

I.Ü. İktisat Fakültesi
Maliye Araştırma Merkezi Konferansları
Prof. Dr. Memduh YAŞA'ya Armağan

İKTİSAT PSİKOLOJİSİ

İzzettin ÖNDER
I.Ü. İktisat Fakültesi
Maliye Bölümü
Öğretim Üyesi

Niçin Böyle Bir Yazı?

Bir emekli öğretim üyesi için yazılan armağan, iki hususu bünyesinde taşımaktadır. Bunlardan birincisi, kendisine armağan yazılan öğretim üyesinin fikirleri ve/veya özelliklerinin böyle bir yazıda yansımış olmasıdır. Sevgili hocamız Prof. Dr. Memduh Yaşa'nın, Türk maliye literatüründeki çok önemli yeri, kendisinin birçok konuda ilk akımı başlatmış olmasından kaynaklanmaktadır. Döneminde çoğu meslekdaşının "maliye" olarak kabul etmediği "kamu harcamaları" konusunu Türkiye'ye getiren Prof. Yaşa'dır. Aynı şekilde "vergi yükü" ve "devlet borçları" da Prof. Yaşa tarafından Türk maliyesine kazandırılmıştır. İşte bu görüşten hareketle, kanımca yeni bir konu olan, iktisat psikolojisi üzerine sadece bir tanıtma ve dürtüleme niteliğindeki bu yazıyı kaleme aldım.

Bir armağana yazılacak yazının taşıması gerektiğine inandığım ikinci özelliği ise, yazı sahibinin, adına armağan yazılan kişiye ait duygu ve düşüncelerini yansıtması gereğidir. Sevgili hocam Prof. Dr. Memduh Yaşa, bizleri daima hoşgörü ve sevgi çerçevesi içinde, istediğimiz alanda çalışmaya teşvik etmiştir. Bu arada ortaya çıkan deneyimsizlik ve sair hatalarımızı da göğüslemiş ve onlardan yeni şeyler öğrenmemize gayret etmiştir. İşte bu deneme de benim için yeni bir alanda, tüm deneyimsizlikleri yansıtan bir başlangıç niteliğindedir. Böyle bir cesareti, ancak Hocam Prof. Yaşa'nın armağanında, onun hoşgörüsüne sığınarak, gösterebileceğimi düşünmekteyim.

GİRİŞ

Çağdaş bilimlerin gelişme aşamaları, birçok benzer oluşumları bünyesinde taşımakta ve yansıtmaktadır. İlk aşamalarda, bilim dallarının kendi alanlarını henüz netleştirip, ayrışmadığı durumda, felsefe, tüm alanları kapsayıcı bir işlev yüklenmişti. Bu dönemde alanların sınırları da henüz net ola-

rak çizilmemişti. Böylece, tartışmaların, hemen hiçbir sınır tanımadan, alanlar arasında kaydırılması olası idi.

Teknolojik olanakların gelişmesi ve kontrollü deneylerin yapılabilir düzeye ulaşması, bilim alanlarının netleşmesi ve farklılaşmasına yol açarken, felsefenin de bütünsel kavrayıcı konumunu daraltıyordu. Zira artık, felsefe dışında kendi özgün alanı belirlenmiş, test edilebilir ve geçerliliği kanıtlanır kuralları oluşmuş bilim alanları ve bilim dalları ortaya çıkmaya başlamıştı. Fizik, kimya, biyoloji vb. bilim alanı ve dallarının ortaya çıkması gibi.

Felsefeden ayrılarak, onun dışında yeni bilim alan ve dallarının oluşması, bilimsel kompartmancı yaklaşımı da beraberinde oluşturmaya başladı. Bilim dalları kendi kurallarını geliştirirken, anlamlı ve yararlı olmayan bir şöven davranışı ile kendi sahasına, sanki "otistik" bir biçimde kapandı ve derin bir kıskançlıkla bu alanları koruma gayreti içine girdi. Söz konusu "otizm" o düzeye ulaştı ki, her bilim dalı kendi yöntemini ve hatta terminolojisini yaratarak, bunlara sıkı sıkıya sarıldı ve bir bilim terminolojisinin başka bir bilim dalında kullanılması, "emperyalist" yaklaşım olarak nitelenmeye başlandı.

Bilimlerin gelişme devinimi içinde, sahaların net çizgilerle ayrılması, bireysel düşünce sisteminde kopukluklar ve boşluklar yaratırken, gerçek hayattaki oluşumların algılanmasında ideolojik bir işlev de görmeye başladı. Gerçek hayattaki tüm oluşumlar, birbiri ile ilişki ve etkileşim içinde bir gelişme çizgisi izlerken, bu denli birbirinden kopuk yöntemlerle olayları açıklamaya çalışmanın yetersiz kaldığı görüldü. Böyle bir yetersizliğin algılanması sonucunda, çalışmalarını birleştirici yöne yönelterek özellikle kurumsal farklılıkları derin olan alanların birleştirilmesi ile yeni bilim dalları oluşturuldu. Bunun en belirgin örneğini ise, biyoloji ve kimyanın birleştirilmesinden ortaya çıkan biyokimya bilim dalı sergilemektedir.

Doğal bilimlerde görülen bu gelişmeyi, sosyal bilimlerde oldukça geriden izleyegelmişlerdir. Bu gecikmede, hiç kuşkusuz, doğal bilimlerin tarih sahnesine çıkmadaki öncelikleri önemli bir rol oynamıştır. Doğal bilimlerin, tarih sahnesine sosyal bilimlerden daha önce çıkmış olmaları, sosyal bilimlerin oluşumunda, doğal bilimlerin bazı yöntemlerinin de devralınmasına neden olmuştur. İktisatta sistem fikri ya da denge kavramı söz konusu yöntem benzerliklerini yansıtmaktadır.

Ancak doğal bilimlerde gözlenen zaman önceliği, sosyal bilimlerde oldukça inatla sürdürülen kompartmancı yaklaşımı tümü ile açıklamamaktadır. Sosyal bilimlerin sergilediği kompartmancı yaklaşım daha başka sosyal açıklamalara ihtiyaç göstermektedir. Sosyal bilimlerde, bu alanda özellikle de iktisat, doğal bilimlerdeki gibi tarafsız değildir. İktisadın bu niteliği, onun üzerinde çok ciddi manipülasyonlar yapılmasına neden olmaktadır. İktisat biliminin yaşadığı isim değişiklikleri (politik iktisat, iktisat teorisi, kalkınma iktisadı vb.) ve oluşturduğu ekoller (merkantilist ekol, serbest piyasa ekolü, korumacı ekol vb.) hep zamana ve hakim çıkarılara göre oluşturulan sistemleri yansıtmaktadır.

İktisat biliminin kuralları insan davranışları üzerine oturtulur. Adam Smith'den beri temel alınan bireysel davranış biçimi ise, "rasyonel" davranıştır. Bu ilkenin oluşumuna kısa bir göz attığımızda, rasyonel davranışın, ilke olarak, kapitalizmin ortaya çıkışı ve gelişmesi ile şekillendiğini görmekteyiz. Kapitalist sistemin ortaya çıkışı ile beliren rasyonellik ilkesinin ilk uygulama alanı kapitalist teşebbüstür. Başlangıç aşamalarında sadece bir yönü ile (kâr sağlamak) beliren bu ilke, önceleri fazla dayatıcı bir nitelik taşımıyordu. Gerçekten Sombart'ın ifadesi ile kapitalist ve aile işletmelerinin yan yana bulunduğu kapitalizmin ilk aşamalarında, teşebbüs sahibinin kâr dürtüsü, doğal ekonomi koşulları altında etkili olan gelenek ya da sair sosyal kurumlarca engelleniyordu⁽¹⁾.

Kapitalizmin ileri aşamasında ise, doğal ekonomi koşullarından artık uzaklaşmış olan toplum, iktisadi rasyonellik ilkesinin ikinci aşaması olan, "kaynakları etkin kullanma" düzeyine ulaşmış oldu. Ancak bu aşamada rasyonellik ilkesi, özel nitelik kazanarak, toplumsal ilkelerle çelişir bir hale dönüştü. Bilindiği gibi, devletin, iş düzenini sağlamaya, iş kazalarını önlemeye ve benzer düzenlemelere yönelik müdahaleleri, hep özel rasyonellik ilkesinin gelişmesi ile ortaya çıkan toplumsal bozuklukları kısmen gidermeye yönelik çabaları yansıtır.

Çağdaş batı iktisat kuramının genelleştirerek ve sulandırarak kullanıldığı rasyonellik ilkesinin uygulanabilirliği de sorgulanmamaktadır. Bir bireyin rasyonel davranacağı varsayılsa bile, o bireyin bir toplumda yaşadığı ve bu nedenle düşünce sisteminin bir boşlukta oluşmayıp, toplumun kullandığı "dil"den, "mantık sistemi"nden ve "düşünce ve değerler" sisteminden etkileneneceği yadsınamaz⁽²⁾. Toplumda oluşan dil, mantık yapısı, düşünce ve değerler sistemi, bireyin psikolojisinde "toplumun koşulladığı bir süzgeç"⁽³⁾ görevi yaparak, bireyin yaşadığı oluşumların bilinç düzeyinde algılanmasını engellemektir. Böylece birey, psikolojisine yerleştirilen bu toplumsal süzgeçten algılamaya başlamaya başlayınca, toplumsal süzgecin oluşturulması ve denetlenmesi yolu ile, bireyin oluşturulması ve denetlenmesi sağlanmaya başlanabildi. Bu süzgeç, bireyi baskı altına aldıkça, toplumsal süzgecin hedeflediği birey yaratılırken, birey de çevresine ve kendisine yabancılaşmaya başladı⁽⁴⁾.

Toplumun bireyi etkilemesi kadar güçlü olmamakla beraber, bireyin toplumu etkilemesi de söz konusudur. Doğaldır ki, bu bağlamda ele alınan birey, belirli hakim gruplar ve çıkar çevreleridir. Oysa, ortalama bir kişinin

(1) Lange (1967), s. 28-35.

(2) Fromm (1990), s. 44-60.

(3) Ibid., s. 48.

(4) Toplumsal baskının bireyde oluşturduğu çeşitli psikolojik deformasyonlar arasında aktarma, yansıtma, akla uygun neden bulma vb. gibi davranış türleri sayılabilir. Ayrıca, toplumsal baskının insan davranışını şekillendirdiği görüşü, marksist ekolde temel yaklaşım olarak ele alınmaktadır. Aynı konuda ünlü bilim adamlarının da ilginç saptamaları görülmektedir; örneğin, Einstein (1950), s. 123-131.

toplumu etkileme dürtüsü çok zayıf olacağı gibi, etkileme gücü ve aracı da yoktur.

Birey-birey ya da toplum-birey ilişkilerinde hakim davranış kalıpları, uygulanan yöntemler ve oluşturulan sonuçlar salt iktisat kuramı ile açıklanamaz. Zira, süje insandır. İnsan önce algılar, algılananı mantık süzgecinden geçirir, seçim yapar ve karar verir. Tüm bu alanların kapsanması ise, iktisat ve psikoloji bilim dallarının işbirliğini gerektirir. Böyle bir işbirliği, hem toplumun işleyişini, hem de işleyiş dinamiklerini açıklamaya yöneliktir.

Toplumun işleyişini açıklamak oldukça tarafsız ve salt akademik amaçlı olarak görülebilir. İşleyiş dinamiklerini açıklamak ise, karşılıklı çıkar ve güç ilişkilerini, ideolojik yapılanmaları ve ortaya çıkan sonuçların algılanmasını netleştireceğinden, yine akademik amaçlı görülebilir, ancak birincisi kadar yansız olarak algılanmaz. Zaten bundan dolayıdır ki iktisat psikolojisi, ilk tohumları çok eskilere gitmekle beraber, uzun süre ihmal edilmiş, ancak son zamanlarda tekrar canlanan bir görüntü kazanmaya başlamıştır.

Kısa Tarihçe⁽⁵⁾

Konusu insan olan bir sosyal bilim dalının, açık ya da örtülü olarak, psikoloji ile ilgilenmemiş olması düşünülemez. İktisat da, bu saha içinde bir sosyal bilim dalı olarak, kural dışında tutulamaz. Nitekim, iktisat biliminin kurucusu olarak görülen Adam Smith'in ilk eseri olan **Theory of Moral Sentiments** adlı yapıtta psikoloji elemanlarına yer verilmiş olduğu ileri sürülmektedir. Ancak Smith'in, bu öncülüğünü, iktisat ile ilgili temel eseri olan, **An Inquiry into the Wealth of Nations** adlı yapıtında sergilemediği de aynı kaynakta belirtilmektedir⁽⁶⁾.

İktisat yazınında, iktisat psikolojisi ile ilgili ilk ifadelere Gabriel Tarde'nin 1881 yılında yayınlanmış bir makalesinde rastlanır. Daha sonra, 1902 yılında Tarde, iki ciltlik **La Psychologie Economique** adlı yapıtını yayınlamıştır. İnsanlararası ilişkileri konu olarak alan iktisat biliminin, psikolojiyi ihmal etmemesi gerektiğini vurgulayan Tarde'nin fikirleri, Veblen'in **The Theory of Business Enterprise** başlıklı yapıtında çok kısa olarak, 1904 yılında yer aldıktan sonra, 1961 yılına kadar kimse tarafından ele alınmamıştır. Ancak, 1961 yılında, Amerikalı sosyolog olan Hughes, Tarde'nin görüşlerini tekrar topluma yansıtmıştır.

İktisat psikolojisinin böyle bir kesintiye uğraması, henüz psikolojinin kuramsal olarak bilim alanına yeterince çıkmamış olmasına bağlanabilir. Gerçekten psikolojinin gelişme tarihine baktığımızda, Wundt'un 1879 yılında Leipzig'de ilk psikoloji laboratuvarını kuruncaya kadar, bu bilim dalının genel kabul görmediğini müşahede etmekteyiz. Hatta Kant, matematiksel yönte-

(5) Bu bölüm üç temel eserden yararlanılarak yazılmıştır: MacFadyen (1990), s. 9-23; Lea ve diğerleri (1987), s. 509-545; van Raaij ve diğerleri (1988), s. 5-9.

(6) Bu iddia Gabriel Tarde'ye aittir. Wäynerd (1988), s. 5.

me dayanmadığından ve deneylerle test edilmediğinden dolayı, yeni gelişmekte olan bu bilim dalına hayat hakkı tanımıyordu⁽⁷⁾.

Avrupa'da iktisat bilimi içinde psikoloji öğelerini yerleştiren temel ekol, Avusturya ekolüdür. Teoride, psikolojik ekol olarak da bahsedilen bu ekol, açıkça psikoloji kullanmamış, hatta iktisat biliminin yararlanması gereken alanın felsefe olduğunu vurgulamıştır. Ancak, bu ekolün geliştirdiği "marjinal yarar" ve "fırsat maliyeti" kavramları, psikolojik öğeleri açık bir biçimde yansıtmaktadır. Yine aynı ekol içinde yer alan Carl Menger'in insan ihtiyaçları sıralaması da psikolojinin, iktisat bilimine etkisinin bir sonucudur. Aynı yaklaşımı, 1954 yılında Maslow'da da görmekteyiz⁽⁸⁾. Jevons da, yarar teorisinin matematiksel açıklamasını yaparken, İngiliz psikoloğu Bain'den esinlenerek, iktisadi bir tür tatmin ve hoşnutsuzluk muhasebesi olarak yorumlamıştır.

Avusturya ekolünün bir diğer uzantısını ise, sermaye ve faiz teorileri ile ünlü Böhm-Bawerk oluşturmaktadır. Böhm-Bawerk'e göre faiz, üretim koşulları kadar, bireylerin ileriye ait hissettikleri belirsizlikler ve beklentilerden de etkilenir. Böylece, faizin saptanmasında objektif faktörler kadar subjektif faktörlerin de önemli olduğu vurgulanmaktadır.

İktisat psikolojisinin kuramsal kurucusunun, psikolog George Katona olduğu kabul edilmektedir. Katona'yı bu üne kavuşturan ve onu iktisatta psikolojiyi kullanan önceki yazarlardan ayıran özelliği, onun iktisadın ve psikolojinin birbirini tamamladığı ve biri olmadan diğeri ile ilgili bulguların tam ve gerçekçi olarak değerlendirilemeyeceğini iddia etmiş olmasıdır⁽⁹⁾. Katona'ya göre ekonomik olgular, psikolojik faktörlerin dikkate alınması ile açıklanabilir. Katona'nın iktisat psikolojisine yaptığı diğer bir katkı da, iktisadi olayların açıklanmasında yoğun ampirik veri kullanmış olmasıdır. Böylece Katona, psikolojinin temel araştırma yöntemini iktisat biliminin araştırma yöntemine yakınlaştırmış oldu.

Günümüzde, Pierre-Louis Reynaud, iktisat psikolojisi alanını Katona'ninkinden daha da genişleterek, alana teorik bir alt-yapı kazandırma çabasına girişti. Reynaud, iktisadi gelişme oluşumunun emek ve sermaye bileşimi ile açıklanamayacağını, "beşeri faktör" etkisinin de dikkate alınması gereğini vurgulamıştır⁽¹⁰⁾.

Tanım

İktisat psikolojisi, çeşitli yazarlarca tanımlanmış olmasına rağmen, henüz herkes tarafından genel kabul görmüş bir tanımlamaya ulaşmamıştır. Hatta, sahanın adı ile dahi bazı tereddütler söz konusudur. Örneğin, ufak farklarla,

(7) Ibid., s. 6.

(8) Lea (1987), s. 498-500.

(9) Katona (1951), s. 10.

(10) Wäynerd (1988), s. 8.

iktisat psikolojisi ile psikolojik iktisat arasında fark görülmektedir. Buna göre, iktisat psikolojisi, iktisat ve psikoloji bilim alanlarının biraraya getirilmesi ile oluşan bir bilim dalı olduğu halde, psikolojik iktisat, esas itibarıyla iktisat anabilim dalını ifade etmektedir, ancak iktisadi açıklamalarda yoğun olarak psikoloji ağırlıklı ampirik veriler kullanılmaktadır⁽¹¹⁾.

İktisat psikolojisi ile ilgili eserler, bu sahayı genelde iki yaklaşım içinde kavramaya çalışmaktadır. Birinci yaklaşımda, tanımlama yoluna, ikincisinde ise, çeşitli ilgi alanlarının belirlenmesi yoluna gidilmektedir.

İktisat psikolojisi, adından da anlaşıldığı üzere, iktisat ve psikolojinin birleştirilmesinden oluşmuş bir yeni bilim dalıdır. Böylece ortaya çıkmış olan bu yeni dalda, ihtiyaçları tatmine yönelik olarak, kıt kaynakların nasıl kullanılacağını belirleyen insan davranışları ve uygulamaları incelenmektedir⁽¹²⁾. Uluslararası İktisadi Psikoloji Araştırma Enstitüsü'nce (International Association for Research in Economic Psychology) genel kabul görmüş olan bu tanım, tüketim ve sair ekonomik faaliyetlerdeki birey davranışlarını, karar alma süreçlerini kapsar.

İktisat ve psikoloji bilim dallarında farklı yöntemlerin uygulanması, hem müşterek yönetime ulaşmada zorluk yaratır, hem de yeni bilim dalında uygulanacak yönteme birisinin hakim olmasına neden olur. İktisat bilimi, oldukça soyut ve genellemeler düzeyinde, kantitatif ifadeli kurallar geliştirir. Buna karşılık psikoloji, çok daha somut, verilere ve ampirik gözlemlere dayanan sonuçlara ulaşmayı amaçlar. İktisat psikolojisi, daha çok psikoloji bilim dalının yönteminden yararlanır⁽¹³⁾.

İktisat psikolojisinin sınırları, ikinci yaklaşımda, psikolojinin yöntemine uyularak, çalışma alanlarının belirlenmesi ile saptanmaya çalışılır. Burada üç temel alan belirlenebilir. Bunlar; tüketici davranışları, üretici davranışları ve toplum-devlet ilişkileri şeklinde belirlenebilir.

Tüketici davranışları alanı tüketicinin belirlediği amaçları, fayda fonksiyonunun oluşumunu, tüketici harcamalarının seyrini vb. inceler⁽¹⁴⁾. Tüketici dengesini inceleyen iktisatçılar da, fayda teorisini geliştirirken, kaçınılmaz olarak tüketici davranışları üzerindeki hakim psikolojik faktörlere yer vermişlerdir⁽¹⁵⁾. Tüketici davranışlarının incelenmesinden, piyasa araştırmaları ve pazarlama alanlarında önemli gelişmeler kaydedilmiştir.

İktisat psikolojisinde belirlenebilecek ikinci alan, üretici-yönetici davranışları olarak belirlenmektedir. Bu alan içine de, ileriye ait belirsizlikler, ras-yonel beklendiler ve karar alma süreçleri girmektedir⁽¹⁶⁾.

(11) Furnham-Lewis (1986), s. 18-20.

(12) Wäynerd (1988), s. 9.

(13) Coleman (1987), s. 181-186.

(14) Baxter (1988), s. 115-180. Maital ve diğerleri (1990), s. 271-290.

(15) Lea ve diğerleri (1987), s. 172-211. Baxter (1988), s. 115-179. Albanese (1988), s. 59-80. Taylor (1988), s. 35-58.

(16) Kets de Vries ve diğerleri (1988), s. 81-100. Ronen (1988), s. 143-164.

İktisat psikolojisinin sınırını belirleyen üçüncü alan, birey-toplum-devlet ilişkisidir. Bu bağlamda, enflasyon, kamu kararları, kamu harcamaları, vergiler inceleme alanına girmektedir⁽¹⁷⁾. Kamu ekonomisi konusunda, tüketici-birey davranışları ile ilgili önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Vergilerin, birey davranışları üzerindeki etkileri saptanmaya çalışılarak, en az bozucu vergi yapısına ulaşılacak amaçlanmıştır. Bu konularda Lewis, Schmolders ve Strümpel önemli çalışmalar yapmışlardır⁽¹⁸⁾.

İktisat psikolojisinin sınırlarını, yukarıda çok kaba hatları ile verilmiş olan alanlarla sınırlamak ne olasıdır, ne de doğrudur. Bir yandan bu bilim dalının oldukça yeni olması, diğer yandan da günümüzde giderek karmaşıklaşan toplumlarda yeni ekonomik ve sosyolojik olguların belirmesi, bu sahaya hergün yeni alanların eklenmesine ya da eskimişlerin yerini almasına neden olmaktadır. Örnekler arasında, tasarruf, para, fakirlik, işsizlik, servet ve refah, çalışma dürtüleri vb. sayılabilir⁽¹⁹⁾.

İktisat Psikolojisinin Diğer Alanlarla İlişkisi

İktisat psikolojisinin en yakın ilişkide bulunduğu alan, sosyal psikolojidir. İktisat psikolojisi, yöntemlerinin çoğunu sosyal psikolojiden almıştır⁽²⁰⁾. Günümüzde de iktisat psikolojisi üzerine yazanlar, kullandıkları başlıklarda ya da alt-başlıklarda "sosyal psikoloji" kavramına da yer vermektedir⁽²¹⁾.

Sosyal psikoloji, toplum içindeki bireyin etkilenmesi ve böylece ortaya çıkan sosyal etkileşimleri inceler. Böyle bir etkileşim, "birey"i oluşturur. İşte bu karmaşık alanda sosyoloji ve psikoloji içiçe geçer. Sosyoloji ve psikoloji, toplumsal etkileşimleri ve bu etkileşimler ortamında oluşan psikolojiler hakkında teoriler ya da hipotezler oluşturarak, bu alt-yapının iktisadın çeşitli alanlarda kullanılmasına ve sonuç alınmasına olanak sağlamaktadır. Bu bağlamda en önemli alanı tüketici davranışları ve pazarlama sahaları oluşturmaktadır.

Bireyi bir örgüt içinde ele alan organizasyon teorileri ise, organizasyon psikolojisi alanı ile çakışmakta ve veri amacı olan bireyin örgüt içindeki davranışlarını incelemektedir. Sanayi psikolojisi ve çalışma psikolojileri de bu alana dahil edilince, tüm çalışma koşulları, iş tatmini, ücret sistemi, örgüt yapısı vb. gibi konular kapsanmış olur.

İktisat psikolojisinin yakından ilgili olduğu bir alan da sosyal karar verme süreçleri ve rasyonel beklenti sahalarıdır. Sosyal karar süreçleri de, rasyonel beklendiler alanı da temelde birey ve/veya örgütlerin gereği kadar

(17) Brooks (1988), s. 169-188. Furnham ve diğeri (1986), s. 71-170.

(18) Wäynerd (1988), s. 14. Lewis (1982). Schmolders (1959). Strümpel (1974).

(19) Furnham ve diğeri (1986), s. 71-248.

(20) Wäynerd (1988), s. 16.

(21) Bunun en iyi örneğini Furnham-Lewis (1986) oluşturmaktadır.

bilgilendiği ve rasyonel davrandığı, ileriye ait belirsizlikleri ise, aynı şiddette algıladıkları görüşüne dayanır. Bu alanların bilgilene süreçleri ile yakın ilgisi açıktır. Bilgilene süreçleri ise, psikoloji alanında ele alınan bir olgudur⁽²²⁾. Bilgilene sürecinin üzerine, yine psikoloji alanında inşa edilmesi gereken ikinci katman da, rasyonel insan ya da rasyonel davranış modelidir⁽²³⁾.

Yine sosyal karar süreçlerinde ve sair ekonomik sorunların çözümünde yaygın olarak uygulanan oyun teorisi de, iktisat psikolojisi'nden yararlanılan önemli bir alanı oluşturmaktadır.

İktisat psikolojisine, iktisat sosyolojisi ile birlikte çok yakından ilgi duyulduğu alan, hiç kuşkusuz marksist akımdır. Bireyin, sosyal çevreden etkilenerek, sosyal ve psikolojik bağımlılık koşulu altında oluştuğu, hatta denetlendiği, marksist ekolün geniş çapta işlediği bir konudur. İktisat psikolojisi ve iktisat sosyolojisi alanlarındaki yazıların çoğunda bu konuda fevkalade yararlı örnekler bulunmaktadır⁽²⁴⁾.

Bazı İlaveler

Yeni bir bilim dalı olan iktisat psikolojisi, kendi sahasını, yöntemini ve kurallarını oluşturarak, bilim alemine ve düşünce sistemimize yeni zenginlikler katarken, kaçınılmaz olarak bazı eski sahalara örtmekte ya da onlarla çatışmaya sürüklenmektedir. Öngörülebileceği gibi, iktisat psikolojisine en ciddi tepki, bizzat, iktisat bilimi mensuplarından gelmiştir ve gelmektedir.

Bu eleştirilerin biri, yöntem farklarına dayandırılmaktadır. Yukarıda da kısaca açıklandığı gibi, iktisat soyut, kantitatif ve tümden- varışçı bir yöneme sahiptir. Buna karşılık, psikoloji ise, çok daha somut ve ampirik gözlemlerden hareket eder. Bu temel farklılık, psikolojik verileri kullanmaya yeltenen iktisatçıyı ciddi yöntem değişikliğine zorlamaktadır.

Bu konuda bir diğer eleştiri ise, yaklaşım farklılığı üzerinedir. İktisat, normatif ve pozitif yaklaşım yapabilmektedir. Diğer bir ifade ile, iktisat "ne olması gerektiği" kuralını koyabildiği gibi, "ne olduğunu" tanımlama ve tarifini de yapabilmektedir. Oysa, psikoloji, daha çok ne olduğu saptaması ile yetinmekte, ne olması gerektiği aşamasına henüz gelmemiştir. Belki de, böyle bir aşamaya hiçbir zaman gelmeyecektir.

Eleştirilerin üçüncüsü ise, insan davranışı üzerinde etkili olan faktörün, uzun- dönemde, iktisat olduğu görüşüne ağırlık vermektedir. Bu görüşte, kısa dönemli davranış kalıpları psikolojik faktörlerle açıklanabilse de, uzun dönemde ekonominin dayatmalarının hakim olacağı savunulmakta ve bu ne-

(22) Lea ve diğerleri (1987), s. 18-27.

(23) Simon (1987), s. 25-40. Rasyonel davranış modelini "ahlak" kavramı içinde işleyen görüş için: Sen (1987), s. 10-28.

(24) Lichtman (1982). Parsons-Smelson (1984). O'Connor (1986).

denle de ekonomiye ağırlık verilmesi gereği üzerinde durulmaktadır. Bunun tipik örneğini, Katona'ya armağan yazısı yazan Tobin oluşturmaktadır. Buna göre, bireylerin tüketimlerinin kısa dönem dalgalanmalarına karşın, uzun dönemde istikrar kazanması, psikoloji ile değil, iktisatla açıklanabilir⁽²⁵⁾.

Benzer bağlamda diğer bir eleştiri de, psikolojinin daha çok bireysel tatmin yönleri ile ilgilendiği, maliyet ya da külfet yönünü ihmal ettiği görüşüne dayanmaktadır. Kısım psikologlar tarafından da ileriye sürülen bu eleştiri, bireysel davranışlarda yarar ve maliyet faktörlerini rolünü inceleyen çalışmalarla karşılanmaya çalışılmaktadır⁽²⁶⁾.

KAYNAKLAR

- Albanese, P.J.: "The intimate Relations of the Consistent Consumer", **Psychological Foundation of Economic Behavior**, (ed. Albanese, P.J.) Preager, New York, 1988, s. 59-80.
- Baxter, J.L.: **Social and Psychological Foundation of Economic Analysis**, Harvester, London, 1988.
- Brooks, M.A.: "Toward a Behavioral Analysis of Public Economics", **Psychological Economics**, (ed. Earl, P.E.), Kluwer, Amsterdam, 1988, s. 169-188.
- Coleman, J.S.: "Psychological Structure and Social Structure in Economic Models", **Rational Choice** (ed. Hogarth, R.M. - Reder, M.W.), The University of Chicago Press, Chicago, 1987, s. 181-186.
- O'Connor, J.: **Accumulation Crisis**, Rasil Blackwell, New York, 1986.
- Einstein, A.: **Out of My Later Years**, Philosophical Library, New York, 1950.
- MacFadyen, A.J. - MacFadyen, H.W.: **Economic Psychology**, North-Holland, Amsterdam, 1990.
- Fromm, E.: **Psikanaliz ve Zen Budizm**, (çev. Güngören, İ.), Yol Yayınları, İstanbul, 1990.
- Furnham, A. - Lewis, A.: **The Economic Mind**, Biddles, London, 1986.
- Katna, G.: **Psychological Analysis of Economic Behavior**, McGraw-Hill, New York, 1951.
- Kets de Vries, M.F.R. - Miller, D.: "Personality, Culture, and Organization", **Psychological Foundations of Economic Behavior** (ed. Albanese, P.J.) Preager, New York, 1988, s. 81-100.
- Lange, O.: **Ekonomik Rasyonellik İlkesi**, (çev. Şeref, M.), Ataç Kitabevi, İstanbul, 1967.
- Lea, S.E.G. - Tarpy, R.M. - Webley, P.: **The individual in the Economy**, Cambridge University Press, London, 1987.
- Lewis, A.: **The Psychology of Taxation**, Oxford, 1982.
- Lichtman, R.: **The Production of Desire**, The Free Press, New York, 1982.
- Maital, S.L. - Maital, S. - Pollak, N.: "Economic Behavior and Social Learning", **Economic Psychology**. (ed. MacFayden, A.J. - MacFayden, H.W.), North Holland, Amsterdam, 1990, s. 271-290.

(25) Wäynerd (1988), s. 7.

(26) Ibid., s. 23.

- Parsons, T. - Smelser, N.J.: **Economy and Society**, Roulledge and Kegan Paul, London, 1984.
- van Raaij, W.F. - van Veldhoven, G.M. - Wäynerd, K.E.: **Handbook of Economic Psychology**, Kluwer, Amsterdam, 1988.
- Ronen, J.: "The Entrepreneur and Society", **Psychological Foundations of Economic Behavior**, (ed. Albanese, P.J.), Preager, New York, 1988, s. 143-164.
- Schmölders, G.: "Fiscal Psychology: A New Branch of Public Finance", **National Tax Journal**, 12, s. 340-345.
- Sen, A.: **On Ethics and Economics**, Basil Blackwell, New York, 1987.
- Simon, H.a.: "Rationality in Psychology and Economics", **Rational Choice** (ed. Hogarth, R.M. - Reder, M.W.). The University of Chicago Press, Chicago, 1987, s. 1-24.
- Strümpel, B.: "The Contribution of Survey Research to Public Finance", **Quantitative Analysis in Public Finance**, (ed. Peacock, A.T.), Preager, New York, 1969, s. 3-22.
- Taylor, L.D.: "A Model of Consumption and Demand Based on Psychological Opponent Processes", **Psychological Foundations of Economic Behavior**. (ed. Albanese, P.J.). Pdeager, New York, 1988, s. 35-58.
- Wäynerd, K.E.: "Economic Psychology as a Field of Study", **Handbook of Economic Psychology**, (ed. van Raaij, W.F. - van Veldhoven, G.m. - Wäynerd, K.E.), Kluwer, Amsterdam, 1988, s. 2-44.