

## DAVRANIŞSAL İKTİSADIN GELİŞİMİNE TARİHSEL BİR BAKIŞ\*

## THE HISTORICAL PERSPECTIVE ON THE DEVELOPMENT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Muhammed İkbal TEPELER\*- Yusuf AKAN\*

## ÖZ

*İktisat, matematiğin en yoğun kullanıldığı sosyal bilimlerden birisidir. Matematiğin sosyal bilimlerde bu kadar fazla kullanılması günümüz iktisatçıları tarafından eleştirilmektedir. İktisadi teorileri açıklama gücü matematik aracılığıyla artarken sosyal bir bilim olan iktisatta, insanların gerçek davranışlarını açıklama gücü ise matematik ile azalmaktadır. Bu nedenle iktisat, matematiği bir amaç olarak değil bir araç olarak kullanması gerekmektedir. Ayrıca, iktisat insan davranışlarını daha gerçekçi bir şekilde açıklamak için psikoloji, sosyoloji, felsefe gibi disiplinlerden de faydalanması elzemdir. İktisattaki bu durumdan hareketle, günümüzde bireylerin ana akım iktisattaki gibi rasyonel olmayabileceği, sınırlı bir irade ve hesaplama gücüne sahip oldukları düşüncesi hâkim olmaya başlamıştır.*

*Ana akım iktisadi düşüncedeki temel varsayımların gerçek dışı olduğu ve bunların daha gerçekçi olması için psikoloji ve iktisadi birleştiren iktisat alanı davranışsal iktisat olarak karşımıza çıkmaktadır. Çalışmada ise davranışsal iktisadın tarihsel gelişimi ele alınmıştır. Bu kapsamda iktisadın psikoloji ve matematik ile olan ilişkisiyle başlayan çalışmada birinci kuşak ve ikinci kuşak davranışsal iktisat tarihsel olarak incelenmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Davranışsal İktisat, Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi, İktisat ve Psikoloji

## Article Info

## Araştırma Makalesi

Geliş Tarihi: 19/10/2023

Kabul Tarihi: 25/11/2023

## Atıf

Tepeler, M. İ.- Akan, Y. (2023). Davranışsal İktisadın Gelişimine Tarihsel Bir Bakış. *Anasay* 26, 64-77.

## Abstract

*Economics is one of the social sciences where mathematics is extensively used. The heavy reliance on mathematics in the social sciences, however, has been criticized by contemporary economists. While the explanatory power of economic theories increases through mathematics, the ability of economics, a social science, to explain real human behaviors diminishes. Therefore, economics should utilize mathematics as a tool, not a purpose. Furthermore, economics must draw from disciplines such as psychology, sociology, and philosophy to explain human behaviors in a more realistic manner. Based on this state of economics, the prevailing notion today is that individuals may not be as rational as mainstream economics assumes, and they may possess limited willpower and computational abilities.*


## Research Article


Received: 19/10/2023

Accepted: 25/11/2023

\* Bu makale "Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sahiplenme Etkisinin Nesne ile Geçirilen Süre Bağlamında Deneysel Olarak İncelenmesi" başlıklı yayımlanmamış doktora tez çalışması esas alınarak türetilmiştir.

\*Dr. Arş. Gör., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü. muhammed.tepeler@atauni.edu.tr, ORCID

 <https://orcid.org/0000-0003-0206-2371>.

\*Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü. yusufakan@atauni.edu.tr, , ORCID  <https://orcid.org/0000-0002-2446-5043>.

*The fundamental assumptions in mainstream economic thought are considered unrealistic, and, to make them more realistic, the field of behavioral economics, which combines psychology and economics, has emerged. In this study, the historical development of behavioral economics is explored. Within this scope, the study begins with the relationship between economics, psychology, and mathematics. It provides a historical analysis of first-generation and second-generation behavioral economics.*

**Keywords:** Behavioral Economics, The History of Behavioral Economics, Economics and Psychology.

#### Cite this article as:

Tepeler, M. İ.- Akan, Y. (2023). The Historical Perspective on the Development of Behavioral Economics. *Anasay* 26, 64-77.

## 1. GİRİŞ

İktisat, üretim ve tüketim faaliyetlerinin bir bütünü ifade etmektedir (Demir, 2013). Son yıllarda iktisat alanında yapılan tartışma ve araştırmalara bakıldığında zaman, bu alanda yeniden tanımlamalara ihtiyaç duyduğu gözlenmektedir. İktisat, 1980 sonrasında dünyada meydana gelen büyük değişimlerle beraber daha önce üzerinde yeterince durulmayan birçok durumla karşı karşıya kalmıştır. Krizler, çevre kirliliği, sosyal ikilemler, doğal kaynakların yok olması gibi temalar iktisadın halihazırda sahip olduğu araçlarıyla çözebileceği sorunlar değildir. Bilgi teknolojisindeki gelişmeler, psikoloji, sosyoloji gibi alanlardaki bulgularla birlikte bu yönde bir değişimin işareti olarak belirmiştir. İktisadın 21. yüzyıl dünyasının sorunlarını çözebilecek ve gelişmeye açık yeni bir yapılandırmaya ihtiyacı bulunmaktadır (Acar, 2016). Bu yönde hem sorunlara hem de gelişmelere ayak uyduran bir yapılandırma, iktisadın sosyal bir bilim olmasının da gerekliliğini ortaya koymaktadır.

İktisat, kaynakların bireyler ve firmalar tarafından nasıl tahsis edildiğini araştıran bir bilim olduğundan fiziğin kimyayı, arkeolojinin antropolojiyi ve nörobilimin bilişsel psikolojiyi açıklamasına yardım ettiği kadar psikolojinin de iktisadı açıklayıcı bir tarafı bulunmaktadır. Ancak, ekonomistler rutin olarak psikolojiden elde edilen bulgularla büyük ölçüde çelişen tutarsız modeller kullanmaktadır (C. Camerer, 1999). Modellerin tutarsız olmasının nedeni, iktisat bir bilim olma yönünde ilerlerken zamanın koşullarına göre harekete sahip olmasıdır.

Teori, karmaşık dünyanın anlaşılır olmasını sağlamak amacıyla basitleştirmeler yapmaktadır. Bazen bir sosyal ve iktisadi bir durumu matematiğin diline uygun hale getirmek için basitleştirme öyle bir hale gelir ki gerçek hayat ile teori arasında kurulması beklenen ilişki neredeyse kopma noktasına gelebilir. Bu nedenle iktisada yöneltilecek tenkitlerden en öne çıkan, iktisadi teorilerin gerçek insan davranışlarını açıklamaktan uzaklaşmasıdır (Demir, 2013). Gittikçe hayatın gerçeklerinden uzaklaşan iktisadi yaklaşım daha gerçekçi olma yolunda ilerleyen yeni bir iktisadi alana kapılarını aralayacaktır. Bu alanı davranışsal iktisat olarak ortaya çıkmaktadır.

Davranışsal iktisat tanımlanacak olursa, bireylerin karar verme aşamalarında bilişsel, kültürel, psikolojik ve sosyal faktörleri de dâhil ederek inceleyen ve bu doğrultuda ana akım (neo klasik) iktisat analizindeki birey bakış açısına itiraz eden bir iktisat okulu olarak ifade edilebilir (Kırmızıaltın, 2021). Davranışsal iktisat, optimizasyona dayalı geleneksel iktisadi teorilere etkin alternatifler oluşturmak için psikoloji, sosyoloji, felsefe ve diğer sosyal bilimlerden elde edilen kanıtları kullanmaktadır (C. F. Camerer, 2014).

Davranışsal iktisat; ekonomi ve psikoloji unsurlarını birleştirerek, insanların gerçek yaşamda nasıl ve neden böyle davrandıklarını anlamak için geleneksel ekonomik varsayımların değişkenlerini kullanmaktadır (Littman vd., 2022). Gelişmekte olan davranışsal iktisat alanı rasyonel karar vermenin genel kabul görmüş modeli ile gerçek insan davranışı arasındaki farklılıkları sıklıkla tanımlamıştır. Genellikle “anomaliler” veya “yanlılıklar” olarak adlandırılan bu farklılıklar, saha deneylerinin yanı sıra laboratuvar ortamındaki kontrollü deneylerle de

gösterilmiştir. Bu tür davranışlar iktisatta optimal kararlar alan insanı benimseyen geleneksel anlayışla hareket edenler için kafa karıştırıcı sonuçlar olarak belirtilmiştir (Frenkel vd., 2018). Aslında, geleneksel iktisatta sorgulanan beklenenin dışındaki sonuçlar bazı durumlarda davranışsal iktisadın dönüm noktası haline gelmiştir.

Davranışsal iktisat, özellikle karar alırken karmaşık durumlar olduğu zaman ve optimalliğe ulaşmanın zor olduğu durumlarda yararlıdır (C. F. Camerer, 2014). Genel olarak davranışsal iktisat, kararların alındığı süreçleri ampirik olarak kurmaya çalışan pozitif bir bilimdir. Son yıllarda davranışsal iktisat, iktisadın ana akımı haline gelmiştir. Bu alan, gerçekte insanların standart çerçevelerimizde varsayıldığı gibi davranıp davranmadığını sorgulayarak kanonik neo-klasik fiyat teorisi modellerinin sınırlarını araştırmaktadır (DeAngelo & McCannon, 2022). Dolayısıyla, davranışsal iktisattaki birçok teori sorgulanıyor olsa da artık halihazırda kendini ana akım iktisadın içine nüfuz ettirerek varlığını sürdürmeye devam ettirmektedir.

İnsanların karar verme davranışlarının arkasındaki güç ve ilkelerin incelenmesine katkı sağlayan davranışsal iktisat alanı hızla büyümektedir. Davranışsal iktisat, bireylerin her zaman rasyonel hareket edeceği inancına dayanmamaktadır, bunun yerine duygular, bilişsel önyargılar ve diğer iç ve dış baskılar gibi bağlamsal etkileycileri hesaba katmaktadır (Ariely, 2010).

Davranışsal iktisat, Birleşmiş Milletler Kalkınma Hedeflerinin (UNSDG) üçüncüsü olan, hem bireylerin hem de toplumun sağlığını ve refahını artırma potansiyeline sahip şekillerde ekonomik karar vermeyi geliştirmek için psikolojiden gelen içgörülerden faydalanmaktadır (Siegel vd., 2021). Öte yandan pek çok hükümet davranışsal kamu politikaları üretmek amacıyla davranışsal iktisat içgörü merkezleri kurmuşlardır.

Davranışsal iktisat, insanların genel olarak ekonomik kararları nasıl aldıklarını anlamak için psikoloji bilimini kullanan bir araştırma alanıdır. Bu alan son zamanlarda, insanlar kararları değerlendirirken, riskleri ve ödülleri kategorize ederken ve bunların birbirleriyle nasıl etkileşime girdiğini incelerken beynin rolüne bakan nöroekonomiye doğru genişlemiştir (Loewenstein vd., 2008).

1970'lerden itibaren davranışsal iktisat alanında çalışma yapan iktisatçı ve psikologların sayısında bir artış yaşanmıştır. R. Thaler, Colin Camerer, G. Loewenstein ve M. Rabin gibi isimler tüketici tercihlerinden, tasarruf davranışlarına, karar almadan finans alanına kadar davranışsal iktisatta pek çok konuda önemli katkılar sunmuşlardır. 1980 sonrası ise davranışsal iktisat alan olarak daha kurumsal bir yapıya kavuşmuştur. Alanla ilgili çeşitli topluluklar ve dergiler çıkmaya başlamıştır. Bu dönemde alanla ilgili temel ders kitapları ve derlemeler hazırlanmıştır.

2001 yılında Akerlof, Spence ve Stiglitz asimetrik bilgi altında piyasaların işleyişine yönelik çalışmaları dolayısıyla Nobel ödülünü paylaşmışlardır. Akerlof "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behaviour" başlıklı Nobel konuşmasında karşılıklılık, adil olma, kimlik, kayıplara verilen tepki gibi davranışsal kavramların önemine vurgu yapmıştır (Akerlof, 2002).

2002'de ise iktisat alanındaki Nobel ödülü ise Daniel Kahneman ve Vernon Smith tarafından paylaşılmıştır. Kahneman, psikoloji çalışmalarını iktisat bilimine entegre etmesi ile ödüle layık görülürken V. Smith ise ampirik iktisadi analizlerde laboratuvar deneylerini başarılı bir araç olarak kullanması nedeniyle ödülü almıştır (E. Ruben & Dumludağ, 2015). 2017 yılına gelindiğinde ise Richard Thaler Nobel ödülünün sahibi olmuştur. Bu gelişmeler ışığında davranışsal iktisat ana akım iktisatta kendine yer bulma konusunda hızlı hareket etmektedir.

Çalışmada ise iktisatta bir çalışma alanı olarak davranışsal iktisadın geçmişten günümüze doğru bir bilim dalı olarak gelişimine yer verilmiştir. Bu kapsamda davranışsal iktisadın geçmişinin psikolojiye dayanan kısmı, iktisadın bir bilim olarak matematikle olan ilişkisi ve bir okul olarak davranışsal iktisat ele alınmıştır.

## 2. Davranışsal İktisadın Geçmişi

Davranışsal iktisat, yepyeni bir sentezden ziyade psikoloji ve iktisadın yeniden birleşimini temsil etmektedir. Çünkü iktisat hakkındaki ilk düşünceler psikolojik kavrayışla yoğrulmuştur (C. Camerer, 1999). Azalan verimler yasası bireyin tatmin düzeyi ve sınırlarıyla alakalı olmasından kaynaklı psikolojinin de ilgi alanına girmektedir. Fırsat maliyeti kavramı da karar verme ve tercih yapma süreçleriyle ilgili olmasından kaynaklı aynı zamanda psikolojinin de ilgi alanına girmektedir (E. B. Ruben, 2011).

Ashraf vd. (2005), Smith'in "Ahlaki Duygular Kuramı" kitabını davranışsal iktisadın erken bir örneği olarak görmektedir. Ahlaki Duygular Kuramı adlı eserde Smith'e göre insan davranışının belirleyici ilkesi sempattir. İnsanlar başkalarının acı ve sevinçlerini paylaşma, başkalarını da kendi acı ve sevinçlerine ortak yapma eğilimindedir. Öte yandan buna ilave olarak "kendini sevmeye" ilkesi de açıklayıcı bir etken olarak yer almaktadır. İnsan sosyal bir varlık olması sebebiyle, yani başkaları tarafından bakılan ve değerlendirilen, bu bakışlara ve değerlendirmelere her şeyden fazla önem veren bir varlık olmasından ötürü bu iki ilke birbiriyle çelişmemektedir. Ana akım iktisadın üzerinde devamlı durduğu insanın temelde ve her şeyin üzerinde bencil ve kendi çıkarını düşünen biri olduğu konusuna Smith "Ahlaki Duygular Kuramı" kitabında hiç yer vermemiştir. Smith'in iki farklı kitabında kendi görüşleriyle gelişmesinin temeli, o yüzyılda ekonomi ve psikolojinin farklı yollara yönlendirilmesidir (C. Camerer, 1999). Klasik dönemde Smith, Mill, Bentham yakın dönemde ise Duesenberry, Galbraith, Liebenstein gibi önemli isimlerin çalışmalarında psikolojik faktörler yer alsa da çoğunun psikolojiye karşı temkinli bir yaklaşımı bulunmaktadır (E. Ruben & Dumludağ, 2015).

Hosseini (2011); A. Marshall, W. Mitchell ve Clarck gibi iktisatçıların çalışmalarında davranışsal iktisadın olabileceğini vurgulamıştır. Benzer şekilde, Thaler (2016), davranışsal iktisat metodolojisinin A. Smith ile başlayıp Fisher ve Keynes gibi iktisatçılarla devam ettiğini ifade etmektedir. Camerer ve Loewenstein (2004) de davranışsal iktisattaki çoğu görüşün yeni olmadığını belirtip Smith, Bentham, Edgeworth, Fisher, Pareto ve Keynes gibi iktisatçıların çalışmalarındaki insan psikolojisine ilişkin tartışmalarından bahsetmektedir. Bentham doğanın insanı iki egemen gücün, haz ve acının, yönetimi altında yerleştirdiği savından hareketle oluşturduğu psikolojik hazcılığı, bütün güdülenmenin mevcut ya da olası haz umuduna dayandığını savunmaktadır (Ulaş & Güçlü, 2002). Ancak bahsi geçen bu iktisatçılar davranışsal iktisat okuluna dâhil edilememektedir. Çünkü her biri psikolojik faktörleri savunma konusunda geri planda kalıp dönemin kabul ettiği iktisadi düşünce yapısına ayak uydurmuşlardır.

Kararlarımızın ardındaki içgüdülerin ve duyguların rolünün kabul edilmesinin uzun bir geçmişi vardır. Watson ve Rayner (1920)'in 1900'lerin başındaki insan davranışlarını araştırdığı çalışması, 1930'larda Keynes'in İstihdam Para ve Faizin Genel Teorisi kitabının içinde Hayvansal Güdüler teriminde bahsedilmesi, Simon'un 1957'de Models of Man adlı eserinde rasyonelliğin sınırlı olabileceği görüşü, geçmişte davranışsal çalışmaların varlığının birer göstergeleridir. Ancak davranış biliminin bilimsel araştırmalarda ve pratik uygulamalarda ilgi ve saygı görmeye başlaması son kırk yılda meydana gelmiştir (Bao & Robinson, 2022).

İktisadi karar vermenin psikolojik ilkelerinden bazıları Adam Smith tarafından 1700'lü yıllarda açıklanmaya başlarken, Davranışsal iktisat Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çığır açan çalışmaları ile birlikte 1970'lerde bir disiplin olarak ortaya çıkmıştır (Siegel vd., 2021).

On dokuzuncu yüzyıl boyunca iktisatçı düşünürler psikolojik faktörlere sıcak bakmaya devam ederken yirminci yüzyılın başlarında iktisatçıların analizlerindeki psikoloji vurgusu giderek azalmış, dönemin ortasına doğru iktisat-psikoloji işbirliği reddedilmiştir. Bu durum iktisat tarafındaki temel nedeni mantıksal pozitivizmin etkisiyle birlikte iktisat biliminin daha somut, gözlenebilir ve matematiksel hale gelmeye çalışmasıdır. On dokuzuncu yüzyılın ortalarında bilim dalının adının "siyasal iktisat" iken "iktisat" a dönüşmesinin altında yatan temel fikir de budur. Bu dönemde, başta psikolojik ve sosyolojik faktörler olmak üzere kurumsal, siyasal ve tarihsel pek çok faktörün iktisadi davranışların üzerindeki etkisi analizlerin dışında tutulmuştur. Öte

yandan diğerk bir dönüşüm ise fayda teorisinde olmuştur. Örneğın fayda ordinal ölçülmeye başlanmış, deneyimlenmiş fayda ve kişiler arası karşılaştırmalar fayda fonksiyonunda dışarıda bırakılmıştır. Yine de bu dönemde psikolojinin iktisattan ayrılması o kadar da hızlı olmamıştır. Örneğın, yirminci yüzyılın ilk yarısında Fisher ve Pareto insanların iktisadi davranışlarında ne hissettikleri ve nasıl düşündükleri ile ilgili geniş spekülasyonlar yapmıştır. Dahası, Keynes, piyasa aksaklıklarının ortaya çıkmasında tüketicilerin psikolojik eğilimlerinden finansal piyasalarda rasyonel olmayan spekülatif davranışlara kadar psikolojik faktörlerin rolüne de değinmiştir. İlerleyen dönemlerde davranışsal makro iktisadi politikalar Keynes'in eleştirilerinden hareketle gelişmiştir (E. Ruben & Dumludağ, 2015).

Dolayısıyla, iktisat geçmişten devam eden psikolojiyle olan bağıını günümüze kadar kimi zaman daha sıkı kimi zaman da temkinli bir şekilde korumuştur.

### 3. İktisadın Matematik ile Buluşması

İktisat, sosyal bilimlerin fiziğı olarak bilinmektedir. Bu nedenle, iktisadın doğa bilimlerinin kullandığı yöntemleri insan bilimlerine (sosyal bilimlere) uygulama konusunda göreceli olarak başarılı olduğu iddia edilmektedir. Bu başarının bir bölümü iktisadın kullandığı kavramların genel olarak kullanılışından, diğerk bir kısmı ise kullanmış olduğu matematiksel yöntemlerden kaynaklanmaktadır. Günümüz iktisat teorisi, matematiğı en yoğun kullanan sosyal bilim dalı haline gelmiştir (Demir, 2013).

İktisat, "Marjinal Devrim" ve "Ekonometrik Devrim" ile birlikte iyice matematiksellemiş, doğruluğu ispatlanmamış soyut varsayımların içine girmiştir. Matematiğın yoğun kullanımı ile belirsizlik ve risk ortamındaki kararlara dair tahmin yeteneğı artmış gibi görünen bu bilim dalı, açıklamalarının gerçerk hayatta örtüşmediğini bile "sorgulamaz" hale gelmiştir. Oysa rasyonel iktisat biliminin ne ispatlanmış ne de çürütölmüş güçlü bir varsayımdır (Akdere & Büyükboyacı, 2015). Samuelson, Arrow ve Debreu gibi teorisyenlerin fizikle iktisadı matematiksel olarak resmileştirme çabaları sonucu psikolojinin iktisat üzerindeki açıklayıcı gücü anlamını yitirmiştir (C. Camerer, 1999).

İktisat erken dönemlerinden beri fizikten önemli ölçüde etkilenmiştir. Merkantilist ve fizyokrat düşünürler iktisadi olaylarla ilgili gözlemlerini yaparken aynı dönemde fizikte yaşanan gelişmeleri de takip etmişlerdir. Daha sonra Smith ve takipçileri de aynı yolu takip ederek fiziğın evrenine uygun bir iktisadi dünya kurgulamışlardır (Acar, 2016). İktisadın fizik ile olan bu yakın ilişkisi marjinalist devrimden itibaren ise daha da güçlenmiştir. Dönemin iktisatçıların tamamı fiziğe hayranlık duymaktadır. Walras, mekanik bilimden hareketle iktisadi bir model kurmaya çalışmıştır. Fizikte potansiyel enerji, dışarıdan bir etki olmadığı müddetçe parçacıkların ne yönde ilerleyeceğini işaret eden bir vektör alanı olarak gösterilmektedir. Bunun iktisat bilimindeki karşılığı ise, mal/hizmet uzayından hareket eden bireylerdir. Uzamsal koordinatlar da mal/hizmet miktarını göstermektedir. Fayda, bireyin hareket edebileceğı vektör alanını sembolize etmektedir. Öte yandan iktisatçıları fizikten statik analizleri almışken daha karmaşık olan dinamik analizden de uzak durmuşlardır (Ackerman, 2002).

Newton, değişmez bir yasayı bularak büyük bir başarıya imza atıp döneminin tüm bilim adamlarını etkilemiştir. Smith de Newton'un yönteminin toplum bilimlerinde karşılığına ilişkin Hume'un önerisini benimsemiştir. Böylece evrendeki uyuma karşılık gelen bir toplumsal düzen tasarlanmıştır. Newton'un çekim yasasının cisimleri yönlendirmesi, görünmez elde somutlaşmıştır (Çakır, 1994). İktisadın Newton fiziğının kurallarına bağılı kalıp rasyonel birey yaklaşımının temeli de bu dönemde atılmıştır.

Mal ve faktör piyasalarında arz ve talebin buluştuğu üretim düzeyinde denge meydana gelmektedir. Denge, iktisatçıların fizik biliminden ödünç aldıkları bir kavram olup daha çok olması istenen durumu ifade etmektedir. Bir piyasada denge varsa alıcı ve satıcılar arasında memnuniyet bulunmaktadır. Eğer aralarında bir memnuniyetsizlik oluşursa fiyatlarda değişiklik yoluyla karşı tarafa iletilir ve fiyatın hakemliğı ile yeni bir denge kurulmaktadır (Demir, 2013).

İktisatçılar piyasaların istikrarı, arz-talep ve denge gibi kavramlarla bu fiziksel dünyayı kopyalamaya çalışmışlardır. İstikrar ve denge, iktisadın vazgeçilmez kavramları olurken düzensizlikler, krizler ve belirsizlikler iktisat disiplininin dışlanmışlardır (Acar, 2016). Böylece gerçek yaşamdan kopan soyut bir bilim dalının temelleri atılmıştır. Sosyal bir bilim olmanın gereklilikleri böylece sorgulanamaz hale gelmiştir.

Jevons iktisadı matematiksel bir bilim olarak kurgulanmaktadır. “The Theory of Political Economy” adlı kitabında bilimin matematiksel karakteri alt başlığında iktisadın bilim olacağına mutlaka matematiksel bir bilim olması gerektiği ifadesi yer almaktadır. Jevons’un insana ilişkin savunduğu düşünce yapısının arka planında ise faydacı felsefe bulunmaktadır. Buna göre insan, hazzını maksimize etme amacındadır (Kırmızıaltın, 2017).

Baskın iktisadın rasyonalite anlayışına bakılacak olursa, Jevons’un “beşer zevk yasası” olarak isimlendirdiği durum, hazzı artırmak ve üzüntüden kaçınmaktır. İktisadın temel aldığı insan (yani iktisadi insan), Jevons’a göre devamlı olarak hazzını artırmayı çabalamaktadır. Bunun yasa olarak kabul edilmesi, iktisadi insan hangi zamanda ve nerede bulunursa bulunsun aynı biçimde değerlendirilmeye alınacağı ve bu yasaya uygun eylemde bulunduğu varsayılacağı anlamına gelmektedir. Jevonsun teorisi Bentham’ın fayda teorisine dayanmaktadır. Dolayısıyla kavramsal olarak bakıldığında “hazzı maksimize etmek” demek “faydayı maksimize etmek” anlamına gelmektedir. Jevons’a göre haz veya fayda maksimizasyonu matematiksel olarak ifade edilmelidir. Çünkü Jevons’a göre iktisat bilimi miktarla ilgilendiğinden ele alınan şeylerin daha çok veya daha az olmasından söz edebilmek için yasalar ve ilişkiler doğası gereği matematiğin olması elzemdir (Kırmızıaltın, 2018). Dolayısıyla Jevons’un analizinde insan Maas’ın (1999) ifade ettiği üzere makineye benzetilmektedir, iktisadi insan ile makine aynı formalizm ile analiz edilmektedir. İnsan, her yerde ve her an, tercihlerinde ve kararlarında fayda maksimizasyonunu odak alan ve bu maksimizasyonu sağlayan mekanik bir varlıktır.

Jevons’a göre iktisadi insan için rasyonalite anlayışı, ölçülebilir olan faydanın maksimizasyonunu mükemmel bir şekilde gerçekleştirme olarak tanımlanmaktadır. İnsan, riayet gösterdiği mekanik evrensel yasalara uygun bir şekilde, matematiksel olarak ifade edilen faydasını maksimize edecek eylemde bulunmaktadır. Böylece insan her zaman kendi çıkarını dikkate alacaktır (Kırmızıaltın, 2018).

Araştırma alanı toplum olan bir bilim dalının model olarak fizik bilimini seçmiş olması dikkat çekicidir. Bu seçimini nedeni, doğa bilimlerin saygın konumuna duyulan hayranlık olmuştur (Acar, 2016). Doğa bilimleri ile iktisat arasında farklar bulunmaktadır (Dow, 2006):

- İktisatta deney yapmak neredeyse imkânsızdır, çünkü deney çevreden soyutlanamaz. Bu yüzden gözlem kaynağı diğer bilimlerden farklıdır.
- Toplum sürekli değişim içerisindedir ve oluşturulan teoriler zaman içerisinde farklı açıklama gücüne sahip olmaktadır. “Evrensel Kanun” kavramı bu nedenle çok sınırlıdır.
- İnsan, diğer bilimlerin araştırma nesnelere göre daha karmaşık bir yapıdadır. Davranışı sistematik değildir ve formülasyonu kolay değildir.
- İktisatçının dünya görüşü, insan davranışlarına ilişkin evrensel bir görüşe sahip olmasını engellemektedir. İktisatçının “doğru” insan anlayışı, kendisini nesnel bir gözlem yapmaktan alıkoymaktadır.

#### 4. Bir Okul olarak Davranışsal İktisat

Yirminci yüzyılın ikinci yarısına gelindiğinde iktisat ve psikoloji arasındaki beraberlik yeniden canlanmıştır. Herbert Simon’un girişimleri dikkate değer gelişmeler olarak karşımıza çıkmıştır. Siyaset bilimi, sosyoloji, işletme ve ekonomi gibi pek çok alanda çalışmalar yapan Simon erken dönem davranışsal iktisadın çıkmasında ve gelişmesinde önemli bir paya sahiptir. Simon’un araştırmalarının davranışsal iktisat açısından yer aldığı temel nokta karar almanın merkezde yer almasıdır. Simon bu çalışmalarıyla 1978 yılında iktisat alanında Nobel almaya hak

kazanmıştır. Simon, karmaşıklık, sınırlı rasyonellik kavramlarından hareketle yapay zekâ ve bilgisayar teknolojileri, insan ve bilgisayar etkileşiminin gerekliliğini savunmuştur. İlerleyen süreçlere gelindiğinde “sınırlı rasyonellik” kavramı davranışsal ekonomi alanının temel kavramlarından birisi olmuştur. Simon döneminde yapmış olduğu çalışmalarına rağmen 1960'lara kadar davranışsal iktisat bir disiplin olarak iktisat biliminde kendine yer bulamamıştır (E. Ruben & Dumludağ, 2015).

Davranışsal iktisat 4 farklı üniversitede ilk olarak kendini göstermiştir (Sent, 2004). Bu üniversitelerde çalışma yapan birçok iktisatçıdan bahsedilir fakat iki isim öne çıkmaktadır: George Katona ve Herbert Simon. Bu iki iktisatçı “birinci kuşak davranışsal iktisat”ın kurucuları olarak kabul edilmektedir (Hosseini, 2011). Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar, ana akım iktisadın temel rasyonel varsayımına itiraz eder ve gerçek dışı bulurlar. Katona iktisadın psikolojik temellerine, Simon ise bireyin bilişsel kapasitesinin sınırlı olmasına odaklanarak ana akım iktisadın “rasyonel insan”ına karşı çıkmaktadırlar (Kırmızıaltın, 2021).

Katona ve Simon'un yapmış olduğu çalışmalarla ortaya çıkan birinci kuşak davranışsal iktisat sonrasında, 1970'lere gelindiğinde iktisatta ikinci kuşak davranışsal iktisat okulu karşımıza çıkmaktadır. İkinci kuşak davranışsal iktisat okulunda da birçok iktisatçıdan söz edilebilir ancak burada da Kahneman, Tversky ve Thaler çalışmalarıyla ikinci kuşak davranışsal iktisadın öncü isimlerinden olmuştur. Öte yandan bu üç isim günümüzde davranışsal iktisadın bu denli popüler olmasında önemli bir role sahiptirler. Heukelom (2014)'ün ifade ettiği üzere bu üç isim ile davranışsal iktisat daha görünür hale gelmiştir.

Birinci kuşak davranışsal iktisat ile ikinci kuşak davranışsal iktisat birbirinden farklılaşmaktadır. Aralarındaki temel farkı anlayabilmek için Kahneman ve Tversky'nin ana akımdaki rasyonel varsayımdan hareketle yeni bir ölçüt geliştirmeye yola çıkarken varsayımdan sapmaları analiz ettiklerini anlamak gerekmektedir (Sent, 2004). Kısacası, birinci ve ikinci kuşak davranışsal iktisadın analiz yöntemi psikoloji-iktisat odaklı olmasına rağmen bu odak noktası ana akım iktisadı değerlendirirken ayrılmaktadır. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar ana akım iktisat teorisinin rasyonel varsayımına tamamen karşı çıkarken ikinci kuşak davranışsal iktisatçılar ise bu varsayım temelinde ilerleyip varsayımın geliştirilmesi yönünde bir tutum izlemektedirler. Birinci kuşak ana akım iktisat teorisini terk etmek, ikinci kuşak ise geliştirmek gerektiğini savunmaktadır (Kırmızıaltın, 2021).

#### 4.1. Birinci Kuşak Davranışsal İktisat

Simon'un görüşlerinden ciddi bir şekilde etkilenen erken dönem davranışsal iktisat çalışmalarına bakıldığında genelde ana akım iktisat varsayımlarına eleştirel yaklaşmış, standart iktisat teorisinde modellerin ve varsayımların kusur ve aykırılıklarına odaklanmışlardır. Bu açıdan, erken dönem davranışsal iktisat çalışmalarının ayırt edici özelliği bilişsel psikoloji alanı çerçevesiyle ana akım modele alternatif bir model oluşturma kaygısı taşımasıdır (Earl, 1990). Bilhassa bu dönemde neo klasik modelin rasyonellik varsayımı sorgulanmış, neo klasik modelin sahip olduğu rasyonelite anlayışının yeterince ciddi olmadığı eleştirisi getirilmiştir (Simon, 1955).

Neo klasik yaklaşım rasyonellik ve fayda maksimizasyonu arasında yakın bir bağlantı kurarken, erken dönem davranışsal iktisatçılar ise neo klasik iktisadın sahip olduğu varsayımlardan uzaklaşarak insan davranışlarının ve davranışsal modellerin karmaşık yapısını temel alarak davranış analizlerinde simülasyonlara başvurmuşlar ve ampirik bulgularla iddialarını güçlendirmeyi amaçlamışlardır. Erken dönem davranışsal iktisat okulu olarak tanımladığımız bu dönemde Richard Cyert, James March ve Herbert Simon gibi Carneige grubu kısıtlı firma davranışı, rasyonellik, karar alma süreci, simülasyonlar gibi konular üzerinde çalışmalar yürütmekteyken; Michigan'da George Katona'nın önderliğindeki grup ise iktisat psikolojisi çalışmalarına eğilim göstermiş, tüketici davranışları ve makroekonomik konulara ağırlık vermiştir (E. Ruben & Dumludağ, 2015).

Bu Kapsamda Birinci Kuşak Davranışsal İktisatçılar Arasında En Önemli İki İsim Olan George Katona Ve Herbert Simon Üzerinde Durulacaktır.

### **George Katona'nın İktisadi Düşünce Anlayışı**

Katona'nın araştırmaları iktisadi sürecin belirleyicisi olan insanın davranışını açıklama ve tahmin etmeyle ilgili olmuştur. Katona'ya göre hakim iktisat teorisinin psikolojik varsayımları iktisadi davranışları açıklamaya yeterli değildir. Bunun nedeni var olan gerçek hayattaki insanın davranış ve koşullarını dikkate almamasıdır. Katona, davranışsal iktisatta üç önemli özelliğe odaklanmıştır: güdü, tutum ve beklentiler. Ayrıca insan davranışının ekonomik sonuçlarından daha çok karar verme süreçleriyle ilgilenmektedir; ampiriktir ve tümevarımcı yöntemden yararlanmaktadır (Hosseini, 2011).

Katona'nın davranışsal araştırma yöntemi var olan üzerine oturtulmuştur. İktisadi davranışları var olan durumla çelişen varsayımların yerine, deneysel verilere dayanarak açıklamaya çalışmaktadır. Bu veriler yardımıyla, gözlem ve ölçülere göre değişebilen hipotezler ortaya koymayı önermektedir. Eğer iktisadi davranış doğru bir şekilde anlaşılırsa şimdide ve geleceğe yönelik akılcı çıkarımlar yapmak mümkün hale gelmektedir (Kırmızıaltın, 2021).

Katona'ya göre rasyonel insana ait önermeler gerçekçi olmayan modellerden oluşturulmuştur (Katona, 1953). Davranışsal veya psikolojik iktisatta analize gerçek dışı ekonomik modellerden türetilen rasyonel davranış veri kabul edilerek başlanmamalıdır. Katona'nın rasyonalite anlayışına bakacak olursak; tüketici, deneyimlerden etkilenen bir bireydir, tutumları normları ve sahip olduğu alışkanlıklarının yanı sıra gruplara ait olması da kararlarını etkilemektedir. Temel kurallara uyma, kısa yolları tercih etme ve rutin davranma eğilimi göstermektedir. Ancak aynı zamanda akıllıca davranma yeteneğine de sahiptir. Bir durum gerçekten önemli ise, birey düşünüp taşınıp elinden gelenin en iyisini seçebilecek yeteneğe sahiptir (Hosseini, 2011).

Katona için tüketici, kısmen gelire bağlı karar almakla birlikte müdahaleci değişkenlerden etkilenen ve dolayısıyla kısmen bağımsız olarak değerlendirilebilecek, bütün ekonomiyi etkileyen önemli bir faktördür, salt bağımsız değişken olarak ele alınamaz (E. Ruben & Dumludağ, 2015)

### **Herbert Simon'un İktisadi Düşünce Anlayışı**

1950'lere girildiğinde Nobel ödüllü iktisatçı Herbert Simon psikoloji ve ekonomiyi yeniden birleştirme çabasına girmiştir. Simon, bilişsel mekanizmaları somutlaştıran ve bireylerin "sınırlı rasyonalitesini" kabul eden ekonomik teorileri savunmuştur. Simon'un bu önerisi tam da iktisatçıların iktisadi daha da matematiksel olarak inceleme yollarına girdiği bir dönemde ortaya atıldığı için kolay bir şekilde benimsenememiştir. En yaygın kullanılan rasyonellik, sınırlı rasyonellik olarak karşımıza çıkmaktadır. 1955 yılında Herbert Simon tarafından ifade edilen sınırlı rasyonellik, bireyin davranışlarının, zihnin hesap ve hatırlama kapasitesinin sınırlı bilgi ve zaman ile gerçekleştiğine dikkat çekmiştir. Simon, uzun yıllar boyunca iktisatçılar tarafından iktisatçı olmaktan ziyade psikolog kabul edilerek görmezden gelinmesine karşın, iktisadi organizasyonların karar verme süreçlerine dair önde gelen çalışmalarından ötürü 1978 yılında Nobel iktisat ödülünü kazanmıştır (Demir, 2013).

Simon, psikoloji ve sosyolojinin bilgisi olmadan insanın karar alma mekanizmasının açıklanamayacağını savunmaktadır (Augier & March, 2002). Davranışsal ekonomi bu sayede psikolojinin de ötesine geçip sosyolojik ve antropolojik bilgiyi de iktisadi davranışların analizlerine dahil edilmesini gerekli kılar. Davranışsal iktisada göre bireyler her zaman rasyonel, hedefe odaklı, kendini kontrol edebilen, bencil ve egoist değildir. Davranışsal iktisat, bireylerin yapmış oldukları seçimlerde neoklasik iktisat okulunun varsayımlarından gerçek hayatta ne kadar ve nasıl saptığını inceleyen bir alan haline gelmiştir (Hosseini, 2003).



Simon'un temel problemi ise neoklasik iktisadın sahip olduğu rasyonalite anlayışıdır. Neoklasik iktisatta rasyonel insan, faydasını maksimum eden mükemmel muhakeme ve hesaplama yeteneğine sahip bir karar birimidir (Kırmızıaltın, 2021). Simon neoklasik iktisadın bu insan varsayımının hatalı olduğunu savunmaktadır. İnsan, neoklasik iktisatta varsayıldığı gibi en yüksek faydayı tercih edemez çünkü karar birimi olarak karşı karşıya kaldığı kısıtlar bulunmaktadır. Simon'un davranışsal iktisadı bu kısıtlardan doğmaktadır.

Simon'a göre insanın kısıtlarını ve çevre etkisini göz önüne alarak "tatmin eden"i karar verme kriteri olarak sunulmaktadır. Buna göre birey genelde seçim amacını basitleştirir, sonuçları en iyiye göre değil de "tatmin eden" ve "tatmin etmeyen" kriterlerine göre yorumlayıp değerlendirmektedir (Simon, 1955). Dolayısıyla bireyin davranışlarının doğru bir analizi için en iyi, optimal veya maksimum sonuca ulaşmayı amaçlayan seçimle değil, tatmin eden sonuca ulaşmayı hedefleyen seçimle ilgilenmelidir (Kırmızıaltın, 2021).

Simon, davranışsal iktisadı, bilişsel kabiliyet-iktisat ilişkisi üzerinden ortaya koymaktadır. Simon, baskın iktisattaki rasyonalite anlayışının bireylerin bilişsel kapasitelerinin sınırlı olması nedeniyle geçerli olamayacağını savunup alternatif bir rasyonalite türü önermektedir: Prosedürel rasyonalite (Kırmızıaltın, 2018).

Simon tarafından iki rasyonalite tanımlanması mevcuttur: Tözel rasyonalite ve prosedürel rasyonalite. Tözel rasyonaliteyi optimal davranış olarak, 'veri hedeflerin uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi' olarak ifade etmektedir. Prosedürel rasyonaliteyi ise, bireylerin sınırsız bir hesaplama ve muhakeme gücüne ve tam bilgiye sahip olmaması nedeniyle optimale varamayacağı temelinden hareket ederek, bireyin optimale ulaşması değil, eylem seçimi aşamasında prosedürleri uygun bir şekilde müzakere etmesi olarak ifade etmektedir. Prosedürel rasyonalitede insanın bilişsel muhakeme becerilerinin sınırları vurgulanmaktadır: insan, maksimizasyonu sağlayacak bilgi kapasitesi ve hesaplama yeteneğine sahip değildir. Bilgi kapasitesi, sadece seçimin sonuçlarını etkileyecek çevresel değişkenlerin, şimdinin ve geleceğin eksik ve belirsiz bilgilerinin toplamından oluşmaktadır (Simon, 1986).

Herbert Simon'a göre bireyin algı ve bilişsel kapasitesi sınırlıdır çünkü zihin kıt bir kaynaktır. Dolayısıyla zihin bilişsel süreç aşamasında optimale varırken yetersiz kalmaktadır. Bireyler sınırlı olan bu bilgi ve hesaplama güçleriyle optimale ulaşmaya çalıştıkları zaman, prosedürleri, zihinsel sınırlarının sonucu olarak takip etmektedirler. Bu nedenle, prosedürel rasyonalitede en iyiye ulaşmak değil, bireyin sınırları çerçevesinden bakarak çözümleri iyi yapmak söz konusu olmaktadır (Weirich, 2004). Kısaca "insanlar sınırlı rasyonaliteye sahiptir" önermesi üzerinden hareket etmek gerekmektedir Simon'un sınırlı rasyonalite önermesiyle başlatmış olduğu girişim davranışsal iktisat için önemli bir yol haline gelmiş ve bu alan Kahneman- Tversky ve Thaler'ın çalışmalarıyla genişletilmiştir (Kırmızıaltın, 2018).

Simon sınırlı rasyonalite kavramına ilk defa 1957 tarihli "Models of Man" çalışmasında değinmiştir (McSweeney, 2010). 1955 ve 1956 tarihli eserlerinde "yaklaşık rasyonalite" ve "yaklaşıklık" kavramını kullanmıştır. Rasyonel insan ile gerçek insan arasındaki fark inanılmaz büyüklüktedir. Simon bu nedenle neo klasik teorinin terk edilmesi gerekliliğini ifade etmektedir. Dolayısıyla Simon neoklasik ekonomik anlayışı katı bir şekilde reddetmektedir (Kırmızıaltın, 2021).

#### 4.2. İkinci Kuşak Davranışsal İktisat

1970'lere gelindiğinde Kahneman, Tversky gibi psikologlar önceki dönemlerden farklı olarak standart iktisat teorisini referans alarak davranışsal iktisadın temelini kurmuştur. Bu durum ilerleyen süreçlerde davranışsal iktisadın eski/yeni, erken dönem/yakın dönem ya da birinci kuşak/ikinci kuşak gibi bir ayrımın oluşmasına neden olmuş ve kendisini ana akımın içine konuşturarak "yeni davranışsal iktisat" giderek güç kazanmış ve 1990'lara gelindiğinde iyice ayaklarını sağlam bir şekilde yere basmıştır (E. Ruben & Dumludağ, 2015). Dolayısıyla,

davranışsal iktisatta kuşak ayrımının, Tversky ve Kahneman'ın fikirlerinin belirlenmesiyle ortaya çıktığı söylenebilir.

### **Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın İktisadi Düşünce Anlayışı**

İkinci kuşak davranışsal iktisatta en önemli katkı Tversky ve Kahneman'ın 1974 yılında Science dergisinde belirsizlik altında karar almayı inceledikleri çalışmalarında ve 1979 yılında iktisat alanındaki en önde dergilerden olan Econometrica dergisinde yayımladıkları "Prospect Theory: Decision Making Under Risk" adlı makaleleri beklenen fayda yaklaşımının sahip olduğu eksiklikleri göz önüne çıkarıp bu eksiklikleri açıklamak üzere psikolojik ilkeleri kullanmaları olmuştur. Bu çalışma davranışsal iktisadın kabul görmesi için adeta bir dönüm noktası olmuştur (E. Ruben & Dumludağ, 2015). 1970'lerde bilişsel psikologlar muhakeme ve iktisadi karar vermeyi birleştirip incelemeye başlayıp sağlam teorilerle sahaya giriş yaptılar. Beklenen fayda teorisinden sapmalarla bilişsel mekanizmaları kullanarak Beklenti Teorisi'ni öne süren Daniel Kahneman ve Amos Tversky iktisatta yeni bir dönüm noktasını başlatmışlardır. Böylece Simon'un ortaya attığı sınırlı rasyonalite kavramı kendini daha güçlü bir şekilde kabul ettirmiştir.

Kahneman ve Tversky, insanların gerçek yaşamda yargıda bulunurken hata yaptıklarını ancak ana akım iktisatta bu hataların göz önünde bulundurulmadığını dolayısıyla ana akım iktisat teorisinin karar verme süreçlerine dair değerlendirmelerinin gerçek hayatla örtüşmediğini ifade etmektedirler. Bu durum, ana akım iktisadın sahip olduğu mükemmel rasyonalite anlayışına itiraz anlamına gelmektedir. Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisadı, insanların mükemmel karar vericiler olmamasının sebeplerinin ortaya konulmasından doğmaktadır (Kahneman & Tversky, 1979).

Kahneman ve Tversky, akıl yürütme yerine kısa yollara yönelmenin, sistematik hatalı yargılarda bulunma gibi özelliklerin insan davranışlarında çok yaygın olarak görüldüğünü vurgulayarak karar alma sürecinde bireyleri etkileyen pek çok problemi incelemişlerdir. Buradan hareketle beklenti teorisini öne sürmüşlerdir (E. Ruben & Dumludağ, 2015).

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisat yaklaşımı Herbert Simon'un davranışsal iktisat yaklaşımından farklıdır. Simon, baskın iktisadın, beklenen fayda teorisine dayanan bir rasyonel seçimin merkezindeki birey varsayımını anlamsız bulmaktadır. Buna karşın Kahneman ve Tversky beklenen fayda teorisinin rasyonel seçimin normatif bir teorisi olarak kabul edilebileceğini öne sürmektedir. Buna göre, beklenen fayda teorisini sadece normatif bir teoridir ve gerçekte gözlenen insan davranışının hatasız bir tanımlaması değildir. İktisatçılar normatif teoriyi terk etmek yerine bu teoriye uygun bir tanımlayıcı karşılığı araştırmalıdır (Heukelom, 2014). Diğer bir fark ise ilişkidir. Simon ilişkiyi bilişsel kabiliyet-iktisat arasında kurmaktadır ve bireyin bilişsel kapasitesi bakımından yetersiz olmasına vurgu yapmaktadır. Kahneman ve Tversky ise bilişsel kabiliyet-iktisat ilişkisinin yanı sıra psikoloji-iktisat arasında da ilişki kurmaktadır ve insan davranışının tanımlanmasındaki hataların ortadan kaldırılması için davranışsal psikolojinin oldukça yararlı araçlar ortaya koyulabileceğine vurgu yapmaktadır.

Genel olarak Simon normatif teorisinin terk edilmesini, Kahneman ve Tversky ise tanımlayıcı çalışmalarla normatif teorisinin geliştirilmesi gerektiğini öne sürmektedir (Kırmızıaltın, 2018).

### **Richard Thaler'ın İktisadi Düşünce Anlayışı**

Davranışsal iktisadın yıllar ilerledikçe büyümesi, birçok araştırmacının ortak çabasının bir sonucudur. Öte yandan ilk baştan beri davranışsal iktisadın yükselişinin merkezinde yer alan kişilerin başında birisi varsa o da 2017 yılı Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Richard Thaler olacaktır. Thaler, ana akım iktisadın savunduğu ve ana akım rasyonaliteyle bağdaştırılmayan birçok anomaliyi ortaya çıkartıp belgelemiştir. Öte yandan psikolojik olarak daha gerçekçi varsayımlara

dayanan yeni nesil modeller geliştirmiştir. Son olarak Thaler'ın davranışsal iktisada en önemli katkılarından birisi ise insanlara daha iyi ekonomik karar almanın yollarını ve çeşitli politika yapıcılara rehberlik edici yönlerini ortaya koymasındadır (Barberis, 2013).

Thaler, Beklenti Teorisi'nin ortaya koyduğu sonuçlar üzerinden ilerleme göstermiştir. Ana akım iktisadın betimlediği mükemmel insan ile Beklenti Teorisi'nde betimlenen hata yapan insan arasındaki farkı "econ"lar ve "insan"lar olarak ifade etmiştir (R. Thaler & Sunstein, 2017).

Thaler, davranışsal iktisadın merkezine ana akım iktisadın belirttiği econ değil insanı koymaktadır, böylece iktisadi kararlarda hataları, tutkuları, bilişsel yetenekleri göz önüne alan bir seçim teorisinin inşa edilmesi gerekliliği vurgulanmıştır. Thaler'ın davranışsal iktisada en önemli kavramsal katkıları; sahiplenme etkisi, zihinsel muhasebe ve batık maliyet etkisi'dir (Kırmızıaltın, 2021).

### SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

İktisat, sosyal bir bilim olması nedeniyle insan faktörünü temel alması gereklidir. İnsan ise duyguları ve düşünceleri olan sınırlı bilişsel kapasitesi mevcut, karar alırken hesaplama gücü kısıtlı ve etkileşime açık bir varlıktır. En başında felsefeci bilim insanlarının fikirlerine dayanan iktisadi anlayış, kendisini bir bilim dalı olarak kabul ettirmek amacıyla Newton fiziğinin esaslarına dayalı bir anlayışa dönüştürmüştür. Bu esaslarla hareket eden iktisat, bireyi matematik ile özdeşleştirip rasyonel, mükemmel hesaplama gücüne sahip, sınırsız bilişsel kapasiteli bir varlık haline getirmiştir. "Ahlaki Duygular Kuramı" kitabında empati sahibi bireyi, "Milletlerin Zenginliği" kitabında kişisel çıkarı uğruna fayda maksimizasyonu amaçlayan bireye dönüştüren Adam Smith bu dönüşümün en açık göstergesi olmuştur.

İktisadi düşünce anlayışı, günümüz koşullarına ayak uydurmak için değişim içindedir. Örneğin, teknolojideki değişim, iklim koşulları, küreselleşme, savaşlar ve bunlara benzer değişiklikler ile birlikte iktisadi bireyin anlayışında da değişim meydana gelmektedir. Bu nedenle iktisadın kabul ettiği ana akım teoriler artık yerini yeni yaklaşımlara bırakmak zorunda kalmıştır.

Ana akım iktisadın kabul ettiği rasyonel birey yaklaşımı yerini sınırlı rasyonel birey ve dahası irrasyonel bireye bırakmıştır. Bu yaklaşımların öncüsü iktisat okulu da davranışsal iktisat okulu olmuştur. İktisat ve psikoloji arasında bir bağ ile başlayan süreç açısından davranışsal iktisadın tarihini ve iktisadi anlayışın bu ekolde nasıl ele alındığını psikolojinin uğradığı dönüşüm ile görmek mümkündür. İktisadın en başına döndüğümüzde bile yukarıda bahsedilen Adam Smith'e ait "Ahlaki Duygular Kuramı" adlı eserde empati gibi psikolojik faktörlerin ele alındığı bilinmektedir. Çalışma kapsamında da bahsedildiği üzere klasik iktisatçıların da çalışmalarında psikolojik faktörlere yer verildiği görülmektedir. Ancak çoğunun psikolojiye bakış açısı temkinli olduklarından dolayı davranışsal iktisat okullarına dâhil edilmesi mümkün olmamıştır.

Bir okul olarak davranışsal iktisat ise yirminci yüzyılın ikinci yarısında birinci kuşak ve ikinci kuşak davranışsal iktisat adında ortaya çıkmıştır. Birinci kuşak davranışsal iktisat, ana akım iktisadın temel varsayımlarından rasyoneliteye itiraz ederken bu varsayımın gerçek dışı olduğunu savunmaktadır. İkinci kuşak davranışsal iktisatçılar ise ana akım iktisadın savunmuş oldukları teorileri tamamen reddetmek yerine daha gerçekçi hale gelebilmesi için geliştirilmesi gerekliliğini vurgulamaktadır. Özetle, birinci kuşak, ana akım iktisat teorisini terk etmeyi savunurken ikinci kuşak ise geliştirilmesi gerekliliğini savunmaktadır.

Günümüze gelindiğinde ise davranışsal iktisadın kendine ana akım iktisadın içinde bir yer edindiğini ve geleneksel iktisadi teorilerin tartışıldığını görmekteyiz. Ayrıca, birçok hükümet davranışsal ekonomi birimleri kurup çeşitli davranışsal politikalar geliştirmektedir. Bu nedenle, davranışsal iktisadın gelişimi iktisadın izleyeceği yol açısından önem arz etmektedir.

**Etik Beyan**

“Davranışsal İktisadın Gelişimine Tarihsel Bir Bakış” başlıklı çalışmanın yazım sürecinde bilimsel kurallara, etik ve alıntı kurallarına uyulmuş; toplanan veriler üzerinde herhangi bir tahrifat yapılmamış ve bu çalışma herhangi başka bir akademik yayın ortamına değerlendirme için gönderilmemiştir. Bu çalışma etik kurul kararı zorunluluğu taşımamaktadır. Makale, Etik Kuralları Yayın Etiği Komitesi'nin (Committee on Publication Ethics-COPE) yazar, hakem ve editörler için belirlemiş olduğu kurallardan oluşturulmuş olan Anasay Dergisi etik kuralları çerçevesinde yazılmıştır.

**Hakem Değerlendirmesi:** Dış bağımsız

**Çıkar Çatışması:** Yazar, çıkar çatışması olmadığını beyan etmiştir.

**Mali Destek:** Yazar, bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

**Peer-review:** Externally peer-reviewed.

**Conflict of Interest:** The author declared that there is no conflict of interest.

**Financial Support:** The author declares that this study has received no financial support.

**KAYNAKÇA**

Acar, G. T. (2016). *İktisadi değiştirmek: Neoklasik iktisada eleştirel bir yaklaşım* (K. Koçak, Ed.; 1-12064). İletişim.

Ackerman, F. (2002). Still dead after all these years: Interpreting the failure of general equilibrium theory. *Journal of Economic Methodology*, 9(2), 119-139. <https://doi.org/10.1080/13501780210137083>

Akdere, Ç., & Büyükboyacı, M. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. *İçinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*. İmge Kitabevi.

Akerlof, G. A. (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411-433. <https://doi.org/10.1257/00028280260136192>

Ariely, D. (2010). Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions. *Math Comput Educ*, 44(1), 68.

Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145. <https://doi.org/10.1257/089533005774357897>

Augier, M., & March, J. G. (2002). A model scholar: Herbert A. Simon (1916–2001). *Journal of Economic Behavior & Organization*, 49(1), 1-17. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(02\)00055-0](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(02)00055-0)

Bao, H. X. H., & Robinson, G. M. (2022). Behavioural land use policy studies: Past, present, and future. *Land Use Policy*, 115, 106013. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2022.106013>

Barberis, N. C. (2013). Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173-196. <https://doi.org/10.1257/jep.27.1.173>

Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577. <https://doi.org/10.1073/pnas.96.19.10575>

Camerer, C. F. (2014). Behavioral economics. *Current Biology*, 24(18), R867-R871. <https://doi.org/10.1016/j.cub.2014.07.040>

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. *Advances in behavioral economics*, 1, 3-51.

Çakır, N. (1994). İktisatta Ortodoksinin Kökenleri Üzerine. *İktisat Dergisi*, 348, 74-79.

DeAngelo, G., & McCannon, B. C. (2022). Behavioral economics and public choice: Introduction to a special issue. *Public Choice*, 191(3), 285-292. <https://doi.org/10.1007/s11127-021-00930-w>

Demir, Ö. (2013). *Akıl ve çıkar: Davranışsal iktisat açısından rasyonel olmanın rasyonelliği*. Sentez Yayıncılık.

Dow, S. (2006). The use of mathematics in economics. *Voprosy Ekonomiki*, 7.

Earl, P. E. (1990). Economics and psychology: A survey. *The Economic Journal*, 100(402), 718-755.

Frenkel, S., Heller, Y., & Teper, R. (2018). The Endowment Effect as Blessing. *International Economic Review*, 59(3), 1159-1186. <https://doi.org/10.1111/iere.12300>

Heukelom, F. (2014). *Behavioral economics: A history*. Cambridge University Press.

Hosseini, H. (2003). The arrival of behavioral economics: From Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s? *The Journal of Socio-Economics*, 32(4), 391-409. [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(03\)00048-9](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(03)00048-9)

Hosseini, H. (2011). George Katona: A founding father of old behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 977-984. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2011.04.002>

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://doi.org/10.2307/1914185>

Katona, G. (1953). Rational behavior and economic behavior. *Psychological review*, 60(5), 307.

Kırmızıaltın, E. (2017). İktisat ve Rasyonelite: K. Marx, WS Jevons ve TB Veblen'de Rasyonelite, İnsan, Teori, Ankara: Heretik Basın Yayın.

Kırmızıaltın, E. (2018). Davranışsal İktisat. İçinde *İktisat Sosyolojisi (der. Ahmet Arif Eren ve Eren Kırmızıaltın) içinde, Heretik: Ankara*.

Kırmızıaltın, E. (2021). *Davranışsal İktisat*. Heretik Yayıncılık.

Littman, D., Sherman, S. E., Troxel, A. B., & Stevens, E. R. (2022). Behavioral Economics and Tobacco Control: Current Practices and Future Opportunities. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(13), Article 13. <https://doi.org/10.3390/ijerph19138174>

Loewenstein, G., Rick, S., & Cohen, J. D. (2008). Neuroeconomics. *Annu. Rev. Psychol.*, 59, 647-672.

Maas, H. (1999). Mechanical rationality: Jevons and the making of economic man. *Studies in History and Philosophy of Science Part A*, 30(4), 587-619.

McSweeney, L. W. (2010). Introduction to A Behavioral Model of Rational Choice. *Competition Policy International*, 6(1), 239-240.

Ruben, E. B. (2011). *İktisadın unuttuğu insan*. Bağlam.

Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). İktisat ve Psikoloji. İçinde *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*. İmge Kitabevi.

Sent, E.-M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760. <https://muse.jhu.edu/pub/4/article/178098>

Siegel, R., Gordon, K., & Dynan, L. (2021). Behavioral Economics: A Primer and Applications to the UN Sustainable Development Goal of Good Health and Well-Being. *Reports*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.3390/reports4020016>

Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 99-118.

Simon, H. A. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59(4), S209-S224. <https://www.jstor.org/stable/2352757>

Thaler, R. H. (2016). Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600. <https://doi.org/10.1257/aer.106.7.1577>

Thaler, R., & Sunstein, C. R. (2017). *Dürtme* (İ. Şener, Ed.; E. Günsel, Çev.; 5.Baskı). Pegasus Yayınları.

Ulaş, S. E., & Güçlü, A. B. (2002). *Felsefe sözlüğü*. Bilim ve Sanat.

Watson, J. B., & Rayner, R. (1920). Conditioned emotional reactions. *Journal of experimental psychology*, 3(1), 1.

Weirich, Paul. (2004). Economic Rationality. İçinde A. R. Mele & P. Rawling (Ed.), *The Oxford Handbook of Rationality* (s. 0). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195145397.003.0020>