

İKTİSATTA YENİ BİR YAKLAŞIM: DAVRANIŞSAL İKTİSAT¹

Melodi Buket KANLIOĞLU

Yüksek Lisans Öğrencisi, Marmara Üniversitesi,

Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Teorisi

<https://orcid.org/0000-0002-5788-5845>

melodibuket5@hotmail.com

ÖZ

Ana akım iktisadın temel varsayımlarından biri olan birey, "Homoeconomicus"tur düşüncesi günlük hayatta irrasyonel davranışlarla kendini göstermektedir. Aldığımız kararların çoğu zaman irrasyonel olmasının en büyük sebebi ise psikolojidir. Ana akım iktisadın "Pür Rasyonellik" kavramına karşılık Herbert Simon "Kısıtlı Rasyonellik" kavramını öne sürmüştür. Klasik dönemde önemli kişilerin çalışmalarında psikolojik faktörler bulunsa da dönemin yapısı gereği iktisat matematiksel bir yapıyla ele alınmıştır. Özellikle 20.yy sonrası psikoloji ve iktisat alanında yaşanan pozitif gelişmeler "Davranışsal İktisadın" doğmasına zemin hazırlamıştır. Bugünde sosyo-ekonomik olayları anlamamızda ve politika üretmemizde geleneksel iktisat teorisi yardımcı olmaktadır. Fakat temel varsayımları çerçevesinde var olan modellerin açıklanma oranı da düşmektedir. İktisatla psikolojinin sentezi olan "Davranışsal İktisat", ana akım iktisadın açıklanma gücünü arttıran bir unsur olmaktadır. Öyle ki dürtmeler neticesinde davranışsal iktisat ile politika yapmanın mümkün olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada rasyonellik kavramının yeniden ele alınması ve de iktisat ve psikolojinin bir arada kullanılması durumunda etkin politikaların ortaya çıkabileceği görüşü üzerinde durulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, İrrasyonel, Deneysel İktisat, Psikoloji – İktisat İlişkisi, Kısıtlı Rasyonellik.

Jel Kodları: D90, D91

¹ Bu makale "3.Ulusal Safranbolu Ekonomi Öğrencileri Kongresinde" sunulan sözlü özet bildirim genişletilmiş halidir.

A NEW APPROACH TO ECONOMICS: BEHAVIORAL ECONOMICS

ABSTRACT

Homo Economicus is a basic assumption according to main stream economics. In daily life you cannot see people behaving rational. Our decisions are often irrational. Herbert Simon proposed the concept of "Bounded Rationality" in response to the concept of "Pure Rationality". In the Classical period, psychological factors were found in studies of important economists. Also, the economy continued to be mathematical. After the twentieth century, positive developments in psychology and economics have been experienced. The theory of traditional economics helps us understand and produce politics today. In framework of basic assumptions, explanation rate of the existing models also decreases. "Behavioral Economics", which is synthesis of Economics and psychology, increases power of explanation of mainstream economy. It is thought that possible to make policy using impulses. In this study, it is emphasized that effective policies can emerge if the rationality concept is re-examined and the economics and psychology are used together.

Keywords: Behavioural Economics, Irrationality, Experimental Economics, Psychology-Economics Relations, Bounded Rationality.

Jel Codes: D90, D91

GİRİŞ

Hane halkları, firmalar ve devletler tarihten bugüne hayatta kalabilmek, sistemi yönetebilmek adına birçok karar almışlardır. Peki, alınan bu kararlar ne kadar etkin? Ne kadar rasyonel? Adam Smith ile başlayan modern iktisadın en temel kurallarından biri bireylerin “*Homo-Economicus*” yani “*Rasyonel İnsan*” olmasıdır. Rasyonellik nedir? Günlük yaşamımıza katkısı var mıdır? Ana akım iktisat olarak adlandırılan ve referans noktası kabul edilen iktisada göre rasyonellik, bireyin içinde bulunduğu ortamda ona en çok doyumunu sağlayan davranış olarak ifade edilebilir (Bulutay, 1982). Neo klasik akım etrafında can bulan bu kavram, bireyleri her zaman tam bilgiye sahip, tercihleri tam ve geçişken olan, zevkleri, tercihleri değişmeyen olağanüstü bir varlık olarak resmeder. Ekonomideki herkes rasyonel olduğundan işvereninden işçisine, hane halkından devletine alınan tüm kararların mükemmel ve eksiksiz işleyeceği ve maksimum fayda elde edileceği varsayılır. Elbette rasyonellik kavramı iktisatta oldukça önemli bir yere sahiptir. Fakat gerçekten karar alırken bu kadar hesap kitap yapıyor muyuz? Örneğin, fırından ekmeğe alacağımız zaman neden çevredeki tüm fırınları dolaşarak evimize mesafesini, ekmeğin her bir fırındaki gramını, fiyatını karşılaştırma yapmadan evimize en yakın fırından gidip alıyoruz? Pazarlarda neden en kalabalık olan tezgâhlara otomatik yöneliyoruz? Bu ve bunun gibi birçok örnek aslında bizlerin ana akım iktisadın öngördüğü gibi pekte rasyonel davranmadığımızı açığa çıkaran örnekler olduğunu belirtebiliriz. Aslında bu tip irrasyonel davranışlarımızın arkasında yatan en büyük faktör elbette ki psikolojidir. 20.yüzyılın ikinci yarısından sonra yaşanan gelişmeler, pür rasyonellik kavramına karşılık Herbert Simon’un öne attığı “*Sınırlı Rasyonellik*” kavramı, sonrasında 1970’lerde Kahneman ve Tversky’nin çalışmalarının vuku bulması ve “*Belirsizlik Altında Karar Alma*”, “*Kayıptan Kaçınma*”, “*Beklenti Teorisi*” gibi teorilerin ortaya çıkması, Nobel ödüllerinin bu kişilere verilmesi iktisatta yeni bir alan oluşturmuştur: “*Davranışsal İktisat*” (Ruben & Dumludağ, 2018). Dünyada yaşanan gelişmeler; Sanayi Devrimi, Birinci ve İkinci Dünya Savaşları, Büyük Buhran(1929), Küresel Kriz(2008) ve kısaca

teknolojideki gelişmeler günümüzde bizlerin karar vermede daha fazla zorlanmamıza sebep oluyor. Teknolojinin görece gelişmediği zamanlarda insanların karar verecekleri çok fazla seçenekleri yoktu fakat teknolojinin gelişmesiyle birlikte örneğin bugün uçak bileti almak için bile bir sürü seçeneğiniz bulunmakta: acenteler, sayısız telefon uygulamaları, firmaların kendi siteleri gibi. Bu noktada “*Davranışsal İktisat*”, ana akım iktisadın ve de psikolojinin birleşimi olarak iktisadi karar vericilerin kararlarını inceleyen, rasyonellik varsayımı yerine sınırlı rasyonellik kavramını göz önünde bulundurarak çalışmalar yapan araştırma yöntemi deneysel iktisat olan bir alandır (Yiğit,2018).

Bu çalışmada “*Davranışsal İktisat*” mercek altına alınacak, ana akım iktisadın göz ardı ettiklerinin üzerinde durulacak ve de bu yeni alanın politika yapımına müsait olup olmadığı örneklerle ifade edilecektir. Finansal krizlerin yaşandığı, aşırı güvenin etkisiyle batma eğiliminde olan firmaların olduğu, komşusu arabasını değiştirdi diye gelecekte beklediği gelirin bugün alacağı kredinin faizini karşılama noktasını fazla önemsemeden araba yenileme fikrine giren hane halklarının var olduğu, markette alışveriş yaparken dükkân dükkân dolaşmayan ve ana akımın dediği gibi bencil olmayan insanın davranışları göz önünde bulundurulduğunda, davranışsal iktisatla politika yapmanın ve bu şekilde kayıplarımızı görece minimize etmenin mümkün olduğu öne sürülmektedir. Tüm bu bilgiler ışığında yeni bir yaklaşım olan davranışsal iktisadın güncel hayatımıza teoriden çok pratikte çok daha fazla yakın olduğu ve bu sebeple ayakları daha da yere basan alternatif bir yaklaşım olması ele alınacaktır.

1. ALINAN TÜM KARARLAR RASYONEL Mİ?

Klasik iktisada göre insan rasyonel bir bireydir, tercihlerini ve de kararlarını düşünürken daima kendi çıkarısını gözeterek hesabını yapar, elindeki kaynaklarına göre sonucu maksimum edendir. Tam bilgiye sahiptir, tercihleri ve kararları sabittir, tamdır ve geçişkendir. Kısacası insan “*Homo-Economicus*” (Baloglu, 2000). Ana akım iktisadın varsayımı olan “*Homo-Economicus*” için verilebilecek en iyi örnek “*Uzay Yolu: Orijinal Seri*” dizisi kahramanı “*Mr. Spock*” olduğu söylenebilir. Mr. Spock son

derece akılcı kararlar veren, her zaman kendi faydasını düşenerek hareket eden bir karakter olarak can bulmuştur. Öte yandan gerçek hayatta hepimiz birer Mr. Spock muyuz? Yoksa çevremizden etkilenen, duygularımızla karar verme eğilimini gösterdiğimiz bir diğer dizi karakteri olan “*Homer Simpson*” muyuz? Siyasetçisinden hukukçusuna; finansçısından üreticisine ve tüketicisine herkes karar verir. Bu kararlar verilirken ise faydayı en çoklaştırma işlemi çoğunlukla göz ardı edilmektedir. Kısacası alınan her kararlarda tam rasyonelliğe sahip olmadığımız ifade edilebilir. Davranışsal iktisatla yapılan çalışmalarda; insanın robotik rasyonel olmadığı görülmüş, tercihlerin değişken olduğu bu sebeple de rasyonel olmadığımız ve çoğu zaman irrasyonel kararlar aldığımız belirtilmiştir.

Aldığımız kararların kontrolü tamamen bizim elimizde değildir. Örneğin birikimlerinizi yatırıma dönüştürürken pür kendiniz karar vermiyorsunuz. Yatırım yapmayı düşündüğünüz ortamdaki ekonomik belirsizlikleri nasıl algıladığınız önemli bir etken. Ana akım iktisadın varsayımına göre seçeneklerin size hangi sırayla sunulduğu veya hangi kelimelerle ifade edildiği nihai kararımızı etkilememeli fakat yapılan araştırmalarda görülüyor ki kelimelerin bize hangi sırayla sunulduğu kararımızı etkileyebiliyor. Başka bir örnek ise, ehliyet alırken farkında olmadan organ bağışında bulunmanız üzerinedir. Ana akım iktisada göre sizin burada tüm şartları/kuralları okuduğunuz varsayılır ve ona göre rasyonel insan farkında olmadan organ bağışlamaz, fakat veriler gösteriyor ki ehliyet alırken imzaladığınız formlarla birlikte artık siz de bir bağışçı olmuş oluyorsunuz.

İktisat politikaları insanların rasyonel oldukları varsayımıyla kurgulanıyor ve uygulanıyor. Politika yapıcılar, hükümetler politikalarını nasıl şekillendiriyorlar? Hükümetler çoğu zaman büyüme üzerine vaatlerde bulunurlar, mutluluğa yönelik politikalar yaparlar çünkü bizler tükettikçe mutlu oluruz. Bu sebeple hükümetler büyüme oranını arttırmaya yönelik hamleler yaparlar. Bizler eğer teorinin dediği gibi rasyonel değilsek o zaman yapılan iktisat politikaları değiştirilmelidir. Çünkü rasyonel olmayan bireyleri pür rasyonel kabul edip ona göre politikalar yapmak hem

etkinliği hem sürdürülebilirliği düşürecektir. Davranışsal iktisat bu noktada, insanların iktisadın var olan kurallarına uygun davranmadığı durumlarda onların karar ve davranışlarına etki edecek uygulamalar ve politikalar geliştiriyor. Bu konuda uygulanmış olan en büyük politikalardan biri “*Thaler&Benartzi'nin*” yapmış olduğu “*Yarın Daha Fazla Biriktirin(Save For Tomorrow)*” uygulamasıdır. Bu politika da, insanları kendi kusurlu davranışlarından caydırmayı ve onları biriktirmeye yönlendirmek hedeflenmiştir.

2. KARAR ALIRKEN YÖNLENDİRİLİYOR MUYUZ?

Politikaların kararlarımızı etkilediği yadsınamaz bir gerçektir. İnsanlar karar alırken nasıl akıl yürütüyor diye baktığımızda sistem 1 ve sistem 2 karşımıza çıkmaktadır. Kısaca sistem 1, içgüdüleri, duyguları, deneyim tabanlı otomatik kararları içerir. Tiramisu, spagetti, dondurma dediğimizde aklınıza ilk İtalya gelir. Sistem 2 ise, sistem 1 ile aynı anda çalışan, evrimsel olarak yeni bir mekanizmadır. Otomatik değildir, onu devreye biz sokarız. Karar alırken dikkatli düşünmezsek daha çok sistem 1 devreye giriyor ve bu çoğu zaman yanlış kararlar vermemize sebep oluyor (Soyer, 2018). Aşağıda sistem 1 ve sistem 2'nin özellikleri tablo ile gösterilmiştir.

Tablo 1:Sistem 1 ve Sistem 2 Özellikleri

SİSTEM 1	SİSTEM 2
Çaba Gerektirmeyen	Çaba Gerektiren
Kontrolsüz	Kontrollü
Çağrışımsal	Çıkarımsal
Beceriye Dayalı	Kurallara Dayalı
Hızlı ve Bilinçsiz	Yavaş ve Bilinçli

Kaynak: Thaler, Sunstein, 2018.

Sistem 1 ve sistem 2'yi açıklayan bir başka örnek ise “*Stroop Testi*” deneyidir. “*Stroop Testi*”; nesne veya renklerin isimlerini söylemenin onların kendisini okumasından daha uzun olduğunu ortaya koyan Nöropsikolojik bir testtir (CM,1992).

Mavi, yeşil, sarı, kırmızı, mor, turuncu kelimelerini ilk önce yazıldıkları gibi okuduğunuzda kelimeleri söyleme hızınız oldukça yüksektir çünkü sistem 1 ile düşünüp eyleme geçtiniz. Fakat kelimelerin yazıldığı renkleri söylemek istediğinizde o renkleri söyleme hızınız nispi olarak düşecektir çünkü sistem 2 devreye girdi bu da daha yavaş ve bilinçli bir şekilde düşünmenize neden olmaya başladı. Karar alma mekanizmamızı oluşturan Sistem 1 ve sistem 2 iktisadi kararlar alırken de önem arz ediyor. Örneğin ana akım iktisada göre karar alırken sistem 2 ile hareket etmeliyiz çünkü ana varsayım insan rasyonel bir varlık olmasıdır. Oysaki karar alırken daha çok kontrolsüz, çağrışımsal, hızlı ve bilinçsiz karar alma eğiliminde oluyoruz. Kısacası sistem 1 ile hareket ediyoruz ve sonucunda da etkinsiz kararlar almanın ihtimalini arttırıyoruz. Geleneksel iktisat, sistem 1 gerekliken sistem 1'i, sistem 2 gerekliken sistem 2'yi çalıştırın diyor. Fakat davranışsal iktisat ise sistem 2'yi çalıştıracakken 1'i çalıştırıyoruz diyor. Bu da bizlerin bütçemizi kötü yönetmemize sebep oluyor. Öyleyse burada da bir yeni politikaya ihtiyacımız var gibi duruyor.

Dikkat ve basitleştirme rasyonellik öngörüsü ile çelişebiliyor. Daniel Kahneman ve Amos Tversky, insanların verdikleri dikkat sonrası edindikleri risk algısını "*Beklenti Teorisi*" ile açıklamaya çalışmışlardır (Kahneman & Tversky, 1979). Bu teori kullanılarak insanların hataları açıklanabilir ve test edilebilir hale gelmiştir. Pür kendi irademizle almadığımız kararların üzerindeki etkilerin psikoloji, çevre, sosyoloji, risk algımız, referans etkisinin olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Davranışsal iktisat, insanların bir referans noktasına göre değerlendirme yaptığını ifade ediyor. Bir statüko belirleniyor ve oraya çapa atılıyor. Mutluluklarımızı ve durumlarımızı buraya göre tayin ettiğimizi ifade ediyorlar. Bu durum iktisadın öngörülerıyla çelişmiyor fakat eğer yapılan değerlendirmeler tamamen konuyla bağımsız bir referans noktasıyla yapılıyorsa o zaman rasyonellik varsayımı sekteye uğruyor. IBM firması "*LaserWriter*" yazıcısını piyasaya sürüyor fakat satışlardan pek memnun kalmıyor ve daha fazla satabilmek adına "*LaserWriter E*" adı altında ilkinin göre daha kötü bir ürün ortaya çıkarıyor. IBM burada insanlara ilk ürünün değerini anlatmayı, onlara kötü

olana referans almalarını sağlamayı ve fiyat biçmeyi hedeflemiş ve başarılı da olmuş (Soyer, 2018). “Referans Noktası(Reference Point)” olarak adlandırılan bu durumda insanlar karar alırken belli bir noktaya çapa atıyorlar, o noktayı kendilerine referans olarak kabul ediyorlar ve neticesinde de çapa atanan o duruma göre nihai kararı veriyorlar, kısaca çevresel faktörlerden, içerisinde bulunduğumuz ortamdan, varolan durumlardan etkileniyor ve ona göre karar alıyoruz. Oysa Homo-Economicus çevresinden, yönlendirmelerden etkilenmeden kendi kararını gözeterek, kendi faydasını en çoklaştıran kararı vermelidir. Diğer bir önemli konu ise kayıptan kaçınma, kayıpların hazzının kazançların hazzından daha fazla oluşudur. “Kayıp Karşıtlığı(Loss Aversion)” olarak yer bulan bu kavrama göre bizler kazanırken risk almayı sevmiyoruz fakat kaybederken risk almayı seviyoruz. Bir diğer önemli kavram ise “Batık Maliyet Yanılgısı(Sunk Cost Fallacy)”dır. Richard Thaler buna şöyle örnek verir:

“Bir aile evlerine 60 mil uzaklıktaki basketbol maçına gitmeye karar verir. Bilete 40\$ öderler. Maç günü kar fırtınası çıkar fakat aile yine de maça gitmeye karar verir. Fakat bu bilete para vermemiş olsalardı aile o zaman evde oturmaya karar verecekti” (Thaler, 1980).

Hemen hemen aldığımız birçok karara “para verdik” diye devam ediyoruz. Spor salonuna yazılıp gitmek istemesek de parasını ödedik, fiyatı pahalı diye devam edebiliyoruz, lüks bir restorana gidince tabağımızda yemek kaldığında tok olsak bile sırf çok pahalı diye yeme eğiliminde olabiliyoruz. Ana akım iktisadın rasyonel insan varsayımının tersine Nobel Ödüllü psikolog Herbert Simon’un ifade ettiği gibi, yani “Kısıtlı Rasyonel” bireyler olarak eylemlerimizi gerçekleştiriyoruz. Herbert Simon’a göre “Kısıtlı Rasyonellik”; en iyi kararı verirken insanların sahip oldukları sınırlı yeteneklere, tam bilgiye erişme sorunlarına sahip oldukları düşüncesidir. Bu kısıtlar sebebiyle insanlar karar verirken optimizasyon işlemi yerine ellerindeki bilgi kümesini kullanarak ve olası sonuçları da daraltarak ve sonuçlar arası ilişki kurarak karar verme işlemini basitleştirmeye çalışırlar (Just, 2013).

Finans konusu da davranışsal iktisatla birlikte oldukça ele almış ve bilhassa 2008 küresel krizinden sonra daha fazla gündeme gelmiştir. Küçük olasılıklara hayati önemler atfediyoruz, bir sürecin nasıl son bulduğuna ve doruklara çok önem veriyoruz, şimdinin gücüne daha fazla anlam yüklüyoruz. Tüm bunlar bizlerin ve iktisadi ajanların kararları üzerindeki önemli etkenler ve bu etkenler ana akımın dediği gibi rasyonel bireyler olmamızı da engelleyen etkenler. Tüm bu etkenler bizim karmaşık hayatımızın içinde yer alıyorsa ve klasik iktisadın dediği gibi rasyonel olmadığımız da biliniyorsa uygulanan tüm iktisadi politikaların gözden geçirilmesi önem taşımaktadır. Tabi ki burada savunulan, ana akım iktisadi çöpe atmak değil onun kalıplarını esas alarak psikoloji, sosyoloji gibi etkenleri de harmanlayarak yeni politikalar oluşturmak sistemi ayakları yere basar hale getirecektir.

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT HAYATIMIZA YÖN VEREBİLİR Mİ?

Konulan vergiler, cezalar, teşvikler davranışlarımıza yön verecek nitelikte tasarlanmaktadır. Bu sebeple de Politika yapıcılarının geliştirdikleri politikalar kararlarımıza sürekli etki etme eğilimindedir. Davranışsal iktisat metotlarını kullanarak “*Dürtme*” uygulamaları ile birçok uygulama hayata geçirilmiştir. Bununla ilgili başarılı olmuş örneklerden biri “*Teksa’sla kafa bulmayın! (Don’t mess with Texas)*” uygulamasıdır. Teksas’ta 18-24 yaş gençlerinin otoyolları kirlettiği ve belediye yetkililerinin de bu sorunu çözmek için “çevreyi kirletmememin halkın görevi olduğunu içeren oldukça pahalı reklam kampanyaları” uygulamıştır. Fakat başarı sağlayamayınca “Teksaslı olmayı hatırlatacak, vatansever duyguları hatırlatacak bir sloganla Teksas’a ait bir futbol takımının oyuncularını çöpleri temizleyen ve sloganı söyleyen bir reklam filmi” çektiler. Bu sloganla birlikte önceden nispi olarak daha pahalı reklam kampanyaları uygulayıp sonuç alamayan eyalet yeni dürtme yoluyla birlikte bir yılın sonunda kirlilik sorunu %29 oranında çözülmüş oldu (Thaler, Sunstein, çev. 2018). Davranışsal iktisadın kendine yer bulduğu diğer bir alan ise vergidir. Vergi, devletlerin gelir kaynağıdır ve vergi istikrarı önemlidir. Bu nedenle vergisel düzenlemelerle ilgili yapılan planlamaların detaylı ve objektif olması

gerekmektedir. Vergi davranışının ekonomik psikolojisi bilhassa odaklanması gereken bir husustur. Vergileme gibi insan davranışlarının belirleyici olduğu bir alanda pür rasyonellik varsayımı yeterli olmayacaktır. Bu nedenle davranışsal iktisat tekniklerinin uygulanması bireylerin vergi verme oranlarını, devletlerin ise vergi toplama istatistiklerini şüphesiz arttıracaktır. Böylelikle mükellef davranışının sosyo-ekonomik kökenlerini irdelemek ve başarılı vergileme stratejileri belirlemek mümkün olacaktır. Fakat davranışsal iktisat teknikleri özellikle Türkiye’de nispi olarak az kullanılmaktadır. Bu alanda yapılacak yeni hamleler vergi uygulamalarının işlevselliğini artırma potansiyeline sahiptir (Seçilmiş & Didinmez, 2016). Vergi konusunda Amerika Birleşik Devletleri’nde “Dürtme” yöntemi ile vergi gelirleri arttırılmıştır. Kontrol ve müdahale grubu olarak deney yapılan bu örnekte Cass Sunstein, kişiselleştirmenin politikada etkin bir araç olduğunu göstermiştir. Vergilerini düzenli ödemeyen bir grup insana öncelikle kontrol grubu dahilinde normal prosedür uygulanmıştır. Vergilerin geri dönüş oranı da bu grupta %5,2 olarak belirlenmiştir. İlk müdahale grubuna ise standart bir mesaj yazılmış ve bu grupta vergilerin ödenme oranı %23,2 olduğu belirtilmiştir. İkinci müdahale grubuna ise kişiselleştirilmiş bir yazı tasarlanmıştır. Bu bilgilendirmeyi alan gruptaki vergilerin geri dönüş oranı ise %33 olarak ifade edilmiştir. C. Sunstein burada konuyla ilgili her bir birey için kişiselleştirilmiş varsayılan kuralların tasarlanabileceğini ifade etmektedir (economicspsychologypolicy.blogspot.com). Enerji tasarrufu konusu da davranışsal iktisat yöntemleri ile gerçekleştirilecek bir konu. “Sosyal Dürtmelerle” enerji tasarrufu konusunda iyi sonuçlar alınabileceğini gösteren bu çalışmada elektrik faturalarını karşılaştırılabilir hale gelmesi ve yazılan azaltılması buradaki dürtmeyi inşa ediyor. Buna göre faturanın geldiği ay siz dâhil yakın mesafedeki komşularınızın ve tüm mahallenizin kaç kilowatt(kWh) harcadığını görebiliyorsunuz. Eğer her iki gruptan da az harcadıysanız faturanıza iki tane gülen yüz ekleniyor. Sadece bir gruptan daha az harcadıysanız bir tane gülen yüz ekleniyor. Böylelikle insanlar kendilerini çevreleriyle karşılaştırabiliyor ve harcamalarını ona göre ayarlayabiliyor (Costa, Kahn, 2010).

Davranışsal iktisat ile özdeşleşmiş uygulamalardan biri de organ bağışı uygulamasıdır. Danimarka, Hollanda, İngiltere ve Almanya’da organ bağışı oranı çok düşükken Avusturya, Belçika, Fransa, Macaristan, Polonya gibi ülkelerde bu oran oldukça yüksek olarak belirtiliyor. Bunun nedeni ise düşük olan ülkelerde “varsayılan seçeneğin” organ bağışçısı olmama yönünde olmanız. Eğer organ bağışçısı olmak istiyorsanız bununla alakalı form doldurup o zaman bağışçı olabilirsiniz. Fakat oranın yüksek olduğu ülkelerde ise durum tam tersidir. Burada ise “varsayılan seçenek” organ bağışçısı olmanız yönündedir. Bu sefer sistemden çıkmak için form doldurmanız gerekmektedir (Johnson & Goldstein, 2004). Hayata geçirilen ve sonuç alınan bu uygulamada da varsayılan seçenek konusunun önemini ifade etmektedir.

Yukarıda verilen örneklerin hepsi uygulanmış ve sonuç bulmuş örneklerdir. Ayrıca rasyonel davranış sergilemediğimiz ve dürtme metotları kullanılarak değiştirilebilecek birçok alan daha bulunmaktadır. Bunlardan biri de e-atıklardır. Kullanım ömrü dolan veya kullanım ömrü dolmadan gelişmelerin gerisinde kaldığı için işlevselliği azalan elektrik-elektronik ürünler “*e-atık*” olarak adlandırılır. Bunların geri toplanması ve geri dönüşümü için tesis altyapısı oldukça yüksektir. Elektronik atıkların geri dönüşümü hem ekonomik açıdan hem de çevre sağlığı açısından önemlidir. Davranışsal iktisat perspektifi bu konuyla şöyle bir açıklama getirebilir: Tüketici tercih ve davranışları e-atıkların geri dönüşüm süreçlerine iletilmesi konusunda güdülenmeye ihtiyacı olan bir tavır içerisindedir. Bu konuda sağlanacak altyapı ve destek hizmetleri konunun çözümünde tüketicinin geri dönüşüme yönlendirilmesi noktasında yardımcı bir öge olacaktır. Yine burada davranışsal iktisat tekniklerine başvurularak e-atıkların geri dönüşümü noktasında politika uygulanabilir (Hobikoğlu, 2013). Diğer bir politika uygulanabilecek ve belki de en çok üzerinde durulması gereken alan ise finans alanıdır. Finans alanında rasyonel teorilerinin başında ‘*Etkin Piyasa Hipotezi*’ vardır. Bu hipoteze göre piyasadaki herkes tüm bilgiye hâkimdir ve bilgiler açıktır. Fakat böyle olmadığı tüm finansal krizlerde hem de kurulan bütün saadet zincirlerinde kendini açıkça göstermektedir.

Davranışsal iktisat bunun sebeplerine şu bakış açılarını getiriyor: Aşırı güven, kayıptan kaçınma ve referans etkisi. Tüm bu sebeplerden dolayı finans piyasalarında rasyonellik gözlemlenemez ve bizlerin bütçelerimizi kötü yönetmemize sebep olur. Öyleyse davranışsal yaklaşıma göre psikoloji faktörü göz önünde bulundurularak ve kısıtlı rasyonellik esas alınarak finans piyasalarında hareket etmeliyiz (Yönder, 2018).

SONUÇ

Rasyonel insanın yapması gerekenleri zaman zaman yapmadığımız bir dünyada politikaları pür rasyonel varsayım üzerine kurmak ve sonucunda etkisiz politikalarla karşılaşmak iktisatçıları yeni bir arayışa doğru yönlendirmiştir. Fizik bilimine yakınlığı ile bilinen iktisat 20. Yüzyılın ikinci yarısından sonra psikoloji ile daha fazla iç içe geçmiş ve bu alanla politika yapılabileceğini davranışsal iktisat ile göstermektedir. Teknolojinin gelişmesi, tercihlerin çoğalması, risk algısının değişmesi, çevrenin karar alma üzerindeki etkisinin eğiliminin artması gibi durumlar ana akım iktisadın varsayımlarının yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini göstermektedir. Bize isimimizle hitap eden garsonlara daha fazla bahşiş verme eğilimine girmemiz, kayıplarımıza kazançlarımızdan daha fazla anlam yükleyip yanlış kararlar vermemiz, güneşli havalarda ATM'lerden daha fazla para çekmemiz, dolar 7 TL iken daha da yükselir diye satmayıp 5 TL iken satmamız, saadet zincirlerine sıfır risk algısıyla girmemiz gibi örnekler pür rasyonellikten olgusunun sorgulanmasına yol açmaktadır. Davranışsal iktisadın varlığı üzerinde ve onun politika yapıcılara önerilerini ele alan ayriyeten hayatımızı nasıl yönlendireceği üzerinde durulan bu çalışmada; saf rasyonellikten ziyade kısıtlı rasyonellik ve psikolojinin iktisadın daha fazla içinde yer alması gerektiği görüşü savunulmaktadır. Standart ana akım iktisat teorisi halen günümüzde de sosyo-ekonomik yolu anlamamızda aydınlatıcı olmakla birlikte fayda maksimizasyonu ve rasyonellik kavramlarından yola çıkarak politika yapıcılarının ana akım teorisi referans alarak uyguladıkları politikaların açıklanma gücünü azaltmaktadır. Psikoloji, sosyoloji gibi etkenler bu azalmanın başında gelen etmenlerdir. Bu sebeple açıklanma gücünü arttırmak için iktisatta davranışsal

yaklaşımlar oldukça mühim bir yere sahiptir. Kamusal alanda ve özel sektör alanlarında davranışsal iktisat tekniklerini kullanarak politika yapmanın yararlarının daha fazla olacağı düşünülmektedir. Bu alanda hükümetlere ve bireylere düşen sorumlulukların zaman içerisinde daha da önemsenmesi ayrıca kalkınma, mutluluk gibi sosyo-ekonomik konularda da önem arz ettiği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Yiğit, A. (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi Cilt:16, Sayı:2, s.165.*

Just, David. (2013). *Introduction to Behavioral Economics*. Wiley Global Education.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979), Prospect Theory: An Analysis Of Decision Under Risk. *Econometrica Volume 47, Number 2, s.263.*

Costa, D. & Kahn, M. (2010), Energy Conservation "Nudges" And Environmentalist Ideology: Evidence From A Randomized Residential Electricity Field Experiment. *Journal of The European Economic Association, European Economic Association, vol. 11(3), s.698-699.*

Hobikoğlu, E. (2013). Davranışsal Finans Çerçevesinde E-Atık Geri Dönüşüm Yatırım Risk Algılamasında Tüketici Tercih ve Davranış Düzeyinin Sosyo-Ekonomik Analizi: İstanbul Örneği. *Finansal Araştırmalar ve Çalışma Dergisi, Cilt 4, Sayı 8, s.69-70.*

Soyer, E. (2018). Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, Ankara: İmge Yayınevi.

Seçilmiş, E. & Didinmez, İ. (2016), Vergi Reformlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği. *Bilig, Sayı: 77 , s.223.*

Johnson, E. & Goldstein, D. (2004), Defaults and Donation Decisions. *Transplantation Volume 78, Number 12, December 27, s.1715.*

Yönder, E. (2018), İktisat ve Mutluluk: Bugün Daha Mutlu muyuz? *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, Ankara: İmge Yayınevi.

Bulutay T. (1982), Rasyonelite Ve Belirsizlik Üzerine. *Ankara Üniversitesi SBF dergisi, Vol.37, No.3, s.25-26.*

Ruben, E. & Dumludağ, D. (2018), İktisat ve Psikoloji, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, Ankara: İmge Yayınevi.

Balođlu, F. (2000), Rasyonelite ve Ekonomik Sosyoloji. *Sosyoloji Konferansları, Cilt.26, s.217.*

CM, M. (1992), The Stroop task: The gold standard of attentional measures. *Journal of Experimental Psychology General 121(1),s.12.*

Thaler, R. (1980), Toward A Positive Theory Of Consumer Choice. *Journal Of Economic Behavior And Organization 1 ,s.47*

Thaler, R. & Sunstein, C. (2018), *Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alman Kararları Geliştirmek Üzere.* Çev. Enver Günsel, Pegasus yayınları.

Behavioral Insights Team. (2013, 21 Mart). Nudge Database [Blog Yazısı]. Erişim Adresi: http://economicspsychologypolicy.blogspot.com/2013/03/nudge-database_3441.html.