

KAVRAMSAL VE KURUMSAL ÇERÇEVEDEN HAREKETLE ÖZNEL İYİ OLUŞ KAVRAMI VE İKTİSAT BİLİMİ İLE İLİŞKİSİ

FROM THE CONCEPTUAL AND INSTITUTIONAL FRAMEWORK, THE CONCEPT OF SUBJECTIVE WELLNESS AND ITS RELATIONSHIP WITH ECONOMICS

Öğr. Gör. Dr. Zeynep AKYÜREK¹
Doç. Dr. Aykut SEZGİN²

ÖZET

Günümüzde iktisat bilimi içindeki öznel iyi oluş çalışmaları makro ve mikro iktisat alanlarında uygulanabilmektedir. Bu alanlarda yapılan mutluluk çalışmalarının temel vurgusu ilk olarak sınırlı rasyonellik altında insanların bilişsel yeteneklere sahip olduğu ve bu durumda karar alma süreçlerinin olumsuz etkilendiğidir. Son çalışmalarda ise, 'kısıtlanmış kişisel çıkar' analizleri ile kişilerin başkalarına yardım edebilmek için kendi çıkarlarından ödün verdikleri ve bundan haz duydukları gösterilmektedir. İktisat bilimi açısından standart teorinin varsayımlarından ve bulgularından sapmanın büyüklüğünü ölçebilmek, insanın ekonomik davranışlarının altındaki öznel iyi oluş duygusunun daha sağlıklı bir şekilde analiz edilebilmesine olanak sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Öznel İyi Oluş, Mutluluk, Yaşam Memnuniyeti, Rasyonellik, Davranışsal Yaklaşım

Jel Kodları: Z11,I31

ABSTRACT

Today, subjective well-being studies in economics can be applied in the fields of macro and micro economics. The main emphasis of happiness studies in these areas is that people have cognitive abilities under limited rationality, and in this case, their decision-making processes are adversely affected. In recent studies, it has been shown that people sacrifice their own interests in order to help others and take pleasure from it, with 'restricted self-interest' analyzes. In terms of economics, being able to measure the size of the deviation from the assumptions and findings of the standard theory will enable a healthier analysis of the subjective well-being of people under their economic behavior.

Keywords: Subjective Well-Being, Happiness, Life Satisfaction, Rationality, Behavioral Approach

JEL Codes: Z11, I31

1. GİRİŞ

İnsanın rasyonel davranış sergilediği iddiası ile nesnel olarak değerlendirildiği, hata yapma olasılığının göz ardı edildiği, sadece kar ve maksimizasyon amacı ile ekonomik faaliyetlerin gerçekleştiğini savunan klasik iktisadi anlayış ile insanlığın bugün yaşadığı ekonomik ve sosyal problemleri anlamak ve çözüm üretmek mümkün değildir. Bu nedenle iktisat teorisini, insanı bir bütün olarak kabul edip, duygu ve davranışlarını dikkate almak suretiyle yeniden yorumlamak ve her bireyin özgür iradesi dâhinde tercihlerde bulanabileceğini idrak etmek, dünya barış ve refahını algılama açısından önemli bir süreç işaret etmektedir. Bu noktada son dönemde yapılan iktisat çalışmalarında, standart ekonomik teorilerdeki

¹ Yalova Üniversitesi, Yalova Meslek Yüksekokulu, Pazarlama Bölümü, ORCID No: 0000-0002-8981-9623, zeynep.akyurek@yalova.edu.tr, sorumlu yazar

² Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ORCID No: 0000-0001-7039-8032 aykutsezgin@sdu.edu.tr

fayda-maliyet odaklı homo-economics modeli yerine bireylere ait duyguların ve davranışların sebeplerini psikoloji biliminin yardımı ile açıklayan yeni bir iktisadi bakış açısı getirilmiştir.

Bu iktisadi bakış açısı, günümüzde en sık kullanılan tanımıyla iktisat biliminin, insanoğlunun yüzleştiği kıt kaynaklar sorununu kaynakların mevcut kullanım alanları arasındaki en etkin dağıtımını sağlayarak çözmeye çalışan bilim dalı olmasını ihmal etmemektedir . Sadece günümüzde ilgi alanının temelinde insan yatan bir diğer bilim dalı olan psikoloji biliminin de, insanın çevresi ile olan ilişkisindeki aktivitelerin bilimsel bir incelemesi olarak iktisat bilimi içerisinde değerlendirilmesi gerektiğine inanılmaktadır. Psikoloji insan davranışlarının altında yatan karmaşıklığı anlatması açısından büyük ve önemli bir disiplindir. Bu iki disiplinin birlikte analiz edilmesi ile öznel iyi oluş kavramının iktisat bilimindeki önemi artmıştır ve iktisat bilimi ile öznel iyi oluş arasındaki ilişkinin araştırılması bu çalışmanın amacını oluşturmuştur. Öznel iyi oluş ile ilgili literatürü oluşturan ilk çalışmalarda öznel iyi oluşu sağlayan faktörler üzerinde durulurken son çalışmalarda ise öznel iyi oluşun bireylere sağladığı katkı ya da kişilerin başarısı üzerinde etkili olup olmadığı araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlar göstermiştir ki; öznel iyi oluşun yüksek olması bireylerin kişisel başarılarını ve toplumsal faydayı olumlu yönde etkilemektedir.

Bu yüzden ki, tarih boyunca filozoflar, mutluluğu insan eylemi için en yüksek iyilik ve nihai motivasyon olarak ifade etmektedirler. Fakat insan mutsuzluğu derinlemesine araştırılmış olmasına rağmen, psikologlar öznel iyi oluş üzerindeki çalışmaları ihmal etmişlerdir. (Diener 1984: 541). Pozitif psikolojinin bir alanı olan öznel iyi oluş, insanların yaşamlarına ilişkin bilişsel ve duygusal değerlendirmelerini analiz eder. Pozitif ve negatif olabilen bu değerlendirmeler; güven, ilgi, yaşamdan duyulan sevinç ya da hüznün gibi duygusal tepkiler olabildiği gibi yaşam ile ilgili genel yargıları da içeren bilişsel tepkilerden de oluşmaktadır. (Diener ve Ryan 2009: 392).

Bu şekildeki bakış açısı ile bireylerdeki mutluluk algısına getirilen bilimsel yaklaşım, iktisat biliminde öznel iyi oluş kavramını gündeme getirmiştir.. Öznel iyi oluş temelde bireylerin sosyal yaşamlarındaki zevk ve memnuniyetlerini ölçen ve kavramsallaştıran bir tanım olarak karşımıza çıkmaktadır. İktisat biliminde öznel iyi oluş ile ilgili yapılan araştırmaların amacı; kişilerdeki mutluluk ve memnuniyet seviyelerindeki farklılığının gözlemlenerek açıklanmaya çalışılmasıdır. İktisat biliminde; öznel iyi oluş ile ilgili yapılan çalışmalarda, bireylerin mutsuzluğunu ortadan kaldırmaktan ziyade insanların yaşamlarını nasıl iyileştireceğine ilişkin tespitlerde bulunmaktadır.

Aynı şekilde; pozitif psikolojinin temel araştırma alanlarından biri bireylerdeki mutluluk farklılığın sebepleridir (Seligman ve Csikszentmihaly 2000:5). Bireylerin hayata dair olumsuzlara odaklanması yerine bireylerin hayatın olumlu yönlerini düşünmesi ve buna göre değerlendirmeler pozitif psikolojinin önemli bir özelliğidir.. Seligman ve Csikszentmihalyi (2000) pozitif psikoloji sayesinde bireylerin insani gelişiminin, biyolojik, kişisel, ilişkisel ya da kuramsal olarak incelenebileceğini ve pozitif psikolojinin bu incelemelerin sonucunda ortaya çıkan bilim dalı olarak değerlendirilebileceğini ifade etmiştir. Bu açıklamalardan anlaşılacağı üzere pozitif psikoloji kişilerdeki zayıf ve güçsüz yönlere değil güçlü ve erdemli yönlere odaklanmaktadır. Sonuç olarak araştırmalarda en çok merak edilen konu bireylerin öznel iyi oluşlarının hangi durumlardan ve koşullardan etkilendiğidir ve bu şekilde iktisat bilimi ile pozitif psikoloji arasındaki ilişki iktisat literatüründe önemli bir yer teşkil etmeye başlamıştır.

2. ÖZNEL İYİ OLUŞ KAVRAMININ TANIMI

Öznel iyi oluş (subjective well being) kavramı bireylerin, buldukları çevreden, yaşam koşullarından, sosyal ilişkilerinden, aile yaşamından dolayı hissettiği pozitif duyguları ya da negatif duyguları da içine alarak mutluluk ve yaşam memnuniyeti ile geniş anlamda açıklanmaya çalışılan bir kavramdır. Öznel iyi oluş kişilerin bilişsel ve duygusal anlamda yaşamlarını değerlendirmeleri olarak ifade edilmektedir (Tağ ve Çetinkaya 2019:862). Kişiler eğer hayatlarına ait bulgularla ilgili tatmin hissi yaşıyorlarsa ve sıklıkla pozitif duygular içerisinde ise öznel iyi oluş düzeylerinin yüksek olduğu bilim adamlarınca kabul edilmektedir (Yahşin 2016:24). Kişinin öznel iyi oluş seviyesini belirleyen kriterler arasında; iyi ruh hali, aile ve sosyal ilişkiler, öz saygı ve problemlerle başa çıkma kabiliyetleri gibi unsurlar yer almaktadır. Bahsi geçen bu

unsurlar, kişinin yaşamdan ne ölçüde memnun olduğunu ya da değerlendirme süreci sonunda yaşam memnuniyet düzeyini ölçebilmektedir. Fakat her bir birey için değerlendirilen kriterlerin ölçümü farklı olabileceği için subjektif yorumlarla ölçümler değerlendirilir. Örneğin, gelir ya da eğitim gibi konular farklı bireylerde farklı yorumlara sebebiyet verebilmektedir.

Bu anlamda öznel iyi oluşu değerlendirip yorumlamak için öz değerlendirme ölçeklerinin kullanımı giderek yaygınlaşmıştır. Burada araştırmaya katılan bireyler, yaşam memnuniyetlerini ya da olaylar karşısından hissettikleri duygularını ne ölçüde tecrübe ettiklerini gösteren ölçümlere tabi tutulmaktadırlar. Bu ölçümler, zamana ve uygulama biçimlerine göre farklılık gösterebilir. Bu ölçümlerin hepsi öznel bakış açısına dayanmaktadır. Çok sayıda ölçüm olmasına rağmen, en çok alıntı yapılanlar arasında Cantril'in (1965) Öz'e Çıpalanmış Çaba Ölçeği, Fordyce'ın (1977) Altmış Saniyelik Mutluluk Ölçeği, Watson, Clark ve Tellegen'in (1988) Olumlu ve Olumsuz Duygu Ölçeği ve Yaşam Doyumu Ölçeği yer almaktadır (Diener ve Ryan 2018:2622).

Öznel iyi oluş araştırmaları içerisinde sık kullanılan ölçümler birbirlerine benzerlikleri ile dikkat çekmektedir. Öz değerlendirme ile ölçülen her bir faktör birbirleri ile bağlantılı çıktığında sonuçlarda değişen varyans sorunu ortaya çıkabilir. Bu nedenle bu konuda çalışma yapan bilim adamları tarafsız öznel iyi oluş ölçümü elde edebilmek için gözlemciye ait raporlar ile fiziksel ve duygusal unsurlara bağlı olan ve öz rapor dâhilde değerlendirilen ölçümler ile kullanılmaktadırlar. Sandvik, Diener ve Seid (1993), öz değerlendirme ölçeklerinin, öz değerlendirmenin dışındaki ölçeklerle belirli noktalarda benzerlik içerisinde olduğunu iddia etmişlerdir. Fakat yapılan bazı araştırmalar sonucunda bireyin kendi iç dünyası ve bireyin çevresindeki dünyanın bazı koşullarda öznel iyi oluş ölçen faktörleri etkilediği saptanmıştır (Seligman ve Csikszentmihalyi 2000:13). Bu sebeple, öz değerlendirme ölçümleri ile öz değerlendirme dışındaki ölçümler birlikte değerlendirildiğinde araştırmaya yüksek derecede güvenilirlik katmaktadır.

Bu konu ile ilgili yapılan ilk literatür çalışmalarında daha çok öznel iyi oluşu oluşturan sebepler üzerine durulurken son çalışmalarda özellikle öznel iyi oluşun işlevsel olarak fayda sağlayıp sağlamadığı ya da kişinin başarısı üzerinde etkili olup olmadığı ile ilgili hususlar araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlar göstermiştir ki, öznel iyi oluşun yüksek olması, sağlık, iş, gelir, sosyal ilişkiler ve toplumsal fayda gibi yaşamı etkileyen faktörleri pozitif yönde etkilemektedir.

3. İKTİSAT BİLİMİNDE ÖZNEL İYİ OLUŞ KAVRAMININ ÇERÇEVESİ

Öznel iyi oluş literatürde, psikologlar için köklü bir geçmişe sahipken ekonomistler için yeni bir araştırma konusudur. Aslında bu kavramın ekonomi bilim açısından çıkış noktasını Richard Easterlin'in (1974) 'Ekonomik Büyüme İnsanı Geliştirir mi? (Does Economic Growth Improve the Human Lot?)' adlı çalışmasının oluşturduğu söylenebilir. Çalışmada, öznel iyi oluş kavramı bir paradoks halinde anlatılmıştır (Easterlin, 1974). Günümüzde ise, konunun iktisat literatüründeki popülerliliğin giderek arttığı gözlemlenmektedir.

Daha sonraki çalışmalarında Easterlin, öznel iyi oluş fonksiyonunu, özlem ve başarı kriterlerini katarak oluşturmuştur (Easterlin 2001: 467). Easterlin'e göre, insanların başarıya ulaşmak için duydukları bir özlem vardır. Ne zaman özlemleri tatmine ulaşırsa, işte o zaman insanlar kendilerini mutlu hissetmektedirler. Ancak, özlemlerin tatmini yeni başarı özlemlerini getirmektedir. Çünkü hedonik adaptasyon (hazza uyum) süreci içerisinde insanların yeni durumlara (iyi ya da kötü) karşı hızlı uyumu söz konusudur. Başarılarından alınan mutluluk hissi sadece kısa vadede etkilenmektedir ve yeni arzular ile başarı elde etme duygusu yeniden boşluk oluşturularak kazanılan mutluluk hissi kaybolmaktadır. Bu yüzden gelirden meydana gelen her hangi bir artış, kısa vadede memnuniyeti arttırmaktadır; fakat uzun vadede diğer maddi özlemlerin artmasına sebebiyet vermektedir. Mutluluk, gelir ile pozitif ilişki içerisinde; fakat özlemler ile mutluluk, negatif ilişki içerisinde. Zamanla bu iki etki denge haline gelmekte ya da etkisini yok etmektedir

Mutluluk yaklaşımı, klasik ekonomide gelir ölçümünü içermektedir. Ama günümüz ekonomisinde, kişilerin yaşam memnuniyetini ölçmek için, yeni araçları veri olarak bizlere sunulmaktadır. Bu yaklaşım yaşam

memnuniyetini sadece gelir tabanlı düşünmek yerine daha geniş verileri kullanarak tanımlama olanağını getirmiştir. Bu ölçümler ya da veriler, ülke genelinde ve geniş bir zaman diliminde büyük ölçekli anketlere dayanarak oluşturulmuştur (Graham, 2011:8).

Aslında bu yaklaşım ekonomistlerin kullandığı refah ölçümlerinden uzak bir yaklaşımdır. Çünkü geleneksel ekonomik analizciler, anket verileri üzerinden elde edilen verileri doğru bulmamaktadırlar. Onlara göre, insanların söylemlerinden bir sonuç çıkmamaktadır ve güvenilir veri sadece sabit bütçe kısıtlamalarından ya da tüketici tercihlerinden ileri gelmektedir. Yine geleneksel ekonomistlere göre, insanın ruhunun içine bakılarak onun ne kadar mutlu olduğunun anlaşılması imkânsızdır. Çünkü geleneksel mikroekonomi, insanlara nasıl davranacağı hususunda önlemler sunmanın onların mutluluk derecelerini anlamada en iyi yöntem olduğunu savunmaktadır. Buna karşılık ortaya çıkan ampirik çalışmalar oldukça sağlam sonuçlar vermiştir (Graham, 2011:7). Bunların arasında insanların çok para kazanmaları yerine, daha az parayı daha düzenli bir şekilde kazanmak istemesi de yer almaktadır.

Bu açıdan bakıldığında para kişisel faydanın ya da kişisel yaşam memnuniyetinin ölçülmesinde yardımcı işlev olarak kendini göstermektedir. Bu nedenle bireyin faydasını ölçmek için bireyin o malın fiyatını ödeme isteği ile bireyin faydasının ilişkilendirilmesi gerekmektedir. Davranışsal ekonomi içerisindeki mutluluk ekonomisi, geleneksel ekonominin temelini oluşturan varsayımlardan uzaklaşmaktadır ve anketlerden elde edilen veriler ekonomik koşulları açıklamak için kullanılmaktadır. Örneğin, temel tercihler kavramı yerine ifade edilen tercihler kavramı kullanılmaktadır. Bu yüzden davranışsal ekonominin büyük bir bölümünde ‘iktisadi insan’ kavramı yerine ‘insani insan’ kavramı gündeme gelmiştir (Frey, 2008; akt. Graham 2011: 4).

İktisadi insan düşüncesini rededen Kahneman (1983), ifadesinde bireylerin bir kahve için 2 dolardan fazla ödeme yapmak istemediği ama bir kez sahip olduğunda ise düşüncelerinde 4 dolardan aşağı satılmasını da reddettiği gözlemlenmiştir. Diğer tercihler rasyonel tercihten, ziyade toplumda oluşan normlar, bağımlılık ya da irade problemlerinden kaynaklanmaktadır (Kahneman ve Tversky 1983: 341-342). Örneğin insanın sigara içmesi ya da obezliğe götüren davranış şekillerinin de bulunması, hayatının her anında rasyonel olmadığını bir göstergesidir.

Makro ekonomik sorunlara farklı bir bakış açısı getiren Sen’in (2004) ifade ettiği gibi, insan davranışının tek göstergesi ekonomik seçimler değildir. Sen’in yaklaşımına göre yoksulluğun anlamı ‘insan kapasitenin’ eksik kullanılmasıdır. Yaşam memnuniyeti anketleri ise durumlara göre oluşan refah etkilerini ve tercihlerin eksikliğini temel alan anketlerdir. Bu anketler neticesinde kapasite eksikliği ya da tamlığı saptanabilmektedir.

Aslında literatürde, mutluluk ya da yaşam memnuniyeti üzerine konuşmak isteyen çok fazla iktisatçı vardır. Lakin, geleneksel ekonominin çizdiği sınırlar içinde değerlendirme yapıldığı süreçte mutluluk ya da yaşam memnuniyeti kavramlarının tam olarak anlaşılması imkânsızdır. Aslında geleneksel ekonomi teorileri mutluluğu anlamamız için hem bize yardımcı olmakta hem de bizi yanlış sorulara ya da sorunlara yönelterek karışıklığa sebep olmaktadır. Kabaca söylemek gerekirse, geleneksel ekonomi içerisindeki ‘ekonomi’ kişisel çıkarlara bağlı olan bir olgudur fakat; mutluluk sosyal sermayenin bir parçası olarak ifade edilmektedir. Burada birbiri ile ilişkili ama birbirinden farklı çeşitli konular gündeme gelmektedir. Örneğin, bireysel çıkar ile sosyal sorumluluk ilişkisi ya da fedakârlık konuları temel ekonomik teoriler içerisinde yer almamıştır. Duygular ve duygu ilişkileri Adam Smith’in çalışmalarında işlenmiştir (Smith 2017:12). Fakat bu çalışmalarda bu kavramlar, ‘kendisi için başkalarını düşünme’ gibi bir sürecin içerisine dâhil edilerek kayıtsızlık eğrileri dahilinde açıklanmıştır

Peki nasıl ve hangi kayıtsızlık eğrisi içerisinde tercihler eşitlenerek mutluluk elde edilecektir? Fayda, mal ve hizmetin tüketimi neticesinde oluşmaktadır ve bu yüzden de bireysel deneyimlere bağlıdır. Bir kişinin faydası için ihtiyacı olan bir mal ya da hizmet, başkası için geçerli olmayabilir (Becker 1974:1064). Fayda elde etmek sadece mal ve hizmet tüketiminden ileri gelmektedir. Bu yüzden fayda fonksiyonu her bir insan için istenilen ve birbirinden farklı ölçümün bir fonksiyonu haline gelmektedir

İktisat biliminde genellikle iki farklı ölçüm yöntemi bulunmaktadır. ‘Objektif ölçüm yöntemi 19. yüzyıldan bu yana sosyal bilimlerde kullanılan iktisadi yöntemleri takip ederken subjektif yöntem yakın dönemde uygulanmaya başlanmış anketlere dayanan bir ölçüm yöntemidir. İktisat biliminde objektif ölçüm yöntemler

(gayri safi yurtiçi hâsıla, sürdürülebilir ekonomik refah endeksi ve aynı zamanda ulusal düzeyde cinayet oranları, suç sayısı, zihinsel hastalıklarla ilgili merkezlere giriş sayısı gibi negatif objektif göstergeler) ön planda olduğu için subjektif ölçümlerin (örneğin; mutluluk sıralaması) bireylerin yaşam memnuniyetlerini doğru şekilde yansıtmayı yansıtmadığı sorusu ön plana çıkmıştır (Gökdemir ve Veenhoven 2014:6). Özellikle erken dönem yaklaşımlarda bireylerin mutluluk düzeylerini tam olarak yansıtamayacaklarına olan inanç, bugün yerini insanların kendi mutlulukları hakkında sağlıklı fikir sahibi oldukları ve bunu doğru bir biçimde ifade edebildikleri araştırmalara bırakmıştır

Yapılan bu araştırmalar neticesinde bireylerin sadece mutluluk düzeyleri ve yaşam memnuniyetlerinin yanı sıra aynı zamanda bunları belirleyen faktörler hakkında da bilgi elde edilmektedir. Ekonomik faktörlerin bireyin mutluluğu üzerindeki etkisini incelerken sosyo-demografik değişkenlerin modele eklenmesi, analizin güçlü olması açısından büyük önem taşımaktadır (Veenhoven ve Dumludağ 2015: 215-216). Böylelikle değişen yaşam standartlarına karşı hassas olan öznel iyi oluş verileri çeşitli ekonometri modellerinde test edilerek, değişkenlerin mutluluk üzerindeki etkisi incelenebilmektedir.

3.1. Klasik İktisat Dönemde Öznel İyi Oluş Kavramı

Klasik iktisat, psikoloji ve mutluluk kavramları ile yakından ilgilenmiştir. Klasik iktisatçılar ise, bireylerin iktisadi tercihlerinin nedenlerini psikoloji biliminden esinlenerek değerlendirmiştir (Eser ve Toigonbaeva 2011: 289). Özellikle Smith ‘Ahlaki Değerler Kuramı (The Theory of Moral Sentiments) isimli eseri kişinin davranışlarının psikolojik bilimi doğrultusunda değerlendirmekte ve sempatinin (sympathy) önemli olduğunu ifade etmektedir. Smith, bir durum karşısında başkalarına ait duyguları bilemediğimizi, fakat empati yaparak davranış sergileyeceğimizi ifade etmiştir. Smith (1993) ‘Ulusların Zenginliği (The Wealth of Nations)’ adlı eserinde ise faydayı, insanı eyleme yöneltten bir motivasyon şeklinde değerlendirmiştir (Eser ve Toigonbaeva 2011: 289). Aynı zamanda sempati ile işleyen bir piyasada her bir kişinin, bağımsız bir şekilde rekabet etmesi ile ülkenin sosyal ve ekonomik durumun daha iyi bir konuma geleceğini ifade etmiştir

Klasik iktisatçılar içerisinde mutluluğa en fazla katkı sağlayan iktisatçı ise Jeremy Bentham’dır. Bentham toplumda herkesin amacının mutluluğu yakalamak olduğunu ve kamu politikalarının daha çok mutluluğu sağlamaya yönelik olması gerektiğini vurgulamıştır. Düşünürü göre, hükümet politikalarının temel hedefi daha çok insanın daha fazla mutlu olmasını sağlamaktır. Bentham (2017) ‘Ahlakın İlkeleri (On Morals and Legislation)’ adlı eserinde mutluluğu yaşamdan alınan (subjektif) keyif, zevk ve acıların toplamı olarak tanımlar ve ahlakın temelini ifade eder. Bentham’a göre, iyi ya da kötü hareketler, uygulamalar ve politikalar mutluluğa etkileri üzerinden değerlendirilmeli ve yargılanmalıdır. Hükümet politikalarının temel hedefi daha çok insanın daha fazla mutluluğunu sağlamaya yönelik olmalıdır. Elde edilen mal miktarı arttıkça bireylerin mutluluğu artmaktadır (greatest happiness of the greatest of number) ve birey bunu ideolojiden ziyade olgu ve mantığa dayanarak yapmalıdır. Sonuç olarak ortaya çıkan etik ise, faydacılık (utilitarianism) olarak bilinmektedir. Faydacılığın referans noktası olan hedonik yaklaşıma göre hazlar ve acılar, bireyin karar alma sürecini etkiler, yönlendirir ve en önemlisi objektif olarak da ölçülebilir. Faydacı yaklaşımın ‘fayda’ analizi bugünkü ‘mutluluk’ kavramına benzerdir. Standart iktisat teorisinin tanımladığı fayda sadece karar almaya yönelik faydayı (decision utility) içerirken mutluluk aynı zamanda Bentham’ın vurguladığı deneyimlenmiş faydayı (experienced utility) içermektedir (Veenhoven ve Dumludağ 2015: 213).

Psikolojiden daha önce kurulan ve ‘fayda’ konusunu temel alan iktisat disiplini 18. yüzyılda ahlak felsefesinin (moral philosophy) bir yan dalı olarak görülmüş ve 19. yüzyılda fizyolojinin (physiology) ortaya çıkışı ile yükselişe geçmiştir. Fizyoloji insan vücuduna bir makine gibi bakarken, psikoloji bunu tersine çevirerek insan aklını bir makine olarak ele almıştır. Aynı dönemde psikanaliz öğretisinin ve psikolojinin kurucusu Sigmund Freud’un (1856-1939) Freudizm olarak adlandırılan görüşleri yükselmeye başlamıştır. Baskılanmış insan aklının nasıl bilinçsiz davranışlara yol açtığını inceleyen Freudizm, fizyolojinin mekanistik görüşüne karşı çıkmıştır. Ayrıca Freudçu psikanalizin ‘insan arzularının sonsuzluğunun tamamen karşılanamayacağına’ ilişkin varsayımı ile klasik iktisadın ihtiyaçların sonsuz, kaynakların kıt ve insanın elemenden kaçan ve haz arayan varlık olduğuna ilişkin varsayımları arasında uyum olduğu ifade edilmektedir.

Kısacası klasik iktisatta psikolojiye ve mutluluğa, iktisadi analizlerde önem verilmiştir. 19. yüzyılın ikinci yarısında hem psikoloji hem iktisatla uğraşan birçok iktisatçı bulunmaktadır. Hatta Margaret Schabas (2005),

insanın duygularıyla yani psikolojisiyle ve insan aklıyla uğraşmanın iktisatçılar için vazgeçilmesi imkânsız bir unsur olduğunu kitabında ifade etmiştir. Çünkü iktisatta en temel konu; bireylerin finansal ve ekonomik tercihlerini incelenmesidir. Ekonomideki en temel aktör insandır. İnsanın dâhil olduğu her konuya ise psikolojik faktörler de dâhil olmaktadır.

Klasik iktisat düşünce sistemi içinde yer alan birçok iktisatçı, psikolojik faktörler içerisinde, ‘fayda’ kavramının temel ilkelerini benimsemiş ve bu ilkelerin doğruluğunu ispatlamaya çalışmışlardır. Ancak bundan daha önemlisi, Neo-klasik iktisadın da bu temel ilkeleri bir şekilde benimsemiş olduğudur. Aslında, Neo-klasik iktisatçılar kurdukları teori içerisinde felsefi ve ahlaki unsurlardan çok fazla bahsetmemişlerdir. Çünkü bu iktisat ile kapitalist sistemin dünyada egemen olduğunu düşünmektedir. İngiltere’de Sanayi Devrim’inin 1760-1830 yılları arasında tamamlandığı ve atölye tipi üretimden fabrika tipi üretime geçildiği düşünüldüğünde, iktisadi hayatta yaşanan gelişmelerin iktisadi düşünce sisteminin etkisindeki büyüklüğü anlaşılmaktadır (Yüceol 2013: 42). Bu süreçte, klasik iktisadın anlaşılmasını zorlaştıran olay, 1873 yılında yaşanan iktisadi kriz olmuştur. Çünkü ücretler, kârlar, nüfus, tarımsal üretim ve işsizliğin aynı oranda artması, klasiklerin öngörülerini ile açıklanamamıştır. Bu yüzden Klasik iktisattan Neo-klasik iktisada geçiş sürecinde zihniyet değişikliği yaşanmıştır

3.2. Neo- Klasik İktisatta Öznel İyi Oluş Kavramı

Klasik iktisattan Neo-klasik iktisada geçiş sürecinde Klasik İktisadın etkileri yaşanmıştır. Özellikle temel bilimlerdeki gelişmeler bir ilham kaynağı olarak kullanılmaya başlanmış ve matematik bilimi teoriler için birer araçtan ziyade amaç haline gelmiştir. Bu bağlamda, psikoloji, mekanik, fizik, kimya ve matematik alanındaki bulgulardan yola çıkarak birçok teori geliştirilmiştir. Örneğin deneysel psikolojiden yola çıkarak azalan fayda teorisi bulunmuştur ve bir süre sonra ‘marjinal’ kavramı, tüketici ve üretici teorilerindeki temel yapı taşı olmuştur. Öyle ki iktisat literatüründe, neo-klasikler yer yer marjinalist olarak adlandırılmıştır (Ruben ve Dumludağ,2015:6). Örneğin, Von Thünen (1966), kapitalizmde piyasanın bölüşüm ilkesinin ‘marjinal verim olduğunu’ ya da marjinalizme göre belirlendiğini iddia etmiştir.

Bernoulli (1954), kumar oynayan kişilerin kazanma şanslarının yarıdan fazla olduğu bir durumda bahse koydukları para arttıkça toplam kazancın matematiksel beklentisinin o kadar büyük olacağını hesaplamıştır ve buradan kişilerin sınırlı para miktarını bahse koyduklarını araştırırken, gelirin azalan marjinal fayda ilkesine ulaşmıştır. Vilfredo Pareto (1897), ‘sermaye’ ve ‘emek’ belirli oranlarda kullanıldığında azami üretim ve dengeye ulaşan bir model geliştirmiştir. Leon Warlas ise, Salt Politik İktisadın Unsurları (Éléments d’économie politique pure, 1874) ve Uygulamalı Politik İktisat Çalışmaları (Études d’économie politique appliquée, 1898) adlı eserleriyle tanınmıştır ve genel denge analizinde tıpkı fizik ve mekanikteki gibi, rekabet sayesinde, fiyat mekanizmasının kendiliğinden dengeye gelen bir yapı olduğunu modelinde göstermiştir.

Walras ve Pareto gibi iktisatçıların analizlerinde ise, insan davranışlarına ait algıların, isteklerin ve tepkilerin etkisi incelenirken, ‘Rasyonel Tercih Teorisi’ iktisat kurumlarının temeli oluşturulmuştur. Rasyonellik çerçevesi ile oluşan yeni iktisat bilimine göre bireylerin davranışlarını etkileyen soyut faktörlerin önemi yoktur ve ‘iktisadi insan’ modeli ile insanın tüm bilgiye eriştiği ve kendi çıkarları için rasyonel davrandığı iddia edilmiştir (Robbins 2007:91-93). Başka bir değişim ise, iktisatçıların faydaya yönelik yaklaşımında görülmüştür. Fayda ordinal ölçülmeye başlanmış ve kardinal fayda ölçümünün bilimsel olmadığı gerekçesi ile analizlerde kullanılmamıştır. Deneyimlenmiş fayda ve kişiler arası karşılaştırmalar fayda fonksiyonun dışında bırakılmıştır.

Klasik teori subjektivizm yaklaşımı ile maddi ve objektif unsurlara önem vermesi neticesinde, neo-klasik iktisada uzanan süreçte, değer konusu; insanın istek ve tercihleri tarafından belirlenen bir unsur haline dönüştürülmüştür (Yüceol 2013: 43). Böylece, ahlak felsefesinden doğal felsefeye geçiş, değerın fayda tarafından belirlenmesi, psikolojik analiz ve optimum faydalanma ve rasyonel davranış konuları, bir bütün olarak değerlendirilmiştir

Optimum faydalanma ve rasyonel davranış teoremlerinde bireylere ait psikolojik faktörlerin yer almaması ve bireylerin rasyonel davranışlarının kısıtlayıcı faktörler ile engellenmesi bir çok düşünür tarafından eleştirilmiştir. Örneğin, yirminci yüzyılda, Irving Fisher ve Vilfredo Pareto, insanların iktisadi davranışlarını sergilerken, duyguları ve düşünceleri ile ilgili spekülative açıklamalarda bulunmuştur. Ancak psikolojiye ait faktörlerin önemi hakkındaki en etkili açıklama John Maynard Keynes tarafından yapılmıştır

Keynes göre, piyasa aksaklıkları, tüketicilerin rasyonel olmayan spekülative davranışlarından dolayı gerçekleşmektedir. Ve Keynes, finans piyasalarında bireylerin somut olmayan (psikolojik) davranışlarının etkisinin büyük olduğunu dile getirmiştir (Akerlof 2002; Ruben ve Dumludağ 2015:7). Sonraki dönemde ise, davranışsal iktisat bilimi Keynes'in eleştirilerini temel alarak teoremler geliştirmiştir

Neo-klasik iktisat teorisine ilk ciddi eleştiriler, Allais (1953), Ellsberg (1961) ve Markowitz (1952)'in beklenen fayda ve subjektif beklenen fayda üzerine yaptıkları çalışmalarda dikkati çekmiştir. 1960 ve 1970'li yıllar boyunca rasyonel seçim teorisinin etkisini kaybettiği gözlenmektedir. Bireylerin iktisadi karar alma sürecinde gösterdiği farklı davranışlar, homojen bir insan tipinin olmadığını göstermiş ve bunun sonucunda ekonomi teorilerinde bireylerin nasıl davranış sergilediğine odaklanılması ihtiyacı doğmuştur (Şen ve İncekara 2012; Gökdemir Dumludağ 2011:12). Bakış açısındaki bu değişim davranışsal iktisat olarak bilinen araştırma alanının doğuşuna zemin hazırlamıştır

3.3. Yakın Dönemde Öznel İyi Oluş Kavramı

Klasik iktisatta, yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, fizik biliminde incelenen atom parçası gibi birey nesnel bir birim olarak kabul edilmiştir. Aslında Neo klasik iktisat dönemine kadar yapılan iktisadi çalışmalarda, iktisat ve psikoloji bilimi arasındaki ilişkinin ihmal edilerek bireyin rasyonel davrandığı varsayımının kabul edilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Fakat yapılan iktisat çalışmaları arttıkça, bireyler kadar bireyleri oluşturan toplum, sınıf, sendika, dini ya da etnik gruplarında incelenmesi gerektiği kabul edilmiştir ve yakın dönem iktisat çalışmalarında bireyin ekonomik davranışları ile ilgili kararlar alırken psikolojik değişkenlerden etkilendiği savunulmuştur.

Ayrıca rasyonel insan varsayımında bireyin tam bilgiye ulaştığına inanılmaktadır. Yalnız burada rasyonel birey varsayımının gerçek olup olmadığının kabul edilebilmesi için psikoloji literatüründen faydalanılması gerekmektedir. Çünkü bireylerdeki rasyonel davranış ve tutum, kişilik oluşum süreci içerisinde açıklanabilmektedir. Bireylerdeki tutum ve davranışlar farklı duygusal sebeplerden dolayı gelişmektedir. Hatta bazen duygusal sebeplerin araştırılması kişilerin ekonomik kararlarını nasıl verdiğini açıklayabilmektedir. Çünkü bireylerin davranışlarındaki değişiklik çoğu zaman psikoloji biliminin temel konularından olan önyargılara dayanmaktadır.

Psikoloji bilimine göre, insanın dünyadaki nihai hedefi mutlu olmaktır ve genel anlamda bakıldığında kişilerin hedefleri arasında benzerlik göze çarpmaktadır. Bu sebeple filozoflar edinmek istenen mutluluğu insan davranışlarını motive eden en önemli kriter olduğunu ifade etmişlerdir. Örneğin Aristo; ermeli hayatın bireye mutluluk kazandırdığını belirtmiştir. Kısacası mutluluk ya da yaşam memnuniyeti kişilerin hayatına anlam katmasından dolayı kişilerin ekonomik davranışlarının belirlenmesinde öznel iyi oluşun önemi büyüktür.

Bundan dolayıdır ki, öznel iyi oluşla ilgili çalışmalar, psikolojik metotlarla iktisadi davranışları birleştiren bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan öznel iyi oluşun belirleyicileri olarak, demografik faktörler, gelir, sosyo kültürel durum ve yaşanan çevre faktörleri kabul edilmiştir (Ulutürk Akman 2021:63). Bu yüzden davranışsal iktisat mekanikleşmiş ekonomik insan davranışını değil gerçek insan davranışlarını incelemektedir. Ortodoks neo-klasik iktisattan ayrılan en önemli özelliği ise, kullandığı

metodolojidir (Tosunoğlu vd, 2017:293). Neo-klasik iktisat pozitif bir bilim olma çabasıyla tündengelelim bir metodoloji benimsemişken, davranışsal iktisat, tekil davranışların gözlenmesiyle genel bir kurala ulaşmaya çalışan tümevarımsam bir teoriyi oluşturmaya çalışmaktadır.

Psikoloji ve iktisat arasındaki ilişkinin gelişmesinde, tümevarımsam teorilerle ilgili çalışmaları olan Hebert Simon'un büyük katkısı bulunmaktadır. Siyaset bilimi, sosyoloji, bilgisayar, işletme ve iktisat gibi birçok konuda çalışmaları bulunan Simon erken dönem davranışsal iktisat çalışmalarının en önemli isimleri arasındadır. Simon'nun çalışmalarının davranışsal iktisat içerisinde değerlendirilmesinin nedeni, karar alma (decision making) teorisinin, Simon'un çalışmalarının temelini oluşturmasından dolayıdır. Simon, karar alma teorisine yönelik gerçekleştirdiği çalışma ile 1978 yılında Nobel ödülünü almaya hak kazanmıştır. Simon, karmaşıklık (complexity), sınırlı rasyonellik (bounded rationality) kuramlarından çıkışla, karışık ve çelişkili yapıların analizinin gerçekleştirilmesi için yapay zeka ve bilgisayar teknolojilerinden yararlanılması gerektiğini ifade etmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 41). Kurumsal iktisat çalışmalarında Simon, belirsizliğin ve sınırlı rasyonelliğin organizasyonlar içerisindeki birimlerin karar almasındaki zorluğun nedeni olarak göstermiştir.

Simon, 'Davranışsal Model Olarak Rasyonel Seçim' (A Behavioral Model of Rational Choice) teorisinde bireylerin rasyonel olarak kararlar aldığını ifade etmiştir (Simon 1955: 99-100). Bu modelde, birey, tam anlamı ile eksiksiz olmasa bile etkileyici şekilde bilgi sahibi olduğu varsayılmaktadır. Ayrıca birey, hem iyi organize edilmiş istikrarlı bir tercih sistemine sahiptir hem de faydasını en üst düzeye çıkaracak hesaplama becerisine sahiptir. Tüm bu olanakları hesaba katarak birey, faydasını (mutluluğunu) maksimum yapacak şekilde iktisadi tercihlerde bulunmaktadır. İşletme firmalarında yaşanan son gelişmeler neticesinde, ekonomik insan modeli ile firmaların davranış şekilleri ile ilgili teori oluşturabilmek için uygun bir model olup olmadığı Simon'nun çalışmasında açıklanmıştır. Ve 'ekonomik insan' kavramının sert bir revizyona ihtiyaç duyduğunu belirtmiştir

Erken dönem davranışsal iktisat araştırmaları, Simon'un teoremlerinden etkilenerek, klasik iktisat teoremlerini eleştirmişlerdir ve klasik iktisattaki varsayımların geçerli olamayacağı konusunda açıklamalar yapmışlardır. Böylelikle, erken dönem davranışsal iktisat araştırmalarını ayıran özellik, bilişsel psikoloji (cognitive psychology) faktörlerinin kullanılması ile klasik iktisat teoremlerine, alternatif bir teori oluşturma isteğidir. Bu yüzden, rasyonellik varsayımının geçerliliği tekrar gündeme getirilmiş ve Neo-klasik iktisatçıların rasyonelliği tanımlamada yetersiz olduğu iddia edilmiştir. Ancak psikolojik faktörlerin varsayımları kullanılarak kurulan bu yeni iktisat modeli, matematiksel analizleri yoğun bir şekilde kullanan ana akım iktisat modelleri içerisinde neredeyse hiç kabul görmemiştir.

Bu yüzden, ana akım iktisat modelleri içerisinde kabul görmek için, davranışsal iktisadın yeni yaklaşımında, eski yaklaşımın aksine, standart iktisat modelinin ana yapısı korunarak ana akım iktisat modelindeki bilişsel sınırlandırmalara ve sapmaların oluşturduğu varsayımlar yeniden yorumlanmıştır. Ve görülen bu farklılıklar, kurulan yeni teoriler içerisinde açıklanmıştır. Bu anlamda, Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları, yeni davranışsal yaklaşımı ile erken dönem davranışsal yaklaşımını birbirinden ayıran önemli çalışmalar gerçekleştirmiştir. Bu bilim adamları, (klasik iktisadının ortaya koyduğu) rasyonellik varsayımı üzerinden analize başlamış ve bu varsayıma karşı yeni bir model üretmektense, referans olarak bu modeli kabul edip, sapmaları analiz etmiş ve modeller geliştirmişlerdir. Bu tür bir yöntemin kullanılması kısıtlı rasyonelliğin (bounded rationality) modellenmesine imkân vermiştir. Simon'un düşündüğü radikal çıkışa kıyasla standart ekonomiye çok daha yakın olan bu yaklaşımda başta Kahneman olmak üzere pek çok araştırmacı rasyonel bireyi çıkış noktası kabul ederek psikolojiyi iktisada entegre etmeye çalışmışlardır (Kahneman 2003; Ruben ve Dumludağ 2015: 43).

Bu anlamda, insan sezgileri ve karar alma süreçleri konularında çalışmalar yapmış Nobel ödül sahibi Kahneman, yaptığı çalışmalar ile sadece psikoloji literatürü için değil aynı zamanda iktisat literatürü için de önemlidir. Kahneman ve Tversky, Belirsizlik Altında Karar Alma (An Analysis of Decision under Risk) (1979) iktisat alanında son zamanlarda en çok alıntı yapılan çalışmalardan biri olarak yerini almıştır. Bireylerin rasyonel davranış sergilediğini iddia eden beklenen fayda teorisine karşı bu teoriye göre, bireyler risk içeren durumlarda karar alırken her zaman rasyonel davranmayabilirler. Kahneman'ın bir psikolog olarak ekonomi araştırmalarına katkıda bulunması iki bilim dalı arasında bir köprü kurulmasına öncülük etmiştir. Kahneman'ın açtığı bu yolda, ardından yürüyen birçok akademisyen ve yatırımcı da bugün "Davranışsal Yaklaşım" alanına katkıda bulunarak piyasalar ve akademi, teori ve pratik arasında bir bağ oluşmasını sağlamış ve öznel iyi oluş çalışmalarına farklı bir bakış açısı kazandırmıştır (Şentürk ve Fındık 2014: 132).

Ekonomi bilimini içeren psikolojik yaklaşımların ve mutluluk çalışmalarının az sayıda olduğunu düşünen Kahneman (2003:698) bunu şu şekilde değerlendirmiştir: 'İktisat bilimine ait psikolojik yaklaşımlarla ilk tanışıklığım, Bruno Frey'in 1970'li yılların başında bu alanda yazdığı bir makaleye rastlar. Makalenin ilk ya da ikinci cümlesinde iktisat teorisinde adı geçen öznenin rasyonel nitelikte ve bencil olduğu ve tercihlerinin değişiklik gösteremeyeceği yazılıydı. Bu özellikleri oldukça ürkütücü bulmuştum. Çünkü gençliğimden bu yana bir psikolog olarak profesyonel anlamda eğitim almıştım ve yazılanların tek bir kelimesine bile inanmam mümkün değildi. Sahip olduğumuz disiplinlere ait yaklaşımlar arasındaki uçurum gerçekten de çok büyük görünmüştü. Peki aradaki bu fark geçen 30 yıl içerisinde daraldı mı? Çoğu araştırma, hala ekonomik analizde rasyonelliğin temel yapı taşı olduğunu göstermektedir. Ancak günümüzde bu varsayımların geçerli olmadığı yeni davranışsal yaklaşımlarda ifade edilmiştir.

Kahneman ve Tversky (1979:265) ile birlikte rasyonellik varsayımının kendisine doğrudan itiraz eden bir model ortaya koymuştur. Bu model tercihlerin; karar problemleri baş gösterdiğinde öngörülen olarak bu durumdan etkilendiği varsayımına ve tercihlerin ortaya çıkmasını sağlayan prosedürlerin kullanıldığı deneysel gösterilere dayanmaktadır. Kahneman konu ile ilgili özetle şunu ifade etmiştir; 'tüm insanların rasyonel inançlar olduğu ve her zaman rasyonel kararlar aldıkları aslında çoğu kimseye pek inandırıcı gelmemektedir'.

İktisat alanında rasyonel kararların sorgulanması, beklenen fayda kavramının içerdiği sıkıntılar ve bu sıkıntıyı açıklamak üzere psikolojik ilkeleri kullanmaları, yakın dönem davranışsal iktisat için bir dönüm noktası olmuştur (Şen ve İncekara 2012: 238). Belirsizlik altında karar alırken standart iktisat teorisinin gösterdiği beklenen fayda teorisine tepki olarak ortaya çıkan beklenti teorisi, belirsizlik alanında karar alma sürecinde bireyin, duygusal, sezgisel ve rasyonel olmayan özelliklerinin etkili olduğunu vurgulayarak öznel iyi oluş ile ilgili çalışmaların temel araştırma alanını oluşturmuştur.

SONUÇ

İnsanlara ait bazı mantıksız kararların ve davranışların ekonomik modeller ile açıklanamaması psikoloji ve iktisat bilimlerinin birbirileri ile ilişki kurmasını sağlamıştır. Örneğin bir fincan kahveye ne kadar ödeneceği, hangi arabanın ya da evin satın alınacağı ya da sağlıklı bir hayat için ne kadar birikimin olması gerektiği ile ilgili kararların salt ekonomik teoremlere açıklanamadığı bazı çalışmalarda gündeme gelmiştir. Bu sebeple Davranışsal İktisat, bir bireyin seçim B yerine neden A kararını verdiğini açıklamak istemektedir. Yine aynı şekilde bireylerin, elde edeceği yaşam memnuniyeti ya da mutluluk duygularına göre tercihlerini yönlendirmeleri, psikoloji ile ekonomi bilimleri arasındaki bağlantının temelini oluşturmaktadır.

Fakat ‘öznel iyi oluş’ oldukça geniş ve kapsamlı bir kavram olup, psikoloji, felsefe, iktisat, sosyoloji gibi birçok alan içerisinde değerlendirilme özelliğine sahiptir. Buna ek olarak, öznel iyi oluşla ilgili, her bir bilimin kendine ait yorumları mevcuttur. İktisat literatüründe öznel iyi oluş kavramı günümüze kadar finansal göstergeler ile açıklanması konusunda daha yaygın bir görüş hakim olmakla beraber, bu görüşün altında, faydanın dolayısı ile de öznel iyi oluşun ölçülemeyeceği veya bireyler arasında karşılaştırmalar yapılamayacağına dair varsayımların kabul görmesi yatmaktadır. Ancak öznel iyi oluşun bir şekilde tespit edilebileceğini gösteren ve psikoloji, sosyoloji alanındaki testlerle desteklenen davranışsal iktisat çalışmaları bu alanda klasik iktisat anlayışına göre daha öznel göstergeler ile iktisat alanında önemli bir yer edinmiştir.

Klasik iktisatta fayda gelir ve boş zaman ile sınırlandırıldığı için tüketimin optimum şekilde karşılanması sonucunda bireysel faydanın maksimum olacağı ifade edilmektedir. Fakat bu görüş diğer yakın dönem iktisatçıların psikoloji bilimi ile ortak çalışmalar yapması neticesinde değişikliğe uğramıştır. Fayda kavram yerine öznel iyi oluş; mutluluk ya da yaşam memnuniyeti gibi kavramlar kullanılmaya başlanmıştır. Yalnız burada öznel iyi oluş, psikoloji biliminde olduğu gibi, sadece gelir değişkenine göre değişen bir kavramdan ziyade farklı değişkenlerden de (eğitim, dindarlık, yaş, cinsiyet vb) etkilenen bir kavram olarak ifade edilmektedir.

Öznel iyi oluş kavramına, iktisat dönemleri boyunca farklı yaklaşımlar getirilmiştir. Örneğin; bireylerin hayatlarını bir bütün olarak değerlendirip hayatları ile ilgili yargıda bulunmaları; yaşam memnuniyeti kavramı ile ifade edilirken, bireylerin yaşamlarından aldıkları haz ve zevk duyguları; mutluluk kavramı ile ifade edilmiştir. Söz konusu kavramlar ise genel anlamda öznel iyi oluş (subjective well being) kavramını oluşturmaktadır. Buradaki öznel iyi oluş kavramının niteliği Aristoteles’e kadar dayandırılmış olup, psikoloji literatüründe ifade edildiği gibi kullanılmıştır. Zira birçok iktisat literatüründe öznel iyi oluş içerisindeki ayrımlar dikkate alınmayıp hepsinin birbiri ile aynı anlamda olduğu kabul edilmiştir.

Ashında iktisat biliminde yapılan mutluluk çalışmalarının temel vurgusu ilk olarak sınırlı rasyonellik altında insanların bilişsel yeteneklere sahip olduğu ve bu durumun da problem çözme becerilerini olumsuz etkilediğidir. Son çalışmalarda ise, ‘kısıtlanmış kişisel çıkar’ analizleri ile kişilerin başkalarına yardım edebilmek için kendi çıkarlarından ödün verdikleri ve bundan haz duydukları gösterilmektedir. İktisat bilimi açısından standart teorinin varsayımlarından ve bulgularından sapmanın büyüklüğünü ölçebilmek için yakın dönemdeki iktisadi çalışmalarda olduğu gibi öznel iyi oluş duygusunun analiz edilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Akerlof, G. A. (2002), ‘Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior’, The American Economic Review, 90(3), 411–433.

Becker, G. S. (1974), ‘A Theory of Social Interactions’, The University of Chicago Press, 1063-1093.

Bentham, J. (2017). Ahlaki Yaşama İlkeleri, Ö. Saruhanlıoğlu ve U. K. Boyacı (Çev.), Litera Yayıncılık.

Diener, E. (1984), ‘Subjective Well Being’, Psychological Bulletin, 95, 542-575.

Diener, E., & Ryan, K. (2009), ‘Subjective Well-Being: A General Overview’, South African Journal of Psychology, 39, 391-406.

Diener, E., ve Robert, E. (1985), ‘The Satisfaction With Life Scale’, Journal of Personality Assessment, 49(1), 71-75.

- Diener, E., ve Ryan, K. (2018), 'Öznel iyi oluş: genel bir bakış', *Gencer (Çev.)*, Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 11(3), 2621-2638
- Diener, E., Shigehiro, O., ve Richard, E. L. (2009). 'Subjective Well-Being: The Science of Happiness and Life Satisfaction', E. Michael, ve J. L. Randy (Ed), *The Oxford Handbook of Positive Psychology*, içinde (63-73), Oxford: Oxford University Press.
- Easterlin, R. A. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence, M. Reder (Ed), *Nations and Households in Economic Growth*, içinde (89-125), Academic Press. doi:<https://doi.org/10.1016/B978-0-12-205050-3.50008-7>
- Easterlin, R. A. (2001), 'Income and Happiness: Towards a Unified Theory', *The Economic Journal*, 111, 465-484.
- Eser, R., ve Toignonbaeva, D. (2011), 'Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat', *Osmangazi Üniversitesi İBF Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Gökdemir Dumludağ, Ö. (2011), *Mutluluk ve İktisadi Parametreler Üzerine İnceleme*, İstanbul: T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- Gökdemir, Ö., ve Veenhoven, R. (2014.). *Kalkınmaya Farklı Bir Bakış: İyi Oluş*. A. F. Aysan, ve D. Dumludağ (Ed), *Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar*, içinde (337-363), Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Graham, C. (2011). *The Pursuit of Happiness: An Economy of Well-being*, Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Kahneman, D. (2003), 'A Psychological Perspective on Economics', *The American Economic Review*, 93(2), 162-168.
- Kahneman, D., ve Tversky, A. (1983), 'Choices, Values, and Frames', *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Robbins, L. (2007), *An Essay on the Nature and Significance of Economics*, Ludwig von Mises Institute.
- Ruben, E., ve Dumludağ, D. (2015), 'Davranışsal İktisadın Gelişimi', *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4-9.
- Sandvik, E., Diener, E., ve Seidlitz, L. (2009), 'Subjective Well-Being: The Convergence and Stability of Self-Report and Non-Self-Report Measures', *Journal of Personality*, 61, 119-138. doi:10.1007/978-90-481-2354-4_6
- Schabas, M. (2005). *The Natural Origins of Economic*. London: The Chicago University .
- Seligman, M., ve Csikszentmihalyi, M. (2000), 'Positive Psychology: An Introduction', *The American psychologist*, 55, 5-14.
- Sen, A. (2004). *Rationality and Freedom*, Cambridge: Harvard University Press.
- Simon, H. A. (1955), 'A Behavioral Model of Rational Choice', *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.
- Smith, A. (2017). *Ahlaki Duygular Kuramı*, B. Tartıç (Çev.), İstanbul: Liber Plus.

- Şen, S., ve İncekara, B. (2012), 'İktisat ve Psikoloji Etkileşiminde Davranışsal İktisat', Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 4(1), 235-244.
- Şentürk, F., ve Fındık, H. (2014), 'Rasyonel Karar Alan Birimin Risk Altında Verdiği Kararlarla Davranışsal Yaklaşım: Kahneman- Tversky Beklenti Teorisi', Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(42), 127-139.
- Tağ, M.N. ve Çetinkay, B. (2019), 'Öznel İyi Oluş Hali, Başkasına Güven Ve İş Motivasyonu Arasındaki İlişki: Beklenti Teorisi Çerçevesinde Çok Düzeyli Analiz', Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 15 (3), 858 – 888.
- Tosunoğlu, C., Özsoy, E., ve Tuğberk, B. (2017), 'Gsyh'nİN Ötesİ: EkonomİK Gelişmenin Ölçümünde Alternatif Metrikler', Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26, 285-301.
- Veenhoven, R., ve Dumludağ, D. (2015). İktisat ve Mutluluk: Bugün Daha Mutlu muyuz? D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, ve E. Ruben (Ed), İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, içinde (201-230), Ankara: İmge Kitapevi
- Ulutürk Akman, S. (2021), 'Mutluluk ve Yaşam Memnuniyetinin Belirleyicileri: Türkiye İstatistik Kurumu Yaşam Memnuniyeti Araştırması Üzerine Analizler. Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi', 81, 35-69. <https://doi.org/10.26650/jspc.2021.81.986105>
- Yahşın, T. (2016). Kişilik Özellikleri ve Psikolojik Sermayenin Psikolojik İyi Oluş, Akış Deneyimi, İş Tatmini ve Çalışan Performansına Etkileri, Doktora Tezi, Ankara: Başkent Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Programı.
- Yüceol , H. M. (2013). Ahlaki Ekonomi, Ankara: Detay yayıncılık.