

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

İKTİSAT VE PSİKOLOJİ

ECONOMICS AND PSYCHOLOGY

Ümit ÇALIK* ve Gökhan DÜZÜ**

ÖZET: İktisat bilimi bireylerin ekonomik tercihlerini incelemesi açısından insanı temel alan bir bilim dalıdır. Ekonomideki en temel aktör insandır. İnsanın dahil olduğu her konuya psikoloji faktörü de dahil olmaktadır. Çünkü insan duyguları, hisleri olan, çevresinden etkilenebilen ve çevresini etkileyebilen canlı bir varlıktır. Buna karşın neo-klasik teorinin iktisat yazınında hakimiyetini arttırmasıyla birlikte iktisat psikoloji ilişkisi göz ardı edilmeye başlanmış, insan sadece akılcı kararlar alan bir varlıktan ibaret olarak modellere dahil edilmeye başlanmıştır. Bu makale insanın sadece rasyonel kararlar alan bir varlıktan ibaret olmadığı, çok çeşitli faktörlerin insanların ekonomik tercihlerine etki edebileceğini, bugüne kadar yapılan çeşitli çalışmalara atıfta bulunarak kanıtlamaya çalışmaktadır. Makalede psikoloji alanındaki çeşitli teorilerden yola çıkarak iktisat alanına ilişkin iktisat psikoloji birlikteliğini pekiştirecek sorulara da yer verilmiştir.

ABSTRACT: Economics is a science which is based on humans through observing of their economic choices. Human is the basic actor in economics. Everything subject to humans also includes psychological factors. Because human is an organism that has various feelings, human affects and is affected by environmental factors. After all, economics-psychology relationship is disregarded and human is included into models as rational decision takers due to fact that Neoclassical Thought dominated the economic literature. In this article, by surveying studies to date, it is tried to prove that humans are not just rational decision takers and their choices are affected by various factors. This study also has questions that will be able to consolidate economics-psychology cooperation by benefiting from some theories of psychology.

ANAHTAR KELİMELELER: Rasyonellik, iktisadi tercihler, tüketici psikolojisi, sosyal roller

KEYWORDS: Rationality, economical choices, consumer psychology, social roles

*Ümit ÇALIK Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat Bölümü Doktora Öğrencisi

**Gökhan DÜZÜ Fatih Üniversitesi İktisat Bölümü Asistan-Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat Bölümü Doktora Öğrencisi

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

Giriş:

İktisat bilimi günümüzde en sık kullanılan tanımıyla insanoğlunun karşı karşıya olduğu kıt kaynaklar sorununu, kaynakların mevcut kullanım alanları arasındaki en etkin dağıtımını sağlayarak çözmeye çalışan bilim dalı olarak tanımlanmaktadır. Mevcut kaynakların etkin dağıtımını sayesinde bireylerin faydaları maksimum düzeye ulaştırılacaktır. Psikoloji ise kısaca insan ve hayvan davranışlarını inceleyen bilim dalı olarak tanımlanabilir.

İktisat ve psikoloji bilimlerine baktığımız zaman her ikisinin de ilgi alanlarının temelinde insanın yattığını görürüz. İktisat bilimi insanın ekonomik tercihleri, seçimleriyle ilgilenirken, psikoloji bilimi insan davranışları ve bu davranışların nedenleriyle ilgilenmektedir. Bireylerin bir ekonomideki temel aktörler olduklarını düşünürsek, bireylerin davranışları, tutumları, beklentileri, tercihlerinin iktisat bilimi açısından hayati öneme sahip olduğunu söyleyebiliriz. Örneğin bir bireyin neden X şirketinin hisse senedine değil de Y şirketinin hisse senedine yatırım yaptığı, neden A malını C malına tercih ettiği, önümüzdeki yıl fiyat artışlarına ilişkin beklentisi gibi birçok soru iktisat biliminin cevap aradığı konulardır. Bu noktada bireylerin tercihleri ve beklentilerinin arkasında yatan nedenleri açıklamaya çalışan bir bilim dalı olarak psikoloji önem kazanmaktadır.

Geçmişte bu iki bilim dalının ilişkisine bakarsak, ilk dönemlerde psikoloji ile iktisadın iktisatçılar tarafından birlikte ele alınmasına karşın neo-klasik akımın iktisat yazınında egemen olmasıyla birlikte bu birlikteliğin bozulduğunu görüyoruz. İktisat alanındaki klasik teorisyenleri incelediğimizde özellikle Adam Smith ve Jeremy Bentham'ın eserlerinde psikolojik tahlilleri görürüz. Bu iki teorisyen bireylerin iktisadi alandaki davranışlarının temellerini psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır. Özellikle Adam Smith'ın "The Theory of Moral Sentiments" isimli çalışması bireyin davranışlarının psikolojik açıdan analizini içermektedir. Klasik teorisyenlerin psikolojiye iktisadi analizlerde önem atfetmelerine karşın, 20. Yüzyılda iktisat yazınında hakim olmaya başlayan neo-klasik iktisat teorisiyle birlikte psikolojinin iktisadi analizlerdeki öneminin giderek azaldığını görmekteyiz. Neo-klasik iktisat teorisinin hakimiyetiyle birlikte iktisat biliminin sosyal bilimlerden pozitif bilimlere doğru kaydığını söyleyebiliriz. İktisat psikoloji, sosyoloji gibi sosyal bilimlerden çok fizik, matematik gibi bilim dallarıyla iç içe geçmeye başlamıştır. İktisat yazınında ciddi anlamda matematiksel modeller içeren çalışmalar hakim olmaya başlamıştır. Neo Klasik İktisat Okulu'nun oturduğu temel varsayımlara da bakarsak iktisadın pozitif bilimlere yaklaştırılma çabasını daha iyi anlarız.

Neo Klasik İktisat Okulu'nun temel varsayımlarından bir tanesi bireylerin rasyonel varlıklar olduğudur. Homo economicus rasyoneldir, her zaman rasyonel seçimler yaparak öz çıkarını maksimize etmeye çalışır. Neo-klasik okulunun teorik temelleri, bireylerin tamamen rasyonel, çıkarlarının peşinden koşan varlıklar olarak önkabulunun üzerine

oturmuştur. Homo-economicus' un baştan kabulü sayesinde psikolojik, sosyolojik faktörler gibi birçok etken baştan iktisadi analizlerin dışına itilmiştir. Bu sayede iktisat bilimi daha rahat matematiksel modellere dayandırılan pozitif bir bilim olma yolunda ilerleyebilmiştir. Psikolojik ve sosyolojik faktörlerin matematiksel olarak ifadesinin modellere dahil edilmesinin, iktisat biliminin pozitif bir bilim haline getirilmesinin önündeki en büyük engellerden birisi olacağı açıktır. Çünkü psikolojik faktörlerin matematiksel ifadelerle dönüştürülüp modellere dahil edilmesi oldukça güçtür. Psikolojik faktörler çok komplikedir. Hatta bazen psikolojide neyin neden neyin sonuç olduğu iç içe geçebilmektedir. Ayrıca yukarıda açıkladığımız gibi neo-klasik iktisat okulunun bireyleri homo-economicus olarak baştan kabulü vardır. Neo-klasik teori bu kabulün üzerine oturmuştur. Homo-economicus her şart altında akılcıdır ve faydasını maksimize edecek doğru seçenekleri seçmektedir. Halbuki psikoloji bireyi, insanı detaylı olarak ele almaktadır. Bireyleri neo-klasik teorisinin ön kabulünde olduğu gibi akılcı tek tip varlıklara indirgememektedir. Psikoloji biliminin amacı zaten insan davranışlarının son derece komplike olan nedenlerini açıklayabilmektedir.

İktisat-Psikoloji İlişkisi ve İnsanın Rasyonelliğine İlişkin Çalışmalar:

Daniel Kahneman ve Amos Tversky' nin (1979) insanın belirsizlik ve risk içeren durumlarda diğer durumlara göre mantıklı, rasyonel davranamayabileceğini kanıtlamaya yönelik çalışmaları; insanı homo-economicus' la sınırlayan varsayımları temel alan teorileri, modelleri daha çok sorgulanır duruma getirmiştir. Daniel Kahneman psikoloji ve iktisat alanında yaptığı çalışmalarla 2002 yılında ekonomi alanında Nobel ödülü almıştır. Kahneman ve Tversky geliştirdikleri prospect theory ile davranışsal iktisadın da temellerini atmışlardır. Beklenti Teorisi' nin temel çıkarımı bireylerin riskten kaçınma eğilimlerinin fazla olduğudur. Beklenti Teorisi' nin temel varsayımları;

- 1- *“Bireyler parasal konulardaki seçimleriyle ilgili sonuçları buldukları noktayı içeren bir referans noktaya göre değişimle değerlendirirler. Seçimlerin pozitif ve negatif sonuçlarına verilen değerler azalan getiri özelliği göstermektedir.*
- 2- *Değer fonksiyonu kayıplar için getirilere göre daha diktir. Bu durum kayıptan kaçınmayı açıklamaktadır; eşit büyüklükteki kazançlar ve kayıplar bireylerin kararlarında simetrik etkiye sahip değildirler. Kayıpların verdiği acı kazançların verdiği tatminden daha fazladır; birçok ampirik çalışma kayıpların verdiği acının kazançların verdiği zevkin iki katı olduğunu ortaya koymuştur.*
- 3- *Eğri kazançlar için içbükey kayıplar için dış bükeydir; bu da karar vericilerin kazanç ve kayıplar arasında risk altında karar verirken riskten kaçınma eğiliminde olduklarını gösterir.”¹*

¹ Reid Hastie ve Robyn M. Dawes, Rational Choice In An Uncertain World The Psychology of Judgement and Decision Making, Thousand Oaks 2001, Sage Publications, s.216

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

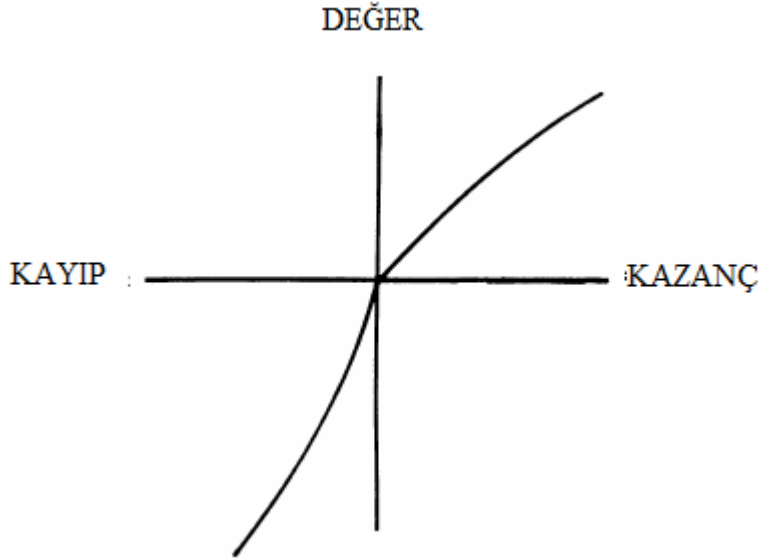
İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

Görüldüğü gibi Kahneman ve Tversky risk altında bireylerin davranışlarını incelemiş ve insanların riskten kaçınma eğilimlerinin kazanma isteklerine galip geldiğini savunmuştur. Teoriye göre kayıpların insana verdiği acı kazancın verdiği tatminden çok fazladır. Bu varsayımlar altında bireylerin ekonomik alanda aldıkları kararları değerlendirirsek, riskten kaçınma eğiliminin ağır basmasıyla birlikte insanların irrasyonel kararlar verebileceğini düşünebiliriz. Bireylerin alacakları risk, sonuçta elde edecekleri kazancın çok altında olsa dahi riskten kaçınma eğiliminin ağır basmasıyla birlikte karar verici risk almaktan kaçınarak, büyük bir kazancı geri çevirebilecektir.



Kaynak: <http://prospect-theory.behaviouralfinance.net/>

Görüldüğü gibi neo klasik teorinin varsayımı olan rasyonel insan modelinin gerçek hayatta belirli şartlar altında geçerli olup olmadığına ilişkin çeşitli araştırmalar ve eleştiriler bulunmaktadır. Homo economicus' a gelen başlıca eleştiriler, insanın bir makine gibi belirli durumlar karşısında tutarlı olarak en rasyonel seçeneği seçeceği yönündeki varsayıma gelmektedir. Bu eleştirilerin en önemli dayanağı da insan psikolojisi, insanın değişken ve nedeni çok komplike olan davranışlarıdır.

Edward M. Saunders tarafından 1993 yılında yapılan bir çalışma New York' un hava durumuyla New York Borsası' ndaki hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkiyi ortaya koymuştur. Saunders' ın kendi sözleriyle: “Bu çalışmanın sonuçları hisse senedi fiyatlarındaki sistematik değişimlerin tamamen ekonomiyle ilgili haberlerle açıklanamayacağı hipotezini vergi ve kurumsal kısıtlamalar gibi piyasa eksikliklerinin muhtemel etkilerine rağmen güçlü

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

bir şekilde desteklemiştir.”² Saunders’ ın bu ampirik çalışmasının verdiği sonuçlara göre bulutlu günlerde New York Borsası’ nda fiyatlar daha düşük seviyelerde seyretmektedir. Saunders’ a göre bunun sebebi kapalı havaların bireylerin ruh halini negatif yönde etkilemesi ve bireylerin hislerinin de aynı şekilde verdikleri kararları etkilemesidir. Görüldüğü gibi hava durumu bile insan psikolojisi aracılığıyla ekonomi üzerinde etkiye sahiptir. İnsanlar dış dünyadan gelen birçok uyarana karşı karşıyadır. Bu uyarılar insan psikolojisine etki etmektedir. Aynı anda insan psikolojisiyle de insanların aldıkları kararlar etkileşim içerisinde. Buna ekonomik kararlar da dahildir.

Hislerin karar verme sürecine etkisi üzerine iktisat literatüründe çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi de Brian M. Lucey ve Michael Dowling’ in (2005) çalışmalarıdır. Lucey ve Dowling çalışmalarında hislerin yatırımcıların karar verme süreçlerine etkilerini incelemişler ve Loewenstein’ in karar vericinin mümkün tüm seçenekleri rasyonel olarak değerlendirerek faydasını maksimize edecek risk getiri seçeneğini seçeceği varsayımına ciddi eleştiriler getirmişlerdir. Çalışma psikoloji iktisat ilişkisine dayanak olan birçok önemli çalışmaya atıfta bulunması ve bu çalışmaların bir sentezini oluşturmayı amaçlaması açısından önem teşkil etmektedir. Çalışmada psikolojik faktörlerin karar verme süreçlerine etkisi ikiye ayrılmıştır. Bunlardan ilki ruh haliyle ilgili durumlardır. Çalışmada sosyal faktörler, vücudun bioritmi ve hava gibi çevresel faktörlerin bireyin ruhsal durumuna etkisi ele alınmıştır. İkincisi ise imajla ilgili durumlardır. Örneğin bir hisse senedinin yatırımcının zihnindeki imajı o yatırımcının o hisse üzerindeki kararlarını etkileyebilmektedir. “Yatırımcılar bazen bir hisse senedine o şirketi sevip sevmemelerine göre yatırım yapabilmektedirler.”³

İktisat psikoloji ilişkisini inceleyen bir diğer çalışma da Bruno S. Frey ve Matthias Benz’ in (2002) çalışmalarıdır. Frey ve Benz çalışmalarında iktisatla psikoloji ilişkisinin tarih içerisindeki gelişimini ve insanın rasyonelliğine ilişkin çeşitli konuları irdelemişlerdir. Frey ve Benz’ e göre: “Deneysel iktisat pre-sosyal tercihlerin insan davranışlarında önemli bir rol oynadığını göstermiştir: insanlar genellikle adalet ve karşılıklılık gibi sosyal normları gözetmektedirler.”⁴ Kısacası insanlar sadece çıkarlarının peşinden koşan, faydalarını maksimize etmeye çalışan varlıklardan ibaret değildirler. Bu konu ile ilgili birçok deney ve araştırma vardır. Bu deneylerin sonucu genel olarak insanların kararlarında adalet,

² Edward M. Saunders, Stock Prices and Wall Street Weather, The American Economic Review, Vol. 83, Issue 5, Dec. 1993, s.1344

³ Brian M. Lucey ve Michael Dowling, The Role of Feelings in Investor Decision Making, Journal of Economic Surveys, Vol. 19, Issue 2, Mar. 2005, s.230

⁴ Bruno S. Frey ve Matthias Benz, From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich Working Paper Series, No 118, 2002. s. 4

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

karşılıklılık, güven duygusu, itibar gibi faktörlerin etkili olduğu yönündedir. Frey ve Benz' in getirdikleri bir diğer eleştiri de faydanın ölçülmesi konusundadır. “Neo Klasik iktisadın varsayımının tersine psikoloji faydayı doğrudan gözlemlenebilir varsaymaktadır: fayda subjektif mutluluğu ölçen ve düzenli olarak yapılan çeşitli araştırmaların ölçümleri vasıtasıyla değerlendirilebilir.”⁵ Mutluluğun ölçümü, insanın mutluluğu kavramının fayda kavramının yerine koyulması iktisat psikoloji ilişkisinin yeniden geliştirilmesi ve psikolojik faktörlerin iktisadi modellere dahil edilmesi yolunda önemli bir adım olacaktır. Çalışmada mutlulukla ekonomi ilişkisi de incelenmiştir. Çalışmada; para mutluluk getirir mi, gelir düzeyi düşük olan ülkelerde yaşayanlar gelir düzeyi yüksek ülkelerde yaşayan insanlara göre daha mutlu mudur, insanlar yüksek gelir düzeyine alışırmı, işsizlik mutluluğu nasıl etkiler sorularına da cevap aranmıştır. Çalışmada varılan sonuç, genel olarak paranın düşük gelir düzeyine sahip insanların mutluluk düzeylerinin artırılmasında etkisinin olduğu, ama zaten yüksek gelir düzeyine sahip insanların mutluluk düzeyinde ek gelirin etkisinin düşük olduğu yönündedir. Ayrıca gelir düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde bireylerin yüksek gelir düzeyine ve devamlı refah artışına alıştıkları yönünde de bir sonuca varılmıştır. Çalışmada ek olarak işsizlik mutluluk ilişkisi de incelenmiş ve işsizliğin insanların mutsuzluğuna yol açtığı da saptanmıştır. Sonuç olarak, çalışmada psikolojinin iktisada etkisinin yanı sıra iktisadın da psikoloji üzerindeki etkilerinin bir kısmı incelenmiş ve psikoloji iktisat ilişkisi açık bir şekilde ortaya koyulmuştur.

George A. Akerlof ve Rachel E. Kranton (2000) tarafından yazılan “Ekonomi ve Kimlik” adlı makalede de iktisat psikoloji ve sosyoloji ilişkisi detaylı olarak ele alınmaktadır. Çalışma iktisat alanındaki güncel çalışmaların sosyal ve psikolojik unsurlar içeren kimlik konusunu modellere, analizlere yeteri kadar dahil edemediğini ileri sürerek bu alandaki boşluğu doldurmaya yönelik detaylı bir çalışmadır. Makalede özellikle cinsiyetin kimlik oluşumundaki önemli rolü çerçevesinde cinsiyetin bireylerin davranışlarına, tercihlerine etkileri konusunda önemli analizler vardır. İlk olarak kimlik bir kişinin davranışları sonucu elde edeceği sonuçları değiştirmektedir. “Toplumda kadın ve erkek olarak iki sosyal kategori vardır. Bu kategorilere çeşitli davranışlar etfedilmiştir.”⁶ Bu cinsiyet imajlarına uygun olarak istihdam piyasasında çeşitli meslekler bu iki grup arasında dağıtılmıştır. Toplum tarafından bazı meslekler erkek mesleği, bazı meslekler ise kadın mesleği olarak tanımlanmıştır. Örneğin, erkek işi olarak tanımlanan bir işte çalışan bir kadın, cinsel kimliğinden dolayı fayda kaybına uğrayacaktır. İstihdam politikalarına da cinsel kimliklerin etkisi büyüktür. Örneğin, sekreterlik gibi işlerde kadınlara daha fazla şans tanınırken, fiziksel güç gerektiren madencilik gibi işlerde daha çok erkeklere şans tanınmaktadır. Çalışmada cinsel kimliklerin dışında alt

⁵ aynı yer

⁶ George A. Akerlof ve Rachel E. Kranton, Economics and Identity, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 115, No 3, 2000, s. 732

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

kimlik üst kimlik konusu da irdelenmiştir. Bir ülkedeki alt kimliğe mensup bireylerin tercihleri üst kimliğe mensup olanlardan farklılaşacaktır. Örneğin, alt kimliğin mensupları arasında uyuşturucu kullanımı daha yaygın olacaktır, suç eğilimi daha yüksek olacaktır. Alt kimlik mensupları daha kötü ekonomik şartlara sahip olacaktır, istihdam piyasasından dışlanacaktır. Belki de tıpkı cinsiyet konusunda olduğu gibi belirli meslekler belirli gruplara atfedilecektir. Getirisi yüksek olan işler daha çok üst kimlik mensupları, diğer işler ise alt kimlik mensupları tarafından icra edilecektir. “Kimlik, ekonomi politikası, örgütsel davranış, demografi, dil, şiddet, eğitim, harcamalar ekonomisi, tasarruf davranışlarını, emeklilik kararlarını ve iş ilişkilerini etkilemektedir.”⁷ Görüldüğü gibi sosyal roller, kimlik, kişilik, ekonomik terihler arasında güçlü bir ilişki vardır.

Psikoloji iktisat ilişkisine yönelik çalışmalardan bir kısmı da ekonominin üretim kısmına odaklanmıştır. Ekonominin üretim kısmında özellikle çalışanların motivasyonlarının arttırılması aracılığıyla çıktı düzeyinde artış hedeflenmektedir. Motivasyon konusunda birçok teori geliştirilmiştir. Motivasyonun konumuz açısından önemli olan noktası, motivasyonun birtakım psikolojik faktörleri de içermesidir. “Temel bir psikolojik süreç olan motivasyon yoluyla, insan davranışlarının ulaşılmak istenen amaçlar doğrultusunda nasıl yönlendirilebileceği veya yönlendirilmiş bir davranışın yoğunluğunun nasıl artırılabilirliği sonuçlarına ulaşmaya çalışılmaktadır. Bu uğraşının nedeni insanın, dogası gereği -psikolojik anlamda- degisken yapıda ve çeşitli yöntemler kullanılmak yoluyla etki altına alınabilen bir varlık olmasıdır.”⁸ Yapılan çeşitli araştırmalar sonucunda, çalışanların yaptıkları işten aldıkları tatmin, iş yerlerine sadakatleri, verimlilikleri gibi konuları birçok psikolojik faktörün etkilediği anlaşılmıştır. Üretimde motivasyon konusu, çalışanların şirkete karşı tutumlarını ve üretimlerini etkileyen bu psikolojik süreçlerin şirket lehine çevrilmesi, işverenlerin çalışanların davranış ve tutumlarına etki edebilmesini amaçlamaktadır. Ekonominin üretim ayağında, işyerinin çalışanlarına sağladığı sosyal statü, elverişli çalışma koşulları, çalışanların iş süreçlerine ilişkin fikirlerini dile getirebildiği demokratik bir çalışma ortamı gibi konular çalışanların psikolojisiyle ilgilidir. Örneğin, bir işçinin çalıştığı işyerinin saygın ve kurumsal bir yer olması, işçinin kendisinin toplum içerisindeki sosyal statüsüne yönelik algısına etki edeceği şüphesizdir. Aynı şekilde çalışana verilecek yetkilerin ve ünvanın niteliği çalışanın psikolojisini doğrudan etkileyen faktörlerdir. Örneğin bazı kimseler için yüksek ücret işverenden taleplerin başında gelirken, bazı çalışanlar için de yetki, ünvan gibi faktörler önemli olabilmektedir. İşveren düşük ücret ama yüksek derecede ünvan vererek bu tip kişilere tatmin sağlayabilmektedir. Bu tip kişiler de yüksek dereceli ünvan ve yetkiler aracılığıyla

⁷ aynı eser s. 748-749

⁸ Serdar Kesici, Bankalarda Motivasyon ve İş Tatmini İlişkisi ve Uygulamadan Bir Örnek, Yüksek Lisans Tezi, T.C. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Denizli 2006, s. 8

gerek psikolojik gerekse sosyal olarak kendilerini toplum içerisinde daha üst katmanlarda görebilmektedirler. Ödüllendirilme, takdir edilme de çalışan psikolojisini etkileyen faktörlere örnek olarak verilebilir. Çalışanın elde ettiği başarılar karşısında küçük ödüllerle mükafatlandırılması, çalışanlarda takdir edilme, onaylanma duygusunu pekiştirecek ve çalışanların şirkete bağlılığı ve verimlilikleri artacaktır. Ekonominin üretim alanıyla ilgili psikolojik çalışmalar oldukça geniştir.

İnsanın Rasyonelliğinin Psikoloji Bilimi Açısından Değerlendirilmesi:

“İnsan varlığının söz konusu olduğu her ortam ve bağlamda, sayılamayacak kadar çok uyarıcıların olduğu kabul edilir. Bir anlamda insanlar, çok çeşitli ve sayıdaki uyarıcılar evreninde adeta bir alıcılar istasyonu gibi bir fonksiyon icra etmektedir.”⁹ Bu sınırsız sayıdaki uyarana karşı insan algısı sınırlıdır. Görüldüğü gibi insanlar gündelik hayatlarında sınırsız sayıda uyarana karşı karşıyadırlar. İnsan tüm uyarıları değerlendirebilecek kapasitede bir varlık değildir. Aynı durum insanın günlük hayatta karşılaştığı veriler için de geçerlidir. Günlük hayatımızda birçok bilgiyle karşı karşıyayızdır. Fakat insan, kapasitesi sınırlı bir varlık olduğu için bu bilgilerin hepsini değerlendirmeye alamaz. Örneğin, X malını satın almak için piyasa araştırması yaptığımızı varsayalım. Günümüz ekonomisi çok gelişkindir. X malını satan yüzlerce satıcı olabilir. İnsanın rasyonel bir varlık olduğu varsayımından hareketle, bu durum karşısında bireyin mümkün olan tüm seçenekleri değerlendirerek en akılcı seçeneği seçeceğini düşünürsek yanılırız. X malını almak isteyen tüketici tek tek yüzlerce satıcının verdiği fiyatı araştıramayacaktır. Tüketicinin malı aramasından doğan bir maliyet vardır. Bu tüketiciyi tüm seçenekleri araştırmaktan alıkoyacaktır. Bu durumun iktisadi açıklamasıdır. Bunun dışında insanların değerlendirdikleri seçeneklerin sayıları açısından da farklılıklar mevcuttur. Eğer ortada sadece bir fayda maliyet analizi olsaydı her bireyin aynı sayıda seçeneği değerlendirmesi gerekirdi. Ama gerçek hayattan rahatlıkla gözlemlenebileceği üzere her bireyin değerlendirdiği seçenek sayısı farklıdır. Bir kimse iki üç seçeneği değerlendirip istediği ürünü alırken, bir diğeri on onbeş seçeneği değerlendirebilmektedir. Bu farklılığın nedeni nedir ve ne gibi sonuçları olmaktadır? Bir kere her şeyden önce bireylerin karakterleri farklıdır. Bireylerin karakterlerinin bu durumda etkileri vardır. Örneğin, bir insan daha cimri iken bir insan daha savurgan olabilir. Cimri kimse daha çok seçeneği değerlendirerek en uygun kalite/fiyat bileşimini aramaya çalışırken diğeri bir insan piyasa araştırması yapmakla uğraşmak istememekte fiyatına çok da bakmadan istediği ürünü alabilmektedir. Bu durumun dışında insanların marka tercihleri vardır. Tüketici sadece istediği markanın ürünü olduğu için veya markanın kalitesine güvenerek fazla araştırma yapmadan ürünü alabilmektedir. Böylece tüketici X malı için piyasanın çok üzerinde bedel

⁹ Prof. Dr. Feyzullah Eroğlu, Davranış Bilimleri, İstanbul 2007, Beta Basım, s.3

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

ödeyebilmekte ya da marka etkeniyle tahmin ettiği kalitenin altında bir malı satın alabilmektedir. Görüldüğü gibi insanların gündelik hayatta maruz kaldıkları kısıtlamaların dışında karakterleri ve tercihleri de iktisadi seçimlerinde rol oynamaktadır. Zaten böyle olmasa örneğimizden yola çıkarak aynı kalitedeki/özelliğindeki tüm ürünlerin aynı fiyatta olması gerekirdi. Ama insanlar piyasadaki malların kaliteleri hakkında tam bilgiye sahip değillerdir. Ayrıca insanların cimrilik, savurganlık gibi karakteristik özellikleri ve tercihleri vardır. Marka konusunda eklememiz gereken bir nokta da marka tercihinin sadece psikolojik olmadığı aynı anda sosyolojik boyutunun da olduğudur. İnsanlar sadece toplumda belli bir statü elde edebilmek için de fiyat ve kalite düzeyine bakmadan sadece markasına göre belli ürünleri tüketmeyi tercih edebilmektedirler. Görüldüğü üzere insanların ekonomik tercihleri sadece maliyet/fayda analizine bağlı olmayıp çok çeşitli psikolojik faktörlere de dayanmaktadır. Ekonomiye ilişkin gelişmeleri doğru analiz edebilmek için psikolojik faktörleri de doğru değerlendirebilmemiz gerekmektedir.

İnsan davranışlarının nedenlerinin çeşitli teorisyenler tarafından farklı şekillerde açıklandığını görüyoruz. Örneğin Abraham Maslow bireyin davranışlarının temelini ihtiyaçlarını oturtmuş ve bu ihtiyaçları hiyerarşik olarak sıralamıştır. İnsan davranışlarının temeli olarak alınan ihtiyaçlar sadece fizyolojik ihtiyaçları değil sosyal ihtiyaçları da içermektedir. Maslow' a göre insan davranışlarının temelinde fizyolojik ve sosyolojik ihtiyaçlara ilişkin güdüler yatmaktadır. “Ancak, belirli bir ihtiyacın arkasındaki güdüyü tam olarak tesbit etmek, her zaman mümkün olmayabilir. Ayrıca yine belirli bir ihtiyaç, sadece tek bir güdünün sonucu da olmayabilir.”¹⁰ Görüldüğü gibi insan davranışlarının arkasında çok karmaşık ve belirsiz bir süreç yatmaktadır. İnsanların yaptıkları seçimlerin, davranışlarının, tepkilerinin nedenlerini her zaman tam olarak bilemeyebiliriz. “Mesela, güzel bir lokantada yemek yeme ihtiyacı hissedilen bir kişi, bu davranışa karnı acıktığı için, burada arkadaşlarıyla buluşmak için veya sırf gösterişte bulunmak için yönebilir. İnsan ihtiyaçlarını belirleyen güdüler, çok sayıda ve çok çeşitli olmaları sebebiyle birbirleriyle karşılıklı etkileşim ve arabağlılık içinde davranışları meydana getirirler.”¹¹ Psikoloji insan davranışlarının altında yatan karmaşık süreci göstermesi açısından çok önemli bir bilim dalıdır. İnsan davranışlarının temelinde çok farklı güdüler farklı roller oynayabilmektedir. Bu karmaşık süreç tamamen rasyonel kararlar alan homoeconomicus varsayımını yalanlamaktadır. Çünkü homoeconomicus varsayımında insan önündeki seçenekleri değerlendirerek en akılcı olanı seçen bir varlıktan ibarettir. Halbuki psikoloji bize insanların davranışları, tercihleri, seçimlerinin altında sadece en rasyonel olana yönelme güdüsünden çok daha fazlasının yattığını göstermektedir.

¹⁰ aynı eser, s.47

¹¹ aynı eser, s.47

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

Psikolojinin gelişimine damgasını vurmuş bir teorisyen de Sigmund Freud' dur. Freud' a göre bilinçdışı süreçler insan davranışlarının oluşumunda öneme sahiptir. Özellikle kazalar, dil sürçmeleri gibi durumlarda bilinçdışı süreçler baskın gelmekte ve davranışlarımızı oluşturmaktadır. Freud' un hastaları üzerinde yaptığı çalışmaları incelediğimiz zaman insan davranışlarının nasıl bilinçdışı süreçler tarafından etkilenebildiğini açık olarak görebiliriz.

“Bir keresinde hasta işine giderken oldukça sıkışık bir dört yol kavşağında sola dönüyordu. Yolu geçen yayalar olduğu için hızını beş mile kadar indirmişti. Fakat birdenbire yaşlı bir adama çarparak düşürdü. Hasta kazayı ilk anlattığı zaman anımsadığı kadarı ile adamı hiç görmemişti, fakat daha sonra otomobili bir şeye vurduğu zaman şaşırmadığını söyledi. Diğer bir deyişle, kaza anında bilinçdışı bir adama vurma niyetinin biraz farkındaydı. Olayın çeşitli yönlerine yaptığı çağrışımlar temel alınarak, kazanın temel bilinçdışı dürtüsünün hastanın babasını yok etme isteği olduğu anlaşıldı.”¹²

Bu Freud' un araştırmaları sırasında rastladığı bilinçdışı süreçler tarafından yönlendirilen davranışlardan sadece biri. Günlük hayatımızda yaşadığımız dil sürçmeleri, kazalar gibi birçok davranışın oluşumuna bilinç dışı süreçler tarafından zemin hazırlanabilmektedir. Peki ya bilinçdışı süreçlerin ekonomik tercihlerimize de etkileri varsa? Örneğin A malını B malına tercih etme sebebimiz, A malının sağlayacağı faydanın B malından daha yüksek olmasından çok öte nedenlere dayanıyorsa? Bir insan bilinç altındaki babasını öldürme isteğini başka birine yöneltip bilinçdışı olarak bir kazaya yol açabilmektedir, bu durumun yanında A malının B malına tercih edilmesi gibi bir seçim çok daha olası görünmektedir. Ekonomik tercihlerimizde psikolojik ve sosyolojik birçok etmen rol oynamaktadır. İktisat' tan çok aşına olduğumuz bir konu Veblen malları talebi bu duruma örnek oluşturmaktadır. “Snop (züppe, kibirli) diye nitelendirilen kimseler, kendilerinden üstün kabul ettikleri kimselerin kullandıkları malları satın almak ve böylece dikkat çekerek, sosyal sınıf atlamak isterler. Bu nedenle, snoplara hitap eden mallara olan talep, belirli bir fiyat düzeyinin üzerinde, fiyat yükseldikçe artar.”¹³ Görüldüğü gibi Veblen mallarının talebi daha çok sosyal ve psikolojik güdülere dayanmaktadır. Aslında A ve B malı arasında nitelik olarak fark olmasa bile, A malı sırf markası yüzünden B malına göre aşırı bir fiyatla talep görebilmektedir. Zaten talep görmesinin nedeni de yüksek fiyatlı olmasıdır. Kendisine toplum içerisinde üst katmanlarda statü edinmek isteyen bireyler A ve B malları aynı kalitede de olsa A malını yüksek fiyatı nedeniyle B malına tercih edeceklerdir. Bu yolla mali güçlerini toplum içerisinde sergileyerek

¹² Prof. Dr. Charles Brenner, Psikanaliz Temel Kavramlar, Ankara 1998, HYB Yayıncılık, s.147

¹³ Prof. Dr. Zeynel Dinler, İktisada Giriş, Bursa 2007, Ekin Yayıncılık, s.54

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

üst katmanlarda yer edinmeye çalışacaklar, kendilerini, daha yukarıdaki bir sosyal sınıfa ait hissedeceklerdir.

Psikoloji alanındaki diğer bir öncü teorisyen de Bireysel Psikoloji ekolünün kurucusu Alfred Adler’ dir. Alfred Adler’ e göre anıların bireylerin bugünkü davranışlarına etkisi önemlidir. Bireyler geçmişte yaşadıkları önemli olayları yorumlarlar ve kişilikleri bu yorumların etkisinde şekillenir. “Adler’ e göre, bir kimsenin ilk çocukluk hatıralarını öğrenmek suretiyle o kimsenin hayat tarzı hakkında bir bilgi edinmek mümkün olabilmektedir.”¹⁴ Alfred Adler’ e göre çocukluk anılarının insanın bugünkü tutumlarında, davranışlarında karakteristik özelliklerinde etkisi büyüktür. Yine aynı şekilde Adler’ e göre insan doğumundan itibaren aşağılık duygusuyla karşılaşmaktadır. Çünkü Adler’ e göre insan hayvanlara göre daha donanımsız bir şekilde dünyaya gelmektedir ve devamlı hayata karşı mücadele içindedir. İnsan hayatı boyunca bu aşağılık duygusunu yenmeye yönelik olarak davranışlar geliştirir. Adler’ in diğer bir çarpıcı varsayımı da çocukların sırasına ilişkindir. Adler’ e göre çocukların aile içerisindeki sırası ileriki kişiliklerini, davranışlarını etkilemektedir. Örneğin ikinci çocuk büyük kardeşiyle rekabet içerisine girecek ve devamlı büyük kardeşini geçmeye çalışacaktır. “Adler’ e göre, bu ikinci çocuk, gerçekçi olmayan yüksek gayeler peşinde koşma eğilimi gösterir; bu sebeple de, bu çocukların başarısızlığa uğrama ihtimali yüksektir.”¹⁵

Görüldüğü gibi insan psikolojisi son derece karmaşıktır. Çocukluk anıları, bilinç altında yatan çeşitli istekler ve daha bunlar gibi birçok etmen insanların davranışlarını ve seçimlerini şekillendirmektedir. İnsanların karakterlerine ait özellikleri ekonomik tercihlerine yansıtıklarını varsayarsak, bireyin çocukluk anılarının hatta aile içerisindeki konumunun bile tercihlerinde etkilerinin olduğunu söyleyebiliriz. Örneğin Adler’ in varsayımına göre karakterinde hırs faktörünü ön plana çıkaran bir insan bu amacına yönelik olarak hayatına yön verecektir. Belki kazanma hırsı ile diğer insanlara göre daha çok risk almaya istekli bir birey olacaktır. Hatta bazen kişiliğindeki hırs faktörü, kazanma arzusu akılcılığının önüne geçecek ve olması gerekenden daha fazla risk alacaktır.

¹⁴ Dr. Turhan Yörükán, Alfred Adler Sosyal Roller ve Kişilik, İstanbul 2006, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları s.43

¹⁵ aynı eser, s.58

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

Sonuç:

Görüldüğü gibi psikoloji ekonominin birçok alanıyla çok yakından ilişkilidir. Ekonomik faaliyetlerin her aşamasında psikolojinin etkisini görmekteyiz. Bu durumun en temel nedeni iktisatın insandan bağımsız bir bilim olmayışıdır. Birey Neo-Klasik teorisyenler tarafından her ne kadar tamamen akılcı, her zaman mümkün seçenekler arasında bireysel faydasını maksimize edecek seçeneği seçen bir aktör olarak algılsa da bu durum gerçeklikten uzaktır. Gerçek olan insanın sosyal, çevresiyle son derece ilgili, çeşitli algılara sahip canlı bir varlık olduğudur. İnsan çevresinden gelen etkilere açık bir varlıktır. Her insan çevresinden gelen etkileri alır kendi düşünsel sisteminde yorumlar ve kendine özgü algılar geliştirir. İnsanların algılarında, davranışlarında, tutumlarında psikolojik ve sosyolojik birçok etmen etkili olmaktadır. Psikolojiyle ilgilenen teorisyenler insan davranışlarının kökenlerini anlamaya yönelik birçok teori geliştirmişlerdir. Biz bu yazıda sadece birkaç teorisyenin getirdiği açıklamalara kısıtlı bir düzeyde yer verdik. İnsan psikolojisi bu kadar karmaşık bir yapıdayken insana salt rasyonel kararlar veren bir makine imajı vermek ne kadar gerçek hayatla uyumaktadır? İnsan psikolojisi ve ekonomi gerçek hayatta iç içe geçmiş durumdadır. İnsan psikolojisi ekonomiyi, ekonomi de insan psikolojisini etkilemektedir. Çalışmamızda verdiğimiz örnekler insan psikolojisinin ekonomiyi etkilediği durumlardan sadece birkaçıdır. Psikolojinin ekonomiyi etkilediği daha birçok alan olmakla birlikte, ekonominin de psikolojiyi etkilediği durumlar mevcuttur. Örneğin ekonomik krizler insan psikolojisinin ekonomik gelişmelerden etkilendiği durumların başında gelmektedir. Açıkladığımız gibi insan çevresindeki gelişmelerden bağımsız, dış dünyaya kapalı bir varlık değildir ve çevresindeki gelişmelerden etkilenmektedir. Buna ekonomik gelişmeler de dahildir.

İktisat yazınında neo-klasik teorinin hakimiyetinin artmasıyla psikoloji ve iktisat disiplinlerinin etkileşimini, kesişim noktalarını inceleyen çalışmaların önemi başlarda azalmış gibi görünse de bu alan sonraları özellikle “davranışsal iktisat” akımının da gelişimiyle yeniden gündeme gelmiştir. Bugün bu alanda “Journal of Economic Psychology” adında hakemli bir dergi yayındadır. Yine psikoloji ve iktisat konusuna yakın bir alan olarak nöroloji ve iktisat konusunda birçok araştırma yapılmaktadır. Yine bu konuda “Society for Neuroeconomics” adı altında bir topluluk çeşitli faaliyet düzenlemektedir. Neo-klasik iktisatın temel varsayımı olan rasyonel birey iktisat-psikoloji ilişkisini irdeleyen çalışmaların artışıyla ciddi anlamda sorgulanmaya başlamıştır. İnsanın rasyonelliğinin sınırlarını sorgulayan birçok deney yapılmaktadır. Bu çalışmaların genelde vardığı ortak nokta insanın tamamen rasyonel bir varlık olmadığı ve karar alma süreçlerine psikolojik faktörlerin ciddi anlamda etkisinin olduğudur. Ayrıca insanın içinde bulunduğu çevrenin de karar alma süreçlerine etkisine yönelik ciddi çalışmalar bulunmaktadır. Hatta bu çevreden kasıt Saunders’ ın çalışmasında olduğu gibi bazen gökyüzündeki bulutluluk oranı bile olabilmektedir.

AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi

ISSN:1694 – 528X

Sayı: 18

Ekim – Kasım – Aralık 2009

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

ENGLISH

РУССКИЙ

КЫРГЫЗЧА

Kaynaklar:

Akerlof, George A. ve Rachel E. Kranton, Economics and Identity, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 115, No 3, 2000

Brenner, Charles, Psikanaliz Temel Kavramlar, Ankara 1998, HYB Yayıncılık

Dinler, Zeynel, İktisada Giriş, Bursa 2007, Ekin Yayıncılık

Eroğlu, Feyzullah, Davranış Bilimleri, İstanbul 2007, Beta Basım

Frey, Bruno S. ve Matthias Benz, From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich Working Paper Series, No 118, 2002

Hastie, Reid ve Robyn M. Dawes, Rational Choice In An Uncertain World The Psychology of Judgement and Decision Making, Thousand Oaks 2001, Sage Publications

Kesici, Serdar, Bankalarda Motivasyon ve İş Tatmini İlişkisi ve Uygulamadan Bir Örnek, Yüksek Lisans Tezi, T.C. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Denizli 2006

Lucey, Brian M. ve Michael Dowling, The Role of Feelings in Investor Decision Making, Journal of Economic Surveys, Vol. 19, 2005

Saunders, Edward M., Stock Prices and Wall Street Weather, The American Economic Review, Vol. 83, Dec. 1993,

Yörükan, Turhan, Alfred Adler Sosyal Roller ve Kişilik, İstanbul 2006, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları