



Duyguların Rasyonel İktisadi Kararlarımız Üzerindeki Etkisi

İbrahim Cevzli
Mahmut Bilen

Öz: Oldukça karmaşık yapıya sahip olan insanoğlunun tutum ve davranışlarına etki eden çok sayıda faktör bulunmaktadır. Ancak ana akım iktisat teorileri, insanın ekonomik karar alma sürecinde “rasyonel” olduğunu varsayarak duyguların rolü dâhil olmak üzere diğer hususiyetleri göz ardı etmişlerdir. Bu varsayım gerçekte tartışmalı bir nitelik taşımasına rağmen iktisat teorilerindeki yerleşik konumunu hâlen güçlü bir şekilde korumaktadır. Çalışmada, iktisadi rasyonalitenin tarihi ve rasyonel bireye karşı geliştirilmiş itirazlar incelenmiş, iktisadi karar alma sürecine duyguların etki edip etmediği hipotetik bir deneysel çalışma ile önce gözleme dayalı olarak sonrasında Mann Whitney U testine tabi tutularak analiz edilmiştir. Elde edilen bulguya göre insanların iktisadi karar alma sürecinde sadece rasyonalite varsayımı ile hareket etmediği, duygularından da etkilendiği tespit edilmiştir. Elde edilen bu bulgu hem iktisat literatürüne özgün bir katkı hem de iktisadi politika yapımcılar için değerlendirilmek üzere seçenek olarak sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal iktisat, deneysel iktisat, rasyonalite, rasyonel birey, sınırlı rasyonellik, duygular.

Abstract: There are many factors that affect the attitudes and behaviors of human beings, which have a very complex structure. However, mainstream economic theories have ignored other characteristics, including the role of emotions, by assuming that human beings are “rational” in the economic decision-making process. Although this assumption is actually controversial, it still maintains its strong established position in economic theories. In the study, the history of economic rationality and the objections developed against the rational individual were examined, and whether emotions affect the economic decision-making process was analyzed with a hypothetical experimental study, first based on observation, and then subjected to the Mann Whitney U test. According to the findings, it was determined that people are also affected by their feelings that they do not act solely on the assumption of rationality in the economic decision-making process. This finding is presented both as a unique contribution to the economics literature and as an option to be evaluated for economic policy makers.

Keywords: Behavioral economics, experimental economics, rationality, rational individual, bounded rationality, emotions.

@ Doktora Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi. ibrahimcevzli@hotmail.com
Prof. Dr. Sakarya Üniversitesi. bilen@sakarya.edu.tr

ID <http://orcid.org/0000-0002-1516-5081>
<http://orcid.org/0000-0002-8512-5528>

© İlmi Etüdler Derneği
DOI: 10.12658/M0617
insan & toplum, 2021.
insanvetoplum.org

Başvuru: 03.10.2020
Revize: 09.10.2020
Kabul: 08.12.2020
Online Basım: 02.01.2021

Giriş

“Homoeconomicus” veya “iktisadi birey” olarak adlandırılan kavram, rasyonel bireyin neoklasik iktisatta kullanılan ifadesidir (Demirel ve Artan, 2016, s. 4). Ana akım iktisadın önemli karar birimi olan bu birey, rasyonel seçim teorisine göre rasyoneldir (akılcı) ve çıkarını önde tutarak (bencil) davranır (Demir, 2013, s. 27; Ruben ve Dumludağ, 2015, s. 40). Zamandan ve mekândan bağımsız, kültürel etkiden yoksun, tam bilgi sahibi, optimizasyon hesabını iyi yapan, maksimum kazanç peşinde koşan, mekanik hareket eden şeklinde kabul edilir (Sarfati ve Atamtürk, 2015, s. 71). Yaptığı tercihlerde, tüm alternatifleri ve bunların beklenen fayda değerini bilir, beklenen faydasını hep maksimuma çıkaracak tercihlerde bulunur. Teoriye göre rasyonel insan, psikolojik ve duygusal faktörlerden etkilenmez, bunlar dışsal olarak kabul edilir ve karar anına etkisi yoktur (Levent, 2019, ss. 101-120). Oldukça abartılan bu iktisadi birey, Einstein gibi düşünme yeteneğine, bir bilgisayar gibi hafızaya ve Mahatma Gandhi kadar da iradeye sahiptir. Ancak normal bir insanın algı sistemi, saniyede ortalama olarak 11 milyon bilgi üretip beyne göndermektedir. Bu bilgi bombardımanı karşısında beynin bilinçli olarak bilgi işleme kapasitesi ise saniyede 16-50 adet bilgi parçacıdır (Mlodinow, 2013, s. 51). Bu 11 milyon bilgi arasında şüphesiz duygularımızdan da gelen bilgiler bulunmaktadır. Hatta bu bilgiler bazen o kadar güçlüdür ki iktisadi kararlarımız dâhil olmak üzere birçok karar alma sürecimize etki edebilmektedir. İnsan davranışlarının doğru bir şekilde anlaşılabilmesi sadece insanı rasyonalite boyutu ile sınırlı tutmak yerine diğer fonksiyonların da analize dâhil edilmesini gerektirmektedir. Nitekim rasyonalite olgusu tutarlılık üzerine odaklanmış, tercihler arasında seçim yapmanın ilerisine gidememiş ve davranışları meydana getiren nedenler üzerinde durmamıştır (Elster, 2008, ss. 13-14).

Simon’a göre gerçekçi teoriler oluşturulabilmek için rasyonalite olgusu psikolojik açıdan da ele alınmalıdır. Bunun yolu da duyguların rasyonalite ile ilişkisini anlamamızdan geçmektedir. Simon’un “Duygular bizi asıl düşündüklerimizden uzaklaştırıp, o an için ilgi göstermek istediğimiz şeye yönlendirir” ifadesi ile “Akıl tamamen araçsaldır ve bize nereye gideceğimizi söyleyemez sadece nasıl gideceğimiz söyler” ifadesi konunun önemini vurgulamaktadır (Simon, 1982, ss. 7-8, 21, 29). Ayrıca Daniel Kahneman’ın “Rasyonel birey varsayımı ile ilk tanışmam 1970’lerde Bruno Frey’in makalesi ile olmuştur. Makalesinin ilk cümlelerinde ‘ekonomik aktörlerin rasyonel ve bencil olduğu, ayrıca zevklerinin de değişmeyeceği’ yazıyordu. Bunu okuduğumda ürkmüştüm, çünkü gerçek insanın böyle olmadığına dair psikolog olarak profesyonel bir eğitim almıştım” ifadesi de yine bu noktaya dikkat çekmektedir (Kahneman, 2018, s. 311).

Birey, akıl yürütme ve düşüncenin yanında duyguların ve duygusal faktörlerin de etkisinde kalmaktadır. Duyguların da bireylere bir şey yapmak üzere eyleme geçirip hareket tarzlarına yön verdiği söylenebilir (Ekman, 1994, ss. 15-20). Beynin nasıl çalıştığına, duyguların nasıl üretildiğine dair henüz bütün boyutlarını kavrayacak bir bilgi bulunmamaktadır. Ancak duyguların, bilişsel yönümüz ile paralel hareket ederek mantığın tamamlayıcısı olduğu söylenebilmektedir. Duygu, bireyin harekete hazır olmasına, önceliklerini belirlemesine ve planların yapılmasına öncülük eder. Aynı şekilde duygular, insan davranışlarının belirlenmesinde önemli motivasyon sağlar (Çeçen, 2002, ss. 1-5). Duygularımızın algılarımız üzerindeki etkileri tek taraflı değildir. Niteliğine ve yoğunluğuna göre duygularımız, karar sürecimize rasyonel yönde veya aksi istikamette etki edebilmektedir (Demir, 2013, s. 86). Aynı şekilde ekonomik karar süreçlerimizde ana akım iktisadın kabul ettiği gibi sadece rasyonel mekanizmalar ekseninden şekillenmemektedir.

Bu çalışma, duyguların ekonomik karar alma sürecine etki edip etmediğini, ekonometrik yöntemlerden farklı, deneklerin kategorik (yaş, cinsiyet, gelir vb.) özelliklerinden ziyade sadece insan boyutu ile ele alan bir analizdir. Bu çalışmada, davranışsal iktisadın kullanmış olduğu hipotetik bir deneysel çalışma ile veriler elde edilmiş ve elde edilen veriler teste tabi tutulmuştur. Yapılan araştırma sonucunda da ana akım iktisadın varsaydığı şekilde insanların geleceklere yönelik tasarruf kararlarında pür rasyonel olmadıkları, duygu durumlarından etkilendikleri ortaya çıkmıştır.

Çalışmada öncelikle iktisadi rasyonalitenin tarihi ve rasyonalite ile rasyonel bireye karşı yapılmış eleştiriler sonrasında davranışsal iktisadın, bireyin rasyonel olmadığına dair yapılmış çeşitli araştırma bulgularını içeren literatür analiz edilmiştir. Son bölümde ise duyguların iktisadi karar süreci üzerindeki rolü, davranışsal iktisat özelinde hipotetik bir deneysel çalışma ile test edilmiştir. Sosyal bilimlerde (özellikle psikoloji biliminde) şüphesiz ki duyguların insan davranışları üzerindeki etkisine dair çalışmalar yapılmıştır. Ancak duyguların iktisadi kararlarımız üzerine etkisini inceleyen bu çalışma, davranışsal iktisat literatürüne hipotetik bir deneysel çalışma ile katkı sunmayı aynı zamanda politika yapıcılar için de seçenekleri artırmayı hedeflemektedir. Bu çalışmada, bir düşünce akımı olan rasyonalitenin felsefi tartışmalarından ziyade iktisadi bireyin rasyonalite varsayımı üzerine odaklanılarak analiz yapılmıştır.

İktisadi Rasyonalitenin Tarihi

Aristoteles'ten bu yana Batı'da hâkim olan düşünceye göre birey, "logos" sahibidir. Bu Latinceye "ratio" olarak çevrilir (Schrag, 1992, s. 17). Rasyonalite köken olarak "ratio" dan türemiştir (Kutlu, 2013, s. 37). Rasyonalite kavramını analiz etmek "ontolojik" bir yaklaşım gerektirir. Ancak doğa bilimlerinin kesinliğine duyulan hayranlık sonucu sosyal bilimlerin de doğa bilimlerine benzer bir metodolojik arayış içinde olduğu bu ironi karşısında rasyonalite kavramını analiz etmek zor olmaktadır (Heidegger, 1990, s. 17). Çünkü epistemolojinin bir disiplini olarak doğa bilimlerinin hâkim olduğu dönemde ortaya çıkan bilim felsefesi, belirsizlikten beslenen psikoloji, felsefe gibi bilimleri bilimsel statü kapsamından dışlamıştır (Kaymakçı, 2015, s. 55).

Rasyonalitenin serüveninde şüphesiz Descartes felsefesi büyük rol oynamıştır (Yılmaz, 2009, ss. 18-19). Descartes ancak bir Arşimet noktası (dayanak noktası) belirlendikten sonra yöntem izlenebileceğini, bilgi bütünlüğü oluşturulabileceğini söylemiştir. Ayrıca Descartes, zihin-madde düalitesinden de etkilenerek bilgiyi meşru kılmada akıl haricinde danışılacak bir merci olmadığını; duygu, ön yargı gibi diğer otoritelerden gelen bilgilere şüphe ile yaklaşılması gerektiğini ileri sürmüştür. Bu bakış açısı, rasyonalizme meşruiyet kazandırmış, Aydınlanma ile de toplumsal bir proje hâline dönüşmüştür. Evren rasyonel ise (fiziksel olarak) ondan vuku bulanlar da rasyoneldir (Jones, 1975, s. 9) denilecek bir kabulün gelişmesine yol açmıştır. Ayrıca matematik ve gökbilimdeki bu ilerlemelerin etkisi, insan davranışlarının da kendi içerisinde hareket yasalarına göre olabileceği düşüncesine temel zemin oluşturmuştur (Hirschman, 2008, s. 34).

Modern iktisadın kurucusu olarak kabul edilen A. Smith (2017), ahlak üzerine ve devamındaki süreçte politik iktisadın farklı konuları üzerine piyasa ekonomisinin önemine dikkat çekerken bu düşüncenin ekseninde gelişen ticari ve sınai kapitalizmin neden olduğu adalet sorununa yönelik Marx'ın itirazları üzerine zengin bir politik iktisat tartışması bulunmaktadır. Ancak 1870'li yıllara gelindiğinde iktisat "marjinalist devrim"i gerçekleştirmiş, bu devrim ile marjinal fayda kavramı ile matematik dil olarak kullanılmaya başlamış, böylelikle iktisatta sistematik bir şekilde izahın yolu açılmıştır (Ochango, 1999, ss. 1-4). Ayrıca iktisat, faydacı felsefeden kopmayı da başararak bireycilik tanımını daha da olgunlaştırmıştır. Bunun sonucunda da ekonomik faaliyetler artık soyut kavramlarla değil somut bireysel kararlar ile açıklanmış, bireylerin belirli hedeflere ulaşmada amaç-araç ilişkisiyle hareket ettiği kabul edilmiştir (Buğra, 2015, ss. 170-173). 1930'lara gelindiğinde ise ikinci bir devrim olan "ekonometrik devrim" gerçekleşmiştir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018, s. 110). Bu iki devrim ile iktisatta matematikselleşme süreci tamamlanmış ve varsayımlara

teslim olunmuştur. Pozitivist bilim tartışmaları yerini metodoloji (yöntembilim) tartışmalarına bırakmıştır (Hollis ve Nell, 1975, s. 201). 1950'lere geldiğimizde artık iktisat, optimal kavramlarının hâlihazırdaki açıklamasına kavuşmuş, matematik dilini temeline kadar işlemiş, “Beklenen Fayda Teorisi”ni etkin bir şekilde kullanmaya başlamış, ordinalist devrim ve açıklanmış tercihler teorisi ile felsefi yükünden tamamen kurtulmuş, marjinalist devrim ile fizik bilimini taklit etmede en yüksek mevkiye ulaşmıştır. Bu durum da rasyonalite olarak kabul edilerek mikro iktisadi aktörün davranış biçimi olarak şekillenmiştir. Böylece Batı'nın rasyonalite kavramı araçsallaşmış ve logos ile başlayan serüven rasyonalite ile son bulmuştur (Yılmaz, 2009, ss. 6-12). Yani ontolojik (varlık bilim) rasyonaliteden metodolojik (teknik bilim) rasyonaliteye doğru bir evrim gerçekleşmiştir (Schrag, 1992, s. 18). Disiplin artık sosyal bilimler içerisinde diğer bilimlerden niteliksel olarak farklılaşmış ve en güçlü ortodoksi hâline gelmiştir. Hatta sadece kendi içerisinde kalmayıp diğer alanları da istila etmeye başlamıştır. Rasyonalite olgusu da “Rasyonel Seçim Teorisi” olarak literatüre girmiştir (Walsh, 1996, s. 40).

Rasyonalite ve Rasyonel Bireye Karşı Yapılan Eleştiriler

1950'li yıllar, insanların rasyonel olup olmadığını, bencil çıkar ile özdeşleşmiş insan tanımının ne kadar gerçeği yansıttığına ve rasyonel seçim teorisinin içsel tutarlılığına karşı eleştirilerin belirgin bir şekilde ortaya çıktığı dönemdir. Bu eleştirilerin şüphesiz en önemlisi ise Herbert A. Simon tarafından ortaya atılan “Sınırlı Rasyonalite” olgusudur. Simon kendinden önce aslında “Genel Teori” adlı çalışması ile Keynes'in de sınırlı rasyonalite kavramını icat etmeye çok yaklaştığını söylemiştir. Simon ile Keynes, neoklasik iktisadın aksine insanların tam rasyonel olmadıkları konusunda ortak bir fikir birliğine varmıştır. Ancak sebepleri konusunda Keynes geleceğin belirsizliğine gönderme yaparken Simon insanların bilişsel kısıtlarına vurgu yaparak farklılaşmıştır (Simon, 1997, ss. 5-17).

Simon; insanların bilişsel kısıtları olduğunu; olguları, algılarımız işlerken, hesaplarırken optimal tercihin belirlenerek rasyonel karar alınması konusunda zorlandığını, bu yüzden de insanın her zaman rasyonel olmadığını ancak belirli şartlar sağlandığında rasyonel olabildiğini ayrıca istek ve arzu dışındaki hiçbir psikolojik sürecin analizine gerek olmadığı iddiasının aksine insanların amaçları ve kısıtları olup bunları bilmeye ihtiyacı olduğunu söylemiştir (Simon, 1997, s. 18, 172). Daniel Kahneman da yine bilişsel kısıtlara vurgu yaparak insanların kolay nedenler üzerinden değerlendirme yaptığını, altta yatan derin nedenleri ise göz ardı ettiğini ifade etmiştir (Bulutay, 2004, s. 66).

İnsanın bu çok yönlü özelliğini sınırlayıp mekanik bir boyuta indirgemek, doğa bilimlerinin inceleme konusu yaptığı bir özneye indirgemeye benzer. Fiziksel maddeler arası ilişkiyi incelemek kolaydır bu nedenle doğa bilimleri objektif bir bilimdir. Ancak sosyal bilimlerde sıkça kullanılan yiyecek, para, mal gibi fiziksel nesnelere, insanların onlara yüklediği anlamlar ile ifade bulmaktadır. Bu nedenle Hayek, sosyal bilimlerin ancak sübjektif bir bilim olabileceğini, amacının da insanların kendi arasındaki veya insanların nesnelere ile arasındaki ilişkiyi incelemek olduğunu savunmuştur (Hayek, 1979, ss. 25-28).

İktisadın konu aldığı insanın bütün özelliklerini dikkate almak yerine bir kısım özelliklerini dikkate alan ve diğer özelliklerini göz ardı eden tutumu, yapılan araştırmalarda gerçekliğin bir kısmının ortaya çıkmasına ancak bir kısmının ise yok sayılmasına neden olmaktadır. Matematik biliminin dil olarak kullanılmasındaki temel amaç; ekonomik veya sosyal bir olgunun basitleştirilerek daha kolay anlaşılmasını sağlamaktır. Fakat matematikteki karmaşık denklemlerin cazibesi bazen öyle bir hâl alır ki teori ile gerçek hayat arasındaki bağ neredeyse kopma noktasına gelir (Cartwright, 2018, ss. 13-14). Hatta matematiğin bu kadar içselleştirildiği bir durumda öğrenciler bile bölüm seçimi yaparken iktisada olan ilgileri azalmakta, alternatif bölümleri tercih etmesine sebep olmaktadır (Frey, 2002, s. 4).

İktisadi birey denildiğinde gerçek insanın sadece bir yönünün betimlenmiş olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum beraberinde ilişkilerin yönlendirdiği sosyal insan, duyguların yönlendirdiği psikolojik insan gibi tanımlamaları da getirmektedir. Buradan anlaşılacağı üzere gerçek insan sadece iktisadi insandan ibaret olmayıp biraz psikoloji biraz sosyal ve daha birçok insan tanımlamalarının tamamından oluşmaktadır (Demir, 2013, ss. 28-29). Rasyonel iktisadi birey algısının ideal bir tipleme olduğunu ve bu tipin kısıtlar ve yanlışlar aracılığı ile rasyonellikten ayrıldığı söylenmektedir. Duygusalılık, yetersiz irade, eksik bilgi gibi durumlar kısıtları oluştururken zihinsel eğilimler ise yanlışları oluşturmaktadır. Ancak bu nedenlerin ortadan kalkması hâlinde insanlar rasyonel olabilmektedir (Bénabou ve Tirole, 2003, s. 137).

Birtakım sosyologlar, pür ekonominin apolitik ve ahlaki değerlendirmelerden yoksun olup fazlasıyla bireyci bir teori olduğunu iddia ederler. Eğer ekonomik prensip sürekli bir değişken olarak ele alınırsa toplumun sadece ekonomik olduğu ve insan davranışlarının da fayda maksimizasyonuna göre şekillendiği tezi doğru olabilirdi. Böyle bir durum karşısında hepimiz birer girişimci, homoeconomicus türünün üyeleri ve fayda maksimizasyonu peşinde koşan bencil birer bireyler olmamız gerekirdi (Zafirovski, 1999, s. 587). Tercih esnasında dayandığımız temeller esasında hissi ve normatiftir. İfade edilen bu his ve normatif tutumlar, bireylerin her zaman

rasyonel ve fayda maksimizasyonuna odaklı olmamaya başka bir deyişle çoğunlukla rasyonel varsayımına ters davranışlar sergilemesine neden olmaktadır (Baloğlu, 2000, ss. 217-226).

Toplumda genelleştirilmiş ahlak kuralları da bazen rasyonel davranışa izin vermez. Örneğin; daha önce hiç gitmediğiniz ve tekrar gitme olasılığımızın da olmadığı bir şehirde yemek yedikten sonra bırakılan bahşişi, rasyonel varsayımına göre açıklayamayız. Bu ancak ahlak ilkeleri tarafından açıklanır. Çünkü bu davranış yetisi herhangi bir zorlama ve hile olmaksızın kendiliğinden olmaktadır (Granovetter, 1985, ss. 481-510). Türkiye’de bu yaklaşıma uygun bir tutum olarak kapımıza gelen yabancıyı “Tanrı Misafiri” olarak kabul eden davranış, bireyin rasyonel çıkarını dikkate almaktan daha çok geleneksel kültürel kodları içinde gömülü olarak benimsediği bir kültürün parçası olmak ile ilgilidir.

Bu noktada Batı Aydınlanmasının göze çarpan en etkin hareket noktalarından biri, skolastik düşünme biçimini mümkün olduğunca gelişen modern düşünme biçimlerinden dışarıda tutmaya yönelik arayışı olmuştur. İskoç aydınlanmasının öncülerinden Hume, dinin etkisinde olan ilkel toplumlarda insanların düşünmeyi beceremediklerini ve duygularını kontrol etmekte zorlandıklarını ifade ederken buna karşın modern insanın evrensel nedenlerden ötürü analitik düşünmeye sahip ve duygularını kontrol edebilen nitelikte olduğunu ifade etmektedir (Sunar, 2018, s. 201). Yani modern iktisadın ortaya çıkıp geliştiği süreç, büyük ölçüde yaşamın belirleyicisi olan skolastik geleneğin, inancın ve duyguların niteliğine bir tür karşı koyuş ile aklın abartıldığı, duyguların göz ardı edildiği bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır.

Davranışsal İktisat Temelli Literatür

Davranışsal iktisat bağlamında sık kullanılacak deneysel iktisat ve nöroiktisat gibi kavramların analiz edilmesinde fayda bulunmaktadır. Bireylerin karar alma yapısını da anlamaya ve açıklamaya çalışan iktisat bilimi, bir noktada davranışsal bir bilim olarak da karşımıza çıkmaktadır. Bireyin rasyonel olduğunu dikkate alan modeller; nispeten kolay çözülebilmesi, daha kullanışlı olması ve tahmin gücünün yüksekliği ile iktisat başta olmak üzere birçok sosyal bilimin ana görüşü hâline gelmiştir. Ancak bu ideal modelin gerçek insana göre fazla iyimser olduğu da ortadadır (Akın ve Urhan, 2015, s. 282). Son yıllarda insanların ekonomik karar süreçlerinde rasyonelliğine yönelik yapılan çeşitli araştırmalar, davranışsal iktisat alanının gelişmesine yol açmıştır.

Davranışsal iktisat, ana akım iktisadın anlama ve tahmin etme konusunda biraz daha genişleterek desteklemeyi amaçlamaktadır. En çok eleştirdiği hususlar ise kişiler

kendi buldukları stratejik durumu doğru şekilde anlayıp ona göre hareket ettiği, kişilerin sınırsız rasyonaliteye sahip olduğu, denge durumuna hemen ulaşıldığı ve kişilerin tamamen şahsi çıkarlarını gözeterek şekilde hareket ettiği varsayımlarıdır. Ancak birçok insan, iktisadi karar anlarında, ana akım iktisadın varsaydığı gibi kâr veya fayda maksimizasyonunu dikkate alacak şekilde davranmamaktadır. Aslında birey, hedef odaklı karar vermeye çalışsa da bilişsel ve duygusal yapılarından dolayı bazen bu durum gerçekleşmemektedir. Bunun sebeplerini anlayabilmek için insan davranışlarının incelenmesi önem arz etmektedir.

Deneyssel iktisat ise davranışsal iktisadın uygulama yeri olarak karşımıza çıkmaktadır. Teorilerin test edilmesine olanak tanımaktadır. İnsanları anlayabilmek için kontrollü deneyler yapılmasını hedeflemektedir. Böylece insan davranışlarını öngörerek iktisadi açıdan daha isabetli kararlar alınabilmektedir. Bunun sonucunda da daha gerçekçi bir kuramı ispatlamak ve politika oluşturmak mümkün olmaktadır. İnsanın doğrudan analiz konusu yapıldığı çeşitli araştırmalar, yeni bir alanın gelişmesine yol açmıştır. İktisadi kararlarımızın biyolojik temellerinin incelendiği alan ise nöroiktisat olarak karşımıza çıkmaktadır. Deneyssel iktisadın da ulaştığı son noktadır. Temel olarak kullandığı araçlar üçe ayrılır. Bunlar, karar anında beyninden ölçüm alanları (f-MRG ve EEG vb.), beyin dışı fizyolojik ve psikofiziksel araçlarla ölçüm alanları (göz hareketleri, deri iletkenliği vb.) ve diğer biyolojik özelliklere (genetik testler, hormon ölçümleri vb.) dayanan yöntemlerle test etmeyi amaçlamaktadır (Çakar ve Neyse, 2015, ss. 18-23).

Görece yeni bir disiplin alanı olan davranışsal iktisat literatürünü ifade eden araştırmalar ile neoklasik teorinin rasyonel birey varsayımına karşı yapılmış çalışmalarından birkaçı şu şekildedir: Bu konuda yapılan çalışmalar arasında şüphesiz en öne çıkan 1982'de Güth ve arkadaşları tarafından tasarlanan "Ultimatòm Oyunu"dur. Bu oyunda iki taraf vardır. Taraflardan birine 10 dolar verilir ve bunun istediği kadar kısmını (hepsi ve hiçbiri dâhil) karşı tarafta bulunan diğer deneğe gönderebileceği söylenir. Eğer gönderilen meblağ karşı taraftan reddedilmezse herkes elindeki meblağı alarak oyun sona erer. Rasyonel insan varsayımına göre göndericinin 9 doları (yani mümkün olan en çok meblağı) kendine ayırıp 1 doları karşı tarafa göndermesi beklenir. Karşı tarafın da hiç olmamasındansa pozitif olan her şey iyidir mantığı ile hareket ederek gelen pozitif her meblağı kabul etmesi beklenir. Ancak oyun sonucunda karşımıza iki sonuç çıkmaktadır. İlki, insanların diğer insanları önemseydiği ve yardım etmek adına kendi kazançlarından vazgeçebildiğidir. Göndericiler %40 ile %60 arası bir meblağ (bu da 4 dolar ile 6 dolar arasına tekabül etmektedir) göndermiştir. Bu durum rasyonalite varsayımına ters bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır.

İkincisi ise alıcıların karşı tarafı cezalandırmak adına küçük meblağları reddederek kazancından vazgeçmesidir. Burada alıcı, pozitif olan her meblağ hiç yoktan iyidir şeklinde beklenen rasyonel insan davranışı sergilememiş küçük teklif edilen meblağları (%20'nin altındaki yani 2 dolar ve altı) sırf karşı tarafı cezalandırmak adına reddetmiştir. Bu iki durumda görüldüğü üzere ana akım iktisadın rasyonel birey varsayımına ters bir davranış olarak karşımıza çıkmaktadır (Güth, Schmittberger ve Schwarze, 1982, ss. 367-388).

Bir diğer çalışma ise “Diktatör Oyunu” olarak bilinen ve ultimatoom oyununun farklı bir versiyonudur. Bu oyunda diktatör oyunundan farklı olarak alıcının reddetme hakkı elinden alınmıştır. Buradaki rasyonel varsayımına göre göndericinin hiçbir meblağı karşı tarafa göndermemesi beklenir. Çünkü alıcının gelen her ne ise (sıfır dâhil) kabul etmekten başka seçeneği bulunmamaktadır. Ancak yine bu deneyde de deneklerin paylaşım sırasında rasyonel varsayımındaki gibi stratejik olmayıp alturistik (diğerkâm) bir anlayış ile davrandığı sonucuna ulaşılmıştır. Denekler pozitif bir meblağı karşı tarafa göndermiştir (Forsythe, Horowitz, Savin ve Sefton, 1994, ss. 347-369).

Bu alanda yapılmış öne çıkan bir diğer çalışma ise “Güven Oyunu”dur. Berg ve arkadaşları tarafında 1995 yılında 32 denek üzerinde oynanmıştır. Bu oyun, devamlı bir ilişkinin söz konusu olmadığı kişiler arasındaki güvenin etkisini ölçmeye yönelik bir deney olarak uygulanmıştır. Güven, sosyal sistem için birçok problemi ve maliyeti ortadan kaldıracığı için çok önemlidir. Ancak ana akım iktisadi görüşte dışsal olarak kabul edilir. Oyun, diktatör ve ultimatoom oyunlarında olduğu gibi yine iki taraf arasında 10 doların paylaşılmasına dayanmaktadır. Ancak bu sefer kurallar şu şekildedir. Gönderici, 10 dolardan istediği kadar meblağı karşı tarafa gönderebilir. Gönderilen meblağ 3 ile çarpılıp karşı tarafa verilecektir. Karşı taraf da isterse bu 3 katı ile çarpılmış paranın istediği kadar meblağını tekrar göndericiye gönderebilir veya parayı alıp oyunu bitirebilir. Bu kurallar, iki tarafça oyun başlamadan önce bilinmektedir. Bu oyunda da rasyonel varsayımına göre beklenti iki tarafın da hiçbir meblağı göndermemesi yönündedir (Berg, Dickhaut ve McCabe, 1995, ss. 122-142). Dünyada çeşitli ülkelerde bu oyun oynatılmış, sonuçlar Türkiye’dekine benzer şekilde sonuçlanmıştır. Türkiye’de 10 TL ile oynatılan oyunda gönderilen meblağın ortalaması %48 dolayındadır. Bunun karşı taraftan geri gelen kısmı ise %41 olarak sonuçlanmıştır. Burada çıkan sonuca göre denekler kendilerine duyulan güveni ödüllendirmiştir (Karabulut, 2008, s. 125).

“Kamu Malı Oyunu” ise insanların kamusal mallara karşı verdiği kararlarda bencil mi yoksa diğerkâm bir davranış mı sergiliyor sorusuna cevap vermek için

tasarlanmıştır. Oyun altışar kişilik denekler hâlinde oynatılmıştır. Altı deneğe belli miktarda para verilmiştir ve bu paradan istediği kadarını ortak bir havuza aktarabileceği söylenmiştir. Havuza aktarılan para bir katsayı ile çarpılarak çıkan meblağ eşit bir şekilde 6 deneğe dağıtılacaktır. Rasyonalite varsayımına göre deneğin hiçbir meblağı havuza aktarmayarak gelecek olan parayı beklemesi gerekmektedir ancak deney sonucunda bazı deneklerin tamamını aktardığını bazılarının ise hiçbir meblağ aktarmadığı gözlenmiştir. Bu durumu açıklayabilmek sadece mevcut ana akım iktisat teorileri ile yeterli olamamaktadır. Bunun yanında sosyoloji ve psikoloji gibi disiplinlerin katkı sunmaları gerekmektedir. Çünkü bu davranışların sebepleri ancak aidiyet, diğerkâmlık gibi birçok nedene dayanmaktadır (Roth ve Kagel, 1995). Burada da görüldüğü gibi gerçek insan sadece rasyonalite varsayımına göre hareket etmemektedir.

Yukarıda bahsedilen oyunların yanında Kahneman ve Tversky tarafından bir teori geliştirilmiştir. Bu teori, ana akım iktisadın “Beklenen Fayda Teorisi”ni eleştirmektedir. Beklenen fayda teorisine göre bireyler, beklenen faydayı esas alarak sayısal bir fayda fonksiyonu ile risk altındaki karar alma davranışını gerçekleştirmektedir. Ancak Kahneman ve Tversky, 1979’da geliştirdiği “Beklenti Teorisi”ne göre bireylerin kayıplara, kazançlarından daha fazla değer atfettiklerini yani para kaybetmeye karşı aynı miktarı kazanmaya oranla daha fazla üzüntü duyduğunu ortaya çıkartmıştır. Bu teori ile yine rasyonalite varsayımı tartışılır hâle gelerek fayda kavramı değer kavramına dönüşmüştür (Kahneman ve Tversky, 2013, ss. 99-127).

Aynı şekilde yine Kahneman ve Tversky’ın neoklasik iktisadın rasyonel bireyine karşı yaptığı bir başka çalışmada, deneklere aynı olan durum iki farklı sunum şekli ile gösterilmiştir. İki farklı sunum şeklinde aynı durum olmasına rağmen aynı denekler farklı cevaplar vermiştir. Buradan deneklerin “çerçeveleme etkisi”nde kaldığı ve bu etki ile “zihinsel muhasebe” yapamadıkları sonucu ortaya çıkmıştır. Yine bu durum da bilişsel kısıtlarımıza gönderme yapan ve rasyonel olamadığımızı gösteren bir çalışma olarak literatürde yerini almaktadır. Nitekim Dan Ariely de insanların başkalarının kararlarından etkilenip etkilenmediğini test etmiş ve insanların itibara yönelik bir fayda sağlamak için kişisel faydalarından vazgeçtiğini ortaya çıkarmıştır (Ariely, 2019, ss. 233-239). Ayrıca Asch (1955, ss. 31-35) de yine küçük gruplara yaptığı deneyde, sosyal çevrenin insanların verdikleri karar üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bireylerin kendi başlarına karar verme ile grup hâlinde karar vermeleri durumunda farklılıklar olduğunu gözlemlemiştir (Asch, 1955, ss. 31-35). Normlar da davranışlarımız üzerinde büyük öneme sahiptir. Mesela bazı şeyleri sadece kendi çıkarımız için değil sosyal normlarımız tarafından onay gördüğü için

yaparız. Nitekim John Elster, normların yönlendirdiği davranış ile rasyonel davranışı karşılaştırmış ve normun, rasyonel davranışı gibi sonuç yönlü olmadığını görmüştür (Zsolnai, 1998, ss. 613-628).

Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein'in "Ön Hazırlama" başlıklı çalışmasında, beynin otomatik sistemine atıfta bulunur ve bazen bir fikir ile ilgili en küçük imanın bir hareketi tetikleyebileceğini söyler. Bu gibi ön hazırlayıcılar, hayatın birçok yerinde mevcuttur, etkileri ise şaşırtıcı derece güçlü olabilmektedir. Bu konu ile ilgili yapılan deneyde, bir grup insana önümüzdeki altı ay içerisinde yeni bir araba alma niyetiniz var mı diye sorulduğunda satışların %35 arttığı gözlenmiştir. Bir diğer çalışma ise halk sağlığı ile ilgili olmuştur. Bu çalışmada da insanlara dişlerini haftada kaç kez diş ipi ile temizlediklerini sorduklarında yine bu yönde eğilim olduğu ortaya çıkmıştır (Thaler ve Sunstein, 2013, ss. 93-97). Bu çalışmalar, insanların ön hazırlayıcılar tarafından etkilendiklerini ortaya koymaktadır. Nitekim bu yöntemin modern pazarlama yöntemleri arasında bir seçenek olarak kullanıldığı bilinmektedir.

Bu bölümde, insanların ana akım iktisadi teorinin aksine her zaman rasyonel olmadıklarına dair yapılmış çalışmalar gösterilmiştir. Çalışmanın bundan sonraki kısmında ise yukarıdaki yapılan çalışmaların izinden gidilerek iktisadi bir karar anımızda pür rasyonalite varsayımının geçerli olup olmadığı, duyguların ekonomik karar sürecimize etki ettiği hipotetik bir deneysel çalışma ile test edilecektir. Deney sonucunda rasyonalite varsayımının geçerli olup olmadığı, duygu durumlarının etki edip etmediği analiz edilecektir.

Hipotetik Bir Deney Çalışması

Duyguların Rasyonel İktisadi Kararlarımız Üzerine Etkisi

Duygular özellikle tehlikeli bir durumu sezindiğimizde birden irkilme örneğinde olduğu gibi rasyonalite varsayımından daha çabuk ve otomatik tepkiler vermemize sebep olarak bizi tehlikelerden korumaktadır (Winter, 2018). Duygu, bir uyarı ile ilişki kurulabilen, ulaşılmak istenen hedef ile alakalı, çabucak çoğalabilen, süre olarak kısa sürmesine rağmen yoğunluğunun daha çok hissedildiği oluşumdur. Duygu durumu ise belirli sebebi olmaksızın kendiliğinden oluşan ve düşük yoğunlukta gerçekleşen his durumudur (Richard, Mahesh ve Prashanth, 1999, s. 184). Örnek verilecek olursa bir yakınımız vefat ettiğinde hissedilen derin üzüntü duygudur, sonrasında bir nedene bağlı olmaksızın hissedilen huzursuzluk hâli ise negatif duygu durumudur (Schwarz ve Clore, 1996).

Duygu ve duygu durumu kavramlarını farklılaştıran diğer bir olgu da duygulanım sonucunda aldığımız aksiyonlardır. Duygular, düşmekten korktuğumuzda aniden geri çekilmemiz gibi belirli aksiyonlarla eşleştirilebilirken duygu durumu için bu şekilde genel eşleştirmelerin yapılması zordur. Duygu durumları değerlendirmelerini etkileyerek bazı durumlarda yanlış yargıya varılmasına neden olabilmektedir. Bunun en güzel örneği, bireyin keyifli olduğu durumda problemleri daha basit görmesidir (Carlson, 1999).

Bilişsel faaliyetlerimiz üzerindeki duyguların etkisine yönelik çalışmalara göz atıldığında, deneyimsel çalışmalar, duyguların kendi başlarına birer bilgi kaynağı olduklarını gösterir (Bower, 1981, s. 129). Daha önce hafızada yer edinen bir bilgi çağrılırken duygu durumu sürece dâhil olur. Yani duygu durumları iyi iken insanlar ürünlerin iyi olan özelliklerini görürken tersi durumda ürünlerin kötü olan yönlerini görmektedir (Schwarz ve Clore, 1996). Bilişsel ağırlıklı çalışmalar ise duyguların insanların bilişsel faaliyetlerini etkilediğini ortaya koymaktadır. Örneğin; öğrenilen bir bilginin öğrenildiği andaki duygu durumuna benzer bir anda hatırlanma ihtimali daha yüksektir. Bütün düşüncelerin belirli bir düzeyde duygusal boyutu bulunmaktadır (Winter, 2018).

Algı, hafıza ve bilgi işleme süreçlerini içeren bilişsel sistemimiz ve dolayısı ile yargılarımız ve davranışlarımız, duygularımızdan önemli ölçüde etkilenmektedir (Coşkun ve Gültepe, 2013). Eğer bedava kavramı, atom gibi fiziksel bir madde olsaydı mikroskop ile incelenebilir, bileşenleri tespit edilir hatta parçalarına bile ayrılabilirdi. Ancak araştırma konusu fiziksel bir madde değil (bedava kavramı gibi) de insan davranışı olursa bu sefer davranışsal iktisat devreye girerek davranışları yavaşlatarak kare kare incelememizi sağlayan deneysel yöntemlere başvurmaktadır. Deneyler, davranışları öngörmemizi sağlayarak daha isabetli kararlar alınmasını sağlamaktadır. Deneysel iktisat, davranışsal iktisadın uygulama ve çözümme yeridir. Yani deneysel iktisat bize davranışsal iktisadın teorilerini test etme olanağı sağlar (Ariely, 2019, ss. 71-72). İnsanların iktisadi açıdan öğrenme, anlama ve bilişsel süreçlerini analiz edebilmek için kontrollü deneyler yapmayı hedefler. Kontrollü ortamda deneklere birtakım kararlar almaları için sorular sorulur (Eren, 2009). Kararın nasıl alındığı, karar anında hangi faktörlerin etki ettiği gibi sorulara cevap aranır. Deneysel yaklaşımlar, bir alternatif metot olarak değil tamamlayıcı ve katkı sağlayıcı bir unsur olarak iktisadi literatürde yerini almayı başarmıştır (Soydal, Mızrak ve Yorgancılar, 2010, s. 220).

Araştırmanın Amacı

Çalışmanın buraya kadar olan kısmında ana akım iktisadi düşüncenin temel çekirdeğini oluşturan rasyonel paradigması ile rasyonel bireyin günümüzdeki şekline nasıl kavuştuğuna dair geçirdiği evrimsel süreç analiz edilmiştir. Akabinde bu paradigmaya ve rasyonel bireye karşı eleştirilere değinilmiş ve rasyoneliteye ters düşen durumlar, davranışsal iktisat teorik temelinde incelenmiştir. Ekonomi biliminin rasyonel birey tanımlamasında bireylerin ekonomik karar süreçlerinde psikolojik olguların süreçlere nasıl etki ettiğine pek yer verilmemiştir. Bu çalışmanın amacı; insanların gelecekteki tasarruflarına ilişkin ekonomik bir karar almada farklı duygu durumlarından etkilenip etkilenmedikleri böylece rasyonel birey varsayımının geçerli olup olmadığı hipotetik bir deneysel çalışma ile test etmektir. Çıkan sonuca göre de politik bir öneride bulunmaktadır.

Çalışma, Türkiye’de henüz gelişim süreci devam eden davranışsal iktisat literatürüne hipotetik bir deneysel çalışma ile katkı sağlamaya yöneliktir. Şüphesiz ki duygu ile karar süreci arasındaki ilişkiye yönelik farklı bilim dallarında çalışmalar yapılmıştır. Ancak burada iktisadın birey tanımlamasında göz ardı ettiği duyguların iktisadi kararlarımıza olan etkisi, davranışsal iktisat özelinde deneysel çalışma ile test edilecektir. Böylece literatüre duyguların (çalışmadan çıkan sonuca göre üzüntü, acıma ve kızgınlık gibi duyguların) iktisadi kararlarımız üzerinde etkisi olduğuna dair bir katkı sunmak hedeflenmektedir.

Araştırmanın Metodolojisi

Deneyde tamamen gönüllülük esasına dayalı rassal seçim yöntemi kullanılmış ve 84 denek üzerinde çalışma gerçekleştirilmiştir. Denek seçiminde sadece insanı (yaş, cinsiyet, gelir durumu gibi herhangi bir kategorik ayrımcılık dikkate alınmadın) hedef alan yaklaşım amaçlanmıştır. Denek grubu 50 erkek ve 34 bayandan oluşmakta olup yaş aralığı 20-30 arasındadır. Deneklerin gelir seviyesi 2.500-3800 TL arasındadır. Denekler daha önce böyle bir çalışmada yer almamışlardır. Deneyde anonimliği sağlamak adına deneklerden herhangi bir kimlik bilgisi derlenmemiş olup deneklerin birbirini etkilemeyeceği şekilde kâğıda yazılı olarak verilen soruyu cevaplamaları şeklinde gerçekleştirilmiştir. Cevaplama işlemi tamamlayan denek, kâğıdı ikiye katlayarak içeriği gözükmeyen daha önce oy sandığı şeklinde hazırlanmış bir kutunun içine bırakmıştır. Sonuçlar önce gözleme dayalı olarak analiz edilmiş sonrasında ise Mann Whitney U testine tabi tutulmuştur.

Çalışma, iktisat literatüründe yaygın olan istatistiksel/ekonometrik bir analiz olmayıp sadece insanı (herhangi bir kategorik ayrımcılık yapmadan) merkeze aldığından

dolayı yaş, cinsiyet, vb. bilgiler derlenmemiştir. Yaş aralığının 20-30 seçilmesindeki temel sebep, insanların çalışma hayatına genelde bu yaşlarda başlaması ve gelecekle-rini ilgilendiren iktisadi oluşumlara (bireysel emeklilik sistemi gibi) yönelik kararların bu yaş aralığında verilmeye başlanmasıdır. Maaş aralığının 2.500-3.800 TL arasında seçilmesindeki amaç, deneyde sorulacak olan soruya yakın olması ve deneklerin gerçek maaşları ile ilişki kurabilmesi içindir. Çalışma, deneysel yönetime dayalı olup insanı hedef aldığı için seçilen örneklemin detaylandırılmasına ihtiyaç duyulmamıştır.

Denekler, deney başlamadan önce rassal olarak iki gruba ayrılmıştır. Her iki gruptaki denek sayısı eşit (sayı olarak ve bayan-erkek ayrımı olarak) olarak planlanmıştır. İlk grup, matematiksel bir ön hazırlık sürecinden geçirilmiştir. Buradaki amaç, iktisadi karar vermeden önce herhangi bir duygu hâlinin oluşmamasıdır. Bu grup kontrol grubu (referans grup) olarak adlandırılmıştır. İkinci grup ise Tablo 2’de gösterildiği gibi yaşanmış özgün bir olayın okutulması ile bir ön hazırlık sürecinden geçirilmiştir. Bu grup da deney grubu olarak adlandırılmıştır. Buradaki amaç ise deneklerin üzerlerinde oluşan o anki duygu durumunun iktisadi kararlarına etkisini analiz etmektir. Deneklere uygulanan işlemler aşağıdaki Tablo 1 ve Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 1

Kontrol Grubundaki Deneklere Yapılan İşlemler

Aşağıdaki işlemleri yapınız.

$$28 + 11 = ?$$

$$15 \times 12 = ?$$

$$105 \div 3 = ?$$

Aylık gelirinizin 2.350 TL olduğunu varsayalım ve bireysel emeklilik sistemine dâhil olacaksınız bu gelirinizden ne kadarını aktarırdınız? (aktarmak istediğiniz meblağı rakam ile yazınız)

Tablo 2

Deney Grubundaki Deneklere Yapılan İşlemler

Aşağıdaki hikâyeyi okuyunuz.

Anne köpek ve yeni doğmuş 3 küçük yavrusu karşıdan karşıya geçmek için yeşil ışığın yanmasını bekliyorlardı. Sanki anneleri yavrularına kırmızı ışıkta geçmemesi gerektiğini öğretiyordu. Nihayet yeşil ışık yanmıştı. Yeşil ışığın yandığını gören anne köpek karşıya geçmek üzere adım atmıştı ki o an araçlar için kırmızı yanmasına rağmen hızla geçmeye çalışan bir araba tarafından çarpılarak yavrularının olduğu yere doğru fırladı. Anne köpek oracıkta yavrularının önünde inleyerek can verdi. (hissettiğiniz duyguyu tek bir kelime ile yazınız)

Aylık gelirinizin 2.350 TL olduğunu varsayalım ve bireysel emeklilik sistemine dâhil olacaksınız bu gelirinizden ne kadarını aktarırdınız? (aktarmak istediğiniz meblağı rakam ile yazınız)

Varsayılan meblağın 2.350 TL seçilmesinin sebebi, deneyin yapıldığı andaki Türkiye’de uygulanmakta olan asgari ücret politikasının bu düzeyde olmasıdır. Sorudaki bireysel emeklilik sisteminin amacı ise bireysel emeklilik sistemine meblağ aktarma kararının iktisadi bir karar olmasıdır.¹ Deney grubuna hikâye sonunda hissedilen duygunun sorulmasındaki amaç, özelde hangi duygu durumunun iktisadi karara olan etkisini analiz etmek ve o duygu durumuna göre politika önerisinde bulunmaktır. İkinci soru ise esas belirleyici soru olarak seçilmiştir. Her iki denek grubunda da aynı olan bu soruya verecekleri cevaba göre farklı duygu durumlarının iktisadi bir duruma karşı karar alma sürecine etkisi analiz edilecektir.

Ana akım iktisadi görüşün rasyonel bireyine göre şartlar ne olursa olsun verilen iktisadi kararlar arasında anlamlı bir farklılık olmaması gerekir. Yani bu çalışmada kontrol grubu ile deney grubunun verdikleri cevaplar arasında benzerlik oluşması gerekir. Çünkü ana akım iktisadın esas aldığı rasyonel birey, verdiği iktisadi kararlarda mantığı ve aklı ile hareket ederek başka şeylerin (duygular gibi) etkisinde kalmamaktadır. Ancak deney sonucunda bu paradigmanın her zaman geçerli olamayabileceği ve duygu durumların karar alma sürecine etki ettiği ve her iki grubun verdiği cevaplar arasında anlamlı bir farklılığın olabileceği öngörülmektedir.

Deney Sonuçları

Deney sonucunda kontrol grubundaki deneklerin (matematiksel işlem yapan) ve deney grubundaki (hikâye okuyan) deneklerin bireysel emeklilik sistemine aktardıkları meblağlar, kontrol grubunun hissettiği duygular ile kişi sayıları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Deney grubundaki deneklerin hissettikleri duygulara ilişkin verdikleri cevaplar üzüntü, üzülmeye, üzgün, acıma, acımak, acı, kızgın, kızdım şeklindedir. Analizde bu tabirler üzüntü, acıma ve kızgınlık olarak tasnif edilmiştir.

1 ABD’de 401 (k) otomatik katılım bireysel tasarruf (emeklilik) planının ortaya çıkmasında davranışsal iktisat politika ve uygulamalarının katkısı için bkz. Madrian ve Shea, 2001.

Tablo 3.*Kontrol ve Deney Gruplarının Bireysel Emeklilik Sistemine Aktardıkları Meblağlar*

Karar Grubu		Kontrol Grubu		
Meblağlar	Kişi Sayısı	Duygular	Meblağlar	Kişi Sayısı
0 TL	6	Üzüntü	150 TL	3
20 TL	1		200 TL	1
50 TL	3		250 TL	2
70 TL	1		350 TL	10
75 TL	1		400 TL	3
			450 TL	2
100 TL	3		500 TL	5
			550 TL	1
150 TL	7		150 TL	2
			235 TL	1
160 TL	1	Acımak	50 TL	1
			250 TL	1
165 TL	1		350 TL	1
			400 TL	1
200 TL	6		430 TL	1
			450 TL	1
250 TL	5		475 TL	1
			500 TL	2
300 TL	1		650 TL	1
			50 TL	1
350 TL	5	Kızgınlık	185 TL	1
500 TL	1			

Elde edilen veriler, gözleme dayalı olarak analiz edildiğinde, kontrol grubunun toplam aktarmayı taahhüt ettiği meblağ 6.990 TL olup ortalaması 166,42 TL iken deney grubunun toplam taahhüt ettiği meblağ 14.625 TL olup ortalaması 348,21 TL olmuştur. Burada deney grubunun taahhüt ettiği toplam meblağ ile ortalama meblağın kontrol (yani referans grup) gruptan iki kat (2,09) daha fazla olduğu görülmektedir. Deneklerin (deney ve kontrol gurubu) toplam bireysel emeklilik sistemine aktardığı meblağ 21.615 TL olurken bunun %32,33'ü kontrol gurubundaki denekler tarafından %67,66'sı da deney gurubundaki denekler tarafından sisteme aktarılmıştır. Bu durum iki grup arasında dikkate değer anlamlı bir farkın olduğunu göstermektedir.

Duygu özelinde analiz yapılacak olunursa deney grubundaki deneklerin %64,2'si okudukları hikâye karşısında üzüntü hissettiğini, %30,9'u acıma duygusu hissettiğini, %4,7'si ise kızgınlık hissettiğini söylemektedir. Kızgınlık hisseden deneklere nedeni sorulmamış ancak araçlar için kırmızı ışık yanmasına rağmen geçmeye çalışan araç sürücüsüne karşı olduğu değerlendirilmiştir. Gözleme dayalı sonuçlarımıza göre üzüntü ve acıma (kızgınlık çok düşük olduğu için değerlendirmeye alınmamıştır) gibi duygu durumlarının geleceğimiz ile ilgili iktisadi kararımızda etki ettiği ve duygu durumlarının rasyonel iktisadi kararlarımız üzerine etkisi olduğu argümanın doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Deneklerden elde edilen veriler Mann Whitney U testine tabi tutarak ilişkili olmayan iki bağımsız grubun (kontrol ve deney grubu) arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadıkları analiz edilmiştir. Teste başlamadan önce neoklasik iktisadın rasyonel olgusuna göre bireylerin ortam, durum ve şartlar ne olursa olsun etkilenmeyip verdikleri kararlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmayacağı varsayılmaktadır bu varsayımına göre deneklerin ön hazırlık süreçlerinde tabi tutuldukları duygu durumlarından etkilenmeyerek iktisadi karar vermeleri gerekmektedir. Yani deney grubunun cevapları kontrol grubundan anlamlı derecede farklı olmamalıdır. Bu varsayımdan yola çıkarak oluşturduğumuz hipotezler aşağıda gösterilmiştir.

H_0 = Kontrol grubu ile denek grubunun ödediği meblağlar arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H_1 = Kontrol grubu ile denek grubunun ödediği meblağlar arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Burada rasyonelite varsayımının gerçekleşebilmesi için H_0 hipotezinin kabul edilmesi yani elde edilecek olan anlamlılık değerinin %5'ten büyük olması gerekmektedir. Bunun haricinde çıkan sonuç, rasyonelite varsayımının geçerli olmadığı sonucuna götürecektir.

Mann Whitney U testi sonucundaki bulgulara göre istatistik değerinin 309, asimptotik anlamlılık değerinin de 0,001 olduğunu görülmektedir. Elde edilen anlamlılık değerinin 0,05 (%5) anlamlılık değerinden küçük olması nedeni ile H_0 hipotezi reddedilerek alternatif hipotez (H_1) kabul edilir. Aynı zamanda kontrol grubuna ait sıralama puanı ortalaması 28,66 iken deney grubunun 56,14 olarak çıkmaktadır. Yani bireylerin bireysel emeklilik sistemine dâhil olabilmek için taahhüt ettikleri meblağlar arasında anlamlı bir ilişki vardır. Farklı duygu durumlarının iktisadi karara etkisi olmuştur. Bireyler farklı duygu durumlarında aynı iktisadi durum karşısında farklı

kararlar verebilmektedir. Rasyonalite paradigmasının rasyonel birey varsayımı, bu yapılan araştırma ile tek başına yeterli olmadığını, duyguların da bireylerin iktisadi karar süreçleri üzerinde etkisinin bulunduğunu ortaya koymaktadır.

Bu sonuca göre ortaya çıkacak politik öneri ise 20-30 yaş aralığındaki bireylerin çalışma hayatına atıldıkları bu dönemde, gelecekle ilgili lehlerine olabilecek iktisadi kararları verirken araştırmadan elde edilen bulguyu da dikkate alarak uygulama geliştirilmesi yönünde olacaktır. Yapılmış çeşitli araştırmalara göre artan yaşam süreleri, insanların gelecekle ilgili daha fazla kaynak ayırmasını gerektirirken insanların anı geleceğe tercih ederek daha düşük düzeyde kaynak tahsis edecek şekilde hareket ettiğini göstermektedir (Soyer, 2015, ss. 73-103). Hâlbuki insanların bu tür yaşam veya emeklilik programlarına daha fazla kaynak tahsis etmelerini mümkün kılacak politika veya uygulamaların gelişimi hem bireyler açısından hem de makroekonomik politikalar açısından özellikle de içinde bulunduğumuz küresel salgın gibi riskler ile mücadelede ve sosyal güvenlik sistemlerinin ön plana çıktığı dönemlerde önemi daha fazla hissedilmektedir. Bunu sağlamak için gelecekteki muhtemel açıkların daha düşük olması ve insanların gelecekle ilgili lehine olan ancak itibari ile bunu öngöremediği zamanlarda (çalışma hayatına yeni katıldığı 20-30 yaş aralığı gibi) bunu mümkün kılacak uygulamalar, rasyonel bir politika seçimi olacaktır. Örneğin; gelecekteki yaşamı için yeterli tasarrufta bulunmayan kişilerin düştüğü problemlerli hayat hikâyeleri (acıklı sonlanan ve insanlar da okuduktan sonra üzüntü ve acıma duygusunun ortaya çıkmasına sebep olan) tercih öncesinde okutulabilir veya çeşitli şekilde sunulabilir. Bu sayede hem insanların gelecekle ilgili karşılaşabilecekleri muhtemel risklere yönelik farkındalığın oluşması bunun sonucunda da uzun vade için daha rasyonel kararları alması mümkün olabileceken aynı zamanda ülkenin tasarruf oranlarında da artış sağlanacaktır. Bu durum sigorta yapmak için aracı olan özel şirketler için de bir uygulama olarak düşünülebilir. Bu sayede daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmak mümkün olabilecektir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle Avrupa ülkelerinde gözlenen refah devleti modellerinde, sosyal refah harcamalarının 1970'li yılların ortalarından itibaren hızla artması sonucu kamu gelirlerinde meydana gelen düşüşler, birtakım krizleri gündeme getirmiştir (Bilen, 2002; Özdemir, 2004). Ancak bunun üzerine yapılan çeşitli düzenlemelere rağmen son yıllarda sosyal refah kurumlarının yine ciddi açıklar

verdiği ve kamu maliyesi üzerinde dikkate değer yükler oluşturduğu görülmektedir.² Politika yapıcının bu tür yöntemleri kullanılmasına yönelik girişimleri özellikle esnek çalışma biçiminin ve aile yapısının küçülmesi ile ilgili olan sosyal güvenlik risklerine yönelik bireylerin gönüllü olarak katılmalarını mümkün kılacaktır.

Sonuç ve Tartışma

İktisadi aktörlerin ekonomik kararlarının rasyonel süreçler ile belirlendiğine ait kabulünün uzun bir geçmişi bulunmaktadır. Son yıllarda bu bakış açısına yönelik ciddi meydan okumalar olmasına rağmen ana odağı oluşturan rasyonalite varsayımı hâlen oldukça muhkem olup bu meydan okumalara yönelik araştırmaların gelişim aşamasında olduğu görülmektedir. Bir disiplin olarak davranışsal iktisadın ortaya çıkışı, bu alanda yapılacak araştırmaların daha sağlam bir zemin üzerinden ekonomik karar süreçlerine etki eden ve ana akım iktisadın göz ardı ettiği insana ait diğer olguların karar süreçleri üzerindeki etkisini analiz etmeye yönelik literatürün büyümesine imkân sunmuştur. Bu araştırmanın bu kapsamda mütevazı bir katkı oluşturma özelliği arz ettiği değerlendirilmektedir.

Bu çalışmada, deneklerin iş hayatına ilk atıldığı yıllar olan 20'li ve 30'lu yaşlarda gelecekle ilgili lehlerine olacak bir iktisadi sisteme katılma kararında duygularından (üzüntü ve acı) etkilenerek karar anında farklı davranışlar sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bulgu, deneklerin duygusal olarak etkilenmelerine neden olan vakanın anlamlı bir şekilde diğer gruptan farklı şekilde davrandığını göstermektedir. İnsanların ekonomik karar süreçlerinde sadece insan zihni ile hareket etmeyip aynı zamanda duygularından da önemli bir derecede etkilendiği ortaya çıkmaktadır. Makalede elde edilen diğer bir sonuç ise sosyal güvenlik mekanizmasının daha güçlü hâle gelmesine yönelik bu durumun bir politika seçeneği olarak değerlendirilmesine imkân sunmasıdır. Bu sayede hem ülkenin tasarruf oranlarında bir artış sağlanırken hem de bireylerin gelecekle ilgili ekonomik kararlarında rasyonel bir davranış sergilemesi mümkün olabilmektedir. Çünkü insanların rasyonel davranma yetileri olmasına rağmen çoğu zaman bu yeteneklerini kullanamamaktadırlar. Bireyler karar verirken bu çalışmanın sonucunda da görüldüğü üzere duygusal, bilişsel ve çevresel faktörlerden etkilenmektedirler. Bu durum da rasyonel davranma yetisinden uzaklaşmasına neden olmaktadır. Günlük hayatımızın küçümsenmeyecek bir kısmı da bu şekilde gerçekleşmektedir.

2 2019 yılında Sosyal Güvenlik Kurumu'na bütçeden yapılan transfer, GSYİH'nin %4,61'i (yaklaşık 45 milyar TL) kadardır (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019, s. 147).

Tam bu noktada psikoloji bilimi ile iktisat biliminin multidisipliner çalışması sonucu ortaya çıkan davranışsal iktisadın önemi her geçen gün artmasına rağmen maalesef Türkiye’de bu alanda yeterince özgün bir akademik birikimin ortaya çıktığı söylenemez. Bu alanda yapılacak özgün araştırmalar ile iktisat politikalarının ve kurumlarının daha etkin kararlar vermesi ve kapasitelerini daha etkin kullanmaları mümkün olabilecektir. Davranışsal iktisat, teorik temelli varsayıldığı kadar rasyonel olmadığımızı dair yapılan çalışmalar giderek artmasına rağmen duyguların iktisadi kararlarımız üzerine etkisine dair araştırmalara da yer verilmesi gerekmektedir. Toplumun temelini oluşturan ilişkiler, tutkular, dürtüler, dinî inançlar vb. iktisadın kurguladığı dünyadan farklı bir şekilde hayatını sürdürmektedir. Bireyi toplumdan tamamen koparıp bencil, faydayı sürekli maksimize eden şekilde bir tanımlama ile varsaymak aslında bireyin davranışlarını da anlamamızı zorlaştırmakta ve insanın çok yönlü niteliğini yeterince iktisat biliminin göz önünde bulundurmadığı sorucuna neden olmaktadır.

The Impact of Emotions on Our Rational Economic Decisions

İbrahim Cevizli
Mahmut Bilen

Introduction

The concept of *Homo Economicus* (i.e., the Rational Economic Individual) is an expression indicating the rational individual as used in neo-classical economics (Demirel & Artan, 2016, p. 4). According to rational choice theory, this individual is a rational being and behaves by putting their own interests first (selfishness; Demir, 2013, p. 27; Ruben & Dumludağ, 2015, p. 40). *Homo economicus* is regarded as a mechanical being, independent of time and place, devoid of cultural influence, fully informed, and adept at optimizing calculations and pursuing maximum gains (Sarfati & Atamtürk, 2015, p. 71). They know all alternatives and the value of their expected benefit when making choices and always make the choice that will maximize the expected benefit; this being is not affected by psychological or emotional factors, as these are considered external and have no effect on the decision in the moment (Levent, 2019, pp. 101–120).

The correct understanding of human behavior requires other functions to be included in the analysis rather than limiting the human solely to the dimension of rationality. As a matter of fact, the phenomenon of rationality, which focuses on consistency, is unable to go beyond choosing among preferences and does not focus on the causes of behavior (Elster, 2018, pp. 13–14).

@ Doctorate Student, Sakarya University. ibrahimcevizli@hotmail.com
Prof. Dr., Sakarya University. bilen@sakarya.edu.tr

© Scientific Studies Association
DOI: 10.12658/M0617
insan & toplum, 2021.
insanvetoplum.org

This study analyzes the history of economic rationality, the criticisms made against the rational individual, and the role of emotions in the economic decision process using a hypothetical experimental method in behavioral economics. Studies on the effect of emotions on human behavior have undoubtedly been conducted in the social sciences, especially psychology. However, this study, which examines the effects of emotions on economic decision-making aims to provide an original contribution to the behavioral economics literature with a hypothetical experimental study while simultaneously offering options for policy makers.

Purpose and Methodology of the Research

In economics, the definition of rational individuals makes no mention of how psychological factors affect individuals' economic decision-making processes. The aim of this study is to test the effect emotions, which economics ignore when defining the economic agent, have when making economic decisions using a hypothetical experimental method in behavioral economics. The result will benefit the process of making political policies.

This experiment uses the random selection method on a voluntary basis and has been conducted on 84 subjects. The subject group consists of 50 males and 34 females whose ages range between 20-30 years old. The subjects' monthly income levels range between 2500-3800 Turkish Lira (TL). In order to ensure anonymity in the experiment, no identifying information has been collected from the subjects; the experiment was carried out with the subjects answering questions written on paper in a way that does not affect the other subjects. After completing the answering process, each subject folded the paper in half and left it in a box that had previously been prepared in the form of a ballot box. The results were first analyzed based on observations and then subjected to the Mann-Whitney U test.

The reason for choosing the age range of 20-30 in the study is that people generally start their work life at this age and make decisions about economic entities (such as the private pension system) that concern their future in this age range. The purpose for choosing the monthly salary range of 2500-3800 TL is to establish a relationship with the real salaries of the subjects. Because the study is based on the experimental method and targets human beings, elaborating on the details of the selected sample is not necessary.

The subjects have been randomly divided into two groups prior to starting the experiment. The plan is to have an equal number of subjects in each group (in terms

of number and gender). The first group went through a mathematical preparation process, the aim being to avoid any emotional state before making an economic decision. This group is called the control group (reference group). Meanwhile, the second group went through a preliminary preparation process by reading an original event that happened, as shown in Table 2. This group is the experimental group, and the aim is to analyze the effect of subjects' current emotional state on their economic decisions. The procedures applied to the subjects are shown in Tables 1 and 2.

Table 1

Transactions Performed on Subjects in the Control Group

Please do the following.

$28 + 11 = ?$

$15 \times 12 = ?$

$105 \div 3 = ?$

Suppose your monthly income is 2350 TL and you will be included in the private pension system, how much of this income would you transfer?

(answer numerically)

Table 2

Transactions Made to Subjects in the Experimental Group

Read the story.

A mother dog and her three newly born puppies were waiting for the green light to cross the street. It was as if the mother was teaching her offspring not to cross when the light is red. Finally, the green light appeared. Seeing the green light appear, the mother dog stepped out to cross, when at that moment it was struck by a car that ran a red light trying to pass quickly, the car launched her toward where her puppies were. The mother dog died on the spot groaning in front of her puppies.

(write down what you feel in one word)

Suppose your monthly income is 2350 TL and you will be included in the private pension system, how much of this income would you transfer?

(answer numerically)

The purpose of asking what they feel in Table 2 is to analyze the effect of a particular mood on the economic decision and to make policy recommendations. The second question was chosen as the main determining question and 2350 TL was chosen as it is the official minimum monthly wage in Turkey. The effect the different emotional states have on the decision-making process versus one economic situation will be analyzed with respect to the answer given to the second question (which is the same for both subject groups).

According to the theory of the rational economic individual in the mainstream economic view, no significant difference should exist between the two groups' economic decisions regardless of the circumstances. In other words, no significant difference should be found between the answers given by the control group and those of the experimental group in this study because the rational economic individual is not affected by things such as emotions and acts only with logic and rationality.

Results of the Experiment

The amounts conveyed by the subjects, the emotions they felt, and the number of people is shown in the table below. The emotional responses are categorized as: sadness, pity, and anger.

Table 3
Amounts Transferred by the Subjects

DECISION GROUP		Emotions	CONTROL GROUP	
Amount	Number of Persons		Amount	Number of Persons
0 TL	6	Sadness	150 TL	3
20 TL	1		200 TL	1
50 TL	3		250 TL	2
70 TL	1		350 TL	10
75 TL	1		400 TL	3
100 TL	3		450 TL	2
150 TL	7		500 TL	5
160 TL	1		550 TL	1
165 TL	1		150 TL	2
200 TL	6		235 TL	1
250 TL	5	Pity	50 TL	1
300 TL	1		250 TL	1
350 TL	5		350 TL	1
500 TL	1		400 TL	1
			430 TL	1
			450 TL	1
		Angry	475 TL	1
			500 TL	2
			650 TL	1
			50 TL	1
			185 TL	1

The total amount set aside from the control group is 6,990 TL ($M = 166.42$ TL), while the total amount set aside by the experimental group is 14,625 TL ($M = 348.21$ TL). The experimental group is seen to have set aside more than twice as much (2.09) as the control group. While the total amount set aside by all subjects (experimental and control group) for the private pension system was 21,615 TL, 32.33% of this was transferred to the system by the subjects in the control group and 67.66% by the subjects in the experimental group.

When analyzed in terms of emotion, 64.2% of the subjects in the experimental group are seen to feel sadness, 30.9% to feel pity, and 4.7% to feel anger toward the story they read. The subjects who felt anger were not asked for the reason, but they were assumed to have felt this way because the driver of the vehicle had ran a red light. According to our observational results, emotional states such as sadness and pity (anger was not taken into account because it was so low) were concluded to influence economic decisions about the future and mood states to have an effect on rational economic decisions.

The data obtained have been subjected to the Mann-Whitney U test and analyzed to see whether the difference between the two independent groups (control and experimental) is statistically significant.

Before starting the test, individuals were assumed, in accordance with the rationality phenomenon of neo-classical economics, to be unaffected regardless of environment, situation, and conditions and no significant difference to exist among the decisions they would make. According to this assumption, the subjects should not be affected by the emotional states subjected upon them in the preliminary process and should make economic decisions independent of their emotions. In other words, the the experimental group's answers should not differ significantly from those of the control group. The hypotheses we have formed based on this assumption are shown below.

H_0 = No significant difference exists between the groups.

H_1 = A significant difference exists between the groups.

In order for the rationality assumption to be fulfilled, H_0 hypothesis must be accepted. Otherwise, the result will lead to the conclusion that the rationality assumption is invalid.

According to the findings; The asymptotic significance value is 0.001, which is less than 0.05 (5%). For this reason, the H_0 hypothesis is rejected and the alternative hypothesis (H_1) is accepted. thus, a meaningful difference has been found between the groups.

Conclusion

In economic decision-making processes, humans not only act with their mind but are also significantly affected by their emotions. Although people have the ability to act rationally, they often are unable to use these abilities. As seen in the result from this study, individuals are affected by emotional, cognitive, and environmental factors when making economic decisions. This situation causes them to lose their ability to act rationally. A part of daily life happens this way, and this cannot be underestimated.

According to various studies (Iyengar, Hurerbman, & Jiang, 2004; Benartzi & Thaler, 2007), while increased life expectancy requires people to allocate more resources to the future, people are observed to prefer spending on the present moment and to allocate less resources for the future (Soyer, 2015, pp. 73–103). Therefore, practices that will make future allocations more likely should be made available when people are in favor of their future but cannot predict it (such as the 20-30 age range when they have just joined work life). For example, problematic life stories of people who do not save enough money for their future lives (which end in sadness and cause a feeling of sadness and pity in people after reading) can be taught or presented in various ways. In this way, increasing awareness of the possible risks that people may face in their future and helping them make more rational decisions for the long term while at the same time increasing the country's savings rate become possible. This situation can be considered as an application for the private companies who are intermediaries for the insurance system.

Kaynakça | References

- Akdere, Ç. ve Büyükboyacı, M. (2018). Davranışsal iktisat ve sınırlı rasyonellik varsayımı. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Hızl.). *İktisatta davranışsal yaklaşımlar* içinde (ss. 107-141). Ankara: İmge Kitabevi.
- Akın, Z. ve Urhan, U. B. (2015). Davranışsal oyun teorisi. *İktisat ve Toplum*, 5(58), 10-16.
- Ariely, D. (2019). *Akaldışı ama öngörülebilir*. A. Hekimoğlu Gül ve F. Şar (Çev.). Optimist Yayın Grubu.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193(5), 31-35.
- Baloğlu, F. (2000). Rasyonalite ve ekonomik sosyoloji. *Sosyoloji Konferansları*, 26, 217-226.
- Bénabou, R. ve Tirole, J. (2003). Self-knowledge and self-regulation: An economic approach. *The Psychology of Economic Decisions*, 1, 137-167.
- Berg, J., Dickhaut, J. ve McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122-142.
- Bilen, M. (2002). *Piyasa ekonomisinde devletin değişen rolü*. Yayınlanmamış doktora tezi. İstanbul: İÜ SBE.
- Buğra, A. (2015). *İktisatçılar ve insanlar, bir yöntem çalışması* (10. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bower, G. H. (1981). Mood and memory. *American psychologist*, 36(2), 129.

- Madrian, B. C. ve Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149-1187.
- Bulutay, T. (2004). İktisat kuramının temel ilkeleri ve eleştirileri. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(224), 30-91.
- Carlson, R. (1999). *Ufak şeyleri dert etmeyin, hepsi de ufak şeylerdir*. E. Ören (Çev.). İstanbul: Alkım Yayınevi.
- Cartwright, E. (2018). *Behavioral economics*. Routledge.
- Çakar, T. ve Neyse, L. (2015). İktisadi kararların biyolojik temelleri: Nöroiktisat. *İktisat ve Toplum*, 58, 18-23.
- Çeçen, A. R. (2002). Duygular insan yaşamında neden vazgeçilmez ve önemlidir? *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(9).
- Coşkun, H. ve Gültepe, B. (2013). Duygudurum ve bazı davranışlarımız: Yeni bulgular ışığında bir değerlendirme. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 81-100.
- Demir, Ö. (2013). *Akal ve çıkar: Davranışsal iktisat açısından rasyonel olmanın rasyonelliği*. Sentez Yayıncılık.
- Demirel, S. K. ve Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve iktisat biliminin geleceğine ilişkin tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(1), 1-28.
- Sarfati, M. ve Atamtürk, B. (2015). *İktisat sadece iktisat değildir*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Elster, J. (2008). *Ekşi üzüm*. B. Cezar (Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Eren, E. (2009). Yeni iktisatta ortak noktalar. *İktisatta Yeni Yaklaşımlar Çalıştayı* içinde.
- Ekman, P. (1994). All emotions are basic. P. Ekman ve R. J. Davidson (Ed.). *Series in affective science. The nature of emotion: Fundamental questions* içinde (ss. 15-19). Oxford University Press.
- Frey, B. S. (2002). *Inspiring economics: Human motivation in political economy*. Edward Elgar Publishing.
- Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E. ve Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6(3), 347-369.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Güth, W., Schmittberger, R. ve Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388.
- Hayek, F. A. (1979). *The counter revolution of science: Studies on the abuse of reason*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Heidegger, M. (1990). *Nedir bu felsefe*. D. Tunç (Çev.). İstanbul: Afa Yayınları.
- Hirschman, A. O. (2008). *Tutkular ve çıkarlar*. B. Cezar (Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Hollis, M. ve Nell, E. J. (1975). *Rational economic man: A philosophical critique of neoclassical economics*. New York: Cambridge University Press.
- Jones, W. T. (1975). *A history of western philosophy: Kant and the nineteenth century*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Roth, A. E. ve Kagel, J. H. (1995). *The handbook of experimental economics* (1. Cilt). Princeton: Princeton University Press.
- Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). İktisat ve psikoloji. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Hzl.). *İktisatta davranışsal yaklaşımlar* içinde (ss. 31-50). Ankara: İmge Kitapevi.
- Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve yavaş düşünme* (8. Baskı). O. Ç. Deniztekin ve F. N. Deniztekin (Çev.). Varlık Yayınları.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. L. C. McLean ve W. T. Ziemba (Ed.). *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* içinde (ss. 99-127). Singapore: World Scientific Publishing.
- Karabulut, G. (2008). Türkiye'de iktisadi güven: Uluslararası bir karşılaştırma. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 123-128.
- Kaymakçı, Ö. B. (2015). Politik iktisadın 'rasyonel temelleri'. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Hzl.). *İktisatta davranışsal yaklaşımlar* içinde (ss. 51-71). Ankara: İmge Kitapevi.
- Kutlu, İ. (2013). *Rasyonalite ve ritüeller*. Doktora tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi.
- Levent, A. (2019). *Homoeconomicus, rasyonel birey ve ortodoks iktisat*. L. Sunar ve L. Karagöz (Ed.). *İnsanı Yeniden*

- Düşünmek: Modern Düşüncede Temel Tartışmalar* içinde (ss. 101-126). İstanbul: İLEM.
- Mlodinow, L. (2013). *Subliminal: Bilinçsizimiz davranışlarımızı nasıl yönetir?* N. Önoğlu (Çev.). Okuyan Us.
- Ochangco, A. C. (1999). *Rationality in economic thought: Methodological ideas on the history of political economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Özdemir, S. (2004). *Küreselleşme sürecinde refah devleti*. İstanbul Ticaret Odası.
- Richard, P. B., Mahesh, G. ve Prashanth, U. N. (1999). The role of emotions in marketing. *Academy of Marketing Science Journal*, 27(2), 184.
- Schrag, C. O. (1992). *The resources of rationality: A response to the postmodern challenge*. Indiana University Press.
- Schwarz, N. ve Clore, G. L. (1996). Feelings and phenomenal experiences. E. T. Higgins ve A. W. Kruglanski (Ed.). *Social psychology: Handbook of basic principle* içinde (ss. 433-465). New York: The Guilford Press.
- Smith, A. (2017). *Ahlaki duygular kuramı*. B. Tartıcı (Çev.). İstanbul: Liber Plus Yayınları.
- Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality* (Volume 1&2). Economic Analysis and Public Policy, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Simon, H. A. (1997). *Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason* (3. Cilt). MIT Press.
- Sunar, L. (2018). "Kapitalizmin ahlakı" modern ekonominin zihniyet çerçevesi. M. K. Arıcan, M. E. Kala ve Y. E. Aydınbaş (Ed.). *İnsan, ahlak ve iktisat* içinde (ss. 196-206). Ankara: Türkiye Yazarlar Birliği Yayınları.
- Soydal, H., Mızrak, Z. ve Yorgancılar, F. N. (2010). *Nöro ekonomi kavramı'nın iktisat bilimi içindeki yeri, önemi ve bilimselliği*. Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 10(19), 214-240.
- Soyer, E. (2015). Davranışsal iktisat ve politika geliştirme. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Hzl.). *İktisatta davranışsal yaklaşımlar* içinde (ss. 73-103). Ankara: İmge Kitapevi.
- Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R. (2013). *Dürtme: Sağlık, zenginlik ve mutluluk ile ilgili kararları uygulamak*. İstanbul: Pegasus Yayınları. Walsh, V. (1996). *Rationality, allocation, and reproduction*. OUP Catalogue.
- Winter, E. (2018). *Akıllı hissetmek: Duygularımız neden düşündüğümüzden daha rasyonedir*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Yılmaz, F. (2009). *Rasyonalite: İktisat özelinde bir tartışma*. İstanbul: Paradigma Yayıncılık.
- Zafirovski, M. (1999). Economic sociology in retrospect and prospect: In search of its identity within economics and sociology. *American Journal of Economics and Sociology*, 58(4), 583-627.
- Zsolnai, L. (1998). Rational choice and the diversity of choices. *The Journal of Socio-Economics*, 27(5), 613-622.