

-ARAŞTIRMA MAKALESİ-

İKTİSADİ DÜŞÜNCELER TARİHİNDE BİR YOL AYRIMI: DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ANA AKIM TEORİLERE YÖNELİK ELEŞTİRİLERİ VE ALTERNATİF YAKLAŞIMLARI*

Zeynep EZANOĞLU¹

Dr.

Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

E-mail: zeynepezanoglu@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-4601-7567

Öz

Bu çalışmada, ana akım iktisat teorisinin temel varsayımları ile davranışsal iktisadın eleştirilerini ve katkılarını incelemektedir. Ana akım iktisat, bireylerin rasyonel olduğu, tam bilgiye sahip olduğu ve fayda maksimizasyonu ilkesiyle hareket ettiği varsayımına dayanarak ekonomik modeller geliştirmiştir. Ancak gerçek hayatta bireylerin bu varsayımlara uymayan irrasyonel davranışlar sergilediği gözlemlenmiştir. Bu durum, psikoloji ve iktisat disiplinlerinin kesişiminde yer alan davranışsal iktisadın doğmasına yol açmıştır. Davranışsal iktisat, sınırlı rasyonelite, bilişsel yanlılıklar, sezgisel karar alma ve sosyal faktörlerin bireylerin ekonomik kararları üzerindeki etkisini açıklayarak, ana akım teorilerin eksik kaldığı yönleri tamamlamaktadır. Ayrıca, davranışsal iktisat finansal piyasalarda rasyonellikten sapmaların yol açtığı piyasa balonları ve dalgalanmalar gibi olguların daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmuştur. Yapılan araştırmalar, davranışsal iktisadın ana akım teorilerin yerini almaktan ziyade, bu teorileri zenginleştirici ve tamamlayıcı bir rol oynadığını göstermektedir. Gelecekte bu alanda yapılacak çalışmaların, bireylerin karar alma süreçlerinde sosyal normların, kültürel faktörlerin ve dijitalleşmenin etkisini daha iyi anlamaya

* Bu çalışmada bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uyulmuştur.

¹ Sorumlu Yazar: zeynepezanoglu@gmail.com

Atıf (APA): Ezanoğlu, Z., (2025), İktisadi Düşünceler Tarihinde Bir Yol Ayrımı: Davranışsal İktisadın Ana Akım Teorilere Yönelik Eleştirileri ve Alternatif Yaklaşımları, Ekonomi Bilimleri Dergisi, 17 (2): 234-252.

yönelik araştırmalara odaklanacağı öngörülmektedir. Davranışsal iktisadın sunduğu bu perspektif, iktisadi modellerin daha gerçekçi hale gelmesine ve politika tasarımlarında daha etkili çözümler geliştirilmesine olanak tanımaktadır.

Anahtar Kelimeler: *İktisadi Düşünceler Tarihi, Davranışsal İktisat, Ana Akım İktisat*

Alan Tanımı: *İktisat Tarihi*

A CROSSROADS IN THE HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT: CRITICISMS AND ALTERNATIVE APPROACHES OF BEHAVIOURAL ECONOMICS TO MAINSTREAM THEORIES

Abstract

This study examines the basic assumptions of mainstream economic theory and the criticisms and contributions of behavioural economics. Mainstream economics has developed economic models based on the assumption that individuals are rational, have complete information and act on the principle of utility maximisation. However, in real life, it has been observed that individuals exhibit irrational behaviour that does not conform to these assumptions. This situation has led to the emergence of behavioural economics, which is located at the intersection of psychology and economics disciplines. Behavioural economics complements mainstream theories by explaining the impact of bounded rationality, cognitive biases, intuitive decision-making and social factors on individuals' economic decisions. Moreover, behavioural economics has contributed to a better understanding of phenomena such as market bubbles and fluctuations caused by deviations from rationality in financial markets. Research shows that behavioural economics plays an enriching and complementary role to mainstream theories rather than replacing them. It is predicted that future studies in this field will focus on research to better understand the impact of social norms, cultural factors and digitalisation on individuals' decision-making processes. This perspective offered by behavioural economics allows economic models to become more realistic and to develop more effective solutions in policy design.

Key Words: *History of Economic Thought, Behavioural Economics, Mainstream Economics*

JEL Codes: *B3, D90, D91*

1. GİRİŞ

İktisat teorisi, bireylerin ve firmaların karar alma süreçlerini açıklayabilmek için çeşitli varsayımlara dayanarak farklı modeller geliştirmiştir. Uzun yıllar boyunca iktisadi analizlerde baskın olan ana akım iktisat, bireylerin tamamen rasyonel olduğu ve her zaman fayda maksimize eden kararlar aldığı varsayımını temel almaktadır. Bu yaklaşıma göre, bireyler tüm alternatifler ve bunların olası sonuçları hakkında tam bilgiye sahip olup, rasyonel bir şekilde en iyi seçeneği belirlerler. Ancak, gerçek hayatta bireylerin karar alma süreçleri bu ideal varsayımlarla her zaman örtüşmemektedir. Ekonomik krizler, piyasa aksaklıkları ve başarısız kamu politikaları, bireylerin kararlarında rasyonellikten sapmaların önemli rol oynadığını göstermiştir. Bu durum, iktisat bilimi içerisinde ana akım yaklaşımlara alternatif modeller geliştirilmesi ihtiyacını doğurmuştur (Kamber, 2018).

Davranışsal iktisat, bu ihtiyaca karşılık olarak ortaya çıkmış ve bireylerin sınırlı bilgiye sahip olduğu, sezgisel kararlar aldığı ve sistematik bilişsel yanlılıklara maruz kaldığı gerçeğini vurgulamıştır. Psikoloji ile iktisat arasında bir köprü kuran bu yaklaşım, bireylerin karar alma süreçlerini daha gerçekçi bir şekilde açıklamayı hedeflemektedir. Özellikle Daniel Kahneman, Amos Tversky, Vernon Smith ve Richard Thaler gibi isimlerin çalışmaları, bireylerin rasyonellikten sapmalarını deneysel yöntemlerle ortaya koyarak, davranışsal iktisadın önemini artırmıştır (Kırmızıaltın, 2021). Bu çalışmalar ile davranışsal iktisat yalnızca teorik bir yaklaşım olmaktan çıkıp, politika tasarımı ve piyasa düzenlemelerinde uygulanabilir bir çerçeve sunmaktadır.

İktisat teorilerinin sadece akademik çerçevede kalmayıp, kamu politikaları, finansal düzenlemeler ve tüketici davranışlarının analizinde kullanılmasından dolayı bu konu literatürde oldukça önemli yer kaplamaktadır. Ana akım iktisat modelleri, bireylerin her zaman rasyonel tercihlerde bulunduğu varsayımına dayanarak politika yapımcıların piyasa mekanizmalarını yönetmesine rehberlik etmiştir. Ancak, bireylerin rasyonel olmayan karar alma eğilimlerinin göz ardı edilmesi, politika tasarımlarında ciddi eksikliklere yol açabilmektedir. Bu nedenle, davranışsal iktisat bulgularının ana akım teorilere entegre edilmesi, daha etkin politikalar geliştirilmesini mümkün kılmaktadır. Araştırma bu bağlamda, ana akım teorilerin eksik kaldığı noktaları davranışsal iktisat perspektifinden ele alarak daha kapsayıcı ve gerçekçi modeller sunmanın gerekliliğini ortaya koymayı amaçlamaktadır.

2. ANA AKIM İKTİSAT TEORİLERİ: TEMEL VARSAYIMLAR

Ana akım iktisat teorisi, bireylerin ve firmaların karar alma süreçlerini açıklamak için belirli varsayımlara dayanmaktadır. Bu varsayımlar arasında en temel olanları,

bireylerin rasyonel olduğu ve fayda maksimizasyonu ilkesine göre hareket ettikleri kabul edilmesidir. Ana akım iktisat modellerinin büyük bir kısmı, bireylerin karar alma süreçlerinde rasyonel davrandığı ve en yüksek faydayı elde etmeyi amaçladığı varsayımı üzerine kuruludur (Ryan, 2003: 244-246; White, 2003: 226-229). Ayrıca, piyasanın kendiliğinden dengeye ulaşacağı ve bu dengenin toplum için en iyi sonucu doğuracağı varsayımı, ana akım iktisadın önemli dayanak noktalarından biridir. Ancak, bu varsayımlar gerçek hayatta bireylerin davranışlarını ve piyasa mekanizmalarını açıklamakta her zaman yeterli olmamaktadır. Bu nedenle, ana akım iktisat teorisi zamanla çeşitli eleştirilere maruz kalmış ve alternatif yaklaşımların doğmasına yol açmıştır. Bu bölümde, ana akım iktisadın temel varsayımları olan rasyonel birey, tam bilgiye dayalı karar alma, piyasa dengesi ve optimum sonuç varsayımları ele alınacak; ardından bu teorilere yöneltile genel eleştiriler tartışılacaktır.

2.1 Rasyonel Birey (Homo Economicus) Varsayımı

Ana akım iktisat teorisinin temel taşlarından biri olan rasyonel birey (homo economicus) varsayımı, ekonomik aktörlerin mantıklı ve tutarlı seçimler yaparak kendi faydalarını maksimize etme eğiliminde olduklarını kabuletmektedir (Darıcı, 2015: 642). Bu varsayıma göre bireyler, mevcut tüm seçenekler ve bu seçeneklerin sonuçları hakkında bilgiye sahip olup, fayda-maliyet analizi yaparak en yüksek faydayı sağlayacak kararı alırlar. Rasyonel bireyler, tercihlerinde tutarlıdır ve aynı koşullar altında her zaman aynı tercihi yapmaktadır. Bu yaklaşım, tüketici ve üretici davranışlarını modellemede geniş ölçüde kullanılmıştır. Ancak, bireylerin duygusal etkiler, bilişsel yanlılıklar ve sınırlı bilgi nedeniyle her zaman bu şekilde davranmadığı gözlemlendiğinden, rasyonel birey varsayımı eleştirilerin odak noktası olmuştur (Nyborg, 2000, 309).

Rasyonel birey, sınırlı kaynaklarını en verimli şekilde kullanarak tatmin düzeyini maksimize etmeyi hedefler. Mikroekonomi teorisinde bu yaklaşım, tüketici davranışlarının modellenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Buna göre, bir tüketici belirli bir bütçe altında en yüksek faydayı sağlayacak mal ve hizmet sepetini seçmeye çalışır. Benzer şekilde, firmalar da karlarını maksimize etmek amacıyla üretim kararlarını rasyonel bir şekilde alır. Bu nedenle, rasyonalite varsayımı iktisat bilimi içerisinde hem bireylerin hem de firmaların davranışlarını analiz etmek için kullanılan önemli bir araçtır (Frankfurter vd. 2004: 54).

2.2 Tam Bilgi ve Fayda-Maliyet Analizi

Ana akım iktisadın bir diğer temel varsayımı ise fayda maksimizasyonudur. Fayda, bireyin mal ve hizmet tüketiminden elde ettiği tatmin düzeyi olarak tanımlanır ve fayda maksimizasyonu, bireylerin sınırlı kaynakları ile en yüksek tatmini

sağlayacak tercihleri yapma eğiliminde olduğunu ifade etmektedir (Frankfurter vd. 2004: 54). Bu çerçevede, bireyin tüketim kararları bir fayda fonksiyonu ile temsil edilir ve birey, bu fonksiyonu belirli bir bütçe kısıtı altında maksimize etmeye çalışır. Matematiksel olarak, birey belirli bir bütçeye sahip olduğunda, bu bütçe ile en yüksek faydayı sağlayan tüketim kombinasyonunu seçmektedir. Firmalar açısından fayda maksimizasyonu ise kar maksimizasyonu olarak kendini gösterir. Firmalar, üretim süreçlerinde maliyet ve piyasa koşullarını dikkate alarak karlarını maksimum seviyeye çıkaracak şekilde karar alırlar.

Ana akım iktisatta, bireylerin karar alma süreçlerinde tam bilgiye sahip olduğu varsayılır. Bu varsayım, bireylerin tüm alternatiflerin özelliklerini ve sonuçlarını eksiksiz bildiğini ve bu bilgiler ışığında rasyonel kararlar aldığını ifade etmektedir. Bireylerin bu bilgiyi kullanarak yaptıkları fayda-maliyet analizi, her bir alternatifin sağlayacağı fayda ile maliyetini karşılaştırarak maksimum fayda sağlayacak seçeneği belirlemelerini sağlar (Von Neumann ve Morgenstein, 1953: 2007). Ancak, gerçek hayatta bireylerin tam bilgiye sahip olmadığı ve karar alırken bilgi eksikliği, belirsizlik ve zaman kısıtları gibi faktörlerden etkilendiği göz önüne alındığında, bu varsayımın her zaman geçerli olmadığı eleştirilmektedir (Rizvi, 2003. 377-394). Yapılan eleştirilere göre bireyler, firmalar ve organizasyonlar her zaman eksiksiz bilgiye sahip olamaz ve bu durum, karar alma süreçlerini etkimektedir (Yay ve Zenginer, 2024: 213).

2.3 Piyasa Denge Modelleri ve Optimum Sonuç Varsayımı

Ana akım iktisat teorisi, piyasaların kendiliğinden dengeye ulaşacağı ve bu dengenin toplum için optimum sonuç doğuracağı varsayımına dayanır. Bu varsayımın göre, piyasada arz ve talep mekanizmaları serbestçe işlediğinde bir denge fiyatı oluşur ve bu denge fiyatı, kaynakların en verimli şekilde dağıtılmasını sağlar. İktisadi anlamda denge, toplumun tüm bireyleri için en iyi sonucun elde edildiği durum olarak kabul edilir. Bu yaklaşım, Genel Denge Teorisi ve Pareto Etkinliği gibi kavramlarla ifade edilmiştir (Bağlı, 2011). Ancak piyasa aksaklıkları, dışsallıklar ve kamu malları gibi durumlar, bu varsayımın geçerliliğini sorgulamış ve piyasa mekanizmasının her zaman optimum sonuç vermediğini göstermiştir. Özellikle piyasa aksaklıklarının olduğu durumlarda devlet müdahalesinin gerekliliği savunulmuştur (Sandmo, 1999:140).

Ana akım iktisat, teorik çerçevesi ve varsayımları sayesinde uzun yıllar boyunca ekonomik analizlerde etkili bir araç olmuştur. Ancak, gerçek hayattaki gözlemler ve deneysel veriler, ana akım teorisinin varsayımlarının her durumda geçerli olmadığını ortaya koymuştur. Davranışsal iktisat, bireylerin rasyonellikten sapmalarını ve karar alma süreçlerinde duygusal etkilerin ve bilişsel yanlılıkların

rolünü vurgulayarak bu teoriyi eleştirmiştir (Kaynaş, 2012: 9). Oyun teorisi ise bireylerin stratejik etkileşimler içindeki davranışlarını analiz ederek (Myerson, 1991: 4), bireysel rasyonel tercihler sonucunda toplum için optimum olmayan sonuçların ortaya çıkabileceğini göstermiştir (Polat ve Akan, 2024:6). Ayrıca piyasa aksaklıkları, dışsallıklar ve kamu malları gibi olgular, piyasaların her zaman kendiliğinden dengeye ulaşamayacağını ve bu dengenin toplum için en iyi sonucu vermeyebileceğini ortaya koymuştur.

Ana akım iktisat teorilerinden olan Neoklasik yaklaşıma göre insan, sosyal hayatta tam bilgiye sahip, geleceği öngörebilen, deneyimlerinden ders çıkarabilen, rasyonel düşünceyi ön planda tutan ve iradesini tam anlamıyla yönlendirebilen bir varlık olarak betimlenmektedir. Bu bakış açısının hukuk ve ekonomi teorilerinde önemli bir yer edinmesi, metodolojik bireyselliliğin hukukta benimsenmesini sağlamıştır. Metodolojik bireysellilik, bireylerin bilinçli ve rasyonel davranışlarını inceleyerek topluma dair çıkarımlar yapmayı amaçlayan bir yaklaşımdır. Bu çerçevede, metodolojik bireysellilik, ana akım iktisadi düşünceye alternatif bir yorum biçimi olarak değerlendirilir (Sunstein ve Lopes, 2000: 55). Zamanla neoklasik iktisadın eksiklikleri birçok düşünür tarafından sorgulanmış ve bu alandaki modeller, farklı okulların yoğun eleştirilerine maruz kalmıştır. Eleştirilerin artarak yayılması ve ivme kazanması, neo-klasik iktisadın öneminin giderek azalmasına yol açmıştır (Aktan ve Yay, 2018: 68).

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT: TEMEL KAVRAMLAR VE YAKLAŞIMLAR

Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde tam rasyonel olmadığına ve gerçek hayatta sistematik olarak rasyonellikten sapmalar gösterdiğine dair gözlemler sonucunda ortaya çıkmıştır. Bireylerin gerçek hayatta ana akım iktisat teorilerinde varsayılan şekilde davranmadığına yönelik eleştiriler, iktisat ve psikoloji disiplinlerinin kesişiminde yeni bir yaklaşımın gelişmesine zemin hazırlamıştır (Alm, 2010: 636; Eser ve Toigonbaeva, 2011).

Ana akım iktisadın bireylerin tamamen rasyonel olduğu ve fayda maksimizasyonu ilkesine göre hareket ettiği varsayımı, bireylerin gerçek hayattaki karar alma süreçlerini açıklamada yetersiz kalmıştır. Bu eksiklikleri gidermek amacıyla ortaya çıkan davranışsal iktisat, psikoloji ve iktisat disiplinlerini bir araya getirerek bireylerin rasyonellikten sapmalarını anlamayı ve açıklamayı hedeflemektedir (Aktan ve Yavyzarslan, 2020:102). Davranışsal iktisat, bireylerin sınırlı bilgiye sahip olduğu, sezgisel yöntemlerle karar aldığı ve karar alma sürecinde bilişsel yanlılıklar ile sosyal faktörlerden etkilendiği gerçeğine dayanır. Bu yaklaşımla, bireylerin gerçek hayatta sergilediği davranışları daha iyi açıklayacak modeller geliştirilmiştir.

Davranışsal iktisat ile geleneksel iktisat arasındaki temel farklardan biri, bu iki disiplinin yaklaşım biçimleridir. Davranışsal iktisatçılar, bireylerin tutumları, beklentileri ve davranışlarını esas alarak yatırım, tasarruf ve harcama gibi ekonomik süreçleri incelerken, geleneksel iktisatçılar çoğunlukla geçmiş verilere dayanarak gelecekteki olasılıkları tahmin etmeye çalışırlar. Geleneksel iktisat, teorik modeller oluştururken matematiksel analizlere ve sayısal verilere öncelik verirken, davranışsal iktisat daha çok gözlem ve deneylere dayanan ampirik araştırmalar yapmayı tercih etmektedir (Katona ve Harris, 1978: 14).

Davranışsal iktisadın temelleri, psikolog Herbert Simon'ın "sınırlı rasyonalite" kavramını ortaya atmasıyla atılmıştır. Simon, bireylerin bilgi eksiklikleri, bilişsel sınırlamalar ve belirsizlik altında karar aldığını öne sürmüştür ve ana akım iktisadın tam rasyonalite varsayımının gerçekçi olmadığını savunmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2015: 40-41). Simon'un bu eleştirileri, bireylerin karar alma süreçlerini daha iyi anlamak için psikolojinin devreye girmesi gerektiğini ortaya koymuştur (Simon, 1992: 75). Simon (1955), insan beyninin hesaplama kapasitesinin sınırlı olduğuna dikkat çeker ve bu nedenle bireylerin tercih yaparken belirsizlikle karşılaştıklarını ve yeterli bilgiye sahip olmadıklarını belirtmiştir. Bu yaklaşıma dayalı olarak Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin "Beklenti Teorisi" ile bireylerin risk altında rasyonellikten sapmalarını açıklamaları, davranışsal iktisadın gelişiminde önemli bir dönüm noktası olmuştur. Beklenti Teorisi, bireylerin kayıplara kazançlardan daha fazla ağırlık verdiğini ve karar alma süreçlerinde bu tür bilişsel yanlılıkların önemli rol oynadığını göstermektedir (Kahneman ve Tversky, 1979:283).

Davranışsal iktisadın amacı, ana akım iktisadın bireylerin karar alma süreçlerini açıklamada eksik kaldığı yönleri tamamlamak ve daha gerçekçi modeller geliştirmektir. Bu bağlamda davranışsal iktisat, bireylerin kararlarına etki eden psikolojik, sosyal ve bilişsel faktörleri inceleyerek, ana akım modellerin iyileştirilmesini hedefler. Ancak, davranışsal iktisadın temel amacı ana akım teorilerin yerini almak değildir; aksine, bireylerin sistematik rasyonellikten sapmalarını tanımlayarak bu teorileri daha işlevsel hale getirmektir (Kamber, 2018). Davranışsal iktisat, bireylerin sadece kendi faydalarını maksimize eden varlıklar olmadığını, sosyal normlar ve duygusal etkiler gibi faktörlerin de ekonomik karar alma süreçlerinde belirleyici olabileceğini savunmaktadır. Bu yaklaşım, bireylerin karar alma sürecinde bilişsel yanlılıklar, sınırlı bilgi ve sezgisel yöntemler kullandığını vurgulayarak, ana akım iktisatta göz ardı edilen bu unsurların ekonomi modellerine dâhil edilmesini sağlamıştır (Kaya ve Özçim, 2019:7). Dolayısıyla, davranışsal iktisadın ortaya çıkışı, ana akım iktisadın bireylerin karar alma süreçlerini açıklamada yetersiz kalmasının bir sonucudur.

Amacı ise bireylerin rasyonel olmadığı durumları açıklayarak daha gerçekçi ve kapsamlı iktisadi modeller sunmaktır.

Bu bölümde, davranışsal iktisadın temel kavramları arasında yer alan sınırlı rasyonalite kavramı (Herbert Simon), sezgisel karar alma ve bilişsel yanlılıklar (Daniel Kahneman ve Amos Tversky), sosyal tercihler ve adalet algısı, ayrıca davranışsal iktisadın önemli bir araştırma yöntemi olan deneysel iktisat (Vernon Smith) ele alınacaktır.

3.1 Sınırlı Rasyonalite (Herbert Simon)

Davranışsal iktisadın temel kavramlarından biri olan sınırlı rasyonalite, Herbert Simon tarafından geliştirilmiştir. Ana akım iktisat teorisinin bireylerin tam rasyonel olduğunu ve her zaman fayda maksimizasyonu yaptığını varsayan yaklaşımına eleştiri getiren Simon, bireylerin karar alma süreçlerinde bilgi eksikliği, bilişsel sınırlamalar ve zaman kısıtları nedeniyle ideal rasyonel davranış sergileyemediklerini öne sürmüştür (Simon, 1992: 357; (Aktan,2018:347). Simon’a göre, bireyler tam rasyonel davranmaktan ziyade, belirli bir tatmin düzeyine ulaşacak kararları tercih ederler; bu durumu “tatmin edici karar alma” olarak tanımlamıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299-300). Sınırlı rasyonalite kavramı, bireylerin gerçek hayatta sergilediği davranışları anlamak için daha gerçekçi bir çerçeve sunarak, davranışsal iktisadın temel taşlarından birini oluşturur (Simon, 1983: 172).

3.2 Sezgisel Karar Alma ve Bilişsel Yanlılıklar (Daniel Kahneman ve Amos Tversky)

Daniel Kahneman ve Amos Tversky, bireylerin karar alma süreçlerinde sezgisel yöntemler kullandığını ve bu süreçlerde sıklıkla bilişsel yanlılıklar sergilediğini deneysel çalışmalarla ortaya koymuşlardır. Sezgiler, bireylerin hızlı ve pratik çözümler üretmesini sağlarken, bu süreçte sistematik hatalara yol açabileceği belirtilmiştir (Thaler 1985: 199). Kahneman ve Tversky (1979), bireylerin belirsizlik altında karar alırken genellikle rasyonellikten saptığını ve riskli durumlarda farklı tepkiler verdiğini açıklamak amacıyla Beklenti Teorisini geliştirmiştir. Beklenti Teorisi’ne göre bireyler, kayıplara karşı daha duyarlıdır ve aynı büyüklükteki kazançlara kıyasla kayıplara daha fazla önem vermektedir. Bu yaklaşım, ana akım iktisadın fayda maksimizasyonu varsayımını sorgulayan önemli bir katkıdır. Ayrıca, bireylerin karar alma sürecinde temsil edicilik, çapa etkisi (Slovic ve Lichtenstein, 1971; Tversky ve Kahneman, 1974) ve çerçeveleme etkisi (Tversky ve Kahneman, 1981) gibi bilişsel yanlılıklardan etkilendiği deneysel olarak kanıtlanmıştır.

3.3 Sosyal Tercihler ve Adalet Algısı

Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde sadece kendi faydalarını değil, aynı zamanda sosyal faktörleri de dikkate aldığını öne sürmektedir. Bireyler, sosyal normlara, adalet algısına ve başkalarının refahına duyarlı olabilir. Bu durum, ana akım iktisadın bireyin yalnızca kendi faydasını maksimize ettiği varsayımına önemli bir eleştiri getirmiştir. Sosyal tercihler, bireylerin eşitlik, adalet ve karşılıklılık gibi kavramlara önem vermesiyle şekillenir. Sosyal tercihler ve adalet algısı, kamu politikalarının ve piyasa düzenlemelerinin tasarımında davranışsal iktisadın önemli bir araç olarak kullanılmasını sağlamaktadır (Teitelbaum ve Zeiler, 2018:190).

3.4 Davranışsal İktisadın Deneysel Yöntemleri (Vernon Smith)

Davranışsal iktisadın gelişiminde deneysel yöntemler, bireylerin gerçek hayattaki karar alma süreçlerini anlamada önemli bir araç olmuştur (Ruben ve Dumludağ, 2015: 47). Bu alanda öncü çalışmalar yapan Vernon Smith, iktisat teorilerinin geçerliliğini test etmek amacıyla kontrollü deneyler gerçekleştirmiştir. Smith, piyasaların işleyişini ve bireylerin piyasa ortamındaki davranışlarını analiz etmek için deneysel iktisat yöntemini geliştirmiştir. Bu deneyler, bireylerin gerçek hayatta rasyonel olmayan kararlar verebildiğini ve piyasa sonuçlarının her zaman ana akım teorilerde öngörüldüğü gibi optimal olmadığını göstermiştir. Vernon Smith'in çalışmaları, iktisat teorisinin deneysel olarak test edilebileceğini ortaya koyarak davranışsal iktisadın bilimsel bir disiplin olarak gelişmesine büyük katkı sağlamıştır. Bu nedenle Smith, 2002 yılında Daniel Kahneman ile birlikte Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür. Deneysel iktisat, davranışsal iktisat modellerinin daha gerçekçi hale getirilmesi ve politika yapıcılar için daha etkili stratejiler geliştirilmesinde önemli bir araç olarak kabul edilmektedir (Riedl, 2015:15).

Thaler ise, davranışsal iktisadın ana akım iktisat modelinden ayrıldığı “üç temel sınırlamayı” (the three bounds) şu şekilde açıklamaktadır (Thaler, 2019: 302): sınırlı rasyonalite (bounded rationality), sınırlı irade (bounded willpower) ve sınırlı çıkarıcılık (bounded self-interest). Sınırlı rasyonalite, bireylerin problem çözme süreçlerinde bilişsel kapasitelerinin yetersiz kalabileceğini ve bu nedenle rasyonel karar alma konusunda kısıtlarla karşılaştıklarını ifade etmektedir. Sınırlı irade, bireylerin uzun vadeli faydalarını gözetmek yerine kısa vadeli arzularına yenik düşerek optimal olmayan kararlar alabileceğini belirtir. Sınırlı çıkarıcılık ise bireylerin yalnızca kendi çıkarlarını gözetmekle kalmayıp, bazen başkalarına yardım etmek amacıyla kişisel çıkarlarından feragat edebileceğini ortaya koymaktadır (Mullainathan ve Thaler, 2000: 2).

4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE ANA AKIM TEORİLERE YÖNELİK ELEŞTİRİLER

Ana akım iktisat teorisi, bireylerin rasyonel davranış sergilediği ve piyasaların kendi kendine dengeye ulaşarak toplumsal refahı maksimum düzeye çıkaracağı varsayımı üzerine kuruludur. Ancak, bu varsayımların gerçek hayattaki bireysel ve piyasa davranışlarını açıklamakta yetersiz kaldığına dair artan kanıtlar, davranışsal iktisadın gelişmesine ve ana akım teorilere yönelik eleştirilerin artmasına neden olmuştur (Yay ve Şataf, 2018). Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde her zaman rasyonel davranmadığını, sezgisel yöntemlere ve bilişsel yanlılıklara dayalı olarak sistematik hatalar yapabileceğini savunarak, rasyonellik varsayımını sorgulamaktadır. Ayrıca, oyun teorisi çerçevesinde ele alınan mahkûm ikilemi gibi durumlar, bireylerin kendi faydalarını maksimize etseler dahi toplumsal açıdan optimum olmayan sonuçların ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Bunun yanında, piyasa aksaklıkları ve krizler gibi gerçek hayatta sıkça karşılaşılan olaylar, ana akım teorilerin ideal piyasa denge modellerini açıklamakta yetersiz kaldığını ortaya koymaktadır. Thaler'in çalışmaları, ana akım iktisadın temel varsayımlarından biri olan "homo economicus" a ciddi eleştiriler getirmiştir (Aktan vd., 2020). Bu bölümde, rasyonellik varsayımının sorgulanması, piyasa sonuçlarının ideal olmadığı durumların analizi, gerçek hayattaki piyasa aksaklıklarının incelenmesi ve ana akım modellerin davranışsal bulgularla iyileştirilmesi gerekliliği ele alınacaktır.

Ana akım iktisat teorisinin temel varsayımlarından biri, bireylerin her zaman rasyonel davranarak fayda maksimizasyonu yapacağıdır. Bu yaklaşım, bireylerin tüm alternatifleri değerlendirebildiği, tam bilgiye sahip olduğu ve tutarlı tercihlerde bulunduğu varsayımına dayanmaktadır. Ancak davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde her zaman rasyonel hareket etmediğini, sınırlı bilgi, bilişsel yanlılıklar ve duygusal faktörler nedeniyle sistematik hatalar yaptığını savunarak bu varsayımı sorgulamaktadır. Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çalışmaları, bireylerin risk ve belirsizlik altında karar alırken rasyonellikten sapmalar gösterdiğini ve genellikle sezgisel yöntemlere başvurduğunu ortaya koymuştur. Özellikle Beklenti Teorisi, bireylerin riskli durumlarda irrasyonel davranışlar sergilediğini ve kararlarını kayıplara karşı duyarlılık üzerinden şekillendirdiğini göstermektedir. Bu bulgular, ana akım iktisadın rasyonellik varsayımının gerçek hayatta geçerliliğini sorgulamakta ve iktisadi modellerin bu tür davranışsal eğilimleri dikkate alacak şekilde iyileştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Ana akım iktisat teorisi, bireylerin kendi faydalarını maksimize eden rasyonel kararlar alması durumunda piyasanın dengeye ulaşacağını ve bu dengenin toplum için optimum sonuç vereceğini varsayar. Ancak, oyun teorisi ve mahkûm ikilemi

gibi yaklaşımlar, bireysel rasyonel tercihler sonucunda toplumsal açıdan optimum olmayan sonuçların ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Mahkûm İkilemi, bireylerin stratejik etkileşimler içinde kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalışırken, tüm oyuncular için daha kötü bir sonuca ulaşılabilceğini gösteren önemli bir örnektir. Bu durum, bireysel rasyonellik ile toplumsal optimum arasında her zaman doğrudan bir ilişki olmadığını ve piyasa mekanizmasının kendi başına her zaman en iyi sonucu vermeyeceğini ortaya koymaktadır. Oyun teorisi, bireylerin kararlarının diğer aktörlerin davranışlarından etkilendiği durumları analiz ederek, ana akım teorilerin yetersiz kaldığı stratejik etkileşimleri açıklamada önemli bir araç sunmaktadır.

Ana akım iktisat teorisi, serbest piyasanın kendiliğinden dengeye ulaşacağı ve bu dengenin kaynakların en verimli şekilde tahsis edilmesini sağlayacağı varsayımına dayanmaktadır. Ancak, piyasa aksaklıkları olarak adlandırılan durumlar, piyasanın kendi başına optimal sonuçlara ulaşamadığını göstermektedir. Dışsallıklar, kamu malları, asimetrik bilgi ve monopoller gibi piyasa aksaklıkları, kaynak dağılımında verimsizliklere yol açarak devlet müdahalesinin gerekliliğini ortaya koymaktadır. Davranışsal iktisat, bireylerin bu tür durumlarda nasıl irrasyonel davranışlar sergileyebileceğini analiz ederek, piyasa aksaklıklarının daha iyi anlaşılmasını ve politika tasarımlarında daha etkili çözümler geliştirilmesini sağlamaktadır.

Ana akım iktisat teorileri, ekonomik analizlerde önemli bir çerçeve sunmakla birlikte, bireylerin gerçek hayattaki davranışlarını açıklamakta yetersiz kalabilmektedir. Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerine psikolojik faktörlerin, sosyal normların ve bilişsel yanlılıkların etkisini vurgulayarak ana akım modellerin daha gerçekçi hale getirilmesini amaçlamaktadır. Bu yaklaşım, politika tasarımlarında da önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla, ana akım iktisat ile davranışsal iktisadın birlikte kullanılması, daha kapsamlı ve gerçekçi analizler sunarak iktisat biliminin gelişimine katkıda bulunacaktır (Truc, 2018).

5. ANA AKIM VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT: BİRBİRİNİ TAMAMLAYAN MODELLER

İktisat teorisi, bireylerin ve piyasaların davranışlarını anlamak ve açıklamak amacıyla çeşitli yaklaşımlar geliştirmiştir. Davranışsal iktisat, bireylerin rasyonellikten sapmalarını ve bilişsel yanlılıklarını analiz ederek ana akım teorilerin eksik kaldığı noktaları tamamlamayı amaçlamaktadır. Her iki yaklaşımın birbirine rakip değil, aksine birbirini tamamlayan modeller sunması, iktisat biliminin daha gerçekçi ve kapsamlı hale gelmesini sağlamaktadır. Bu bölümde, davranışsal iktisadın ana akım teorilerin yerini alıp almayacağı, iki yaklaşımın birlikte

kullanıldığında ortaya çıkan avantajlar ve gelecekte bu alanda yapılabilecek araştırma yönelimleri ele alınacaktır.

Ana akım iktisat, farklı analiz türlerini, tarihsel perspektifi, kurumsal yapıları, psikolojik faktörleri ve diğer disiplinleri göz ardı ederek biçimsel matematiksel modellemeyi temel almaktadır. Bu yaklaşım, bireylerin tercihlerini ve davranışlarını, sadeleştirilmiş ve stilize edilmiş modellerle açıklama amacını taşır. Ancak, matematiksel modelleme sürecinde birçok unsur uygun olmadığı gerekçesiyle dışarıda bırakılmaktadır. Özellikle iktisadi ilişkilerin çoğunun sayısal olarak ifade edilememesi, bireylerin eylemlerinin ve ilişkilerinin önemli bir bölümünün modellerde yer almamasına neden olmaktadır. Buna karşılık, davranışsal iktisat bu denli katı bir sınırlandırmaya sahip değildir ve diğer disiplinlerin katkılarını göz ardı etmemektedir. Bilimsel yöntemlere ilişkin daha esnek bir yaklaşım benimseyerek farklı bilimsel teknikleri ve uygulamaları kullanır. Bu doğrultuda, davranışsal iktisat, mikro düzeydeki ölçümler ve deneysel çalışmalar üzerinde daha fazla yoğunlaşmaktadır (Tomer, 2007: 465-467; Durusoy, 2008: 10).

Teorik açıdan bakıldığında, ana akım iktisat basit ve anlaşılır varsayımlar sayesinde geniş bir teorik çerçeve sunarak genel ekonomik olayların modellenmesine olanak tanımaktadır. Davranışsal iktisat ise bireylerin sınırlı rasyonelliği, bilişsel yanlılıkları ve sosyal etkileşimleri gibi faktörleri dikkate alarak daha mikro düzeyde derinlemesine analiz yapmaktadır (Erkan, 2016:35). Ancak bu tür mikro düzey analizlerin makro düzeye genellenmesi her zaman mümkün olmayabilir. Dolayısıyla, davranışsal iktisat ana akım teorilerin yerine geçmekten çok onları tamamlayıcı bir rol üstlenir.

Uygulama alanları açısından incelendiğinde, ana akım teoriler kamu politikaları, makroekonomik dengeler ve piyasa mekanizmalarının analizinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu teoriler, piyasa dengesi, ekonomik büyüme ve uluslararası ticaret gibi alanlarda başarılı sonuçlar vermiştir. Davranışsal iktisat ise bireylerin ve firmaların karar alma süreçlerini anlamaya odaklanarak özellikle mikroekonomi, kamu politikası tasarımı ve tüketici davranışları gibi alanlarda etkili olmuştur. Bu durum, davranışsal iktisadın her alanda ana akım teorilerin yerini alamayacağını, ancak belirli alanlarda onları tamamlayabileceğini göstermektedir.

Politika tasarımı üzerindeki etkisi değerlendirildiğinde, davranışsal iktisat bireylerin karar alma süreçlerini anlamaya yönelik sunduğu yaklaşımlar sayesinde kamu politikaları ve piyasa düzenlemeleri üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Özellikle Richard Thaler tarafından geliştirilen “nudge” (dürtme) politikaları bireylerin tercihlerine müdahale etmeden, davranışlarını yönlendirerek daha iyi

sonuçlara ulaşmayı hedeflemiştir. Thaler ve Sunstein'in (2017) geliştirdiği nudge kavramı, bireylerin karar alma süreçlerini iyileştirmek amacıyla özgür iradelerini koruyarak yapılan küçük, stratejik müdahaleleri ifade etmektedir. İnsanlar çoğu zaman sınırlı bilişsel kapasiteleri, önyargıları ve alışkanlıkları nedeniyle rasyonel olmayan kararlar almaktadır. Dürtme, büyük yaptırımlar veya yasaklar koymadan bireyleri daha sağlıklı, zengin ve mutlu tercihlere yönlendiren bir yöntemdir. Buna karşın, ana akım teorilere dayalı politikalar uzun vadeli makroekonomik dengeleri sağlamak için hala temel bir çerçeve sunmaktadır. Bu bağlamda, davranışsal iktisat ana akım teorilerin yerine geçmekten ziyade onların eksik kaldığı alanlarda destekleyici bir rol üstlenmektedir (Camerer, 1999: 10576).

Akademik literatür ve gelecekteki gelişim açısından, davranışsal iktisat deneysel yöntemleri ve disiplinler arası yaklaşımlarıyla iktisat bilimine önemli katkılar sunmuştur (Hodgson, 2000: 318). Ancak ana akım teorilerin matematiksel kesinliği ve geniş kapsamlı modeller sunma kabiliyeti iktisat disipliniinde önemli bir yer tutmaktadır. Gelecekte ana akım iktisat ve davranışsal iktisat yaklaşımlarının birlikte kullanıldığı hibrit modellerin daha yaygın hale gelmesi beklenmektedir. Bu hibrit modeller, bireysel karar alma süreçlerindeki irrasyonel davranışları dikkate alarak daha kapsayıcı analizler yapılmasını sağlayabilir.

Davranışsal iktisat bireylerin gerçek hayattaki davranışlarını daha iyi açıklayarak ana akım iktisada önemli katkılarda bulunmuş, teorilerin gerçek hayata uyumunu artırmıştır. Ancak ana akım teorilerin geniş kapsamı ve genel geçerliliği göz önüne alındığında, davranışsal iktisadın ana akım teorilerin yerini tamamen alması beklenmemektedir. Bunun yerine, iki yaklaşımın bir arada kullanılması iktisat biliminin daha gerçekçi ve kapsamlı modeller geliştirmesini sağlayacaktır. Bu nedenle davranışsal iktisat, ana akım teorilere bir alternatif olmaktan çok, onları iyileştiren ve tamamlayan bir yaklaşım olarak değerlendirilmektedir (Erkan, 2016).

İki yaklaşımın birlikte kullanılmasının en önemli avantajlarından biri, daha gerçekçi modellerin geliştirilmesine olanak tanımasıdır. Ana akım iktisat teorileri, basit ve anlaşılır modeller sunmasına rağmen, bireylerin gerçek hayattaki davranışlarını her zaman doğru şekilde yansıtamamaktadır. Davranışsal iktisat, bireylerin sezgisel karar alma süreçlerini, bilişsel yanlılıklarını ve sosyal etkileşimlerini dikkate alarak bu eksiklikleri gidermeyi hedeflemektedir. Böylece, bireylerin ve piyasaların davranışlarını daha iyi yansıtan ve tahmin edebilen modeller geliştirilebilir (Kanber, 2018). Bir diğer önemli avantaj, politika tasarımında etkinlik artışı sağlamasıdır. Ana akım iktisat teorilerine dayalı politikalar, piyasanın kendi kendine dengeye ulaşacağı varsayımıyla hareket etmektedir. Ancak davranışsal iktisat, bireylerin her zaman rasyonel davranmadığını ve zaman zaman irrasyonel kararlar aldığını göstererek, politika

yapıcıların daha etkili stratejiler geliştirmesine olanak tanımaktadır. Richard Thaler’ın geliştirdiği nudge yaklaşımı gibi davranışsal politikalar, bireylerin tercihlerine müdahale etmeden, onların daha iyi kararlar almasını teşvik eden uygulamalar sunmaktadır. Bu nedenle iki yaklaşımın bir arada kullanılması hem piyasa denge modellerine hem de bireylerin davranışsal eğilimlerine dayalı daha etkin politika araçlarının tasarlanmasını mümkün kılar (Özdemiray ve Edirneligil, 2024).

Ayrıca, krizlerin ve piyasa aksaklıklarının daha iyi açıklanması iki yaklaşımın birlikte kullanılmasının bir diğer önemli avantajıdır. Ana akım iktisat teorileri, piyasa aksaklıklarının ve krizlerin nedenlerini açıklamada yetersiz kalabilmektedir. Davranışsal iktisat ise, bireylerin kriz dönemlerinde irrasyonel davranışlar sergilediğini, panik ve aşırı tepki gibi bilişsel yanlılıklarla hareket ettiğini göstererek bu tür olayların daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla iki yaklaşımın birlikte kullanılması, krizlerin teorik ve pratik düzeyde daha kapsamlı bir şekilde ele alınmasına katkıda bulunur (Edirneligil, 2024).

İki yaklaşımın birlikte kullanılmasının bir diğer önemli avantajı, mikro ve makro düzeyde kapsayıcı bir yaklaşım sunmasıdır. Ana akım iktisat, daha çok makro düzeyde büyüme, istihdam ve genel denge gibi konulara odaklanırken; davranışsal iktisat bireylerin ve firmaların mikro düzeydeki karar alma süreçlerini analiz etmektedir. İki yaklaşımın bir arada kullanılması, mikro düzeydeki bireysel kararların makro düzeydeki etkilerinin daha iyi anlaşılmasını sağlayarak iktisadi analizlerde daha bütüncül bir bakış açısı sunarak bireysel davranışların toplumsal sonuçlar üzerindeki etkileri daha doğru bir şekilde değerlendirilebilir (Yücedoğdu ve Diraz, 2021).

Son olarak, akademik ve uygulamalı araştırmaların gelişimine katkı sağlaması, iki yaklaşımın birlikte kullanılmasının önemli bir sonucudur. Davranışsal iktisadın deneysel yöntemleri ile ana akım iktisadın teorik çerçevesinin birleştirilmesi akademik çalışmalar ve uygulamalı araştırmalar açısından yenilikçi sonuçlar elde edilmesini sağlar. Farklı disiplinlerin, özellikle psikoloji, sosyoloji ve iktisat gibi alanların bir arada çalışmasını teşvik eden bu durum, disiplinler arası iş birliğini artırır ve iktisat biliminin daha geniş bir perspektifle ele alınmasını mümkün kılmaktadır (Kamber, 2018)

6.SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada davranışsal iktisadın ortaya çıkış nedenleri, ana akım teorilere yönelttiği eleştiriler ve farklı alanlardaki uygulamaları ele alınmıştır. Ana akım iktisadın rasyonalite, tam bilgi ve fayda maksimizasyonu gibi varsayımlarına dayalı yaklaşımı, bireylerin gerçek hayattaki davranışlarını açıklamakta yetersiz

kalmaktadır. Davranışsal iktisat ise sınırlı rasyonalite, bilişsel yanlılıklar ve sosyal faktörlerin etkisi gibi unsurları dikkate alarak daha gerçekçi modeller geliştirmektedir. Özellikle kamu politikaları, tüketici davranışları ve finansal piyasalarda davranışsal yaklaşımların uygulanması, iktisadi analizlerde önemli iyileştirmeler sağlamıştır. Çalışmanın bulguları, davranışsal iktisadın, ana akım iktisat teorilerini tamamen ortadan kaldırmak yerine, bu teorileri iyileştirici ve tamamlayıcı bir rol oynadığını ortaya koymaktadır.

Davranışsal iktisat, ana akım teorilerin soyut ve ideal varsayımlarını sorgulayarak, bireylerin gerçek hayattaki davranışlarını daha iyi açıklayan modellerin geliştirilmesine olanak tanımaktadır. Ana akım iktisat teorileri, bireylerin her zaman rasyonel olduğu varsayımı üzerine kuruluyken, davranışsal iktisat bireylerin sınırlı bilgi, bilişsel yanlılıklar ve duygusal etkiler altında hareket ettiğini savunmaktadır. Bu farklılık, iktisadi modellerin daha zengin bir içerikle yeniden ele alınmasını sağlamaktadır. Finansal piyasalarda da davranışsal yaklaşımlar, yatırımcı davranışlarındaki irrasyonelliği açıklayarak piyasa balonları ve aşırı dalgalanmalar gibi olguların daha iyi anlaşılmasını mümkün kılmıştır. Bu bağlamda, davranışsal iktisat, iktisadi modellerin gerçek dünyaya daha yakın ve uygulanabilir olmasını sağlayarak zenginleştirici bir rol oynamaktadır.

Davranışsal iktisat, iktisat bilimine yeni bakış açıları kazandırarak birçok farklı alanda araştırma fırsatları sunmaktadır. Gelecekte, bireylerin karar alma süreçlerinde sosyal normların, kültürel faktörlerin ve duygusal etkilerin rolünü daha iyi anlamaya yönelik çalışmalar yapılabilir. Ayrıca, teknoloji ve dijitalleşmenin bireylerin ekonomik davranışları üzerindeki etkisi de önemli bir araştırma konusu haline gelmiştir. Yapay zeka ve büyük veri analizi ile bireylerin davranışlarının daha detaylı incelenmesi, davranışsal iktisadın yeni yöntemlerle desteklenmesine olanak tanıyacaktır. Kamu politikaları alanında nudge stratejilerinin uzun vadeli etkilerini inceleyen çalışmalar, bu yaklaşımın sürdürülebilirliğini ve etkinliğini değerlendirmek açısından önemli olacaktır. Finansal piyasalarda ise bireylerin irrasyonel davranışlarının piyasa istikrarı üzerindeki etkisini daha iyi anlamaya yönelik araştırmaların artması beklenmektedir.

Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerini daha iyi anlamak amacıyla önemli katkılar sunmuş olsa da bu alanda hala açıklanmaya muhtaç konular ve yeni araştırma fırsatları bulunmaktadır. Gelecekte, bireylerin kararlarını etkileyen sosyal, kültürel ve teknolojik faktörlerin daha iyi incelenmesi beklenmektedir. Özellikle farklı toplumların karar alma dinamiklerini karşılaştıran çalışmalar ve kriz dönemlerindeki irrasyonel davranışları açıklamaya yönelik araştırmalar önemli bir ihtiyaç olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca yapay zeka ile davranışsal iktisat modellerinin entegrasyonu, bireylerin davranışlarının daha hassas biçimde

modellenmesini sağlayarak politika tasarımlarında yeni açılımlar sunabilir. Bunun yanı sıra, nudge politikalarının uzun vadeli etkinliğini ölçen uygulamalı çalışmaların artması ve davranışsal finans modellerinin piyasa balonları, panik satışlar gibi olguları daha iyi açıklayacak şekilde geliştirilmesi gerekmektedir. Son olarak, davranışsal yaklaşımların makroekonomik politikalar üzerindeki etkisini inceleyen araştırmaların yoğunlaşması, iktisat biliminin daha kapsayıcı hale gelmesine katkı sağlayacaktır.

YAZARLARIN BEYANI

Katkı Oranı Beyanı: Yazarlar, çalışmanın tümüne ortak katkı sağlamıştır.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Çalışmada herhangi bir kurum ya da kuruluştan destek alınmamıştır.

Çatışma Beyanı: Çalışmada herhangi bir potansiyel çıkar çatışması söz konusu değildir.

KAYNAKÇA

Aktan, C. C. (2018). Davranışsal İktisat (İktisadi Davranış, Karar ve Seçimlerde İrrasyonelite ve Sonuçları: Zihinsel Hata ve Yanılgılar), içinde: Coşkun Can Aktan, Yeni İktisat Okulları ve İktisadi Düşünce, Ankara: Seçkin Yayınları, 2018.

Aktan, C. C. ve Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duyusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, 12 (2): 100-120.

Aktan, C. C. ve Yay, S. (2018). Nobel Ekonomi Ödülü Sahibi Douglass C. North'un İktisat Bilimine Katkıları: Yeni İktisat Tarihi ve Kurumsal İktisat. Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 10(2), 62-82.

Aktan, C. C., Basılğan, M., Genç, S. Y., Yay, S., ve Göcen, S. (2020). Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat ve Nobelite, SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Yayınları.

Alm, J. (2010). Testing Behavioural Public Economics Theories In The Laboratory. National Tax Journal, 635-658.

Bağlı, M. S. (2011). Etkinlik-eşitlik çelişkisi bağlamında yeniden dağıtım politikalarının sosyal refah üzerindeki etkisi. Maliye Dergisi, 161, 259-282.

Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 96(19), 10575-10577.

- Darıcı, B. (2015). Sürdürülebilir Kalkınma, Yavaş Şehir Anlayışı; Rasyonel İnsan'ın (Homo Economicus) Yeniden Sorgulanması, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(40), 641-647.
- Durusoy, S. (2008). İktisat Biliminin Yeri ve Yöntemi Neden Sorgulanıyor?. Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 5(1), 1-23.
- Edirneligil, A. (2024). Davranışsal İktisat Bağlamında Ekonomik Krizlerin Değerlendirilmesi. Adam Academy Journal of Social Sciences, 14(2), 439-466.
- Erkan, B. (2016). Ana Akım (Ortodoks-Neoklasik) İktisat Öğretisi Eleştirisi: Heteredoks Yaklaşım İhtiyacı. Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD), 8(14), 25-40.
- Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(1), 287-321
- Frankfurter, G. M., McGoun, E. G. ve Allen, D. E. (2004). The Prescriptive Turn In Behavioral Finance. Journal Of Socio-Economics, 33, 449-468.
- Hodgson, G.M. (2000). What is the Essence of Institutional Economics?. Journal of Economic Issues, 14(1), 317-329.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, Econometrica, 47 (2), 263-292.
- Kahneman, D. veTversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica, 47, 263-291.
- Kamber, S. C. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 7(1), 168-199.
- Katona, G. ve Harris J. D. (1978). Behavioral Economics, M. E. Sharpe, Inc. 21/ 4.
- Kaya, F. ve Özçim, H. (2019). Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik ve İslam İktisadı İlişkisi, Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi, 6(11), 1-24.
- Kaynaş, M. (2012). Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları, Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul.
- Kırmızıaltın, E. (2021). Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler, Heretik Basın Yayın, Eylül 2021, Ankara.
- Myerson, R.B. (1991). Game Theory: Analysis of Conflict. Harvard University Press.
- Nyborg, K. (2000). Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and aggregation of environmental values, Journal of Economic Behavior and Organization, 42 (3), 305-322.

- Özdemiray, M. S. ve Edirneligil, A. (2024). Bireylerin Dürtme Politikalarına İlişkin Algısı: Türkiye Perspektifi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26 (3), 1172-1199.
- Polat, M. ve Akan, Y., (2024). Oyun Teorisi Strateji ve Karar Mekanizmaları. Özgür Publications.
- Riedl, A. (2015). İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, Der. Devrim Dumludağ vd., İstanbul: İmge Kitabevi.
- Rizvi, S. (2003). PostWar Neoclassical Microeconomics, W. J. Samuels, J. E. Biddle ve J.B. Davis (Editörler), A Companion to the History of Economic Thought içinde (377-394) Oxford: Blackwell.
- Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). İktisat ve Psikoloji, içinde: İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar. (der. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben). Ankara: İmge Kitabevi.
- Ryan, F. X. (2003). Values As Consequences Of Transaction: Commentary On Reconciling Homo Economicus And John Dewey's Ethics. Journal Of Economic Methodology, 10(2), 245-257.
- Sandmo, A. (1999). The Public Economics of Redistribution and the Welfare State, Review of Population and Social Policy, 8, 139-154.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Modal of Rational Choice, The Quarterly Journal of Economics, 65(1), 99-118.
- Simon, H. A. (1983). Models of Bounded Rationality Behavioral Economics and Business Organization. Cambridge: MIT Press, 172.
- Simon, H. A. (1992). Altruism and Economics. Eastern Economic Journal, 18 (1): 73-83.
- Simon, H. A. (1992). Rational Decision-Making in Business Organizations. Nobel Lectures in Economics Sciences, London: World Scientific, 357.
- Slovic, P. ve Lichtenstein, S. (1971). Comparison of Bayesian and regression approaches to the study of information processing in judgment. Organizational behavior and human performance, 6(6), 649-744.
- Teitelbaum, J. ve Zeiler, K. (2018). Research Handbook on Behavioral Law and Economics. Northampton, MA: Edward Elgar Pub.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice, Marketing Science, 4(3), 199-214.

- Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R. (2017). Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutlulukla ilgili Kararları Uygulamak. (Çev: E. Günsel). İstanbul: Pegasus Yayıncılık.
- Tomer, J. F. (2007). What is Behavioral Economics? The Journal of Socio-Economics, 463-479.
- Truc, A. (2018). Is "New" Behavioral Economics "Mainstream"? Journal of Economic Methodology, 83-104.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974). Heuristics and biases: Judgement under uncertainty. Science, 185(4157), 1124-1130.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, Science, 211(4481), 453-458.
- Von Neumann, J. ve Morgenstern, O. (1953). Theory of games and economic behavior. (3rd Edition). Princeton: Princeton University Press.
- White, M. D. (2003). Reconciling Homo Economicus and John Dewey's ethics. Journal of Economic Methodology, 10(2), 223-243.
- Yay, S. ve Şataf, C. (2018). Yeni Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye, Bilge Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2(1), 1-11.
- Yay, S. ve Zenginer, H. O. (2024), Hukukun İktisadi Analizi: Eleştiriler, Tartışmalar ve James M. Buchanan'ın Görüşleri, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 16 (2): 209-227.
- Yücedoğru, R. ve Diraz, S. (2021). Davranışsal İktisadın Çerçevesi: Teorik, Epistemolojik ve Metodolojik Bir Bakış. Sosyoekonomi, 29(49), 323-343.