

Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat

Rüya ESER

Yıldız Teknik Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
reser@spk.gov.tr

Davletkan TOIGONBAEVA

Yıldız Teknik Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
naktelvad@gmail.com

Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat

Behavioral Economics, as a Combination of Psychology and Economics

Özet

Bu çalışmada psikoloji ve iktisat arasındaki etkileşim ile ilgili literatür incelenmiştir. Her iki disiplin arasındaki ilişki, bilim tarihinin tekrarlanan konusu olup, son zamanlarda iki alan arasındaki etkileşim iktisatçıların psikoloji biliminden yararlanmaları üzerine yeniden gündeme gelmiştir. Böylece önceleri neoklasik teorinin iktisat yazınında hakimiyetini arttırmasıyla, psikolojik faktörleri göz ardı eden ve insanı sadece akılcı kararlar alan rasyonel varlıklar olarak ele alan modellerin yapısı, değişmeye başlamıştır. Bu çerçevede, disiplinler arası çalışma alanı olarak davranışsal iktisat ortaya çıkmış ve son dönemlerde hızla gelişmiştir. Bu çalışmada iktisat-psikoloji ilişkisinin tarihsel geçmişi ile iktisat ve psikoloji ortaklığının kavramsal boyutu incelenmekte ve davranışsal iktisadın yöntemlerine değinilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik ekonomi, davranışsal iktisat, rasyonellik, iktisat-psikoloji ilişkisi.

Abstract

This paper analyzes the literature on the interaction between psychology and economics. The relationship between these two disciplines has been once again on the agenda lately, as economists have started to use psychological literature in their work. Previously, with the neoclassical theory being the dominant view in the economics literature, economic models ignored psychological factors and treated human beings as purely rational decision makers. But this has begun to change. Behavioral economics has emerged as an interdisciplinary science and developed quickly in recent years. In this paper conceptual dimension of the collaboration of psychology and economics as well as the historical relationship between these two disciplines are examined. And then the methodology of behavioral economics is discussed.

Keywords: Psychological economics, behavioral economics, rationality, economics-psychology relationship.

1. Giriş

İktisat sosyal bir bilim olmasına karşın, zamanla diğer bilimlerin yöntemlerini de kendi analizlerinde kullanmaya başlamış ve iktisatta, doğa bilimlerindeki deneysel

metotların kullanımı gündeme gelmiştir. Bu gelişmelerde, ekonometri, matematik ve biyoloji ile birlikte fizik - iktisat ilişkisinin tekrar keşfedilmesinin önemli katkısı bulunmaktadır.

İktisat biliminin farklı disiplinler yol izlemeye başlaması ve özellikle de matematikle yoğunlaşan bir formalizasyon sürecine girmesi, neredeyse matematiğin bir alt disiplini gibi görülmesine neden olmuştur. Öyle ki; bu süreç iktisadın kurumsal ve tarihsel yönünün ihmal edilmesine yol açmış ve iktisat, sınırlandırıcı varsayımlarla oluşturulmuş matematiksel modeller ile açıklanmaya başlanmıştır (Durusoy, 2008: 3). Bu durum iktisat bilimindeki teorik çalışmalarda psikolojik faktörlerin göz ardı edilerek insanı sadece akılcı kararlar alan rasyonel varlıklar olarak ele alınmasına neden olmuştur. Oysa iktisat dışındaki psikoloji, antropoloji ve sosyoloji gibi insan davranışını inceleyen sosyal bilimlerden elde edilen bulgular, insanın iktisat modellerinde varsayıldığından farklı özellikleri olduğunu ve farklı davranış biçimleri sergilediğini göstermektedir. Bu nedenle son yıllarda iktisadi modeller, diğer sosyal bilimlerdeki, özellikle psikoloji alanındaki çalışmalardan elde edilen bulgularla desteklenmeye çalışılmaktadır.

İktisat ve psikoloji bilimlerine bakıldığı zaman her ikisinin de ilgi alanlarının temelinde insanın yattığı görülmektedir. İktisat bilimi insanın ekonomik tercihleri ve seçimleriyle ilgilenirken, psikoloji bilimi insan davranışları ve bu davranışların nedenleriyle ilgilenmektedir. Bunun sonucunda iktisat ve finans literatüründe, psikoloji ve sosyoloji biliminin karar alma süreçleri ile ilgili teori ve bulgularından etkilenilerek, yeni bir araştırma alanı olarak "davranışsal iktisat" doğmuştur.

Bu çalışmada literatür taramasına dayalı olarak, iktisat biliminin psikoloji ile ilişkisinin tarihsel süreç içinde yaşadığı değişimler incelenerek, günümüzde iktisat ile psikolojinin tekrar iç içe geçmeye başlamasıyla yeni bir kavram olarak ortaya çıkan davranışsal iktisat ile beraber, iktisatta yaşanan teorik ve yöntemsel gelişmelerin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu çerçevede çalışmada ilk olarak iktisat ve psikoloji arasında tarihi bağlantı ele alınmıştır. Daha sonra davranışsal iktisadın doğuşuna ve gelişimine yer verilerek, eski ve yeni davranışsal iktisatçılar incelenmiştir. Bunu takiben de iktisat ve psikoloji ortaklığının kavramsal boyutuna bakılarak, davranışsal iktisadın geleneksel (neoklasik) iktisat ile olan teorik ve yöntem farklılıklarına değinilmiştir. Son bölümde ise davranışsal iktisada olan ilginin artışına açıklama getirmeye çalışılarak, sonuca gidilmiştir.

2. Klasik ve Neoklasik İktisatta Psikolojinin Rolü

2.1. Klasik İktisatta Psikoloji

Klasik iktisat, psikoloji ile yakından ilgilenmiştir. İktisat alanındaki klasik teorisyenlerden Adam Smith (1723-1790), David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham

(1748-1832) bireylerin iktisadi alandaki davranışlarının temellerini psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır.

Özellikle Adam Smith'in "The Theory of Moral Sentiments" isimli eseri bireyin davranışlarının psikolojik açıdan analizini içermekte ve sempatinin (sympathy) önemini vurgulamaktadır. Adam Smith, belli bir durumda başkalarının ne hissettiklerini bilemeyeceğimizi, ancak kendimizin o durumda ne hissedeceğimizi düşünerek, kendimize nasıl davranılmasını istersek öyle davranacağımızı belirtmiştir. Adam Smith 1776'daki "The Wealth of Nations" adlı kitabında ise, faydayı, insanı eyleme yönelten bir motivasyon ile ilişkilendirmiştir. Ayrıca sempati üzerine kurulu adil bir piyasada her bireyin bağımsız olarak rekabet etmesi halinde ekonomik ve sosyal durumun iyileşeceğini ifade etmiştir (Matsuyama, 2009: 8).

David Hume ise çalışmalarında tutkunun, inatçılığın ve hayatı sevmenin insan seçimlerinin üzerinde etkisi olduğunu belirtmiştir. Hatta bu seçimleri yaparken insanların harcama ve kazanma gibi ekonomik motivasyonlarının büyük rolü olduğunu göstermiştir (Earl, 2005: 909). Hume sempati konusunda Smith'in aksine, insanların başkalarının davranış nedenlerini hissedebileceğini ve böylece tutkularını çıkarabileceğini, bunun da kişilerin sempatisini artıracaklarını ifade etmiştir (Matsuyama, 2009: 8).

Rasyonalist faydacılığın kurucusu olarak bilinen Jeremy Bentham, insanı, doğal hukuk⁶ ve doğal hakların dışında, psikolojik aksiyon olarak "haz arayan ve elemden kaçan bir varlık" (homo economicus) olarak tanımlamıştır (Akyıldız, 2006: 8). Bentham'ın iktisat kuramını etkileyen çalışması; 1789 yılında yayınlanan "Introduction to the Principles of Morals and Legislation" isimli kitabıdır. Bentham teorisinde haz hesabı (hedonic calculus) kavramını kullanmıştır. Bugünkü faydacılığın temellerini oluşturan Bentham'a göre fayda, bireyin içsel mutluluğu ile ölçülebilen psikolojik bir büyüklüktür (Lewin, 1996: 1297).

Psikolojiden daha önce kurulan iktisat disiplini 18. yüzyılda ahlak felsefesinin (moral philosophy) bir yan dalı olarak görülmüş ve 19. yüzyılda fizyolojinin (physiology) ortaya çıkışı ile de yükselişe geçmiştir. Fizyoloji insan vücuduna bir makine gibi bakarken, psikoloji bunu tersine çevirerek insan aklını bir makine olarak ele almıştır. Aynı dönemde psikanaliz öğretisinin ve psikolojinin kurucusu Sigmund Freud'un (1856-1939) Freudizm olarak adlandırılan görüşleri ise yükselmeye başlamıştır. Baskılanmış insan aklının nasıl bilinçsiz davranışlara yol açtığını inceleyen Freudizm, fizyolojinin mekanistik görüşüne karşı çıkmıştır (Sent, 2004: 738). Ayrıca Freud'çu psikanalizin "insan arzularının sonsuzluğu ve tamamen karşı-

⁶ Doğal (tabii) hukuk daimi, değişmez, kökünü insan doğasından alan yasalardır. Burada, doğa, akıl hakimiyetinin yarasını ifade etmektedir. Temelinde, insan aklının, bütün sosyal, siyasal ve ekonomik ilişkileri düzenleyen doğal yasaları bulmaya ve uygulamaya muktedir olduğu varsayımı bulunmaktadır (Akyıldız, 2006: 6).

lanamayacağına” ilişkin varsayımı ile klasik iktisadın “ihtiyaçların sonsuz”, “kaynakların kıt” ve “insanın elemenden kaçan ve haz arayan varlık olduğuna” ilişkin varsayımları arasında uyum olduğu ifade edilmektedir (Akyıldız, 2006: 5).

Klasik iktisatta, psikolojiye iktisadi analizlerde önem verilmiştir. Özellikle psikolojinin Viktoryan⁷ iktisatçılara etkisi fazla olmuştur. 19. yüzyılın ikinci yarısında hem psikoloji hem iktisatla uğraşan birçok iktisatçı bulunuyordu. Hatta Margaret Schabas’a (2005) göre insanın duygularıyla, motivasyonu ve yani psikolojisiyle ve insan aklıyla uğraşmak Viktoryan iktisatçısı olabilmek için gereken tek kıstastır. Viktoryan iktisatçıların iktisatla psikolojiyi birleştirme hareketinde İngiltere’nin ünlü psikologu Alexander Bain’in (1818-1903) katkısı büyüktür.

2.2. Erken Neoklasik İktisatta Psikoloji

Erken neoklasik iktisat da klasik iktisat gibi psikolojik konulara önem vermiştir. Neoklasik iktisadın en önemli bulgusu marjinal faydadır. Bu kavramın temelini, psikolog Ernst Weber (1795-1878) ve Gustav Fechner’in (1801-1887) görüşleri oluşturmaktadır. Weber-Fechner kanunu veya diğer adıyla psikofiziğin temel kanunu, uyarının fiziksel özellikleri ile duyuşsal deneyim arasındaki ilişkiyi vermektedir. Bu kanuna göre, ilk orijinal dürtü ne kadar güçlü olursa, ortaya çıkan tepkinin artması için bir sonraki dürtünün daha yoğun olması gerektiği gözlemlenerek, “bir duygu yoğunluğunun aritmetik oranda artması için, dürtünün geometrik oranda artması gereklidir” sonucuna ulaşılmıştır. Bu da günümüzde marjinal fayda olarak bildiğimiz kavramın en temel tanımınıdır (Zafirovski, 2001: 437).

Neoklasik iktisatta William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1925) ve Léon Walras (1834-1910) birbirlerinden habersiz olarak ayrı ayrı ülkelerde Bentham’ın fayda yaklaşımını yeniden biçimlendirerek “marjinal fayda” kavramını ortaya atmışlardır (Lewin, 1996: 1297). Bu çalışmaların ortak noktası, değişim değerini belirleyen etkenin “üretim maliyeti” değil, “marjinal fayda” olduğunu öne sürmeleri ve teorilerini bireysel davranışın zevki maksimize, acıyı minimize etme arayışına dayalı hedonik (hazcı) psikoloji temelleri üzerine kurmalarıdır (Angner ve Loewenstein, 2006: 6).

Jevons bireysel duyguların miktarlarının karşılaştırıldığı Bain’in çalışmalarından etkilenecek, faydanın zevk ve önlenemeyen acı toplamından oluştuğunu belirtmiştir (Matsuyama, 2009: 4). İktisadın uğraştığı büyüklüklerin sayısal olarak ifade edilebilir olmasının büyük bir şans olduğunu söyleyen Jevons, matematiğe ve istatistiğe büyük önem vermesine karşın, Jevons’un teorisine sübjektif fayda anlayışı hakimdir. Faydanın sübjektif olması nedeniyle ancak “ordinal” bir fayda anlayışıyla

⁷ Büyük Britanya’da Kraliçe Viktorya’nın (1819-1901) hüküm sürdüğü 1937-1901 yılları için kullanılan terimdir. Bu dönemde yaşayan İngiliz iktisatçılar ise Viktoryan iktisatçı olarak adlandırılmaktadır.

karşılaştırma yapılabileceğini, ama bireyler arası bir karşılaştırma yapmanın mümkün olmadığını belirtmiştir (Acar, 2005: 5).

Sübjektivist yaklaşımı benimseyen iktisatçılar daha sonra tarihsel süreç içinde matematiksel yöntemi belirleme ve maliyet kavramına verilen önem konularında da ayrışmalar yaşamışlardır. Jevons, Walras, Fisher'in başı çektiği ve matematiksel yaklaşımı benimseyen grup, iktisadi olayların kantitatif olarak ifade edilebileceğini kabul ederken, Menger, Friedrich von Wieser (1851-1926), Böhm-Bawerk (1851-1914), John Bates Clark (1847-1938) gibi isimlerin temsil ettiği matematiksel olmayan ve "psikolojik okul" olarak isimlendirilen grup ise, sübjektivizmi ilgilendiren psikolojik etkenler üzerinde durmayı tercih etmişlerdir (Acar, 2005: 3). Matematikçi okul son birimin yararını matematiksel formlere bağlamaya çalışırken, psikolojik okul son birimin yararını tüketicinin ruhsal eğilimlerine göre ölçmeye yönelik çalışmalar yapmıştır.

Neoklasik iktisadın temsilcilerinden biri olan Francis Edgeworth'un (1845-1926) ünlü kutu diyagramı analizinde de bireysel ekonomik davranışların psikolojik temellerine değinilmiştir. 1800'lerin sonunda Edgeworth "haz ölçülebilir ve bütün hazlar orantılıdır" aksiyomunu ortaya koymuştur. Edgeworth hazzın oransallığı için Fechner'in metodunu kullanarak, insanların kararları sonucu sağladığı faydayı ölçmeye çalışmıştır. Edgeworth, belli bir dönemde kişinin faydasının sadece her bir maldan tükettiği mutlak miktarlara değil, aynı zamanda bu miktarların referans noktalarıyla ilişkili miktara da bağlı olduğunu belirtmiştir. Edgeworth bunu intibak kanunu (law of accommodation) olarak isimlendirmektedir. Psikolojik bir kavram olarak kullanılan söz konusu intibak kavramı ise, şimdiki davranışsal iktisatçıların referans bağımlılığını açıklamak için kullandıkları uyum (adaptation) kavramı ile aynı şeyi ifade etmektedir (Bruni ve Sugden, 2007: 152).

Marjinalizmi İtalya'ya getiren Maffeo Pantaleoni (1857-1924) ise 1898'de, gelir düşüşünün yarattığı istek kısıtlamasına göre, gelir artışı eğiliminin daha kuvvetli yeni istekler yarattığını, yani pozitif gelir genişlemesi ile negatif gelir daralmasının istekleri farklı etkilediğini ifade etmiştir. Pantaleoni'ye göre bir kişinin her hangi bir zamandaki haz ölçeği (hedonic scale) eğilimi geçmiş dönem tüketimine bağlıdır. Pantaleoni'nin buradaki öngörüsü, Edgeworth'un intibak kavramı ile çok benzerdir. (Bruni ve Sugden, 2007: 154).

Mikro ekonomik teorinin kurucusu olarak bilinen Alfred Marshall (1842-1924) da, Hume'un "bütün bilimler insan doğası çalışmasına dönecektir" ifadesini takip eden psikolojik çalışmalar yapmıştır. Marshall, "Principles of Economics" eserinde iktisat bilimini, bir yönü ile serveti inceme bilimi, diğer yönü ile insanı inceleme bilimi olarak nitelemektedir. Marshall'ın iktisat çalışmaları psikolojik çalışmalarından etkilenmiştir. Marshall'ın "insan karakteri" üzerindeki psikolojik çalışmaları ile "insan doğası" üzerindeki iktisat teorisi çalışmaları arasında ilişki bulunmaktadır.

Marshall'ın iktisat teorisindeki "azalan fayda kanunu"⁸ psikolojik çalışmalarındaki insanı "basit tip makine" olarak kabul ettiği modelinden, "hayat standardı"⁹ fikri ise insanın daha "kompleks tip makine" olarak tanımladığı modelinden ve "ekonomik şövalyelik"¹⁰ (economic chivalry) ise "sempati prensiplerinden" gelmektedir (Matsuyama, 2009: 1). Ayrıca Marshall'ın psikolojideki "makine" insanı, iktisat çalışmalarındaki iktisadi ajanın özellikleriyle aynı özellikleri taşımakta ve insan doğasını, rasyonel taraf ve ahlaki taraf olarak ikiye ayırmaktadır (Matsuyama, 2009: 2).

Bir diğer neoklasik iktisatçı Irving Fisher (1867-1947) de iktisadi davranışları açıklarken psikolojik faktörlerin üzerinde durmuştur. Thaler (1997) Fisher'i modern davranışsal makroekonomist olarak tanımlamaktadır. Fisher zaman tercihi (time preference) ve para yanılgısı (money illusion) konularında psikolojik kavramlar kullanmıştır. Fisher, tüketimi açıklamak için geliştirdiği zamanlar arası tercih teorisinde, ekonomik faktörlerin (gelir) yanında ihtiyatlılık, kendine hakim olma, alışkanlıklar, hayatla ilgili beklentiler ve moda gibi kişisel faktörlerin de etkili olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Fisher, algı ve yanılgı kavramlarına ilk kez değinmiş, insanların fiyatlar, döviz kuru gibi şeylerin değiştiğinde yerel para biriminin aynı kaldığına inandığını, yani bireylerin gerçek ve nominal değeri karıştırdıklarını ve para yanılgısının konjonktür dalgalarını daha fazla artırdığını ifade etmiştir (Thaler, 1997: 439-440).

Erken neoklasik dönemdeki ekonomistler kuşağı için, duygu psikolojisi ekonominin önemli bir parçası durumunda bulunuyordu. Psikolojiyle iktisadı birleştirerek birlikte inceleyen bu ekonomik dönem, 1930'lara kadar devam etmiştir.

2.3. Savaş Sonrası Neoklasik Dönem: İktisadın Psikolojiden Uzaklaşması

II. Dünya Savaşı sonrası neoklasik iktisatta, 1930'ların ortalarından 1950'lerin ortalarına kadar, psikolojinin iktisadi analizlerdeki önemi giderek azalmıştır. Vilfredo Pareto (1848-1923) ile kardinalizmden ordinalizme geçilmesi ile başlayan "Pareto'cu dönüşüm", 1930'larda ve 1940'larda John Hicks (1904-1989), Roy George Allen (1906-1983) ve Paul Samuelson (1915-2009) ile devam etmiş, rasyo-

⁸ İstek, gayret, emel, tatmin her biri ruhsal olgudur. Bu tanıma Marshall ilkeleri olarak bakılmaktadır. Marshall, her bir çeşit isteğin sınırlı olduğunu ve sahip olunan şeyin her bir miktar artışında alınan hevesin azaldığını, çünkü sonsuz türde isteklerin bulunduğunu, fakat her bir bireysel isteğin limiti olduğunu, bunun nerdeyse evrensel kanun olduğunu belirtmiştir. Arzunun bu analizi Marshall'ın Principles kitabının ikinci baskısından sonra "tatmin edilebilir arzular kanunu" veya "azalan fayda kanunu" olarak adlandırılmıştır (Matsuyama, 2009: 10).

⁹ Marshall insan doğasının mesleki eğitim ve öğretim ile nesiller boyunca geliştirilebileceğini savunmaktadır. Bu durum Marshall'ın iktisat teorisinde "hayat standardı" olarak tanımlanmaktadır (Matsuyama, 2009: 15).

¹⁰ Marshall rekabetçi bir çevrede işadamları için ekonomik şövalyelik/cömertlik ruhuna ihtiyaç olduğunu söylemektedir. Bu iş adamları için üç yeteneği gerektirmektedir; idrak (perception), hayal gücü ve muhakeme (reasoning) (Matsuyama, 2009: 12).

nel seçimler prensibinin iktisat teorisinde temel alınmasıyla, psikolojik konular ekonomiden elimine edilmiştir (Bruni ve Sugden, 2007: 146).

Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar bilinçli durumları dikkate alarak, içe bakış (introspection) fikrini reddetmişler, özellikle iktisadi psikoloji-hedonik bağından kurtarma çabasına girmişlerdir. Böylece, iktisatta fayda yerine tercih kullanımının basit bir konu olduğu düşüncesiyle, motivasyon, tercihlerin oluşumu ve seçim sorunları hakkında bilinemezci (agnostic) kalmayı seçmişlerdir. Erken neoklasik iktisatçılar bireyin psikolojisi hakkında (örneğin, tüketim sonucu acı ve zevkin nasıl değiştiği) ve tercihlerin özelliklerini anlamada (tercihlerin geçişken olması gibi) varsayımlar yaparken; savaş sonrası neoklasikler tercihlerin geçişkenliğini aksiyomatik olarak kabul etmişlerdir (Angner ve Loewenstein, 2006: 10-11).

Bu dönemde, Samuelson'un işlemselcilik (operationalism)¹¹ ve Friedman'ın araçsalcılık (instrumentalism)¹² yaklaşımları iktisada uygulanmaya başlanmıştır. Camerer'e (1999a) göre, savaş sonrası neoklasik ekonomistler F-saptırması¹³ ile felsefedeki mantıksal pozitivizmi ele almışlardır. Böylece, iktisat teorilerinde bireysel ajanın rasyonel olduğunu, olasılıkları uygun olarak değerlendirdiğini ve kendi faydasını maksimize ettiğini varsayımlardır. F-saptırması iktisatçıların psikolojiyi göz ardı etmelerine neden olmuştur (Camerer, 1999a: 10575).

Büyük bu gelişmeler sonucunda 1940'lı yıllarda, iktisadi analizlerde ağırlıklı olarak matematik kullanılan modeller içine sıkıştırılan insan, karmaşık optimizasyon problemlerini başarıyla çözen ultra-rasyonel bir varlık haline getirilmiş, 1950'lerde ise iktisadi analizlerde rasyonel seçim teorisi, risk ve belirsizlikle uğraşılmaya başlanmıştır.

Bununla birlikte, çeşitli iktisatçılar neoklasik iktisadın dayandığı, fakat karar verme sürecinin test edilmediği varsayımlarını eleştirmeye başlamışlardır. Özellikle 1953 yılında Maurice Allais ve 1961 yılında Daniel Ellsberg'in belirttikleri karar problemi (beklenen fayda teorisinin anlamlılığı) ile ilgili paradokslar, özellikle 1980'lerde

¹¹ Karmaşık ve soyut teorik kavramların sınanabilmeleri için, somut gerçeklikle ilişkilerinin kurulabilecek biçime sokulmasını ve teorik karmaşıklığın önlenmesini sağlamak amacıyla kuramsal önermelerin işlemsel tanımlara dayandırılması gerektiğini savunan yaklaşımdır.

¹² Teorilerin gerçekliğin birer doğru tasviri değil, gerçekliğin kendileri yoluyla anlaşılmasına çalışıldığı birer araç olarak ele alınmaları gerektiğini savunan yaklaşımdır. Buna göre teoriler, olay, olgu veya süreçlerin anlaşılması, çözümlenmesi ve buna dayalı olarak gelecekte olabileceklerin öngörülmesine yardımcı olan yararlı birer araçtan ibarettirler.

¹³ Milton Friedman'nın savunmasından sonra Samuelson tarafından F-saptırması (F-twist) olarak adlandırılmıştır. Friedman'ın araçsalcı teorisinde, belli bir teorinin kestirimde sağlayacağı başarıya, açıklamadan daha fazla önem verilmiştir. Friedman, gerçekçi olmayan varsayımlara sahip teorilerin, daha geniş bir değerlendirme içerdiklerinden; daha iyi bir tahmin gücüne sahip olduğunu savunmuştur. Friedman varsayımların gerçekliğinden veya açıklamadan ziyade tahmini öne almaktadır (Hanedar, 2007: 72-73). F-saptırması olarak adlandırılan Friedman'ın durumu, 3 farklı tipte varsayımı ayırmadaki başarısızlığından ortaya çıkmaktadır. İhmal edilebilir varsayımlar, etki alanı (domain) varsayımı, kısa yollar (heuristic) varsayımları.

iktisatçıların paradoksal davranışları uzlaştırıcı yeni teoriler tasarımlarını teşvik etmiştir (Galeotti ve Karakostas, 2010: 4).

3. Neoklasik İktisada Karşı İktisatta Psikolojik Yaklaşımlar

20. yüzyılın başlarında, neoklasik teorinin insanın seçim davranışını tanımlamakta yetersiz kaldığı, çözümün psikolojik inandırıcılık ile bulunabileceği tartışılmaya başlanmıştır. Bu kapsamda kurumsal iktisadın ve Keynesyen iktisadın rolü büyüktür.

Özellikle kurumsal iktisat genel olarak neoklasik iktisada bir tepki olarak doğmuştur. Kurumsal iktisadın felsefi dayanağı, pragmatizmin etkisi altındadır. Pragmatizme göre, faydalı olmayan bir şey doğru değildir ve her şey pratik fayda ölçüsüne göre değerlendirilmelidir. Bu çerçevede 20. yüzyılın başlarında kurumsal iktisatçılar ordinalist eğilimi şiddetle eleştirmişlerdir. Kurumsalcılar hedonik psikolojinin eksikliklerini kabul etmekle birlikte, psikolojinin göz ardı edilmesinin de hata olacağına inanmışlardır (Angner ve Loewenstein, 2006: 16).

Erken kurumsal iktisatçılar, iktisadi davranışları analiz etmek için psikolojideki içgüdü teorisinin önemi üzerinde durmuşlardır. Özellikle, Thorstein B. Veblen, Wesley C. Mitchell ve Carleton Parker ekonomik olguları açıklamak için içgüdü teorisini ile ilgili bilimsel çalışmalar yapmışlardır (Lewin, 1996: 1300).

Kurumsal iktisatçılardan İngiltere'de John Hobson (1858-1940), ABD'de Thorstein Veblen'in (1857-1929) iktisat çalışmaları, "toplum taklittir" diyerek insanların kişisel farklılıklarına rağmen nasıl olup da benzer davranışlar göstererek, bir sosyal düzen kurabildikleri sorusuna çözüm arayan Fransız sosyolog Gabriel Tarde'nin (1843-1904) (1902) yayınladığı "İktisat Psikolojisi" (La Psychologie Economique) eserindeki analizinden etkilenmiştir. Veblen, genelde mülkiyet yapısı ve teknolojinin davranışları etkilediğinden bahsetmiş, ayrıca ustalık, merak, ebeveyn ve gösteriş güdülerini üzerinde durmuş, ekonomiye psikolojik ve sosyo-psikolojik bir yaklaşım getirmiştir. İktisadi tercihlerde psikolojik ve sosyolojik birçok etmenin rol oynadığını Veblen "gösteriş etkisi" kavramıyla açıklamıştır.

Kurumsal iktisadın temellerini oluşturanlardan Wesley Clair Mitchell (1874-1948), hedonik psikolojinin başarısızlığının iktisatçıları daha sağlam psikolojik temelli analizlere yönlendireceğine inanmıştır. Mitchell gibi kurumsalcılar mantıklı ve akla yatkın (plausible) psikoloji ile işbirliğinin, iktisadi daha çok geliştireceğini kabul etmiştir (Angner ve Loewenstein, 2006: 16).

Carleton Parker ise, 1918 yılında Amerikan endüstrisine zararı dokunan işçi eylemlerini ve radikal sendikalaşmanın nedenlerini psikolojik olarak incelemiştir. Parker işçi eylemlerinin nedenini kötü çalışma şartları ve uzun çalışma saatleri gibi sosyo-

ekonomik şartlarla açıklamış ve işçilerin memnuniyetsizliklerinin belirlenmesi için işverenlerin psikolog çalıştırmasını önermiştir (Lewin, 1996: 1301).

Erken kurumsal iktisatçılar 1890'lardan itibaren içgüdü psikolojisi ile ilgilenirken, 1920'lerin başlarında anti-içgüdü iktisatta hız kazanmış, Clarence Ayres (1891-1972) ve Morris A. Copeland (1896-1989) gibi kurumsalcılar içgüdü teorisini eleştirmişlerdir (Asso ve Fiorito, 2004: 457). Böylece birçok kurumsal iktisatçı, iktisatta insan unsuruna alternatif bir teori inşa etmek için günümüz yaklaşımındaki gibi davranışsalcılığa kaymıştır.

20 yy. başlarında kurumsal iktisatçılar yanında neoklasik iktisattan farklı olarak psikolojiye vurgu yapan diğer bir ekonomist ise John Maynard Keynes'tir (1883-1946). Keynes 1936 yılında yayınlanan "General Theory" isimli kitabında davranışsal iktisada büyük katkı yapmıştır. Keynes'e göre ordinalizmden iki şekilde sapma olmaktadır: birincisi, gerçek davranışın beklenen fayda modeli ile açıklanamayacağı önermesi; ikincisi iktisadi davranışın güdüsü hakkındaki düşüncesidir (Angner ve Loewenstein, 2006: 18). Keynes tüketim eğilimi ve girişimcilerin hayvani içgüdüleri (animal spirits) gibi kavramlarla psikolojik konulara giriş yapmıştır. Keynes'e göre iktisadi kararlar, yatırımcının ve girişimcinin para kazanma hırsını simgeleyen hayvani içgüdü sonucunda alınabilmektedir (Galeotti ve Karakostas, 2010: 4). Keynes'de nominal ücretlerin düşürülmesine, çalışanların ve sendikaların karşı koyması nedeniyle; hatta nominal ücretlerin düşürülmesi halinde dahi istihdam artışının sağlanamayacağı gerekçesiyle, devletin enflasyonist para ve bütçe politikalarıyla ekonomiye müdahale etmesi gerektiği sonucuna varılmaktadır. Keynes'in bu yaklaşımı ile Freud'un "id" ve "süper-ego"¹⁴ kavramlarına yüklediği anlam ve fonksiyonlar arasında benzerlik olduğu belirtilmektedir (Akyıldız, 2006: 4). Akerlof (2002) ise, Keynes'in çalışanların nominal ücret indirimine direnecekleri varsayımının, psikolojik teori ile uyumunu belirterek, bireylerin değişimleri değerlendirirken referans noktasını baz aldıklarını ve kazançtan çok kayıplara daha fazla ağırlık verdiklerini ifade etmiştir (Tomer, 2007: 472-473). Ayrıca burada Keynes, örtülü olarak, toplumda altruist (diğerkam) duyguların güçlü olduğunu ve kamu görevlilerinin piyasada faaliyette bulunan müteşebbislerden daha rasyonel ve erdemli davranarak kamu yararını maksimize edeceklerini varsayarak, teorisinde psikolojik kavramlara yer vermiştir (Akyıldız, 2006: 10).

Söz konusu iktisatçılara rağmen 1930'lardan 1980'lere kadar iktisattaki çoğu teorik gelişmeler, rasyonalitenin gücünü ve kapsamını genişletici modellerin oluşturul-

¹⁴ Freud'a göre kişilik "id", "ego" ve "süper-ego" kavramından oluşmaktadır. Bunlardan "id" (ilkel benlik) içgüdüsel isteklerin tümünü temsil etmekte ve bilinçlilik düzeyine erişimine izin verilmediği için bilinç-dışı ile özdeşleştirilmektedir. "Ego" (benlik) ise, yaşama ilişkin gerçekçi yorum yapma işlevini icra eden örgütlenmiş kişiliği; yani bilinçliliği; buna karşın, hem bilinç ve hem de bilinç-dışındaki kökleriyle süper-ego" (üst benlik), toplumsal buyruk ve yasaklamaların içselleştirilmesini temsil etmektedir (Akyıldız, 2006).

ması yönünde olmuştur. Mikro temelli rasyonel beklentiler literatürü, psikolojik ve ampirik temelli Keynesyen makroekonomik varsayımların yerini almıştır (Bruni ve Sugden, 2007: 146).

4. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı: Eski Davranışsal İktisat

20 yüzyılda kurumsal iktisatçıların yanında, birinci nesil davranışsal iktisatçılar (birinci dalga) veya eski davranışsal iktisatçılar olarak tanımlanan iktisatçılar da (Sent, 2004; Angner ve Loewenstein, 2006; Rabin, 2002; Camerer, 1999b) neoklasik teoriye karşı psikolojik temelli eleştiriler yapmışlardır. Davranışsal iktisat terimi de ilk kez bu dönemde 1958 yılında kullanılmıştır (Angner ve Loewenstein, 2006: 1).

Eski davranışsal iktisada katkıda bulunan okullar 4 gruba ayrılmaktadır. Bunlar ABD'den Carnegie Mellon Üniversitesi ile Michigan Üniversitesi ve İngiltere'den Oxford Üniversitesi ile Stirling Üniversitesi'dir. Carnegie okulunun odak noktaları sınırlı rasyonalite, tatmin, simülasyon ve firma davranışları iken, Michigan okulu daha çok tüketici davranışları ve makroekonomik sorunlar açısından psikolojiyi kullanarak araştırma yapmıştır. Oxford okulundaki araştırmacılar belirsizlik, koordinasyon gibi unsurların çok önemli olduğunu ortaya koyarken, Stirling okulundakiler, eklektizm ve entegrasyona vurguda bulunmuşlardır. Bu okulların en önemli isimleri olarak Herbert Alexander Simon (1916-2001), George Katona (1901-1981), D.M. Lambertson ve Peter Earl sayılabilir (Sent, 2004: 740). Söz konusu okullarla beraber Tibor Scitovsky (1910-2002), James Duesenberry (1918-2009), Harvey Leibenstein (1922-1994) ve Richard Easterlin (1926-..) gibi iktisatçılar da çeşitli yollardan iktisat çalışmalarını psikolojik temellere oturtmaya çalışmışlardır. Ayrıca Alman iktisatçılardan, davranışsal kamu finansmanı konusunda vergi ve insan psikolojisi arasındaki ilişkiyi inceleyen Günter Schmolders (1903-1991) ile konjektür teorisinde psikolojik faktörleri inceleyen W.A. Jöhr de sayılabilir (Frey ve Benz, 2002: 11).

Simon'un (1955) çalışması davranışsal iktisadın temelini oluşturmaktadır. Simon tatmin edici davranışı "optimizasyon yapılmasının olanaksız olduğu veya optimizasyonun hesaplama maliyetine katlanmak istemeyen karar alıcıların, optimal alternatif yerine, kendilerini en fazla tatmin eden alternatifini seçmeleri" olarak tanımlamaktadır. Objektif olarak rasyonel davranmak son derece karmaşık problemlerin çözümünü gerektirmektedir. Simon tarafından öne sürülen "sınırlı rasyonellik" (bounded rationality) kavramında ise, karmaşık problemlerin formüle edilmesi ve çözülmesinde insanoğlunun zihni kapasitesinin sınırlı kaldığı vurgulanmaktadır. Esasen rasyonalite kuramına karşın Simon tarafından geliştirilen "tatminler kuramı", Sigmund Freud'un 1911 yılında yazdığı "Zihinsel İşleyişin İki İlkesi Üzerine Formülasyonlar" isimli makalesinde belirttiği "gerçeklik ilkesi" ve "haz ilkesinin" iktisat alanındaki uygulamasıdır (Önder, 2004: 56).

1970'lerde iktisat ve mutluluk çalışmaları Tibor Scitovsky ve Richard A. Easterlin tarafından tekrar gündeme getirilmiştir. Easterlin (1974), mutluluk ile iktisat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Easterlin paradoksuna göre, ekonomik büyüme insanların temel ihtiyaçlarını karşılayabildikleri noktanın ötesinde mutluluğu arttırmakta, yani ülkelerin ekonomik anlamda gelişmişlik düzeyleri ile ülkede yaşayan insanların mutluluk seviyeleri arasında bir bağlantı bulunmamaktadır. Scitovsky ise erken çalışmalarını refah ekonomisi üzerine yapmışken, 1976'daki "The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction" isimli eserinde mutluluk, tercih ve seçim konularına değinmiştir. Easterlin'in çalışmalarına paralel olarak, Scitovsky bireyin yaşam kalitesinin ölçülmesiyle ilgili bireysel mutluluk ile gelirin uzun dönemli yükselişi arasında düşük korelasyonun olası nedenleri olarak dört ölçülemez ölçüt listelemiştir; bunlar durum (status), iş tatmini, yenilik ve alışkanlıktır. Scitovsky yükselen gelirin yüksek gelire göre daha fazla tatmin sağlayacağını belirtmiştir. Ayrıca, zevki bağımlılık (addiction) ve alışkanlık çerçevesinde ele alarak, alışkanlık ve yenilik (novelty) arasındaki gerilimin ilerleme paradoksundan (paradox of progress) kaynaklandığını söylemiştir (Bianchi, 2003: 404).

Katona tüketici psikolojisinin iktisada uygulanmasında öncü olup, savaş öncesi Almanya'daki yüksek enflasyonun psikolojik etkileri üzerine olan çalışması (1949) ile davranışsal iktisat çalışmalarına başlamıştır. Katona'nın (1951) "Psychological Analysis of Economic Behavior" isimli kitabındaki temel varsayımı ise, ekonomik süreçlerin doğrudan insan davranışlarından ortaya çıktığı yönündedir. Katona, iktisat ile birlikte normatif olmayan davranışsal bilimleri, özellikle de bütünlük (gestalt) psikolojisi ve sosyal psikolojiyi kullanmıştır (Tomer, 2007: 470).

Harvey Leibenstein (1966) çalışmasında, X-etkinliği yaklaşımı ile iktisadi etkinliğin, neoklasik teorisinin öngördüğü gibi üretim maliyetlerine (ekonomide kaynak tahsisinin sağladığı etkinliğin yanı sıra) ve ilave olarak bireylerin sarf ettiği çaba seviyesine (diğer çalışanların motive edilmesiyle ulaşılabilecek etkinlik) bağlı olduğunu ileri sürmüştür. Leibenstein'in çalışmasında, pozitivistin unsurları ve matematiksel biçimcilik olmasına karşın, geleneksel iktisat kadar katı ve yoğun olmayıp, hislerini, heyecanını dikkate alan tamamıyla rasyonel olmayan bireye odaklanılmıştır (Tomer, 2007: 472).

Rabin'e (2002) göre, tüm bu birinci dalga davranışsal iktisatçıların ortak noktası, geleneksel iktisadın yetersiz olduğu düşüncesi ile geleneksel iktisada (insanların kendi refahını tam olarak maksimize ettikleri görüşü) psikoloji içerikli alternatif bir modelleme oluşturma amacında olmalarıdır. Geleneksel iktisatçılar fayda maksimizasyonundan yola çıkarken, eski davranışsal iktisatçılar davranışları doğru olarak tanımlayan ampirik kanunları bulmaya yönelmişlerdir. Neoklasik iktisatçılar rasyonalite ile fayda ve kâr maksimizasyonunu incelerken, davranışsal iktisatçılar neoklasik varsayımlarının içindeki gerçek davranışları incelemişlerdir. Geleneksel

iktisatçılar veri olan alternatifleri ve bilinen sonuçları ele alırken, eski davranışsal iktisatçılar fayda fonksiyonunun içeriği ve şekli hakkında ampirik delilleri ele almışlardır (Sent 2004, s.742). Ancak 1950’li ve 60’lı yıllarda şekillenen eski davranışsal iktisat dikkat çekici olmakla beraber, iktisadın temel yönünü değiştirememiştir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 6).

5. Davranışsal İktisadın Gelişimi: Yeni Davranışsal İktisat

İktisatta yaşanan bu gelişmelere karşın psikolojide de bazı yeni gelişmeler yaşanmış, Freud ile iç gözleme dayanan psikoloji yerine, John B. Watson (1878-1958) ile dış gözleme dayanan davranışsal psikoloji gündeme gelmiştir. Watson bilimsel olabilmek için psikolojinin gözlenebilir ve ölçülebilir davranışları konu edinmesi gerektiğini belirtmiştir. Edward Lee Thorndike (1874-1949), Edwin Ray Guthrie (1886-1959), Clark Leonard Hull (1884-1952) ve B.F. Skinner (1904-1990) başlıca davranışçı psikologlardır. Davranışsal psikolojiye bağlı olarak gelişen bilişsel psikoloji¹⁵ çerçevesinde ise Ward Edwards, Duncan Luce, Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi psikologlar, psikolojik modellerinde karşılaştırma ölçütü (benchmark) olarak ekonomik modelleri kullanmaya başlamışlardır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 6).

1970’lerde bilişsel psikologlar yargı (judgement) ve ekonomik karar verme konusunda çalışmaya başlamışlar, eski davranışsal iktisatçı Simon’un önerdiğinden farklı yaklaşımlarla, çalışmalarında beklenen-fayda maksimizasyonunu ve Bayesyen olasılık yargısını temel nokta olarak alarak, bu temel noktadan sapmaları bilişsel mekanizmalarla teorileştirmişlerdir (Camerer, 1999b: 1). Bu çalışmalar birçok iktisatçının ve psikologun dikkatini çekerek, daha sonra ikinci nesil davranışsal iktisatçılar (ikinci dalga) veya yeni davranışsal iktisatçılar olarak adlandırılacak oluşumu meydana getirmiştir (Sent, 2004; Angner ve Loewenstein, 2006; Rabin, 2002; Camerer, 1999b). Rabin’e (2002) göre, yeni davranışsal iktisatçılar geleneksel iktisadın yöntemleriyle daha fazla deneysel alternatiflerle bireysel karar almanın basit iktisadi modelini geliştirmeye çalışmışlardır. Böylece psikolojiden yöntem ve fikirlerin katılımı ile iktisadi analiz eden davranışsal iktisat sayesinde “Pareto’cu dönüşüme” karşı devrim yapılmıştır (Bruni ve Suden, 2007). Diğer önemli bir gelişme de 1970’lerde Charles Plott, Vernon Smith gibi iktisatçılarla başlayan deneysel iktisadın, hem davranışsal iktisada, hem de iktisat teorisinin gelişmesine önemli katkı sağlamasıdır (Galeotti ve Karakostas, 2010: 5).

¹⁵ Bilişsel psikoloji, düşünme, hissetme, öğrenme, anımsama, karar verme, dil, problem çözme ve yargılama gibi zihinsel süreçlerin en geniş anlamda incelenmesidir. Bilişsel psikoloji, insanın bir yandan dış dünyayı algılama ve zihninde tasarımlama süreçlerini, bir yandan da o tasarımlara göre eylemlerini oluşturma süreçlerini araştırır. Her ne kadar bilişsel süreçler doğrudan gözlenemeseler de, davranışlar gözlenebilir ve bu davranışların altında yatan bilişsel süreçler hakkında çıkarımlar yapılabilir.

Yeni davranışsal iktisadın öncüleri aslen bilişsel psikolog olan Amos Tversky (1937-1996) ve Daniel Kahneman'dır (1934-..). Bunun yanı sıra 1970'lerden 1980'lere kadar olan yeni davranışsal iktisadın gelişme dönemindeki diğer davranışsal iktisatçılar arasında Paul Solvic (1938-...) ve Richard Thaler (1945-) de sayılmaktadır. 1990'lardan sonra ise günümüzdeki davranışsal iktisat oluşmuştur. David Laibson, Sendhill Mullanaithan, George Lowenstein, Colin Camerer ve Matthew Rabin günümüz davranışsal iktisadının gelişimine katkı yapmışlardır. Camerer (1999b) söz konusu davranışsal iktisatçıları doğrudan teorilerinde psikolojiden etkilenenler olarak sınıflandırırken, George Akerlof (1940-...), Robert Frank ve Robert J. Shiller (1946-...) gibi iktisatçıları, rasyonellik prensibini sorgulayan ve genellikle doğrudan daha az psikolojiden etkilenip, yeni yaklaşımlar önerenler olarak belirtmektedir.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin davranışsal iktisatla ilgili çalışmaları temelde 3 kısma ayrılmaktadır. İlk olarak Kahneman ve Tversky (Kahneman ve Tversky, 1973; Tversky ve Kahneman, 1974) insanların belirsizlik altında karar almasında etkili olan, sübjektif olasılıklı kısa yolları (heuristics) ve bilişsel yanlılıkları/sapmaları (cognitive biases)¹⁶ incelemişlerdir. İkinci olarak Kahneman ve Tversky (Kahneman ve Tversky, 1979; Tversky ve Kahneman, 1992) beklenti (prospect) teorisini geliştirerek beklenen fayda teorisinin başarısızlıklarını göstermişler, insanın zevk ve seçimlerinin, risk altında karar verişlerinin şimdiki duruma (status quo) ve bazı referans noktalarına¹⁷ bağlı olduğunu belirtmişlerdir. Son olarak Tversky ve Kahneman (1981 ve 1986) çerçeveleme etkisini (framing effect)¹⁸ araştırmışlar ve problemin yapısının insanın seçimini etkilediğini göstermişlerdir (Kahneman 2003, s.1449). Daha sonra söz konusu konularda Kahneman ve Tversky'in birlikte veya ayrı olarak yaptıkları çok sayıda çalışmaları, birçok iktisatçının davranışsal iktisat çalışmalarına öncülük etmiştir.

Psikolog olarak iktisat konularına değinen Kahneman ve Tversky'nin yanında, Richard Thaler de iktisatçı olarak, iktisatta psikoloji ile ilgilenmiştir. Thaler, tasar-

¹⁶ Yanlılıklar: Psikoloji alanında insan davranışına ilişkin yapılan araştırmalarda elde edilen ve davranışsal iktisat ve finans literatüründe sıkça kullanılan başlıca yanlılıklar şunlardır; aşırı güven (overconfidence), aşırı iyimserlik (wishful thinking/optimism), bulunabilirlik kısa yolu (availability heuristic), pişmanlıktan kaçınma (regret aversion), temsiliyet kısa yolu (representative heuristics), bağlantı/saplantı kısa yolu (anchoring heuristic), belirsizlikten kaçınma (ambiguity aversion), optimizasyon ve öz kontrol problemleri, yanlış ilişkilendirme (misattribution), yatkınlık (disposition) etkisi, sahiplik/elde bulundurma (endowment) etkisi, eşitsizlikten kaçınma (inequity aversion), karşılıklılık (reciprocity), batık maliyeti (sunk cost).

¹⁷ Referans noktası: Beklenti teorisine göre bireyler, sonuçları nihai servet düzeyine göre değil, kazanç veya kayıplar olarak algılamakta ve kazanç veya kayıplar nötr bir referans noktası ile ilişkili olarak tanımlanmaktadır. Referans noktası olarak da genellikle mevcut varlık düzeyi kabul edilmektedir. Referans noktası düzeyinde gerçekleşen kazanç veya kayıplar, olağan (referans noktasında kazanç veya kayıp yoktur) karşılanmaktadır. Kazanç veya kayıplar, referans noktasından farklıysa, kazanç veya kayıp olarak kabul edilmektedir. Örneğin kayıptan kaçınma (loss aversion), şimdiki durum (status quo), para yanılığı gibi.

¹⁸ Çerçeveleme etkisi: Rasyonel seçim teorisi anlatıma duyarsızlığı varsayar. Ancak çerçeveleme etkisi durumun ortaya konuş şeklinin (kazançlar ya da kayıplar şeklindeki ifadeyle) karar vericinin yargıları ve seçimlerini etkilediğini vurgulamaktadır. Örneğin bilişsel (cognitive) çerçeveleme, zihinsel muhasebe gibi.

ruftan, piyasa yatırıma, karar almaya ve finansal piyasalara kadar çok geniş bir alanda çalışmalar yapmıştır. Thaler yaptığı çalışmalarla, geleneksel iktisatçılar arasında davranışsal iktisadın farkına varılmasını ve kabul edilmesini hızlandırmıştır. Thaler'in davranışsal iktisada temel katkısı fırsat maliyeti, batık maliyeti gibi anomalileri tartıştığı (1980) çalışmasıdır. Ayrıca Thaler (1985) karar almada duyguların özellikle "tatmin edici" kararlar alınırken daha etkili olduğunu, beklenti teorisini zihinsel muhasebe (mental accounting)¹⁹ ile birleştirerek, insanların belli bir dar alanın dışındaki olayları ve sonuçları göz ardı ederek karar verdiğini belirtmiştir.

Buradan hareketle geleneksel iktisatta tasarruf için geliştirilen çeşitli hipotezlere²⁰ karşın Shefrin ve Thaler (1988 ve 1992) tasarruflar için davranışsal yaşam döngüsü (behavioral life cycle) hipotezini geliştirerek, farklı kaynaklardaki gelirin farklı zihinsel muhasebeden geçtiğini göstererek, yaşam döngüsü tasarruf hipotezinden önemli sapmalar olduğunu belirtmişlerdir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 32).

Akerlof (1982, 1984), geleneksel iktisattan farklı olarak, gönülsüz işsizlikte etkin ücret teorisi geliştirilmesine öncülük yapmış ve etkin ücret için ampirik olarak doğruluk ve karşılıklılığa (reciprocity) dayanan psikolojik açıklamalarda bulunmuştur. Akerlof'un hediye değişimi (gift exchange) teorisi, gönülsüz işsizlikte bazı firmaların piyasanın denge ücretinin üstünde ücret ödemelerinin nedeninin, karşılıklılık ve doğruluk prensibi çerçevesinde işçilerin daha fazla gayret göstermesi beklentisi olduğunu açıklamakta, böylece psikolojik faktörlerin rekabetçi emek piyasasında ücret ve istihdamı etkileyebileceğini belirtmektedir.

Matthew Rabin'in (1998) ise davranışsal iktisada katkısı, özellikle karşılıklılık, temsiliyet (representativeness) ve bunun yan ürünü olan küçük sayılar kanunu, zaman iskontosunda şimdiki durum yanlılığı (present bias in time discounting) ve hüküm/yargı yanlılığı konularında olmuştur.

1980'li ve 1990'lı yıllarda yapılan tüm çalışmalarla, geleneksel iktisat teorisinin kabul ettiği rasyonalite varsayımı psikolojik unsurlarla test edilerek, sınırlı rasyonalitenin ortaya çıkmasına neden olan anomaliler, inanışlar, yanlılıklar ile motivasyon ve mutluluk gibi konular, iktisatta tasarruf, emek piyasası, tüketici seçimleri ve finans alanına uygulanmış ve davranışsal iktisadın kurumlaşması sağlanmıştır.

¹⁹ Zihinsel muhasebe, bireylerin işletmelere benzer biçimde kararlarını ayrı zihinsel hesaplara kaydetmelerini ifade etmektedir. Bir karar probleminde, herhangi bir yatırım seçeneğine ait olan bir sonuç, zihinsel hesaba kaydedildikten sonra, o sonucun değerlendirilmesini etkilemektedir.

²⁰ Bunlar Keynes'in 1936 yılındaki mutlak gelir (absolute income) hipotezi, Duesenberry'nin 1949 yılındaki nispi (relative) gelir hipotezi, Modigliani ve Brumberg'in 1954 yılındaki yaşam döngüsü (life cycle) hipotezi ve 1957'de yaşam döngüsü hipotezinin gelişmiş hali olan Friedman'ın devamlı gelir hipotezidir (Otto, 2009: 18)

6. İktisat ve Psikoloji Ortaklığının Kavramsal Boyutu

Literatürde iktisat ve psikoloji disiplinlerinin birlikteliği 1881'e kadar geri gitmesine karşın, bu ilişki son 30 yılda hızla büyümüştür. Bununla birlikte ne zaman iktisat ve psikoloji ilişkisi ile ilgilenilse, uygun bir sıfat bulma veya uygun bir tanım yapma konusu gündeme gelmektedir. "Ekonomik psikoloji" mi (economic psychology), yoksa "psikolojik ekonomi" mi (psychological economics) denilmelidir? Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği (IAREP-International Association for Research in Economic Psychology) ilk kombinasyonu, yani "ekonomik psikoloji" kavramını seçmiştir (Earl, 2005: 910). Ekonomik psikoloji için IAREP, "bir disiplin olarak ekonomik psikoloji, tüketim ve diğer ekonomik davranışları içeren psikolojik mekanizmalar ve süreçlerle çalışmaktadır. Ekonomik psikoloji tercihler, seçimler, kararlar ve bunu etkileyen faktörler, aynı zamanda ihtiyaçların tatminiyle ilgili karar ve seçimlerle uğraşmaktadır" tanımında hem fikirdir (Otto, 2009: 16).

Bununla birlikte, pratikte ekonomik psikoloji veya psikolojik ekonomi olarak her iki kombinasyon da kullanılmaktadır. Çünkü bu birleşik kelimeleri psikologlarla iktisatçılar kendi dallarından yaklaşıyor tanımlamaktadırlar (Earl, 2005: 910). Gary S. Becker gibi geleneksel iktisatçılar "ekonomik psikoloji" dendiği zaman intihar, uyuşturucu bağımlılığı, insan ilişkileri, güven, anti-sosyal davranışlar gibi ana konuların psikolojiden geldiğini ve bunların sadece kısıtlı optimizasyon ya da oyun teorisi gibi modellenip çözüleceğini ileri sürmektedir. Psikologlara göre "ekonomik psikoloji", davranışsal psikoloji deneylerindeki insan ve hayvan tepkilerinin anlaşılmasında veya çocukların davranışlarını değiştirmek için teşvik sistemi oluşturulmasında iktisatçıların kavramlarının uygulanmasıdır. Birleşimin tersi yani "psikolojik ekonomi" ise sıklıkla "davranışsal iktisat" anlamında kullanılmaktadır (Earl, 2005: 911).

Buna karşın Otto ise (2009) tezinde "ekonomik psikoloji"nin ekonomik davranış çalışmalarıyla ilgi olduğunu belirtmiştir. Buna aynı zamanda iktisadi davranışın nedeni ve sonuçları da dahildir. İktisadi davranış, ekonomik karar içeren bütün davranışlardır. Bir anlamda birçok karar ekonomik karardır. Bu nedenle ekonomik psikoloji alanı geniş bir alandır. İktisadi davranış psikolojik araştırmalar için ilginç problemler sunmaktadır. Ekonomik psikoloji, seçilen ekonomik çevre kısıdı içinde insan davranışı ile çalışmaktadır. Bu kavram, davranışın (B), şahsi değişkenlerin (P) ve aynı zamanda çevresel ekonomik değişkenlerin (E) bir fonksiyonu olduğunu gösteren $B = F(P, E)$ şeklindeki Lewinyen²¹ fonksiyonuna dayanmaktadır. Ekonomik psikoloji ile ilgili psikolojinin diğer alanları; sosyal psikoloji, bilişsel (cognitive), deneysel ve kurumsal psikolojidir (Otto, 2009: 16).

²¹ Sosyal psikolojinin önemli isimlerinden Kurt Lewin'in (1890–1947) ortaya koyduğu alan teorisinde, insan davranışı kişinin ve çevrenin bir fonksiyonu olarak görülmektedir.

Davranışsal iktisat teriminin ilk kullanıldığı dönemlerde davranışsal iktisatçılar, iktisat teorisinin açıklayıcı ve tahmin edici gücünü artırmak için psikoloji ile beraber sosyolojiden, antropolojiden ve diğer komşu alanlardan çok şey öğrenebileceklerini kabul ederken, günümüzdeki davranışsal iktisatçıların çalışmaları daha çok psikoloji tarafından etkilenmiştir (Angner ve Loewenstein, 2006: 1).

Davranışsal iktisadı etkileyen psikolojik dal bilişsel (cognitive) daldır. Bilişsel bilim²² 1940'lerde ve 1950'lerde ortaya çıkmış ve davranışçılık kuramına, mantıksal pozitivizme ve doğrulama (verification) dahil onunla ilgili doktrinlere karşıt olmuştur. Davranışsal iktisat ise davranışçılık kuramı ve ilgili doktrinleri doğrulama ve işlemciliğe (operationalism) etkilenen neoklasik iktisada karşıt olarak ortaya çıkmıştır. Sloan Vakfı'ndan psikolog Eric Wanner'a göre davranışsal iktisat, ekonomik karar alma alanında bilişsel bilimin bir uygulaması şeklinde tanımlanmaktadır. Wanner'a göre alan yanlış isimlendirilmiştir; ona göre alanın adının davranışsal iktisat yerine "bilişsel iktisat" olmalıdır (Angner ve Loewenstein, 2006: 2).

Sloan Vakfı ve daha sonra Russell Sage Vakfı davranışsal iktisat alanının tanımlanmasında ve bu konudaki çalışmaların finansmanında önemli rol oynamıştır. Davranışsal iktisat ile ilgili ilk dergi "Journal of Behavioral Economics" 1971 yılında yayına başlamıştır. Davranışsal iktisat konusundaki ilk konferans ise 1983 yılında Princeton Üniversitesi'nde düzenlenmiştir. 1980'lerde yeni davranışsal iktisadın kurumsallaşmasında 1980'deki "Journal of Economic Behavior and Organization" dergisi ile 1981'deki "Journal of Economic Psychology" dergisinin yayına başlamasının, 1982'de "Davranışsal İktisat İlerletme Topluluğu" (SABE- the Society for the Advancement of Behavioral Economics) ile IAREP'in kurulmasının katkısı büyüktür. Ayrıca 1985'teki "Ekonomik Teorinin Davranışsal Bulguları" adlı konferansın da davranışsal iktisadın gelişmesinde önemli etkisi olmuş, konferansta hem uygulamalı, hem de teorik iktisatta rasyonel beklentilerin öneminin azaldığı ya da rasyonalite ihlallerinin çoğaldığı görüşleri ortaya konmuştur (Sent, 2004: 744).

Günümüzde davranışsal iktisat, insanların iktisadi tutum ve davranışları hakkında deneysel, ampirik ve günlük hayat tecrübelerine dayanan veriler ışığı altında analizler yapmaktadır. Göreceli olarak kısa sürede davranışsal iktisat geniş oranda iktisadın ve benzer alanlarının alt konularını etkilemiştir. Bunlar arasında davranışsal hukuk ve ekonomi, davranışsal finans, davranışsal kamu finansmanı, davranışsal oyun teorisi ve davranışsal makroekonomi sayılabilir (Angner ve Loewenstein, 2006: 55). Davranışsal iktisadın temel alt başlıkları; mutluluk, diğerkamılık (altruizm), ekonomik güven ve oyun teorisidir. Ayrıca davranışsal iktisadın nöroekonomi ve deneysel iktisat kısmı da vardır. Nörobilim (sinirbili-

²² Bilişsel bilim (cognitive science) zihin ve zekânın işleyişini ele alan, zeki sistemlerin dinamiklerini ve yapılarını araştıran disiplinler arası bir bilim dalıdır. Bilişsel bilimin amacı değişik disiplinlerin yaptıkları çalışmaların hem birbirini desteklemesini, hem de sorulara ortak bir yanıt bulmalarını sağlamaktadır.

mi/neuroscience), beynin fizyolojisini inceleyerek insan aklının nasıl işlediğini anlamaya çalışmaktadır. Bu çerçevede nöroekonomi ekonomik faaliyetlerde temel akılsal süreçlerin etkinliğini araştırmaktadır.

Ekonomik psikolojik çalışmalar, araştırma konularını teoriden çok ekonomik realiteden aldığından, probleme yöneliktir. İktisat ve psikolojinin temel fikirlerini kullanan “ekonomik psikoloji” disiplinler arası bir kavram olup, gelişmesi bu iki disiplin arasındaki fikirlerin değişimine bağlıdır (Otto, 2009: 17).

7. Geleneksel İktisattaki Rasyonellik İlkesinin Davranışsal

İktisattaki İkamesi

Davranışsal iktisat, iktisadi analizlerde realizmi artırmak için psikoloji ile desteklenmesi inanişindedir. Bu inanış neoklasik yaklaşımın iktisatta temel aldığı fayda maksimizasyonu, denge ve etkinliğin tamamıyla reddi anlamına gelmemekte, insanın sahip olduğu psikolojik özelliklerin de dikkate alınması biçimindedir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 3). Davranışsal iktisat standart karar verme sürecinden sapmaların; standart olmayan tercihler, doğru olmayan inanışlar ve sistematik yanlılıklar olduğunu ileri sürmekte ve rasyonellik varsayımına psikolojik temelli matematiksel alternatifler önermektedir. Tablo 1’de söz konusu rasyonellik prensipleri ile modelleme uygulamalarında sınınan davranışsal ikameleri listelenmektedir.

Tablo 1. Rasyonel Modelleme Prensibinin Davranışsal İkameleri

Rasyonellik İlkesi	Davranış İlkesi	Psikolojik Temeli
Beklenen fayda $\sum_i P_i u(X_i)$	Beklenti teorisi $\sum_i \pi(P_i) u(X_i - r)$	Psikofizik, uyum: kayıptan kaçma, yansıma, zihinsel muhasebe, doğrusal olmama $\pi(P_i)$
Denge (karşılıklı en iyi cevap)	Öğrenme, evrim-gelişme	Genelleştirilmiş destek
İndirgenmiş fayda (discounted utility) $\sum_t \delta^t u(x_t)$	Hiperbolik indirgeme $u(X_0) + \sum_{t=1} \beta \delta^t u(X_t)$	Doğrudan mevcut olan için tercih
Kendi ödemesini (payoff-fırsat) maksimize etmek $u x_2(X_1, X_2) = 0$	Sosyal fayda $u x_2(X_1, X_2) \neq 0$	Diğer insanlarla para “harcama” (karşılıklı hareket etme, eşitsizliği sevmeme)
Talep, refah ve fiyatın fonksiyonudur	Talep, sahiplik/elde bulundurma etkisinin kompozisyonuna bağlıdır.	Psikoloji literatüründe “sahiplik hatası” olarak tanımlanmaktadır.

Kaynak: Camerer, 1999a: 10576.

Beklenen fayda teorisi: Geleneksel finans teorileri von Neumann ve Morganstern tarafından 1944 yılında ortaya atılan ve Savage tarafından 1953 yılında geliştirilen beklenen fayda teorisine dayanmaktadır. Beklenen fayda teorisi insanların riskli kumarı, X_i sonucunun (outcome) gelmesini, onun olasılığı P_i ile ağırlıklandırarak, $u(X_i)$ sonucu elde etmenin faydasının $\sum P_i u(X_i)$ şeklinde değerlendirildiğini varsaymaktadır. Beklenen faydada insanlar olası çıktıları, olasılıklarına göre ağırlıklandırmaktadırlar. Buna göre ekonomik aktörler, karşılıklarına çıkan belirsiz durumlarda olayların gerçekleşme ihtimalini hesaplarlarken istatistikteki Bayes kuralını²³ kullanan, hesapladıkları olasılıklarla olaylardan elde edecekleri kazanımları çarpma suretiyle beklenen faydalarını hesaplayan, sonra da beklenen faydalarını en üst düzeye çıkaran tercihleri yapan “rasyonel” varlıklardır (Camerer, 1999a: 10576). Olasılık algısı ve değerlendirmesinin de Bayes teorisine uygun olarak gerçekleştiği öngörülmektedir. Fakat Bayes kuralının, süreçleri tarif açısından yetersiz kaldığı²⁴, belirlenerek beklenen fayda teorisi 1950’lerden sonra yapılan çeşitli deneysel çalışmalar tarafından ciddi eleştirilere maruz kalmıştır. Bunlardan en önemlisi Allais ve Ellsberg paradokslarıdır (Aksoy ve Şahin, 2009: 7). Beklenti teorisinde ise insanlar, olası çıktıların ağırlığını, çıktı olasılığının doğrusal olmayan (nonlinear) dönüşümünü sağlayan “karar ağırlığı” tarafından ağırlıklandırmaktadır. İnsanlar düşük olasılıklara daha büyük ağırlık vermektedirler. Bu aşırı ağırlıklandırma düşük olasılıklı olaylarda (örneğin piyango bileti) yaygın kumar oynama arzusunun açıklanmasına ve beklenen fayda ile kolayca açıklanamayan düşük olasılıklı felaketlere karşı sigorta yaptırılmasının açıklanmasına yardımcı olmaktadır (Camerer, 1999a: 10576).

Sahiplik/Elde bulundurma etkisi (endowment effect veya divestiture aversion): Standart tüketici teorisinde talep, refah ve fiyatın bir fonksiyonu olup, sahiplik etkisinin kompozisyonuna bağlı değildir. Sahiplik etkisi²⁵ ilk kez Richard Thaler

²³ Bayes kuralı bir stokastik süreç sırasında ortaya çıkan bir rassal olay X olasılığı ile bir diğer rassal olay A için koşullu olasılıkları ve marjinal olasılıkları arasındaki ilişkidir ve şu şekilde tanımlanır:

$$p(X / A) = \frac{p(A / X) p(X)}{p(A)}$$

²⁴ Bu yetersizliklerin ana sebepleri şu şekilde özetlenebilir; Bayesyen güncelleme öncelikle sabık bir inanç gerektirir, fakat bunun nereden geldiğiyle ilgilenmez. İkincisi, Bayesyen güncelleme farklı alternatiflerin zaman içerisinde değerlendirilmesinde bir ayrıştırılabilirlik öngörür, ama insanın bilişsel mekanizmaları çoğu zaman, yeni bulguları eskilerine dayandırarak ya da bunlara göre filtreleyerek değerlendirir. Üçüncü olarak, gerçekleşmesi muhtemel durumlarla bunların sonucunda ortaya çıkacak faydaların ayrıştırılabilirliği varsayımı sorunudur. Bunlara ek olarak formel teoride göz ardı edilen, bilginin gelme sırası da değerlendirmelerde etkilidir (Akın ve Urhan, 2010: 18).

²⁵ Richard Thaler’ın yaptığı çalışmada, Cornell Üniversitesi’nde okuyan bir grup öğrenciye, üzerlerinde okulun logosu bulunan kahve kupaları hediye edilmiştir. Bir kısım öğrenciye de dilerlerse arkadaşlarından kupaları satın alabilecekleri söylenmiştir. Ancak kupasını satmak isteyenler en az 5,25 dolar isterken, almak isteyenlerin kupalara biçtiği en yüksek değer ise, ortalama piyasa fiyatı olan 2,75 dolardır. Diğer bir ifadeyle, bir kupayı elinde tutmanın, kupanın gerçek fiyatına ek olarak 2,5 dolar da psikolojik bir değeri vardır. Bir mal ya da başka bir şey

(1980) tarafından teorileştirilmiştir. Sahiplik etkisiyle iktisadi ajanların farklı çıkarımlarda buldukları varsayılmaktadır (Pesendorfer, 2006: 713).

Denge (equilibrium): Ekonomistler dengedeki sistemlerle çalışmaktadır. Bir piyasada dengenin anlamı, arzın talebi karşılması iken, stratejik oyunda denge bütün ajanların optimal stratejiyi seçmesidir. Ekonomi matematiksel olarak geliştiğinden, denge sürecinin nasıl sağlandığına çok az dikkat edilmiştir (Camerer, 1999a: 10576). Halbuki evrimsel oyun teorisinde sınırlı rasyonalitede ve seçim baskısında dengeye nasıl ulaşılabileceği önemli bir yaklaşımdır. Ayrıca stratejik oyunlarda bir kez oynanan oyunlar yerine, oyuncuların aynı durumla birçok kez karşı karşıya gelmesi durumunda, deneme yanılma süreciyle daha iyi strateji uygulamayı öğrendikleri belirlenmiştir. Bu dengenin “öğrenme” yorumudur. Öğrenme ve denge arasındaki ilişkiye, günümüzde deneysel oyun teorisinde birçok çalışmada dikkat çekilmektedir (Zwick vd., 1999: 14).

Üssel indirgeme (exponential discounting): Standart karar teorisinde Samuelson (1937) tarafından öne sürülen ve Koopmans (1960) tarafından geliştirilen indirgenmiş fayda modeli, zamanlar arası seçimin karar gününe bağlı olmadığını kabul etmektedir (Galeotti ve Karakostas, 2010: 8). Seçim yapmak için insanlar bir şekilde gelecekteki maliyet ve faydalarını ağırlıklandırmak zorundadır. Gelecek sonuçların rasyonel değerlendirilmesinde, gelecekteki fayda $u(x_t)$, t 'nin üssel azalan fonksiyonu olan bir ağırlıkla δ iskonto edilmektedir. Bu nedenle bu indirgeme fonksiyonuna üssel indirgeme (exponential discounting) adı verilmektedir. Üssel indirgeme fonksiyonunda bütün dönemler sabit bir oranda indirgenmektedir. İndirgenmiş fayda modeline²⁶ göre tüketici zamansal olarak tutarlı davranmaktadır (Camerer, 1999a: 10576). Bunun altında yatan varsayım ise sabit indirgemedir. Thaler (1981) çalışmasında, gerçek hayatta bireylerin indirgenmiş fayda modelinin varsaydığı gibi zamanı sabit bir oranda indirgemedikleri, zamanı azalan indirgeme oranlarına denk düşen hiperbolik indirgeme (hyperbolic discounting) fonksiyonu-

insanlara sadece elinde bulunduğu için değerli gelebilmektedir. Psikoloji literatüründe “sahiplik hatası” olarak tanımlanan bu etki, küçük büyük pek çok yatırım ya da alım-satım kararında karşımıza çıkmaktadır (Özen, 2004).

²⁶ İndirgenmiş fayda teorisini tüketici tercihlerinin zamansal tutarlı (time consistent) olduklarını varsaymaktadır. Zamansal tutarlılık, Koopmans'ın 1960 yılındaki durağanlık (stationarity) aksiyomuna denk gelmektedir. Zamansal tutarlılığı basit bir örnek yardımı ile açıklamak için, 10 ay sonra alacağı 100 TL'yi, 11 ay sonra alacağı 110 TL'ye tercih eden bir tüketiciyi ele alalım. Eğer tüketici zamansal olarak tutarlı ise, hemen alacağı 100 TL'yi de 1 ay sonra alacağı 110 TL'ye tercih edecektir. Diğer bir örnekte ise, indirgenmiş fayda modeline göre bugünkü bir elmayı yarınki iki elmaya tercih eden bir birey, 30 gün sonraki bir elmayı 31 gün sonraki iki elmaya tercih etmelidir. Halbuki, ampirik çalışmalardan elde edilen sonuçlar bu varsayımın gerçekçi olmadığı yönündedir. Diğer bir ifade ile yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular, bugünkü bir elmayı yarınki iki elmaya tercih eden bir bireyin 31 gün sonraki iki elmayı 30 gün sonraki bir elmaya tercih ettiği yönündedir. Buradan, bireylerin zaman içindeki sabırsızlıklarının indirgenmiş fayda modelinin varsaydığı gibi sabit olmayıp, aksine -gecikme zamanı arttıkça- azalmakta olduğu sonucu çıkmaktadır (Taşdemir, 2006: 125).

nun göre indirgedikleri sonucuna varmıştır. Hiperbolik indirgeme ile ilgili olarak, David Laibson (1996) ve O'Donoghue ile Rabin (1999) teorik çalışmalar yapmışlardır.

Sosyal fayda: Standart ekonomik teorisinin çoğu uygulaması, bireylerin sadece kendi refahına dikkat ettiğini, diğerlerine yardım için fedakarlık (altruizm) yapmadıklarını varsaymaktadır. Nash dengesi de rasyonel insanın bir diğerine güvenmeyeceğini öngörmektedir. Halbuki ültimat oyununda²⁷ veya Ernst Fehr ve Klaus M. Schmidt (1999) gibi oyuncunun faydasının bütün oyuncuların parasal ödemesine bağlı olduğu belirtilen çeşitli laboratuvar deneylerinde, bireylerin diğer kişiler için fedakarlık yaptıkları belirlenerek, sosyal fayda ortaya konmuştur (Pesendorfer, 2006: 713).

İktisat teorisi risk ve belirsizlik altında karar vermede, beklenen fayda teorisini ön plana çıkarmıştır. Buna bağlı olarak da, rasyonel kişilerin bu teorisinin varsayımlarına uygun hareket edeceği öngörülmüştür. İktisatçıların rasyonelite prensibinden davranışsal alternatiflere yönelmesi, geliştirilen modellerde insanların nasıl davranması gerektiğinin belirlenmesi için değil, gerçekte nasıl davrandıklarının modellenmesi içindir. Camerer (1999b) davranışsal iktisadın geleneksel iktisattan farklı olduğu noktaları şöyle özetlemektedir: fayda maksimizasyonu yerine referans-bağımlı tercihler; beklenen fayda teorisi yerine beklenti teorisi; subjektif beklenen fayda teorisi yerine toplanamayan (non-additive) olasılık teorisi; indirgenmiş fayda yerine hiperbolik indirgeme; Bayesyen güncelleme yerine dayanak (support) teorisi veya bilişsel kısa yollar; bireysel çıkar teorileri yerine sosyal tercihler; denge davranışı teorileri yerine uyarlanabilir öğrenme (adaptive learning).

8. İktisat ve Psikolojinin Yöntemleri

Ekonomik psikoloji bakışıyla, iktisatta olan her şey bireylerin davranışı sonucu olmaktadır. Eğer iktisadı anlamak istiyorsak, onun içindeki bireyin davranışını anlamamız gerekmektedir. Psikoloji, iktisat bilimine insan davranışıyla psikolojinin birbiriyle ilişkili olduğu düşüncesiyle girmiştir. Fakat psikoloji bilimi ile iktisat bili-

²⁷ Ekonomik kararlar verirken düşündüğümüzün aksine beynimiz mantıklı hesaplardan çok daha fazla bir şekilde duyguların etkisi altında kalmaktadır. 'Ültimat oyunu' bunun en belirgin örneklerinden biridir. İki kişi arasında oynanan bu oyunda bir tarafa 10 dolar veriliyor ve bunun arzu ettiği kadarını diğer oyuncuya teklif etmesi söyleniyor. İkinci oyuncu teklifi kabul edip etmeme hakkında sahiptir. Eğer reddederse iki taraf da hiç para alamıyor. Matematikçi John Nash'in teorilerinde ortaya koyduğu gibi birinci oyuncu için en kârlı seçenek karşı tarafa bir dolar teklif etmek. İkinci oyuncunun kendi çıkarını korumak için mantıksal olarak hiç para almamaktansa bu teklifi kabul etmesi bekleniyor. Fakat araştırmacıların gözlemlerine göre üç doların altındaki teklifler çoğunlukla reddediliyor. Ekonomistlerin açıklaması ikinci oyuncunun haksız bir paylaşımında kendisini hakarete uğramış hissedip, kinci davranmasıdır. Burada amaç küçük bir kârdan vazgeçmek uğruna birinci oyuncuya zarar vermektir. Oyun, hisleri olmadığı düşünülen bilgisayara karşı oynandığında, bu tür bir davranışın görülmemesi açıklamayı desteklemektedir.

minin yaklaşımları, teori geliştirmeleri, çalışma alanları ve analiz seviyeleri birbirinden farklıdır.

İktisatçılar grupların, ajanların ve piyasaların davranışlarının çalışması ile ilgilenirken, psikologlar daha çok bir bireyin davranışı ve motivasyonu ile ilgilenmektedir. Bu demek değildir ki psikologlar gruplarla ilgilenmez, grupların davranışı ile ilgilenen sosyal psikologlar da vardır (Otto, 2009). Ayrıca psikoloji amaçların ve değerlerin içeriğiyle meşgul olur, insanın neden şu veya bu amaçları seçtiğini veya hangi amaçlara değer verdiğini sorar. Oysa iktisat, Mises (1881-1973) tarafından ayrıntılı olarak ele alındığı gibi insanların “amaçlı davranış”²⁸ içinde olduğu önermesi ile içe başlar, çeşitli amaçların özgül içeriği ile ilgilenmez. Bundan dolayı iktisat insanın belirli amaçları olduğu ve bu hedeflere ulaşmak için araçlar kullandığı gerçeğinin formel çıkarımları ile meşgul olur (Shostak, 2002).

İktisatta tümevarımı sağlayacak ampirik bulguların eksikliği, iktisadın daha çok tündengelimine dayalı bilim olarak gelişmesine neden olmuştur. İktisat bilimi, genellikle hipoteze dayalı teori geliştirerek, ikinci aşamada ampirik olarak teoriyi test etmektedir. Test sonucunun olumsuz çıkması, yani yanlışlama ile sonuçlanması teorinin gözden geçirilmesi gerektiğini belirtmektedir. Psikoloji bilimi ise, tümevarım yöntemiyle ampirik bulguların birleştirilmesi ile teori oluşturmaktadır. İktisat biliminin aksine psikoloji ise, homojenleştirilmiş modeller yerine, öznel koşullar ve konular üzerinde durmaktadır (Önder, 2004: 56).

Eğer psikolojik teoriler ve yöntemler iktisadi davranış ve iktisadi problem çalışmasında kullanılırsa, iki yaklaşım seçilebilir. Ekonomik psikoloji kavramı, iktisadi davranışın altında yatan süreç ve mekanizmaları incelemek için kullanılmaktadır. Davranışsal iktisat kavramı ise, psikolojik düşüncenin dahil edildiği ve psikolojik metodların iktisada uygulanmasında kullanılmaktadır. Davranışsal iktisat, iktisadi meselelerle ilgili insan davranışı çalışmaları ile ilgilenmekte, iktisadi davranışın altında yatan sosyo-psikolojik ve davranışsal mekanizmaların işbirliği ile ekonomik insan davranışına karşı olarak, gerçek insan davranışını modellemek amacındadır. Davranışsal iktisat, modellere daha gerçekçi temeller sağlayarak iktisadın açıklayıcı gücünü artırmaktadır (Otto, 2009: 14).

Genel olarak iktisatçılar tarafından iktisadi analizlerde kullanılan psikoloji ekolleri 4 grupta toplanmaktadır. Bunlar içsel veya dışsal etkilerle ortaya çıkan bireysel davranışları esas alan “davranışsal ekol”; bireyin ulaşabileceği tüm verileri toplayarak,

²⁸ Mises (1949) insan davranışının amaçlı bir şekilde bilinçli olduğunu belirtmiştir. İnsan eylemi, amaçlı bir davranıştır, yani eylem iradenin harekete geçirilmesi ve fiiliyata dönüştürülmesi, amaçları ve niyetleri hedeflemesidir. Mises iktisadın bireylerin sayısız bilinçli, amaçlı eylemlerin, tercihlerin bir sonucu olduğuna dikkat çekmiştir. Her birey belirli koşullar altında çeşitli ihtiyaçlarına ve amaçlarına ulaşmak ve istemediği sonuçlardan kaçınmak için elinden gelenin en iyisini yapmaktadır.

kapalı sistem içinde kararını oluşturması görüşüne dayanan bütünsellik ekolü “gestalt” ya da “alan teorisi”; bireylerin çocukluk dönemleri ya da toplumsal konuları ile ilgili kaygı ve kuşkularını oluşturduğu karmaşık kişilik analizlerine dayanan Freud’un “bilinçaltı” ekolü ve dördüncüsü “algılama-öğrenme psikolojisi” ekolüdür (Önder, 2004: 55).

İnsanın psikolojik ve davranışsal yönlerinin de ortaya çıkan sonuçlar üzerinde etkisi olduğunu ileri süren davranışsal iktisat, iddialarını teorik bulguların yanında deneysel iktisadın²⁹ yöntemleriyle de desteklemeye ve ispatlamaya çalışmaktadır. Bu çerçevede yapılan ilk çalışmalarda, deneylere katılanlara gerçekte olmayan belli bir karar durumunda ne yapacakları sorularak, varsayımsal seçimler yapmaları istenmiştir. Bazı araştırmacılar ise, varsayımsal seçimlerden tek başına memnun olmayıp, gerçek çıktılarla deneyler yapmışlardır. Son dönemlerde ise, belli alanlardan toplanan verilerle saha çalışmaları gündeme gelmiştir. Laboratuvar ortamından çok, gerçek dünya ile deneyler yapılmaktadır. Bazı davranışsal iktisatçılar ise, süreç ölçümlerini kullanmaktadır. Bu ölçümlere fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (functional magnetic resonance imaging - FMRI) dahil olup, karar verirken veya cevap verirken bireyin beyninin hangi kısmının aktive olduğu belirlenmektedir (Angner ve Loewenstein, 2006).

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisat ile tutarlı olmayan çeşitli araştırma teknikleri kullanmaktadır. Deneysel teknikler, örneğin ultimatoyunu uygulaması ve anketlerle insanların görüşüne başvurulması bunlardan bazılarıdır. Halbuki iktisattaki geleneksel görüş bu tip anketlerden kaçınır, çünkü insanların ne söylediğine değil, ne yaptığına bakar. Fakat davranışsal iktisat bu kuralı bozmuştur (McDonald, 2005: 283). Tomer (2007) ise davranışsal iktisat ve geleneksel iktisatı karşılaştırırken, bilimsel yaklaşım bakımından belirlediği darlık, katılık, hoşgörüsüzlük, mekaniklik, ayrılık (separateness) ve bireysellik³⁰ ölçütleri açısından, davranışsal iktisadın gele-

²⁹ Deneysel iktisat “kontrollü bir ortamda iktisadi ajanlar arasındaki ilişkileri inceleyen, bu amaçla veri toplayan ve analizlerde bulunan bir alt disiplin” olarak tanımlanabilir. Bu tanımlamada kullanılan “kontrol” ifadesi laboratuvar içerisindeki sınırlı bir kontrole işaret etmektedir. Buna karşın gerek deneklerin seçimi ve gerekse de deneye katılanların özellikleri büyük ölçüde kontrol kavramının dışında, “rastgele” meydana gelen bir yapıdadır.

³⁰ Bu ölçütlerin tanımını Tomer (2007) şu şekilde yapmaktadır;

Darlık iktisat disiplinini karşılaştırmada en önemli ölçüttür. Eğer bir disiplin yöntemlerini veya analitik inceleme kapsamını sınırlarsa darlık ortaya çıkmaktadır. Örneğin bu kuralcı matematiksel-tümdengelimci modellemenin kantitatif olmayan bilimsel yöntemler gibi diğer metotları hariç tutması durumunda oluşmaktadır.

Katılık, darlık yaklaşımı ile yakından ilgili olup, bir disiplinin pragmatik ve esnek olarak kendi yöntemlerini seçmemesi anlamına gelmektedir.

Hoşgörüsüzlük bir disipline diğer disiplinler tarafından getirilen diğer yaklaşımları hafife alan veya aleyhte olan kibirli davranışı içermektedir.

Mekanikliğin derecesi iktisadın ve onun aktörlerinin (bireylerin) bir makine gibi davrandığı görüşüne dayanmaktadır.

Ayrılık, bir disiplinin diğer disiplinlerle bağlantılı olmadığı ve disiplinler arası çalışma içermediği ile ilgilidir.

Bireysellik bir disiplinin yüksek derecede bireyselci olması, bireysel karar verme davranışlarına sosyal ve grup davranışlarından daha fazla önem vermesi anlamına gelmektedir.

neksel iktisada göre daha zayıf değerlere sahip olduğunu ifade etmektedir (Tomer, 2007: 476).

Davranışsal iktisat teorileri ve modellerinin en önemli test etme yöntemi deneysel yaklaşımlardır. Ancak davranışsal iktisatçılar, araştırma aracı olarak deneyin kullanıldığı ve kendilerini deneysel iktisatçı olarak tanımlayanlardan farklı kılmak için, çeşitli metotlar kullanmışlardır. Davranışsal iktisatçıların metotları eklektiktir. Onlar kendilerini araştırma metotları temelinde çalışan olarak değil, psikolojik anlayışı ekonomiye uygulayan olarak tanımlamaktadırlar. Davranışsal iktisatçılar deneysel iktisatçıların bütün metodolojik reçetelerini kullanmamaktadır. Diğer taraftan deneysel iktisatçılar araştırma aleti olarak deneyi kullanan ve onaylama (endorsement) temelli olarak kendilerini tanımlamaktadırlar. Bununla birlikte deneysel iktisat ve davranışsal iktisat, ikisi de orijinini psikolojiden almaktadır. İki alan da bu yüzyılın son çeyreğinde gelişmiştir. Gerçekte bazı çalışmaları davranışsal veya deneysel olarak bir grup içinde sınıflamak çok zordur. Bu nedenle iki yaklaşım arasında çatışma yoktur, sinerjik olarak bir arada olmaları için iyi bir nedenleri vardır (Loewenstein, 1999: 25).

Ayrıca iktisatçıların yaptıkları deneyler ile psikolojide yapılan deneyler farklıdır. Deneysel iktisadın deneysel psikolojiden farklı olduğu 5 metodolojik alan vardır. Bunlar teşvik (incentives), hile/kandırma (deception), kapsam/içerik (context), denek havuzu (subject pools) ve veri analizidir (data analysis) (Croson, 2006: 302). İktisatta iktisadi teorilerin test edilmesinde katılımcılar için teşvik kullanılırken, bunun aksine psikolojik deneyler genellikle teşviksiz yapılmakta veya bütün katılımcılara sabit bir ödeme yapılmaktadır. Psikolojide deneylerde kandırma kabul görünürken, iktisat teorilerinde iktisadi aktörlerin kendi hareketleri ve bunun sonuçları arasındaki ilişkiyi anladığı varsayımının kandırma ile tehlikeye sokulduğu kabul edildiğinden, iktisatta aldatma yoktur. Ayrıca iktisadi teoriler soyuttur, birçok farklı duruma ve bireye uygulanma durumundadır. Bu nedenle iktisadi deneylerde çok az kapsam vardır veya hiç kapsam yoktur. Test edilen teorinin uygun sonuçları içerecek herhangi bir konuda davranışları tahmin etmesinin beklenmesi temel güdüdür. Denek havuzu iktisadın birinci öncelikli ilgi alanı değildir. Son olarak veri analizinde iktisat ve psikolojinin tercih ettiği istatistiksel yöntemler de farklılık göstermektedir. Örneğin parametrik olmayan analizlerde, aralıklı veri için psikologlar ki-kare testi kullanma eğilimindeyken, ekonomistler Wilcoxon testi (Mann-Whitney U testi) kullanmakta, parametrik analizlerde ise ekonomistler regresyon kullanırken, psikologlar ANOVA kullanmayı tercih etmektedir (Croson, 2005: 143).

Her bilim teorisi cimrilik³¹ (parsimony) ile gözlenen olgunun açıklanmasındaki doğruluk (accuracy) arasında bir ödünleşmeyle karşı karşıya kalmaktadır. Burada iktisat yüksek cimrilik ve düşük doğruluk arasında yer alırken, psikoloji düşük cimrilik ve yüksek doğruluk arasında bulunmaktadır. Psikolojide yapılan öngörünün doğruluğuna odaklanılmaktadır. İktisatta ise, cimrilik prensibi çerçevesinde minimum ilave bilgi gerektiren birçok durumda öngörünün doğruluğundan vazgeçilmektedir. Daha genel olarak yüksek doğruluğu olan teorilerin öngöruları daha gerçekçidir, fakat çok az durumda öngörü mümkündür. Psikoloji ve iktisat cimrilik ve tanımlayıcılık kabiliyeti ödünlemesi arasında farklı seçim yapmaktadır (Croson, 2006: 304).

Psikologlar, iktisatçıları gerçekten uzak (inaccurate) modeller elde ettikleri ve tahminde bulunabilmek amacıyla çok basit modeller geliştirdikleri için eleştirmektedirler. İktisatçılar ise, psikologları her bir deneyde yeni teori yarattıkları ve bilgiler tam olmadığında kesin tahmin yapamamakla eleştirmektedir. Bu eleştiriler iki bilim arasında farklı amaçlar olduğunu göstermektedir (Croson, 2006: 305).

9. Günümüzde Geline Nöka

İktisat ve psikoloji arasında yaşanan tüm gelişmeler sonucunda günümüzde gelinen nöka, insanın psikolojik algılarından daha çok yararlanarak, iktisada nasıl daha fazla katkıda bulunulacağı yönündedir. Özellikle son yıllarda politika yapıcılarını, yatırım esaslı emeklilik planları düzenlemelerinde, vergi politikalarında, toplumsal tasarrufların teşvikinde ve para politikası uygulamalarında davranışsal iktisatçıların bulgularını dikkate almaya başlamışlardır. Bu çerçevede de ABD’de Boston Merkez Bankası (Federal Reserve Bank of Boston), davranışsal iktisadın iktisat politikası ile ilgili çıkarımlarını öğrenmek için her yıl düzenlediği Cape Code araştırma konferansına 2003 yılından itibaren davranışsal araştırmacıları çağırmaya başlamıştır (Foote vd., 2009: 3).

Geleneksel iktisat teorisi insanı bencil varsaymakta, altruistik ve işbirlikçi olmadığını kabul etmekte; güven, sınırlama ve empati gibi konuları göz ardı etmektedir. Gerçekte laboratuvar deneyleri ile yeni iktisatçılar bunun tersinin geçerli olduğunu, büyük oranda insanların altruist, işbirlikçi ve topluma yönelik olduğunu göstermişlerdir (Rosenau, 2005: 66). Örneğin Batson (2006) çalışmasında empati-altruizm hipotezi çerçevesinde, birinin diğerine karşı empati duymasının bu insanın işbirlikçi olma durumunu arttırdığını, sosyal değişim ve ticari işlemlerin yüksek empati duyanlar arasında empati duymayanlara göre daha fazla olduğunu saptamıştır.

³¹ Cimrilik prensibi, felsefi olarak bu kavram 14. yüzyıl düşünürlerinden Ockham’lı William’ın (William of Ockham), Ockham’ın usturası olarak bilinen “eğer aynı şeyi açıklayan bir biriyle rakip iki teori varsa, daha basit olanı tercih edilmelidir” görüşüne dayanmaktadır. Modelleme anlamında ise, bağımlı değişkenleri (y) aynı olan iki modelden birisinin az, diğerinin çok sayıda x ihtiva etmesi durumunda, her şeyin aynı olması durumunda kısa (basit) olan modelin daha üstün olmasıdır.

Neoklasik iktisadın kabul ettiği gibi tercihlerin her zaman durağan olmaması, bazen tutarsız olduğunun göz ardı edilmesi, ekonomiyi desteklemek yerine sıklıkla trajik politika formülasyonlarına neden olmaktadır. Bunun iki önemli örneği olarak ABD’de emeklilik sistemi ile vergi teşviği verilebilir. James Poterba (2009) davranışsal araştırmaların ABD’de emeklilik planlarında çalışanların otomatik kayıt uygulamasını nasıl geliştirdiğine değinmiştir. Son zamanlara kadar çoğu 401(k) emeklilik planının başlangıçta tanımlanma (default) durumunun katılmama yönünde olup, aksi durumda çalışanın aktif olarak 401(k) planına katılma yönünde karar alması gerekmektedir. Emeklilik tasarrufunda davranışsal iktisatçılar tanımlanma yanlılığı³² (default bias) çerçevelemesinin 401(k) planına katılıp katılmamada önemli bir rol oynadığını göstermişlerdir. Çalışanlar 401(k) planına göre tasarruf edip etmeye karar vermeyi çok zahmetli bulduklarından, başlangıçta tanımlı seçeneği doğrudan kabul etmektedirler. Poterba (2009) karar alma maliyetinin ataletten dolayı sonucu, başlangıç tanımlanma şeklinin katılma yönünde değiştirilmesi durumunda 401(k) planına katılım oranında artış olduğunu belirtmiştir (Foote vd., 2009. 41).

Benzer bir durum da vergi indirimi ile ekonominin canlandırılmasında söz konusudur. ABD Başkanı George W. Bush Amerikan ekonomisini canlandırmak amacıyla vergi indirimi uygulamıştır. Oysa psikolog Epley, Idson ve Mak (2006) çalışmalarında,³³ vergi indirimi yerine vergi ikramiyesi (bonus) şeklinde düzenleme yapılması durumunda, daha çok vatandaşın harcamada bulunarak, ekonominin daha fazla uyarılmasının mümkün olacağını ortaya koymuştur (Bazerman ve Malhotra, 2006). Epley, Idson ve Mak “ikramiye” kelimesinin “artı nakit” etkisi yarattığını, “indirim” kelimesinin ise şimdiki duruma göre “getiri para” imajı içerdiğini belirtmişlerdir. Çalışma çerçeveleme etkisiyle insanların farklı kaynaklardan elde ettikleri gelirlere farklı davrandıklarını göstermektedir. Bunun için Bazerman ve Malhotra (2006) ABD’de ekonomik danışma konseyinin bulunmasına karşın, psikolojik danışma konseyinin bulunmamasını eleştirmektedir.

Bütün bu durumlar çerçevelemenin gücünü, çerçevelemeden nasıl etkilendiğini bilmenin önemini ve çerçevelemenin karar ve politika oluşturmadaki rolünü göstermektedir. Bu bağlamda bugün ABD’de Obama hükümetinde görev yapan da-

³² Başlangıç yanlılığı (default bias) bilişsel yanlılıklardan biri olup, insanların kendilerine tanımlı olarak sunulmuş seçimi, karmaşık seçimlerin huzursuzluğundan sakınmasıdır.

³³ Çalışmada, Harvard’da lisans öğrencisi olan katılımcılara 50 dolar, ikramiye (ödül, prim) veya okul ücreti indirimi olarak tanımlanmıştır. Bir hafta sonra öğrencilere 50 doların ne kadarını tasarruf ettiklerini ne kadarını harcadıklarını sorulmuştur. Ortalamada indirim katılanları 10 dolar harcadıklarını 40 dolar tasarruf ettiklerini bildirmişlerdir, ikramiye/ödül katılanları ise 22 dolar harcadıklarını ve 28 dolar tasarruf ettiklerini bildirmişlerdir. Ödül katılanları indirim katılanlarına göre 2 kat daha fazla harcamıştır. Araştırmacılar takip eden çalışmayı Harvard lisans öğrencileri ile 25 dolar beklenmeyen bir para ödülü veya para indirimi çerçevelemesi ile yürütmüşlerdir. Sonra laboratuvar bir dükkan kurmuşlar, satışa iskontolu ürünler sunmuşlardır. Ortalama indirim katılanları sadece 2,43 dolar harcarken, ödül katılanları 11,16 dolar harcamıştır. Yani dört kat daha fazladır.

nişmanlar arasında artık davranışsal iktisatçılar da bulunmaktadır. Bu iktisatçılar vatandaşlara “kendi iyilikleri” için dediklerini yaptırabilme yollarını aramaktadırlar (Andromidas, 2009: 32).

Parasal iktisatta standart modeller, iktisadi kararların tamamıyla rasyonel olduğunu kabul ederken, davranışsal iktisatta ekonomik karar sistemi rasyonellikten sapmaktadır. Bunun sonucu olarak rasyonel olmayan davranışların parasal sistemin istikrarını nasıl etkilediği, rasyonel olmayan davranışın (para yanılgısının) enflasyonun bir nedeni olup olmadığı gibi konular incelenmeye başlanmıştır. Akerlof’a (2002) göre, yeni makroekonominin adaptasyonu yavaştır, fakat devrim buraya da gelmiştir. Akerlof karşılıklılık, doğruluk, eşitlik/birlik (identity), para yanılgısı, kayıptan kaçınma, gütme (herding) ve erteleme (procrastination) gibi davranışsal olguların, yoksulluk, işsizlik ve iş çevrimlerini açıkladığını ileri sürmüştür. Makroekonominin bu tip davranışsal düşünceleri temel alması gerektiği görüşündedir.

Davranışsal iktisattaki gelişmeler makroekonomi alanında laboratuvar/deneysel çalışmaları da arttırmıştır. Ernst Fehr’in çok sayıdaki meslektaşı ile birlikte yaptıkları çeşitli çalışmalarda, Akerlof’un (1982) emek ekonomisiyle ilgili hediye değişimi modeli çerçevesinde, ücret belirlemede doğruluk ve karşılıklılığın rolünün ölçülmesi amacıyla deneysel uygulamalarda bulunmuşlardır (Fehr ve Gächter, 2000). Bu deneylerde standart ahlaki çöküntü modelleri (minimum gayret beklentisi ile firmaların minimum ücret ödediği) ve etkin ücret modelleri (firmanın bir prim olarak yüksek ücret ödediği ve yüksek gayretle ödüllendirildiği) arasında deneysel karşılaştırmalar yapmışlar ve Akerlof’un (1982) bulgularıyla tutarlı sonuçlar bulmuşlardır. Böylece doğruluk ve karşılıklılık, altruizm konularındaki çalışmalarıyla neoklasik teorinin “tam bencillik” varsayımını zayıflatmıştır. Ayrıca Roberto Ricciuti (2004) ve John Duffy (2008) çalışmaları ile deneysel makroekonomiye önemli katkı yapmışlardır.

Janet L. Yellen (2009) ise çalışmasında davranışçıların Phillips eğrisine ücret ve fiyat katılığına ilave gerekçeler sağlayarak, Yeni Keynesyen modellere yeni bir ışık tutmuştur. Çünkü Yeni Keynesyen modellerde firmaların ücret ve fiyat belirlemede, yüz yüze geldikleri sürtünmeler³⁴ oldukça karmaşık iken, gerçek dünyada iktisadi ajanlar bu nominal değerleri, standart modellerin içerdiği kompleks matematik formülleri kullanmadan belirlemektedir. Ayrıca ajanların fiyat ve ücret kararları Yeni Keynesyenlerin göz ardı ettiği referans, doğruluk, kıskançlık, sosyal kaide (social norm) ve sosyal durum gibi nominal çerçeveleme faktörlerinin etkisi altındadır (Foote vd., 2009: 37).

³⁴ Sürtünme, bir değişiklik yapmak için bir bedel ödemek durumunda olduğunda, bu bedelin psikolojik boyutunun parasal boyutundan daha fazla olması nedeniyle değişimden kaçınma şeklinde açıklanabilir.

Başlangıçta davranışsal iktisat, standart iktisat teorisinin bazı sınırları olduğunu deneysel delillerle ortaya koyarak, alternatif modeller yapma eğilimindeyken, günümüzde davranışsal iktisat sadece standart iktisat teorisini test etme aracı olmasının ötesine geçerek, politika tavsiyeleri de üretmeye başlamıştır. Örneğin Thaler ve Benartzi (2004) tasarruf oranı politikası yaratmak amacıyla SMarT (Save More Tomorrow) programı oluşturmuş, Gowdy (2008) iklim değişikliği politikasında davranışsal iktisattan nasıl faydalanılacağını göstermiştir (Galeotti ve Karakostas, 2010: 8).

Yapılan tüm bu çalışmalarda günümüzde gerçek insan davranışları incelemelere katılarak, iktisat teorisinin açıklama gücü daha da artırılmaktadır. Davranışsal iktisat deneyler yoluyla, bilgisayar katılımıyla, medikal araçlarla ve beyin çekimleriyle gerçeğe daha yakın araştırmalar yapmaktadır.

10. Sonuç

Davranışsal iktisat, disiplinlerin yeni bir sentezinden çok psikoloji ve iktisadın tekrar bir araya gelmesini temsil etmektedir. Çünkü iktisat hakkındaki erken düşünce psikolojik anlayışa nüfuz etmiştir. Fakat 20. yüzyılın başlarında iktisadın daha bilimsel olması amacıyla, iktisatçıların kesin bilimlerden etkilenerek iktisadı matematiksel olarak formüle etmeye çalışmalarıyla, psikoloji ve iktisat birbirinden uzaklaşmıştır.

Ancak iktisat kaynakların bireyler, firmalar ve piyasalar gibi kolektif kurumlar tarafından nasıl dağıtıldığının bilimi olduğundan, tıpkı fiziğin kimyayı, arkeolojinin antropolojiyi veya nöro bilimin bilişsel psikolojiyi bilgilendirmesi gibi, bireyin davranış psikolojisinin de iktisadı bilgilendirmesi beklenmelidir. Bu çerçevede iktisatta bir alt disiplin olarak davranışsal iktisat ortaya çıkmıştır.

Davranışsal iktisat, iktisattaki erken düşünceleri takip ederek, psikolojik ve deneysel gözlemlere dayanan analizler yaparak geleneksel iktisat teorisinin yetersizliklerini ortaya koymuştur. Davranışsal iktisat geleneksel iktisattan çeşitli açılardan farklılıklar içerdiğinden, yönemsel ve tarihsel niteliği açısından birçok soruyu gündeme getirmiştir. Ancak burada önemli olan neoklasik iktisadın teori ve temel yöntemlerinin dışlanması değil, alternatiflerinin yanına yerleştirilebilmesidir. Bu nedenle günümüzde psikolojik karakteristiklerin de neoklasik yaklaşım içerisinde ele alınması gerektiğine dayanan davranışsal iktisat; oyun teorisi, nöroekonomi ve deneysel iktisat ile beraber gelişmektedir.

Mevcut teorik değişimlerin ışığında iktisadi analizlerde geleneksel iktisadın matematik ve nicel yöntemlerinin yanında, insan davranışının da dikkate alınması gerektiği ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte iktisadi analizlerde psikolojinin gelecekteki rolü hakkında kesin bir sonuca ulaşmak güçtür. Çünkü iktisatçılar kendi disip-

linlerini doğa bilimleri gibi gelişmiş bilim olarak görmeye alıştıklarından, bu imajlarını, bir sosyal bilim olan psikolojiyi kullanarak “az gelişmiş bilimci” olarak değiştirmeleri oldukça zordur. Özellikle son yıllarda iktisatta sadece psikoloji değil, aynı zamanda kaos teorisi, kompleksite, evrimsel ve deneysel yöntemlerin de dikkate alındığı düşünöldüğünde, ılımlı çoğulculuk olarak tanımlanabilecek bir dallanmanın olacağı, bu nedenle de davranışsal iktisadın karşılaştırma ölçütü olarak gelişebileceği beklenmelidir.

Kaynakça

- Acar, G. T. (2005), "Tarihsel Koşullar Açısından Neoklasik İktisadın Ortaya Çıkış Süreci, <http://www.ceterisparibus.net/dusunce/diger.htm>, (Erişim: 05.11.2009).
- Akerlof, G. A. (1982), "Labor Contracts as Partial Gift Exchange," *Quarterly Journal of Economics*, 97(4), 543-569.
- Akerlof, G. A. (1984), "Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views", *The American Economic Review*, 74(2), 79-83.
- Akerlof, G. A. (2002), "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior", *The American Economic Review*, 92(3), 411-433.
- Akın, Z. ve B. Urhan (2010), "İktisat Deneysel Bilim Olmaya Mı Başlıyor?", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 25(288), 9-28.
- Aksoy, T ve I. Şahin (2009), "Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar", *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, No: 2009/7.
- Akyıldız, H. (2006), "Freud'çu Liberal ve Marksist Kişilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 11, 1-23.
- Andromidas, D. (2009), "Behavioral Economics in Europe: Who's Who" *Executive Intelligent Review*, 36(19), 32-34.
- Angner, E. ve G. Loewenstein (2006), "Behavioral Economics", <http://sds.hss.cmu.edu/media/pdfs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf>, (Erişim: 23.12.2009).
- Asso, P. F. ve L. Fiorito (2004), "Human Nature and Economic Institutions: Instinct Psychology, Behaviorism, and the Development of American Institutionalism", *Journal of the History of Economic Thought*, 26(4), 445-477.
- Batson, C. D. (2006), "Not All Self-Interest After All: Economics of Empathy-Induced Altruism", Ed. David De Cremer, Marcel Zeelenberg ve J. Keith Murnighan, *Social Psychology and Economics*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 281-299.

Bazerman, M. H. ve D. Malhotra (2006), "Economics Wins, Psychology Loses, and Society Pays", Ed. David De Cremer, Marcel Zeelenberg ve J. Keith Murnighan, Social Psychology and Economics, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 263-280.

Bianchi, M. (2003), "A Questioning Economist: Tibor Scitovsky's Attempt to Bring Joy into Economics", Journal of Economic Psychology, 24(3), 391-407.

Bruni, L. ve R. Sugden (2007), "The Road not Taken: How Psychology was Removed from Economics and How It Might Be Brought Back", The Economic Journal, 117(1), 146-173.

Camerer, C. F. (1999a), "Behavioral Economics", CSWEP Newsletter Winter, <http://www.cswep.org/camerer.html>, (Erişim: 26.05.2010).

Camerer, C. F. (1999b), "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics", Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS), 96(19), 10575-10577.

Camerer, C. F. ve G. Loewenstein (2004), "Behavioral Economics: Past, Present, Future", Editors: Colin F. Camerer, George Loewenstein ve Matthew Rabin, Advances in Behavioral Economics, New York: Princeton University Pres.

Croson, R. (2005), "The Method of Experimental Economics", International Negotiation 10: 131-148.

Croson, R. (2006), "Contrasting Methods and Comparative Findings in Psychology and Economics", Ed. David De Cremer, Marcel Zeelenberg ve J. Keith Murnighan, Social Psychology and Economics, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 301-317.

Duffy, J. (2008), "Macroeconomics: A Survey of Laboratory Research", <http://www.pitt.edu/~jduffy/papers/hee11.pdf>, (Erişim: 18.09.2010).

Durusoy, S. (2008), "İktisat Biliminin Yeri ve Yöntemi Neden Sorgulanıyor?", Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 5(1), 1-26.

Earl, P. E. (2005), "Economics and Psychology in the Twenty-Century", Cambridge Journal of Economics 29(6), 909-926.

Easterlin, R. A. (1974), "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", Ed. Paul A. David ve M. W. Reder, Nations and Households in Economic Growth: Essay in Honor of Moses Abramowitz, New York and London: Academic Press, 89-125.

Epley, N., D. Mak ve L. C. Idson (2006), "Bonus of Rebate?: The Impact of Income Framing on Spending and Saving", Journal of Behavioral Decision Making, 19(3), 213-227.

Fehr, E. ve K. M. Schmidt (1999), "A Theory of Fairness, Competition and Cooperation", Quarterly Journal of Economics, 114(3), 817-868.

Fehr, E. ve S. Gächter (2000), "Fairness and Reciprocity: The Economics of Reciprocity", Journal of Economic Perspectives, 14(3), 159-181.

Foot, C. L., L. Goette ve S. Meier (2009), "Behavioral Economics: Its Prospects and Promises for Policymakers", Ed. Christopher L. Foot, Lorenz Goette, and Stephan Meier, Policymaking Insights from Behavioral Economics, Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 3-47.

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

Hanedar, A. Ö. (2007), "İktisat Bilimi ve Metodolojik Bir Sınama: Nitel ve Nicel Teknikler Üzerine Bir Değerlendirme", (Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Galeotti F. ve A. Karakostas (2010), "The Promise of Behavioral Economics", <http://www.uea.ac.uk/eco/essays/volume1/Fabio+the+promise+of>, (Erişim: 02.10.2010).

Gowdy, J. M. (2008), "Behavioral Economics and Climate Change Policy", Journal of Economic Behaviour and Organization, 68, 632-644.

Kahneman, D. (2003), "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", The American Economic Review, 93(5), 1449-1475.

- Kahneman, D. ve A. Twersky (1973), "On the Psychology of Prediction" *Psychological Review*, 80(4), 237-51.
- Kahneman, D. ve A. Twersky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica* 47(2), 263-291.
- Katona G. (1949), "Effect of Income Changes on the Rate of Saving", *the Review of Economics and Statistics*, 31(2), 95-103.
- Katona G. (1951), *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: Mc Graw Hill.
- Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan (reprinted 2007).
- Koopmans, T. C. (1960), "Stationary Ordinal Utility and Impatience", *Econometrica*, 28(2), 287-309.
- Laibson, D. (1996), "Hyperbolic Discount Functions, Undersaving and Saving Plans", NBER Working Papers, No: 5635.
- 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(10), 1293-1323.
- Loewenstein, G. (1999), "Experimental Economics from the Vantage-Point of Behavioral Economics", *The Economic Journal*, 109(453), F25-F34.
- Matsuyama, N. (2009), "Relativity of Alfred Marshall's Psychological Research and Economics", <http://room409-1.ih.otaru-uc.ac.jp/~yss2009/papers/Matsuyama%2020090325.pdf>, (Erişim: 14.05.2010).
- McDonald, I. (2005), "Some Policy Implications of Behavioral Economics: Introduction", *The Australian Economic Review*, 38(3), 282-284.
- Mises, L. (2008), *İnsan Eylemi, İktisat Üzerine Bir İnceleme*, Çev.: İ. Aktar, Ankara: Liberte Yayınları.

O'Donoghue, T. ve M. Rabin (1999), "Incentives for Procrastinators", *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 769-816.

Otto, A. M. C. (2009), "The Economic Psychology of Adolescent Saving", University of Exeter Doktora Tezi,
<http://eric.exeter.ac.uk/exeter/bitstream/10036/83873/3/OttoA.pdf>, (Erişim: 10.12.2009).

Önder, İ. (2004), "İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine", *İktisat Dergisi*, 463(9), 53-58.

Özen, A. (2004), "Yürekten Bağlılık: Nereye Kadar?", *Pivolka*, 3(14), 15-17.

Pesendorfer, W. (2006), "Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics", *Journal of Economic Literature*, 44(3), 712-721.

Poterba, J. M. (2009), "Behavioral Economics and Public Policy: Reflections on the Past and Lessons for the Future", Ed. Christopher L. Foote, Lorenz Goette, and Stephan Meier, *Policymaking Insights from Behavioral Economics*, Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 369-377.

Rabin M. (1998), "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, 36(3), 11-46.

Rabin M. (2002), "A Perspective on Psychology and Economics", *European Economic Review*, 46(4-5), 657-85.

Ricciuti, R. (2002), "Bringing Macroeconomics into the Lab", University of Siena Economics Working Paper, No. 374.

Rosenau, P. V. (2005), "Is Economic Theory Wrong about Human", *Journal of Economic and Social Policy*, 10(2), 61-77.

Schabas, M. (2005), *The Natural Origins of Economics*, Chicago/London: The Chicago University Press.

Scitovsky, T. (1976). *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, Oxford: Oxford University Press, (revised edition 1992).

Samuelson, P. (1937), "A Note on Measurement of Utility", *Review of Economic Studies*, 4(2), 155-161.

Sent, E. M. (2004), "Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics", *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.

Shefrin, H. M. ve R. H. Thaler (1988), "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis", *Economic Inquiry*, 26(4), 609-603.

Shefrin, H. M. ve R. H. Thaler (1992), "Mental Accounting, Saving, and Self-control", Ed. G. Loewenstein ve J. Elster, *Choice over Time*, New York, Russell Sage Foundation, 287-330.

Shostak, F. (2002), *Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat ve Avusturya İktisadı*, Çev.: Atilla Yayla," <http://www.ekodialog.com/makaleler/davranissal-iktisat-denysel-iktisat.html>, (Erişim: 27.11.2009).

Simon, H. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

Tarde, G. (2004), *Ekonomik Psikoloji*, Çev: Özcan Doğan, İstanbul: Öteki Yayınevi.

Taşdemir, M. (2006), "Dinamik Genel Denge Modellerinde Zamanlararası Tercihler: İndirgenmiş Fayda Teorisi ve Yetersizlikleri", *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(12), 115-129.

Thaler, R. H. (1980), "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60.

Thaler R. H. (1981), "Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency" *Economics Letters*, 8(3), 201-207.

Thaler, R. H. (1985), "Mental Accounting and Consumer Choice", *Science*, 4(3), 199-214.

Thaler, R. H. (1997), "Irving Fisher: Modern Behavioral Economist", *The American Economic Review*, 87(2), 439-441.

Thaler, R. ve S. Benartzi (2004), "Save More Tomorrow (TM): Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving", *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164-S187.

Tomer, J. F. (2007), "What is Behavioral Economics?", *The Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463-479.

Tversky, A. ve D. Kahneman (1981), "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science* 21(1), 453-458.

Tversky, A. and D. Kahneman (1974), "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases" *Science*, 185(4157), 1124–1131.

Tversky, A. ve D. Kahneman (1986), "Rational Choice and the Framing of Decisions." *Journal of Business*, 59(4), S251–S278.

Tversky, A. and D. Kahneman (1992), "Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323.

Yellen, J. L. (2009), "Implications of Behavioral Economics for Monetary Policy", Ed. Christopher L. Foote, Lorenz Goette, and Stephan Meier, *Policymaking Insights from Behavioral Economics*, Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 379-393.

Zafiroski, M. (2001), "Max Weber's Analysis of Marginal Utility Theory and Psychology Revisited: Latent Propositions in Economic Sociology and the Sociology of Economic", *History of Political Economy*, 33(3), 437-458.

Zwick, R., I. Erev ve D. Budescu (1999), "The Psychological and Economical Perspective on Human Decisions in Social and Interactive Contexts", Ed. Rami Zwick, Ido Erev ve David Budescu, *Games and Human Behavior: Essay in Honor of Amnon Rapoport*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 3-20.