

Davranışsal İktisadın Devlet Müdahalesine ve Kamu Maliyesine Etkisi

Ökkeş KISA (ORCID: 0000-0002-9907-3896), Arş. Grv.,
Inönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Maliye Bölümü, Malatya, Türkiye; okkes.kisa@inonu.edu.tr

The Impact of Behavioral Economics on Government Intervention and Public Finance

Abstract

The mainstream economic theory, explains how the equilibrium will be realized in production and consumption under the assumption of the rationality of individuals. In this context, each individual operating in the market will serve the society while maximizing his own benefit. Therefore, there is no need for government intervention in the market. However, the fact that individuals are rational and therefore the state does not intervene in the economy is criticized in terms of reality. One of the disciplines that reveals these criticisms is behavioral economics. Experiments conducted within the framework of behavioral economics revealed that individuals are limited rational and there is no consistency in their preferences. The aim of this study is to examine the perspective of behavioral economics on state intervention.

Keywords: Behavioral Economics, Fiscal Thought, Government Intervention, Nudge, Budge.
JEL Codes: D91, H30.

Özet

Ana akım iktisat teorisi, bireylerin rasyonelliği varsayımı altında üretimde ve tüketimde dengenin nasıl gerçekleşeceğini açıklamaktadır. Bu bağlamda piyasada faaliyette bulunan her bir birey kendi faydasını maksimize ederken, topluma da hizmet etmiş olacaktır. Bu nedenle de piyasada devletin müdahalesi gerekli olmamaktadır. Ancak bireylerin rasyonel olması ve bu nedenle devletin ekonomiye müdahalede bulunmaması, gerçeklik yönünden eleştirilmektedir. Bu eleştirileri ortaya koyan disiplinlerden birisi de davranışsal iktisattır. Davranışsal iktisat çerçevesinde yapılan deneyler, bireylerin sınırlı rasyonel olduğunu ve bireylerin tercihlerinde tutarlılık olmadığını ortaya koymuştur. Bu çalışmanın amacı, davranışsal iktisadın devletin müdahalesine bakış açısını incelemektir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Mali Düşünce, Devlet Müdahalesi, Dürtme, Kımıldatma.
JEL Kodları: D91, H30.

Giriş

Ana akım iktisat, basitleştirici varsayımlar ile ekonomiye dair yapılan tahminler gücünü artırmayı amaçlamaktadır. Bu basitleştirici varsayımlardan birisi de, '*bireylerin rasyonelliği*'dir. Bireylerin rasyonel olması, ekonomide dengenin kendiliğinden ortaya çıkmasına ve diğer varsayımların temelinde yer almaktadır. Ekonominin kendiliğinden dengeye geleceği, piyasaların tam rekabet piyasası olması gibi varsayımlar, ekonomiye devletin müdahalesini gereksiz hale getirmektedir. Ana akım iktisadın önde gelen iktisatçıları, devlete verilen görevleri yerine getirebilecek kadar gelir toplaması gerektiğini savunmaktadırlar. Bu bağlamda ana akım iktisatçılara göre; devlet, sınırlı ve küçük olmalıdır. Bu durumun gerekçisi ise diğer varsayımların temelinde bulunan bireylerin rasyonelliği varsayımdır.

İktisatta yer alan bireylerin rasyonelliği varsayımı, iktisadın doğa bilimlerindeki gibi genel geçer kurallar ile bilimin evrenselliğine ulaşmak istemesinden kaynaklanmaktadır. Ancak bu durum, iktisat biliminin gerçeklikten uzaklaşmasına neden olmaktadır. Davranışsal iktisat ise, ana akım iktisadi bireylerin rasyonelliği üzerinden eleştirmekte ve yeni modeller ortaya koymaya çalışmaktadır. Bu yeni modeller ile devletin ekonomideki yeri de değişmektedir.

Bu çalışmada öncelikle davranışsal iktisadın nasıl ortaya çıktığına değinilmiş ve daha sonra davranışsal iktisadın tarihçesi kapsamında ilk davranışsal iktisatçılardan günümüze değin yapılan önemli gelişmeler sıralanmıştır. Çalışmanın son kısmında ise, davranışsal iktisadın devletin müdahalesine ve kamu maliyesine etkileri, dürtme ve kımildatma kavramları çerçevesinde incelenmiştir.

1. Davranışsal İktisat

İktisat, üretim ve bölüşüm süreçlerini inceleyen bir bilim dalıdır. Ana akım iktisat teorisi, üreticilerin ve tüketicilerin rasyonel olduğunu ifade etmektedir. Üretici ve tüketicilerin rasyonel olması, üretimde ve tüketimde etkinliği sağlamaktadır. Diğer bir ifade ile üreticilerin ve tüketicilerin rasyonel olması, piyasada en uygun mal ve hizmetlerin en uygun miktarda üretilmesine ve bireylerin mal ve hizmet tüketimine katkısı düzeyinde de ilgili mal ve hizmetlerden yararlanmasını sağlamaktadır (Demir, 2018:23). Bu durum, klasiklerin '*görünmez el*' varsayımı altında ekonomiye devletin müdahalesine karşı çıkmasına sebebiyet vermektedir. Klasiklere göre; devletin görevi, bireylerin temel hak ve özgürlüklerini korumak (Biber, 2008:61), güvenlik ve savunma hizmetleridir (Yasa, 2017:286). Ancak klasik yaklaşım, sadece devletin müdahalesine değil, piyasaya yapılan her türlü müdahalelere de karşı çıkmaktadır (Smith, 2006:540).

Klasik düşünce anlayışından sonra ortaya çıkan neoklasik iktisat anlayışı, klasik düşünce ile birçok noktada uyuşmasına rağmen devlet müdahalesi konusunda daha ılımlı yaklaşım sergilemiştir. Bu durumun gerekçesi ise; piyasaların bazen bozucu etkiler yaratması ve bu sebeple piyasayı düzenleyici bir merkezi otoritesinin gerekliliğidir (Arslan, 2011:163). Diğer bir ifade ile devlet, klasik düşüncedeki gibi kısıtlı olmalı ancak piyasa başarısızlığı durumlarında piyasaya müdahale etmelidir. Piyasa başarısızlığı, piyasa ekonomisinin her zaman Pareto etkin dağılımı sağlayamaması ve bu dağılımdan sapmasına verilen addır. Bu başarısızlığın başlıca nedenleri; kamusal mallar, dışşallıklar, eksik rekabet, asimetrik bilgi, risk ve belirsizlik ve doğal tekellerdir (Öztürk, 2004: 174; Kaya, 2021: 94).

Neoklasik iktisat düşüncesi, klasik iktisadın tam rekabet piyasası, tam istihdam, Say Kanunu, görünmez el varsayımlarını kabul etmektedir. Buna göre; bireyler fayda maksimizasyonu, firmalar ise kâr maksimizasyonunu sağlamaya çalışırlar (Tokatlıoğlu ve Selen, 2019:56). Bu bağlamda yukarıda bahsedilen varsayımların ortak noktasını; bireylerin rasyonelliği düşüncesi oluşturmaktadır (Demirel ve Artan, 2016:3). Bireylerin rasyonelliği kavramı ise, '*homo economicus*' kavramı ile birlikte düşünülmektedir. Bu düşünce tarzı, '*homo sapiens*'ten ayrı olarak homo economicus (iktisadi insan) kavramının ana akım iktisadi düşünceye hakim olmasına neden olmuştur. Ancak bu durumun iktisadi gerçeklerden uzaklaştırdığına ilişkin itirazlar yükselmiştir. Bu itirazlardan birisi de, davranışsal iktisat olmuştur.

Davranışsal iktisat, neoklasik düşüncenin aksine bireylerin '*homo sapiens*' olduğunu iddia etmekte ve bireylerin belirsizlik ve risk altında sistematik hata yapabileceğini göstermeyi amaçlamaktadır (Yücedoğru ve Diraz, 2021:325).

Simon, davranışsal iktisadın '*insan davranışı hakkındaki neoklasik varsayımların ampirik geçerliliği ve geçersiz oldukları durumlarda, davranışı mümkün olduğunca doğru ve yeterli bir şekilde tanımlayan ampirik yasaları keşfetmekle ilgilendiğini*' belirtmiştir (Simon, 1987:221-225'den akt: Oliver, 2013:689). Cartwright (2011:3), '*davranışsal iktisat, standart ekonomik modeli insanlar üzerinde test etmek, ne zaman işe yarayıp ne zaman yaramadığını görmek ve gözlemlediğimiz şeye daha iyi uyması için ince ayar yapıp yapılamayacağını veya elden geçirilip geçirilmeyeceğini sormakla ilgili*' olduğunu ifade etmiştir. Oliver (2013:689), '*davranışsal iktisadi, en iyi şekilde, insan karar verme anlayışımızı zenginleştirmek için kullanılabilecek bir araçlar kutusu (bir dizi sistematik davranış kalıbı)*' olarak ifade etmiştir. Ayrıca Oliver,

davranışsal iktisadın içeriği bağımlı bir şekilde duruma göre kamu politikası tasarımını geliştirmemize izin vereceğini ifade etmiştir. Bu bağlamda kısaca davranışsal iktisat, insanların davranış hatalarını gözlemleyen ve bu gözlemler sonucunda elde edilen veriler ile insanların daha rasyonel davranmasını sağlayan bir disiplin olarak ifade edilebilir.

1.1. Davranışsal İktisadın Tarihçesi

İktisat, matematik, fizik, hukuk, siyaset, sosyoloji gibi birçok bilim dalından etkilenmiştir. Newton’un kütleçekim kavramı ile evrensel çekim yasasını geliştirmesi, kendisinden daha sonra gelen birçok düşünürü etkilemiştir. Bu düşünürlerden birisi olan Adam Smith, piyasa ekonomisinin işleyişini akılcılık, bireycilik gibi kavramlarla yasalaştırmaya çalışmıştır. Newton’un kullanmış olduğu düzenleyici olan ‘*kütleçekimi*’ kavramı yerine de ‘*görünmez el*’ kavramını kullanmıştır (Özsoy, 2014:77). Neoklasik yaklaşım ile Webergil rasyonalite varsayımı, iktisatta matematiğin kullanımı artmış ve matematik amaçtan ziyade araç olmuştur (Yücedoğru ve Diraz, 2021:325). Matematiğin iktisat alanında kullanımının artması ile iktisatçılar, ekonomik problemleri açıklamada ya da çözmede güçlük çekmişler. Ancak bu gibi durumlarda iktisatçılar, ellerindeki araçları değiştirmek yerine aynı araçları daha fazla kullanmayı tercih etmişlerdir (Acar, 2008:121). Bu durumun iktisat bilim dalını, gerçeklikten uzaklaştırdığına dair eleştiriler gelmesi üzerine Friedman, ‘*bir teoremin varsayımları ne kadar gerçek dışı ise teori o kadar başarılıdır*’ diyerek eleştirilerin üzerini örtmeye çalışmıştır (Friedman, 1953:153). Ancak psikoloji kökenli iktisatçılar, varsayımların gerçekliğine önem verilmesi gerektiğini öne sürmektedirler (Demir, 2018:26).

İbn-i Haldun, bireysel ve kolektif davranışların çözülmesini inceleyerek davranışsal iktisadın öncüsü olmuştur (Gürkan, 2013:3). İbn-i Haldun için üretim, ürünlerin arz ve talebine bağlıdır. Ancak arzın kendisi, üreticilerin sayısına ve çalışma arzularına olduğu kadar, alıcıların sayısına ve satın alma isteklerine de bağlıdır. Bu bağlamda Haldun, üretme iradesinin psikolojik ve mali güdülerin sonucu olduğunu vurgulamıştır (Boulika, 1971:1113-1114). Diğer yandan Haldun’a göre; bireyler, özbenliğe sahiptir. Bu özbenlik, bireylerin karakterinin oluşmasında veya bireylerin iyi veya kötü olmasında etkilidir. İktisadi gelişimi ise bireylerin iyiliğine dayandıran ve bireylerin iyi olması için de bir üst otoritenin düzenlemelerinin gerekliliğini vurgulayan Haldun, Thaler tarafından ortaya atılan dürtme kavramının ilk adımını atmıştır (Yücedoğru ve Diraz, 2021:326).

Davranışsal iktisadın bugün cevaplamaya çalıştığı soruların çoğu, yeni değil ve iktisadın bir disiplin olarak öne çıktığı dönemlerden kalmadır. Daha çok Milletlerin Zenginliği kitabı ile tanınan Adam Smith; Ahlaki Duygular Teorisi kitabında, davranışsal iktisadın şu an cevaplamaya çalıştığı soruları sormuştur. Örneğin; insanların zarar ve kâra bakış açıları (Cartwright, 2011:5), doğal erdem duygusu, doğal sempati duygusu, bireylerin davranışını etkileyen etmenler (ödül ve ceza), gelenek ve modanın etkisi gibi etkenleri öncelikle Smith incelemiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004:4). Smith’in davranışsal iktisada katkılarına rağmen John Stuart Mill’in tündengelim ve a priori metodolojisi, iktisadın psikolojiden ayrılmasına neden olmuştur. Neoklasik iktisatçılar, psikoloji temelli fayda kavramının temellerine değinmeksizin matematiksel olarak fayda kavramını yorumladılar (Nagatsu, 2015:443).

Rasyonalist faydacılığın kurucusu Jeremy Bentham, hedonik hesap (haz hesabı) kavramını kullanmıştır. Bentham’a göre; fayda, bireyin içsel mutluluğunu ölçen psikolojik ve fizyolojik bir büyüklüktür (Lewin, 1996:1297; Eser ve Toınbaeva, 2011:289). Irving Fisher ve Vilfredo Pareto ise, bireylerin ekonomik karar verirkenki hissiyatlarına ve düşüncelerine yer vermişlerdir ((Camerer ve Loewenstein, 2004:6). Karl Marx ise, iktisadi roller ve davranışlar arasında bir bağ bulunduğunu savunmuştur (Barber, 2021:162).

Keynes, Moore’dan etkilenerek piyasada sezgiye bir yer açmıştır. Ramsey’in eleştirileriyle birlikte sezgi yerine bireylerin ortalama beklentilerine yer vermiştir (Baloğlu ve Baloğlu, 2012:86-87). Keynes’e göre ekonomideki denge halinin kurgudan ibaret olmasının sebebi, bireylerin rasyonel olmayışıdır. Bireyler özellikle finans piyasalarında, sürekli daha çok kazanmayı arzularak rasyonellikten uzaklaşmaktadırlar. Diğer yandan bazı yatırımlar, bireylerin bilgilerinden ziyade beklentilerine endeksli. Bu bağlamda bireyler rasyonel değildir ve bireyler bilgiden ziyade beklentiye göre hareket etmektedirler (Gür, 2012:190-191).

Aktan ve Yavuzaslan (2020:107), Adam Smith, David Hume, Jeremy Bentham, Francis Edgeworth Irving Fisher, Karl Marx, John M. Keynes gibi yazarları, davranışsal iktisadın habercileri; Herbert A. Simon, Geroqe Katona, Günter Schmolders, Harvey Leibenstein, D.M. Lamberton, Peter Earl ve Tibor Scitovsky gibi yazarları, eski davranışsal iktisatçılar; Daniel Kahneman, Amos Tversky, Paul Solvic, Richard Thaler, George Akerlof, Matthew Robin ve Vernon Smith gibi yazarları, yeni davranışsal iktisatçılar olarak sınıflandırmışlardır.

1.1.1. Eski Davranışsal İktisatçılar

Eski davranışsal iktisada katkıda bulunan dört grup tanımlanabilir (Sent, 2004:740-741):

- İlk ve en görünür olanı, Carnegie'de Richard Cyert, James March ve Herbert Simon gibi bilim adamlarından oluşan sınırlı rasyonellik, tatmin ve simülasyonlara odaklanan bir grup araştırmacıdır. Richard Nelson ve Sidney Winter daha sonra bu görüşleri Yale Üniversitesi'nde genişletmiştir.
- İkincisi, Michigan'da George Katona liderliğindeki bir grup araştırmacı, tutum araştırmaları ve psikolojik ekonomiye olan ilgisiyle tanınmıştır. Carnegie grubu çoğunlukla firma davranışına odaklanırken, Katona'nın takipçileri tüketici davranışı ve makroekonomik konulara odaklanmışlardır.
- Üçüncüsü, Oxford'daki bir grup, P. W. S. Andrews, D. M. Lamberton, H. Malmgren, J. Marschak, G. B. Richardson ve G. L. S. Shackle'ın katılımıyla vaka çalışmalarının, belirsizliğin ve koordinasyonun önemini vurgulamışlardır.
- Son olarak, Stirling'deki bir dizi araştırmacı, Neil Kay, Brian Loasby, Richard Shaw, John Sutton, Andrew Tylecote ve Peter Earl tarafından savunulduğu gibi, eklektizm ve entegrasyonu vurgulamışlardır.

Herbert Simon, ekonomik organizasyonlarda karar verme sürecine ilişkin öncü çalışmaları sayesinde 1978 yılında Nobel Ekonomi ödülünü almıştır (Nobel Prize, 2024). Simon, davranışsal iktisat literatürüne 'sınırlı rasyonelite' veya 'prosedürel rasyonelite' kavramları ile katkıda bulunmuştur (Camerer, Loewenstein ve Rabin, 2006:25). Simon'a göre; sınırlı rasyonelite kavramını oluşturmanın amacı, bireylerin veya organizasyonların karar verme sürecine ilişkin teorinin inşasına materyaller sağlamaktır. Bu aşamada karşılaşılmaması gereken paradoks, firmanın ekonomik teorisinin ve yönetim teorisinin, bu davranışın en azından kasıtlı olarak rasyonel olduğu durumlarda insan davranışıyla ilgilenmeye çalışmasıdır. Aynı zamanda, klasik teorinin bireylerin rasyonelliği varsayıldığında, firmanın veya diğer organizasyonun iç yapısı sorunlarının büyük ölçüde ortadan kalktığı görülür ve paradoks ortadan kalkar. Ancak iktisadi insan yerine sınırlı rasyoneliteye sahip birey ikame edildiğinde, teorinin ana hatları ortaya çıkmaya başlar. Bu nedenle de Simon'a göre; iktisadi insan kavramının revizyona ihtiyacı vardır (Simon, 1955: 254).

Gelir ile mutluluk arasındaki ilişki, iktisat ve psikoloji disiplinin ilgisini uzun zamandır çekmektedir. Easterlin ve Scitovsky gibi eski davranışsal iktisatçılar da gelir ile mutluluk arasındaki bağı incelemişlerdir. Easterlin'e göre; gelir artışı bireylere belirli bir oranda mutluluk sağlamaktadır (Easterlin, 1974:121). Scitovsky ise yeni psikolojik anlayışları uygulayarak ekonominin nasıl zenginleştirileceğini gösteren ilk kişi olmuştur. Scitovsky sayesinde gelir, işsizlik, iş tatmini, enflasyon gibi ekonomik değişkenlerin yanı sıra doğrudan demokrasi gibi daha kurumsal ölçütler de analizlere dahil edilmiştir (Eser ve Toıgonbeeva, 2011:297; Bianchi, 2003:404).

George Katona, 1980'li yıllarda Michigan Üniversitesi'nde davranışsal iktisada ilişkin çalışmalar yapmıştır. Katona, davranışın ampirik gözlemlenmesine ilişkin bir teorik çerçeve oluşturmuştur. Ancak Katona'nın bu yaklaşımı soyut ve ekonomik bir teori olmaktan uzak kalmıştır. Öznel değişkenler (tutumlar, özelemler, beklentiler, iyimserlik, karamsarlık, sosyal öğrenme, biliş, alışkanlık, klişeler vb.) hakkında bilgi edinmek isteyen Katona, genellikle görüşmelere dayanan anketler ile ana akım iktisadın varsayımlarını çürütmeye çalışmıştır (Tomer, 2007:470). Ancak Katona, anket çalışmalarının ana akım iktisadın varsayımlarını çürütmek için yeterli olmadığını, psikolojik deneylerin yapılması gerektiğini vurgulamıştır (Katona, 1951:301-303'den akt: Yücedoğru ve Diraz, 2021:328).

Ana akım iktisada göre; piyasada faaliyette bulunan firmalar, minimum maliyet ile maksimum üretimi, dolayısıyla kârlarını maksimize etmeye çalışırlar. Minimum maliyetin nasıl gerçekleşeceğini araştıran Leibenstein, X-Etkinsizliği kavramını ortaya atmıştır. Leibenstein'e göre; X-Etkinsizliği, gerçekleşen maliyet ile minimum maliyet arasındaki fark ya da gerçekleşen üretim ile maksimum üretim arasındaki farktır. Leibenstein, X-Etkinsizliği kavramını ortaya koyarken ana akım iktisadın aksine bireyleri, en küçük karar alma birimi olarak almıştır (Yiğit, 2018:174). Leibenstein, X-Etkinsizliğinin ortaya çıktığı durumda, bireyler ve firmaların çok sıkı ve verimli çalışmadıklarını vurgulamıştır (Leibenstein, 1966:413).

Eski davranışsal iktisatçılar, ana akım iktisada psikoloji temelli alternatif bir modelleme oluşturmaya çalışmışlardır. Ana akım iktisatçılar, piyasalar için genellenebilir kurallar koymaya çalışırken basitleştirme yöntemini kullanırken; eski davranışsal iktisatçılar, bireylerin davranışları için genellenebilir kurallar koymaya çalışırken deneyler ve ampirik çalışmalar yürütmüşlerdir (Eser ve Toıgonbaeva, 2011:297). 1978 yılında Simon, 'ekonomik organizasyonlarda karar verme sürecine ilişkin öncü araştırmaları' sayesinde Nobel Ekonomi ödülü almasına rağmen, Simon'un bulguları, ana akım iktisatçılar tarafından kabul görmemiştir (Nagatsu, 2015:444). Simon harici ünlü eski davranışsal iktisatçılar arasında George Katona, Harvey

Leibenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi araştırmacılar da psikolojik ölçülerin ve sınırların rasyonellik üzerindeki önemini öne süren kitaplar ve makaleler yazmışlardır. Bu çalışmalar da dikkat çekmesine rağmen, ana akım iktisatçılar tarafından kabul görmemiştir (Camerer ve Loewenstein, 2007:28). Söz konusu çalışmaların kabul görmemesinin ana nedeni; ana akım iktisatçıların ‘modellerin tahmin gücüne’ önem vermelerinden kaynaklanmaktadır (Demir, 2018:26).

1.1.2. Yeni Davranışsal İktisatçılar

Daniel Kahneman, Amos Tversky, Paul Solvic, Richard Thaler, George Akerlof, Matthew Robin ve Vernon Smith gibi yeni davranışsal iktisatçıların kitapları ve makalelerin tüm dünyada dikkat çekmesi ve bu kişilerden bazılarının Nobel Ekonomi ödülü ile ödüllendirilmiş olması, yeni davranışsal iktisatçılar döneminde davranışsal iktisadın önemini artırmaktadır. Yeni davranışsal iktisatçılar döneminde gerçekleşen en önemli gelişme, 1970’li yıllarda ‘davranışsal karar verme’ veya ‘davranışsal karar verme araştırmaları’ olarak yeni bir psikolojik alanın ortaya çıkmasıdır (Angner ve Loewenstein, 2007:28). Diğer yandan 1960’lı yıllarda ortaya çıkan bilişsel psikoloji, bilgi işleme metaforu ile hafıza, problem çözme ve karar verme gibi konularda yeni çalışmaların yapılmasına izin vermiştir. Psikolojide ortaya çıkan bu gelişmeler, yeni davranışsal iktisatçıların ve davranışsal iktisadın daha popüler hale gelmesini sağlamıştır (Camerer ve Loewenstein, 2004:6).

Ward Edwards, beklenen fayda teorisinin psikoloji için uygunluğunu fark eden ilk psikologlar arasında yer almaktadır. Edwards, bir dizi deneyde beklenen fayda teorisinin sistematik ihlallerini araştırmış ve alternatif bireysel karar alma modelleri önererek psikolojide ‘davranışsal karar verme araştırmaları’ alt dalını geliştirmiştir. Beklenen fayda teorisi gibi ana akım iktisadi düşüncenin rasyonel seçim modelleri, davranışsal karar verme araştırmalarının gelişimi için önem arz etmektedir. Bu modeller deneysel olarak test edilmesi ve tahminler sapmaların yeni modeller olarak üretilmesini sağlamıştır. Davranışsal karar verme araştırmalarındaki iki gelişme yeni davranışsal iktisadın gelişimi için önemlidir. Bu gelişmeler: ters tercih işlemleri ve tercihlerin oluşturulması ve çerçeveleme etkileri ve beklenti teorisidir (Nagatsu, 2015:445).

Ters tercih işlemleri, karar vericinin tercihinin belirleme yöntemine bağlı olarak ters çevrilmiş görüldüğü bir olgudur. Örneğin, iki bahis arasında birisinin seçilmesi istenildiğinde, yüksek bahis yerine düşük getirisi ve yüksek olasılığı olan olasılığın seçilmesidir. Deneklere ne kadar ödemek isteklerinin belirtilmesi istenildiğinde ise, daha az seçeneği daha yüksek fiyatlandırmışlardır. Bu durum geçişlilik (tutarlılık) varsayımının ihlali olarak görülmektedir (Lichtenstein ve Slovic, 1973:19).

Davranışsal iktisat alanında yazılmış ilk çalışmalar, sonraki çalışmalar için yol gösterici olmuşlardır. Bu çalışmaların ilk adımı, iktisatçılar tarafından tahmin gücünü artırmak için sıklıkla kullanılan normatif varsayımların tanımlanmasıdır. İkinci adım, varsayımların ihlallerini göstermektir. Üçüncü adım, mevcut varsayımları genelleştiren alternatif teoriler oluşturmak için varsayımların ihlallerini ilham kaynağı olarak alınmasıdır. Son adım ise, üçüncü adımda ortaya çıkan davranışsal varsayımları kullanarak ekonomik davranış modelleri oluşturmak, yeni çıkarımlar elde etmek ve bu çıkarımları test etmektir. Çalışmalarda yer alan son adım ise yeni davranışsal iktisatçılar ile çıkmış ve davranışsal iktisadın gelişimini hızlandırmıştır (Camerer ve Loewenstein, 2004:7).

Bu gelişmeler sonucunda Ward Edwards, Duncan Luce, Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi psikologlar, ekonomik modelleri psikolojik modeller ile karşılaştırmak için bir kıyaslama noktası olarak kullanmaya başladılar. Bu yazarlardan en etkilileri; Tversky ve Kahneman olmuştur (Camerer ve Loewenstein, 2004:6).

Kahneman, ekonomi teorileri ile ilk karşılaşmasını şöyle ifade etmektedir (Kahneman, 2003:162):

Ekonominin varsayımlarıyla ilk karşılaşmam, 1970’lerin başında Bruno Frey’in bu konu üzerine yazdığı bir raporda olmuştur. Birinci veya ikinci cümlesi, ekonomik teorisinin bireyin rasyonel ve bencil olduğunu ve zevklerinin değişmediğini belirtmektedir. Bu listeyi oldukça ürktücü buldum, çünkü profesyonel olarak bir psikolog olarak onun tek kelimesine bile inanmamak için eğitilmiştim. Disiplinlerimizin varsayımları arasındaki boşluk gerçekten çok büyük görünüyordu.

Ancak Kahneman, daha sonra çalışmasında disiplinler arasındaki bu boşluğun kalıcı olarak daraldığını ifade etmiştir (Kahneman, 2003:166). Bu boşluğun kapatılmasında Kahneman ve Tversky’nin çalışmaları önem arz etmektedir. Simon’un rasyonel insan kavramına ilişkin eleştiriyi referans alan yazarlar, bireylerin rasyonelliği üzerine yeni modeller geliştirmişlerdir (Yavuzaslan, 2018:221). Kahneman ile Tversky’nin yaptıkları çalışmalar, üç ayrı araştırma programından oluşmaktadır. İlk araştırma programı, tahminler de dahil edilmek üzere insanların belirsizlik altında karar alınmasının incelenmesidir. İkinci araştırma programı, risk altında bir seçim modeli olan beklenti teorisi ve risksiz bir seçimde kayıptan kaçınmanın incelenmesidir. Üçüncü ve son araştırma programı ise, çerçeveleme etkileri ve bunların rasyonel etmen modelleriyle ilgili çıkarımların incelenmesidir (Kahneman, 2003a:1449).

Kahneman ‘Hızlı ve Yavaş Düşünme’ isimli kitabında, bireylerin karar alma yapılarını incelemiştir. Yazara göre; bireyler, iki farklı şekilde karar vermektedir. Kitap, karar verme şekilleri bakımından bireylerin hangi kararları nasıl verdiği ve bu kararlara nasıl güveneceğini somut örneklerle açıklamaktadır. Yazarlara göre; hızlı düşünme işlemi birinci sistemde gerçekleşmektedir. Yavaş düşünme işlemi yapan ve birinci sistemi kontrol eden sistem ise ikinci sistemde gerçekleşmektedir. Bu bağlamda ikinci sistem, enerji gerektirmektedir. Bu nedenle de bireyler, genellikle birinci sistem ile hareket etmektedir (Yiğit, 2018:180; Kahneman, 2017:473). Örneğin, bir beyzbol sopası ve topun toplam fiyatı 1.10 dolardır. Sopanın fiyatı toptan 1 dolar fazla ise, topun fiyatı ne kadardır? Bu soruya birinci sistem ile cevap verilmesi durumunda, 10 sent cevabı verilecektir, çünkü birinci sistem daha önce de ifade edildiği üzere hızlı düşünmeyi ifade etmektedir. Ancak ikinci sistem matematiksel uygulamalar, için doğru sistemi ifade etmektedir. Bu nedenle de sorunun üzerine düşünülmesi diğer bir ifade ile sorunun üzerinde enerji harcanması durumunda, cevabın 5 sent olduğu bulunacaktır (Thaler ve Sustein, 2018:37).

Beklenti Teorisi'nin başarısı, bir dizi genç iktisatçıyı standart rasyonel seçim modellerine incelemeye teşvik etmiştir. Örneğin, Toward a Positive Theory of Consumer Choice (1980) adlı kitabında, Richard Thaler, Tversky ve Kahneman'ın çalışmalarından yararlanarak, tüketici davranışının çeşitli yönlerini (örneğin, fırsat maliyetlerinin hafife alınması, batık maliyetlerin göz ardı edilmemesi, pişmanlık ve oto kontrol) davranışsal ekonomide merkezi temalar haline getirmiştir. Thaler, 1984-85 akademik yılını, ‘Davranışsal iktisadın başladığı yıl’ olarak ifade eden Kahneman ile çalışmak için British Columbia Üniversitesi'ni ziyaret ederek geçirmiştir (Nagatsu, 2015:446).

Thaler'in davranışsal iktisat literatürüne ilk katkısı, bireylerin rasyonel davranıştan sapması ile ekonomik kararlarının nasıl etkilendiğinin gösterilmesidir. Thaler'in literatüre ikinci katkısı, bireylerin ‘oto kontrol’ sorunlarına ilişkin incelemeleridir. Thaler’e göre; bireyler, plan yapmış olsalar dahi bu planlara erişimini engelleyen ‘oto kontrol’ sistemleri vardır. Thaler'in literatüre üçüncü katkısı ise, bireylerin sosyal tercihlerinin ekonomik karar almayı nasıl etkilendiğinin gösterilmesidir. Sonuç olarak Thaler’e göre; bireyler, sınırlı rasyonaliteye sahiplerdir ve geleceği göremedikleri için ve oto kontrol sorunları sebebiyle iyi birer planlayıcı değillerdir (Özdilek ve Akal, 2020:243-244).

Kahneman, Knetsch ve Thaler, statüko önyargısı ve kayıptan kaçınma ilkesine ilişkin bazı deneyler yapmışlardır. Öğrencilerin yarısına kahve kupaları verilmiş diğer yarısının da ilgili kupaları almaları istenmiştir. Yapılan deney sonucunda beklenen ticaret hacminin yarısı gerçekleşmiş ve kupa sahipleri kupalarını 5.25 dolardan daha düşük bir fiyata satmak istemezken, alıcılar kupalar 2.25-2.75 dolardan fazla ödemek istememişlerdir. Deney birkaç kez tekrarlanmış ve benzer sonuçlar elde edilmiştir: kupa sahipleri alıcıların vermek istediği fiyattan yaklaşık iki katı fazla fiyat istemişler ve ticaret hacmi beklenenin yarısı gerçekleşmiştir (Kahneman, Knetsch ve Thaler, 1991:196). Diğer bir ifade ile kupası olan öğrenciler, kupalarını satmak istemiyor ve bireyler bir şeyi kaybetmek durumunda olduklarında, aynı şeyi alırken yaşadıkları mutluluktan iki kat fazla üzülme durumundadırlar (Thaler ve Sustein, 2018:51).

Beklenti teorisine göre; bireylere aynı durumun farklı seçenekler halinde verilmesi durumunda, bireyler farklı kararlar verebilmektedir. Bu durum çerçeveleme etkisi olarak ifade edilmektedir (Ergör, 2017:9). Çerçeveleme etkisi bağlamında, bireylere karar verme aşamasında sunulan seçeneklerin olumlu ya da olumsuz olması, bireylerin kararlarını değiştirmektedir. Örneğin, ‘ameliyattan bir ay sonra %90 hayatta kalma ihtimali’ ile ameliyattan bir ay sonra %10 yaşamını yitirme ihtimali’ aynı olasılıkları vermekte, ancak bireylerde yarattıkları etkiler farklı olmaktadır (Kahneman, 2017:104). Bireylerin karar alma sürecinde çerçeveleme etkisini inceleyen Thaler, dürtme (nudge) kavramını ortaya atmıştır. Oliver ise, dürtme kavramına karşılık kımıldatma (budge) kavramını ortaya atmıştır.

2. Davranışsal İktisadın Devlet Müdahalesine ve Kamu Maliyesine Etkisi

İktisat kitapları incelendiğinde; iktisadi insanların (homo economicus) Albert Einstein gibi düşündüğünü, hafızalarının çok kuvvetli olduğu ve Mahatma Gandhi iradesine sahip olduğu varsayılmaktadır. Diğer bir ifade ile bireyler, rasyoneldir ve bireylerin aldıkları kararlar birbiriyle tutarlıdır (Thaler ve Sustein, 2018:18). Davranışsal iktisatçılar, yaptıkları birçok deney ile bireylerin sistematik hata yapabildiklerini ortaya koymuşlardır. Ancak davranışsal iktisat, sadece bireylerin sınırlı rasyonel olduklarını göstermekle kalmaz, aynı zamanda bireylerin yaptıkları sistematik hataların nedenlerini de ortaya koymaya çalışmaktadır (Erdoğan ve Karagöl, 2019:4). Bireylerin yaptıkları sistematik hatalar ise, bilişsel yanlılık ile açıklanmakta ve bireylerin kararlarını daha rasyonel hale getirme bir kamu politikası aracı olmuştur (Karagöl, 2020:2). Bu anlamda iki teori öne çıkmaktadır. Bunlar: dürtme ve kımıldatma teorileridir.

Thaler ve Sustein’e göre; ‘dürtme, bireylerin davranışlarını tahmin edilecek bir şekilde, seçenekleri yasaklamadan ya da insanın ekonomik teşviklerini fazla değiştirmeden yönlendiren seçim mimarisi’dir (Thaler

ve Sustain, 2018:309). Bu bağlamda, bireyler dürtülebilir ve uyarılabilir varlıklardır ve bireylerin kararları, geleneksel ekonomik teorilerde beklenmeyecek şekilde etkilenebilmektedir (Thaler ve Sustain, 2018:56). Dürtme teorisine göre; bireyler, bir kısıtlamaya katlanmaksızın ve maliyetsiz müdahaleler (uyarmalar) ile rasyonel karar alabilmektedirler. Ekonomik ilkelerin stratejik kullanımı, davranışı arzu edilen sonuçlara doğru yönlendirebilmektedir (Reed, Niileksela ve Kaplan, 2013:47). Bu durum, hükümetlerin ilgisini çekmiş ve teorisinin ortaya çıkışından itibaren hükümetler ilgili teoriyi politika yapım sürecinde kullanmışlardır (Aldemir ve Kaya, 2020:124). Ülkelerin siyasi rejimlerinden dolayı tek tip dürtme örneğinden bahsetmek mümkün olmasa da, uygulayan ülkelerin temel amacı, bilişsel yanlılık ile bireyleri rasyonel kararlara yönlendirmek olmuştur. Dürtme teorisinin uygulama alanları; eğitim, sağlık, kredi kartı kullanımı, enerji kullanımı, tüketim gibi alanlarda yoğunlaşmaktadır (Aldemir ve Kaya, 2020:127). Ancak Oliver’e göre; dürtme kavramına olan ilginin artmasının iki sebebi bulunmaktadır. Bunlar: 2008 Finansal Krizi sebebiyle neoklasik iktisada olan güven azalmış ve alternatif ekonomik bir çerçeveyin gerekliliği ve bireylerin özgürlüğüne müdahale olmaksızın bireylere ve topluma zararlı olan davranışların değiştirilme yollarının aranıyor olmasıdır (Oliver, 2013:1-2).

Thaler ve Sustain’e göre; dürtme teorisi çerçevesinde yapılacak müdahalelerin zorlama içermemesi gerekmektedir. Örneğin, abur cubur satımını yasaklamak, onlara göre dürtme değildir (Aldemir ve Kaya, 2020:18). Ancak daha özgürlükçü bir şekilde bireylerin davranışları yönlendirilebilir. Bu durumu ise geleneksel iktisat teoriler açıklayamamaktadır. Davranışsal iktisat ise, psikoloji, nöroloji ve sosyoloji gibi disiplinlerin yardımıyla bireylerin karar alma süreçlerin bilişsel yanlılıklarını açıklamaktadır (Erdoğan ve Karagöl, 2019:3). Örneğin; bireysel emeklilik sisteminden yararlananların kaydının her yıl yenilenmesi gerektiğinde, bireylerin kayıt yenilemeyi unutması durumunda; iki farklı seçenek bulunacaktır. Bunlardan birincisi; mevcut durumu korumak, diğer bir ifade ile geçmiş yılda katılım sağlanmış ise katılım devam ettirilecektir. Diğer seçenek ise; sıfıra dönüş, diğer bir ifade ile kayıt yenilemeyenlerin kaydının silinmesidir. Bu durumda; mevcut durumun korunması ya da işe yeni başlayan bireylerin doğrudan bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi, katılımı artıracak ve bireylerin de faydasına olabilecektir (Thaler ve Sustain, 2018:24-26). Örnekte de görüldüğü üzere, mevcut durumun korunması ya da işe başlayan bireylerin doğrudan emeklilik sistemine dahil edilmesi, yumuşak uyarıları oluşturmakta ve diğer seçenek saklı kalmaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisat anlayışı, devletin müdahalesini artıran bir zemin hazırlarken, bu zeminin aşırı olmasını dile getirmemektedir. Daha önce de ifade edildiği gibi davranışsal iktisat bireylerin rasyonel oldukları tezine karşı çıkarken, bireylerin irrasyonel olduklarını ifade etmemiş, sadece bireylerin sistematik hatalar yapabileceğini öne sürmüştür. Barutçugil’in de ifade ettiği gibi; *‘hiçbir organizasyon, kendisini oluşturan insanların düzeyinden daha yukarıda ya da daha aşağıda değildir’* ve *‘genellikle onu oluşturan insanların ve ekiplerin refleksinden başka bir şeyi’* ifade etmemektedir (Barutçugil, 2014:21). Bu bağlamda davranışsal iktisat bireylerin irrasyonel olduğunu ifade etmesi durumunda, -Barutçugil tarafından ifade edildiği üzere devleti oluşturan organizasyon, bu organizasyondan fazla değildir- devlet de irrasyonel olacaktır. Hükümetlerin de insanlardan oluştuğunu ifade eden Thaler ve Sustain (2018:109), uyarmalar yoluyla bireyler kötü seçim yapmaktan kurtulabilirler (Thaler ve Sustain, 2018:188-189).

Dürtme teorisi, seçim mimarisi veya liberter paternalizm olarak da adlandırılmaktadır. Seçim mimarisi, daha çok özel sektörü ifade ederken (kantinlerde sağlıksız yiyeceklerin vitrinde sergilenmemesi); liberter paternalizm ise, daha çok kamu sektörünün yaptığı müdahaleleri ifade etmektedir (zorunlu Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)). Ancak daha önce de ifade edildiği gibi bu müdahalelerin karşılığındaki seçenekler, yasaklanmamalıdır. Örneğin; bireyler sağlıksız yiyecekleri tüketmek istiyorsa, bu yasaklanmamalı veya bireyler zorunlu BES uygulamasından çıkmak istiyorsa, bu yasaklanmamalıdır (Özdemir, 2019:249). Ancak seçeneklerin çok olması da dürtme uygulamasının başarısını etkilemektedir. Sustain’e göre; programlar, basit olmalıdır. Programların karmaşık yapısı, maliyetleri artırabilmekte, programa giriş önünde bir engel oluşturabilmekte (Sustain, 2014:4) ve tercihlerin rasyonelliğini azaltabilmektedir (Özdemir, 2019:249). Diğer yandan dürtmenin liberter paternalist yapısı, Oliver tarafından eleştirilmiştir. Dürtme uygulamalarında, bireyler, yönlendirilen seçeneği seçmesi önünde bir engel bulunmamakta, bu sebeple bütün dürtme uygulamaları her zaman başarı sağlayamamaktadır. Oliver’e göre bireylerin amaçları ile dürtme uygulamalarının amaçları aynı olması durumunda başarı sağlanabilecek, aksi takdirde başarısı zor olacaktır. Örneğin dürtme uygulamalarıyla karbon salınımını azaltmak için bireylerin araba kullanımını azaltmasını beklemek muhtemelen zor olacaktır (Oliver, 2013:4). Oliver’e göre; bireylerin ve organizasyonların başkalarına zarar vermelerinin önlenmesinin en etkili yolu, faaliyetlerin düzenlenmesidir. Dürtme teorisi ise, bu düzenlemelere karşı çıkmaktadır. Bu nedenle Oliver, müdahalelerin daha sert yapılmasını öngördüğü ‘kımıldatma’ teorisini ortaya atmıştır (Oliver, 2013:14-15).

Kımıldatma kavramı, dürtme kavramına göre nispeten daha devletçi olmaktadır. Kımıldatma kavramının odak noktası, zararlı manipölasyonları düzenlemeler ile ortadan kaldırmaktır. Örneğin; sigara üretiminin yasaklanması, kımıldatma teorisi açısından dahi sert müdahale olarak görülmektedir. Kımıldatma teorisi, sigara üreticilerinin davranışsal iktisadın bulgularını kullanarak tüketicilerin irrasyonel seçimlerini manipüle etmesi durumunda düzenleme yapılması gerektiğini ifade etmektedir. Aslında sigara reklamcılığının yasak olması da bu sebeptir. Ancak insan hayatında birçok faaliyete ilişkin bu tarz düzenlemelerin yapılması gerekmektedir (Oliver, 2015:19-20). İki ana kımıldatma türü vardır: (1) başkalarına zarar veren davranışsal olarak bilgilendirilmiş faaliyetlere karşı düzenleme ve (2) başkaları için fayda sağlayan davranışsal olarak bilgilendirilmiş faaliyetler için düzenleme. Her ikisi de davranış değişikliği için hedeflenenler dışındakilerin deneyimlediği etkilere odaklanır ve bu nedenle dürtme yaklaşımının içsellik perspektifinden farklıdır (Oliver, 2019:922). Kımıldatma uygulamalarının tasarımı (dürtmelerden farklı olarak) davranışsal iktisadın bulguları gerekmemektedir. Ancak davranışsal iktisat bulgularına özel sektörünün ne zaman ve nasıl kullandığının belirlenmesi için ihtiyaç duymaktadır. Örneğin, şekerleme şirketleri tarafından kasanın yanındaki tezgahlar için ya da göz hizasındaki tezgahların satın alınmasıyla ilgili düzenleme yapılması için davranışsal iktisadi bulgular gerekmektedir (Oliver, 2015:21).

Devlet müdahaleleriyle bireylerin karar verme sürecine etki edilmesi, üçe ayrılmaktadır. Birincisi, sert müdahaledir. Hükümetler, vergileme ya da bazı faaliyetlerin yasaklanması ile bireylerin karar verme sürecine etki edebilmektedir. İkincisi, yumuşak müdahalelerdir. Hükümetler, bir dizi seçeneği koruyan ve bireyi bir yöne çekmek için manipüle ederek bireylerin karar verme sürecine etki etmektedir. Üçüncü ise, bilgilendirme müdahaleleridir. Hükümetler, bireylerin rasyonel karar vermeleri için gerekli bilgileri bireylere sağlayarak bireylerin karar verme sürecine etki etmektedir (Arad ve Rubinstein, 2018:2). Birinci tip müdahaleler, neoklasik iktisat teorisinin politika oluşturma araçlarını ifade ederken (Kılıç, 2020:246); ikinci ve üçüncü tip müdahaleler, dürtme teorisi çerçevesinde yapılacak müdahaleleri içermektedir. Sustein'e göre; 10 önemli dürtme uygulaması bulunmaktadır. Bunlar; varsayılan kurallar, basitleştirme, sosyal normların kullanımı, kolaylık ve elverişliliği artırmak, kamuoyunu bilgilendirme, uyarma, ön taahhüt stratejileri, hatırlatıcılar, uygulamalarının amaçlarını ortaya koyma ve bireyleri geçmişteki kararlarının sonuçları hakkında bilgilendirmektir (Sustein, 2014: 3-6). Ancak Thaler ve Sustein vergi ile müdahalelere tamamen karşı çıkmamışlar, sadece tamamen yasaklamalara karşı çıkmışlardır. Örneğin sigara kullanımını tamamen yasaklamak yerine sigara vergilendirilebilir ya da kirlilik ile mücadelede yine vergilendirme kullanılabilir (Thaler ve Sustein, 2018:241). Kımıldatma ise, ikinci tip müdahaleye karşı ılımlı yaklaşırken birinci tip müdahale yöntemini savunmaktadır (Yılmaz ve Canzer, 2020: 1837).

Sonuç olarak dürtme ve kımıldatma teorileri, devletin ekonomiye çeşitli şekillerde müdahale etmesinin gerektiğini ifade etmektedir. Dürtme teorisi çerçevesinde yapılacak müdahaleler, bireysel özgürlükleri korurken; kımıldatma teorisi çerçevesinde yapılacak müdahaleler de bireysel özgürlükten ziyade toplumsal fayda ön plana çıkmaktadır. Dürtme teorisi, bazı alanlarda başarıyla uygulanabilmesine rağmen, yoksulluk, gelir dağılımı gibi konular da yetersiz kalmaktadır (Yılmaz ve Canbazer, 2020:1840). Bireylerin kararları dürtme yoluyla değiştirilmek isteniyorsa, bireylerin olumlu yönde bilgilendirilmesi ile yapılabilmektedir. Örneğin, yapılan bir araştırmaya göre; birinci kontrol grubuna vergilerini ödemedikleri durumda karşılaşacakları cezalar anlatılmış, ikinci kontrol grubuna mükellefin ödedikleri vergilerin nereye harcanacağı bildirilmiş, üçüncü kontrol grubuna ise tereddüde düştükleri durumda nasıl bilgi elde edecekleri bildirilmiş ve deney grubuna ise ilgili bölgede yaşayanların mükellefiyetlerine dair ödevlerinin %90'ını yerine getirdikleri bildirilmiştir. İlgili çalışma sonucunda; deney grubundaki mükelleflerin vergi uyumlarının daha yüksek olduğu görülmüştür (Thaler, ve Sustein, 2018:90-91). Diğer bir örnek ise, Seçilmiş ve Didinmez tarafından yapılan ve vergi reformlarının davranışsal iktisat açısından incelenmesi çalışmasıdır. Yazarlar, Türk Vergi Sisteminde yer alan vergilerdeki değişiklikleri incelemişler ve Katma Değer Vergisinde mali yanılısma yaratılarak davranışsal iktisada yer verildiğini vurgulamışlardır (Seçilmiş ve Didinmez, 2016:223). Bu bağlamda davranışsal iktisat ile devlet ekonomide birçok değişkeni etkileyebilmektedir. Devlet kamu gelirlerini etkileyebileceği gibi kamu harcamalarını da bu yolla etkileyebilecektir. Bu nedenle davranışsal iktisat, devletin ekonomiye müdahalesine haklı bir zemin oluşturmaktadır.

Devletin müdahalesine haklı bir zemin oluşturan davranışsal iktisat, davranışsal kamu maliyesi alt dalını oluşturmuştur. Davranışsal kamu maliyesi, dar anlamda vergi psikolojisi (Aktan, 2012:167), vergi uyumu (Didinmez, 2018:77) gibi çalışma alanları oluşturmıştır. Davranışsal kamu maliyesi ile mükelleflerin neden vergi ödediği soruları araştırılmaya başlanılmış (Tekin ve Gürçam, 2019:73) ve böylece mükelleflerin vergiye gönüllü uyumlarının nasıl artırılacağı ortaya konmaya çalışılmıştır. Ancak Türkiye'de ve diğer ülkelerde yapılan çalışmalar, anket ağırlıklı çalışmalardır. Anket çalışmalarında sosyal normlar gereği, denekler ideal

olan cevaplara yönelebilmektedir. Örneğin, vergilerinizi tam ve zamanında öder misiniz? sorusuna denek olan birey, vergiye uyumu olmasa ya da kanuni olarak mükellef olmasa bile vergisini ödediğini söyleyebilecektir. Bu bağlamda mükelleflere ilişkin yapılan çalışmalarda, anket çalışmalarının yanı sıra deneysel çalışmalarda yapılmalıdır. Deney çalışmalarının anket çalışmalarına göre en büyük üstünlüğü, araştırmacının katılımcılar üzerinde kurabildiği kontrol mekanizmasıdır. Anket çalışmalarına katılan bireyleri etkileyebilecek bir sürü etmen bulunmaktadır. Deney çalışmalarında ise simüle edilen formatta ve yapılan manipülasyonlar ile araştırmacılar katılımcıların diğer etkenlerden etkilenme olasılığını azaltmaktadır. Diğer taraftan katılımcılara yapılan ödemeler de katılımcıların daha doğru cevaplar vermesini sağlayabilmektedir (Roth, 1988:974; Falk ve Fehr, 2003: 399; Demirtaş, 2021:121-122). Örneğin Muehlbacher vd. (2017), vergi uyumuna ilişkin bir deney yapmışlardır. Deneyde, 9 yıl simüle edilmiş ve katılımcılara tamamladıkları görevler neticesinde deney parası verilmiştir. Katılımcılar elde ettikleri gelirler ile yaşam puanı (life points) alabilmekte ve toplanılan yaşam puanları da deney sonucunda katılımcıya yapılacak ödemeyi belirlemektedir. Bu şekilde katılımcıların yaşam puanı biriktirmeleri teşvik edilmiş ancak vergi ödeme aşamasında yeterli miktarın kalmaması durumunda ise yaşam puanları yarı fiyatlarına satılmıştır. Çalışma sonucunda, ödeyecekleri vergileri zihinsel olarak ayıran mükelleflerin vergi uyumlarının yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

Deneysel iktisat, makro ekonomik sorunlara, esnek bir yapı ve politika önerilerin daha sağlam temellere dayanarak çıkmasını sağlamasını rağmen bütün makro ekonomik sorunlar, deneysel iktisat çerçevesinde çözüme kavuşturulamamaktadır (Yavuzaslan, 2018:223). Ancak yine de deneysel iktisat, davranışları etkileyebilecek veya yönlendirilebilecek yeni politika araçları sunmakta ve uygulanan politikaların etkinliği hakkında daha iyi tahminlerde bulunulmasına yardımcı olmaktadır (Chetty, 2015:1-2). Bu çerçevede davranışsal ve deneysel iktisattan kamu politikalarının belirlenmesi, vergi politikası üretilmesi gibi konularda yardımlar alınması gerekmektedir.

Sonuç ve Değerlendirme

Ana akım iktisat, varsayımları gereği ve iktisatta matematiğin araç olmaktan çıkıp amaç olması nedeniyle birçok yazar tarafından eleştirilmiş ve gerçeklikten uzaklaştığı ifade edilmiştir. Davranışsal iktisat ise, ana akım iktisadi bireylerin rasyonelliği varsayımından eleştirmiş ve davranışsal iktisatçıların yaptıkları deneyler ile bireylerin sınırlı bir rasyoneliteye sahip oldukları kanıtlanmıştır. Davranışsal iktisadın öneminin artması, yeni davranışsal iktisatçılar olarak ifade edilen Kahneman, Tversky, Thaler, Sustein gibi yazarlar ile gerçekleşmiştir. Davranışsal iktisadın öneminin artmasının beş nedeni bulunmaktadır. Bu nedenler;

- Bilişsel psikolojinin bireylerin karar verme sürecine ilişkin çalışmalara izin vermesi,
- Davranışsal karar verme veya davranışsal karar verme araştırmaları olarak yeni bir psikolojik alanın ortaya çıkmış olması,
- Yukarı yer verilen gelişmeler ile ana akım iktisadın varsayımlarının test edilmesi,
- Beklenti teorisinin başarısı,
- Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalara bazı ödüller verilmesi olarak sıralanabilir.

Yukarıda sayılan nedenler ile davranışsal iktisadın önemi artmış ve psikoloji eğitilmiş kişilerin yanı sıra iktisat eğitilmiş kişiler de ana akım iktisadın varsayımları test edilmiştir. Bireylerin sınırlı rasyonel olması, ana akım iktisatçıları tarafından karşı çıkılan devlet müdahalesine haklı bir zemin oluşturmıştır. Diğer bir ifade ile bireyler sınırlı rasyoneliteye sahip olması, bireylerin uyarılarak rasyoneliteye itilebileceğini düşüncesini ortaya çıkarmıştır. Bu anlamda iki teori öne çıkmaktadır. Bunlar; dürtme ve kımıldatma teorileridir. Thaler ve Sustein tarafından ortaya atılan dürtme teorisine göre; bireyler dürtülebilir varlıklardır. Bu bağlamda zorlama içermeksizin ve diğer seçenekler yasaklanmaksızın bireylerin rasyonel karar vermesi sağlanabilir. Ancak Oliver, dürtme uygulamalarının başarılı olabilmesi için bireylerin amaçları ile dürtme uygulamasının amaçlarının aynı olması gerektiğini vurgulayarak kendi teorisi olan kımıldatma teorisini ortaya atmıştır. Kımıldatma teorisi, dürtme teorisine göre devletçi bir yapı oluşturarak devletin düzenleyici rolüne vurgu yapmaktadır. Ayrıca dürtme teorisi, davranışları yönlendirirken, davranışsal iktisadın bulgularına ihtiyaç duyarken; kımıldatma teorisi ise, düzenlemeler konusunda davranışsal iktisadın bulgularına ihtiyaç duymaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisat, devletin müdahalesine haklı bir zemin oluşturmakta ve yapılacak müdahalenin türü müdahale edilmek istenen duruma göre değişmektedir. Örneğin bireysel emeklilik sistemine yapılacak bir düzenlemenin dürtme teorisi çerçevesinde yapılması başarı sağlayabilecekken, çevre kirliliği, gelir dağılımında adaletin sağlanması gibi konularda yapılacak müdahaleler, kımıldatma teorisi çerçevesinde yapılması gerekmektedir.

Davranışsal iktisat çerçevesinde yapılan bu müdahaleler, kamu maliyesine de doğrudan ya da dolaylı etkileri bulunmaktadır. Dürtme ve kımıldatma kavramı çerçevesinde yapılan müdahaleler, bireylerin tasarrufu, sağlığı gibi birçok konuda olumlu sonuçlar ortaya çıkararak kamu maliyesinin rahatlamasını sağlamaktadır.

Diğer yandan davranışsal iktisat ile ortaya çıkan vergi psikolojisi, vergi uyumu kavramlara ilişkin çalışmalar, devletin en önemli gelir kaynağı olan vergiye gönüllü uyumun artırılması bakımından önem arz etmektedir. Ancak vergi psikolojisi ve vergi uyumu çalışmaları genellikle anket çalışmalarına dayanmakta, anket çalışmalarının yanı sıra deneysel çalışmaların yapılması gerekmektedir.

Çıkar Çatışması

Herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Yazar Katkı Oranı

Çalışma tek yazarlıdır.

Finansman

Finansman kullanılmamıştır.

Kaynaklar

- Acar, G.T. (2008). *İktisadı Değiştirmek Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Aktan, C.C., & Yavuzaslan, K. (2020). “Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi”, *Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi*, 12(2), 100-120.
- Aktan, C.C. (2012). “Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı”, Ç. C. Aktan, A. Kesik & D. Dileyici. (ed.), *Yeni Maliye: Değişim Çağında Kamu Maliyesi: Yeni Trendler, Yeni Paradigmalar, Yeni Öğretiler, Yeni Perspektifler*, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Yayın No:2012/420,167-182.
- Aldemir, C., & Kaya, M. (2020). “‘Dürtme’ Fikrinin Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Covid-19 Döneminde Hükümetler Tarafından Uygulanması”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Covid-19 Özel Sayısı, 122-142.
- Angner, E., & Loewenstein, G. (2007). “Behavioral Economics”, in P. Humphreys (ed.), *Handbook of Philosophy of Science*, Amsterdam: Elsevier, 641-690.
- Arad, A., & Rubinstein, A. (2018). “The People’s Perspective on Libertarian-Paternalistic Policies”, *The Journal of Law and Economics*, 61 (2), 1-45.
- Arslan, M.L. (2011). “Devletin İktisadi Büyümedeki Rolü”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, VI(II), 160-175.
- Baloğlu, B., & Baloğlu, F. (2012). “Keynes’in Genel Teorisi’nin İktisadi Felsefesi Üzerine Bir Deneme”, U.S. Akalın, A. İncekara & G. Akalın (ed.), *Keynes’in Genel Teorisi*, İstanbul: Kalkedon Yayınları, 65-87.
- Barber, W.J. (2021). *İktisadi Düşünce Tarihi*, İ. Durdu (çev.), İstanbul: Şûle Yayınları.
- Barutçugil, İ. (2014). *Liderlik*, İstanbul: Kariyer Yayıncılık.
- Bianchi, M. (2003). “A Questioning Economist: Tibor Scitovsky’s Attempt to Bring Joy into Economics”, *Journal of Economic Psychology*, 24, 391-407.
- Biber, A.E. (2008). “Değişen Devlet Anlayışı, Müdahalecilik ve Piyasa Ekonomisi”, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(16),56-69.
- Boulaika, J. D. C. (1971). “Ibn Khaldûn: a Fourteenth- Century Economist”, *Journal of Political Economy*, 79(5), 1105-1118.
- Camerer, C.F., & Loewenstein, G. (2004). “Behavioral Economics: Past, Present and Future”, in C.F. Camerer, G. Loewenstein & M. Rabin (ed.), *Advances in Behavioral Economics*, New York: Russell Sage Foundation, 3-52.

- Camerer, C.F. et al. (2006). “Behavioral Economics, *Econometric Society Monographs*, 42, 1-50.
- Cartwright, E. (2011), *Behavioral Economics*, London: Routledge.
- Chetty, R. (2015). “Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective”, *American Economic Review*, 105(5), 1-33.
- Demir, Ö. (2018). *Akıl ve Çıkar Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği*. Bursa: Sentez Yayıncılık.
- Demirel, S.K., & Artan, S. (2016). “Nöro İktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar”, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(1), 1-28.
- Demirtaş, B.K. (2021). “Vergi Uyumlu Davranış ve Laboratuvar Deneyleri: Bir Yazın Taraması”, *Maliye Dergisi*, 180, 115-143.
- Didinmez, İ. (2018). *Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyum Analizi*. Ankara: Savaş Yayınevi.
- Easterlin, R. A. (1974). “Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence”, in P.A. David & M. W. Reder (ed.), *Nations and Households in Economic Growth: Essay in Honor of Moses Abramowitz*, London: Academic Press, 89-125.
- Erdoğan, M., & Karagöl, V. (2019). “Davranışsal İktisat, Dürtme ve Günlük Hayatta Kamusal Müdahaleler: Türkiye Örnekleri ve Tavsiyeler”, X. International Conference on Economics, Budapeşte, Macaristan, 1-15.
- Ergör, Z.B. (2017). “Yatırım Davranışları ve Karar Vermede Çerçeveleme Etkisi: Türkiye’de Yaşayan Karar Vericiler Üzerine Bir Çalışma”, *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi*, 2(11), 8-20.
- Eser, R., & Toigenbaeva, (2011). “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Falk, A. & Fehr, E. (2003). “Why Labor Market Experiments”, *Labour Economics*, 10(2003), 399-406.
- Friedman, M. (1953). “The Methodology of Positive Economics”, in D. M. Hausman (ed.), *The Philosophy of Economics*, Cambridge: Cambridge University Press, 30-43.
- Gür, B. (2012). “Genel Teori’de ve Psikolojide ‘Sürü Psikolojisi’”. içinde U.S. Akalın, A. İncekara & G. Akalın (ed.), *Keynes’in Genel Teorisi*, İstanbul: Kalkedon Yayınları, 185-204.
- Gürkan, C. (2013). “Modern Maliye Teorisinin Klasik Kökenleri: İbni Haldun’dan ‘Post Kameralizm’e Mali Düşünce”, *Maliye Dergisi*, (164), 1-26.
- Kahneman, D., et al. (1991). “The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias”, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- Kahneman, D. (2003). “A Psychological Perspective on Economics”, *The American Economic Review*, 93 (2), 162-168.
- Kahneman, D. (2003a). “Maps of Bounded Rationality: Psychology For Behavioral Economics”, *The American Economic Review*, 93 (5), 1449-1475.
- Kahneman, D. (2017). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*, O.Ç. Deniztekin & F.N. Deniztekin (çev.), İstanbul: Varlık Yayınları.
- Karagöl, V. (2020). “Covid-19 Salgını ile Mücadelede Davranışsal İktisadın Rolü”, *Düzce İktisat Dergisi*, 1(1), 1-10.
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw-Hill.
- Kaya, A. (2021). “Piyasa Başarısızlıkları”. Ö.F. Aslan (ed.), *Güncel Mikro İktisat Çalışmaları: Kavram-Teoriler-Piyasalar*, İstanbul: Efe Akademi Yayınevi, 93-123.

- Kılıç, E. (2020). "Kamu Politikalarında Davranışsal İktisadın Önemi: Dünya ve Türkiye’den Uygulama Örnekleri", *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 4(1), 237-262.
- Leibenstein, H. (1966). "Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency". *The American Economic Review*, 56(3), 392-415.
- Lewin, S.B. (1996). "Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day From the Early Twentieth Century", *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1293-1323.
- Lichtenstein, S. & Slovic, P., (1973). "Response-Induced Reversals of Preference in Gambling - Extended Replication İn Las-Vegas". *Journal of Experimental Psychology*, 101(1),16-20.
- Muehlbacher, S. Hartl, B. & Kirchler, E. (2017). "Mental Accounting and Tax Compliance: Experimental Evidence for the Effect of Mental Segregation of Tax Due and Recenue on Compliance", *Public Finance Review*, 45(1), 118-139.
- Nagatsu, M. (2015). "Behavioral Economics, History of", in J. D. Wright (ed.), *International Encyclopedia of Social & Behavior Sciences*, Oxford: Elsevier, 443-449.
- Nobel Prize (2024), <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1978/press-release/> 28.10.2024
- Oliver, A. (2013). "From Nudging to Budging: Using Behavioural Economics to Inform Public Sector Policy", *Journal of Social Policy*, 42(4), 685-700.
- Oliver, A. (2015). "Nudging, Shoving and Budging: Behavioural Economic-Informed Policy", *Public Administration*, 93(3), 1-37.
- Oliver, A. (2019). "Towards a New Political Economy of Behavioral Public Policy", *Public Administration Review*, 79(6), 927-924.
- Özdemir, Ş. (2019). "Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Davranışsal İçgörü", *Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi*, 34, 247-274.
- Özdilek, E. & Akal, M. (2020). "Davranışsal Ekonomi Çerçevesinde Richard Thaler’in Görüşleri", *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 5(13), 240-250.
- Özsoy, S. (2014). "Kütleçekimi ve Görünmeyen El Üzerine Bir Değerlendirme", *Kaygı Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Dergisi*, (22), 75-90.
- Öztürk, N. (2004). "Piyasa Başarısızlıkları", *Öneri Dergisi*, 6(21), 173-187.
- Reed, D.R. et al. (2013). "Behavioral Economics: A Tutorial For Behavioral Analysts in Practice", *Behavioral Analysis in Practice*, 6(1), 34-54.
- Roth, A. E. (1988). "Laboratory Experimentation in Economics: A Methodolohical Overview", *The Economics Journal*, 98(1988), 974-1031.
- Seçilmiş, E., & Didinmez, İ. (2016). "Vergi Reformlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği", *Bilig Dergisi*, 77, 203-232.
- Sent, E.M. (2004). "Behavioral Economics: How Psyhology Made It’s (Limited) Way Back to Into Economics", *History of Political Economy*, 36(4), 735.760.
- Simon, H. (1955). "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 239-258.
- Simon, H. A. (1987). "Behavioral Economics", in J. Eaetwell, M. Milgate & P. Newman (ed.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, New York: Stockton Press, 1-9.
- Smith, A. (2006). *Milletlerin Zenginliği*, H. Derin (çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Sustein, C.R. (2014). "Nudging: a Very Short Guide", *Journal of Comsumer Policy*, 37, 583-588.

- Tekin, A., & Gürçam, Ö.S. (2019). “Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumunu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme”, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(5), 65-76.
- Thaler, R.H., & Sustein, C.R. (2018). *Dürtme*, E. Günsel (çev.) İstanbul, Pegasus Yayınları.
- Tokatlıoğlu, M., & Selen, U. (2019). *Maliye Politikası*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Tomer, J.F. (2007). “What is Behavioral Economics?”, *The Journal of Socio-Economics*, 36,463-479.
- Yasa, B.D. (2017). “İktisat Düşüncesinde Devlet Müdahaleciliği Kuramının Evrimi”. *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 281-298.
- Yavuzaslan, K. (2018). “Deneyisel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneyisel İktisatla İfadesi”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 217-231.
- Yılmaz, V., & Canbazer, C. (2020). “Kamu Politikalarına Davranışsal Yaklaşım ve Türkiye’ye Yansımaları”, *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 31(4), 1824-1854.
- Yiğit, A.G. (2018). “Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması”, *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 161-190.
- Yücedoğru, R., & Diraz, S. (2021), “Davranışsal İktisadın Çerçevesi: Teorik, Epistemolojik ve Metodolojik Bir Bakış”, *Sosyoekonomi Dergisi*, 29(49), 323-343.