

-ARAŞTIRMA MAKALESİ-

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT**

Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi\*

**Coşkun Can AKTAN**

Prof.Dr.

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

E-mail: ccan.aktan@deu.edu.tr

ORCID ID: 0000-0003-4294-2314

**Kıymet YAVUZASLAN**

Dr.Öğr.Üyesi

Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi

E-mail: kiymet.yavuzaslan@adu.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-3016-3084

**Özet**

*İktisat biliminin bir alt disiplini olarak Davranışsal İktisat bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin etkilerini incelemektedir. İktisat bilimi esasen insan davranış ve tercihlerini inceler. İktisat bilimi geleneksel olarak insanları Homo Economicus (özel çıkarlarını maksimize eden rasyonel bireyler) olarak ele alır. Geleneksel iktisat, insanların davranış, karar ve tercihlerinde ortaya çıkan sistematik hata ve yanlılıkları açıklayan zihinsel sapmaları, zihinsel kısayolları ve diğer psikolojik faktörleri bilimsel araştırmalarda genellikle ihmal etmiştir. Bu çalışma iktisat ve psikoloji arasındaki etkileşimden doğan davranışsal iktisat konusunda giriş niteliğinde bilgiler sunmaktadır. Çalışmamızda davranışsal iktisadın kısa tarihçesi ve daha sonra da geleneksel iktisat ile olan benzerlik ve farklılıkları özetlenecektir.*

\*Bu makalede bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uyulmuştur.

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

**Anahtar Kelimeler:** *Davranışsal İktisat, Geleneksel İktisat, Homo Economicus, Rasyonelite, İrrasyonelite, Psikoloji, Zihinsel Psikoloji, Zihinsel Yanılgılar, Zihinsel Kısayollar*

**Alan Tanımı:** *Davranışsal İktisat*

## **BEHAVIORAL ECONOMICS**

The Analysis of Cognitive, Emotional and Psychological Factors on the Individuals' Economic Decision-Making and Choice

### **Abstract**

*Behavioral Economics, as a subdiscipline of economics is the study of the effects of cognitive, emotional and psychological factors on the individuals' economic decision-making. As a matter of fact, economics is all about people's behavior and choice. Economics traditionally conceptualizes individuals as Homo Economicus (rational, self-interested maximizers etc.) In general, the traditional economics has ignored cognitive bias and heuristics that results in systematic errors in people's decision making and choice. This paper is an introductory study that aims to explore the interaction between psychology and economics. The short history of behavioral economics will presented and the main differences of behavioral economics from the traditional economics will be summarized.*

**Keywords:** *Behavioral Economics, Traditional Economics, Homo Economicus, Rationality, Irrationality, Psychology, Cognitive Bias, Heuristics*

**JEL Classification:** *A10, B40, D80*

## **1.GİRİŞ**

Davranışsal iktisat (behavioral economics), iktisadi davranış, karar ve seçimlerde psikolojik faktörlerin etkileri ve sonuçlarını inceleyen bir disiplindir. Davranışsal iktisadın başlangıç noktası geleneksel iktisat biliminde hâkim olan “*rasyonelite*” (rationality) varsayımının her zaman ve her yer yerde geçerli olmadığı düşüncesidir. (Aktan,2018:347) Davranışsal iktisada giriş niteliğindeki bu kısa çalışmamızın amacı davranışsal iktisadın konusunu, kısa tarihçesini ve geleneksel iktisat ile olan başlıca benzerlik/farklılıklarını ortaya koymaktan ibarettir.

## **II. DAVRANIŞSAL İKTİSAT : TANIMI ve KONUSU**

Davranışsal iktisadın kavramsal ve kuramsal bağlamda tanımı yapılırken literatürdeki neredeyse tüm çalışmalarda, ekonomideki “rasyonel insan” tanımı ile başlandığı görülür. Bu bakımdan davranışsal iktisadın, geleneksel iktisat teorilerinden ayrıştığı noktalar üzerinden öncelikle bir tanımlama yapılmak istendiğinde; homo economicus kavramı ön plana çıkmaktadır.

Geleneksel iktisattaki ana aktör “*iktisadi insan*” veya “*homo economicus*” olarak adlandırılan hayali bir karakterdir. Bu kişi, rasyonel, bencil ve faydasını en yüksek seviyeye çıkararak bir kişi olarak ele alınır. Oysa gerçek yaşamda tüm insanları bu kalıbın içine koymak doğru değildir. İnsanlar ne tamamen bencil ne de tamamen rasyoneldir; insanlar genellikle duygularının ekonomik kararlarını etkilemesine izin verirler. Davranışsal iktisatta, iktisadi kararlar, bu gerçek insanlar tarafından verilmektedir. Thaler (2015; 2016) homo economicus yerine “Econ” kavramını kullanmış ve Thaler’a göre; “Econ” geleneksel iktisatta teorik ilkelere dayalı seçimler yaparken, “*homo sapiens*” ya da yine Thaler tarafından ifade edilen şekliyle “Human”, gerçek dünyada rasyonel ve aynı zamanda irrasyonel seçimler yapan kimselerdir. Oysa geleneksel iktisadın bir bilim dalı olarak, kuramsal altyapısının oluşturulması esnasında; gerçek insanlar ile iktisadi insan arasındaki ayrışma iktisat çalışmalarının ilerlemesinde önemli bir faktör olarak görülmemektedir.

Geleneksel iktisat teorilerinin mimarı olan iktisatçıların büyük bir çoğunluğu, teorilerin testi aşamasında psikolojik kısıtların modellenmesine gerek olmadığı gerekçesiyle davranışsal süreçleri modellerinin dışında bırakmışlardır (Dumludağ ve Ruben, 2015). Bunu yaparken de homo economicus tasvirine başvurularak matematiksel analizler gerçekleştirilmiştir. İktisat biliminin ortaya koyduğu teorilerdeki çelişkili durumlar, davranışsal iktisadın da temelini oluşturmuş ve iktisat biliminin psikoloji bilimi ile teması; risk ve belirsizlik altında karar vermede psikolojik süreçlerin de analize dâhil edilmesinin gerekliliği anlaşıldığında kabul görmeye başlanmıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011).

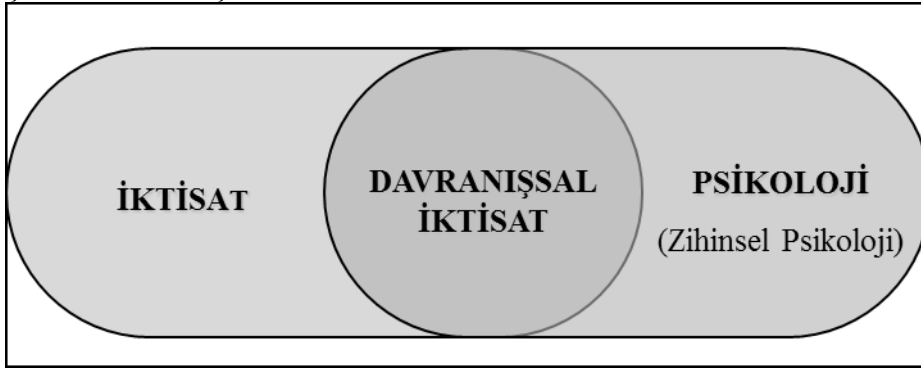
Davranışsal iktisat geleneksel iktisat teorilerinin varsayımlarından ve bulgularından sapmaların ölçülebilmesini sağlarken, insanların ekonomik davranışlarının daha sağlıklı bir şekilde analiz edilebilmesine de olanak sağlayabilmektedir. Davranışsal iktisadın en önemli amaçlarından biri, insanların hem bireysel hem de gruplar halinde (örneğin; örgütlerde) nasıl davranacaklarını anlayarak insan davranışı ve etkileşimleri hakkında daha derin bir anlayış

kazanmaktır. Belirli bir kişinin değerli zamanını, gelirini veya varlıklarını kullanmayı nasıl seçtiğini gözlemleyerek, seçimleri yapan kişi hakkında daha çok bilgi elde edilebilir. Davranışsal iktisat yaklaşımları ve politika önerileri ile politika uygulayıcılara da fayda sağlayan bir düzeye ulaşmıştır (Riedl, 2015:15).

Pek çok çalışmada davranışsal iktisadı, insanların rasyonaliteden sapmalarının ve onların çıkarlarına uygun hareket etmemesinin koşullarını ve nedenlerini belirlemeye yardımcı olabilecek ikincil bir disiplin olarak ifade eden açıklamalara rastlanmaktadır. Ghisellini ve Chang (2018) de davranışsal iktisadın daha iyi anlaşılabilmesi için davranışsal iktisadın, ikincil bir disiplin olarak ele alınmaması gerektiğini savunmaktadırlar. Davranışsal iktisadın, iktisat biliminin bir alt alanı (ikincil bir disiplin) ya da kendi başına ayrı bir disiplin olarak konumlandırılması bir yana bir bilim dalının ortaya koyduğu teoriler kadar, bu teorilerin nasıl ortaya konduğu da o bilim dalının konumunun belirleyicisi olabilir.

Davranışsal iktisat alanında çalışmalar yapanlar, teorilerini inşa ederken yaptıkları gözlemleri daha iyi yorumlayabilecek modeli oluşturmak için; psikoloji, antropoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji gibi pek çok bilim dalı ile multi-disipliner bir ilişki içerisinde olması da etkili olmuştur. Davranışsal iktisat, pek çok bilim dalı ile multi-disipliner bir yapıda olmasının yanı sıra iktisat ile psikolojinin kavşak noktasında inanılmaz derecede geniş bir konuma da sahip olmasıyla ön plana çıkmaktadır (Ghisellini ve Chang, 2018). Bu nedenle davranışsal iktisat; iktisat ile psikoloji biliminin kesiştiği noktada ele alınmalıdır. (Şekil-1)

Şekil 1: Davranışsal İktisat



Davranışsal iktisat, iktisat bilimi ile özellikle de psikoloji bilimi arasında multidisipliner ilişki içeren bir alan olmuş ve Rabin (1998)'e göre; davranışsal iktisadın bir tanımı yapılmak istendiğinde en çok kullanılan ve kendini açıklayan kelimeler; *“psikoloji ve iktisat biliminin birleşimi”* olmalıdır. O yüzden dar

anlamda davranışsal iktisadın farklı bir tanımı daha yapılabilir ve davranışsal iktisat, iki bilim dalını (psikoloji ve ekonomi) birleştirmeyi amaçlayan araştırma alanı olarak da tanımlanabilir (Camerer ve Ho, 1999:829). Davranışsal iktisadın kavramsal tanımına ilişkin bu birleşme iktisat tarihinin en önemli sapmalarından birinin de temelini oluşturmaktadır (Rehman, 2018). Çünkü davranışsal iktisat; psikolojik, zihinsel, duygusal, kültürel ve sosyal faktörlerin iktisadi karar birimlerinin tercihleri üzerindeki etkilerini incelerken geleneksel iktisadın aksayan yönlerini de ortaya çıkartmıştır (Teitelbaum ve Zeiler, 2018:190).

Davranışsal iktisadın bu kadar popüler hale gelmesi ve bu alanda yapılan çalışmaların giderek derinleşmesi, iktisat disiplinin çok daha temel bir değişiminin sonucudur ve davranışsal iktisadın gerek konumu, gerek amacı ve iktisat bilimine yaptığı katkılara yönelik tartışmalar bir yana davranışsal iktisadın iktisat bilimine pek çok katkıda bulunduğunu kabul etmek gerekir (Heukelom, 2014:193).

### **III. DAVRANIŞSAL İKTİSAT: DOĞUŞU ve GELİŞİMİ**

Davranışsal iktisadın Daniel Kahneman ile başladığı gibi bir yanlışlık bulunmaktadır. Ancak davranışsal iktisattaki fikirlerin pek çoğu yeni değildir; davranışsal iktisadın temelini oluşturan olgular, yüz yıl süren dolambaçlı yollardan sonra iktisadın köklerinden doğmuştur. İktisadın bir çalışma alanı olarak tanımlanmaya başladığı ilk yıllarda psikoloji, bir disiplin olarak mevcut değildi. Birçok iktisatçı, içinde buldukları dönemin psikologları olarak anılmaktaydı. İktisadın, bir bilim dalı olarak ortaya çıkması esnasında Ulusların Zenginliği (The Wealth of Nations-1776) kitabıyla ünlenen Adam Smith'in, daha az bilinen Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments-1759) isimli kitabında; bireysel davranışların psikolojik ilkelerini, ekonomik olayları gözlemlediği kadar iyi bir şekilde ortaya koyduğu görülür (Camerer ve Lowenstein, 2004:5; Dumludağ ve Ruben, 2015; Thaler, 2016). Psikoloji ve iktisat bilimlerinin sistematik birlikteliği 1950'lerde Herbet Simon'un "*sınırlı rasyonel*" kavramı ile başlayıp, 1970'lerin sonuna doğru akademik çevrelerde dile getirilmeye başlansa da, iktisat biliminin ortaya çıkmasından çok önce aslında, ilk defa Adam Smith'in *Ahlaki Duygular Teorisi* isimli eserinde görmek mümkündür. Smith'in bu eseri bireyin davranışlarının psikolojik açıdan analizini içermekte ve sempatinin (sympathy) önemini vurgulamaktadır En ünlü ikinci eseri olan Milletlerin Zenginliği eserinde insana özgü bencil davranışın iktisadın temelini oluşturmasına zemin hazırladığını görmek mümkündür. Sonuç olarak Adam Smith'le başlayan dönemden itibaren insan psikolojisi üzerine görüşler mevcuttur (Barros, 2010; Dumludağ ve Ruben, 2015).

İlerleyen yıllarda özellikle Neoklasik iktisat teorilerinde; iktisadi kararlarda psikolojinin etkisi göz ardı edilmiştir. Ancak geleneksel iktisat teorilerinin oluşturulması esnasında, psikolojiyi ekonomiden çıkarmak için bir çaba oluşurken, psikolojinin iktisattan dışlanması yavaş bir süreçte gerçekleşmiştir. 20. yüzyılın başlarında, Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçıların çalışmalarında; hâla insanların ekonomik seçimleri esnasında nasıl hissettiğine ve ne düşündüklerine, yer verdikleri görülmektedir. Daha sonra John Maynard Keynes'in de psikolojik içgörülerle zenginleştirdiği çalışmaları olduğu bilinmektedir. Ancak 20. yüzyılın ortalarında iktisat içerisindeki psikolojik unsurları içeren çalışmaların büyük ölçüde ortadan kalktığını kabul etmek gerekir (Camerer ve Lowenstein, 2004:27).

20. yüzyılın ikinci yarısında ise hem ekonomide hem de psikolojide pozitivist perspektife yapılan eleştiriler gündeme gelmeye başlamıştır. George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi araştırmacılar, ekonomide psikolojik ölçütlerin önemi ve iktisadi kararlarda rasyonalitenin sınırlarını ortaya koyan çalışmalar yapmışlardır. Ancak bu çalışmalar ekonominin temel yönünü değiştirmeden psikolojinin ekonomideki önemine dikkat çekmekten öteye gidememiştir. (Camerer ve Lowenstein, 2004; Khwaja, 2013; Eser ve Toigonbaeva, 2011).

Davranışsal iktisadın doğuşunda etkili olan araştırma konusu iktisat biliminin en önemli teorilerinden birisi olan Beklenen Fayda Teorisi'ne yönelik olmuştur. Beklenen Fayda Teorisi'nin; varsayımları ve sonuçları oldukça esnek ve bu nedenle çürütmek zor olsa da, Beklenen Fayda modelinin aksayan yönleri iktisat biliminde pek çok defa araştırma konusu olmuştur. Beklenen Fayda Teorisi, 1950'lerden sonra yapılan çeşitli deneysel çalışmalarla çok ciddi eleştiriler almıştır. Bunlar arasında en önemlisi Allais ve Ellsberg paradokslarıdır. Allais (1990), Ellsberg (1961) ve Markowitz (1952) tarafından ortaya konan sonuçlar beklenen fayda teorisinde savunulan tercih mekanizmasındaki sapmaları ispat etmiş ancak o dönemde değeri tam anlaşılmadan anomali olarak literatürde yer almakla kalmıştır.

İktisatçıların ortaya atılan bu tür anomalilerin göz ardı edilemeyeceğini kabul etmeye başladıkça, psikoloji bilimindeki gelişmeler yeni teoriler için umut verici yöntemler geliştirilmesine ve yeni teoriler üretilmesinin de önünü açmıştır. 1960'lı yıllardan başlayarak; zihinsel psikoloji, iktisadi kararlardaki mekanizmanın anlaşılabilirliği için bir araç olarak iktisat biliminde egemen hale gelirken, Ward Edwards, Duncan Luce, Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi psikologlar;

psikolojik modellerini karşılaştırmak için, Beklenen Fayda Teorisi gibi iktisat teorilerini ölçüt olarak kullanmaya başlamışlardır.

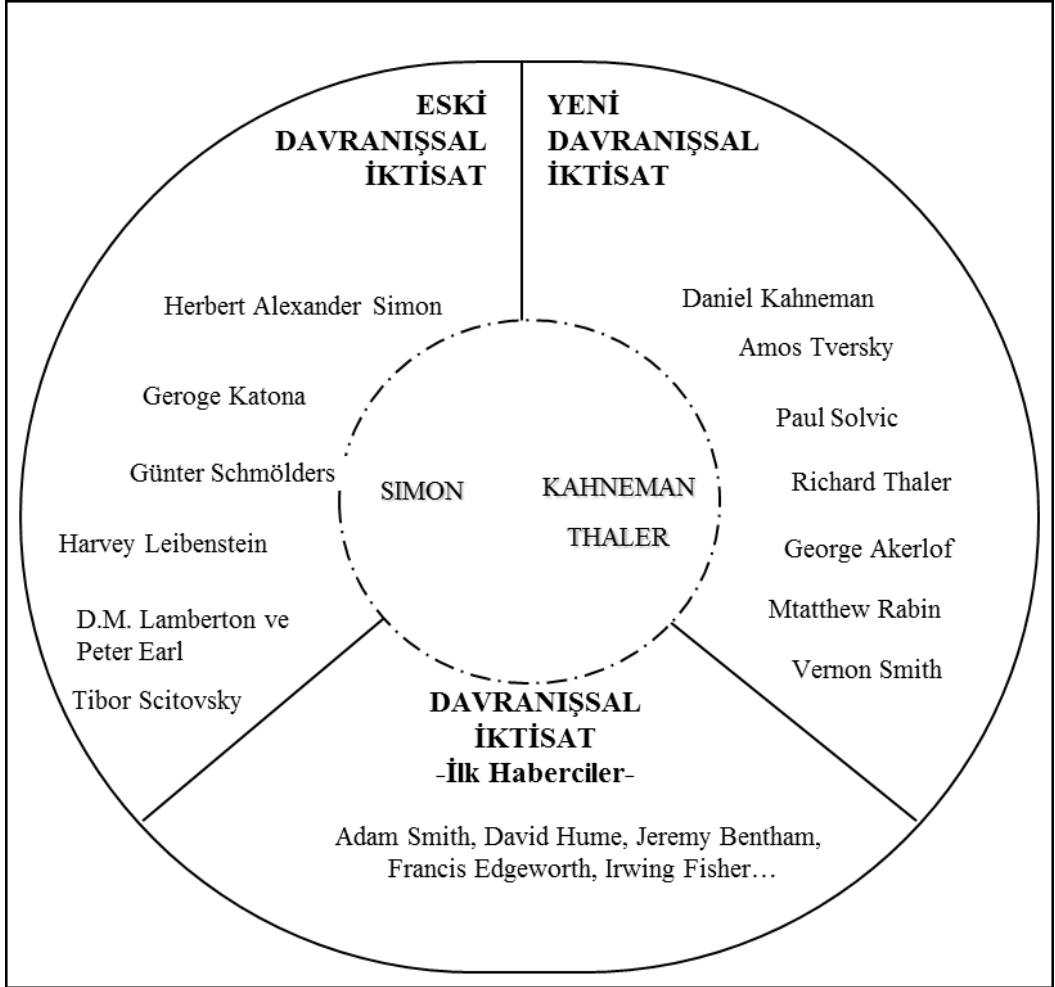
Daha sonraki dönüm noktası, Herbert Simon'un tam rasyonaliteye olan eleştirisiyle başlamıştır. Simon, sırasıyla 1951, 1955 ve 1956 yıllarında yazmış olduğu makalelerinde, özetle; bireylerin iktisadi seçimlerini yaparken kullandığı bilgilerin nereden geldiğini sorarak neo-klasiklerin rasyonalite kavramını geliştirmeye çalışmıştır (Simon, 1955;1956). Simon'a göre iktisadi karar alma süreci insan beynindeki karmaşık, aynı zamanda yapay bir sistemin işleyişiyle gerçekleşir. İktisadi karar almanın nasıl gerçekleşeceğini anlamak için insanı, belirli bir seçime yönelten güdülerin belirlenmesi gerekir (Akdere ve Büyükboyacı, 2015).

Davranışsal iktisadın, tarihsel süreç içerisindeki gelişiminin nasıl olduğunu özetlemek için Şekil 2'den faydalanılabilir. Davranışsal iktisadın doğuşu ve gelişimini açıklarken Nobel ödüllü Simon, Kahneman ve Thaler'ı merkeze alarak Şekil 2'de olduğu gibi ayrıca vurgulamak gerekir. Öte yandan davranışsal iktisadın bugüne kadar gelmesinde etkili olan isimleri üç ayrı dönem olarak ele almak mümkündür.

Adam Smith, David Hume, Jeremy Bentham, Francis Edgeworth, Irving Fisher gibi önemli isimler; davranışsal iktisadın ilk habercileri olarak anılmaktadır (Alm, 2010: 636, 637). Davranışsal iktisadın araştırma öncüsü olarak; Şekil 2'de "Eski Davranışsal" iktisat temsilcileri arasında yer alan George Katona gösterilmektedir. Katona (1951) "*Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi*" (*Psychological Analysis of Economic Behavior*) ismiyle yayınladığı kitabında; iktisatçıların yaptıkları analizlerde, insan psikolojisine de yer vererek araştırmalarına devam etmeleri gerektiğinin altını çizmektedir. Böylece Katona, psikolojinin iktisat teorilerinde yer alması gerektiğini dile getiren ilk iktisatçı olmuştur.

Şekil 2'de "*Eski Davranışsal İktisat*" dönemi içinde anılabilecek Herbert Simon (1955: 1956), Harvey Leibenstein (1966) ile Tibor Scitovsky (1976) gibi isimler; bireylerin ekonomik karar verme süreçlerinde psikolojinin etkilerini araştırarak, davranışsal iktisada önemli katkılarda bulunmuşlardır (Alm, 2010: 636, 637).

Şekil 2: Davranışsal İktisada Katkıda Bulunan Bilim İnsanları



Davranışsal iktisat ve iktisat ile psikoloji arasındaki ilişkilere odaklanılması konusundaki ilgi her geçen gün daha da artmaktadır. Artan bu ilginin mimarlarını Şekil 2’de “Yeni Davranışsal İktisat” dönemi içinde yer alan kişiler olarak ifade etmek mümkündür. Bu dönemin bir diğer özelliği davranışsal iktisat alanındaki başarıların Nobel ile ödüllendirilmesi olmuştur. Yeni dönem davranışsal iktisat çalışmalarında 2002 yılında verilen Nobel ödülü ile başarısını taçlandırılan ilk isim psikoloji alanında bir akademisyen olan Kahneman olarak görülse de esasında iktisadın; davranışsal temelli bir bilim dalı olmasında “sınırlı rasyonel” kavramı ile önemli bir katkısı olan, Herbert Simon 1978 yılında aldığı Nobel ödülü ile bu



alandaki ilk ödüllü isim olmuştur (Aktan, 2020:13). Tversky ve Kahneman (1974) çalışmalarında, psikoloji bilimindeki analizlerin ekonomi bilimi için de kullanılması gerektiğini risk altında verilen kararların zorunlu olarak her zaman maksimum fayda sağlamadığını ve karar verirken bireylerin her zaman rasyonel olmadıklarını ispat ederek büyük bir başarı elde etmişlerdir. Bu çalışmaları 2002 yılında, ekonomi dalında Nobel Ödülü'nü almaya layık görülmüştür. Kahneman ve Trevksy'nin en bilinen ve atıf alan eserleri 1974 yılında yayınlanan *“Belirsizlik Durumunda Karar Verme: Kısa Yollar ve Yanlılıklar”* başlığını taşımaktadır. Bu çalışma ile Kahneman ve Trevksy (1979) sezgisel düşüncenin basitleştirici kısaltmalarını betimlemişler ve yirmi kadar yanlılığı açıklayarak karar vermedeki rolünü ispat eden deneyleri sunmuşlardır. Nobel ödülü açıklamasında *“özellikle de insan yargısı ve belirsizlik altında karar verme ile ilgili psikolojik araştırma anlayışını iktisat bilimine, entegre ettiği için Nobel Ödülü'ne layık görülmüştür.”*<sup>1</sup> Bir ekonomist olan Vernon L. Smith (1962; 1976; 1994)'in de ampirik ekonomi analizinde, bir araç olarak laboratuvar deneylerini geliştirmesi üzerine iktisat alanındaki 2002 Nobel Ödülü'ne layık görülmesiyle birlikte davranışsal iktisadın saygın ve güçlü bir disiplin haline gelmesinde etkili olmuştur (Yavuzaslan, 2018).

Davranışsal iktisat alanındaki çalışmaların ödüller eşliğinde daha fazla dikkat çekmesi “Yeni Davranışsal İktisat” dönemi içinde yer alan isimlerden birisi olan Rabin (1998)'nin çalışmalarıyla devam etmiştir. Rabin (1998) iktisat ve psikoloji arasındaki bağlantılara genel bir bakış sunan makalesinde, ekonomi için psikolojik bulguların uygunluğuna odaklanması gerektiğini savunduğu görülmektedir.

2000'li yıllarda davranışsal iktisat alanında yaşanan bir başka önemli gelişme ise Andrei Shleifer (2000)'in, menkul kıymet piyasaları ve hükümetin piyasaları düzenleme ve ekonomik büyümeyi artırmadaki rolü üzerine yaptığı araştırması ile olmuştur. Shleifer (2000), uzun yıllardır finansal piyasalarda egemen olan “Etkin Piyasa Hipotezi”ne alternatif olarak, davranışsal finansı sunması olmuştur. Shleifer davranışsal finans alanında yaptığı analizinde; finansal piyasalarda fiyatların doğru ayarlanamamasından kaynaklanan arbitraj başarısızlığının nedeni olarak, hem mükemmel rasyonelitenin ortak varsayımını hem de etkin piyasa hipotezinin aşırı basitleştirilmesini gerekçe göstermiştir. Özellikle etkin piyasa hipotezinin ampirik başarısızlıklarını detaylandıran ilk isim olarak davranışsal finans alanında öncü olmuştur. Böylece davranışsal iktisat altında anılan yeni bir

---

<sup>1</sup> "for having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty."

Bkz. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>

alan olarak “*davranışsal finans*” kavramının akademik alanda farkındalığı artmıştır. Harvard Üniversitesinde çalışmakta olan Andrei Shleifer da bu başarısıyla, Amerikan Ekonomi Derneği'nin kırk yaşın altındaki ender iktisatçılara layık gördüğü, “John Bates Clark” madalyasıyla ödüllendirilmiştir (Sent, 2004).

Son dönemde davranışsal iktisadın çok daha popüler olmasında etkili olan diğer önemli bir gelişme ise 2017 yılın iktisat alanındaki Nobel ödülünün de davranışsal iktisada yaptığı önemli katkılar ile bilinen Richard H. Thaler’a verilmesi olmuştur. Nobel ödülü komitesi tarafından yapılan açıklamaya göre; “*davranışsal ekonomiye katkıları ve insanların iktisat teorisine meydan okuyacak şekilde tahmin edilebilir derecede irrasyonel olmalarını sağlama konusundaki öncü çalışmaları*” nedeniyle Thaler ödüle layık görülmüştür. Cass R. Sunstein ile birlikte 2008 yılında yayınladığı “Dürtme” isimli kitaplarında Thaler ve Sunstein (2013); kurumların ve hükümetlerin, ülke vatandaşlarını kendi çıkarları içinde olduklarını düşündürerek belirli seçeneklere karşı nazikçe itmesinin (dürtme) yollarını açıklamış ve davranışsal iktisadın politika uygulamada ne kadar yararlı olabileceğini göstermiştir. Böylece davranışsal iktisadın makro değişkenler üzerindeki etkili sonuçları da daha fazla dikkat çekmeye başlamıştır.

#### **IV. GELENEKSEL İKTİSAT ve DAVRANIŞSAL İKTİSAT: KARŞILAŞTIRMA**

İktisadın bir bilim dalı olarak ortaya çıkmasından bu yana, ortaya konan teoriler oluşturulurken sistematik olarak varsayımlardan yola çıkmaktadır. Sosyal bir olgunun matematiksel olarak ifadesi bu varsayım ve modelleme metodolojisi çerçevesinde gerçekleştirilirken, davranışsal iktisadın ortaya çıkması bu varsayımların aksayan yönlerini ispat etmesiyle ve modelleme süreçlerinden farklı bir yol izlemesiyle olmuştur. Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat bu yönleri ile birbirlerine zıt iki alan gibi görünse de inceledikleri temel konu, iktisadi kararlar olduğundan; aralarındaki benzerliklerin varlığını da kabul etmek gerekir. Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat arasındaki farklılık ve/veya benzerlikleri Şekil 3 ile özetlemek mümkündür.

Şekil 3: Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat: Metodoloji ve Yaklaşım Benzerlik ve/veya Farklılıkları

| Geleneksel İktisat   |                                 | Davranışsal İktisat   |
|--|---------------------------------|---|
| Çıkar Maksimizasyonuna Odaklanmış<br>Homo Economicus                               | İNSAN MODELİ                    | Hatalara Açık (Error-Prone)<br>ve Daha Duygusal<br>Homo Economicus        |
| Tam Rasyonalite<br>Optimal Rasyonalite   | RASYONALİTE                     | Sınırlı Rasyonalite<br>İrrasyonalite                                      |
| Tam Enformasyon  | ENFORMASYON                     | Eksik Enformasyon   |
| Optimizasyon/Maksimizasyon<br>Çabası<br>«Maximizers»: Mükemmeliyet                 | OPTİMİZASYON /<br>MAKSİMİZASYON | Kararlarda Makul Memnuniyet<br>«Satisficers»:<br>Tatmin Olma ; Memnuniyet |
| Denge (Equilibrium) Teorisi<br>Beklenen Fayda Teorisi<br>(Expected Utility Theory) | DENGE                           | Dengesizlik / Belirsizlik /<br>Beklenti Teorisi<br>(Prospect Theory)      |
| Pozitif İktisat + Normatif<br>İktisat  | ARAŞTIRMA<br>YÖNTEMİ            | Pozitif İktisat Yaklaşımı<br>Daha Hakim                                   |
| Teorik, Analitik,<br>Geometrik (Grafik Ağırlıklı)<br>ve Ampirik Araştırma          | METODOLOJİ                      | Ampirik + Deneysel<br>Ağırlıklı Araştırma                                 |
| Diğer Disiplinlerden<br>Bağımsız Bir İktisat Bilimi                                | PERSPEKTİF                      | İnterdisipliner : İktisat +<br>(Psikoloji + Sinirbilim)                   |

Davranışsal iktisadın tanımını açıklarken de ifade edildiği gibi; davranışsal iktisat alanında çalışmalar yapan araştırmacıların teorilerini inşa ederken kullandıkları varsayımların doğuşuna ve gelişimine neden olmuştur. Şekil 3’de yer alan “insan modeli”, “rasyonalite” ve “enformasyon” açısından geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadın kullandıkları varsayımlardaki farklılıkları içermektedir. Son yirmi yılda davranışsal iktisatçıların geliştirdiği kavramlar ve teoriler, derinlemesine incelendiğinde, davranışsal iktisat teorilerini test etmek için kullandıkları verileri üretmek için kullandıkları yöntemlerin; geleneksel iktisat ile pek çok yönden farklı olduğu görülür. Bu nedenle Şekil 3’deki diğer açıklamalar, bu yönetsel farklılıklar üzerine yoğunlaşmaktadır.

Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadın birbirinden ayrıştığı en önemli husus, bu çalışmanın ilk bölümünde davranışsal iktisadın tanımı yapılırken açıklandığı üzere; ele aldıkları insan modelinin farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Geleneksel iktisat teorilerindeki iktisadi insanın temel özellikleri şu şekilde tanımlanmaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2015):

- İnsanlar bencildir ve kendi çıkarlarını her şeyden üstün tutarlar,
- İnsanlar her durumda maksimum faydayı elde etmeye çalışırlar,
- Dolayısıyla insanlar rasyoneldir (akılcıdır). Çünkü her zaman ellerindeki kaynakları en iyi şekilde kullanarak kişisel çıkarlarını maksimize ederler.

İktisat teorilerindeki karar alıcıların, bu özelliklere sahip olduğunu ifade etmek için homo economicus kavramından yararlanılmaktadır. Davranışsal iktisat modellerindeki karar alıcılar ise daha duygusal insanlardır. Yani davranışsal iktisat teorilerindeki insan modeline göre bireyler yanılmaya yatkın, tuzaklara düşebilecek kararlara yönelebilmektedir. Çünkü davranışsal iktisada göre; bireyler hatalara açıktır ve duyguları ile hareket ederken her zaman bencil davranışlar sergilemezler.

Geleneksel iktisatta; kendine en fazla faydayı sağlayan seçeneklere yönelen homo economicus’un bu hareketi rasyonel bir davranış olarak tanımlanır ve homo economicus tam rasyoneldir. Böylece, tüm alternatifler kümesini bilerek tam bilgiyle en çok faydayı sağlayacak optimal kararlar alabilmek mümkün olacaktır. Mükemmel rasyonellik olarak da ifade edilen tam rasyonalite; “*tüm alternatifler içinden en iyi olanı seçme*” yani insanların ne kazanıp, ne kaybedeceklerini hesaplayabilmeleri anlamına gelmektedir. Oysa gerçek hayatta insanlar karar verirken zihinsel (cognitive), sosyal ve duygusal durumlarına göre karar vermektedirler. Bu bakımdan davranışsal iktisadın rasyonaliteden uzaklaşan

bireyler için sınırlı rasyonelite kavramı ön plana çıkmaktadır. Simon (1955) insanların mükemmel rasyonellikten uzaklaşan ekonomik kararlar alabileceğini ifade ederek sınırlı rasyonelliği tanımlarken, duygularından bağımsız karar veremeyen bu bireylerin aldığı irrasyonel kararlar, davranışsal iktisadın temelini oluşturmuştur.

Şekil 3’de görüldüğü üzere; davranışsal ve geleneksel iktisat teorileri varsayımlarından kaynaklanan farklardan diğeri ise karar alıcıların bilgi düzeyleri açısından olmuştur. Geleneksel iktisadın karar alıcısı homo economicus insan tanımında geleneksel iktisadın bu kavrama yüklediği başka bir misyon daha bulunmaktadır. Homo economicus tam bilgiye sahiptir ve böylece bu bireylerin hata yapmayacakları öngörülerek teoriler üretilmiştir. Davranışsal iktisat ise insanların tam bilgiyle hareket etmesinin mümkün olamayacağını ve eksik bilgiyle karar veren bu bireylerin, hatalı ekonomik tercihler yapabileceğini izah etmeye yönelmiştir.

Geleneksel iktisat modelleri ile davranışsal iktisat modellerinin analizi aşamasında kullanılan yöntemler açısından da pek çok fark bulunmaktadır (Blaug, 1993). Geleneksel iktisat modellerindeki bireyler faydalarını maksimize etmeyi amaçlarken, yaptıkları tercihlerde mükemmeliyete ulaşmaya odaklanmışlardır. Davranışsal iktisat modellerindeki bireyler ise tatminkar insanlar olarak kabul edilir ve en yüksek fayda düzeyi yerine makul bir memnuniyet ile tercihlerini belirleye bilmektedir (Herrnstein ve Prelec, 1991: 145). Şekil 3’de görüldüğü üzere; geleneksel iktisatta optimizasyon/maksimizasyon çabası varken, davranışsal iktisatta en makul tercihe bir yönelim vardır (Ross, 1998). Aradaki bu fark, geleneksel ve davranışsal iktisat teorilerinin üretilmesinde kullanılan analiz yöntemlerindeki farklılıkların da nedenlerinden birisi olmuştur.

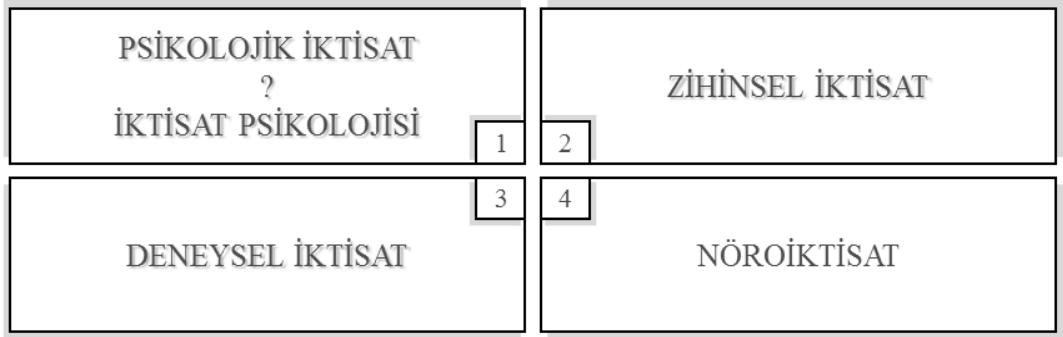
Öte yandan ekonomide denge konusunda da geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat ayrılmaktadır. Klasik fiziğin denge mekanizması geleneksel iktisadın matematiksel analizinin temelini oluştururken, optimal bir düzeyde faydanın bu denge mekanizmasıyla ifade edildiği görülmektedir. Fayda teorisinin analizinde de bu denge koşulunun çürütülmesiyle davranışsal iktisat alanındaki ilk Nobel ödülüne, Beklenti Teorisi layık görülmüştür. Geleneksel iktisadın beklenen fayda teorisinin aksine, beklenti teorisi insanların her durumda dengeye ulaştıran kararlar yerine, kazanç ve kayıp durumunda farklı tutumlar sergilediğini ispat etmiştir. Böylece kararlı bir dengenin yerini belirsizlik altında farklılaşan karar mekanizmalarının analizi almıştır (Barberis, 2013; Frank ve Bernanke, 2001; Tversky ve Kahneman, 1981; Tversky ve Kahneman, 1986).

Araştırma yöntemi bakımından geleneksel ve davranışsal iktisadın farklı şekilde bir yol izlemesi normatif (olması gereken) iktisat ve pozitif (var olan) iktisat bakımından da gözlemlenebilir. Bilindiği üzere; iktisat bilimi normatif iktisat ve pozitif iktisat olarak ikiye ayrılır. Normatif iktisatta iktisadi olay ve davranışlar, nasıl olması gerektiğine vurgu yaparak incelenirken, pozitif iktisatta bu durum; “nedir?”, “ne olmaktadır?” “nasıl olmaktadır?” sorularına yanıt arayan bir bakış açısıyla incelenmektedir. Pozitif iktisadın iktisadi olayları test etmek mümkün olabildiğinden, bu sonuçlar pekala bilimsel araştırmalar yoluyla reddedilebilir. Ancak normatif iktisadın değer yargıları test edilemez ve bilimsel düzeyde reddedilemez. Normatif iktisadın, kural koyucu- yaklaşımların betimsel yaklaşımlara oranla daha çok benimsenmekte ve uygulanmaktadır. Kullanılan metotlar, davranışsal iktisadın pozitif iktisat olarak ön plana çıkmasına neden olmaktadır (Friedman, 1959). Pozitif bir bilimin amacı, henüz gözlemlenmemiş olgularla ilgili geçerli ve anlamlı tahminler yapmaya yarayan teoriler veya hipotezler geliştirmek olduğundan, davranışsal iktisadın pozitif araştırma yöntemlerini benimsemesi son derece doğaldır.

Şekil 3’de yer alan bir diğer fark olarak; geleneksel iktisatta teorik, geometrik (grafik ağırlıklı) ve ampirik araştırmalar yapılırken, davranışsal iktisadın ampirik araştırmanın yanı sıra deneysel araştırmaya yönelmesi gösterilebilir. Geleneksel iktisatta grafiklerle açıklanan kuramsal bir bakış açısı ile teoriler üretilmektedir. Davranışsal iktisatta ise geleneksel iktisatçıların, sosyal bilimler için elverişli olmadığına inandığı deney ve gözlemlerle ortaya konan modelleme anlayışının hâkim olması, geleneksel ve davranışsal iktisat arasındaki en belirgin farklardan birisi olmuştur. Ayrıca metodolojik bir ayrışmayı tümünden gelimci geleneksel iktisat teorilerinin, davranışsal iktisatta tümevarım yöntemiyle test edilmesiyle görmek mümkündür. Geleneksel iktisadın genel yasalar şeklinde formüle ettiği teoriler tümdengelim yöntemiyle analiz edilir. Davranışsal iktisatta ise tek tek ele alınan davranışların ekonomik kararlardaki etkisi gözlem ve deneylerle desteklenmektedir. Davranışsal iktisadın bu gözlem ve deneylere dayanması onun diğer disiplinlerle de iç içe olmasına neden olmuştur. Geleneksel iktisat, temelinde diğer bilim dallarından bağımsız bir perspektifte gelişirken, davranışsal iktisat psikoloji, nöroloji gibi diğer bilim dallarından da güç alan bir yapıda ilerlemiştir. Ricciardi (2008) disiplinler arası ilişkiyi çok daha geniş tutmuş ve davranışsal iktisadın sosyoloji, sosyal psikoloji hatta antropoloji ile olan ilişkisinin göz ardı edilmemesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Geleneksel iktisat teorilerinin aksine, güncel yaşamda fiilen ortaya çıkan ya da gözlenen ekonomik olay ve süreçler davranışsal iktisadın araştırma konusu olmuştur (Gilad, Kaish ve Loeb, 1984). İnsan davranışlarında, karar ve tercihlerindeki akıl-dışı tutumları, önyargı ve yanlılıkları anlamak için zihinsel psikoloji ve sinirbilim (nörobilim) alanlarında yapılan deneysel çalışmaları da incelemek gerekebilir (Aktan, 2020: 66-67). Diğer disiplinlerle olan bu temasının yanı sıra davranışsal iktisadın, diğer iktisat disiplinleri ile olan ilişkileri Şekil 4’de sunulmuştur.

Şekil-4: Davranışsal İktisat ile Yakınlık/Benzerlik İçinde Olan Diğer İktisat Disiplinleri



İktisat bilimi ile psikoloji birimi arasında güçlü bir köprü kurulmasında önemli bir rolü olan George Katona (1951) yılında yayınladığı “*Psikolojik İktisat*” isimli eserinde iktisatçıların insan davranışlarını daima dikkate aldıklarını zannettiklerini hatta saf teorinin de psikolojik varsayımlara dayandırıldığını düşündüklerini belirttikten sonra aslında tüm kabul ve sonuçlarının gerçekçi olmadığını ileri sürmüştür. Katona psikolojiyi dikkate almayan iktisadın önemli süreçleri açıklamada başarılı olamayacağı gibi ekonomiyi dışlayan psikolojinin ise çok önemli beşeri davranışların çoğunu açıklamaya muktedir olamayacağını vurgulamıştır.

İnsanın dış dünyayı algılama ve zihninde tasarlama (oluşturma) süreçleri zihinsel psikoloji (cognitive psychology) olarak ifade edilirken, zihinsel psikoloji algılama, akıl yürütme, öğrenme, düşünme, hayal etme, hatırlama gibi zihinsel süreçler ile dünyaya uyum sağlamaya yönelik süreçleri analiz etmektedir. Bu zihinsel süreçler, doğrudan gözlemlenemese bile zihinsel psikoloji alanında yapılan çalışmalar, insan davranışlarının altında yatan faktörler hakkında bilgi edinilebilmesini sağlamaktadır (Winden ve Ash, 2009: 7-20). Zihinsel

psikolojinin araştırma konusu olan zihinsel yanılıklar (cognitive bias) ise karar verirken rasyonaliteden sistematik (yani rasgele olmayan ve dolayısıyla öngörülebilir) sapmayı ifade eder (Blanco, 2017). Bu yüzden davranışsal iktisadın zihinsel psikolojiden beslenerek gelişen bir alan olduğunu ifade etmek çok da yanlış olmayacaktır. Nitekim 1934 yılından bu yana faaliyet gösteren ve eğitim-araştırma destekleriyle ünlenen, Sloan Vakfı'ndan psikolog Eric Wanner da aynı vurguyu yapmış ve ekonomik karar alma alanında zihinsel psikolojinin bir uygulaması yapıldığından bu alandaki çalışmalara “*Davranışsal İktisat*” yerine “*Zihinsel İktisat*” denilmesi gerektiğini savunmuştur. Zihinsel iktisat, insanların zihninde olanların ekonomisi olarak tanımlanır. Pratik anlamda, zihinsel iktisadın ayırt edici bir veri türü ile karakterize edilmesi anlamına gelir. Bu veriler, beklentiler, varsayımlara dayanan seçimler, bilişsel yetenek ve tutumları içermektedir. (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 302).

Davranışsal iktisat; psikoloji, sosyoloji, antropoloji, nöroloji ve diğer disiplinlerden gelen teorilere ve sonuçlara başvururken iktisadi insan varsayımı ile gerçek insanın ekonomik karar vermesi arasındaki tutarsızlıkları göstermek için deneysel araştırmalardan oluşan ampirik bulgulardan yararlanıldığına sık sık rastlanmaktadır. İktisat biliminde deneysel yöntemlerin kullanımı yaygınlaşırken teknolojik sınırlar da zorlanmış ve sinirbilimden ödünç alınan yöntemlerin artan kullanımı, ekonomiyi sinirbilimle bütünleştiren nöro-iktisadın ortaya çıkmasını sağlamıştır. Gelişen teknolojiler ile birlikte yakın dönemde hızla yükselen nöro-iktisat alanında yapılan çalışmaların, iktisadi karar alma süreçlerini anlamaya yönelik önemli katkıları olduğu görülmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 47).

Son dönemde, davranışsal iktisat alanında çalışmalar yapan araştırmacılar bir tıp doktoru kadar olmasa da işlevsel Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI) ile beyin taramalarından faydalanmaktadır. Bu cihaz kullanarak bireyin beyninin hangi bölümlerinin, bir göreve veya karara tepki olarak aktive edildiğini inceleyen çalışmalara olan ilginin her geçen gün arttığı görülmektedir (Demirel ve Artan 2016: 2). fMRI cihazı ile yapılan görüntülemelerde, risk ve belirsizlik altında karar verme, zamanlar arası seçim, alım satım davranışı ve oyunlarda stratejik davranış gibi çeşitli ekonomik faaliyetlerin analizi yapılmaktadır. Davranışsal iktisadın bu kadar ses getiren bir alana dönüşmesinin nedenlerinden birisinin de, çeşitli yöntemlerle üretilen analiz veya test sonuçlarının başarıyla birbirine entegre edilmesi olduğu söylenebilir (Angner, 2016:8).



## **V.SONUÇ**

Davranışsal iktisat, ekonomik birimlerin eksik enformasyon ve yetersiz zihinsel kapasite gibi nedenlerle çoğu zaman irrasyonel davranış, karar ve seçimlerde bulunabildiklerini ortaya koymaya çalışan disiplinler-arası bir araştırma alanıdır. İktisat ve psikoloji bilimlerinin ortak bir paydasında ortaya çıkan ve gelişimini sürdüren davranışsal iktisat özellikle zihinsel hata ve yanılığlara (*cognitive bias/ heuristics*) odaklanarak, bu alanda teorik, analitik, ampirik ve deneysel çalışmalar yürütmektedir (Aktan, 2018:347). Davranışsal iktisat geleneksel iktisat biliminde hâkim olan “*rasyonalite*” ilkesini tamamen reddetmemekle birlikte “*irrasyonalite*” olgusunu anlamamıza imkân sağlamıştır. Davranışsal iktisat araştırma metodolojisi yönünden de iktisat bilimine bir zenginlik katmıştır.

## **Kaynaklar**

Akdere, Ç. ve Büyükboyacı, M. (2015). “Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı”, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İstanbul: İmge Kitabevi.

Aktan, C. C. (2018). Davranışsal İktisat (İktisadi Davranış, Karar ve Seçimlerde İrrasyonelite ve Sonuçları: Zihinsel Hata ve Yanılığlar), içinde: Coşkun Can Aktan, Yeni İktisat Okulları ve İktisadi Düşünce, Ankara: Seçkin Yayınları, 2018.

Aktan, C. C. (2020). Davranışsal Politik İktisat, Konya: Literatürk-Academia Yayınları.

Allais M. (1990). “Allais Paradox”. Editör: Eatwell J., Milgate M., Newman P. İçinde Utility and Probability. The New Palgrave. Palgrave Macmillan, London. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-20568-4\\_2](https://doi.org/10.1007/978-1-349-20568-4_2)

Alm, J. (2010). Testing Behavioural Public Economics Theories in the Laboratory, National Tax Journal, 635–658.

Angner, E. (2016). A Course in Behavioral Economics, Palgrave Macmillan, second edition.London.

Barberis, N. (2013). Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment, Journal of Economic Perspectives, 27: 173-95.

Barros, G. (2010). Herbert A. Simon and the concept of rationality: Boundaries and Procedures Brazilian Journal of Political Economy, 30(3) (119), 455-472.

Blanco, F. (2017). Cognitive bias, Encyclopedia of Animal Cognition and Behavior, 1-6.

Blaug, M. (1993). The Methodology of Economics: How Economists Explain, Cambridge: Cambridge University Press.

Camerer, C., & Ho, T. H. (1999). Experience-weighted Attraction Learning in Normal Form Games. Econometrica, 67(4), 827-874.

Camerer, C. & Lowenstein, G. (2004). "Behavioral Economics: Past, Present, Future. Editörler: Camerer, C. G. Lowenstein, ve Rabin M. içinde Advances in Behavioral Economics. Princeton, NJ: Princeton University Press. 3-51

Demirel, S. K. ve Artan S. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar, Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 2 (1) 2016, 1-28

Dumludağ, D. ve Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi, İktisat ve Toplum, Ağustos, Sayı: 58, 4-9.

Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity and the Savage Axioms, Quarterly Journal of Economics, 75: 643–669.

Eser, R., ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 61, 287- 321.

Frank R. H. ve Bernanke, B. (2001). Principles of Economics, New York: McGraw-Hill/Irwin.

Friedman, M. (1959). "The Methodology of Positive Economics". Derleyen: Friedman, M. İçinde Essays in Positive Economics. Chicago: Chicago University Press.

Ghisellini, F. ve Chang, B. Y. (2018). Behavioral Economics : Moving Forward, Palgrave Press: Macmillan.

Gilad, B., Kaish, S. ve Loeb, P. (1984). From Economic Behavior to Behavioral Economics: The Behavioral Uprising in Economics, Journal of Behavioral Economics XII, 1-24.

Herrnstein R. J. ve Prelec, D. (1991). Melioration: A theory of Distributed Choise, J. Econ. Perspectives, 5(3), 137-156.

Heukelom, F. (2014). Behavioral Economics: A History, Cambridge University Press: Cambridge.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). On the Interpretation of Intuitive Probability: A Reply to Jonathan Cohen. *Cognition*, 7(4), 409–411. [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(79\)90024-6](https://doi.org/10.1016/0010-0277(79)90024-6)

Kahneman, D. (2017). Hızlı ve Yavaş Düşünme. Çev. O. Deniztekin F. Deniztekin. İstanbul: Varlık Yayınları.

Katona, G. (1951). Psychological Analysis of Economic Behavior. New York: McGraw-Hill.

Khwaja, J.R. (2013). Toward a General Theory of Exchange: Strategic Decisions and Complexity, Bloomington: iUniverse.

Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. X-Efficiency. *American Economic Review*, 56(3): 392–415.

Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection, *Journal of Finance*, 7: 77-91.

Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 11-46.

Rehman, T. (2018). “Themes, Philosophy and Applications of Behavioral Economics”, Editör: Rehman, T. içinde Behavioral Economics: Trends, Perspectives and Challenges, New York: Nova Science Publishers.

Ricciardi, V. (2008). “The psychology of risk: The Behavioral Finance Perspective”. İçinde Handbook of Finance: Investment Management and Finance Management, vol. 2. New York: John Wiley & Sons.

Riedl, A. (2015). İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, Der. Devrim Dumludağ vd., İstanbul: İmge Kitabevi.

Ross, D. (1998). Equilibrium Versus Understanding, Mark Addleson. Routledge, 1995. *Economics and Philosophy*, 14(1), 163-169. doi:10.1017/S0266267100005046

Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). “İktisat ve Psikoloji”, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İstanbul: İmge Kitabevi.

Scitovsky, T. (1976). The Joyless Economy. Oxford: Oxford University Press.

Sent, Esther-Mirjam, (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics, *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.

Shleifer, A. (2000). *Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance*. Oxford: Oxford University Press.

Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quarterly Journal of Economics*. 69:1, 99-118.

Simon, H. A. (1956). Rational Choice and the Structure of the Environment. *Psychological Review*, 63(2), 129–138. <https://doi.org/10.1037/h0042769>

Smith, V. L. (1962). “An Experimental Study of Competitive Market Behavior”. *Journal of Political Economy*, 70 (2) 111-137.

Smith, V. L. (1976). Experimental Economics: Induced Value Theory, *American Economic Review*, 66(2), 274-279.

Smith, V. L. (1994). “Economics in the Laboratory”. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 113-131.

Teitelbaum, J. ve Zeiler, K. (2018). *Research Handbook on Behavioral Law and Economics*. Northampton, MA : Edward Elgar Pub.

Thaler, R. H. & Sunstein C. R. (2013). *Dürtme –Sağlık Zenginlik ve Mutlulukla İlgili Kararları Uygulamak*. İstanbul: Pegasus Yayınları.

Thaler, R. H., (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton & Company.

Thaler, R. H. (2016). Behavioral Economics: Past, Present, and Future. Presidential Address, American Economic Association: Annual Meeting, January.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases *Science*, 185, 1124-1131.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Rationality of Choice, *Science* 211, 453-458.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions, *The Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, Part 2: 251-278.

van Winden, F. A. ve Ash, E. (2012). On The Behavioral Economics of Crime. *Review of Law & Economics*, 8(1), 181-213.

Yavuzaslan, K. (2018). Deneysel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneysel İktisatla İfadesi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 33, 217-231.

Zouboulakis, M. (2014). The Varieties of Economic Rationality: from Adam Smith to Contemporary Behavioural and Evolutionary Economics. London: Routledge. doi. 10.4324/9781315818641