

Book Review: A Brief Introduction to Behavioral Economics: Founding Thinkers (Eren Kırmızıaltın)

Kitap İncelemesi: Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu
Düşünürler (Eren Kırmızıaltın)

Ayten Nahide Korkmaz^a

^a Turkey,

ayten_nahide@hotmail.com,

<https://orcid.org/0000-0001-9932-7982>

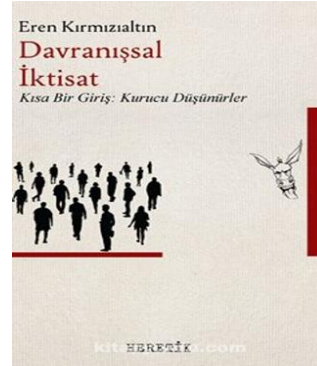
ARTICLE INFO

Book Review

2022, Vol. 4(2), 126-130

e-ISSN 2667-5927

Kırmızıaltın, E. (2021). *Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler*, Heretik Yayıncılık, Sayfa sayısı: 72



Davranışsal İktisat kavramı iktisat literatürüne dahil olan yeni bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada yazar Eren KIRMIZIALTIN'ın kaleme aldığı "Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler" adlı eseri tanıtılmaya çalışılacaktır. Yazar davranışsal iktisat okulu hakkında fikir sahibi olan kişi sayısı ile bilgi sahibi olan kişi sayısı arasındaki boşluğu doldurmak ve teoriye giriş niteliğinde bir açıklama getirmek amacını güderek eseri yazdığını belirtmektedir.

Son günlerde sıklıkla üzerine düşünölen davranışsal iktisat terimini ilk kullananlardan biri olarak Boulding kabul edilmektedir. Boulding (1958: 1961)'e göre davranışsal iktisat, insanın ekonomik kararlarla daha ilgili olan yönlerinin yani imgelerinin ya da bilişsel ve duygusal yapılarının incelenmesini içerir (s.11). Mullainathan ve Thaler (2000:1)'a göre ise davranışsal iktisat, psikoloji ve iktisadi birleştirerek, bazı iktisadi ajanların sınırlılıklar çerçevesinde sergilediği davranışları araştırır (s.11). Bu kitapta yazar davranışsal iktisat okulu hakkında fikir sahibi olan kişi sayısı ile bilgi sahibi olan kişi sayısı arasında fark olduğunu düşünmüştür. Bu nedenle teoriye giriş niteliğinde bir açıklama getirmek istemiştir.

İncelemeye konu olan "Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler" adlı eser dört bölümden oluşmakta olup kurucu düşünürlerin teorik veya kavramsal katkıları alıntılanarak esere aktarılmıştır. Bölümler hakkında kısaca bilgi verilmek gerekirse; birinci bölümde teorinin tanımına, ikinci bölümde teorinin doğuşuna, üçüncü bölümde birinci kuşak davranışsal iktisatçılardan öne çıkan iki düşünür hakkındaki bilgilere dördüncü yani son bölümde ise ikinci kuşak iktisatçıların temel çalışmalarına yer verildiğini görmekteyiz.

Yazar, teoriye bir temel oluşturarak, literatüre katkı sunduğu bu kısa çalışmasına ilk olarak giriş bölümündeki tanımlar ile başlamaktadır. Davranışsal iktisadın tanımı üzerinde durulan bu bölümde birçok düşünürün kavramın anlamı üzerine düşündüklerine yer verilerek genel bir tanım da yazar tarafından önerilmiştir. Yazar (2018: 326)'a göre davranışsal iktisat, insanların karar verme sürecini bilişsel, psikolojik, kültürel ve sosyal faktörleri de dikkate alarak inceleyen ve bu bağlamda ana akım (neoklasik) analizdeki mekanik insan bakışına itiraz eden bir iktisat okuludur.

İkinci bölümde davranışsal iktisadın bir okul olarak nasıl ortaya çıktığını görmekteyiz. Angner (2012:5)'e göre davranışsal iktisat geçmişi uzun olan ama anlaşılması ve bağımsızlığını ilan etmesi yeni olan bir iktisadi okuldur. A.Smith tarafından yazılan Theory of Moral Sentiments eseri davranışsal iktisadın erken bir örneği olarak görölmektedir (s.14). Angner ve Loawenstein (2012:642)'a göre ilk olarak davranışsal iktisat kavramını 1958 yılında Boulding ve Johnson kullanmıştır (s.14). Ayrıca kavramın dört farklı üniversitede temellendiği düşünölmektedir. Bu üniversiteler ABD'de Carnegie-Mellon ve Michigan; Britanya'da Oxford ve Stirling'tir (Johnson:1958:4). Adı geçen üniversitelerde öne çıkan iki isim George Katona ve Herbert A. Simon birinci kuşak davranışsal iktisadın kurucuları olarak kabul edilebilirler. Katona iktisadın psikolojik dayanaklarını öne çıkarırken Simon insanın akli kapasitesinin sonsuz olmadığını düşünerek iktisadın homo economicus'una ters düşüklerini söyler. 1970'lerde ikinci kuşak davranışsal iktisadın ortaya çıktığı düşünölebilir. Birçok düşünür ikinci kuşak düşünür kategorisinde yer alırken öne çıkanlar arasında D.Kahneman, A. Tversky ve R.Thaler'ın adları sıralanmaktadır. Birinci ve ikinci kuşak iktisatçıların arasındaki farkı ortaya koymak istediğimizde analiz yöntemlerinin her ne kadar psikoloji-iktisat merkezli ilişki olduğunu görsek de var olan bu ilişkiyi ana akım iktisat ekseninde farklı olarak kullandıklarını görmekteyiz. İlk kuşaktakiler

rasyonalite varsayımına karşı iken ikinci kuşaktakiler bu varsayım temelinde ilerleyip varsayımı iyileştirmeye çalışırlar. Birinci kuşak iktisatçılar ana akım iktisat teorisini terketmek, ikinci kuşak iktisatçılar ise geliştirmek gerektiğini iddia ederler (s.17).

Üçüncü bölümde ise, birinci kuşak davranışsal iktisatçılardan öne çıktığı düşünülen düşünürlerden George KATONA ve Herbert A.SIMON'un davranışsal iktisada katkılarından ve çalışmalarından bahsedilmiştir. Birinci kuşak davranışsal iktisatçı olduğu düşünülen George Katona'ya göre ekonomik sürecin belirleyicisi insanların hal ve hareketleridir bu yüzden de iktisadi analizler ilk olarak insan davranışını doğru biçimde anlamaya ve tahmin etmeye odaklanmalıdır. Katona neoklasik iktisadın iktisattaki davranışları psikoloji açısından değerlendirmeyi yanlış bulur. Ona göre mevcut iktisat teorisinin psikolojik varsayımları iktisadi davranış açıklayamaya uygun değildir. Bu durumun sebebi var olan (gerçek hayattaki) davranış ve koşulları doğru bir şekilde açıklayabilmek için geliştirilen yöntemin hatalı olmasıdır (s.19). Hosseini (2017:132)'ye göre Katona davranışsal iktisadın üç özelliği olduğunu düşünür ve karar vericilerin eylemleri ile ilgilenir. Çalışmalarının içeriğini davranışsal iktisat açısından üç başlık altında inceleyebiliriz: Bu başlıklar "Yöntem, Rasyonalite ve Tüketim'dir (s.20). Bu bölümde incelenen bir diğer düşünür olan Herbert A.Simon'a göre önemli olan neoklasik iktisadın rasyonalitesidir. Bu kavrama göre insan faydasını maksimize eden tüm detayları hesaplayan bu kabiliyete sahip olan karar vericidir. Simon'un çalışmalarının içeriğini de davranışsal iktisat bağlamında üç başlık altında inceleyebiliriz: Bu başlıklar ise "Tatminkârlık, Sınırlı Rasyonalite ve Prosedürel Rasyonalite" olarak sıralanabilir (s.29).Simon mevcut insan davranışını tanımlamak için normatif teoriyi kullanmayı anlamsız bulur. Bu durumun derhal terk edilmesi gerektiğini önerir.

Dördüncü bölümde ikinci kuşak davranışsal iktisatçılardan bahsedilmiştir. Bu bölümün ilk kısmında yazar birinci ve ikinci kuşak iktisatçılardan ve bu iki kuşağın farklarını anlatmıştır. Bu farklardan bahsetmemiz gerekirse birinci kuşak davranışsal iktisatçıları ana akım iktisadın rasyonalite anlayışının gerçek hayat ve var olan davranışlar için açıklayıcı olmadığını savunup buna tamamen karşı çıkarken, ikinci kuşak davranışsal iktisatçıların gerçek hayatta var olan davranışlarda ana akım rasyonalite anlayışından sapmaları ele alarak bu anlayışı iyileştirmeye çalışırlar. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar ana akım iktisat teorisini terk etmeyi önerirken, ikinci kuşak davranışsal iktisatçılar ana akım iktisat teorisini geliştirmeyi önerirler (s.38). Yazar ikinci kuşak davranışsal iktisatta öne çıkan üç düşünür olduğunu ifade etmektedir, bu kişiler D.Kahneman, A.Tversky ve R.H.Thaler'dir. Kahneman ve Tversky karar verme süreçlerine odaklanarak çalışmalarını sürdürürler. Onlara göre insanlar karar verme süreçlerinde kusursuz değildirler ve bu nedenle de ana akımın tersi kararlar verebilirler. 2002 yılında Ekonomi dalında nobel ödülünü alan Kahneman insan yargısının olasılığın ana esaslarından sapan kısa yollara başvurma metodlarından bahsetmiştir (Akt. Altman 2004:4). Kahneman ve Tversky'in çalışmalarının içeriğini iki başlıkta toplamak mümkündür: "Kısa yollar ve Yanlılıklar" ve "Beklenti Teorisi". Richard H.Thaler Beklenti Teorisi'nin ortaya koyduğu insanların psikolojik eğilim ve bilişsel sınırlılıklardan dolayı sistematik hata yaptıkları sonucu üzerine çalışmalarını sürdürür. Thaler normatif teorisinin benimsediği mükemmel insan ile Beklenti Teorisi'nin hata yapan insanı "econ"/insan ayrı ile çalışmalarında yazar. Kahneman ve Tversky Beklenti

Teorisi'nin psikolojik ve bilişsel açıklamalarını değerlendirip pozitif bir tüketici seçimi teorisi ortaya koyarlar. Bunu yaparken kavramsal katkı da sunar (s.59). En önemli kavramsal katkılarının donanım/mülkiyet etkisi, zihinsel muhasebe ve batık maliyet etkisi olduğu düşünülmektedir. İktisadi analize bu kavramsal katılardan başka katkıları da olmuştur. Fiyatların psikofiziği ve öz-kontrol bunların en önemlilerinden olduğu söylenebilir (s.59).

Sonuç olarak kitaptan kazanımlarımızı değerlendirmemiz gerekirse Kırmızıaltın'ın davranışsal iktisat kavramının yeteri kadar iyi anlaşılmadığını, ilk kaynaktan edilen bilgilerin az olduğunu düşünerek bu eseri yazma gerekliliğini düşündüğünü görmekte bu yüzden de kitapta sürekli alıntılamalardan yararlandığına rastlamaktayız. Davranışsal iktisat merkezinde insan davranışları, karar verme süreçleri ve bunların sonuçları yer almaktadır. Bu kitapta vurgulanan ve detaylandırılan düşünürlerin de yaptığı çalışmalar bu unsurlar üzerinedir. Amaç aynıdır: İnsanın verdiği kararlarda aldıkları yol, durum ve süreçlerini ortaya koyabilmek ve bunları doğru olarak yorumlayarak sonuca varabilmektir. Bu amaç ile yaratılan yeni çalışmalar diğer iktisat okullarına ve düşünürlere de çalışmalarında ışık tutacaktır. Davranışsal iktisadın hukuk, eğitim, halk sağlığı, kamu politikası gibi birçok farklı alanda kullanıldığını görmekteyiz. Bu alanlarda geçmişle, günümüzle ve gelecekle ilgili düşüncelerimizin mantıklı olabilmesine yardımcı olan davranışsal iktisat insan davranışları ile ilintili teorik bilgilerin ortaya çıkarabileceği olumsuz sonuçları da en aza indirmektedir. Yazar Eren KIRMIZIALTIN Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler adlı eserinde davranışsal iktisadın özünü kısa bir şekilde sunmaya çalışarak biz okurları konu hakkında daha çok okuma ve araştırmaya teşvik etme amacı gütmüştür.

Kaynaklar

Altman, M. (2004) "The Nobel Prize in Behavioral and Experimental Economics: a Contextual and Critical Appraisal of the Contributions of Daniel Kahneman and Vernon Smith" *Review of Political Economy*, Vol.16 (1): 3-41.

Angner, E. (2012) *A Course in Behavioral Economics*. Palgrave MacMillan, New York.

Angner, E and G. Leowenstein (2012) "Behavioral Economics" *Handbook of Philosophy of Science: Philosophy of Economics*, Uskali Maki (Ed.), North-Holland, Amsterdam: 641-690

Boulding K.E.(1958[1961]) "Contemporary Economic Research" *Trends in Social Science*, Donald P.Ray (Ed.), Philosophical Library, New York, 9-26.

Hosseini, H. (2017) "George Katona's Contributions to The Start of behavioral Economics" *Routledge Handbook of Behavioral Economics*, Roger Frantz et al.

Johnson, H. (1958) "Exploration in Responsible Business Behavior: An Exercise in Behavioral Economics" *Georgia State College of Business Administration Research Paper No:4*.

Mullainathan, S., And R.H.Thaler (2000) "Behavioral economics" *NBER Working Paper 7948* <<http://www.nber.org/papers/w7948.pdf>>.