

Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar
Towards Rationality to Irrationality: Behavioural Economics Approach and Cognitive Biases

İsmail KİTAPCI

Yrd. Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü
i.kitapci@yahoo.com.tr

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Geliş: 15 Şubat 2017

Düzeltilme Geliş: 4 Mart 2017

Kabul: 10 Mart 2017

Anahtar Kelimeler:

Rasyonalite, Sınırlı
Rasyonalite, Davranışsal
İktisat, Bilişsel Önyargılar

© 2017 PESA Tüm hakları saklıdır

ÖZET

Bu çalışmanın amacı iktisat disiplininde Neo-klasik iktisadi düşünceyle birlikte önem kazanan rasyonalite kavramının Davranışsal İktisat yaklaşımı perspektifinden eleştirisidir. Aynı zamanda bu çalışmada Davranışsal iktisadın sınırlı rasyonalite yaklaşımından hareket edilerek insanların ekonomik karar verme süreçlerinde karşılaştıkları birtakım bilişsel önyargılar incelenmekte, iktisadi analizlerde algıların önemi ifade edilerek iktisadi konulara gerçekçi bir bakış açısı getirilmektedir. Aynı zamanda ekonomik karar verme sürecinde bilişsel önyargıların dikkate alınmasının daha sağlıklı ekonomi politikaların oluşmasına zemin hazırlayacağı sonucuna ulaşılmaktadır.

ARTICLE INFO

Article History:

Received: 15 February 2017

Received in revised form: 4
March 2017

Accepted: 10 March 2017

Keywords:

Rationality, Bounded
Rationality, Behavioural
Economics, Cognitive Biases

© 2017 PESA All rights reserved

ABSTRACT

The purpose of this paper is criticize the concept of rationality, which gained importance together with neo-classical economic thought, from the perspective of behavioral economics approach in economics discipline. At the same time, in this study, some cognitive biases that people encounter in economic decision making processes are examined moving from the bounded rationality approach of behavioral economics and a realistic perspective is brought to the economic issues as the importance of perceptions in economic analysis. At the same time, taking into account the cognitive biases in the economic decision-making process that will lead to the establishment of healthier economic policies.

GİRİŞ

Neo-klasik iktisadi düşüncede rasyonalite kavramına önemli bir değer yüklenmektedir. İnsan davranışlarının homojen olduğunu belirten ve her türlü şartta insanların sürekli mantıklı davrandığı varsayımıyla hareket eden rasyonalite görüşü çoğu zaman tam gerçekliği yansıtamamaktadır. Her ne kadar A. Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi adlı eserinde psikoloji ve iktisat arasındaki ilişkilerden bahsedilmiş olsa da uzun yıllar rasyonalite ilkesine dayalı görüşler varlığını sürdürmüştür. Fakat son yıllarda özellikle 2002 Nobel İktisat Ödülü'nün Vernon Smith'le birlikte bilişsel bir psikolog olan Daniel Kahneman'a verilmesi iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkileri yeniden güçlendirmiş ve iktisat disiplininde irrasyonaliteye verilen önem artmaya başlamıştır. Bu noktada Davranışsal iktisadi yaklaşım sınırlı rasyonalite ilkesini belirterek iktisadi analizlerde algıların önemini ve gerçekliği artırmak için ekonominin psikoloji ile desteklenmesi anlayışını benimsemiştir. Aynı zamanda

Davranışsal iktisat çevresel faktörlerin önemli olduğunu; duygular, düşünceler ve bilişsel sapmalardan dolayı insanların hiçbir zaman rasyonel olamayacağını belirterek iktisat disiplininde yeni bir ekolün temsilcisi olmuştur.

Bu çalışmada öncelikle rasyonalite kavramı açıklandıktan sonra, iktisat disiplindeki psikolojik eğilimler ve irrasyonel düşünceler rasyonalite eleştirisi açısından değerlendirilmektedir. Aynı zamanda Davranışsal iktisadın sınırlı rasyonalite varsayımından hareket edilerek ekonomik karar verme süreçlerinde yer alan birtakım bilişsel önyargıların mali ve ekonomik hayat üzerindeki etkileri değerlendirilmektedir.

1. Rasyonalite Kavramı: Rasyonalitenin Rasyonalitesi

İktisat disiplininde sıklıkla kullanılan rasyonalite kavramı iktisadi yaklaşımların psikoloji ile olan etkileşiminin hangi boyutta olduğunu göstermesi açısından önemlidir. Smith ve Bentham başta olmak üzere birçok iktisadi düşünür tercihlerin ve inançların ekonomik kararlar üzerindeki etkisini incelemelerine rağmen Neo-klasik iktisadi düşüncenin egemen olmaya başlamasıyla psikoloji ve iktisat arasındaki ilişki bir süre ihmal edilmiştir (Frey ve Stutzer, 2001: 5). Özellikle bu dönemde iktisat disiplininde mantıksal pozitivizmin etkileri görülmüştür. Aynı zamanda iktisadın somut, gözlenebilir olgulara yer vermesi ve gittikçe matematiksel bir düzlemde konumlanması ve diğer bilimlerle işbirliğini dışlayarak sadece iktisadi analizlere odaklanması sonucu rasyonalite ilkesi güçlenmiştir. Böylelikle 19. yüzyıl ortalarında bilim dalının adının siyasal iktisat yerine iktisat olarak ifade edilmesi Neo-klasik sürecin hızlanmasına neden olmuştur¹ (Ruben ve Dumludağ, 2015: 6).

Günlük konuşma dilinde rasyonalite kavramı 'akla uygun, saçma ve mantığa aykırı olmayan, aşırıya kaçmayan, zeki ve makul olan' davranışları anlatmak için kullanılmaktadır. Ayrıca belli bir amaca ulaşmak için en uygun aracın seçilmesi biçimindeki bir davranış da bu anlamda rasyonel bir davranış olarak kabul edilir. Knight (1965) rasyonalitenin tanımını şu şekilde ifade etmektedir (Savaş, 2007a: 29). *'Toplum üyelerinin tam bir rasyonellik ile davrandıklarını varsayıyoruz. Ancak bu varsayımla, kişilerin 'bir melek olup iyiyi kötüden ayıracıklarını kastetmiyoruz. Varsayımımızı günlük insan davranışı ile ilgili olup kişilerin 'ne istediklerini bildiğini' ve ona ulaşmaya akıllıca çalıştıklarını ifade ediyor... Kişilerin uygulamaya koyduklarında, davranışların ne gibi sonuçlar yaratacağını bildiklerini ve böyle bir davranışta bulunup bulunmama bu sonuca göre karar vereceklerini anlatıyor.*

Diğer taraftan iktisadi analizlerinde rasyonalite ilkesini olmazsa olmaz bir koşul olarak öne süren Neo-klasik iktisat yaklaşımı ise insan davranışlarını açıklarken belirli varsayımlardan hareket etmektedir. Bu yaklaşıma göre bireyler her şart ve durumda rasyoneldir, sınırsız irade gücüne sahiptirler ve sadece kendi çıkarları için hareket etmektedirler (Alm, 2010: 636). Aynı zamanda rasyonel davranışın hem normatif hem de tanımlayıcı bir yapıya sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durumda rasyonel davranış teorisi bireylerin ve organizasyonların belirli şartlar altında belirli hedeflere ulaşmasının nasıl başarılacağına dair normatif bir reçete sunduğu gibi aynı zamanda bireylerin ve organizasyonların gerçekte nasıl davranış gösterdiklerini de açıklamaktadır²(Simon, 1972: 161). Bu noktada rasyonellik ilkesi kâr maksimizasyonuna tabi olan faydayı en üst düzeye çıkaracağını varsayan bir yapıya sahiptir. Aynı zamanda Neoklasik yaklaşıma göre rasyonel davranışlar genellikle duygusal tepki, mantıksızlık ve görünüşte açıklanamayan duygular ve güven duygusuna karşı bir tavır olarak görülmektedir (Whalley, 2005: 7).

¹ John Stuart Mill'in iktisatçıların refahın üretimi ile ilgili bilgilerini insan doğası yasalarına dayandırmaları gerektiğini belirtmesi kendinden sonra gelen iktisatçıları için matematiği ön plana çıkarmıştır. 19. yüzyılın sonlarına doğru bu tür Neoklasik iktisatçıları; Francis Edgeworth, Stanley Jevons, Leon Walras ve Vilfredo Pareto matematiği yoğun şekilde çalışmalarına katmışlardır (Altınöz, 2014: 1).

²Bu noktada Simon (1972) rasyonalitenin sadece bireysel rasyonaliteden ibaret olmadığını organizasyonel rasyonalitenin de bulunduğunu belirtmektedir. Bu durumda bireysel rasyonalitenin amaçlarıyla organizasyonel rasyonalitenin amaçları arasında bir uyumsuzluk söz konusu olacaktır. Böyle bir durumun varlığı da bilişsel çelişkileri beraberinde getirmiş olacaktır (Simon, 1972: 161).

Neoklasik iktisadi düşünce psikoloji ve iktisat arasındaki ilişkiye ciddi bir mesafe koymaktadır. Her ne kadar Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments) adlı çalışmasında bireysel davranışların psikolojik açıdan analizine değinilmesine rağmen Neoklasikler ekonomi bilimini sosyal bilimlerden iyice uzaklaştırarak pozitif bilimlere doğru yönlendirmeye çalışmış, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin matematiksel ifadelerle dönüştürülmesinin mümkün olmaması sebebiyle iktisadi kararlar ve analizler sürecinde etkisi altında kalınan söz konusu bu faktörler 'etkisiz eleman' olarak kabul edilmiştir. Söz konusu kabullerin dayanağı ise şudur: 'iktisadi bireylerin, her durum ve şartta rasyonel-akılcı kararlar alarak, rasyonel seçim ve tercihler yaparak faydasını maksimum yapmaya çalışan davranışlar sergileyeceklerini' kabul eden ütöpik 'homoeconomicus' ve 'unseenhand' yapıda olmalarıdır (Kurtoğlu, 2016: 72).

Neoklasik iktisattaki homo-economicus insan tipi diğer insanların tercihlerini önemsemeyen taleplerini model olarak görmeyen, diğer insanlarla iletişim içinde olmayan ve kendi sınırlı çevresiyle ilgili ürünleri talep eden bir şekilde tanımlanmaktadır (Altınöz, 2014: 47). Bu görüşlerin ortaya çıkmasında Lionel Robbins'ın rasyonel tercih teorisinin etkisi bulunmaktadır. Bu teoriden yola çıkılarak ekonomik davranışların temelindeki psikolojik faktörler dışarıda bırakılmış ve ekonomik insan tüm bilgiye erişebilen kendi çıkarı için rasyonel davranan ve zenginlik isteyen biri olarak karikatürize edilmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 6).

Özetle Neoklasik iktisat günlük hayatta tümüyle hepimizin akılcı olduğu varsayımı karşılaştığımız bütün seçeneklerin değerini hesapladığımızı daha sonra da mümkün olan en iyi eylem hattını takip ettiğimizi ileri sürmektedir. Peki ya yanılıya düşüp akıldışı bir şey yaparsak? Bu durumda da geleneksel iktisadın bir cevabı vardır: Piyasa kuvvetleri bizi önüne katıp hızla doğru ve akılcı yola geri götürmektedir (Ariely, 2015: 25).

Karl Popper, Açık Toplum ve Düşmanları adlı eserinde rasyonalite ilkesinin öneminden bahsetmektedir. Buna göre durumsal analiz ve tek çıkış modeli rasyonalite düşüncesinin tanımında önemli olmaktadır. Maç izlemek için stadyuma gelen seyircilerin maç sonrası stadyumdan ayrılmak için tercih edebilecekleri birçok çıkış vardır. Bununla birlikte seyirciler serbest seçim hakkına dayanarak kendilerine en yakın çıkışı seçeceklerdir. Popper'in bu örneği insan davranışlarını psikolojik yöntemlerle açıklamaya çalışan yaklaşımlara anti tez olarak sunulmaktadır (Altınöz, 2014: 20). Bu yaklaşıma göre iktisadın konusu insanın davranışları değil insan davranışlarının sonuçları olmalıdır. Bir başka deyişle iktisat 'insan davranışlarının sonuçları olmalı; iktisat insanların niçin böyle davrandıklarını değil insan davranışlarının sebep olduğu değişimleri incelemelidir. Örneğin, enflasyon içindeki bir ekonomide bireyler yarın daha pahalalanacak endişesi veya paranın değeri daha fazla düşmeden mal taleplerini artırırlar. Bireylerin böyle bir davranışı toplam talebin artmasına veya enflasyon oranının yükselmesine neden olur. Burada iktisatçının görevi bireylerin taleplerini neden arttığını araştırmak değil, ortaya çıkan talep artışının yol açacağı değişimleri yaratacağı etkileri incelemektir (Savaş, 2007a: 38).

Her ne kadar geleneksel (Ortodoks) iktisadın rasyonalite kavramına yüklediği değer iktisat disiplini uzun yıllar hakimiyetini sürdürse de 2002 yılında Nobel İktisat Ödülü'nün Vernon Smith'le birlikte Bilişsel Psikolog olan Daniel Kahneman'a verilmesi rasyonalite ilkesine verilen önemin ve ilginin irrasyonalite ilkesine geçişine neden olmuştur. Bu süreçte iktisadi analizlerde sınırlı rasyonalite ilkesi daha çok ön plana çıkmaya başlamıştır

1.1.İktisattaki Psikolojik Eğilimler: İrrasyonalite ve Rasyonalitenin Eleştirisi

Psikoloji ve iktisat arasındaki etkileşim esasında çok yeni değildir. Her ne kadar Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments) adlı çalışmasında rasyonaliteye karşı küçük çapta eleştiriler olsa da Herbert Simon, Amos Tversky ve Daniel Kahneman Neoklasik iktisadın güçlü rasyonalite varsayımlarının geçerli olmadıklarını ifade ederek; insanın bilişsel kısıtlılıkları üzerine araştırmalarını yoğunlaştırmışlar ve belirli şartlar altında insanların rasyonel davranmadıklarını çeşitli davranışsal tutarsızlıklar yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bu noktada insanların batık maliyet, çerçeveleme etkisi referans noktası vs. gibi birçok bilişsel önyargı içinde olduklarını belirtmişlerdir (Frey ve Stutzer, 2001: 5,6).

Neo-klasik iktisat ekolünün kurucusu Alfred Marshall 1890 yılında yayınlamış olduğu 'Principles of Economics' adlı eserinde klasik ekolün temel ilkelerini taşıyor olmanın yanı sıra iktisat biliminin birey ve sosyal faaliyetlerin inceleme alanı olduğu yaklaşımı ile Smith'in soyut, bencil insan ögesini üretim ve tüketim gibi ekonominin çeşitli alanlarında faaliyette bulunan insan konumuna dönüştürerek iktisadın beşeri ve sosyal dokuya evrilmesi yolunu açmıştır. Diğer taraftan iktisat bilimi ile psikoloji arasında güçlü bir köprü kurulmasında en önemli rollerden birinin George Katona'ya ait olduğunu ifade etmek gerekmektedir. Katona 1952 yılında yayınladığı Psikolojik İktisat adlı eserinde psikolojiyi dikkate almayan iktisadın önemli süreçleri açıklamada başarılı olamayacağını, ekonomiyi dışlayan psikolojinin ise çok önemli beşeri davranışları açıklamada yetersiz olacağını ifade etmiştir (Önder, 2015: 35). Bu yaklaşıma benzer bir şekilde Lejonhufud (1973) da toplumun sosyo-ekonomik yapısını dikkate almayan ve sadece Neo-klasik iktisadın unsurlarına yer veren iktisat politikalarının insanları mutsuz kılabileceğini ve toplumun huzurunu bozabileceğini ifade etmektedir (Altınöz, 2014: 3). Özetle sadece rasyonalite ilkesine dayalı yaklaşımların iktisadi sorunları çözme noktasında yetersiz olacağı belirtilmiştir.

Diğer bir rasyonalite eleştirisi de Francis Fukuyama'dan gelmiştir. Fukuyama piyasa ekonomisinin yüzde seksen oranında doğru olduğunu savunurken, yüzde yirmilik sorunun özellikle Neo-klasik iktisadi yaklaşımların ekonomik analizlerinde irrasyonel faktörleri (kültür, güven) dikkate almamasından kaynaklandığını ifade etmektedir. Çünkü kökenindeki rasyonel ve çıkarının peşinde koşan insan davranışı modeli, yüz vakadan sekseni için doğrudur. Geriye insan davranışlarının yüzde yirmilik kısmı kalıyor ki Neo-klasik iktisadın bu kısım için getirdiği yorum oldukça zayıftır. Adam Smith'in çok iyi açıkladığı üzere, ekonomik hayat toplumsal hayat içine derinlemesine gömülmüştür ve içinde yer aldığı toplumun gelenekleri, değerleri ve adaletinden ayrı anlaşılabilir. Kısaca ekonomik hayat, irrasyonel değerlerden ayrılamaz (Fukuyama, 2005: 33; Fine, 2011: 195). Çünkü; yasa, sözleşme ve ekonomik rasyonalite, sanayi sonrası toplumların zenginleşmesi ve istikrarı için gerekli fakat yeterli olmayan unsurlardır. Aynı zamanda rasyonel çıkarımlardan ziyade, alışkanlıklara dayalı, karşılıklı ilişkiler, ahlaki yükümlülükler, topluluğa karşı görev ve güven gibi değerler de toplumsal hayat için oldukça önemlidir. Bunlar hiç de modası geçmiş şeyler değildir. Aksine modern toplumun başarısı için vazgeçilmez niteliktedirler (Fukuyama, 2005: 27).

Fukuyama'nın yanı sıra günümüz iktisatçılarından Stiglitz'in yaklaşımlarında da güçlü bir rasyonalite eleştirisi bulunmaktadır. Bu konuda piyasaların etkin olduğunu gösteren hiçbir bilimsel temel olmadığını söyleyen Stiglitz, rasyonel insan varsayımını bir saçmalık olarak nitelendirmiş ve hiç kimsenin bu tanıma uygun 'hesaplayan, rasyonel, kendini kayıran ve kişisel çıkarıya düşkün' bir insan olmayı istemeyeceğini vurgulamıştır' (Savaş, 2012: 228). Öyle ki; rasyonel davranışın varlığı bir taraftan belirsizliğin olmamasına ve diğer taraftan da tam enformasyonun varlığına dayanır. Fakat gerçek dünyada bu iki aksiyomun da geçerli olması mümkün görünmemekte ve birey davranışlarına uymamaktadır. Stiglitz esasında rasyonalite hakkındaki eleştirilerini şu ifadelerle özetlemektedir: 'Birçok meslektaşımız, rasyonel davranış aksiyomuna irrasyonel biçimde bağlanmıştır.' (Savaş, 2012: 202).

Rasyonalite kavramına farklı bir eleştiri de Amartya Sen'den gelmiştir. Sen ekonomik davranışın bireyleri yönlendiren tek motivasyonun bireysel çıkar olamayacağını belirtmekle birlikte bireysel davranışı indirgemeci bir yaklaşımla ifade etmeyi rasyonel aptal (rational fools) olarak ifade etmektedir (Kahneman, 2003: 162). Özellikle Sen'in kapasite yaklaşımı (capacity approach) rasyonaliteye dayalı Ortodoks iktisada ciddi eleştiriler getirmektedir. Sen, 1999 yılında çıkarmış olduğu 'Özgürlükle Kalkınma' (Development as Freedom) kitabında 'sadece gelir ve servete odaklanmaktan ziyade yaşam kalitesi ve temel özgürlüklere de odaklanmanın geleneksel iktisattan bir ayrılma olarak değerlendirileceğini' ifade ederek refah ekonomisini eleştirmiştir.³ Ona göre refah ekonomisi öncelikle kapasitelere

³ Easterlin'in 1974 yılında yazmış olduğu makalede yayınladığı ve Easterlin Paradoksu olarak bilinen duruma göre ekonomik büyüme insanların temel ihtiyaçlarını karşılayabildikleri noktadan ötesinde mutluluğu arttırmamaktadır. Bu duruma göre hükümet temel ihtiyaçların karşılandığı noktadan itibaren artık gayri safi yurt içi hasıladan ziyade gayri safi milli mutluluğa yönelmelidir (Gökdemir ve Öztürk, 2015: 30).

odaklanmalıdır. Sen'e göre bireylerin tüm davranışlarındaki tek amaç bireysel çıkar değildir. İnsanların motivasyonları çoğuldur; sadece bireysel çıkara indirgenemezler. Sen'e göre insan davranışları hem altruizmle hem de çıkarıcılıkla yoğrulmuştur. Bu yüzden kapasiteyi artırmak için şeffaflık, hesap verebilirlik kamu hizmetlerinden memnuniyet seviyelerinin artırılması siyasal ve ekonomik özgürlük konularında iyileşmelerin yapılması gerekmektedir (Gökdemir ve Öztürk, 2015: 29).

Farklı iktisatçıların da ifade ettiği gibi iktisattaki rasyonalite anlayışının indirgemeci yapısı, içeriklerden arındırılmış, evrenselleştirilmiş olgular ekonomik analizlerde tarih ve toplumsal konulara değinilmesini zorlaştırmaktadır. Özellikle Geleneksel (Ortodoks) ya da diğer adıyla Neo-klasik yaklaşımların ekonomik gerçeklerden uzak, diğer bilim dallarıyla olan ilişkisinin zayıflığı, matematiksel modellemeler konusundaki aşırı ve katı bağlılığı iktisadın sosyal zeminden uzaklaşmasına neden olmuştur (Fine, 2011: 18, 33).

Farklı iktisatçıları tarafından da ifade edildiği gibi rasyonalite eleştirileri ve irrasyonel yaklaşımlara olan ilgi ve önem etik ve rasyonalite kavramları üzerinden daha iyi açıklanabilir. Bilindiği gibi hem etik hem de rasyonalite kavramları insanlara neyin yapılması/ yapılmaması gerektiğini ifade etmektedir. Rasyonellik bireysel amaçların düşük maliyetle sağlanmasını amaçlamaktadır. Bireyi amacına en düşük bedel ödeyerek ulaştıracak yol en rasyonel yoldur. Acaba etik olan ile rasyonel olan örtüşür mü? Örtüşüyorlarsa sorun yoktur. Ama örtüşmüyorlarsa o zaman birey olması gerekene dair bu ikisi arasında bir tercih sorunuyla karşılaşmayacak mıdır? Böyle bir tercih sorunu ile karşılaşırsa birey hangi olması gerekeni tercih edecektir: Etik olanı mı rasyonel olanı mı? (Demir, 2003: 83). Bu noktada bireylerin inançları, değerleri, hayata bakış açısı, kişilik özellikleri gibi durumlar bireylerin etik olan ile rasyonel olanı seçme noktasında belirleyici rol oynamaktadır. Özellikle Neo Klasik İktisat'ın temel varsayımı olan insanların hep rasyonel davrandığı varsayımının gerçeklerden uzak olduğu görülmüştür. Çünkü ekonomik alanın çok boyutlu ve karmaşık yapısı insan davranışlarının temelindeki motivasyon sistemlerinin de karmaşık olmasına yol açmaktadır. Bu nedenle ekonomik alanda tam rasyonellik hiçbir zaman söz konusu değildir. Aksine ekonomik faaliyet içindeki insan; gelenek, alışkanlık ve normlara bağlı olarak rasyonel olmayan (irrasyonel) davranışlar göstermektedir. Ayrıca rasyonel davranışın olması için yalnızca davranışların değil, davranışa temel olan bilgi toplamının da rasyonel olması gereklidir (Erkan, 1991: 36).

2. İktisadın Bilişsel Tarafları: Davranışsal İktisat

Davranışsal iktisat iki farklı disiplin olan psikoloji ve iktisadı bir arada işleyen ve insanların yatırım yaparken, para harcarken, tasarruf yaparken nasıl, niçin mantıksız ve/veya irrasyonel-rasyonel olmayan kararlar verdiklerini açıklamaya çalışmaktadır. Diğer bir deyişle Davranışsal İktisat bilişsel ekonomik karar alma mekanizmalarının sosyal, bilişsel ve duygusal önyargılardan nasıl etkilendiği konusunda çalışmaktadır (Kurtoğlu, 2016: 30-32).

Aynı zamanda Davranışsal İktisat yaklaşımı sosyal bilimlerde interdisipliner (disiplinlerarası) ve multidisipliner (çok disiplinli) çalışmanın önemini ortaya koyarak; insanların ekonomik kararlarını verirken her zaman rasyonel davranmadıklarını (sınırlı rasyonel olduklarını) sürekli fayda maksimizasyonu peşinde olamayabileceklerini, karar verme davranışında sosyolojik ve psikolojik unsurların da etkin rol oynayabileceğini belirtmektedir. Özellikle 2002 yılında Bilişsel Psikolog Daniel Kahneman'ın Nobel Ödülü'nü kazanmasının ardından davranışsal iktisat üzerindeki çalışmalar yoğunlaşmıştır ⁴(Lewis vd, 2009: 432).

⁴ Her ne kadar Kahneman'dan sonra Davranışsal İktisada ilgi artmış olsa da davranışsal yaklaşımların çok eski bir geçmişi bulunmaktadır. Adam Smith(1790), Francis Edgeworth (1881), Irving Fisher (1928), John Maynard Keynes (1936) Herbert Simon (1961), George Katona (1951), Tibor Scitovsky (1976) gibi birçok isim bireysel karar verme sürecinde psikolojinin ekonomiye olan etkilerini araştırmışlardır (Alm, 2010: 636, 637).

Davranışsal iktisadın hareket noktası ekonomik karar verme sürecinde insanların gerçekte nasıl davrandıklarına ilişkin olup, insanların farklı seçenekler karşısında nasıl hareket ettiklerini araştıran gerçekçi bir yaklaşımdır (Alm, 2010: 636). Bu yaklaşım Neo-klasik yaklaşımın iktisatta temel aldığı fayda maksimizasyonu, denge ve etkinliğin tamamıyla reddi anlamına gelmemekte, insanın sahip olduğu psikolojik özelliklerin de dikkate alınmasını belirtmektedir. Davranışsal iktisat standart karar verme sürecinden sapmaların; standart olmayan tercihler, doğru olmayan inanışlar ve sistematik önyargılar olduğunu ileri sürmekte ve rasyonellik varsayımına psikolojik temelli matematiksel alternatifler önermektedir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 303). Aynı zamanda deneysel bulgular ciddiyetle işlenmekte fakat yaklaşım tamamen bunlar üzerine kurulmamaktadır. Formel modellerce ortaya konulan hipotezler (içsel ve dışsal tutarlılığı sağlamak için) labaratuvar ve saha deneyleri ile test edilmektedir. Fakat burada birbirini besleyen bir döngü olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Kısaca gözlem ve anektorlar teori ve modeli beslemekte, modellerle test edilebilir hipotezler üretilmekte, bunlar test edilip sonuçlara göre teori revize edilmektedir (Akin ve Urhan, 2015: 12).

Davranışsal iktisadın önemli isimlerinden Nobel ödüllü Daniel Kahneman' a göre insan davranışları daima optimal değildir. Özellikle belirsizlik ve risk ortamlarında insan davranışları irrasyonel olabilmekte ve ortaya optimal dışı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Oysa ki Neo-klasik teoride insan davranışları önceden tahmin edilebilir ve sistematik bir yapıya sahiptir (Altınöz, 2014: 51). Kahneman vd. tarafından yapılan davranış incelemeleri iktisadın rasyonalite varsayımının gerçekçi olmadığını göstermiştir. Birçok olay ve deney bireylerin rasyonel davranış varsayımına uymadığını doğrulamıştır. Ayrıca gerçek dünyada karar vericilerin belirsizlik halinde çoğu defa olasılık kurallarına göre karar vermediğinin ve hatta bazı durumlarda umulan fayda maksimizasyonu ilkesini de göz ardı ettiklerini göstermiştir (Savaş, 2007a: 40).

Davranışsal iktisat rasyonalite yaklaşımına karşı duyguların iktisadi analizlerdeki önemini belirtmektedir. Öyle ki; insanlar ekonomik kararlar verirken düşünüldüğünün aksine beyin mantıklı hesaplardan çok daha fazla bir şekilde duyguların etkisi altında kalmaktadır. 'Ültimat om oyunu' bunun en önemli örneklerinden biridir. İki kişi arasında oynanan bu oyunda bir tarafa 10 dolar veriliyor ve bunun istediği kadarını diğer oyuncuya teklif etmesi söyleniyor. İkinci oyuncu teklifi kabul edip etmeme hakkına sahiptir. Eğer reddederse iki taraf da hiç para alamıyor. Matematikçi John Nash'in teorilerinde ortaya koyduğu gibi birinci oyuncu için en kârlı seçenek karşı tarafa bir dolar teklif etmek. İkinci oyuncunun kendi çıkarını korumak için mantıksal olarak hiç para almamaktansa bu teklifi kabul etmesi beklenmektedir. Fakat araştırmacıların gözlemlerine göre üç doların altındaki teklifler çoğunlukla reddedilmektedir. Ekonomistlerin açıklaması ikinci oyuncunun haksız bir paylaşımında kendisini hakarete uğramış hissedip, kinci davranmasıdır. Burada amaç küçük bir kârdan vazgeçmek uğruna birinci oyuncuya zarar vermektir. Oyun, hisleri olmadığı düşünülen bilgisayara karşı oynandığında, bu tür bir davranışın görülmemesi açıklamayı desteklemektedir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 306). Ültimat om oyununda da görüldüğü gibi insanlar kendilerine haksızlık edilmesinden eli boş gitmeye razı olmaktadır. Diğer bir deyişle çoğu insan katıksız bireysel çıkarla güdülenmek yerine ne bencil ne de sömürülmüş olmayı istemektedir (Kurtoğlu, 2016: 28). Ültimat om oyununun da gösterdiği gibi insan davranışlarında rasyonalite sınırlı bir fonksiyona sahiptir. Bu noktada bilişsel süreçlerin ekonomik davranışların açıklanmasında çok önemli bir etkisi bulunmaktadır.

Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonraki süreçte; teknolojinin gelişmesiyle davranışlara ilişkin analizlerde yeni tekniklerin kullanılması sonucu bilişsel devrim ile birlikte zihin ve içsel psikolojik süreçler daha çok önem kazanmaya başlamıştır. Herbert Simon'un da katkıda bulunduğu 'Bilişsel Devrim' (cognitive revolution) sonucu zihinsel süreçler en geniş anlamda incelenmeye başlanmıştır. Böylelikle ekonomik davranışlar ve belirleyicileri incelenmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 7). Bu durum esasında bilişsel psikoloji ile iktisat disiplinlerinin çok yakınlaştığını göstermektedir. Bu noktada Psikolog Eric Wanner'a göre davranışsal iktisat, ekonomik karar alma alanında bilişsel bilimin bir uygulaması şeklinde tanımlanmaktadır. Hatta Wanner'a göre bu alan yanlış isimlendirilmiştir; ona göre alanın adının davranışsal iktisat yerine 'bilişsel iktisat' şeklinde ifade edilmesi gerekmektedir (Eser

ve Toigonbaeva, 2011: 302). Bu nedenle davranışsal iktisadın bilişsel psikolojiden beslenerek gelişen bir alan olduğunu ifade etmek çok da yanlış olmayacaktır. Özellikle ekonomik karar verme sürecinde ortaya çıkan bilişsel önyargılar iktisattaki rasyonalite ilkesine çok ciddi eleştiriler getirmektedir.

2.1.Bilişsel Önyargılar ve Farklı Türleri

Hayatta her insanın duyguları ve bilişsel önyargıları bulunmaktadır. Çünkü bilgiyi herkes aynı şekilde ve doğrulukla işleyemeyebilir ve rasyonel varsayımların öne sürdüğünden farklı şekilde motive olabilir. Aynı zamanda insanın çoğu zaman miyopik davranabildiği, karar alırken tüm alternatifleri bilmek ve anlamaktan çok kısa yollara başvurduğu, ne istediğini bilemediği / ne istediğinden emin olamadığı, yanlışlar yaptığı/bunlarda ısrar ettiği ve niyetlendiği şeyleri çoğu zaman uygulamaya geçiremediği gibi vb. birçok gözlem, rasyonalite ilkesinin ortaya koyduğu varsayımlardan farklı şekilde karar alındığını göstermektedir. Bu durumda geleneksel iktisat karar alma süreçleriyle hiç ilgilenmemektedir. Kişilerin sadece veri olarak kabul edilen tercihleri açısından farklı olduğunu ancak bilişsel kabiliyetler açısından aynı olduğunu varsaymaktadır (Akın ve Urhan, 2015: 12).

Özellikle dış gözleme dayanan psikolojinin John Watson tarafından geliştirilmesi davranışsal ve bilişsel psikolojinin gelişmesinde önemli rol oynamıştır. Bu noktada Thaler psikolojik aktörlerin etkisini araştırmıştır. Özellikle fırsat maliyeti, batık maliyet gibi bazı bilişsel önyargıları inceleyerek ekonomik karar almada duyguların etkisini ve çerçeve etkisi oluşturan dar alanın dışındaki durumları devre dışı bırakan zihinsel muhasebe sistemini tanımlamıştır (Hobikoğlu, 2014: 5). Özellikle son yıllarda davranışsal ekonomik çalışmalarda insanların çok farklı bilişsel kısıtlar ve önyargılar içerisinde olduklarına ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlar şu şekilde ifade edilebilir (Alm, 2010: 636).

- ✓ Birincisi insanların yeteneklerinin sınırları bulunmaktadır; bu yüzden sınırlı rasyoneldirler.
- ✓ İnsanlar sistematik olarak yanlış algılamalara sahip olabilirler, ya da olayların tamamını algılamakta güçlük çekebilirler (büyük resmi algılamakta). Aynı zamanda ekonomik olayların maliyetlerini tam olarak çözemeyebilirler.
- ✓ İnsanlar öz denetim yoluyla kendilerine sınırlama getirebilirler (örneğin; hiperbolik indirgeme, otomatik kayıtlama programları).
- ✓ İnsanlar farklı seçeneklerle karşılaştıklarında farklı kararlar alabilirler, farklı algılamalara sahip olabilirler, çerçeveleme etkisi olabilir (referans noktası, kayıplar karşısında kazançlar, kayıptan kaçınma).
- ✓ İnsanlar içindeki buldukları sosyal ortamlardan etkilenebilirler ve içindeki buldukları şartlara göre karar verebilirler.
- ✓ İnsanlar sadece kişisel çıkar güdüsüyle motive olmayabilirler. Örneğin; adalet, yardımseverlik, karşılıklılık, güven, suçluluk, utanma, ahlak, yabancılaşma, vatanseverlik, sosyal gelenekler, sosyal normlar ve diğer birçok faktörün etkisinde kalarak davranışta bulunabilirler.
- ✓ Kısaca insanlar sadece rasyonel düşünen, sonuç odaklı, öz kontrollü, bencil olarak değerlendirilemez.

Bu tarzda ifade edilen bilişsel önyargıların yanı sıra ekonomik karar verme davranışının oluşumunda daha çok sayıda bilişsel önyargılara rastlamak mümkün olabilir. Bu çalışmada mali ve ekonomik hayat içinde etkili olan bazı bilişsel önyargılar araştırma konusu yapılmaktadır. Bu çerçevede sınırlı rasyonalite, sahiplik etkisi ve kayıptan kaçınma, çerçeveleme etkisi, plasebo etkisi, para aldatmacası, mali aldanma, asimetric enformasyon ve ahlaki riziko, çoğulcu bilgisizlik ve politik miyopluk gibi bazı bilişsel önyargı türleri açıklanmaktadır.

2.1.1.Sınırlı Rasyonalite Kavramı (Bounded Rationality)

Sınırlı rasyonalite kavramı insanların iktisadi yaşamda her zaman bilgiye tam ulaşamayacaklarını ya da asimetrik bilgi durumuna sahip olmalarından dolayı ekonomik karar verirken tam rasyonel olamayacaklarını dışsal faktörlerin (duygular, etik, kültür, çevre) etkisinde kaldıklarını ifade etmek için kullanılmaktadır (Alm ve Bourdeaux, 2013: 92).

Sınırlı rasyonalite kavramı belirsiz ve karmaşık olan durumlarda insanların farklı zihinsel şartlanmalarından dolayı irrasyonel kararlar verebileceğini ifade etmektedir. İlk olarak 1955 yılında Herbert Simon tarafından geliştirilen sınırlı rasyonalite yaklaşımı rasyonel davranıştan sapmalar olabileceğini ve sezgiselliğin (heuristics) ve inançların ekonomik kararlar üzerinde etkin olabileceğini belirtmiştir (Kahneman, 2003: 163). Aynı zamanda sınırlı rasyonalite, bireylerin ya da organizasyonların işlem yapmak için gereken bilgiyi toplama, bu bilgileri değerlendirme ve doğru karar verme safhalarında çevresel bir belirsizlikle sınırlandırılmaları anlamına gelmektedir (Beşkaya ve Ursavaş, 2014: 10).

Simon (1956), sınırlı rasyonelliği makas metaforunu kullanarak açıklamaktadır. Bu noktada makasın bir tarafını bireyin bilişsel sınırlılıkları diğerini ise çevrenin yapısı oluşturmaktadır. Buna göre, eksik bilgi, dikkat eksikliği, zaman baskısı, sonuçları hesaplamadaki yanlışlıklar gibi bireysel ve bilişsel sınırların yanı sıra çevrenin denetlenmez güç ve dinamikleri, rasyonelliğin doğasını saf (pure) bir özün dışında düşünmeyi gerektirmiştir. Bu optimalliğin reddi olduğu gibi irrasyonelite anlamına da gelmemektedir. Buna karşılık 'sınırlılıklar altında optimalliğin' önerilmesidir. Simon bunu 'tatmin edici sonuç (satisficing)' kavramıyla açıklamıştır. 'Ekonomik insan' kavramsallaştırması çerçevesinde aktörün, tamamen rasyonel olduğu ve 'maksimum' sonucu getirecek seçimi yapması beklenmektedir. Fakat esasında aktör, alternatifler arasında göreceli olarak amaca en uygun olanı, diğer bir ifadeyle, tatmin edici bulduğunu seçmektedir. Bu, 'mutlak anlamda en iyinin' değil 'yeterince iyinin' bulunduğu kararın verileceği anlamına gelmektedir. İşte Simon tatmin edici sonuç (satisficing) kavramıyla, aktörün sınırlılıklar altında 'mutlak iyi' ya da ekonomik ifadesiyle 'maksimumun' yerine 'yeterince iyiye' yöneleceğini belirtmektedir (Brown, 2004; Özcan, 2011: 305, 306).

Ekonomik hayatta çok farklı sınırlı rasyonalite durumlarıyla karşılaşılabilir. Örneğin; Keynesyen teoride işçilerin para aldatmacası (money illusion) içine düşmesi bir sınırlı rasyonellik örneği oluşturmaktadır. Ayrıca Lucas'ın rasyonel beklentiler teorisinde öne sürdüğü ve sanayicilerin kendi ürün fiyatlarındaki değişim ile enflasyon oranı arasındaki farkı görememe hali de sınırlı rasyonelliğe örnek oluşturmaktadır (Savaş, 2007a: 34). Diğer taraftan yatırımcıların yatırım kararlarının oluşumunda sınırlı rasyonel içinde buldukları ifade edilebilir. Örneğin bir yatırımcı yatırım yapma kararı aşamasında önemli araştırmalar yapmakta ve elde ettiği bilgileri işlemektedir. Bu aşamada elde edeceği bilgiler için belli maliyete katlanmak durumundadır. Tam bu aşamada maliyetlerin fazla olduğunu gören yatırımcı elde ettiği ile yetinip daha fazla maliyete katlanmak istemeyebilir. Bu noktada yatırımcı sınırlı rasyonellikle hareket etmiş olmaktadır (Altınöz, 2014: 20).

İnsanların sınırlı rasyonelliğine ilişkin bir örnek olarak Amerika'da Economist Dergisinin ilanından yola çıkılarak MIT Sloan İşletme Okulundaki 100 öğrenci üzerinde yapılan deneyde internet ve dergi aboneliğine ilişkin farklı seçenekler sunulmuştur. Öncelikli olarak seçenekler şunlardı (Ariely, 2015: 30-32).

1. Seçenek: 59 dolara yalnızca internet aboneliği,
2. Seçenek: 125 dolara yalnızca dergi aboneliği,
3. Seçenek: 125 dolara dergi ve internet aboneliği.

Bu seçenekler sonucunda 59 dolara yalnızca internet aboneliğini 16 öğrenci seçerken; 125 dolara dergi ve internet aboneliğini paketini 84 öğrenci seçmiştir. 125 dolara yalnızca dergi aboneliğinin olduğu seçenek ise hiç kimse tarafından seçilmemiştir. Fakat yalnızca dergi aboneliği seçeneği seçeneklerden çıkarıldığında dergi ve internet aboneliği için 32 yalnızca internet aboneliği için ise 68 kişinin tercihte bulunduğu ortaya çıkmıştır. Burada öğrencilerin düşüncelerini ne değiştirmiş olabilirdi? 84'ünü dergi ve internet seçeneğine (ve 16'sını

yalnızca internet tercihine) yönlendiren şey sırf tuzağın varlığı ile açıklanabilir (Ariely, 2015: 30-32). Tuzağın olmayışı da dergi ve internet için 32 yalnızca internet için 68 kişinin farklı tercihlerde bulunmasını sağlamıştır. Bu noktada tuzak etkisi sınırlı rasyonalite durumuna örnek verilebilir.

Sınırlı rasyonalite etkisine yol açan tuzak etkisine bir diğer örnek de yüksek fiyattaki başlangıç yemeklerinin kimse bu yemekleri sipariş etmese bile restoranın gelirlerini artırmasıdır. Çünkü genellikle insanlar menüdeki en pahalı yemeği almasa da ikinci en pahalı yemeği ister. Bu yüzden restoran sahibi pahalı bir yemek yaratarak müşterileri ikinci en pahalı (yüksek bir kar oranı elde etmek için zekice düzenlenen) tercihi sipariş etmeye çekebilir (Ariely, 2015: 30).

2.1.2. Sahiplik Etkisi ve Kayıptan Kaçınma (Endowment Effect and Avoidance of Losses)

Sahiplik etkisi insanların bir şeylerin kendilerine ait olarak algılaması durumunda ona karşı daha yüksek değer vermesi diğer bir deyişle sahipliğin faydayı artırması durumu olarak ifade edilebilir. Buna bağlı olarak insanların eşit miktarda kazanç ve kayıp olması durumunda genelde kayıptan kaçınma şeklinde bir eğilim gösterdikleri de görülmektedir. Ayrıca insanların riskli durumlarda mevcut durumu yani statükoyu korumaya çalıştıkları gözlemlenmektedir (McCaffery ve Baron, 2006: 108).

Kahneman ve Tversky (1979) insanların karar verirken rasyonaliteden saptıklarını göstermiştir. Bu noktada kişilerin faydaları sadece sonuçtan değil aynı zamanda servet seviyesinden de etkilenir; kişiler değerlendirme yaparken bir referans noktaları vardır; kayıplar kazançlara göre daha ön plandadır ve kayıptan kaçınma davranışı gözlenir; kişiler ihtimalleri doğrusal şekilde değerlendirmezler. Ayrıca sadece kendi maddi kazançlarını göz önüne almaz, sosyal normlar, diğerkamlik ve karşılıklılık kavramları da kişilerin davranışlarını belirlemede oldukça etkilidir (Akin ve Urhan, 2015: 12). Deneysel iktisat alanında yapılan çalışmalar da risk altında karar alma sürecinde kayıptan kaçınma ve kazanç elde etme arasındaki oranların aynı olmadığını ortaya koymuştur. Bir başka ifadeyle insanlar belli bir referans noktasından hareketle benzer kayıp ve kazanç ihtimallerine farklı tepkiler verebilmektedir. Örneğin on lira kazanç ile on liralık kayıp ihtimalleri bireyler için oran olarak aynı anlama gelmemektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 8).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından yapılan bir dizi deney sonucunda, insanların basit finansal seçimler yapma durumunda kaldıklarında ihtimalleri yanlış hesapladıkları görülmektedir. Kahneman ve Tversky yaptıkları deneylerde çok ilginç bir asimetriyi ortaya çıkarmaktadırlar: Olumlu beklentiler için riskten kaçınma, olumsuz beklentilerle ilgili risk alma. Bir kayıp, aynı orandaki bir kazançtan iki buçuk kat daha fazla etkiye sahip olmaktadır. Değişmezlik ilkesindeki bu aksama gerçek insanları Neoklasik ekonomik teorideki erişilebilen bilgileri ve beklenen faydayı değerlendirip, rasyonel kararlar alan ekonomik insandan (homo economicus) ayıran sezgisel yanlışlıklara (çarpık düşünme ve öğrenme biçimleri) bir örnektir (Kurtoğlu, 2016: 113).

Daniel Kahneman risk almaktan kaçınma ya da kendine aşırı güven gibi durumlarda insan davranışlarının akılcı olmaması ve bu durumun optimal olmayan sonuçlar ortaya çıkardığını ispata çalışmaktadır. Kahneman 'Thinking Fast and Slow' adlı eserinde iki örnek soru ile okuyucuyu sorgulamaktadır. Sorulardan hangilerini seçerdiniz? (Altınöz, 2014: 52).

- a. Kesin olarak 900 dolar kazanma veya %90 olasılıkla 1000 dolar kazanma
- b. Kesin olarak 900 dolar kaybetmek veya %90 olasılıkla 1000 dolar kaybetmek

Yapılan deneye göre A şıkkında çoğunluk, kesin olarak 900 dolar kazanmayı tercih ediyor. Yani kazanmak için içinde olduğunda riskten uzaklaşmaktadırlar. B sorusuna bakıldığında ise büyük çoğunluk ikinci şıkkı seçmiştir. Kayıp söz konusu olduğunda kesin olan yerine kumar oynamak tercih edilmiştir. Kahneman bu örnekle kayıptan kaçış güdüsü ile kazanç ulaşma güdüsünün yoğunluğunun farklı olduğunu göstermiştir (Altınöz, 2014: 52).

Diğer taraftan kişilerin kendilerini başkalarıyla karşılaştırmaları da bilişsel önyargılara neden olabilmektedir. Örneğin nispi gelir hipotezine göre kişiler sosyo-ekonomik şartlarını aile, akraba, iş arkadaşlarıyla karşılaştırmakta ve mutlulukları bu karşılaştırmadan etkilenmektedir. Bulgular kendisinden daha iyilerle yaptığı karşılaştırmaların bireyin mutluluğunu olumsuz etkilediğini ancak kendisinden daha kötü durumdakiler ile karşılaştırmaların bireyin mutluluğunu aynı ölçüde artırmadığını hatta çoğu durumda bu karşılaştırmaların (aşağı doğru karşılaştırmaların-downward comparison) mutluluk üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Bu durumda insanlar için kayıp ve kazançlar arasında bir asimetri bulunmakta ve başka bir ifadeyle kayıplar kazançlara göre çok daha büyük görünmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 8).

2.1.3.Çerçeveleme Etkisi (Framing Effect)

Çerçeveleme etkisi bireylerin aynı soru ya da seçeneklere farklı sunuluş şekillerine göre farklı cevaplar vermesi durumunu yansıtmaktadır. Örneğin bardağın dolu kısmını ya da boş kısmını gören bireylerin seçimleri de bu algılayış biçimlerini yansıtmaktadır. Özellikle çocukluktan gelen zihinsel süreçlerin bireylerde farklı zihinsel algılamaları ortaya çıkardığı görülmektedir (McCaffery ve Baron, 2006: 108). Bu noktada bilişsel psikoloji insanı bir bilgisayara benzetmekte ve daha önce insanların hafızasında işlenmiş olan bilgilerin insanlarda farklı bakış açıları ortaya çıkardığını ifade etmektedir.

İnsanların aynı soru ya da seçeneklere farklı sunuluş şekilleri ve farklı algı ve etik düzeylerinden dolayı zihinlerinde farklı çerçeveler oluşturdukları görülmektedir. Örneğin, dürüstlüğü sınamak amacıyla MIT Üniversitesi öğrencilerine yapılan deneyde katılımcılara 20 soruluk bir matematik testi uygulanmıştır. Her doğru cevap için para ödülü verilmektedir. Hile yapma imkanı olmayan kontrol grubu ortalama 3 doğru cevap verirken testi çözdükten sonra cebine koyan (hile yapmaya müsait) diğer grup ortalama 5.5 doğru yaptığını beyan etmiştir. Sonuçlar değerlendirildiğinde hile yapmaya imkan olsa dahi insanların sınırsız hile yapmadığı (belki de ahlaki değerleri dikkate alarak) sonucuna ulaşılmıştır. Üçüncü gruba ise testi çözdükten sonra ceplerine koymaları söylenmiştir (ikinci grup gibi hile yapmaya uygun) ancak testi çözmeden önce '*Bu çalışmanın MIT'in şeref sisteminin bir parçası olduğunu biliyorum*' sözü okutulup imzalatılmıştır. Bu grup hile yapmaya uygun ortam bulunmasına rağmen ortalama 3 doğru yaptığını beyan etmiştir (hile yapma imkanı bulunmayan kontrol grubu gibi). Bu deney sonucunda dürüstlüğü hatırlatan dini veya kutsal ifadelerin (Kur'an ayetleri, İncil, On Emir) önceden okutulmasının hatta hatırlatılmasının etkili olabileceği ifade edilmektedir. Özellikle vergi beyannamesi doldurmadan önce vergi mükelleflerine dürüst olmanın gerekliliğini hatırlatmanın faydalı olabileceği iddia edilmektedir (Ariely, 2015: 201-220; Beşel, 2014: 13).

Çerçeveleme etkisine bir diğer örnek de vergi yükümlülerinin algısal çerçeveleri ile ilgilidir. Örneğin geçmiş dönemlerde Amerikan ekonomisini canlandırmak amacıyla uygulanan vergi indirimi bu türden algısal farklılıkları göstermesi açısından önemlidir. Bu konuda Psikolog Epley, Idson ve Mak (2006) çalışmalarında, vergi indirimi yerine vergi ikramiyesi (bonus) şeklinde düzenleme yapılması durumunda, daha çok vatandaşın harcamada bulunarak, ekonominin daha fazla uyarılmasının mümkün olacağını ortaya koymuştur. Epley, Idson ve Mak 'ikramiye' kelimesinin 'artı nakit' etkisi yarattığını, 'indirim' kelimesinin ise şimdiki duruma göre 'getiri para' imajı içerdiğini belirtmişlerdir. Çalışma çerçeveleme etkisiyle insanların farklı kaynaklardan elde ettikleri gelirlere farklı davrandıklarını göstermektedir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 311). Bu nedenle davranışsal ekonomiyi en çok etkileyen alanlardan biri olan bilişsel psikolojinin ekonomik analizlere daha çok dahil edilmesi ve vergi politikaları oluşturulurken vergilemenin psikolojik ve toplumsal etkilerinin daha çok dikkate alınması gerekmektedir.

Sonuçta insanların içinde bulunduğu farklı algılama düzeyleri, bireysel ve toplumsal etik çerçeve aynı kavramların farklı şekillerde değerlendirilmelerine neden olmaktadır. Bu noktada 'bencillik' (*egoism*) ile 'kendi çıkarını gözetmek' (*self-regarding*) kavramları farklı toplumsal etik çerçevelerin vergi yükümlüleri üzerinde ne türden farklı sonuçlar oluşturduğunu göstermesi açısından önemlidir. Bilindiği gibi bencillik etik açıdan hoş karşılanmayan bir kişilik özelliğidir ve bir toplumda etik açıdan izin verilebilir olanın

ötesinde kendi çıkarını gözetme tutumudur. Aslında yadırganan bir davranış türü olarak bencillik, kendi yararını öne almak değil, bunu hukuka veya etik kurallara rağmen yapmaktır. Başka bir ifadeyle bencillik kendi çıkarını gözetmede ortalama kabul gören sınırların dışına çıkmak, başkalarının da mazur ve makul bulacağı nedenlere dayanmadan başkalarının zararına olmasına rağmen kendi çıkarını gözetmektir (Demir, 2003: 168, 169). Bu noktada vergi kaçırma davranışı toplumun büyük bir kesimi tarafından mazur ve makul bulunuyorsa bireylerin vergi kaçırma davranışı toplumun büyük kesimi tarafından 'bencillik' (*egoism*) olarak değil 'kendi yararını gözetme' (*self regarding*) olarak algılanacaktır.

2.1.4.Plasebo Etkisi

Plasebo etkisi Latince 'memnun edeceğim' anlamına gelmektedir. Bu terim 14. yüzyılda cenazelerde ölüye ağlamak ve hıçkırmak için ücretle tutulan sahte ağıtçılara atfen kullanılıyordu. 1785'ten itibaren New Medical Dictionary'de sıra dışı tıp uygulamalarıyla bağlantılı bir terim olarak ortaya çıkmıştır. Genel olarak plasebolari işe yarar kılan beklentilere iki mekanizma şekil vermektedir. İlki inanmak; ikincisi ise koşullanmadır (Ariely, 2015: 184-186). Kısaca Plasebo etkisi beynin inandığına bedeninin de inanması şeklinde yorumlanabilir.

Plasebo (sözde ilaç) etkisi insanların inançlarının, isteklerinin ve beklentilerinin ruh halini nasıl değiştirdiğini gösteren önemli bir örnektir. Doktorun hastasına ilaç vermesi, hastanın daha iyi olacağı inancını temsil etmektedir. Bu durum hastanın yeniden sağlığına kavuşması yönündeki ruhsal (içsel) motivasyonunu güçlendirmektedir. Connecticut Üniversitesi'nden Profesör Irving Kirsh 19 vakada antidepresanların etkisini incelemiş ve ilaçların etkinliğinin % 75'inin beyin kimyasındaki düzelmelerden değil, iyileşme beklentisinden kaynaklandığı sonucunu elde etmiştir. Buradaki kritik durum 'bize ne olacağına ilişkin inancımız' dır. Diğer bir deyişle ilaçlarla ilgili araştırma sonuçlarına göre hastaların % 35-75'i kendilerine verilen ve hiçbir etkisi olmayan şeker tabletlerinin faydasını görmektedirler (Kurtoğlu, 2016: 108, 109). Aynı şekilde marketlerdeki bazı ürünlerin üzerinde diyet ürünü olduğuna ilişkin ifadeler tüketici tarafından ürünün daha az lezzetli olarak algılanmasına neden olmaktadır.

Plasebo etkisi ve tam karşıt ifadesi olan nosebo etkisi⁵ piyasalarda da kendisini hissettirmektedir. Sonuçta piyasalarda katılımcıların beklentilerinin hızla fiyatlanması söz konusudur. Bu noktada yatırım yapma sanatının büyük bölümü insanın kendi beklentilerini piyasaların beklentilerini ve ekonominin temellerini anlama yeteneğinden oluşmaktadır. Özellikle piyasanın beklentisi ekonominin temellerinden uzaklaştığında beklentiye bağlı duygusal bir şokun ortaya çıkma ihtimali artmaktadır (Kurtoğlu, 2016: 109).

Özellikle ekonomide beklentilerin önemli olduğu 1930'larda Keynes'le birlikte ortaya çıkmasına karşın beklentilerin en az gerçekleşmeler kadar etkili olduğunun anlaşılması yeni zamanlara rastlamaktadır. Bu gelişmede aralarında Nobel ödüllü Robert Lucas Jr.'ın da bulunduğu, yeni klasik iktisatçılar olarak anılan ekolün geliştirdiği rasyonel beklentiler teorisinin büyük katkısı bulunmaktadır. 'Beklenti neyse gerçekleşme de o yönde olur' ifadesiyle özetlenebilecek rasyonel beklentiler teorisi çok önemli bir gerçeği ortaya koymaktadır: Eğer bir toplumda karar alıcıların büyük çoğunluğu ekonominin kötü gideceğini düşünüyor ve o nedenle tasarruf etmenin yararlı olacağına inanıyorlarsa o zaman tasarruf edecekler demektir. Hep birlikte tasarruf edildiğinde harcamalar azalacağı için üretim de yatırım da düşecek, ekonomi küçülmeye başlayacaktır. Yani kötü beklenti kötü gerçekleşmeye yol açacaktır. Özellikle son dönemlerde anketlerde, ekonomik karar alma mekanizmasında karar alıcı konumunda bulunanlara geleceğe ilişkin çeşitli konularda beklentileri sorulmakta ve alınan cevaplara göre endeksler oluşturularak beklentilerin yönü

⁵ Plasebo etkisi olumlu bir sonuca duyulan inançla sağlığı pozitif yönde iyileştirirken, nosebo etkisi tam karşıt, negatif bir faktördür. Bir şeyin zararlı olduğuna yönelik inanç veya varsayım nosebo etkisi adı verilen sendroma yol açmaktadır. Her iki durumda da yani hem plasebo hem de nosebo etkilerinde sonuca ilişkin beklenti kendini gerçekleştiren bir kehanet meydana getirmektedir. (Kurtoğlu, 2016: 109).

belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu sonuçlar oluşturulacak ekonomi politikasına da temel oluşturmaktadır (Eğilmez, 2010).

Sonuç olarak Plasebo etkisinin sosyal ve ekonomik hayata çok ciddi etkilerinin olduğu belirtilse de Plasebo etkisi tartışmalı bir konu olmaya devam etmektedir. Plasebo kavramı öncelikle tıp alanında içerdiği uygulamalar açısından oldukça tartışmalı bulunmaktadır. Özellikle tıp dünyasında Hipokrat yeminine uygun olmadığı, etik açıdan doğru olmadığını belirtenler olduğu gibi özellikle sahte ameliyat gibi bazı örnekler gösterilerek bunun hastanın iyiliğine olduğu inancından yola çıkılarak sonuç olarak yararlı bir yöntem olduğu ifade edilmektedir.

2.1.5. Para Aldatmacası (Money Illusion)

Para aldatmacası (money illusion) bireylerin gelirlerinin nominal yani rakamsal olarak artması diğer taraftan reel alım gücünün azalmasına rağmen bireylerin bu durumu tam olarak hissetmemeleri durumu olarak ifade edilebilir. Keynesyen yaklaşımda para aldatmacası işsizliğin çözümlenmesinde önemli bir bileşen olarak ortaya çıkmaktadır (McAuley, 2007: 3).

Para aldatmacası Keynesyen perspektife göre çalışanların ücretlerinin doğrudan azalmasına çok ciddi tepkiler gösterirken devletin para arzını artırması yoluyla reel ücretlerindeki düşmeleri daha az hissettiklerinden dolayı bu duruma daha az tepki göstermeleri şeklinde yorumlanmaktadır. Bu durum daha çok sezgisel bir durum olarak anlaşılabilir (Fehr ve Tyran, 2001: 1240-1242). Davranışsal İktisat açısından para aldatmacası sınırlı rasyonelliğe de örnek oluşturabilir. Bu konuda bireylerin gözünde rakamların büyüdüğü algılamasının ciddi bir mutluluk oluşturduğu, ücretlerle birlikte fiyatların artması sonucu ortaya çıkan zenginlik hissini işçilerin grev yapmalarına engel olduğu aynı zamanda da toplumsal çatışmaları engellediği belirtilmektedir. Para aldatmacasına maruz kalan bir birey piyasada fiyatlar iki kat artmışken parasal gelirinin iki kat artmış olduğunu düşünebilir. Bu durum zenginlik hissi oluşturabilir. Bu durumda birey tüketim alışkanlıklarını değiştirebilir.

Para aldatmacası ya da para yanılgısı çerçevelenme etkisi açısından değerlendirilebilir. Para yanılgısına uğrayan ya da uğramamış kişilerin olaylara bakış açısında ciddi farklılıklar ortaya çıkacaktır (Fehr ve Tyran, 2001: 1241). Çünkü günlük yaşamda insanlar nominal ve reel büyüklükler arasındaki ilişkiyi her zaman iyi görememekteirler. Bir bireyin nominal gelirinin ve fiyatların aynı oranda arttığını düşünelim. Bu durumda kişilerin reel geliri aslında sabit kalmaktadır. Fakat bireyler nominal gelirleri arttığı için kendilerini daha çok kazanıyor şeklinde bir algıya sahip olabilirler. Örneğin Türkiye’de 1990’ların sonları ile 2000’lerin ilk yıllarında bu durumun aksi bir durum geçerli olmuştur. Bu dönemde enflasyondaki gerileme, nominal gelir artışlarını da aşağıya çekmiştir. Tüketimdeki artış, aslında reel gelirin yükseldiğini göstermektedir. Fakat insanlar azaldığını düşünmüştür. Özellikle bu yıllarda vatandaşlar yüzde 60-80 arasında enflasyonda gelirinin de yüzde 60-80 artmasına alışmış bir yapıya sahip olmuştur. İleriki yıllarda bu oranlar yüzde 20’lere, 30’lara gerilemesine rağmen vatandaşlar kendisini fakirleşmiş hissetmiştir. Öyle ki; 25 yıllık yüksek enflasyonun getirdiği adet ve geleneklerden kurtulmak uzun yıllar alabilmektedir (Akat, 2000).

Para aldatmacasına bir diğer örnek de fiyatı artan tamamlayıcı mallara olan talebin bireyler tarafından nasıl bir tepkiyle karşılandığı ile ilgilidir. Örneğin hükümet bir gün benzin fiyatını ikiye katlayan bir vergi çıkarmaya karar verdiğinde bu durum geleneksel iktisat kuramı açısından talebi azaltmalıdır şeklinde bir karşılık bulacaktır. Peki azaltır mı? Şüphesiz ilk olarak insanlar yeni fiyatları kendi çıpalarıyla kıyaslar, yeni fiyatlar karşısında şaşkına döner, bunun üzerine de benzin tüketimlerini aşağıya çeker, hatta belki de hibrid bir araba alırlar. Ama uzun vadede bir kere tüketiciler yeni fiyata ve yeni çıpalara tekrar alıştı mı (Nikespor ayakkabılarının, şişe suların ve diğer her şeyin fiyatına alıştığımız gibi) yeni fiyattan benzin tüketimimiz fiilen yeni vergiden önceki seviyesine yaklaşır. Benzin fiyatının ikiye katlanmasının tüketici talebi üzerinde hiçbir etkisi olmadığını iddia etmek oldukça zordur. Ama uzun vadede sadece fiyat artışlarına gösterilen kısa süreli piyasa tepkilerini inceleyerek elde edilen beklentiye kıyasla talep üzerinde daha küçük bir etkisi olacaktır (Ariely, 2015: 67,

68). Sonuçta para aldatmacası yoluyla bireylerin kendi kafalarında bir çıpa ya da referans noktası oluşturması artan fiyat hareketlerine daha yumuşak bir tepki göstermesine neden olmaktadır.

2.1.6.Mali Aldanma (Fiscal Illusion)

Mali aldanma, vatandaşların devletin sunduğu mal ve hizmetlerden, dolayısıyla kamu harcamalarından elde ettiği fayda ile kamusal mal ve hizmetlerin kendilerine olan maliyetinin (vergi fiyatı) vatandaşlar tarafından yanlış algılanması olarak ifade edilebilir. Mali aldanma seçmenlerin vergi konuları hakkında eksik enformasyona sahip olması (rasyonel bilgisizlik), vatandaşlar ve politikacılar arasındaki asimetrik enformasyon sorunları ve vergilerin görünmezliği gibi çeşitli faktörler sonucunda ortaya çıkabilir (Dileyici, 2006: 173-178).

Mali aldanma konusuna ilişkin olarak John Stuart Mill (1848) Puviani (1903) ve Buchanan (1960) dolaylı vergi yükünün olduğundan daha az tahmin edildiğine dair bir görüş ortaya koymuştur. Buna göre vergi yükümlüleri dolaylı vergilerin yükünü dolaysız vergilere göre eksik tahmin etmektedirler. Çünkü dolaylı vergiler fiyatların içerisinde gizli olmasından dolayı vergi yükümlüsünde vergi aldanması ortaya çıkmaktadır (Sanandaji ve Wallace, 2010: 1, 2).

Bu noktada bir bireye yüklenen toplam vergi yükü çok sayıdaki verginin yer aldığı bir vergi sisteminde bölündüğü ölçüde, vergi sistemi aldanıcı etkiler ortaya çıkarabilir. Örneğin bir vergi yükümlüsü tarafından ödenen tüm vergiler kişisel gelir üzerinden alınan gelir vergisinden ibaretse vergi yükümlüsü vergiden dolayı katlandığı fedakarlık konusunda daha bilinçli olacaktır. Oysa çok sayıda kaynağın vergilendirildiği bir vergi sisteminde vergi yükümlüsü farklı vergi yüklerine maruz kalacağından vergiden dolayı katlandığı fedakarlığı tam olarak algılayamayacaktır. Diğer şartlar sabit olduğunda daha karmaşık vergi sistemi daha fazla kamu harcamasıyla sonuçlanmaktadır (Dileyici, 2006: 178).

Diğer taraftan vergi yükümlülerinin üretilen kamusal mallardan kendi paylarına düşen maliyeti önemsiz görüp kamu harcamasına gereken tepkiyi göstermemesi sonucu kamusal savurganlık artmaktadır. Vergi yükümlülerinin bu kayıtsızlığı eksik ve aldatıcı bilgiden veya kamu karar alma birimlerini etkileme gücünü kendilerinde görmemelerinden kaynaklanabilir. Bir yandan kamu kesiminde savurganlığın artması diğer yandan kamu harcamalarının rasyonelleştirilmesi için hükümeti etkileme gücünün azalması vergiden kaçınma ve vergi kaçırma eğilimlerini artıracaktır (Öztürk, 2007: 251). Buna karşın vergi ve kamu harcamaları arasında mali bağlantı bilincinin kurulması aynı zamanda vergi yükümlülerinin psikolojik eğilimlerini dikkate alan vergi ve kamu harcamaları politikaları mali aldanma şeklinde ortaya çıkan bu tarz bilişsel önyargıların oluşmasını engelleyecektir.

2.1.7.Asimetrik Enformasyon ve Ahlaki Riziko (Asymmetric Information and Moral Hazard)

Asimetrik enformasyon sorunu piyasa süreci işleyişinde ahlaki soruna (moral hazard) yol açabilir. Buna göre eğer piyasadaki birimler enformasyona sahip olma yönünden eşit durumda değilse daha fazla enformasyona sahip olan tarafın gayri-ahlaki davranarak karşı tarafı kandırması söz konusu olabilir. Örneğin rasyonel davranan satıcı düşük kalitedeki malı alıcıya değerinin üzerindeki fiyattan satabilir (Aktan ve Dileyici, 2007: 84). Toplum oluşturulan bireyler ekonomide olup bitenler hakkında aynı enformasyona sahip değildir. Bu noktada eğitim durumları, yaşadığı çevre, kişisel merak ve çağdaş enformasyon teknolojilerini kullanma becerisine ne ölçüde sahip olduğu gibi etkenlerin rolü bulunmaktadır (Savaş, 2012: 166).

Herhangi bir ekonomik ilişkiye taraf olan kişilerin asimetrik enformasyona sahip olması bir başka deyişle bir tarafın bildiğini karşı taraf bilmiyorsa veya yeteri kadar bilmiyorsa böyle bir durum iki ayrı sonuca neden olacaktır. Bunlardan birisi yanlış seçim diğeri ise ahlaki rizikodur. Ahlaki riziko sözleşmenin taraflardan birinin verdiği sözü tutmaması durumudur. Böyle bir durum beklenmedik olumsuz koşulların kişisel ahlaki değer yargılarının bir sonucu olabilir. Arrow tam enformasyon ve tam öngörü varsayımının geçerli olmadığını özellikle

bireylerin ekonomik kararlar alırken bilişsel önyargılarla hareket ettiğini belirtmektedir. Arrow bilişsel önyargılardan dolayı tam enformasyonun sağlanamayacağını şu sözlerle ifade etmektedir: *'Emprik yönden yanlış olduğu gibi ekonomide etkinliğin sadece kendi zevklerini ve kendi üretim becerilerini bilen bireyler arasındaki ticaretle sağlanacağını öne süren temel kurala da aykırıdır'*(Savaş, 2012: 166-226).

Diğer taraftan piyasa sürecinde asimetric enformasyon dışında simetric enformasyona da rastlanabilir. Akerlof'a göre ikincil piyasalarda asimetric enformasyon sorunu yaşanırken, birincil piyasalarda simetric enformasyon ortaya çıkabilir. Birincil piyasada yeni araba satıcısı elindeki tüm arabalarını satmayı amaçlar ve belirli bir arabanın düşük kalitede (ABD'deki deyimle limon) olup olmadığını muhtemelen satıcı da fazla bilemez. Bu nedenle her iki taraf da simetric enformasyona sahiptir ve yeni araba satıcısından satın alınan bir araba muhtemelen bir limona dönüşmeyecektir. İkinci el piyasalarda ise asimetric enformasyon söz konusudur. Satıcı arabanın limon olup olmadığını bilir; fakat alıcı bilemez (Aktan ve Dileyici, 2007: 84).

Tam enformasyon varsayımının gerçekçi olmaması bireylerin rasyonel davrandığı varsayımını geçersiz kılmaktadır. Konu özellikle finans piyasalarında işlem yapan bireyler yönünden büyük önem taşır. Fiyatları sürekli değişen on binlerce bono ve hisse senedi arasında veya yüz milyonlarca kredi isteyen kişi arasında tercih yapmak durumunda olan bireylerin ve finans kurumlarının tam enformasyona sahip olduğunu kabul etmek zordur. Örneğin; kendini yakın bir risk tehdidi altında hisseden kişiler yeni kredi almak veya sigortalamak konusunda çok ısrarcı olur. Bu aşırı ısrarcı tutumları nedeniyle ödeme gücü riskli olan kimseler ek kredi almak veya sigortalanmak imkanını elde edebilir. Bu durum bankalar ve sigorta şirketleri için bir yanlış seçime (adverse selection) neden olur. Bir sözleşme imzalayan taraflardan birinin daha sonra bu sözleşme koşullarına uymama olasılığı bir ahlaki riziko (moral hazard) yaratır. Özellikle 2008 ekonomik krizinin başlamasına neden olan ipotek krizi (mortgage crisis) yanlış seçimin hem de ahlaki riziko halinin canlı bir örneğidir. Bankalar yüz binlerce ödeme gücü olmayan kişiye ipotek kredisi vermiş (yanlış seçim) bu krediyi alanlar da borçlarını ödeyememiştir (ahlaki riziko) (Savaş, 2012: 200, 201).

Asimetric enformasyon ve ahlaki riziko durumları sağlık piyasası için de geçerli olabilmektedir. Sağlık piyasasında bireyler kendi sağlık durumlarından çok sigorta şirketlerinin durumunu öğrenmekle yükümlüdür. Sigortacılar ise (potansiyel) müşterilerinin ortalama sağlık durumu hakkında ne de olsa bilgi sahibidir. Bu durumda belirli bir sigorta primi karşılığında sadece sağlığı görece bozuk olanlar başvuruda bulunacaktır. Neticede iyi riskler ayrılacak, olumsuz tercihler sigortalanacaktır. İlk durumda piyasa süpürmesi yaşanabilir. Buna göre müşterilerden en sağlıklılarının daha düşük bir ücrete sigortalanmaları gerekir. Sağlıklı müşteriler için sigorta primleri düşük tutulursa o zaman da herkes kendini acenteye sağlıklı olarak beyan eder. Bu sebeple riskin düşük olmasını göz ardı etmek zorunda kalan sigorta acenteleri, bu düşük fiyattan teklifte bulunamazlar. Sonuçta piyasalarda arz ve talep çok yüksek bir fiyatta da olsa eşitlenebilir. İkinci durumda piyasa süpürmesi görülmeyebilir. Sigortacılar sadece sınırlı bir düzeyde de olsa risk almaya karar verebilirler. Ancak bu sefer de aldıkları riskle orantılanmayacak kadar büyük sayıdaki görece sağlık müşterilerini kaçırma korkusuyla sigorta primlerini yükseltmezler. Böyle olunca da piyasa da arz ve talep hiç dengeye gelmeyebilir, talep arzı aşabilir. Üçüncü durumda ise böyle bir piyasa hiç oluşmayabilir. İster yüksek ya da düşük; ister yaşlılar ya da sakatlar için olsun herhangi bir fiyat aralığındaki sigorta primi ortalama olarak o kadar kötü riskler çekebilir ki sonuçta zarar eder. Ayrıca öznel zarar olarak bilinen durumda ortaya çıkabilir. Burada sigortalandıktan sonra müşteriler sağlıklarına yeteri kadar dikkat etmeyebilirler; hem ilaç masraflarının karşılanacağını bilirler, hem de ihmalkar davranışlarını denetleyecek bir mekanizma bulunmayabilir (Fine, 2011: 28, 29).

2.1.8.Çoğulcu Bilgisizlik (Pluralistic Ignorance)

Bilişsel önyargılardan bir diğeri de çoğulcu bilgisizlik yaklaşımıdır. 'Kendi-başkası tutarsızlığı' (*self-other discrepancy*) biçiminde de ifade edilen çoğulcu bilgisizlik yaklaşımı insanların kendileri ile başkaları arasında asimetric bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır. Yani insanlar kendilerinin nadiren olumsuz davranış gösterdiğini buna karşın

diğer insanların sürekli olumsuz davranışlar sergileme eğiliminde olduğunu düşünürler. Genellikle insanlarda kendilerini başkalarından daha olumlu değerlendirme eğilimi yüksektir. Bu yaklaşıma göre insanlar kendilerini diğer insanlar karşısında kötü göstermek istemeyebilirler. Buna karşın hiçbir gerekçe göstermeden kolaylıkla başkalarının dürüst olmadığını düşünebilirler. İnsanların böyle bir düşünce alışkanlığı geliştirmesinde kendini yükseltme, kendini gösterme ve sosyal arzu edilebilirlik, kendini kabul ettirme gibi unsurlar önemli rol oynamaktadır. Ayrıca çoğulcu bilgisizlik (*pluralistic ignorance*) yaklaşımına göre çoğu grup üyesi herhangi bir grup normunu özel olarak reddedebilir fakat diğer grup üyelerinin bu normları kabul edeceklerine inanırlar (Wenzel, 2005: 864-879).

Miller ve McFarland (1987) çoğulcu bilgisizlik davranışını aynı sınıfta eğitim gören öğrenciler üzerinde incelemiştir. Miller ve McFarland öğrencilerin kendilerine anlatılan konularla ilişkili olarak sorular sorulduğunda çoğu öğrencinin konuyu anlamamasına rağmen anlamış gibi davranış sergilediklerini belirtmiştir. Çünkü her öğrencinin konuyu diğer öğrencilerin anladığını hesaba katarak gerçek düşüncelerini sergilemedikleri; diğer öğrencilerin konuyu anlamayabileceği ihtimalini düşünmedikleri ortaya çıkmıştır. Burada utanma, başkalarının yanında küçük duruma düşme gibi sosyal baskı faktörleri böyle bir tutarsızlığın ortaya çıkmasında etkili olmuştur (Wenzel, 2005: 864).

Bilindiği gibi Davranışsal İktisadın araştırma konusu olan bilişsel önyargıların sebebi insanların sürekli olarak fayda-maliyet analizi yapan rasyonel insanlar olmadığı gerçeğidir. Bu türden bir gerçeklik vergi uyum davranışında da gözlemlenebilmektedir. Bu noktada vergi uyumunu açıklamada kullanılan yalnızca ödül-ceza sistemine odaklı klasik yaklaşım yeterli olmamaktadır. Bu noktada vergi uyumunun davranışsal açıklamasında sosyal kurumları ve sosyal süreçleri bünyesinde toplayan sosyal normların önemli bir rol oynadığı ortaya çıkmaktadır. Eğer başkaları sosyal olarak kabul edilmiş bir davranışa uyum gösterirlerse bireylerde aynı şekilde davranacaklardır. Eğer başkaları da bir davranışa uyum göstermediğinde diğer bireylerde aynı olumsuz karşılık göstereceklerdir. Bu noktada sosyal normlar süreç odaklı bir özelliğe sahiptir. Bunun aksine Neo-klasik iktisadi yaklaşımın bireysel davranış açıklarken kullandığı yöntem sonuç odaklıdır. Sosyal normların varlığı durumunda vergi yükümlülükleri diğerlerinin de vergi ödediğine ilişkin algılara sahip olduklarında vergi uyumları artacak aksi bir durumda ise azalacaktır. Burada sosyal normlar; psikolojik maliyet, vergi etiği, grup uyumu, sosyal gelenekler ve içsel motivasyon gibi faktörler önemli hale gelmektedir (Alm, 2010: 646).

Özellikle vergi yükümlülerinin vergi kaçırma davranışını açıklarken diğer vergi yükümlülükleri ile kendilerini karşılaştırdığı (kendi- başkası tutarsızlığı) durumlar gözlemlenmektedir. Adalet duygularının zedelenmesi, kandırılmışlık hissi gibi durumlar vergi yükümlülerinin içsel motivasyonunu önemli derecede etkilemektedir. Genellikle vergi yükümlülükleri bireysel değerlendirmelerine ve inançlarına göre yeterli vergiyi ödedikleri anlayışıyla hareket etmekte (*kuralı kendisi koymakta / kendi koyduğu bir maksime göre hareket etmekte*) ve vergi yükümlülüğünü yerine getirdiklerine inanmaktadırlar. Çünkü onlara göre, başkaları kendileri kadar vergi ödememektedir.

2.1.9. Politik Miyopluk (Political Myopia)

Kamu tercihi literatüründe devletin başarısızlığına neden olan faktörlerden biri olarak ifade edilen politik miyopluk (Political Myopia) uzağı görememe etkisi olarak adlandırılmaktadır. Siyasal iktidarlara göre genellikle en iyi politikalar seçimi kazandıracak politikalarlardır. Bu açıdan bakıldığında siyasal iktidarlar için uzun dönemde ekonomiye katkıları olabilecek yatırım projelerinin uygulanması yerine kısa dönemde seçmenlere direkt fayda sağlayabilecek projeler uygulanması daha rasyonel gelebilir. Örneğin belediye hizmetlerinde yeraltına yapılacak yatırımlar (kanalizasyon hizmetleri vs.) yerine yerüstü yatırımlarının yapılması (park, bahçe düzenlemesi, göz boyama yöntemi popülizm vs) belediye başkanının yeniden seçilebilme şansını artırabilir (Aktan, 2007: 74).

Farklı bir politik miyopluk örneği de devlet harcamalarının para basmak suretiyle finansmanında ortaya çıkmaktadır. Böyle bir yöntem hem çok kolay hem de kısa dönemde üretim ve istihdam artışı sağlayacağı için herkes tarafından memnuniyetle karşılanacak bir

politikadır. Ancak böyle bir politika uzun dönemde değerlendirildiğinde enflasyon, belirsizlik ve istikrarsızlık yaratan bir politikadır. Devlet harcamalarının iç ve/veya dış borçlarla ödenmesi de kısa dönemde kimseyi rahatsız etmeyen iyi bir politika olarak görülebilir. Ancak bu politikanın da uzun dönemli sonuçları yüksek reel faiz oranları, sermaye birikim hızının azalması ve vergi oranlarının arttırılması gibi olumsuz olacaktır (Savaş, 2007b: 10).

Sonuç olarak insan beyninin sınırlı kapasiteye sahip olması ve gelecek hakkındaki belirsizlik, tam enformasyona sahip olamama durumu doğru karar almayı zorlaştırmaktadır. Bu noktada kısa vadeli düşünme alışkanlığı olarak da ifade edilebilecek politik miyopluk sınırlı rasyonelliği yansıtan bir durum olarak ortaya çıkmaktadır.

SONUÇ

Davranışsal iktisat mali ve ekonomik karar verme davranışlarını açıklarken duygusal zekanın önemini ortaya koyarak bireylerin rasyonel olmadığını farklı durumlar ve çevreler söz konusu olduğunda davranışlarının farklılaşabileceğini ifade ederek iktisat disiplini yenilikçi bir yaklaşımı savunmaktadır. Davranışsal iktisadi yaklaşımla birlikte insan davranışlarının daha çok sonuçları üzerinde duran rasyonalite ilkesine karşı sınırlı rasyonellik ve gerçekçilik iktisatta daha çok yer bulmaya başlamıştır. Bu noktada şu soru akıllara gelmektedir. İktisat disiplini süreçlerle mi ilgilenmeli yoksa sadece sonuçlar üzerine odaklanıp o duruma yönelik politikalar mı geliştirmelidir? Maalesef uzun yıllar ekonomik davranışların sadece sonuçları üzerinde durulmuştur. Bu durumun ne kadar 'rasyonel' olduğu da tartışmalıdır. Davranışsal iktisat rasyonalite kavramını reddetmemekte buna karşılık ekonomik davranışların nedenlerini başta sınırlı rasyonalite kavramı olmak üzere farklı araçları kullanarak açıklamaktadır.

Özellikle alguların çoğu zaman gerçekliğe dönüştüğü postmodern dünyada psikolojik ve bilişsel süreçlerin daha çok önem kazandığı görülmektedir. Bu noktada mali ve ekonomik karar verme süreçlerinde yer alan insanların bilişsel önyargıları rasyonel karar almalarını zorlaştırmaktadır. Bu durumda zihinsel kısa yolların psikoloji, etik, kültür ve birçok irrasyonel eğilimlerin ve dışsal faktörlerin iktisadi analizlerde ihmal edilmesi mali ve ekonomik açıdan sağlıklı sonuçlar üretmemektedir. İnsanların sürekli fayda-maliyet analizi yapan rasyonel insanlar olmadığı bilişsel önyargılarla hareket ettiği gerçeği her geçen gün daha iyi anlaşılmaktadır. Bu türden gerçeklikler yatırım ve tasarruf kararlarında, vergi uyumu davranışında olmak üzere çok sayıda mali ve ekonomik karar verme sürecinde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle özellikle alguların çok önemli bir hale geldiği dünyada ekonomi politikaları oluşturulurken davranışsal yaklaşımlardan daha çok faydalanılması gerçeği her geçen gün daha çok hissedilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akat, Asaf Savaş, Enflasyon Psikolojisi, 23 Temmuz 2000, Sabah. <http://arsiv.sabah.com.tr/2000/07/23/y18.html>, 14.10.2016.
- Aktan, C. Can (2007), 'Devletin Büyümesi ve Devletin Başarısızlığının Anatomisi', *Modern Politik İktisat, Kamu Tercih*, Editörler: Coşkun Can Aktan, Dilek Dileyici, Seçkin Yayıncılık, Ekonomi Kitapları Dizisi: 30, ss. 63-80
- Aktan, C. Can, Dileyici Dilek (2007), 'Siyasal Süreçte Enformasyon Sorunları ve Demokrasinin Başarısızlığı', *Modern Politik İktisat, Kamu Tercih*, Editörler: Coşkun Can Aktan, Dilek Dileyici, Seçkin Yayıncılık, Ekonomi Kitapları Dizisi: 30, ss.81-121.
- Ariely, Dan (2015), *Akıldışı Ama Öngörülebilir, Kararlarınızı Biçimlendiren Gizli Kuvvetler, Çevirenler*: Asiye Hekimoğlu Gül, Filiz Şar, Optimist Yayın No: 200, Konu: İş-Yönetim, Yayına Hazırlayan: Zülfü Dicleli, Baskı ve cilt: Tor Ofset, İstanbul.
- Alm, James (2010), 'Testing Behavioural Public Economics Theories in the Laboratory', *National Tax Journal*, pp. 635-658.
- Alm, James, Carolyn J. Bourdeaux, (2013) 'Applying Behavioral Economics to the Public Sector', *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*, 91-134.

- Altınöz, Utku (2014), *Neoklasik İktisadın Eleştirisi, Post Otistik İktisat*, Efil Yayınevi, Genel Yayın No: 208, Eflatun Basım Dağıtım Yayıncılık, 1. Basım, Ankara.
- Akın Zafer , Urhan, Barış Ü. (2015), 'Davranışsal Oyun Teorisi', *İktisat ve Toplum Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 58, ss. 10-16.
- Beşel, Furkan (2014), 'Kitap Tanıtımı: Akıldışı Ama Öngörülebilir, Dan Ariely' *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Yıl:2, Cilt:2, Sayı:2, ss.131-140
- Beşkaya Ahmet, Ursavaş Uğur (2014), 'Eski ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Bir Analiz', *Journal of Business Economics and Political Science*, Vol:3, No:5, 1-16, ss.1-16
- Brown, R. (2004), 'Consideration of the Origin of Herbert Simon's Theory of Satisficing' (1933-1947)", *Management Decision*, Vol.42, No.10, s. 1240-1256.
- Demir, Ömer, (2003), *İktisat ve Ahlak*, Liberte Yayınları: 86, Basım: Cantekin Matbaası.
- Dileyici, Dilek (2006) 'Vergileme, Algılama ve Mali Aldanma' *Vergileme Ekonomisi ve Vergi Psikolojisi*, Editörler: Coşkun Can Aktan, Dilek Dileyici, İstiklal Y. Vural, Seçkin Yayıncılık, Ekonomi Kitapları Dizisi: 21.
- Eğilmez, Mahfi (2010), Plasebo Etkisi, 07.02.2010, Radikal, <http://www.radikal.com.tr/yazarlar/mahfi-egilmez/plasebo-etkisi-978924/>, 15.10.2016.
- Erkan, Hüsnü (1991), *Ekonomi Sosyolojisi*, Alper Matbaası, İzmir.
- Eser, Rüya, Toigonbaeva, Davletkan, (2011), 'Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat', *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Fehr Ernst, Tyran Jean-Robert (2001), 'Does Money Illusion Matter?', *The American Economic Review*, pp. 1239-1262.
- Fine, Ben (2011), *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı, Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler*, İngilizceden çeviren: Ayşegül Kars, Yordam Kitap: 121, Baskı: Pasifik Ofset, 1. Basım.
- Frey, Bruno S. Stutzer, Alois (2001), 'Economics and Psychology: From Imperialistic to Inspired Economics', *Philosophie Economique*, 2001/2, pp. 5-22
- Fukuyama, Francis (2005), *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, Çev: Ahmet Buğdaycı, Şefik Matbaası, 3. Basım İstanbul.
- Gökdemir Özge, Öztürk, Murat (2015) , 'Fayda, Sosyal Seçim ve Mutluluk', *İktisat ve Toplum Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 58, ss. 26-33
- Hobikoğlu, Elif Haykır, (2014) , 'Nöro Ekonomi Kavramı Çerçevesinde Tüketici Karar Alma Davranışını Etkileyen Duygusal Temelli Faktörler ve Tüketim Kararı Etki Aracı Olarak Dikkat Çekici Tüketim İlişkisi', <http://www.iav.org.tr/yonetim/dosya/makale/doc.dr.elif-haykir-hobikoglu.pdf>,18.12.2016.
- Kahneman, Daniel (2003), 'A Psychological Perspective on Economics', *The American Economic Review*; May 2003; Vol.93, No: 2; pp 162-168
- Kurtoğlu, Ramazan (2016), *Nörofinans, Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi*, Asi kitap: 26, Araştırma: 18, Baskı ve Cilt: Tor Ofset, İstanbul.
- Lewis, Alan, Sonia Carrera, John Cullis, Philip Jones (2009), 'Individual, Cognitive and Cultural Differences in Tax Compliance: UK and Italy Compared', *Journal of Economic Psychology* 30, pp. 431-445.
- McAuley Ian (2007), 'Behavioural Economics and Public Policy: Some insights', pp.1-16.
- McCaffery, Jonathan Baron (2006) 'Thinking About Tax, Psychology', *Public Policy, and Law*, vVol. 12, No. 1, 106-135

- Önder, İzzettin (2015), 'İktisat ve Psikoloji', *İktisat ve Toplum Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 58, ss. 34-38
- Özcan, Kerim (2011), 'Kurumsal Söylemin Rasyonel Temelleri: Yeni Kurumsal Kuram Bağlamında Rasyonalite Tartışması', *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl: 2011/1, Sayı:13, ss.297-326.
- Öztürk, Nazım (2007) *Piyasa Başarısızlığından Kamu Ekonomisinin Başarısızlığına Ekonomide Devletin Değişen Rolü*, Palme Yayıncılık, Ankara.
- Ruben Ester, Dumludağ, Devrim (2015) 'Davranışsal İktisadın Gelişimi', *İktisat ve Toplum Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 58, ss. 4-9.
- Sanandaji Tino, Björn Wallace (2010) 'Fiscal Illusion and Fiscal Obfuscation: An Empirical Study of Tax Perception in Sweden', *IFN Working Paper No. 83*
- Savaş, Vural Fuat (2007a), *Varsayalım ki İktisat*, Nobel Yayın No: 1123, İktisadi ve İdari Bilimler Dizisi: 180, Nobel Basımevi, 2. Basım, Ankara.
- Savaş, Vural Fuat (2007b), *Anayasal İktisat*, İlke Yayın No: 3, Sosyal Bilimler Dizisi: 1, Gazi Üniversitesi Basımevi, Gözden Geçirilmiş Dördüncü Baskı, Ankara.
- Savaş, Vural Fuat (2012), *Küresel Finans ve Makro İktisat*, Efil Yayınevi, Eflatun Basım Yayım. Genel Yayın No: 154, 1. Basım, Ankara.
- Simon, Herbert A. (1972), 'Theories of Bounded Rationality', Chapter, 8, C.B. McGuire and Roy Radner (eds), *Decision and Organization*, Nort-Holland Publishing Compnay.
- Whalley, John (2005), *Rationality, Irrationality and Economic Cognition*, CESIFO Working Paper No. 1445 Category 10: Empirical and Theoretical Methods, April pp.1-42
- Wenzel, Michael (2005) 'Misperceptions of Social Norms about Tax Compliance: From Theory to Intervention', *Journal of Economic Psychology* 26, ss. 862-883.