıdır; bu nedenle bir teorisinin ampirik gerekçelerle reddedilmesi olağanüstü zordur. İktisadi önermelerin kesin geçerli yasalar olarak değil de olasılıklı yasalar olarak görülmeleri bu zorluğu daha da pekiştirmektedir.

Teoride iktisadın temelini ihtiyaçlar oluşturmaktadır. İhtiyaç, insanda tatmin duygusu oluşturan tüm duyguları olarak ifade etmektedir ve bireyler bu ihtiyaçlarını tatmin edebilmek için bazı fedakârlıkta bulunmalıdır. Özelliği açısından ihtiyaçlar sınırsızdır ve en temelinde teoride yaşanan rasyonel birey kavramı geleneksel iktisat teorisinde burada bile çelişmektedir. Birey rasyonel ise ihtiyaçları sınırsız olmalı mıdır? Amaç bireyin ihtiyaçları karşısında tatmin duygusu ise yani karşılığında fayda sağlamak ise bunu hangi amaçla yapmaktadır? Fayda ise mal ve hizmetlerin toplamından elde edilen tatmin derecesidir. Tüketici kendisine maksimum faydayı sağlayan mal ve hizmet bileşenini seçerek ihtiyaçlarını tatmin etmiş olmaktadır. Geleneksel İktisatta tüketici teorisi, belirsizlik durumlarında sonuç içeriği olmadığı için, John

von Neumann ve Oskar Morgenstern farklı durumlarda tüketicinin yapacağı tercihleri belirlemede kullanılacak başka bir teori geliştirmiştir. 1944 yılında Neumann ve Morgenstern'in oluşturduğu "Beklenen Fayda Teorisi'ne" 1953 yılında Leonard Jimmie Savage son halini vermiştir. Teoriye göre, bireyler, tercihte bulunurken toplam faydasına göre hareket etmektedir. Toplam Faydanın maksimum seviyede gerçekleşmesinin istenen en iyi sonuç olduğu söyleyen teoride bireylerin iktisadi davranışları da buna göre şekillenecektir. (Henderson ve Quandt, 1971, s.49).

Geleneksel iktisatta, bunun sonucu olarak bireyler, kendilerine en yüksek faydayı sağlayan alternatiflere yönelmesi "homo economicus'un "rasyonel bir davranış olarak tanımlanır ve "homo economicus" tam rasyoneldir. Böylece, bütün seçeneklere göre hareket ederek, tam bilgiye ulaşmak için en iyi kararı alabilmesi muhtemel olacaktır. Mükemmel rasyonellik olarak da ifade edilen tam rasyonelite; "tüm alternatifler içinden en iyi olanı seçme" yani bireylerin ne kazanıp, ne kaybedeceklerini hesaplayabilmeleri anlamına gelmektedir. Fakat gerçek ekonomik hayatta bireyler karar verirken duygusal, zihinsel ve sosyal olarak içinde buldukları durumlara göre karar vermektedir. Burada ise davranışsal iktisat teorilerini sunan sınırlı rasyonelite kavramı ortaya çıkmaktadır. Simon (1955) bireylerin kusursuz rasyoneliteden uzaklaşarak ekonomik kararlar alabileceğini, bunu ise sınırlı rasyonelite kavramıyla açıklamıştır Simon, duygularında ve psikolojik durumlarından uzaklaşarak karar veren bireylerin gerçekte irrasyonel kararlar aldığını savunmuş bu ise davranışsal iktisadın temelini oluşturmuştur.

Bu doğrultuda geleneksel ekonomistlerde piyasa aktörlerinin davranışlarını inceleyerek; fiyat, gelir, harcama tutarı, tasarruf ve tüketim eğilimi, yatırımlar arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Davranışsal ekonomistler ise daha çok bu faktörlerin yanında ekonomide psikolojik ve dış etmenlerinde varlığında bahsetmekte olup, insanların motivasyonları, tutumları ve beklentileri gibi davranışlarını incelemektedir. (Katona, Harris, 1978, s.14).

2. Davranışsal İktisat ve İrrasyonel Birey

Davranışsal iktisat, çok yeni bir kavram olup hem iktisadın hem de psikolojinin görüşlerinden hareket etmektedir. Bu durum da, davranışsal iktisadın temel olarak hangi konuyla ilgilendiği ve geleneksel iktisattan ne farkı olduğunu açıklamaya çalışmalıyız. Geleneksel iktisatta bireylerin tümüyle rasyonel olduğu varsayımı yatmaktadır ve literatürde ilk paradoks burada karşımıza çıkmaktadır. Gerçekte birey irrasyonel (akıldışı) davranışlarıyla rasyonellikten büyük ölçüde uzaklaşmaktadır.

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadi kavramlara ilaveten insan psikolojisinin de mevcut olduğu bir kuramdır. (Eser & Toigonbaeva, 2011, s.289). Angner ve Loewenstein (2012), bireylerin ve kuruluşların nasıl karar aldıklarını analiz etmek üzere çeşitli yöntemler ve farklı deneysel kanıtlar kullanarak davranış ekonomisini bir yaklaşım olarak tanımlar.

Davranışsal iktisadın temel çıkış noktası tüketici karar ve eğilimlerinin gerçekte nasıl olacağını, bireylerin ekonomide farklı alternatifler karşısında nasıl hareket edeceğini gösteren daha gerçekçi bir yaklaşımdır. (Alm, 2010, s.636). Davranışsal iktisat, "Standart karar verme sürecinden sapmaların; standart olmayan tercihler, doğru olmayan inanışlar ve sistematik önyargılar olduğunu ileri sürmekte ve rasyonellik varsayımına psikolojik temelli matematiksel alternatifler önermektedir".(Eser ve Toigonbaeva, 2011, s.303). Davranışsal iktisadı geleneksel iktisadın varsayımlarına aykırı olan kanıtların ve ampirik olguların önemini vurgular. Birçok deneysel çalışma, bireylerin karar verme aşamasında sistematik ön yargılara eğilimli olduğunu, çünkü çıkarlarını daha da çok ön plana çıkaracak kararları her zaman vermediğini göstermiştir. Karar verme hataları, bireylerin kararlarında hatalar yapmasından dolayı da ortaya çıkar ve bu hatalar öngörülebilir (Laibson and List, 2015). Hatalar karmaşık yerel koşullar, standart dışı tercihler ve standart dışı inançlardan kaynaklanır. Üç tür standart dışı tercih vardır: Zaman tercihleri, risk tercihleri ve sosyal tercihler. Standart olmayan inançlar, bireylerin sistematik olarak kendinden fazla emin olmalarından ve bireylerin gelecekte ortaya çıkabilecek koşulları önceden tahmin edebilme becerilerinin yetersiz olmasından kaynaklanır. Congdon et al.(2011)'e göre, akılcılık ilkesinde yaşanan sapmalar, karar alma mekanizmalarına dair giderek daha gerçekçi görüşlerin ortaya çıkmasını desteklemiştir. Harvard'lı iktisatçı Al Roth, "Teoride, teori ve pratik arasında hiçbir fark yoktur, ama pratikte epey fark vardır" diyerek davranışsal iktisadın ekonomi alanındaki önemini özetlemiştir.

Adam Smith'in 1759 yılında yayınladığı "The Theory of Moral Sentiments" adlı çalışmasıyla Davranışsal İktisadın temellerini atmıştır. Smith, çalışmasında, birey davranış biçimlerinin rasyonellikten daha çok psikolojik sebepleri üzerine yoğunlaşmıştır. Özellikle tüketici tercih ve kararlarının eğilimleri, zamanlar arası seçim, zarardan kaçınma ve aşırı güven kavramlarıyla açıklamıştır. Bireylerin sosyal ortamlarda tercihlerinin değişmesi ve farklılığı tartışılan diğer konulardır. Bireyin fedakârlık, adalet ve piyasalarda güvenin nasıl oluşturulacağı gibi kavramlarla bağı oldukça kuvvetlidir. (Asraf, Camerer ve Loewenstein, 2005, s.132). George Katona davranışsal iktisat alanının ilk öncü araştırmacısıdır. 1951 yılında yayınladığı "Psychological Economics" adlı kitabında ekonomistleri, ekonomik sorunları analiz etmek için psikolojik görüşlere başvurmaya çağırmaktadır. Davranışsal İktisat teorisinde bir diğer savunucu ise Herbert A. Simon'dur. 1947 yılında "Administrative Behavior" adlı yayınında örgütlerin aslında nasıl davrandıkları sorusu ile ilgilenmiştir. Simon, sınırlı kabiliyeti olan insanların alternatifler arasında tercih yaparken maksimumu, beklenen maksimumu ya da minimumu seçmesini optimizasyonun olası seçenekleri olarak göstermektedir. Tüketicileri her zaman akılcı davranışlar göstermeyeceği, tercih sürecinden tam bilgi sahibi olamayacağını ileri sürerek duyguları ile hareket edeceğini sınırlı rasyonel ile açıklamaktadır. (Simon, 1955, s.101) Diğer bir öncü ise Harvey Leibenstein'dir. 1966 yılında, kâr veya faydayı maksimize etmek için firmaların, tüketicilerin ve işçilerin gözlenen başarısızlıklarını tanımlayan bir kavram olan 'X-etkinsizliği' kavramı ile bizi tanıştırmıştır (Hattwick, 1989, s.142).

Davranışsal iktisadın önemli isimlerinden Nobel ödüllü Daniel Kahneman'a göre bireyin karar ve tercihlerinin her zaman en iyiyi temsil etmediğine dairdir. Birey davranışlarının yine toplumsal ortamda özellikle risk ve belirsizlik ortamında değişebildiğini irrasyonel kararlarda verebileceğine dair sonuçlar ortaya koymaktadır. Bu ise Geleneksel iktisatla çelişen bir durum olmakla beraber bireylerin fayda ve sistematik yapısına aykırı olmaktadır. (Altınöz, 2014, s.51). Kahneman gibi birçok isim tarafından yapılan çalışmaların geleneksel iktisat literatürüne aykırı bir rasyonellik ilkesinin gerçekçi olmadığını savunmuştur. (Savaş, 2007a, s. 40). Bu ise özellikle ekonomik karar verme sürecinde bilişsel önyargılar iktisattaki rasyonel ilkesine çok ciddi eleştiriler getirmektedir.

1970'lerin sonlarında beklenen fayda teorisinin teorik ve ampirik geçerliliğinin Daniel Kahneman, Amos Tversky, and Paul Slovic gibi psikologlar tarafından sorgulanması, bu teorisinin değişmesi ve yeni davranışsal ekonominin doğuşu için önemli bir atılım olmuştur. (Drakopoulos, Katselidis. 2017, s.9) Ayrıca karar verme mekanizması ve sürecinin nasıl işlediğine dair geçerli bir tanımlamanın olmaması, iktisatçı ve psikologların bir araya gelmesini ve Simon'un sınırlı rasyonellik modeli çerçevesinde araştırma yapmaya başlamalarını sağlamıştır. Herbert Simon gibi davranışsal iktisada katkı sağlayan George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky gibi iktisatçılar çalışmalarında, ekonomik analizlerin psikoloji biliminden faydalanılarak yapılabileceğini göstermişlerdir. Simon ve Katona'nın öncü olduğu davranışsal iktisat furusu "eski" davranışsal iktisat olarak adlandırılmaktayken, 1980'lerin sonu 1990'ların başında "yeni" davranışsal iktisat doğmuştur. Buna göre, insanların inançlarının, duygularının ve sezgilerinin bir bütün olarak ele alınması ve tam anlamıyla anlaşılmasının, insan davranışlarının açıklanması ve öngörülmesinde önemli olduğu fikri ekonomistlerin hemfikir olduğu ortak bir nokta haline gelmiştir (Loewenstein, Angner, 2006, s.27).

Bireyler iktisadi bir karar alırken her zaman "akılcı" davranmayabilir. Kararlarını etkileyen birçok sosyal, psikolojik ve kültürel etken söz konusudur. Bu durum firmalar ve devlet için de bu geçerlidir. İnsanlar her zaman kar ya da fayda maksimizasyonuna göre, yani geleneksel iktisat varsayımına dayanan matematiksel veriler yeterli değildir. Burada irrasyonel birey devreye girmektedir. Davranışsal iktisat, bireyi şöyle tanımlamaktadır; "Her birey, aktör ya da ajan, içinde bulunduğu çevre ile ilgili kişisel düşüncelere sahiptir; aldığı bilgilerle tahminlerini bir araya getirir ve şekillendirir. Kolektif olarak ise bu bireyler, iletişim ağı içinde kalıcı ilişkileri yoluyla bir etkileşim halindedir ve bu, bilgi alışverişi için elzemdir. Finansal spekülasyonda olduğu gibi, fiyat pazarlığında da karşılıklı olarak bu kalıcı ilişki gözlenmektedir. Denge durumu, kendi kendine organize olan mekanizma ile interaktif ve dinamik olarak yer değiştirmektedir". (Walliser, 2008, s.1-2)

Önceden bahsettiğimiz üzere iktisadın tanımında yer alan sınırsız ihtiyaçlar tanımı rasyonel birey üzerinde yoğunlaşan iktisat kuramına aykırıdır ve ilk çelişki burada ortaya çıkmaktadır. Bugün iktisat bilimi geleneksel iktisat teorisinde genel kabul görmüş bazı varsayım ve teorileri sorgulamaya başlamış ve bu

kavramların başında rasyonellik ilkesi yer almıştır. Sadece davranışsal iktisat alanda yeterli olmayıp nöro-iktisat ve deneysel iktisat çalışmaları da rasyonellik varsayımındaki sapmaları ele almıştır. Davranışsal iktisat, iktisadi araştırmalarda gerçekliği arttırmak için psikoloji ile tamamlanması gerektiğini savunmaktadır. Bu geleneksel iktisat yaklaşımının temelinde yer alan fayda maksimizasyonu, denge ve etkinliği bütünüyle reddetmek anlamını taşımamaktadır. Burada insanın varoluşundan beri taşıdığı psikolojik göstergelerinde dikkate alınmasını savunmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s.3).

Davranış iktisatta, bireysel davranışlar ve eylemler iki normatif faktörün etkileşiminden kaynaklanmaktadır.: (1) normatif tercihler, bireysel hedef ve faaliyetler yoluyla optimal refahı teşvik ettiğine inanılır, ve (2) tercihleri ortaya koyar, ancak bu karar her zaman optimal refahı desteklemeyebilir. Davranışsal önyargı her zaman mümkün olduğundan optimal refah her zaman sağlanamaz. (Coreman ve Prast, 2010) Mantıklı kararlar verebilmek için bireylerin, kapsamlı bilgiye, bilişsel becerilere ve tutarlı tercihlere, yani gerçek dünyada elde edilmesi zor olan tüm koşullara ihtiyaç sahip olması gerekmektedir. Sınırlı rasyonel olarak bilinen bu durum, kişilerin kendi çıkarlarını gerçekleştirememelerine yol açan eksik bilgileri sonucunda ortaya çıkar (Diamond and Vartiainen, 2007).

Sigmund Freud' a göre baskılanmış insan bilinçsiz davranışlar sergileyebilmekte, bu ise ekonomi aktörlerinin tüketim eğilimlerini etkilemektedir. İktisat insan varlığıyla ortaya çıkmış bir bilim dalı olup, ekonominin baş aktörlerinden tüketici üzerinde birçok teoriler geliştirmiştir. Tüketici, ekonomik davranışlarını psikolojisi üzerinden yön vermektedir. Bunu etkileyen faktörlerden ilki öğrenmedir. Öğrenme tüketicinin tecrübe ettiği davranışlardır. Bireyler öğrenme sayesinde tecrübe ederek davranışlarını değiştirebilmekte ve bu değişikliğin uzun dönemde devam ettiği görülmektedir.(Özkalp, 2004). Bireylerin tüketim kararı verip tüketimi gerçekleştirdiğinde koşullu olarak öğrenme edinimi elde etmektedir. Bu ise pazarlama stratejilerinde değişikliğe gidilmesine, tüketiciye yönelik farklı uyarıcıların belirlenerek satın alma tercihlerinin değişmesine neden olmaktadır. (İslamoğlu ve Altunışık, 2010). Diğer bir etken ise Edimsel Koşullanma olup, birey pozitif sonuç doğuran davranışlarını tekrarlamaya ya da negatif sonuçları olan davranışları bir daha yapmamayı öğrenme kavramı ile edinir.

Davranışsal iktisat insanların motivasyonunu, tutum ve beklentileri gibi davranışlarını etkileyen psikolojik faktörlere yönelikleri ekonomik değişkenleri analiz eder. Tüketici teorisinin temelini oluşturan fayda teorisi bu faktörlerin bazılarının öne çıkmasına neden olmaktadır.

Sahip olma etkisi; Bireylerin herhangi bir varlık üzerinden sahiplik hissini az da olsa belirmesi ve o varlık üzerinden karar verme hakkının doğması kararlarında rasyonel olmayan davranışların gerçekleşebilmesine neden olur. Bir varlığa olan talep sadece fayda sağlamaktan ziyade, tüketicinin farklı duygularını ortaya çıkartarak zenginlik ya da sahiplik gibi edinimlerin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. “Sahip olunan bir eşyayı bırakamama eğilimi olarak da tanımlanabilir. Statüko etkisi aslında kayıptan kaçınmanın bir uzantısı halindedir” (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011, s.262).mal ve hizmetlere karşı duyulan bağlılık finans bedeli olsun ya da olmasın elde edilen değer yüksek olmasından kaynaklanır.

Abartılı İndirgeme; Tüketicinin amacı fayda sağlamak olup karşılığında elde ettiği hazrı erteleme gücü çekmektedir. Psikolojik olarak sağlayacağı tatmini hemen elde etme dürtüsüne girer. Anlık hazrın cazibesi olarak da elde edeceği hazrı uzun vadeli bir kazanım olarak değil de kısa vadeli bir kazanım olarak değerlendirmek istemektedir.

Çerçeveleme Etkisi; Aynı karar probleminin farklı sunumları, kişilerin çelişkili tercihlerde bulunmasına yol açar. Aynı olaylar karşısında tüketicilere farklı sunuluş içerikleri yine tüketiciler tarafında farklı algılanarak tepkilerini değiştirebilmektedir. Davranışsal iktisat teorilerinin çoğunda yer alan çerçeveleme etkisi, Kahneman ve Tversky tarafından gerçekleştirilen çalışmada ortaya atılmıştır.

Sosyal tercihler teorisi; Bireylerin ekonomik hayat içerisinde faaliyetlerini sürdürürken birbirleri arasında etkileşimini öngören, diğer bireylerin tercihleri ve edinimleri doğrultusunda hareket etmesini ifade eder. Geleneksel iktisadın varsayımlarından hareketle bireylerin bencil olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bireylerin içinde bulunduğu sosya çevre sonucunda tercihlerinin değişimi azami sosyal fedakârlık, karşılıklı ödün ilkesi, hakkaniyet ve diğer birbirine bağlı tercih türlerini içermektedir (Camerer, 1997, s.410).Bununla ilgili birçok deney ve laboratuvar çalışmaları sosyal tercihler teorisini doğrulamaktadır. Yapılan çalışmalar sonucunda, bireylerin toplum içindeki edinimleri ve etkileşimleri hakkaniyet kavramının önemini ortaya çıkarmıştır. Sosyal tercihler yaklaşımının büyük bölümünü oluşturan bir kısmını oluşturan “azami sosyal

fedakârlık kavramı, karşılıklı ödün ilkesi, hakkaniyetin kanıtı, ultimatö oyununu, diktatör oyunu, kamu malı oyunu ve güven oyunlarından elde edilmiştir.” (Camerer vd., 2003; 1225 Kahneman vd., 1986, s.290 -182;; 1352, Berg vd., 1995, s.131)

Bandwagon Etkisi; Sürü psikolojisi olarak da adlandırılan bu etki, bireylerin sırf başkaları yaptığı için bir şeyler yaptığı varsayımına dayanır. Tüketici davranışlarında, ihtiyaç, beklenti fayda teorine aykırı olan bu etki sırf diğerleri tüketimde bulundu için o malı ihtiyacı olmadığı halde talep etme isteğinden kaynaklanır. Veblen ve snop etkisine bağlı olan bu etki değişen koşullara uyum sağlama, sosyal kıyaslanma gibi sebeplerden kaynaklanmaktadır. Küresel rekabet ve gelişen dünya ekonomilerinde, yeni ve özellikli ürünlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu gelişme marka ve tüketim çılgınlığını tetikleyerek tüketicilerin sürü psikolojisi ile hareket etmesine neden olmuştur.

Nöroiktisat; Bireylerin karar alma sürecinde daha çok biyolojik olarak beynin çalışma mekanizmasının ve birey davranışlarının, beyindeki çeşitli loblarla bir araya getirerek, akılcılıktan sapmaların sebebinin insan beynindeki sınırların hareketlerinden kaynaklandığını açıklamaktadır. (Glimcher, 2009, s.10) Genel olarak nöro-iktisat, bireylerin ekonomik faaliyetler karşısında ortaya çıkan sorunlara karşı beynin farklı bölümlerinin tepkilerini ölçmeyle ilgilenmektedir. Bir başka ifadeyle iktisadi bir takım problemlere karşı beynin farklı kısımlarının nasıl tepki verdiği ve bu problemleri nasıl çözümlendiği ile ilgilenir. Rasyonel birey varsayımını sorguladıkları ve irrasyonel birey ile ilgili teorilerin önemini arttığı bir dönemde elde ettiği güçlü biyolojik kanıtlarla söz konusu iddialara sağlam bir temel oluşturma işlevi görmektedir (Rubinstein, 2008, s.486).

Deneyel iktisat; davranışsal iktisat teori ve modellerinin en önemli test etme yöntemlerinden biridir. (Akın, Urhan, 2009, s.13). Davranışsal İktisadın kurucularından sayılan George Katona (1901-198) ilk çalışması 1923 yılında Almanya’ da yaşanan yüksek enflasyonun bireyler üzerindeki psikolojik etkileri üzerine olmuştur. Deneyel iktisat, kontrollü bir ortamda ekonomi aktörlerinin aralarındaki ilişki boyutlarını ele alarak incelemiştir, elde edilen veriler sonucunda iktisadın alt dalıdır. Deneyel iktisat metodolojik olarak üç yöntem kullanılır. Laboratuvar deneyleri, saha deneyleri ve çevrimiçi deneyler. Deneyel iktisat alanında yapılan çalışmaların çoğalmasının günümüzde önemini artması makro ve mikro iktisadın varlığını göz ardı etmemektedir. İktisadın yanı sıra psikoloji, biyoloji, matematik ve sosyoloji alanlarındaki kavramları kullanarak disiplinler arası özelliğe sahip olan deneyel iktisadın ünü, Vernon Smith’in 2002 yılında deneyel iktisat çalışmaları sayesinde aldığı Nobel Ekonomi Ödülü ile iktisatçılar arasında oldukça artmıştır. Vernon Smith’in ilk çalışmasını yaptığı dönem olan 1960’lardan günümüze deneyel iktisat adına yapılan projeler artmış ve ön plana çıkmıştır. Bu dönemde 100’den fazla deneyel iktisat projesi yayınlanmıştır. 1960’lı yıllardaki birçoğu oyun teorisi, bireysel seçimler ve piyasa mekanizmaları adına yapılan ilk deneyel çalışmalar incelenerek günümüzde de yeni versiyonlar halinde sunulmaktadır. (Yavuzaslan, 2018, s. 650)

3. İktisadın Evrimi

İktisatta evrimden bahsederken; bilginin nasıl değiştiği ve yayıldığıdır. İktisatta evrimden bahsedilmesi için gerekli görülen değişim-seçilim-kalıtım unsurlarının iktisadın süreçlere göre açıklanmasıdır. Biyolojik evrimden farklı olarak kavramlar iktisatta metafor olarak kullanılmaktadır.

Geleneksel iktisadi görüşe göre bireyler rasyonellik rasyoneldir ve bireyin tam bilgiye sahibi olduğu varsayılmaktadır. Tüketiciler karar ve davranışlarında fayda-maliyet analizi yaparak kendisine maksimum fayda sağlayan alternatifi seçmektedir. Buradaki ilk ve tek amaç en yüksek tatmin duygusuna ulaşmaktır. Buna bağlı olarak geleneksel iktisat, bireyin kararlarının tek amacının en yüksek haz seviyesine ulaşmasıdır. Sonuç olarak, geleneksel iktisat bireyin tercihlerini zevk ve acıya göre analiz etmiştir. (Aktan ve Yavuzaslan, 2020, s.111). Rasyonel birey; “kendisi, diğer insanlar ve kurumlarla ilgili tam, kesin, maliyetsiz bilgiye sahip, tek amacının bireysel çıkarlarını maksimize etmek olduğu bir dünyada yaşar.” (Akdere ve Boyacı, 2015, s.108). Birey davranışlarının benzer olduğunu varsayan ve herhangi bir durum karşısında bireylerin sürekli rasyonel davrandığı varsayımıyla hareket ederek rasyonel birey görüşünün gerçeği tam olarak yansıtmadığını göstermektedir.

Geleneksel iktisatta büyümeyi sağlayan “marjinal faydadır”. Ekonominin yarattığı gelişme ve yeniliği göz ardı ederek teknolojik yenilikleri ve değişimi inceleme dışı bırakmaktadır. Evrimci iktisat dinamik

modellerle ilgilenirken; neo-klasik iktisat statik modellerle ilgilenir. Neo-klasik iktisat “Walras Dengesini” temel alır. Walras dengesi geleneksel iktisadın adeta “Magna Cartası” gibidir (Hodgson, 2011, s.299) . Ekonomide geleneksel yaklaşımın fayda maksimizasyonu, denge ve verimlilik temelinde reddedilmesinden ziyade, geleneksel yaklaşımın her türlü ekonomik davranışlara uygun olarak torik bir çerçeveye dayandırarak kanıtlanabilir tahminler yapmaktadır. (Camerer & Loewenstein, 2004, s. 3) Geleneksel iktisadın yöntem ve varsayımlarını reddetmek, bebeği banyo suyuyla dışarı çıkarmak gibidir. Davranışsal ekonomistler bunu tavsiye etmez, uygulanması gereken farklılık gerçeğe uygunluk açısından politikayı açıklamak, tahmin etmek ve bilgilendirmek için psikolojiden yardım alınması gerektiğini savunmaktadır.

“Sosyal tercihler; risk ve belirsizlik tercihleri ve zamanlar arası karar verme, ücret-çaba ilişkisi, ücretin belirlenmesi, beşeri sermaye birikimi, arama davranışı, ücret ve kariyer hareketliliği veya zamanlararası hareketlilik, işgücü arzı kararları gibi konular özellikle davranışsal çalışma ekonomisinde deneysel çalışmalar yapılarak geliştirilen kavramlar arasında yer almaktadır.” (Çavuş, 2021, s.85-86).

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadi teorilerin varlığına karşı çıkmamakla beraber, bu teoriler ışığında temel varsayımları birey davranışlarına yönelik tutarlı, gerçek bulgulara göre yeni teorilerle gelişimini sağlamayı hedef almaktadır. Davranışsal iktisatçılar, bireylerin beklentilerini, uyum ve tercihleri gibi davranışlarını ekonomik hayatta gerçekleştirecekleri yatırım, tasarruf, harcama gibi temel kararlarına yönelik incelemektedir. Bunun yanında davranışsal iktisatçılar geleneksel iktisatçılardan farklı olarak deney ve gözlem gibi araştırmalar yapmaktadır. Geleneksel iktisadın temel sayısal verilerinden ve geleceğe yönelik tahmini verilerinde uzaklaşmışlardır (Katona ve Harris, 1978, s.14) Davranışsal iktisat, geleneksel ekonominin yetersizliğine işaret eder. Geleneksel ekonominin temel varsayımlarından uzaklaşmadan sezgilerle ve gerçekçiliğe yakın varsayımlarla teorileri tamamlamaktadır. Davranışsal iktisada geçişle beraber zaman analize girmiştir. Faydacılıktan söz edilmemektedir, matematiksel analizler yerini oyun kuramına bırakmıştır. Genel denge yerini çoklu dengeye bırakmış, sahip olma etkisi, abartılı indirgeme ve sosyal tercihler gibi eksikliklerin davranışsal iktisat ile beraber önemi artmıştır.

Bu ise davranışsal iktisadın, geleneksel iktisat ile tutarlı olmayan çeşitli araştırma teknikleri kullanmasına yol açmıştır. Deneysel yöntemler, örneğin ultimatòm oyunu uygulaması ve anketlerle bireylerin düşüncelerine yer vermesi bunların birkaçına örnektir. Oysaki geleneksel iktisatta temel görüş, bu tip anketlerden uzak durulması, bireylerin söylediklerinden çok yaptıkları üzerinde odaklanılmasıdır. Fakat davranışsal iktisat bu kuralı bozmuştur. Tomer (2007) ise davranışsal iktisadı ve geleneksel iktisadı karşılaştırırken, “bilimsel yaklaşım bakımından belirlediği darlık; iktisadi disiplinin kullandığı temel araştırma konusunun daraltılması, katılık; disiplinin kullandığı metodun esneklik ve faydacı olma özelliklerinin olmaması anlamına gelir. Hoşgörüsüzlük; disiplinin savunucularının diğer yaklaşımlara karşı açık görüşlü olmama halidir. Mekaniklik; Disiplinin savunucularının iktisada makineymiş gibi yaklaşması ve makine metaforuna dayalı kullanması durumudur. Ayrılık; iktisadi disiplinin diğer disiplinler ile entegre olması derecesini ifade etmektedir ve bireysellik; Bütün davranışlar ve olayların kişisel özelliklerden ve bireysel davranışlardan kaynaklandığının ölçütleri açısından, davranışsal iktisadın geleneksel iktisada göre daha zayıf değerlere sahip olduğunu ifade etmektedir” (Tomer,2007, s.476).

Davranışsal iktisadın en önemli avantajı elde edilen bulguların deneysel iktisat ile test edilme olanağının olması rasyonaliteden sapmaların deneylerle ampirik olarak test edilebilme olanağının olmasıdır. Geleneksel iktisatçılara göre, iktisat deneysel bir bilim değildir. Davranışçı ekonomistler başlangıçta deneysel verilerle çalışmalarını sürdürse de, deneysel ekonomiden çok farklı bağımsız bir teorinin varlığını kabul etmişlerdir. Davranışsal ekonomide araştırma tekniklerinden daha çok araştırma araçlarının psikolojik sezgilere göre uygulanması söz konusudur. Bu ise deneysel ekonomistlerin birçok davranışsal ekonomistleri aşırı sınırlayıcı olduğu sonucuna varmalarına neden olmuştur. Sonuç olarak, gerek deneysel ekonomistler gerek se davranışsal ekonomistler psikolojik gerçekçiliğin ekonomik uygulanabilirliğinde hem fikir olmuşlardır.

Davranışsal iktisatta farklılık, özellikle tüketicinin karar ve tercihleri üzerinde yoğunlaşmasıyla ilgilidir. Tercih, tüketicilerin eylemleri göz önünde bulundurarak bu eylemler arasında seçim yapmak için kullandığı bir süreçtir. Bu tercihin karar verme olasılığı, ekonomik hayatta tüketiciyi etkilemektedir. Tüketicinin tüketim kararı vermesi farklı olasılıklar doğrultusunda gerçekleşecektir ve psikolojik sezgileri burada ön

plana çıkacaktır. Geçmiş dönemlerde edindiği tecrübeler ya da önyargılar “bilginin laneti” olarak adlandırılır ve tüketim tercihlerini olumsuz etkileyebilmektedir.

Gerek Klasik-Neoklasik iktisatta gerek se Keynesyen iktisatta rasyonalite kavramına karşı birçok eleştiride bulunulmuştur. Bu eleştirilerin başında rasyonellik iktisadın temelini oluşturan varsayımlardan uzaklaştıkça anlamını yitirmektedir. Keynesyen iktisat, bireyin içinde bulunduğu belirsizlik ve riskten kaçınmaya yöneliktir. Eğer birey belirsizlik içinde is bu durumda eksik istihdam söz konusu olmaktadır. Keynesyen iktisat, denge kavramını Neo-klasik iktisattaki rasyonel davranış, istikrarlı seçimler varsayımı, kesin ve tam bilgi varsayımlarını değiştirerek eksik akılcılık, belirsizlik ve istikrarsız beklentiler üzerine şekillendirmiştir. Bu açıdan bakıldığında, eksik istihdam dengesinin varlığının olabileceğini vurgulamaktadır. Bunu “eksik akılcılık ve belirsizlik” olarak açıklamaktadır. (Güvel, 1998, s.166)

Davranışsal İktisadın tarihsel gelişimine bakıldığında Erken Dönem-Eski Davranışsal İktisatçılar ve Yakın Dönem- Yeni Davranışsal İktisatçılar olmak üzere sınıflandırılmaktadır. 20. yüzyılda Neo-klasik teoriye karşı çıkan psikolojinin de içinde bulunduğu bir davranışsal iktisadın varlığının ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Eski davranışsal iktisatçıların ortak noktaları, yaptıkları çalışmalar ile birlikte psikoloji içerikli alternatif modeller oluşturma ve geleneksel iktisadın eksikliklerini gidermeye yönelik olmasıdır. Geleneksel iktisat davranışları açıklarken fayda fonksiyonunu kullanır, eski davranışsal iktisatçılar davranışları mümkün olduğunca doğru bir şekilde tanımlayan ampirik yasalar oluşturmaya çalışmışlardır. Neo-klasik yaklaşım rasyonalite ve fayda ya da kâr maksimizasyonu ile yakın bir bağlantı kurarken, eski davranışsal iktisatçılar gerçek davranışların etkilerini inceleyerek Neo-klasik iktisadın varsayımlarından ayrılmışlardır. (Sent, 2004, s.753)

4. Sonuç

Çalışmanın amacı, geleneksel iktisadın metodolojik ve geniş kapsamlı teorik çerçevesinden ziyade, davranışsal ekonominin meşruluktan ve tartışmalardan uzaklaşarak, normal bir bilim olması hususudur.

Davranışsal iktisat, uzun zamandır geleneksel iktisat varsayımlarının açıklamak, tahmin etmek ve bilgilendirmek amacıyla sunduğu teze karşı çıkmaktadır. Bu çatışma, günümüzde her iki tarafın ekonomistleri açısından farklı fikirlerin doğmasına sebep olmuştur. Faydacılık açısından davranışsal iktisat geleneksel iktisada meydan okumaktan ziyade daha çok doğal bir gelişim sürecini temsil etmektedir. Geleneksel iktisat kendini kanıtlamaya ve istenen olması gereken sonuçları elde etmeye yönelik varsayımlara dayalı basit bir teoriler bütünüdür. Geleneksel iktisat literatüründe tüketim, “İnsan ihtiyaçlarının doğrudan doğruya giderilmesi için mal ve hizmetlerin kullanımı” olarak tarif edilmektedir. Tarih boyunca felsefi bir kavrama sahip olan tüketim, toplumların ya da grupların tüketim tercihlerinin toplumsal, psikolojik ve kültürel farklı sonuçları olmuştur.

Özellikle son yüzyılda ortaya çıkan tüketim tercihlerinin değişimi bireyleri ihtiyaç odaklı fayda amacından uzaklaştırarak farklı tüketim eğilimlerine yöneltmiştir. Hedonik tüketim ve “tüketim çılgınlığı” kavramlarının yaygınlaşması, geleneksel iktisat teorisinin temel varsayımı olan rasyonel birey tanımından uzaklaşmasına neden olmuştur. Tüketicilerin bireysellikten öteye geçerek sosyal varlık olması ve kalabalık içerisinde tüketim tercihlerinin değişmesi bunu beraberinde getirmiştir. Klasik tüketim kalıplarının dışına çıkmasına, bunu sağlayan davranışların sebep olduğu ve temelinde psikolojik faktörlerin etkili olduğu savunulmaktadır. Tüketicilerin farklı alternatif tüketim tercihlerinin mevcut tüketim tercihlerinden daha avantajlı olduğu halde bu seçeneği devam ettirmesi değişim isteğini tercih etmemesinden kaynaklanmaktadır. Rasyonel birey en iyi ve faydası en yüksek seçeneği tercih etmesi gerekirken gerçek ekonomik hayatın içinde farklı tercihlerde bulunması bunun kanıtıdır.

Kahneman ve Tversky (1979) yüksek riskli ortamlarda bireysel karar verme eylemi hakkında alternatif bir teori sunmuşlardır; bu teori insan davranışlarındaki çeşitli anormallikleri belirterek Von Neumann ve Morgenstern tarafından beklenen fayda hipotezinin ilkelerini ve aksiyomlarını ihlal etmektedir (1947). Bununla yüzleşen neoklasik teori olarak da bilinen beklenen faydalı hipotez, ilk başta idealize edilmiş akılcı bir insanın davranışını tasvir eden bir düzenleyici model olarak tasvir edilmiş, gerçek insanların davranışlarını açıklayan bir model olarak tasvir edilmiştir (Tversky ve Kahneman, 1986), tahmin edilebilir sonuçları bunlara ekleyerek sabit ve bilinen alternatifler arasında seçim yapan bir adam tarafından temsil

edilmiştir (Simon, 1959). Yine de Simon (1959) için, algının ve kavrayışın, karar verici ve çevresi arasında bir müdahale oluşturması halinde klasik model, en uygun olarak görülmemektedir

Kahneman ve Tversky (1979). Bu teorideki insan vücudundaki olumsuzlukları yetersiz olduklarında Von'dan yararlanmanın ve faydalanmalarını önleyemez (1947). Hayatta kalan teori da "ideal olarak seçilebilecek, ilk sayılabilen kullanılmış olarak bir seçimden yararlanılabilecek bir model olarak tanımlanmış, gerçek kullanıcıları açıklayan bir model olarak tanımlama (Tversky ve Kahneman, 1986), tahmin edilebilir sayılabilir. Sabit ve alternatifler arasında seçim yapan bir adam tarafından temsil edilmiştir (Simon, 1959). Yine de Simon (1959) için, algının ve kavrayışın, karar verici ve çevresi arasında bir müdahale oluşturması halinde klasik model, en uygun olarak görülmemektedir

Davranışsal ekonominin temel fikir ve yöntemlerinin büyük bir bölümü rasyonel tercih ilkelerinden sapmaların incelenmesi olarak ortaya çıkmıştır.

Günümüz ekonomisinde popüler ya da piyasa da dikkat çeken bir ürünün diğer şartlar sabitken fiyatının artması, tüketici profiline farklılığı ürünün talebinin artmasına sebep olmaktadır. Lüks mal endüstrilerinin büyümesi, tüketicilerin ihtiyaç-fayda ikileminden ziyade "haz" veren hedonistik seçimleri tercih etmesinden kaynaklanmaktadır.

Diğer bir önemli nokta ise, ekonomilerin yaşadığı kırılma ve hassasiyetin varlığıdır. Ekonomi aktörlerin karşılaştığı bu sorunlar tüketici ya da üretici ne olursa olsun toplumun her kesimini ilgilendirmektedir. Bu süreçte karşılaştıkları sorunların sonuçları, varsayımlardan öteye giderek psikolojik durumları tarafından daha çok etkilenmektedir. Ülkemiz de yaşanan pandemi süreci bunun bir kanıtı olmakla beraber, bu dönem içerisinde değişen tüketici karar ve tercihlerin geleneksel iktisadın temel varsayımı olan rasyonel birey kavramında çok uzaktadır. Olumsuz söylemlerin ve medyanın etkisi bireylerin farklı tüketim eğilimlerine iterek kasa önlerinde ya da benzin istasyonlarında uzun kuyrukları oluşturmasına yol açmaktadır. Geleneksel iktisat teorisinde tüketici, sadece tercihleri açısından değil tüketici dengesi, tasarruf ve yatırım kararları gibi durumlar karşısında da gerçeklikten çok uzaktadır.

İktisat sosyal bir bilimdir. Sosyal bilimlerin temel amacı, insanın varlığını, değişimini, kabul edilerek daha iyi anlaşılmasını sağlamaktır. Bunun için, yeni ve geçerli teorilerin geliştirilmesi oldukça önemlidir.

5. Extended Abstract

Are people, as one of the primary economic actors, rational individuals in real economic reality, as classical and neoclassical economists claim. If individuals are rational in economic life, they should engage in hedonism-based behaviors that maximize their benefit, assuming that all of their actions are rational. Although economics is a social science, unlike other social sciences, it has evolved into a science that emphasizes science while ignoring human behavior, sociological, and psychological conditions, limiting the reliability of economics to only algebraic operations. As a result of their scientific nature, it should have strong connection with other social sciences.

Adam Smith's defense in his book "The Wealth of Nations," published in 1776, is that economic action is driven by self-interest. In his book "The Theory of Moral Sentiments," published in 1759, he analyzed similar behaviors from a different perspective, feelings that cannot regulate behaviors such as passion, fear, and anger.

Individuals' flexible rational conduct, as well as the appeal of psychological elements, have been the focus of research. The emergence of complicated decision-making mechanisms, particularly in the economics, has drawn attention in the literature and led to the quest for alternative election models. Simon concurred with behavioral economists in the literature in 1955 by highlighting psychology's limited rationality, particularly its decision-making capacity. They contended that people's logical and rational decisions are actually exceedingly illogical and far from rational, and that they will activate even the most basic economic behaviors of consumers.

Behavioral economics turns to psychology and other social sciences as a definitive and fruitful alternative to optimization-based economic theories. It explains consumer behavioral changes without diverging from traditional economics theories and is based on genuine economic living realities. As a result, it has the potential to influence customer behavior and enable them to make suboptimal decisions.

While behavioral economics understands that people's rationality is limited, it does not necessarily reject the neoclassical method because it provides a theoretical framework for analyzing economics activity. Behavioral economics describes the flaws and inconsistencies in neoclassical economics. Individuals with neoclassical profit maximization aims may disregard rational preferences, but they will instead employ heuristic methods in their daily decision-making process, according to the findings.

The existence of hypothetical theories in traditional economics, as well as their shortcomings, demonstrate that they are far from flawless and weak. As a result, Behavioral Finance arose primarily as a result of deviations from the rational decision assumption.

Behavioral economics which should be seen as a separate field of study within economics, is critical for understanding the psychological and neurological aspects that govern consumer preferences. The competitive condition of today's economies is critical for businesses in terms of producing in accordance with customer demand trends.

The rational individual assumption of traditional economics was addressed in the present study, and the flaws were attempted to be explained using behavioral economics and irrational individual approaches. It has been determined that in their daily economic lives, individuals move away from the concept of rational individual in traditional economics theory and make consumer decisions based on their current situation and psychological considerations. At this point, the significance of behavioral economics is stressed by emphasizing the components of traditional finance that are missing in this research.

The study is also significant in that behavioral economics should be developed as a sub-branch of economics, as this is an unavoidable process within the context of changing global circumstances. The importance of the human aspect in economics, and when we look back in time, there are significant contrasts between today's consumer groups and purchase patterns. These discrepancies are viewed as an unavoidable end in terms of adapting to changing global conditions in the future.

Economics is a branch of social science. The primary goal of social sciences is to improve understanding of human existence, change, and acceptance. It is critical to establish novel and valid ideas for this end.

Another significant factor is the existence of the economies' fragility and vulnerability. These issues confronting economic actors affect all elements of society, whether they are consumers or producers. The outcomes of the challenges they face during this process go beyond assumptions and are influenced more by their psychological condition.

Although the pandemic seen both in our nation and throughout the world is evidence of this, shifting consumer decisions and preferences during this period are far from the concept of rational individual, which is the fundamental assumption of traditional economics. Negative discourses and the media impact consumers' consumption patterns, leading to long queues forming in front of cash registers or at gas stations. Traditional economic theory holds that the consumer is far from reality, not only in terms of preferences, but also of consumer balance, savings, and investment decisions.

Keywords: Traditional Economics, Behavioral Economics, Consumer

Kaynakça

Akin, Z., & Urhan, B. (2009). İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya Mi Basliyor?(Is Economics Becoming An Experimental Science?) (No. 0904). *Tobb University Of Economics and Technology, Department Of Economics*.

Aktan, C. C., & Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar Ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal Ve Psikolojik Faktörlerin Analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 12(2), 100-120.

Alm, J. (2010). Testing Behavioral Public Economics Theories In The Laboratory. *National Tax Journal*, 63(4), 635-658.

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

Angner, Erik, and George Loewenstein (2012) "Behavioral Economics," In Uskali Mäki (Ed.) *Handbook Of The Philosophy Of Science: Philosophy Of Economics*, Amsterdam: Elsevier, Pp. 641-90. Doi:10.1016/B978-0-444-51676-3.50022-1.

- Angner, E., & Loewenstein, G. (2006). Behavioral Economics. Handbook Of The Philosophy Of Science: *Philosophy Of Economics*.
- Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal Of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.
- Camerer, C. (1997). Rules For Experimenting In Psychology and Economics, And Why They Differ. In *Understanding Strategic Interaction* (Pp. 313-327). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2003). Behavioral Economics: Past, Present, Future. In *Advances In Behavioral Economics*, Princeton, Princeton University Press. Chang, H.(2000). 'A Liberal Theory Of Social Welfare: Fairness, Utility, And The Pareto Principle', *Yale Law Review*.
- Çavuş, Ö. H. Davranışsal Çalışma Ekonomisi Alanında Güncel Gelişmeler. *Sgd-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 11(2), 288-307.
- Diamond, P., & Vartiainen, H. (2007). *Behavioral Economics and Its Applications* (Pp. 1-336). Princeton, Nj: Princeton University Press.
- Dow, C. (1999). Major Recessions: Britain and The World 1920-1995. Oup Oxford.
- Drakopoulos, S. A., & Katselidis, I. (2017). The Relationship Between Psychology And Economics: *Insights From The History Of Economic Thought*.
- Dumludağ, D. Ve Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4-9.
- Glimcher, P. W. (2009). Neuroeconomics: History. In *Encyclopedia Of Neuroscience* (Pp. 285-290). Elsevier Ltd.
- Güvel E. A. (1998), *Politik İktisat ve Akıl*, 1. Baskı, Alfa Yayınları: İstanbul, s.166.
- Hattwick, R.E. (1989). Behavioral Economics: An Overview. *Journal Of Business and Psychology*. 141-154
- Henderson, J. M., & Quandt, R. E. (1971). Microeconomic Theory: A Mathematical Approach. S.49
- Hodgson, D. L. (2011). *Being Maasai, Becoming Indigenous: Postcolonial Politics In A Neoliberal World*. Indiana University Press.
- İslamoğlu, H. ve R. Altunışık.(2008), *Tüketici Davranışları*. 2. Baskı, Beta Yayınları İstanbul
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. (1986). Fairness As A Constraint On Profit Seeking: Entitlements In The Market. *The American Economic Review*, 728-741.
- Katona, George & Donald J. Harris. (1978)“Behavioral Economics”, M. E. Sharpe, Inc. 21:4, September/October 14-18.
- Laibson, D., & List, J. A. (2015). Principles Of (Behavioral) Economics. *American Economic Review*, 105(5), 385-90.
- Lewis, A. (Ed.). (2008). *The Cambridge Handbook Of Psychology and Economic Behaviour*. Cambridge University Press.
- Özkalp, E. (2004). Örgütsel Öğrenme, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Örgütsel Bağlılık. *Örgütsel Davranış, Anadolu Üniversitesi Yayınları*, 85-100.
- Rubinstein, A. (2008). Comments On Neuroeconomics. *Economics & Philosophy*, 24(3), 485-494.
- Savaş, V. F. (2007). *Keynesyen İktisat Yıkılırken*. Nobel Yayın Dağıtım. 2007a, S. 40
- Sefil, S., & Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel Ve Duygusal Eğilimleri.
- Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. *History Of Political Economy*, 36(4), 735-760.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model Of Rational Choice. *The Quarterly Journal Of Economics*, 69(1), 99-118.
- Toıgonbaeva, D., & Eser, R. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat, S. 289
- Tomer, J. F. (2007). What Is Behavioral Economics?. *The Journal Of Socio-Economics*, 36(3), 463-479.
- Yavuzaslan, K. (2018). Yeni İktisat Paradigmasında Bir Yöntem Olarak Deneysel İktisat. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 641-657.

Araştırmacıların Katkı Oran Beyanı/ Contribution of Authors

Yazarların çalışmadaki katkı oranları %100 şeklindedir.
The authors' contribution rates in the study are %100 form.

Çıkar Çatışması Beyanı / Conflict of Interest

Çalışmada herhangi bir kurum veya kişi ile çıkar çatışması bulunmamaktadır.
There is no conflict of interest with any institution or person in the study.

İntihal Politikası Beyanı / Plagiarism Policy

Bu makale İntihal programlarında taranmış ve İntihal tespit edilmemiştir.
This article was scanned in Plagiarism programs and Plagiarism was not detected.

Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı / Scientific Research and Publication Ethics Statement

Bu çalışmada Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi kapsamında belirtilen kurallara uyulmuştur.
In this study, the rules specified within the scope of the Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive were followed.