

AN INTERDISCIPLINARY REVIEW ABOUT RATIONALITY ON DECISION MAKING PROCESS

KARAR VERME SÜRECİNDEKİ RASYONELLİK ÜZERİNE DİSİPLİNLER ARASI BİR DERLEME

Didem Kayalidereden¹

Öz

Uzun yıllar boyunca “Rasyonel Seçim Teorisi” akademik çevrelerde özellikle davranışsal finans analizi için başvurulan bir yöntem gibi tanınsa da aslında pek çok disiplin tarafından kullanılmaktadır. Hatta bilimsel çalışmaların çoğunun temelinde “rasyonel davranış” temel varsayım olarak yer alır. Bu varsayımın arkasında yer alan en güçlü araçlardan biri olan Rasyonel Seçim Teorisi, sosyal bilimlerde, insan davranışından yola çıkarak daha büyük bir sosyal olguyu anlamlandırmak için kurgulanmış pek çok teorinin çerçevesini çizen yaklaşım olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada, bilimsel araştırma yapanların bakış açılarının gelişmesine yardımcı olacağı düşünülerek, geçirdiği evrimi de kapsayacak şekilde derinlemesine irdelenmiştir. Rasyonelliğin hem beslediği hem de beslendiği alanların kesişimleri olmasına rağmen her bir disiplinde birbirinden farklı olduğunu göstermek ve bu alanların genişletilmesine katkı sağlamak bu çalışmanın diğer bir gündemidir. Bu çalışmanın sonucu olarak Rasyonel Seçim Teorisinin başlangıçta gerçeği tam olarak yansıtmayan bir “rasyonellik” tanımı içermesi iddiasından yola çıkılarak, dört temel sosyal bilim (İktisat, Sosyoloji, Siyaset Bilimi ve Antropoloji) sayesinde değişim geçirmiş olduğu tespit edilmektedir. Ayrıca davranış alanındaki deneysel gelişmelerin bu teorinin yeni bakış açılarıyla ele alınmasına sebep olacağı düşünülmektedir. Söz konusu çalışmalarda rasyonelliği varsayım olarak kullanacak olan araştırmacılar için bir derleme sağlamak bu çalışmanın diğer bir amacı olup belirli aralıklarla konunun güncellenmesi hedeflenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Finans, Karar Verme, Rasyonel Seçim Teorisi, Homo-economicus, Faydacılık

JEL Sınıflandırılması: C91, D81, Z13

Abstract

For many decades, in academic circles "Rational Choice Theory" has been recognized as a method for the analysis of behavioral finance, but it is actually used by many disciplines. In fact, "rational behavior" is the basic assumption on the basis of most scientific studies. RCT, which is one of the most powerful tools behind this assumption, is accepted as the approach that draws the framework of many theories in social sciences, which are designed to make sense of a larger social phenomenon based on human behavior. In this study, RCT has been examined in depth, including its evolution, with the thought that it will help those who do scientific research to develop their scientific perspectives. Another agenda of this study is to show that rationality is

¹ Dr. Öğretim Üyesi, T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, d.kayalidereden@iku.edu.tr, 0000-0002-0549-7242

different from each other in each discipline despite the intersections of the fields that it both feeds and nourishes and to contribute to the expansion of these fields. As a result of this study, it is determined that RCT has undergone a transformation, starting from the fact that it initially included a definition of "rationality" that did not fully reflect the truth, thanks to the four basic social sciences (Economics, Sociology, Political Science and Anthropology) mentioned throughout the study. It is thought that the developments in the field of experimental behavior will cause this subject to be handled with new perspectives. It is also aimed to provide a compilation for researchers who will use rationality as a hypothesis in these studies, and it is aimed to update this study at regular intervals.

Keywords: Finance, Decision Making, Rational Choice Theory, Homo-Economicus, Utilitarianizm

JEL Classification: C91, D81, Z13

Giriş

Bu çalışmada öncelikle, Rasyonel Seçim Teorisi'nin (RST) 18.yüzyıldan günümüze kadar olan yolculuğu ele alınmış ve "rasyonel" davranış tanımı ve bu konudaki farklı görüşlere yer verilmiştir. Daha sonra; RSTnin iki ucunu temsil eden tam rasyonalite ve sosyal rasyonalite şekilleri, teorinin boyutları, rasyonalite varsayımları, rasyonel seçimin aşamaları ve bireycilik akımı detaylandırılmıştır. Sonraki bölümde ise; teorinin geçirdiği evrim multi-disipliner bakış açısıyla incelenmiş ve "Homo Economicus" kavramı üzerinde durulmuştur. Sonuç kısmında teorinin günümüzde geldiği nokta anlatılmıştır. Çalışmanın genelinde "insan her zaman rasyonel mi hareket eder?" sorusuna cevap aranmış ve davranışı etkileyen alışkanlık, öykünme veya toplumsal sınırlar gibi kısıtların teoriye olan etkisi açıklanmıştır. Bu çerçevede, davranışsal finans kapsamında ele alınan "homo economicus"un yetersiz kalması nedeniyle ortaya atılan "sınırlı rasyonel davranış" modeli ve iki alt kuram; "Oyun Teorisi" ve "Alışveriş Kuramı" da teorinin çıktıkları olarak ortaya konulmuştur.

Rasyonellik kavramına sözlük anlamı olarak bakarsak "Akla uygun, aklın kurallarına dayanan, ölçülü, ussal, hesaplı" cevabına erişiriz (Türk Dil Kurumu, 2006). Sınırlı kaynakların olduğu dünyamızda, bireyin motivasyonunun "benci" davranmaya güdülenmesi olduğu ve herhangi bir hedefe ulaşırken izlediği yolun bilinçli ve mantık süzgecinden geçirerek yaptığı seçimler ile kat edildiği varsayımı üzerine kurulu bu teori, köklerini birçok iktisatçıların çalışmalarından almaktadır. Yani "insanın kendisi için en fazla faydayı veya en yüksek memnuniyeti, en az acı, kayıp veya ceza olan alternatifler arasından seçeceği durum rasyonel seçimi yaptığı durumdur" temel varsayımını ispatlamaya çalışır. Bu varsayım sadece birey davranışı boyutundan öteye taşınarak daha büyük sosyal olayların açıklanması için de kullanılmıştır. Bu snedenle RST, sosyal bilimlerin birçok alt disiplininin konusu haline gelmiştir. Üstelik sosyal bilimlerin modellenebilir ve ispatlanabilir pozitif bilimler olarak görülmeye başlaması da söz konusu hale gelmiştir.

Rafael Wittek'e göre Yapısal İşlevci Teori ve Kültürel Teoriler ile birlikte RST, sosyal bilimlerin en önemli 3 temel üst kuramından biridir. Sosyal bir olguyu kurallar kapsamında açıklamaya çalışırken "rasyonel" olarak var sayılan bir takım davranış kalıpları olduğu anlaşılmaktadır. İşte bu nokta RST'nin en çok eleştiri aldığı boyutlarından biridir. Çünkü davranışı belirleyen bazı başka faktörler de bulunmaktadır. "Herhangi bir etki kişide her durumda aynı tepkiyi doğurur" diyemememizin nedenleri Wittek'e göre; kişisel tercihler; kişisel anlık değişebilir, inançlar; kişisel dini veya batıl inançlar, toplumsal inanışlar ve her türlü kısıt veya caydırıcı faktörlerdir (Wittek, 2013).

1. Literatür Taraması

Rasyonel Seçim Teorisini incelemek için önce Utilitarianism yani Faydacılık akımından bahsetmek gerekmektedir. Jeremy Bentham bu akımın öncülerinden olup davranışın sebebini iki unsura indirgemeye çalışmıştır. "Haz" ve zıddı olan "acı". Fransız İhtilali gibi dünya sahnesinin yeniden şekillendiği bir dönemde yaşamış olan Bentham, bireyden yola çıkarak herkesin eşit olduğu bir dünyada sosyal kurumların daha doğru nasıl işleyeceği konusunda çalışmalar yapmıştır. kafa yormuştur. Hatta daha sonra iktisat alanında da bu akımın etkileri görülmüş ve toplam fayda, marjinal fayda gibi kavramlar Bentham'dan ilham alınarak ortaya çıkmıştır. Bu tespite göre, fayda sağlayacak yönde karar alma konusunda varsayımsal tartışmaların ilk ortaya çıkışı RST'den çok önce yani 1700'lere dayanmaktadır. Hatta daha da geriye giderek 1651'de Thomas Hobbes'un çalışmalarını da bu çerçevede incelemek mümkündür. Politika disiplininin en eski kaynaklarından biri olarak kabul edilen "Leviathan" isimli eserinde Hobbes "politik kurumların temel fonksiyonlarının bireylerin seçimleri ile şekillendiğini" iddia etmiştir ve birey davranışının sosyal davranışları açıklamada kullanılması bu çalışmadan sonra görülmektedir (Oppenheimer, 2008, s. 3). Fakat Fransız İhtilalinden sonraki dönemde yaşanan politik ortamı anlamlandırma çalışmaları, toplumsal davranışın kaynağının bireyde aranmasına sebep olmuştur. Çünkü toplumsal hareketlerin iktisadi alandaki yansımaları ve 1. Sanayi Devrimi bu dönemin belli başlı olaylarındadır. Bentham'dan sonra John Stuart Mill bu akımı bir sonraki aşamaya taşımıştır ve eğitim ve kurumsallık ile bireyin toplumu daha iyi hale getirecek katkılar sağlayan kararlar vermesinin mümkün olduğunu iddia etmiştir. Aynı dönemde Adam Smith "Ulusların Zenginliği" kitabında bireysel faydanın artırılmasına dayanan davranışı, bireysel fayda ile topluluğun yararının nasıl iç içe olduğunu, liberal toplumu, sistematik toplumsal davranışları ve özgürlüğü anlatmaktadır. Fakat bu konuda

Adam Smith'in yanlış anlaşıldığına dair akademisyenler iki kampa ayrılmıştır. Örneğin Amartya Sen, Adam Smith'in liberal olmadığını savunan kesimden biri olarak konuyu başka bir bakış açısıyla yorumlamaktadır. Smith'in Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral Sentiments) adlı eserinin refah ekonomisi konusundaki asıl görüşlerini ortaya koyduğunu iddia etmiştir. Sen, Smith'in birey davranışını fayda-haz odaklı olarak değil genel kapsamda incelediğini savunmuştur (Levent, 2017).

Birinci Sanayi Devrimi sonrasında ortaya çıkan finansal özgürlük kavramı ve paranın bireyin motivasyonunda en önde gelen etkenlerden olması iddiası, iktisadi teorisyenlerin incelemelerini sosyal bilimlere de uygulanması sonucunu doğurmuştur. Pareto, faydacı yaklaşımı varsayımsal olarak bile kişiler arasında kıyaslama yapmamakla eleştirmiş ve bu eleştiri nedeniyle 19. Yüzyılın sonlarında bireylerin eşit olduğu dünyada motivasyonu haz ve acı kavramlarına bağlayan faydacılık akımı kan kaybetmeye başlamıştır. Fakat bu eleştirilerin çıktısı olan Pareto Optimality (Pareto Verimliliği) kuramı günümüzde de etkin bir şekilde kullanılmaktadır (Oppenheimer, 2008, s. 12). Neo-klasik akımın savunucusu olan Vilfredo Pareto tarafından ortaya atılan Pareto Verimliliği kuramını kısaca bir kişinin başkası aleyhine bir şey yapmadan fayda sağlayamaması durumu olarak açıklamak mümkündür. Çok bilinen şekliyle 80/20 kuralı olarak ifade edilen bu kurama göre bir topluluk içindeki varlıkların %80 'inin sahipleri o topluluğun nüfusunun %20 'si kadar kişidir.

Amartya Sen Pareto Verimliliği Kuramını da eleştirenler arasında ismi en çok telaffuz edilen teorisyenlerden biri olmuştur. "Resources, Values And Development" adlı eserinde Sen; "pareto verimliliğinden çıkarılacak sonuç, bir kişinin daha iyi duruma gelmesinin başka birilerinin durumunu daha kötü hale getirmeden mümkün olmayacağıdır. Fakat günümüzde sürekli yoksulluk çeken bir grup varken bunların durumunda iyileştirme için zenginlerin yaşadıkları hazdan taviz vermesi tam olarak pareto verimliliği ile açıklanamaz." diyerek iddiasını savunmuştur. Çünkü kaynak dağılımındaki etkinliği eleştirmekte ve bunu liberalizm ile çelişki olarak nitelendirerek seçim teorisine başka bir yön vermektedir (Sen, 1997, s. 95).

Pareto Verimliliği daha sonraki yıllarda ortaya çıkan ve Seçim Teorisinin en çok bilinen alt kuramlarının biri olan Oyun Teorisi ile yakinen ilişkilidir. Oyun Teorisinde bireyin başarısının veya mutluluğunun başkalarının yaptığı seçimlere de bağlı olduğu temel varsayımı söz konusudur. Bu teori, yapılan seçimlerin matematiksel olarak incelemesine dayalı bir kuramdır. Bu teori ile RST arasındaki bağlantı, Oyun Teorisinde bir oyuncunun kazancının diğer

oyuncunun kaybı olduğu şeklindeki varsayımın benzer olmasıdır. Her ne kadar Oyun Teorisinde oyuncuların ortak kazanç için iş birliğine gidebildiği senaryolar olsa da teori rekabete dayanmaktadır. Bu nedenle Pareto Verimliliği ile ilişkilendirilmektedir (Arslan & Çetin, 2021).

Neo-klasik akımın öncülerinden Max Weber, 1920’lerde bireyin seçimlerindeki rasyonel ve irrasyonel elementler ve bunların sonuçları hakkında güçlü bir çalışma yapmıştır. Geleneksel davranışın ötesinde alışkanlıkla yapılan davranışlar, duygusal davranışlar gibi mantık ile açıklamanın mümkün olmadığı davranış kalıplarından bahsetmiştir. Bu kavramlar Talcott Parsons’u etkilemiş ve 1930’larda sosyoloji disiplinine kalıcı katkılar yapmasına sebep olmuştur (Çamlı, 2020).

Antropolojik açıdan bakıldığında ise 1920’lerden itibaren Bronislaw Malinowski ve Marcel Mauss sosyal değiş-tokuş’un yani fikri alışverişin toplumsal zorunluluklar çerçevesinde ve karşılıklılık ilkesi kapsamında yürüdüğünü ileri sürmüşlerdir. (Scott, 2000).

RST bu dönemlerden çok sonra, 20. Yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkmıştır. Dünya bu arada iki büyük savaş ve endüstri 2.0 dönemini yaşamıştır. Sosyologların, siyaset bilimcilerin ve iktisatçıların odaklandığı konular da bu paralelde gelişme göstermiştir. 1960’lara gelindiğinde George Homans davranışçı psikolojiye dayanarak bu konudan bahsetmeye başlayan ilk bilim insanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Kendisi literatürde Alışveriş Kuramı’nın kurucusu olarak tanınmaktadır. Neo-klasik ekolün en önemli isimlerinden Elton Mayo ile beraber yaptıkları insan davranışı ve toplumsal davranış üzerine çalışmalarıyla ismini duyurmuştur. Bu çalışmalardan sonra Blau ile toplumsal davranış tanımlamaya çalışırken şöyle bir sonuca ulaşmıştır. “Toplumsal davranış en az iki bireyin olduğu soyut veya somut bir maliyeti olan az veya çok ödülle ulaşmak için gerçekleştirilen ölçülebilir bir alışveriş sistemidir”. Homans kuramında birçok önerme ile çalışmış olup rasyonellik önermesini şöyle ifade etmektedir. “Birey iki seçeneğe sahip bir durumlar karşılaştığında, kendi algılayabildiği kadarıyla en yakın olasılık ile değeri en yüksek gibi gelen sonucun çarpılması sonucunda en yüksek değeri çıkaracağını düşündüğü seçenektir ileri sürerler.”. 1970 ‘lerde James Coleman’ın bu konuya “sosyal sermaye” açılımı getirerek eğitime katılımı açıklarken RST’yi anlattığı çalışması akademik camiada yeni bir tartışma başlatmıştır (Johnson, 2008).

RSTnin yukarıda bahsedilen varsayımlardan ayrıştığı söylem, bireyin davranışının ölçülebilir ve tüm şartlar oluşturulduğunda tahmin edilebilir olduğunu ileri sürmesidir. Günümüzde ise

Sınırlı Seçim – Sınırlı Rasyonalite kavramı daha çok itibar gören bir açıklama olarak teorinin geldiği noktada karşımıza çıkmaktadır. Herbert Simon tarafından ortaya atılan ve geliştirilerek günümüze gelen Sınırlı Rasyonalite kuramına göre rasyonalitenin; risk, maliyette belirsizlik, alternatifler hakkında sınırlı bilgi sahibi olmak, maliyetin kompleks yapısı gibi kısıtları vardır (Simon, 1972, s. 166).

2. Teorinin Gelişimi ve Değişimi

RST'nin kapsamında, günümüze kadar yapılan araştırmalar ve ortaya konulan kuramlarda birtakım değişiklikler olmuştur. RST'nin ortaya çıkış şekli ince (thin) versiyonu olarak nitelendirilmektedir. Bu dönemdeki RST varsayımına göre; birey kararlarını herhangi bir sınırlamaya tabi olmadan en yüksek düzeyde fayda sağlayacak şekilde almaktadır. Ayrıca birey, kararlarını alırken gereken tüm bilgilere sahiptir. Son olarak bireyin fayda-maliyet analizini doğru bir şekilde yapabilmesine engel olacak herhangi bir kısıtı bulunmamaktadır.

Ancak zaman içerisinde RST ile ilgili geliştirilen kuramlarla bireylerin kararlarında psikolojik ve sosyolojik etmenlerin de önemli olduğu ve bu unsurların bireyin kararlarını sınırladığı görüşü ortaya atılmıştır. Mevcut RST'nin gerçek hayatla uyumlu hale getirilebilmesi için RST'nin kalın (thick) olarak nitelendirilen versiyonu geliştirilmiştir.

İnce ve kalın versiyon arasındaki farkları Wittek 3 boyutta değerlendirmiştir (Wittek, 2013)

- Rasyonalite Boyutu
- Tercih Boyutu
- Bireycilik Boyutu

2.1.Rasyonalite Boyutu

Rasyonalite, bireyin belirlediği alternatifler arasından kendi faydasını en üst seviyeye çıkaracak şekilde seçim yapması olarak tanımlanmıştır. Birey seçim yaparken elindeki bilgileri ve kısıtlarını değerlendirip ve kendisi için en iyi olanı seçmektedir. Simon'a göre rasyonalite, insan davranışlarının amaca veya hedefe yönelik olduğunu göstermektedir ve insan eylemini hayvansı davranışlardan ayırmaktadır (Ünnü, 2014).

Birey amacını belirledikten sonra bu amaca uygun şekilde refahını veya mutluluğunu maksimize edecek kararlar almaktadır. Bireyin verdiği karar yanlış olabilir fakat bu rasyonel olup olmadığı ile ilgili değildir. Rasyonel insan, duygusallıktan arınmış bir şekilde, gerekli tüm

bilgiye sahip olarak fayda ve maliyet analizini mükemmel şekilde yaparak ideal karara ulaşan insan olarak tanımlanmıştır (Karagül, 2018).

Bireyin rasyonel seçim analizinde önemli unsurları Green şu şekilde belirtmiştir (Green, 2002).

- Karar için öncelikle değerlendirilecek alternatiflerin belirlenmesi gereklidir.
- Bireyin kararını etkileyecek kısıtlar mevcuttur. Mikro ve makroekonomide en önemli kısıtlardan biri bütçe kısıtıdır. Bireylerin gelirlerinden fazlasını harcayamamaları satın alma kararlarını etkiler. Bütçe kısıtı kümülatif bir kavramdır.
- Bireyin çevresindeki koşulların dikkate alınması gerekir, çevreyle ilgili varsayımlar seçimleri etkiler. Örneğin alım satımının yapılacağı pazarda satılabilecek toplam ürün miktarı satın alma kararını etkiler.
- Bireylerin seçimlerinin diğer bireylerin seçimleriyle optimizasyonu, dengeyi meydana getirir. Denge durumunda alıcının belli bir fiyattan almak istediği ürünün miktarı, satıcının aynı fiyattan satmak istediği miktara eşit olur. Denge RSTnin yapı taşlarından biridir. Denge yoksa kararsızlık ve belirsizlik söz konusudur. Denge sadece ekonomi alanında değil uluslararası ilişkiler, sosyolojide de büyük önem taşımaktadır.
- Rasyonel seçim modelindeki dengenin gerçek hayatta da uygulanabildiği görülmektedir. Modele göre piyasadaki fiyat değişimlerinin nedenleri incelendiğinde denge unsurları ile örtüştüğü görülmektedir.

RST ‘den etkilenecek geliştirilen prensipler şu şekildedir (Şentürk & Fındık, 2014).

Beklenen Fayda Prensibi: İnsanlar bir risk ya da belirsizlik durumunda karşılıklarına çıkan alternatifleri onlardan gelecek yararları karşılaştırarak değerlendirirler.

Bu prensip şu varsayımlara dayanır:

- **İnsanlar amaçlarıyla ilgili alternatifleri objektif olarak değerlendirir**
- **“Çok, azdan iyidir” varsayımına göre alternatiflerden fazla fayda sağlayan, daha az fayda sağlayana tercih edilir.**
- **Tutarlılık varsayımına göre A,B’den , B de C’den fazla fayda sağlıyorsa A ile C arasında da A seçilecektir.**
- **Bu varsayımlara göre alternatiflerin faydaları hesaplanır ve amaca uygun olan seçilir.**

Üssel İndirgeme Prensibi: İnsanların seçimlerine konu olacak alternatifler farklı zamanlarda gerçekleşebilir bu durumda gelecekteki sonuçların rasyonel değerlendirilmesi için iki alternatif arasındaki zaman farkı dikkate alınır.

RSTnin ortaya atılmasından günümüze kadar ince versiyonundan kalın versiyonuna kadar farklı versiyonları tartışılmıştır. Rasyonelite bu iki uç arasında tam rasyonelite ve sosyal rasyonelite olarak ikiye ayrılır.

2.1.1. Tam Rasyonalite

Witteck, RST'nin ince(thin) versiyonunun bireylerin tam rasyonel olduklarını varsaydığını belirtmiştir. Tam rasyonaliteye göre, bireyler tüm karar alternatifleri, alternatiflerin çıktıları ve sonuçları ile ilgili bilgi sahibidir ve bu bilgiyi değerlendirmelerinde herhangi bir bilişsel kısıtları yoktur. Bireylerin kararlarını, yaptıkları fayda maliyet hesaplamalarına dayandırdıkları ve en yüksek faydayı sağlayacak alternatifi seçtikleri kabul edilmiştir (Witteck, 2013).

RST'nin en hızlı geliştiği alan ekonomi olmuştur. İnsan davranışları sosyolojik alt yapıya dayansa da davranışları tetikleyen en önemli motivasyon ekonomi olmuştur. Ekonomide yaşanan gelişmeler diğer alanlardaki gelişmeleri de hızlandırmıştır. Neo-klasik iktisadın temel varsayımını da oluşturan tam rasyonaliteye sahip bu bireye “homo-economicus” denir. Homo-economicus elindeki alternatifler ve kısıtlar çerçevesinde refahını maksimize etmeyi amaçlar. Seçim yapması için gerekli tüm bilgilere sahip olarak fayda ve maliyet analizini en doğru şekilde yaptığı varsayılır. Bu bireyler seçim yaparken akılcı davranan, çoğu aza tercih eden ve yaptığı seçimler birbiriyle çelişmeyen tutarlı bireyler olarak kabul edilmiştir (Candan & Hanedar, 2005) .

Ancak birey, sübjektif bir varlıktır. Kendi davranış doğrultusunu belirleyen hayat tarzları ve önyargıları vardır (Akyıldız, 2008). Tam rasyonalitede bireylerin davranışlarındaki ve seçimlerindeki psikolojik ve sosyal faktörler göz ardı edilmiştir. Ancak günümüze kadar yapılan araştırmalar insan davranışlarının ve seçimlerinin tek tipe indirgenemeyeceğini ortaya koymuştur. Homo-economicus ve tam rasyonalite kavramlarına yapılan eleştiriler arasında bireylerin karar vermeleri için gerekli bilgiye her zaman ulaşamayabilecekleri ve ellerindeki bilgiyi tam anlayacak, değerlendirecek, geleceğe yönelik tahminler yapacak kapasiteye sahip olmayabilecekleri vardır. Ayrıca insan davranışlarının tek tip olmaması ve davranışların farklı değişkenlerin etkisi altında kalabilmesi de farklı davranış modellerinin gündeme gelmesine neden olmuştur. Homo-economicus varsayımı ile bireyler tek tip rasyonel bireyler olarak kabul edilmiş, karmaşık insan davranışları göz önüne alınmamıştır (Çalık & Düzü, 2009).

İnsanın karmaşık yapısı nedeniyle tam rasyonalite, insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bireyin davranışlarının arkasındaki farklı faktörlerin değerlendirildiği sınırlı rasyonel davranış modelleri ile tam rasyonalitenin davranışları açıklamadaki eksikleri giderilmeye çalışılmıştır (Şeniğne, 2011). Sınırlı rasyonellik kavramı, bireylerin sınırlı kapasitelerinin

davranışları üzerinde etkili olduğunu savunur. Bu sınırlılıklar hesaplama kabiliyetindeki, hafızanın kullanımındaki ve örgütlemedeki sınırlılıklar olarak belirtilmiştir (Ünnü, 2014).

Simon'un 1957'de önerdiği sınırlı rasyonalite (bounded rationality) modelleri ile tam rasyonalite varsayımlarını esnetmiştir. Simon, sınırlı rasyonaliteyi açıklarken makas örneğini kullanmıştır, makasın bir tarafını bireyin bilişsel yetenekleri diğerini ise çevre olarak tanımlamıştır. Eksik bilgi, dikkat eksikliği, hesaplama hataları, çevrenin etkisi sınırlı rasyonelliğe neden olur. Simon bunun sonucu olarak bireylerin "satisficing" yani en iyi seçenekler yerine tatmin edici seçenekleri de kabul ettiğini belirtmiştir. Simon tam rasyonalite kuramlarının gerçek hayatı yansıtmadığı ve karar süreçlerinin sınırlı rasyonalite çerçevesinde incelenmesi gerektiğini ileri sürdüğü çalışmasıyla ile 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü almıştır (Kitapçı, 2017).

Örgütlerde kararların her zaman sistematik bir şekilde alınmadığı sınırlı rasyonellik modellerine örnek olarak; Cohen, March ve Olsen tarafından 1972'de geliştirilen "çöp tenekesi" Modeli verilebilir. Bu modele göre insan, bilişsel sınırlılıkları ve çevre etkisi nedeniyle rutin kararlar alırken rasyonel olmayan davranış şekillerine yönelebilmektedir. Sosyal normlar, toplumsal ve örgütsel kültür bireyin kararlarını etkileyebilmektedir. Çöp tenekesi modelinde sorunlar, çözümler, katılımcılar, olanaklar tesadüfi bir şekilde bir araya gelir (Tozlu, 2016).

Tam rasyonalite varsayımlarını sorgulayan Daniel Kahneman ve Amos Tversky 1979 yılında finans alanında geliştirdikleri Beklenti Teorisi ile insanların risk içeren durumlarda karar alırken rasyonel davranmayabildiklerini ortaya koymuştur. Beklenti teorisinin temel varsayımlarına göre kayıplar kazançlara göre yatırımcıları duygusal olarak daha fazla etkilemekte, yatırımcılar durumları değerlendirirken önceden belirledikleri bir durumu kazanç ya da kayıp için referans almakta, kesinlik içeren seçenekleri olasılık içeren seçeneklere tercih etmektedirler.

Kahneman daha sonraki yıllarda yaptığı çalışmalarla Davranışsal İktisat alanının gelişmesinde öncü olmuştur. İnsanların iktisadi kararlar alırken her zaman rasyonel davranmadığı, psikolojik, sosyal ve kültürel faktörlerin etkisi altında kaldığını savunan Kahneman 2002 yılında bu alanda Nobel Ekonomi ödülünü kazanmıştır. Davranışsal iktisatçılar iktisadi teorilerinde psikoloji biliminden yararlanmışlardır(Karabulut, 2013). Camerer'e göre davranışsal iktisatçılar rasyonalite varsayımlarını aşağıdaki şekilde geliştirmişlerdir (Eser & Toıgonbaeva, 2011).

Beklenti Teorisi: Bireylerin bekledikleri faydaya göre seçim yaptıkları varsayımında göz ardı edilen geçmiş tecrübeler ve duygusal faktörler dikkate alınır.

Hiperbolik İndirgeme: Geleneksel iktisat teorisinde bireyler gelecekteki fayda ve maliyetlerini hesaplamak için zamanı dikkate alarak üssel indirgeme metodunu kullanmaktadır. Ancak davranışsal iktisatçılar bireylerin gecikme zamanı arttıkça sabırsızlıklarının azaldığını bularak bunu modellerine dahil etmişlerdir.

Sosyal Fayda: Geleneksel iktisatta bireyler sadece kişisel faydalarını göz önüne alarak karar vermektedir. Ancak bireylerin sosyal faydayı da gözeterek hareket ettikleri ortaya konulmuştur.

Denge: Geleneksel iktisattaki arz ve talebin kesiştiği denge noktasının analizinde aynı durum karşısında bireylerin öğrenme yetenekleri ve tecrübeleri de dikkate alınmıştır.

Deneysel iktisat alanında yaptığı çalışmalarla tanınan Vernon Smith 2002 yılında Nobel Ödülü'nü Daniel Kahneman'la paylaşmıştır. Vernon Smith alternatif pazar mekanizmaları, açık arttırma sistemleri konularında laboratuvar deneyleri gerçekleştirmiştir. Vernon Smith kendi yaklaşımının, Gerd Gigerenzer tarafından ortaya atılan ekolojik rasyonellik modeline benzediğini belirtmiştir. Ekolojik rasyonellik, mantıksal tutarlılıktan ziyade daha az zihinsel çaba göstererek hızlı ve doğru tahmin yapma olarak tanımlanmıştır. Az bilgi sahibi olunan, karmaşık durumlarda RST'ne göre rasyonel olmayan kısa yolların kullanılabileceğini savunmuştur (Uğur & Artık, 2017).

2.1.2. Sosyal Rasyonalite

Tam rasyonalitede bireyler kişisel faydalarını en üst düzeye çıkaracak şekilde karar verirken sosyal rasyonalitede sosyal unsurların da bireylerin kararlarında etkili olduğu kabul edilir. Sosyal faktörlerle rasyonel seçim arasında sıkı bir bağ bulunmaktadır. Hırsızlık örneğinde olduğu gibi birey hırsızlıkla sağlayacağı faydalarla hapis cezası ve sosyal cezalar arasında karar vermek zorunda kalmakta, sosyal unsurlar vereceği kararı etkilemektedir. Wittek'e göre Siegwart Lindenber RSTne kalın(thick) versiyon diye nitelendirilen sosyal rasyonalite modelini getirmiştir. Linderberg bireyin problem çözme ve çevreye uyum problemlerinin sosyal bir rasyonaliteyi gerektirdiğini öne sürmüştür (Wittek, 2013).

Klasik iktisat teorisinde sosyolojik bakış açısının dikkate alınmadığı görülmektedir. Neo-klasik iktisatçılardan Pareto ekonomik olayların analizinde sosyolojiden yararlanmak gerektiğini söyleyerek farklı bir bakış açısı getirmiştir (Baloğlu, 2000). Parsons kendi çıkarları için hareket

eden bireylerin sosyal düzeni sağlayamayacağını belirtmiştir. Homans ise sosyal davranış üzerine yaptığı çalışmalarla tanınmıştır. Bireyler arasındaki değişimin taraflar arasında kazanç yoksa devam etmeyeceğini ileri sürmüştür. Coleman, “Foundations Of Social Theory” adlı kitabında RSTnin karar verme süreçlerinde sosyal unsurların önemine dikkat çekmiştir. Coleman RSTnin sosyoloji içinde önem kazanmasında rol oynamıştır (Baştürk, 2012).

Normlar, kurumlar ve roller insan davranışlarını şekillendirerek, sosyal sistemin düzenini sağlamaktadır. Homo-economicus, bireyi tek tip rasyonel davranış çerçevesine yerleştirirken sosyolojik insan modeli diyebileceğimiz homo-sociologicus sabit tercihlerdense akışkan ve değişken değerlere sahip, sosyal ve kültürel olguların etkisindeki bireyi tanımlamaktadır (Baloğlu, 2000).

2.2. Tercih Boyutu

RST’ne göre bireyler amaçlarına uygun alternatifler arasından ellerindeki bilgi ve kısıtlar çerçevesinde bir tercihte bulunurlar. Belirledikleri tercihle bekledikleri faydayı en üst düzeye çıkarmak isterler. RST’nde tüketici tercihleri ile ilgili aşağıdaki aksiyomlar ileri sürülmüştür (Green, 2002) .

Tüketiciler tercihlerini kullanacakları alternatiflerle karşı karşıya kalmaktadır.

Tamlık varsayımına göre alternatifler tercih sırasına göre sıralanabilir, Tüketici A’yı, B’ye ya da B’yi A’ya tercih edebilir ya da ikisi arasında kayıtsız kalması mümkün olmaktadır.

Geçişlilik varsayımına göre Tüketici, A’yı B’ye, B’yi de C’ye tercih ederse A’yı da C’ye tercih edecektir.

Tüketici alternatifler arasında en çok tercih edileni seçeceklerdir.

RSTnin ince versiyonuna göre bireyler kararlarıyla ilgili tüm alternatiflerden haberdardır, kararlarının getirilerini ve sonuçlarını bilirler. Bilgiye ulaşmada bilişsel herhangi bir kısıt bulunmamaktadır. Bireyler kararlarını getiri ve maliyet hesaplamaları yaparak alırlar ve bekledikleri en yüksek faydayı sağlayacak alternatifini tercih ederler. İnce versiyonda tercihler sadece bireyin getirilerinin maksimizasyonunu amaçlamaktadır. Bu varsayımına göre bireyler bencildir, hatta bu bencilik, hedeflere ulaşmakta yasalara uymamaya yol açan fırsatçılığa dönüşebilmektedir. Kalın versiyonda ise bireylerin davranışları diğerlerinin de çıkarlarının gözetildiği sosyal tercihlerle şekillenmektedir. Bireylerin çabaları sadece maddi çıkarları için değil, edinecekleri psikolojik ya da sosyal fayda için de olabilmektedir. Rasyonel bireyin,

alternatifler arasında tercih yaparken kendisi için en düşük maliyet ve en yüksek faydayı sağlayan tercihe yönelmesi gerekir. Ancak günümüzde rasyonel davranışın şekli değişmekte, tercihlerde normlar, kültürel faktörler de dikkate alınarak daha gerçeğe yakın bir tercih modeli ortaya konulmaktadır (Witteck, 2013).

2.3.Bireycilik Boyutu

RST'yle ilgili tüm açıklamalar indirgemecidir. Sosyal unsurların (kurumlar, gruplar, kolektif hareket, savaş) bireysel hareketlerle ilgili mikro düzeyde davranış teorisine dayanması gerektiğini belirtir. Bu analitik stratejiye bireycilik denir (Witteck, 2013).

Bireycilik boyutu da RSTnin ince ve kalın versiyonlarına göre iki şekilde ortaya çıkmıştır.

2.3.1. Metodolojik Bireycilik

Metodolojik bireycilik kavramı ilk defa iktisatçı Schumpeter tarafından “Der Methodologische Individualismus” adlı çalışmasında kullanılmıştır (Günar, 2018).

Metodolojik bireycilik kavramı ile ekonomik olayların, karar ve tercihlerin birey davranışlarına bakılarak yorumlanması gerektiği ortaya konmuştur. Bu ilkeye göre, toplumdaki tüm ekonomik ve sosyal kararlar bireysel tercihlerle şekillenir. Tüm sosyal fenomenler bireyin davranışı analiz edilerek anlaşılabilir. Sosyal sınıflar, devlet ve diğer toplulukların ilişkilerinin anlaşılmasında bireysel düzeye indirgenmelidir (Sarıçoban, 2012).

RSTnin ince (thin) versiyonu diğer bir deyişle metodolojik bireycilikte sosyal yapıların davranışlar üzerinde etkisi bulunmaz. Bireyler ihtiyaçları olan tüm bilgiye sahiptir ve kararlarını bu bilgiye göre verirler, sosyal yapılar bunun üzerinde bir kısıt oluşturmamaktadır (Witteck, 2013).Toplumsal unsurların onu oluşturan bireylerin davranışlarının incelenerek açıklanmasıdır. Elster sosyal hayatın en temel parçasının bireysel hareket olduğunu belirtmiştir. Homans bireyden bağımsız bir sosyal yapının bulunmadığını belirtmiştir (Scott, 2000).

Metodolojik bireycilik toplumsal katmanı göz ardı eden bir yaklaşımdır, çünkü toplum bireylerin toplamından fazlasıdır. Sosyal ve kültürel faktörler bireysel davranışı etkilemektedir (Aba, 2018).

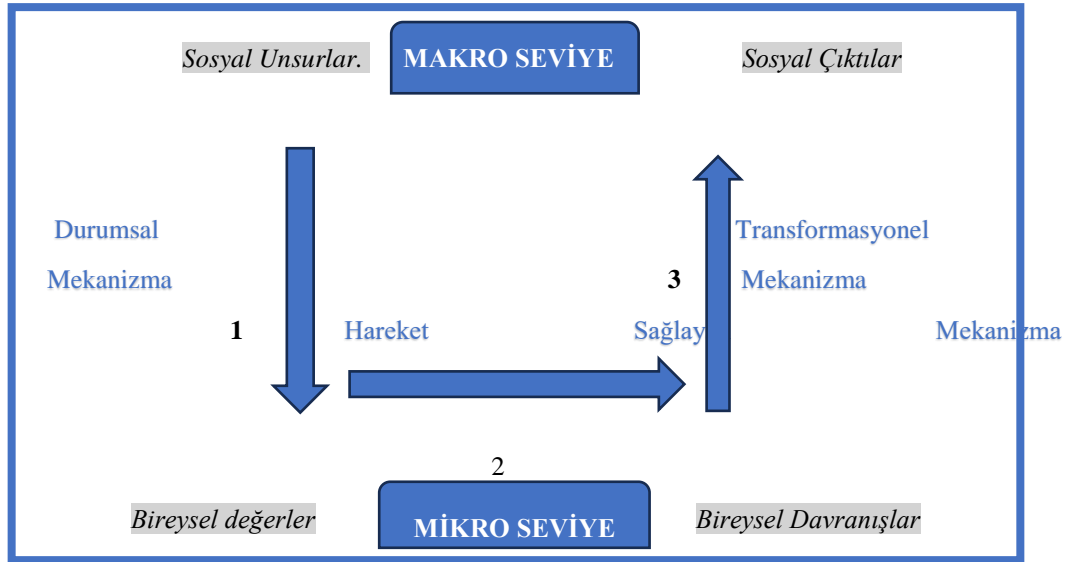
2.3.2. Yapısal Bireycilik

RSTnin kalın versiyonunda ise sosyal ve kurumsal unsurların bireysel kararları ve davranışı etkilediği kabul edilmiştir. Yapısal bireycilik, sosyal unsurları 3 basamaklı sosyal mekanizma ile açıklar (Witteck, 2013).

- 1.Makro-mikro basamağı (durumsal mekanizma)
- 2.Mikro-mikro basamağı (hareket sağlayan mekanizma)
- 3.Mikro-makro basamağı (transformasyonel mekanizma)

RSTnin sosyoloji içinde kabul gören bir eğilim olmasında birkaç önemli kişinin etkisi vardır. Homans'ın mikro modellerin ağırlıklı olduğu davranışsalcılığı, Blau'nun sözleşme teorisi, Boudon'un bilişsel modeli ve Coleman seçim teorisinin sosyolojide bu alandaki çalışmalarını sayabiliriz. Sosyolojide Coleman tarafından 1986'da ortaya atılan makro ve mikro bağlantılar konunun anlaşılmasını sağlamıştır.

Şekil 1: Coleman'ın Düşüncesinden Mikro ve Makro Bağlantılar (Coleman, 1986)



RSTni, devrim, ekonomik büyüme, savaşlar gibi sosyal olaylara uygulamak birey'den yani mikro seviyeden, makro seviyeye doğru bir dönüşümün sonucudur. Şekil 1; makro unsurların bireylerin motivasyonunu nasıl etkilediği (Adım 1), bu motivasyonun bireysel davranışlara nasıl yol açtığı (Adım 2), bu eylemlerin nasıl makro düzeyde çıktılar yarattığını anlamaya yardımcı olmaktadır. Adım 1 durumsal mekanizmada bireyi sosyal bir durumla karşı karşıya bırakır. Adım 2 hareket sağlayan mekanizma bireysel arzuların, inançların belirli bir eylemi

nasıl oluşturduğunu gösterir. Adım 3 transformasyonel mekanizma bireysel eylemlerin sosyal bir sonuca nasıl dönüştüğünü gösterir (Hedström & Swedberg, 1998).

Şekilde süreçteki ögeler ve bunların birbirleriyle etkileşimleri görülebilir. Coleman, Max Weber'in Protestan doktrin ile kapitalizm arasındaki direkt nedensellik ilişkisine bireysel değer sisteminin değişmesi ve ekonomik davranışa uyum göstermek gibi mikro düzeyde iki basamak eklemiştir (Baştürk, 2012).

3. Farklı Disiplinlerden Alt Kuramlar

Günümüzde “Rasyonel Seçim” kavramı sosyal bilimlerin birçok alt disiplinde farklı açılardan ele alınarak gündemde olmaya devam etmektedir. Yine de bu kavramın çoğunlukla iktisat üzerinden devşirilip siyaset biliminde, sosyolojide, antropolojide, kriminolojide ve hatta yapay zekâ tasarlayan bilişim teknolojileri gibi alanlarda etkin şekilde uygulandığı görülmektedir(Uğur, Artık,2017). Bunların bir kısmı metodolojik olarak ele alınmış olup, devam eden bölümde rasyonel seçim kavramı örneklerle eşliğinde bazı alt kuramlarla desteklenerek açıklanacaktır.

3.1. Homo-Economicus

Davranışsal iktisat, matematiğin bilimsel ispat yöntemi olarak kullanılmasını savunan neo-klasik iktisatçılara eleştirel olarak ortaya çıkmıştır. Fakat davranışsal iktisadın kökleri Adam Smith'in “The Theory of Moral Sentiments” çalışmasına kadar uzanmaktadır. Adam Smith; bireyin karar verirken başkasına zarar verme ihtimali olan seçenekten kaçınmaya çalışacağını iddia ederek karar sürecinde sosyal rasyonelliğin ilk örneğini vermektedir. Davranışsal iktisat teorisyenleri, insan faktörünü ön plana çıkarmaya uğraşırken, insana has olan motivasyon, mutluluk, korku, riskten kaçınma gibi duyguların ekonomik kararları nasıl şekillendirebileceğini incelemektedirler. Gözlemlere ve deneylere dayanarak yapılan bu incelemeler, son yıllarda daha çok dikkat çekerken egemen olan iktisadi görüşün eksikleri olduğu görüşünün oluşmasına neden olmuştur. (Can, 2012, s. 92).

1. Dünya Savaşı sonrası neo-klasik iktisatçılar aracılığıyla RST yeniden gündeme gelmiş ve o dönem iktisatçıların çoğu içe bakış (introspection) yaklaşımından uzaklaşarak, iktisadi psikoloji-haz odaklı tavırdan kurtarmaya çalışmışlardır. Böylece, iktisatta fayda yerine tercih kullanımının basit bir konu olduğu düşüncesiyle, motivasyon, tercihlerin oluşumu ve seçim sorunları hakkında bilinemezci (agnostic) kalmayı seçmişlerdir. Bu dönemde, Samuelson'un

işlemselcilik(operationalism) ve Friedman'ın araçsalcılık (instrumentalism) yaklaşımları iktisada uygulanmaya başlanmıştır (Eser & Toıgonbaeva, 2011).

20. Yüzyılın ikinci yarısına kadar egemen olan rasyonel seçim kavramını eleştirenler aracılığıyla Davranışsal İktisat ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisatta insanların ekonomik davranışlarını incelerken ekonomik verilere psikolojik, sosyolojik unsurları da eklemek gerekmektedir. Bu akımda davranışın temelini fayda odaklı olmayabileceği bunun yerine daha az haz veya kar'a razı olup saygı görme, güvenlik gibi Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisinde sıraladığı sebeplerle de hareket edebilecekleri varsayımları incelenmektedir. Teorinin gelişimi incelendiğinde "Homo Economicus" kavramı bu süreçte ortaya çıkmıştır. John Stuart Mill tarafından ilk kez kullanılan bu kavram ekonomik hayatta rasyonel davranan varlık olarak açıklanabilir. Nyborg ise "bütçesi kapsamında faydasını maksimize eden birey" olarak ifade etmektedir (Akyıldız, 2008, s. 38).

Homo Economicus birey davranışını pek çok yönden açıklamaya çalışsa da ahlaki ve duygusal açıdan eksik kaldığı düşünülmektedir. Davranışsal iktisat, 20. Yüzyılın ilk yarısında etkin olamamıştır çünkü psikoloji henüz tartışmalı bir alt disiplin olarak görülmekteydi. Yine de Fisher, Pareto ve Keynes gibi iktisatçıların insan davranışlarının ekonomi üzerinde etkileri olabileceği yönünde çalışmaları ve Homo Economicus kavramı Davranışsal İktisadın yolunu açacak gelişmeler olarak nitelendirilebilir. Özellikle Keynes, finansal piyasalarda spekülasyon davranışlarının psikolojik temelli olmasını açıklamaya çalışmıştır. Mikro ekonomik teorinin kurucusu olarak bilinen Alfred Marshall "Principles of Economics" adlı eserinde "İktisat ana bilim dalında çalışanlar, sadece finansal veya matematiksel sebep-sonuç ilişkisine odaklanmazlar, insan unsurunu da hesaba katarak teoriler üretirler" iddiasında bulunmaktadır (Eser & Toıgonbaeva, 2011, s. 301).

Davranışsal iktisat insan davranışlarını psikolojik unsurları da dikkate alarak inceleyerek literatüre önemli katkılar sağlamaktadır. Çünkü toplumsal ekonomik unsurlar sadece matematik veya istatistik ile incelemek için kompleks kavramlardır. Uygulamalı bilimlerin yanı sıra psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi sosyal bilimlerin de açıkladığı etkilerle şekillenmektedir. 2017 Nobel Ekonomi Davranışsal Ekonomi (Behavioral Economics) alanındaki çalışmaları nedeniyle ABD'li ekonomist Richard Thaler'e verilmiştir. Thaler "Mental Accounting" (Zihinsel Muhasebe) kavramını literatüre kazandırmıştır. Thaler'e göre insanların bir konuya veya duruma verdikleri değer kesin kurallarla belirlenemez, bireyin değer algısı göreceli şekilde

oluşmaktadır. Teorinin temelindeki kavram, zihinsel kategorizasyon olarak kabul edilmektedir. Örnek ile açıklamak gerekirse; yaz tatili için 2000 TL ayıran bir birey erken rezervasyon ile oteli ayırttıktan sonra uçak bileti bakarken tek yönde indirim yapan bir havayolundan yaptığı bilet alışverişi sayesinde 200 TL tasarruf eder. Ancak yapılan gözlemlerde ortaya çıkan bu 200 TL'nin bireyin tatil için ayırdığı paranın bir parçası olarak algılanması nedeniyle kişinin bu tutarı ihtiyaç olan başka bir yerde kullanmak yerine yine tatil için harcamak yönünde hareket edeceği düşünülmektedir(Uğur&Artık,2017).

Davranışsal iktisatta psikolojik unsurları dikkate almayı akademik camiaya sunan ilk isim 1951 yılında yayınladığı “Psychological Economics” adlı kitabıyla George Katona olmuştur. Ancak en çok referans alınan isim Herbert A. Simon'dur. Katona ile aynı dönemlerde yazdığı “A Behavioral Model of Rational Choice” adlı çalışması davranışsal iktisat disiplininde çığır açıcı fikirler ortaya koymuş olması açısından önemlidir.Çünkü Simon “Homo Economicus” varsayımının yetersiz kaldığı noktaları ele alıp rasyonelite kavramını farklı boyutlarıyla inceleyerek çeşitli önerilerde bulunmaktadır. Örneğin global rasyonelliğin mümkün olmadığını çünkü bireyin kendisi ile sınırlı olduğunu kanıtlamaya çalışmıştır. Bu çalışma, RST'nin bugün geldiği “Sınırlı Rasyonellik” boyutuna ilk adım olarak görülmektedir. (Simon H. A., 1955, s. 101).

3.2. Sınırlı Rasyonellik

1978 yılında Nobel almış olan bir ekonomist ve siyaset bilimci olan Herbert Alexander Simon RSTnin ancak ideal bir dünyada mümkün olabileceğini gerçek hayatta bu koşulları sağlamayı beklemek yerine daha gerçekçi bir yaklaşımla teoriyi yeniden yorumlayarak tartışmanın daha doğru olacağını belirtmektedir (Tozlu, 2016, s. 27).

Simon'a göre bireyin kapasitesi sınırlıdır ve modern dünyadaki ilişkilerinin karışıklığını tümüyle fark edip olası sorunların hepsini elimine edebilmesi mümkün değildir. Klasik Rasyonel Seçim kavramına getirdiği eleştiri bu tespite dayanmakta ve basit ve doğru olanın en optimum zamanda en basit çözüme odaklanıldığını savunmaktadır. Bir başka deyişle Herbert Simon karar verme sürecinde modern akılcı insanın bir durum karşısında öncelikle konuyu bölümlendirerek daha basit bir kısmı başlangıç noktası haline getirdiğini, örnek olarak adlandırılabilir bu aşamanın sorunun daha pratik bir şekilde çözülmesini sağlayacağını öne sürmektedir.Klasik seçim teorisinde de görüldüğü üzere, Simon da birey ile örgütler arasındaki karar alma sürecinin yapısal benzerliğinden yola çıkarak kurmuş olduğu bağ ve benzerlikten

hareketle bireyin ideal rasyonel kararı almasının zor olduğu şekilde örgütlerin de karar verme sürecinde mutlak rasyonellikten uzakta olduğunu ifade etmektedir (Yağmurlu, 2004, s. 39).

Sınırlı rasyonellikte karar vericilerin birey veya örgüt fark etmeksizin çeşitli iç ve dış etkiler veya kısıtlamalar sebebiyle ancak “sınırlı rasyonel” kararlar almasının mümkün olduğu düşünülmektedir. Simon bu aşamada bireyi klasik seçim teorisyenlerinin tanımladığı şekliyle ekonomik insan (economic man) olmaktan uzaklaştırıp yönetsel insan (administrative man) olarak tanımlamıştır. Simon böylece sınırlı rasyonellik modelinin temelini atmıştır. Yönetsel insan’ın tanımı; “karar verirken gerçekleri, kısıtları ve iç ve dış koşulları dikkate alarak hareket eden olabildiğince rasyonel birey” olarak görülmektedir. Yönetsel insan içinde bulunduğu şartların gerçekliğini dikkate alarak hem kendisi hem de toplum için en tatmin edici kararı veren birey olarak tanımlanmıştır. Simon, örgütlerde karar verme sürecinde rasyonelliği sınırlandıran faktörleri aşağıdaki gibi belirlemiştir:

- **Kişinin iç veya dış nitelikleri davranışını şekillendirir.**
- **Kişilerin davranış seçimi içinde bulunduğu toplumun gelenek görenek ve inanışlarıyla paraleldir.**
- **Kişi hiçbir konuda tam olarak bilgili olamaz.**

Yukarıda bahsi geçen faktörler nedeniyle Simon’a göre iyi bir yönetici en etkin kararı değil en fazla tatmin (satisficing) getiren kararı almalıdır. Bu ifadeden anlaşılacağı üzere en yüksek fayda beklentisinden uzaklaşmaktadır ve sınırlı (bounded) rasyonelliğe yönelik çalışmalar ağırlık kazanmaktadır (Tozlu, 2016).

3.3. Oyun Teorisi

RSTnin en bilinen iktisadi alt kuramı olan Oyun Teorisinin temelinde; bir kazancın ortakları tarafından paylaşılması sürecinde rakip oyuncuların hamlelerinin ne olduğunu anlamak bulunmaktadır. Bu kavram Theory of Games and Economic Behavior (Oyunlar ve Ekonomik Davranış Kuramı) adlı John von Neumann ve Oskar Morgenstern tarafından yazılan kitapla literatüre girmiştir. Sonrasında da birçok akademisyen tarafından geliştirilmekte ve hayatın farklı alanlarına ve bilimin farklı disiplinlerine uygulanmaktadır. 1970’li yıllarda Biyoloji’de bu teoriden yararlanılarak “Evrin Teorisi”ne katkıda bulunacak yeni yaklaşımlar geliştirilmiştir. Siyaset bilimi disiplininde düşünceleri betimlemek için “tutsak ikilemi” gibi birçok oyundan yararlanılmıştır. Günümüzde de yapay zekâda uygulamalarının geliştirilmesinde bu teoriden faydalanılmaktadır (Köse, 2014).

Oyun teorisinde özellikle bireyin davranışını değiştirmek istemediği durumlarda dengeyi sağlamayı hedefleyen teoremler mevcuttur. En ünlü denge teorisini popüler kültürün de etkisi ile biyografisi film haline getirilen John Forbes Nash'tir. Nash'in çözümünü şöyle özetlemek mümkündür. Eğer bir karar, diğer oyuncuların yaptığı tüm hamlelere rağmen en iyi kararsa buna baskın strateji denir. Her baskın strateji Beautiful Mind isimli biyografik filmde gösterilen sahneden yola çıkarak şöyle anlatılabilir. Bir bardaki tüm erkekler o sırada orada olan en güzel kıza yönelirse tümünün o kızla vakit geçirme ihtimali azalır. Çevresindeki arkadaşlarına da yönelen oyuncular olduğunda kız figürün erkek oyunculardan biriyle zaman geçirme ihtimali artar. Bu durumun iktisadi yansımaları daha çok oligopol piyasalarda gözlemlenebilmektedir. 1992 yılında Nobel ödülü almış olan Gary Becker da Oyun Teorisini farklı disiplinlere adapte edebilen iktisatçılardan biridir. 1968 de Crime and Punishment – An Economic Approach makalesinde bu teoriyi desteklediğini açıklarken şu hikâyeyi anlatır. Bir gün doktora öğrencilerine yeterlilik sınavı vermeye giderken, geç kalmış olmasından ötürü arabasını yasak bir noktaya park etmiştir. Binaya yürüyene kadar da sınavın tahmini ne kadar süreceğini, bu kadar sürede arabasına ceza yazılıp yazılmadığını düşünürken, bir anda suç işleme kararının rasyonelce alınabildiğini fark etmiştir. Buna göre suç işlemenin beklenen getirisi, beklenen maliyetinden fazla olmadığı surece suç işlemek anlamsızdır. Becker, bu düşüncesini soru olarak o yeterlilik sınavında doktora öğrencilerine sorduğunu ve o an için cevabı kendisinin de bilmediğini belirtir (Aba,2018).

3.4. Sosyal Alışveriş Kuramı

Sosyal Alışveriş Kuramı, Amerikan ekolü sosyologların yaşanan dünya savaşları sonrası Rasyonel Seçim Teorisi'ni yeniden yorumlaması ile ortaya çıkmıştır. Bu kuramının incelenen diğer teorilerden ayrıştığı en önemli nokta, bireyin davranışı ve diğer bireyle etkileşimine odaklanmasıdır. Bu kuramın savunucuları mikro yani bireye odaklı olmanın yeterli olduğu toplumsal ya da örgütsel davranışın da bu şekilde açıklanabileceğini öne sürmektedir. Alışveriş kuramı aslında ekonomik alışverişin hareketlerinden yola çıkılarak kurgulanmıştır. Sosyal alışveriş kuramcıları, sosyal etkileşimin ekonomik değiş-tokuşa benzer olduğunu düşünmektedir. Bu değiş-tokuş sadece ekonomik değil ahlaki davranış ve statü gibi soyut olgularla da gerçekleşebilmektedir. Bireysel davranışların analizine dayalı bu teoride etkileşim, duygu, ödül, ceza, statü, iktidar, güç gibi kavramlar sıkça kullanılır (Kirman, 2013).

Alışveriş kuramı ekonomi, antropoloji ve psikoloji ile etkileşim içindedir ve bu konuda akla gelen başlıca isimler George Simmel, Bronislaw Marinowski, B.Fredric Skinner, Peter Blau ve George Homans'tır. George Homans Harvard'da sosyoloji değil İngilizce okumuştur. Bu sırada okulda çeşitli öğrenci kulüplerinde faaliyette bulunmuş ve kız ve erkek öğrencilerin din, etnik köken ve sınıf farkı dikkate alınarak kabul edildiği bu kulüpleri gözlemlemesinin Sosyal Alışveriş Kuramının teorisinin oluşumunda çok etkili olduğu düşünülmektedir. Simmel'e göre "İnsanlar arası tüm etkileşim vermek ve eş değerini geri alabilmek çabası ile geçer." Bronislaw Marinowski yaptığı geniş saha çalışmalarıyla tanınan bir antropolog olarak karşılıklılık olgusuna dikkat çekmektedir. Peter Blau teoremi toplumsal seviyedeki etkileri inceleyecek kadar genişleten tek isimdir ve sosyal normları incelemiştir (Oppenheimer, 2008).

Sosyal Alışveriş Kuramını oluşturan önermeler şöyle özetlenebilir. (Scott, 2000)

- “Karşılıklık İlkesi” Sosyal Alışveriş Kuramını şekillendiren faktörlerden biri olarak kabul edilir. Ekonomik alışverişler zamanla bireyler arasındaki ilişkiyi, etkileşimi arttırır ve geliştirir. Skinner’ın Davranışçı Psikolojisi’ne göre ise; İnsan davranışlarının gerisinde ödül edinme eğilimi bulunmaktadır. İnsanlar, ödül getiren davranışları tercih etmektedir. George C. Homans da bu konuya eğilmiş ve kuramı ödül konusuna dayalı önermelerle desteklemiştir.
- Başarı Önermesi: Birey, sosyal yaşamda en fazla ödül getiren davranışları seçmeye ve göstermeye odaklanmaktadır.
- Uyarıcı Önermesi: Birey bir uyarıcı sonucunda ödül geleceğini biliyorsa o uyarıcı gördüğünde aynı davranışı gösterecektir.
- Değer Önermesi: Birey en fazla beğenilen, takdir edilen veya ödüllendirilen davranışını tekrarlama eğilimi gösterir.
- Mahrumiyet – Doymuşluk Önermesi: Birey ödül odaklı hareket etmektedir. Ödül alacağını bildiği davranışı gösterip alamazsa mahrumiyet yaşar. Aynı davranışa karşılık çok fazla sayıda ödül almışsa da o ödüle karşı doymuşluk oluşmaktadır.
- Saldırganlık-Onama Önermesi: Birey ödül alacağını düşündüğü davranışı göstermesine rağmen alamamışsa öfkelenir ve saldırgan davranış göstermesi mümkündür. Diğer bireyler tarafından kabul ve takdir görmek de bir ödül olarak kabul edilmektedir.

Sosyal alışveriş kuramının eleştirildiği en önemli noktalardan biri RSTnin de sorunu olarak karşımıza çıkar; “bireyin kişisel çıkarını hesaplayarak hareket ettiği durumda toplumsal davranış nasıl şekillenir?” sorusudur. Parsons bu konuyu Hobbes’un ünlü sorusuna dayandırarak tekrar incelemiştir. “eğer davranışlar öz-çıkara dayanıyorsa toplumsal hayat nasıl mümkün olmaktadır?” Ayrıca alışveriş kuramı, denk olan bireyler arasında sosyal ilişkisi kurulduğunu öne sürerken denk olmayan diğerleriyle statü farkı olarak görülebilecek ayrışmalara sebep olmaktadır (Kirman, 2013).

4. Sonuç ve Tartışma

Rasyonel Seçim Teorisi, bireyin karar sürecindeki davranışını gözlemleyen diğer sosyal disiplinlerin katkılarıyla bugüne gelmiş bir üst teoremdir. Günümüzde geldiği noktaya bakıldığında, sosyal bilimlerin fen bilimlerine yaklaşmasında teorinin gelişiminin önemli rol oynadığı görülmektedir. Çalışmada bahsedildiği üzere klasik RSTnin pratikte günlük yaşam ile uyuşmaması, teorinin evrimleşerek farklı bir seviyeye ulaşmasını sağlamıştır. Hatta bugünkü seviye ile klasik teoriyi karşılaştırdığımızda kalan yegâne ortak durumun bireylerin seçimler yaptığı önermesi olduğu görülmektedir. Günümüzde klasik teoride iddia edildiği gibi insan

davranışını matematik formüllerle hesaplamının mümkün olmadığı ve bireyin iç ve dış etkiler neticesinde aynı uyarana aynı davranış ile karşılık vermeyeceği, yine de sergilediği davranışın belirli kısıtlar çerçevesinde bakıldığında rasyonel kabul edildiği bir versiyonu tartışılmaktadır. Çalışmada detaylı olarak incelenen Homo-economicus'un günümüzde Homo-sociologicus olarak değiştiği ve kabul gördüğü çalışmalar bulunmaktadır.

Günümüzde psikolojik ve sosyolojik faktörlerin insan davranışları üzerindeki etkisi kabul edilmiş ve Rasyonel Seçim Teorisi daha sosyal bir versiyona doğru evrilmiştir. Sosyal unsurların insana, insanın da davranışlarıyla sosyal çıktılara etkisinin farklı kuramlarla ortaya konulması insanın seçimlerinin sosyal faktörlerden ayrı düşünülmemeyeceği ortaya konulmuştur. Kolektif fayda maksimizasyonunun insan kararlarında etkisi olduğu da anlaşılmaktadır. Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar davranışlarda sistematik hataların, zihinsel kısa yolların ve önyargıların önemini gösterirken bu alanda daha fazla araştırma yapılmasının önemini anlaşılmaktadır. Değişim gösteren bu teoriden beslenen davranışsal araştırmalar, tüketicilerin gerçek tercihlerinin ortaya konulmasında başarılı sonuçlar vermekte, araştırma sonuçlarını değerlendiren firmalar için inovasyon yaratma fırsatları sağlamaktadır. Özellikle belirsizlik ve risk durumlarında bireylerin kararlarını tahmin etmek mikro ve makro açıdan büyük önem taşımaktadır. Teorinin, karar süreciyle ilgili faktörleri ve kısıtları gerçek hayata uyumlu hale getirmesi bireylerin bu durumlarda doğru karar vermesini sağlayacak modeller ortaya konmasını sağlayabilmektedir.. Karar verenlerin dış etkenlerle uyumlu veya rekabet halinde olduğu sosyal durumları modelleyen bir yaklaşım olarak “Oyun Teorisi” günlük hayatta birçok alanda fark etmediğimiz durumlarda kullanılmaktadır. Survivor isimli yarışma programının da temel niteliklerinden birini oluşturduğunu söylemek mümkündür.

Rasyonel Seçim Teorisi ile ilgili bu çalışmada tespit edilen bir başka gelişim noktası, teorinin modellemeleri yapılmış olmasına rağmen matematiksel bir formasyona oturtulmamış olmasıdır. Deneysel davranış alanındaki uygulamaların bu konunun yeni bakış açılarıyla ele alınmasını sağlayacağı düşünülmektedir. Bilim insanları davranışı ölçme ve tahmin etme çabasında olduğundan bu konuya yeni metotlar eşliğinde yaklaşmaktadır. Nöro-bilim sayesinde F-MRI gibi tekniklerle bireyi laboratuvar ortamında inceleyerek mikro bazlı davranışların nasıl ortaya çıktığı ve beynin hangi bölümünün hangi iç ve dış uyaranlara tepki verdiği gibi konuların, yakın gelecekte teorideki “rasyonel” kavramını şekillendirmesi beklenmektedir.

Ancak laboratuvar ortamında yapılan deneysel çalışmaların, toplum içinde gösterilecek davranışlarla ilişkilendirilmesi konusu teorinin zayıf tarafı olarak görünmektedir.

Bu çalışma boyunca yapılan literatür taraması değerlendirildiğinde, süreçte bugüne kadar ifade edilmediği görülen bir durum tespit edilmiştir. RST aslında geriye doğru eleme yani “backward elimination” şeklinde işlemektedir. Görünen davranışlar ilgili disiplinlerde incelenirken, bunlara giden süreçteki görünmeyen unsurlar aydınlatılarak, düşünce şekilleri ve inançlar tümden gelim metoduyla tanımlanmaya çalışılmaktadır. Sürecin tersten işlediğinin bu netlikle ifade edilmesinin, bu konuda çalışma yapacak olan araştırmacıların varsayımlarını ortaya koyarken bu farkındalıkla düşünmesine katkı sağlayacağı ve teoremi yeni bulgulara zemin hazırlayacağı düşünülmektedir.

Sonuç olarak; Rasyonel Seçim Teorisi’nin bilimsel eleştiriler sonucunda değişim göstermesinin sebebi pratik davranış kalıplarını tam olarak yansıtmayan bir “rasyonellik” tanımı içermesidir. Fakat sosyal rasyonellik ve kısıtlayıcı davranış unsurları gözlemlendikçe Teorinin günlük hayata daha yakın multi-disipliner bir yaklaşımla yeniden şekillendirildiği görülmektedir. Ayrıca bu üst teorinin günümüzde de farklı terim ve terminolojilerin üretilmesine uygun yapıda olduğu düşünülmektedir.

Finansal Destek

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynakça

- Aba, A. (2018). Oyun Teorisi, John Nash ve Akıl Oyunları. İktisat ve Toplum(90), 65-69.
- Akyıldız, P. D. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla "Homo Economicus". Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 13(2), 29-40.
- Arslan, B., & Çetin, E. (2021). Vekâlet teorisinde fırsatçılık kavramı ve oyun teorisi arasındaki ilişki. Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi, 4(2), 439-454.
- Baştürk, Ş. (2012). Rasyonel Tercih Sosyolojisi Bağlamında James S.Coleman'ın Sosyal Sermaye Kavramı: Eğitime Katılma Yönünden Tartışmalar. Sosyoloji Konferansları(45), 75-123.
- Baloğlu, F. (2000). Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji. Sosyoloji Konferansları. 26, s. 271-226. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 4(2), 91-98.
- Candan, E., & Hanedar, A. Ö. (2005). İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hakim İktisadın Değer Yargısı-Sınama İlişkisi. Ekonomik Yaklaşım Dergisi Kongreler Dizisi (IV). Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
- Coleman, J. S. (1986). Social Theory, Social Research and Theory of Action. The American Journal of Sociology, 6(91), 1309-1335.
- Çalık, Ü., & Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E Dergisi (18), 1-13.
- Çamlı, A. Y. (2020). Talcott Parsons' ın düşüncesinde pratik-rasyonellik tasarımı. Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, 9(17), 202-208.
- Eser, R., & Toıgonbaeva, D. (2011, Nisan). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6, 287-321.
- Güner, D. (2018). Yaratıcı Yıkım Kriz ve Avrupa Birliği: Schumpeteryan Yaklaşım Çerçevesinde 2008 Krizi Avrupa Birliği ve Küreselleşme. Hyperlink Yayınları.
- Green, S. L. (2002). Rational Choice Theory:An Overview Baylor University Faculty Development Seminar On Rational Choice Theory.

Hedström, P., & Swedberg, R. (1998). *Social Mechanisms An Analytical Approach To Social Theory*. USA: Cambridge University Press.

Johnson, D. P. (2008). Social exchange and rational choice at the micro level: Looking out for# 1. *Contemporary Sociological Theory: An Integrated Multi-Level Approach*, 165-193.

Karabulut, A. N. (2013). Tüketicilerin Algılanan Risk Değişkeni Karşısında İnternette Alışveriş Yapma Eğilimlerinin Ölçülmesi: Beklenen Fayda Teorisine Karşı Beklenti Teorisi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 8(32), 5515-5536.

Karagül, M. (2018). Rasyonel Ekonomi ve Davranış İktisadından Değerler İktisadına. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 425-440.

Kirman, P. D. (2013). Rasyonel Seçim Kuramı. *KSÜ İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 66-101.

Kitapçı, Y. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 85-102.

Köse, Y. (2014). Küresel finansal yaptırımlar: Oyun teorisi yaklaşımı ile ampirik bir uygulama. *Maliye ve Finans Yazıları*, 1(103), 10-20.

Levent, A. (2017). İktisadi Yeniden Felsefeyle Buluşturmak: Amartya Sen'in Adam Smith Okuması. *Journal of Humaity and Society*, 117-137.

Oppenheimer, P. J. (2008, November 25). *Rational Choice Theory*. s. 1-18. 2018 tarihinde Sage Encyclopedia of Political Theory.

Sarıçoban, K. (2012). Avusturya İktisat Okulu, Temsilcileri ve Metodolojik İlkeleri. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları dergisi*, 4(1), 157-165.

Scott, J. (2000). *Rational Choice Theory*. G. Browning, A. Halcli, & F. Webster içinde, *Understanding Contemporary Society: Theories of The Present*, 1-15, Sage Publications.

Sen, A. (1997). *Resources, Values and Development*. Cambridge, London, England : Harvard University Press,.

Simon, H. (1972). *Theories of Bounded Rationality*. C. Mc Guire, & R. Radner içinde, *Decision and Organisation* (s. 161-176). North Hollond Publishing Company.

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

Şeniğne, B. (2011). Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: Nöroiktisat. Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şentürk, F., & Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(42), 127-139.

Türk Dil Kurumu. (2006, Eylül 26). Güncel Türkçe Sözlük. Mayıs 25, 2023 tarihinde Türk Dil Kurumu: http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&kelime=RASYONEL

Tozlu, A. (2016). Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbert Simon Hegemonyası. Sayıştay Dergisi, 27-46.

Uğur, Z. B., & Artık, A. (2017). İnsan Rasyonel Bir Varlık mıdır. Katre Uluslararası İnsan Araştırmaları Dergisi İktisat Sayısı(3), 15-39.

Ünnü, N. A. (2014). Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi Nitel Bir Analiz. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi(24), 91-116.

Wittek, R. (2013). Rational Choice Theory. 2018 tarihinde Oxford Bibliographies Online: <http://www.oxfordbibliographies.com/obo/page/sociology>

Yağmurlu, A. (2004). Örgüt Kuramları ve İletişim. Amme İdaresi Dergisi, 34(4), 31-55.