

İ.Ü. İktisat Fakültesi
Maliye Araştırma Merkezi Konferansları
43.-44. Seri/Yıl 2003

İKTİSAT ÖĞRETİSİNDE YETERSİZ BİREY PARADİGMASI

Prof. Dr. İzzettin ÖNDER
İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Maliye Bölümü

ABSTRACT

Though economists and psychologists study the same area of human activity, in most of the cases they do not share common ideas as to the nature of such activities. Economists refer to the common paradigm that the decision makers behave rationally, which implies that the related individual tries to maximize his/her utility function under given constraints. The assumption of this approach is that the relevant decision makers conform to the rational choice paradigm and the pattern of behavior of multiperson aggregates is the result of such choices made accordingly. Economists rely on the assumption that decision makers do conform to the rationality paradigm, whereas psychologist try to specify the decision making process itself, because they believe in the idea that individuals, being as human and psychological beings, are affected by various social and economic factors as well, and they do not display standard pattern of behavior in all cases and at all times. The purpose of this paper is to bring the idea that the generally accepted rationality criterion should be put to the forefront, and economists and psychologists must collaborate and share their views on this issue in the interest of understanding and defining the behavior of decision makers.

ÖZET

İktisatçılar ve psikologlar benzer bireysel davranış alanlarını konu aldıkları halde, söz konusu davranış kalıpları ile ilgili müşterek fikirlere sahip değildirler. İktisatçılar, bireylerin veri sınırlamalar altında yarar ençoklaştırması yaptığı şeklinde tanımlanabilecek olan rasyonel davranış kalıbına sahip olduğunu ileri sürerler. Bu yaklaşımın dayandığı temel varsayım, karar sahibinin rasyonel davranış kalıbına uyduğu ve bireysel davranışların toplamının da böylesi davranışlardan oluştuğudur. İktisatçılar bireyin rasyonel davranış kalıbına uyduğu paradigmasını esas alırken, psikologlar, bireyin karar verme sürecine eğilirler, çünkü onlara göre, biyolojik ve psikolojik bir varlık olan birey, çevreden gelen çok çeşitli sosyal ve ekonomik faktörlerden etkilenir ve her durumda da aynı tepkiyi vermeyebilir. Bu raporun amacı, iktisat öğretisinde genel kabul gören rasyonellik kuramını odağa koymak ve karar süreçlerinin davranışlarının anlaşılmasına ve tanımlanmasına yönelik olarak iktisatçıların ve psikologların işbirliği gereğini gündeme getirmektir.

Ortodoks iktisat teorisi, temel kabullerden hareket ederek, belirli sınırlamalar içinde analizini kurmakta ve böylece oluşan sonuçları bireysel davranış modeline oturtarak meşrulaştırmaktadır. Ortodoks iktisat öğretisinin temel kabullerinin belkemiğini, diğer bir ifadeyle Lakatos tanımlaması ile bilginin “*sert çekirdeği*”ni, Adam Smith’in bireylerin çıkarlarını ençoklaştırıcı rasyonel davranış kalıpları içinde karar aldıkları kabulü oluşturur. Adam Smith geleneğinden süzülen bu temel kabulü, Mill, bireyin bu derece tek boyutlu olduğunu kabul etmemekle beraber, iktisat teorisinin kurulabilmesi için zorunlu ve gerekli bir kısıtlama olarak yorumlamıştır (Wright, 1986; 428). Böylesi olağanüstü yalıtımla, konusu birey ya da birey toplulukları olması gereken iktisat öğretisi içinde birey sistem dışına itilmiş ve hemen tüm iktisat teorileri bireyin monolitik davranış kalıbı içinde karar aldığı yönündeki gerçek dışı varsayıma ya da kabule oturtulmuştur.

İnancılı yaklaşım yapanlar iktisat bilimi adına yapılan bu yoruma ve kabule bazı noktalarda itirazlar geliştirmiş ve bilim adına insan bilincinin parçalanmasına karşı çıkmışlardır. İnsan bilincinin parçalanmasına karşı en güçlü muhalefet, egzistansiyalist görüşle Tillich’ten gelmiştir. Tillich’in ontolojik akıl görüşüne göre, bireysel bilinç, birbiri ile ilişkili dört ana öğeyi içeren bir bütündür. Bu öğeler, teknik, estetik, yönetsel ve organik dokulardan oluşmaktadır. Bireysel bilincin bu dokuları, sırayla, doğruluğa, güzelliğe, adalete ve sevgiye yönelir. Tillich’e göre, ontolojik mantık çerçevesinde bu dört doku ve dokuların yönelişleri irdelenmeden, bireysel davranışları salt tek bir dürtüye bağlayarak bireysel bilinci anlamak söz konusu olamaz (Wright, 1986; 429-437). Diğer taraftan, iktisat biliminin temel varsayımı olarak yapılan kabule karşı başka bir itiraz cephesini oluşturan diğerkâm görüşü savunanlar da, piyasa ortamında salt kendi çıkarını gözetken ekonomik ajanların bulunması durumunda toplumda gelir ve servet bozukluğu oluşacağı ve bu durumun toplumsal huzursuzluğa yol açacağı görüşü ile “*rasyonel birey*” temel kabulüne karşı çıkmışlardır. Bir başka grubu oluşturan determinist görüş yanlıları ise, bireyi salt akılcı kabul etmenin yanlış olacağını ileri sürmüşlerdir. Bu bağlamda Freud ile Marks’ın karşılaştırılması ilginçtir. Dualistik yaklaşım yapan Freud’a göre birey, içsel dinamikleri ile kendi çıkarına dönük, kıskanç, rekabetçi ve hatta kavgacıdır. Buna karşın diyalektik metodoloji ile soruna yaklaşan Marks’a göre ise, birey, toplumun bir eseridir ve tüm davranış kalıplarını toplumla etkileşim altında geliştirmektedir. Başka bir deyişle, bireyde gözlemlenen rekabetçi ve yıkıcı davranışlar soyut ortamda bireye içkin davranış kalıpları olmayıp, bireyin akıl dışı toplumsal örgütlenme içinde bulunmasının olağan bir sonucudur (Lichtman, 1982; 41).

* * *

İktisat biliminin kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith, Wealth of Nations adlı eserinde bireysel doku üzerinde durmuş ve iş üzerindeki ihtisaslaşmanın bu dokuyu ne derece “*aptal ve cahil*” bir hale getireceğini ifade etmiştir. Smith’in birey dokusu üzerinde ciddiyetle durduğunu belirten Sennett, bunu “*Smith’in, kapitalist ideolojinin resmettiğinden daha karmaşık bir düşünür olmasına.*” bağlamış ve “... The Theory of Moral Sentiments kitabında Smith’in, insanlar arasındaki sempatinin ve birbirinin

ihtiyaçlarını kavrayabilme yeteneğinin erdemlerini...” savunduğunu göstermiştir (Sennett, 2002; 37 – 38).

Alfred Marshall da, 1890’da yayınlamış olduğu ünlü Principles of Economics adlı eserinin birinci bölümünün daha girişinde şu tanımlamayı yapmıştır: “*Politik iktisat ya da iktisat, ekonomik faaliyetteki insanı inceler; bu alan, bireylerin ve toplumların maddi refaha ulaşma ve bu kaynakları kullanma çabalarını konu alır. Şu hale göre, iktisat, bir yanı ile refah konusunu irdelerken, diğer ve daha önemli yanı ile de insanı inceler.*” (Marshall, 1959; 1).

İktisat öğretisi, toplumsal ve araçsal gelişmelere bağlı olarak, zamanla gelişip karmaşıklaştıkça, iktisadî ajan rolündeki insan boyutunu ihmal etmeye başlamıştır. Oysa, psikolojik iktisat, disiplinler arası yaklaşım yaparak, ortodoks iktisat teorisinin ihmal ettiği insan boyutunu ortaya çıkarmaya gayret etmektedir. Çeşitli araştırmacılar tarafından ele alınmış olan birey ve bireyin davranışı konusu, daha çok psikolojinin ampirik yöntemi kullanılarak, bireysel davranışların ekonomik kökenlerinin araştırılmasıyla aydınlatılmaya çalışılmaktadır. Bireyin ya da bireylerin hangi dürtülerle, hangi tür davranışlara itildiği sorusuna her zaman standart iktisat öğretisi çerçevesinde yanıt vermek olası olmayabilir. Örneğin, 1978-1980 yılları arasında İngiltere’de giderek büyüyen işsizlikle beraber, gelirlerin azalacağı ve buna bağlı olarak da tasarruf düzeyinin düşeceği beklenirken, bunun tam tersi olmuş ve tasarruf oranı yükselmiştir. Bu olgu ne Keynes ne de Dueseburry teorileri ile açıklanabilir. Böylesi, ilk anda teoriye ters gelişme olarak nitelenebilecek bu eğilim, giderek yükselen işsizlik karşısında korkuya kapılan bireylerin tüketimlerini kısma yönünde geliştirdikleri psikolojik eğilim ile açıklanabilir (Baxter,1988; 2). Bireylerin ekonomik davranış ve kararlarının psikolojik etkileri (*ekonomik psikoloji*) kadar, bu örnekte görüldüğü gibi, bireylerin çevre ile ilgili psikolojik algılamalarının ekonomik davranış kalıpları üzerindeki etkileri de (*psikolojik ekonomi*) önemli araştırma alanı oluşturmaktadır. Bu örneğin ortaya koyduğu diğer bir gerçek de, bireysel düzeyde rasyonel olarak tanımlanabilecek bir davranışın kollektif sonucu standart teori ile bağdaşmıyor olabileceğidir.

* * *

Bireysel davranışlar üzerinde etkili iki önemli faktörlerden biri “*tahrik*”, diğeri ise “*sosyal karşılaştırma*”dır. Bunlardan teşvik ya da tahrik olarak niteleyebileceğimiz dürtüye ortodoks iktisat ekolü yer vermekle beraber, bu dürtü oldukça yüzeysel ve standart olarak ekonomik analize dahil edilmektedir. Teşvik ya da tahrik dürtüsü, tüketicinin daima yarar ençoklaştırması yaptığı, buna karşı üreticilerin ise kâr ençoklaştırmasına yöneldiği şeklinde standart analiz kalıplarında yer alan temel varsayımlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Oysa, tüketicilerin ve üretici grupların hiç de marjinal olmayan boyutlarda daha farklı dürtülerle hareket edebildikleri gözlemlenebilmektedir.

Bireysel davranışlarda hakim rol oynayan sosyal karşılaştırmalar ise, ortodoks ekonomik analiz modellerinde hemen hiç yer bulamamaktadır. Oysa, çoğu bireysel davranışlarda, gerek ücret, gerek çalışma koşulları, gerekse tüketim kalıpları gibi

alanlarında yapılan karşılaştırmalar sonucunda algılanan farklılıklar çok önemlidir ve bireysel davranış kalıpları üzerinde belirleyici bir etkiye sahiptir. Örneğin, gelir dağılımı konusunda birey, mutlak gelir düzeyi yanında, diğer gelirlerle kendi geliri arasında yaptığı karşılaştırma sonucunda ulaştığı yargıya göre de kanaatini oluşturur. Bireysel davranışların şekillenmesinde, buna ilâveten, davranışsal kopyalama yönteminin de rolü oldukça belirleyicidir. Yine gelir dağılımı konusundan bir örnek vermek gerekirse, çoğu durumlarda bireyin kendi gelir düzeyi ile açıklanamayan, farklı ve tercihen daha yüksek gelir düzeyine sahip bireylerin davranış kalıplarını kopyaladığı gözlemlenebilmektedir.

Bireysel davranışların anlaşılmasında Popper'in, "*metodolojik monizm*" görüşü çerçevesinde ileri sürdüğü "*metodolojik bireysellik*" yöntemine göre, sosyal bilimler alanında sosyal, ekonomik ve politik olguların anlaşılmasında kullanılacak sosyal analiz yöntemlerinin bireyi esas alması ve irdelemelerini bireyin eğilimleri, beklentileri ve ilişkileri çerçevesinde gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Metodolojik bireyselliğin karşısında yer alan "*metodolojik holistik*" görüşe göre, ise, toplumsal kesimlerin, kendilerini oluşturan bireylerin inançlarından, eğilimlerinden ve davranışlarından bağımsız amaçları ve işlevleri vardır. Sosyal araştırmaların böyle bir bütünlük içinde gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Blaug, 1980; 48-50).

Bu tartışmalar bireylerin ve toplumların iktisadî davranışlarının ne salt iktisat öğretisi içinde ne de salt psikoloji öğretisi içinde ele alınarak anlaşılmasının olası olmadığını açıkça ortaya koymaktadır. Bireysel ve toplumsal davranışların açıklanmasında her iki disiplinin de, yâni ekonomi ve psikolojinin bir arada ele alınması gerekli ve kaçınılmaz bir koşul olarak ortaya çıkmaktadır (MacFayden, 1986; 67).

Salt iktisat öğretisinin de salt psikoloji öğretisinin de bireysel ve toplumsal davranışları çözümlemede yeterli olmaması bir yana, özellikle medya gibi ideolojik baskı araçlarının gelişmiş olduğu Batı toplumları başta olmak üzere, tüm toplumlarda gözlenen bireysel davranışların ne tür baskılamalar sonucunda oluştuğu tam olarak aydınlatılamamaktadır. Birey üzerinde baskısı güçlü olan toplumlarda, genellikle bireylerin değer yargılarına baş vurmadan seçim yapması "*normların baskılanması*"; gördüğü işe fazla bir anlam yüklemeyen çalışması "*duygunun baskılanması*"; toplumla özdeşleşmeden onunla bütünleşmesi "*toplumsal boyutun baskılanması*"; ve umut ve beklentilerden uzak bir yaşam sürmesi dayatılmaktadır. Bireyin böylece duygusal ve maddî boyutta baskılanması, onun topluma yabancılaşmasına neden olarak kendi öz dokularını baskılayıp açığa çıkarmadan, toplumsal ideolojiyi benimsemesine yol açmaktadır. Ancak, bireysel duyguların ve tercihlerin toplum tarafından böylesine baskılanması, bireyin kendisini gerçekleştirmesini engellemesi ve çevresine yabancılaşması yanında, söz konusu duygu ve tercihlerin tatmin edilmemesi sonucunu da doğurur (Weisskopf, 1971; 190-191).

* * *

Kapitalist bir dünyada kapitalistlerin sınıflar arası egemenlik ilişkisi, rekabet ilişkisi veya başarıya koşullandırma ilişkisi gibi mekanizmalar, kapitalizmin bireysel psikoloji alanında korku üretici etki yapan işleyiş dinamikleridir (Duhm, 1996; Bölüm II ve III). Kapitalist baskı altındaki bireyin davranış kalıpları arasında, mutlak itaat altında başat ideolojiye teslimiyetten, kendini tümü ile toplumdun dışlama, başka bir deyişle, bir tür otistik yaşam biçimine yönelmeye dek bir dizi kategori bulunmaktadır. Genel toplumsal kalıplar, hakim ideolojinin benimsenip içselleştirilmesi modelinin en geçerli davranış kalıbı olduğunu ortaya koymaktadır (Duhm, 1996; 179-181). Zira, bu yöntemle birey toplumsal ideolojiyi içselleştirerek bir iç çatışmadan kaçınmakta ve toplumsal normlarla, başka bir ifadeyle, toplumla özdeşleşme sürecine girmiş olmaktadır.

Sosyal psikologlar bireyi toplum içinde, yoğun etkileşim altında karar alan ve davranış sergileyen bir tür sosyal varlık olarak tanımlarlar (Waerneryd, 1988; 207). Aileden başlayarak gelişen sosyal öğrenme süreci bireyin yönelişinde etkili olmaktadır. Sosyal öğrenme süreci üç ayrı kanaldan birey üzerinde etkili olmaktadır. Bunlardan birincisi, ödüllendirme ve cezalandırma mekanizmasının işletilişi ile oluşturulan “doğrudan öğrenme” kanalıdır. Ödül ve/veya ceza uygulamaları ile karşı karşıya kalan birey, davranışlarını isteksel olarak yönlendirir ve zamanla toplumsal tercihe uygun davranış kalıbı edinir. Sosyal öğrenme sürecinin ikinci kanalı, “dolaylı öğrenme” adı verilen ve bireyin, çevresindeki bireylerin ödül ve/veya ceza yöntemleriyle oluşturdukları davranış kalıplarının şekillenmesini izleyerek, bizzat kendi davranış kalıbını da bu doğrultuda şekillendirmesini öğrenmesidir. Sosyal öğrenme sürecinde üçüncü yöntem ise, diğer bireylerin davranışlarının tahlil edilerek geliştirilen davranış kalıbıdır (Waerneryd, 1988; 208-209).

Bireyin toplumsal kültür içinde erimesi, başka bir deyişle bireyin sosyalizasyonu, onun çevresini algılaması, tanımlaması ve kavramsallaştırması ile gerçekleşir. Bireyin mal, meta, değişim veya değer gibi ekonomik olguları ve kavramları tanımlaması, onun “ekonomik sosyalizasyon” süreci ile bütünleştiğine işaret eder (Lea, Tarpy, Webley, 1987, s. 371-375). Stacey, ekonomik sosyalizasyon aşamalarını dört basamak olarak tanımlamaktadır (Waerneryd, 1988; 222-223). Bu kademeler, 1) paranın algılanması; 2) sahip olma duygusunun geliştirilmesi; 3) sosyal farklılaşma ve eşitsizliğin algılanması; ve 4) sosyo-ekonomik sistemin işleyişinin algılanması sonucunda oluşmaktadır. Açık ki, bireyin ekonomik anlamda sosyalizasyonu, bireyin, içinde bulunduğu sistemle uyumlaştırılması mekanizmasıdır. Bu süreçlerdir ki, hemen her toplumda bireyler toplumla belirli bir uyum içinde gelişirler. Bu yaklaşımda “insan doğasına uygun birey” görüşünden çok, sistemin bireyi kendine uyarladığı görüşü hakimdir. Bireysel davranış kalıplarının sosyal öğrenme süreci sonucu oluşması ya da davranış kalıplarının sosyal süreçlerden etkilenecek şekillenmesi, toplum-birey etkileşiminde toplumu başat kılmakta ve bireyin baskılanması anlamına gelmektedir. Başka bir ifade ile, toplumsal etkileşim süreci içinde öğrenmek ve ona göre davranış kalıplarını geliştirmek bireyin toplum içinde eritilmesini ifade eder.

İktisat ve psikoloji alanlarında rasyonel davranış kurallarını irdeleyen Simon, iktisat öğretisinde bireysel davranışlarının hemen daima rasyonel olduğu savını

geçerli olduğunu, buna karşın, psikoloji alanında ise, rasyonel ve irrasyonel davranış kalıpları üzerinde durulduğunu ileri sürmüştür (Simon, 1987; 25). Simon bu görüşünü bir davranışın rasyonel olup olmadığının, “çerçeve” olarak anılan belirli bir veri toplumsal ortamdaki davranışa göre belirleneceğini ifade eder.

Neo-klasik iktisat öğretisindeki başat rasyonellik varsayımı ise, bu kurala uymamaktadır. Şöyle ki, neo-klâsik iktisat öğretisinin rasyonel olarak kabul ettiği bireyin ve bu temel üzerine oturtulan davranışların içeriğini değerler ve amaçlar açısından sorgulamadan ve söz konusu davranışların dünya çapındaki geçerliliğini irdelemeden, sadece bu tür davranışların tüm koşul ve zamanlarda geçerli olduğu kabulünü yapmaktadır. Bu yaklaşım ile iktisattaki rasyonellik kuramının diğer bilimsel alanlardaki rasyonellik kuramından ayrıldığı ileri sürülmektedir. İktisattaki rasyonellik kuramı “içsel rasyonellik”, diğer bilim alanlarındaki ise “yöntemsel rasyonellik” olarak adlandırılmaktadır. Başka bir ifade ile, iktisat alanındaki rasyonellik kuramı, ortaya koyduğu tercih bağlamında, oysa diğer bilim alanlarındaki rasyonellik kuramı ise, karar süreçleri anlamında ele alınmaktadır (Simon, 1987, s. 26).

Neo-klâsik iktisadın kabul ettiği içsel rasyonellik kuramından yöntemsel rasyonellik kuramına geçiş, teorik varsayımların dar kalıplarından çıkıp, iktisadın ampirik tabanının genişletilmesini gerektirir. Bu genişletme işlemi, hem eş zamanlı olarak sosyal ve ekonomik çok sayıda faktörü, hem de zamanlar arası faktörleri kapsar. Ancak böyle geniş bir ortam içinde alınan kararların rasyonelliği genel kabul görüyor olabilir. Neo-klâsik teori ise, böylesi geniş ve kapsamlı bir yaklaşıma eğilimli olmak yerine, davranışsal kalıplarla gerçek olguların çakışmaması durumunda teoriye gönderme yaparak açığı kapatmaya çalışmaktadır.

Neo-klâsik iktisat öğretisinin dar kalıplarını yıkmaya yönelik “sosyo-ekonomik” yaklaşım temsilcilerinden Amitai Etzioni de ekonomik davranış kalıplarının salt teorik varsayımlardan hareketle rasyonel olarak kabul edilemeyeceğini ileri sürmektedir (Etzioni, 1988; 165-177, Etzioni, 1992; 13-27). Bu görüşe örnek olarak, piyasa yapıları ve teşvikler ya da iradî politikaların etkinliği gibi, genel kabul görmüş neo-klâsik öğreti kalıplarının da her koşulda aynı derecede geçerli olmadığı ileri sürülmektedir. Bu örneklere dayanılarak salt ekonomik veriler yerine, bu verilerle birlikte diğer sosyal, kültürel ya da psikolojik ve politik verilerin dikkate alınmasıyla oluşturulacak “sosyo-ekonomik” modelin, bireysel davranışları ve toplumsal oluşumları açıklamada daha güçlü olduğu savunulmaktadır.

“Sosyo-ekonomik” yaklaşıma karşı ileri sürülen görüşlerde ise, neo-klâsik iktisat öğretisinin temelini oluşturan rasyonellik kuramının metodolojik açıklanmasında psikolojiye veya sosyal psikolojiye baş vurulmasının gerekli olmadığı savlanmaktadır. Bu görüşe göre, davranışsal irrasyonelite, ancak bireyin muhatap olduğu koşulların eksik tanımlanması olarak ele alınabilir. “Metodolojik bireysellik” karar birimi olarak bireyi ele alır ve bu çerçevede çeşitli grupların veya sosyal kurumların yeri olmadığını ileri sürer. Zira, sosyal kurumlar veya firmalar çeşitli uyarılara karşı “aksiyomatik davranış” kalıbı içinde otomatik olarak yanıt verdiklerinden, bu alanda psikoloji

öğretisine de gereksinim yoktur. Bunun dışında, bireysel davranışların irdelenmesinde bir miktar psikoloji alanına giriliyor olabilmekle beraber, bireysel davranış kalıplarının irdelenmesinde tümü ile disiplinler arasında mutlak işbirliğinin gerekli olmadığı ileri sürülmektedir (Boland, 1988; 163-168).

* * *

Neo-klâsik iktisat öğretisinde başat varsayım olan “*rasyonel birey*” ya da bireyin rasyonel davranış kalıbı içinde olduğu görüşü, Mill’in yapmış olduğu gibi, iktisat teorisinin kurulabilmesi için zorunlu bir kabul olarak görülmesi gerektiği iddiası bir yana, toplumla iç içe olan ve ondan etkilenen bireyin davranışsal kalıplarının bilimsel açıklanmasında aşırı basite indirgeyici bir yaklaşım olarak eleştirilmektedir. Çok çeşitli çevrelerden gelen karşıt görüşlere rağmen, toplumsal ilişkilerin karmaşıklaşmasına paralel olarak giderek soyut bir anlatım havasına bürünen iktisat öğretisinin, yoğun toplumsal ideoloji bombardımanı altında bulunan bireyin, tüm bu koşullar altında hâlâ rasyonel olduğu varsayımında ısrarlı olması düşündürücüdür.

KAYNAKÇA

- BAXTER, J.L.: **Social and Psychological Foundations of Economic Analysis**, Harvester, New York, 1988.
- BLAUG, Mark: **The Methodology of Economics**, Cambridge University Press, London, 1980.
- BOLAND, Lawrence A.: “Individualist Economics Without Psychology”, **Psychological Economics**, (ed. P.E. Earl), Kluwer Academic Publishers, Boston, 1988.
- DUHM, Dieter: **Kapitalizmde Korku** (çev. S. Şölçün), Ayraç Yayınevi, Ankara, 1996.
- ETZIONI, Amitai: “Toward A New Paradigm”, **Psychological Foundations of Economic Behavior** (ed. P.J. Albanese), Praeger, New York, 1988.
- ETZIONI, Amitai: “Socio-Economics: Select Policy Implications”, **New Directions in Economic Psychology**, (ed. S.E.G. Lea, P. Webley, B.M. Young) Edward Elgar, Worcester, 1992.
- LEA, S.E.G., Tarpy, R.M., Webley, P.: **The Individual in the Economy**, Cambridge University Press, London, 1987.
- LİCHTMAN, Richard: **The Production of Desire**, The Free Press, New York, 1982.
- MARSHALL, Alfred: **Principles of Economics**, McMillan&Co., New York, 1959.
- SENNETT, Richard: **Karakter Aşınması**; (çev. B. Yıldırım), Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 2002.

- SIMON, Herbert A.: "Rationality in Psychology and Economics", **Rational Choice** (ed. R.M.Hogarth, M.W.Reeder) The University of Chicago Press, Chicago, 1987.
- WEISSKOPF, Walter A.: **Alienation and Economics**, E.P.Dutton & Co., New York, 1971.
- WAERNERYD, Karl-Erik: "Social Influence on Economic Behavior", **Handbook of Economic Psychology** (ed. W.F.van Raaij, G.M. van Veldhoven, K.E.Waerneryd), Kluwer Academic Press, Dordrecht, 1988.
- WRIGHT, R.W.: "Economic Man vs Existential Man", **Economic Psychology** (ed. A.T.MacFadyen, H.W. MacFadyen), North Holland, Amsterdam, 1986.