



Received / Makale Geliş Tarihi 04.09.2023
Published / Yayınlanma Tarihi 29.10.2023
Volume / Issue (Cilt/Sayı) 7 (29 Ekim 100. Yıl Özel Sayısı)
ss / pp 156-161

Research Article /Araştırma Makalesi
10.5281/zenodo.10056060
Mail: editor@pejoss.com

Öğr. Gör. Dr. Emine Çetin
<https://orcid.org/0000-0002-6683-1507>
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Meslek Yüksek Okulu, Çanakkale / TÜRKİYE
ROR Id: <https://ror.org/05rsv8p09>

İktisadi Davranışların Psikolojik Temelleri: Davranışsal İktisat

Psychological Foundations of Economic Behaviors: Behavioral Economics

ÖZET

İktisat bilimi, ekonomide karşı karşıya kalınan sorunların çözüm aşamasında uzun bir süre matematikten faydalanmıştır. Bu süreç iktisadın diğer bilimlerle ilişkili bir yapı içerisinde olmasına engel olmuştur. Geçmişten günümüze kadar gelen süreç incelendiğinde ekonomideki olguların ölçülebilir ve sınanabilir nitelikte olması sebebiyle birçok iktisadi teorisyen matematiksel formülasyonları kullanmıştır. Fakat bazı iktisatçılar, iktisadın insan ile birebir ilişkili olduğunu ortaya koyarak, insan faktörlü bir sosyal bir bilim olduğunu savunmaktadırlar. Bu yüzden insan davranışlarının karmaşık ve öngörülemez olması ekonomi teorilerinin gözden geçirilmesini zorunlu hale getirmiştir. Çünkü davranışlar kişiden kişiye göre değişiklik gösterir ve her insanın kendine özgü birer eylemdir.

Bu olgu ekonomik durumların sadece matematiksel yöntemlerle yapılamayacağını ortaya çıkarmış ve psikolojinin de bu olgu içerisinde yer alması gerektiğini vurgulamıştır. Ayrıca, insanların tutumlarını matematiksel verilerle ispatlamaya çalışan geleneksel ekonominin aksine, bireylerin psikolojilerini ve sosyolojik durumlarını analiz yöntemiyle değerlendiren 'davranışsal iktisat' iktisatçıların genellemelerini değiştirerek farklı açılardan yaklaşabilmelerini sağlamıştır. Bu noktada davranışsal iktisat insanların ekonomik davranışlarda psikolojik unsurları da dahil ederek iktisat bilimine katkı sağlamayı amaçlamıştır. Psikoloji ve iktisatı biraraya getiren davranışsal iktisadın incelendiği bu çalışmada amaç, literatürde yer alan örneklerden yola çıkılarak davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişmeleri hakkında bilgiler vermek, insanların iktisadi karar verme sürecinde nasıl davrandığını, psikolojik unsurları göz önüne alarak göstermektir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Ekonomi, Psikoloji.

ABSTRACT

Economics has benefited from mathematics for a long time in the solution of problems faced in economics. This process prevented economics from being in a structure related to other sciences. When the process from past to present is examined, many economic theorists have used mathematical formulations because the phenomena in the economy are measurable and testable. However, some economists argue that economics is a social science with human factors, revealing that it is directly related to humans. Therefore, the complexity and unpredictability of human behavior has made it necessary to review economic theories. Because behaviors vary from person to person and is a unique action for each person.

This phenomenon revealed that economic situations cannot be done only by mathematical methods and emphasized that psychology should also be included in this phenomenon. In addition, unlike traditional economics, which theorizes human behavior with mathematical data, 'behavioral economics', which includes people's psychology and sociological structures in the analysis, has changed the conceptualized world of economists and enabled them to look at it from a comprehensive perspective. At this point, behavioral economics aims to contribute to economic science by including psychological elements in people's economic behavior. The aim of this study, which examines behavioral economics- brings psychology and economics together- is to provide information about the emergence and developments of behavioral economics based on examples in the literature, and to show how people behave in the economic decision-making process, taking into account psychological elements.

Keywords: Behavioral economics, Economy, Psychology.

1. GİRİŞ

İktisat, insanların çok sayıdaki ihtiyaçlarını eldeki kıt kaynaklarla, faydalarını nasıl arttıracaklarını inceleyen sosyal bir bilimdir. İktisat teorisyenleri, insanın sonsuz olan ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için elindeki kıt kaynaklarını her zaman ve her koşulda en doğru şekilde kullanacağını varsayarak analizlerini bu doğrultu da oluşturmuşlardır. Bu varsayım geçmişten günümüze kadar çoğu iktisadi teorinin oluşumunu ve gelişmesini kolaylaştırmıştır.

Klasik iktisat teorisinde, rasyonel insanın koşullar ne olursa olsun rasyonel kararlar aldığı varsayılmaktadır. Fakat bu teoremin yanı sıra görülmektedir ki, insanlar kararlarını alırken içsel ve dışsal faktörlerden etkilenmektedirler. İçsel ve dışsal faktörler ise insanların rasyonel karar almasını engellemektedir. Özellikle insan davranışlarının değişmesine sebep olan psikolojik faktörler bireylerin gün içerisinde aynı konulara farklı tepkiler vermelerine yol açmaktadır.

Psikoloji ise, duyguları olan canlıların davranışlarını ele alan sosyal bir bilimdir. Özellikle 19.yy'dan sonra psikoloji biliminin önemi artmıştır. Psikoloji bilimindeki önemli gelişmelere rağmen psikoloji, iktisat biliminde bir süre göz ardı edilmiş, iktisat tümüyle insan davranışlarından ayrılarak matematiksel bir şekil almaya başlamıştır. Özellikle psikologların iktisattaki bu gidişata dikkat çekmeleriyle beraber psikoloji bilimi entegre bir şekilde iktisatın içerisine girmeye başlamıştır.

İktisat ve psikoloji bilimi birbirleri ile etkileşim içerisindedir. Bu etkileşimin en temel ögesi ise, insan faktörüdür. İktisat bilimi insanın ekonomik tercihlerini ele alırken, psikoloji bilimi insan davranışları ve bu davranışların kökeniyle ilgilenmektedir. Bu durum ile beraber iktisat kaynaklarında, psikoloji ve sosyoloji biliminin karar alma süreçleri ile ilgili bulgulardan etkilenilerek, bu etkileşimin sonucunda yeni bir ekonomi dalı olarak “davranışsal iktisat” bir bilim dalı olarak doğmuştur. Davranışsal iktisat ile insanların tercihleri ve kararları daha gerçekçi şekilde açıklanmaya çalışılır.

Bu çalışmada literatür taraması yapılarak, iktisatın psikoloji ile olan bağının tarihsel süreç içinde yaşadığı değişimler incelenecek, günümüzde iktisat ile psikolojinin tekrar bir arada kullanılmaya başlanmasıyla yeni bir kavram olan davranışsal iktisat kavramının nasıl doğduğu ve nasıl geliştiğine yer verilecektir.

2. İKTİSAT VE PSİKOLOJİ

İktisat ve psikoloji bilimlerinin ortak noktalarından birinin insan olduğu kabul edilebilir. İktisat insanların ekonomik tercihlerini araştırırken, psikoloji ise insanların seçim ve davranışlarının sebeplerini sorgular. İktisatta bireylerin karmaşık olarak görülen davranışlarını anlayabilmek için psikolojiyi iyi anlamak gerektiği açık bir şekilde söylenebilir. Bu nedenle bu iki bilim dalının ortak çalışmalar yapması gerekliliği üzerinde durulmaktadır. Fakat iki ayrı noktaya sahip olan bu bilimlerin biraraya gelerek ortak bir çalışmada buluşması kolay değildir. İktisat ve psikolojinin birbirlerini tamamlayıcı bir şekilde disiplinler arası çalışma yapılabilmesi uzun bir süre zarfında gerçekleşebilmiştir. Özellikle iktisatın ilk kullanılmaya başlandığı dönemde teknolojinin gelişmiş olmamasından ötürü, psikoloji bilimi ile uyumlu çalışması mümkün olmamasına rağmen geçen zaman diliminde oluşan değişimler bilimlerin ilerlemesine öncü olmuştur. Bu sebeple iktisat ve psikoloji bilimleri uyum içinde birarada çalışmaya başlamıştır (Önder, 2015).

İktisat biliminin ilerlemesinde katkısı olan hipotezlerden biri olan ekonomik insan kavramı, insanların kararlarını ve tavırlarını inceleyen iktisat bilimini sınırlaması sebebiyle tartışılan ve eleştiri alan hususlardan biridir. İktisat teorisinin sistemli bir yapıda çalışması ve matematikten yararlanarak analizlerini gerçekleştirmesi ve bu yöntemle iktisadi olayları açıklamaya çalışmaktadır. Fakat bu durum ekonomik yaşamda karmaşık bir yapıya sahip olan insan figürünün sorunlarının çözümlenmesinde yetersiz kalmaktadır (Soydal, 2010).

İktisat ve psikoloji biliminin çalışma alanları farklı olmasına rağmen bu iki bilimi de ortak noktada biraraya getiren kavramlar mevcuttur. Bu kavramlardan biri fırsat maliyetidir. Fırsat maliyeti, bireyin alternatifleri arasında seçim yapmayı ve seçmediği alternatifin değerini ifade eder. Fırsat maliyeti kavramı, iktisatın içerisindeki bir kavram olmasının yanı sıra bireyin iradesini ve tercihlerini etkilemesi sebebiyle psikoloji biliminin içerisinde de kullanılmaktadır. İkinci ortak kavramda, azalan marjinal fayda yasasıdır. Bu yasa, kişilerin tüketim miktarını arttırdıkça tatmin düzeyine kadar devam eden bir fayda düzeyini, tatmin düzeyi oluştuktan sonra ise elde edilen her birimin faydasının giderek azalmaya başlaması şeklinde tanımlanır. Örneğin, aç olan bir insanın ilk tabak, ikinci tabak yani doyana kadar aldığı tatmin düzeyi ne kadar yüksekse, doyduktan sonra yenilmeye çalışılan her tabak yemek artık kişide tatmin oluşturmayacak aksine tatminsizlik yaratacaktır. Bu da fayda düzeyinin düşmesini sağlayacaktır. Bireylerin arasındaki

farklılıkları ön plana çıkaran ve memnuniyetini vurgulayan bu prensip, iktisat ve psikolojinin müşterek ilgi alanına girmektedir (Ruben, 2013).

İktisat ve psikoloji bilimi arasındaki bu yakınlaşmaya yönelik ilk bulgular A. Smith'e kadar uzanmaktadır. Klasik iktisat teorisinin kurucularından Adam Smith (1723-1790), David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham (1748-1832) gibi önemli iktisatçılar, bireylerin ekonomik faktörlü hareketlerinin kökenini ifade ederken sadece iktisattan değil, aynı zamanda psikolojiden de faydalanmışlardır. İktisat biliminin öncü savunucularından biri olan A. Smith 1759 yılında yayınladığı "Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral Sentiments)" isimli çalışmasında, kişilerin kararlarının psikolojik açıdan nasıl oluştuğunu ve insanların aralarındaki duygusal bağın nasıl kurulduğu ve öneminden bahsetmektedir. Bunu da yaparken insan davranışlarını yönlendiren be birbirlerini anlama becerisi kazandıran psikolojik unsur olarak "empati" duygusu ele alınmıştır. Bu duygu, belli bir olay karşısında karşımızdaki kişinin ne hissettiğini anlayamadığımız durumlarda, kendilerine nasıl davranılmasını arzu ediyorlarsa, karşısındaki kişilere de o şekilde davranmaları gerektiğini göstermektedir (Eser & Toıgonbaeva, 2011).

Smith, 1776'daki "Ulusların Zenginliği" isimli eserinde, insanların ekonomik davranışlarında insanları yönlendiren unsurun elde etmek istediği fayda düzeyi ile ölçüldüğünü savunur. Ayrıca bireylerin kendi faydalarını en üst düzeye çıkarmak için uğraştıklarında ister istemez toplumun çıkarını da sağlamış olduğunu belirtmiştir. Ve rekabet ortamında dahil kişisel çıkarlar her zaman toplumun çıkarlarını da karşıladığı görülür. Böyle bir ekonomik istikrarın, empati dikkate alınarak kurulmuş bir piyasada her kişi için seçimini özgürce yerine getirebiliyorsa, kurulacağını söyler (Matsuyama, 2009; Buğra, 1995).

Klasik iktisat teorisyenlerinden bir diğeri ise David Hume'dur. Çalışmalarında insanların seçimlerini yönlendiren faktörler olarak hayata değer vererek yaşamının, tutkunun ve inatçılığın etkisinin önemini vurgulamaktadırlar. İnsanların seçimlerini belirleyen motivasyon araçları olarak ise, harcama ve başarı gibi duyguları önemsediklerini işaret etmiştir (Earl, 2005). Rasyonalist faydacılığın en önemli ismi olan Jeremy Bentham, insanı, akli ile hareket eden, psikolojik açıdan ise dertten uzak durup, mutlu olmak isteyen bir birey olarak tanımlar. Ayrıca insan için önemli olan faydanın, bireyin içinden gelen bir mutluluk ile ölçüldüğünü ifade etmektedir (Akyıldız, 2006).

2.1. Davranışsal İktisatın Ortaya Çıkışı

Geleneksel iktisat, genellikle teorilerini insanların öncelikli gayelerinin kendi çıkarlarını önemseyerek ve diğer kişilere iyi veya kötü davranmak için bir çabaları olmadığını ifade eder. Bu varsayımların geçerliliğinin sınanması için son dönemlerde çalışmalar yapılmaktadır. Böylece ortaya çıkarılan bulgular da, bilimsel altyapıya sahip psikolojik kanıtlar ortaya çıkartılmıştır. Klasik iktisadın çalışmalarından davranışsal iktisata doğru yönelmesiyle beraber kişilerin davranış biçimlerinin nasıl olması gerektiği konusunda çıkarım da bulunmak yerine insanın gerçek hayatta nasıl davrandığını gözlemlemeye önem verilmiştir. Bu sayede bazı ekonomistleri psikolojiye önem vermeye yöneltmiştir (Thaler & Camerer, 1995).

Geçen zaman içerisinde birçok iktisatçı, ekonomik yaşamın işlerliğine ve karmaşıklığına çözüm getirebilmek için, iktisat biliminin sadece matematikten faydalanmasının yanında diğer bilimleri de kullanması gerektiğini savunmuştur. Özellikle insanların iktisadi kararlarını ele alırken farklı bilimlerden yararlanılması, iktisadın matematiksel modellerle yorumlanmasını da farklılaştıracaktır. Farklı bilimlerinde iktisada dahil edilmesi iktisadi toplumla yakınlıklaştıracak ve ilişkilendirecektir. Davranışsal iktisat terimi George Katona tarafından ve sosyal psikolojinin fikirleri ile iktisadi davranış arasındaki ilişkiyi göstermek için kullanılmıştır (Basılğan, 2008).

Davranışsal iktisat, iktisadın anlaşılabilirliğini gerçekçi psikolojinin kuramlarını kullanarak arttırmaktadır. Davranışsal iktisadın ortaya çıkışı, iktisadi analizlerde psikolojik faktörlerin kullanılmasıyla olaylarının daha iyi tahmin edilmesine, farklı politikalar geliştirilmesine ve iktisadın daha gerçekçi ve anlaşılır bir yapıya sahip olmasına katkı sağlar. Davranışsal iktisat teoremi bireylerin ekonomik kararlarını sosyolojik ve psikolojik faktörleri de göz önüne alarak belirlemek önemlidir (Can, 2012).

Davranışsal iktisatçılar arasında ilk üç kişi, Herbert Simon, George Katona ve Harvey Libenstein'dir. Bunların yanında Boulding, March Cyert, Scitovsky, Shackle, Nelson, Winter, Duesenbery, Rheinhard Selten ve 20. yy. Fransız avukat ve sosyolog Gabriel Tarde sayılabilir (Frantz, 2019).

20. yy'a gelindiğinde iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkiyi kuvvetlendiren Herbert Simon'dur. 1955 yılında yayınlanan "A Behavioral Model of Rational Choice" isimli eseri, davranışsal iktisat için önem arz etmektedir. H. Simon'un literatüre kazandırdığı sınırlı rasyonalite kavramı, davranışsal iktisat için

önemli bir katkı sağlamıştır. Sınırlı rasyonellik üzerine yaptığı iktisadi analizler, davranışsal iktisadın ilgi alanlarından biri olmasına katkı sağlamıştır (Simon, 1955). Ayrıca Simon'un karar alma merkezli çalışmalarının başarılı sonuçlar vermesiyle 1978 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü almaya hak kazandırmıştır (Ruben & Dumludağ, 2015).

İktisat alanının ilk öncü araştırmacılarından olan George Katona, 1951 yılında yayınladığı “Psychological Economics” adlı eserinde, ekonomik yapı problemleri yorumlarken psikolojik faktörleri dahil eden görüşlere yer verilmesinin önemini vurgulamıştır. Diğer öncü iktisatçı ise, Harvey Leibenstein'dir. 1966 yılında, ‘X-etkinsizliği’ kavramını ortaya atmıştır. Bu kavram ile kâr veya faydayı maksimize etmek için firmaların, tüketicilerin ve işçilerin gözlenen başarısızlıklarını tanımlamayı amaçlamaktadır (Hattwick, 1989). Tibor Scitovsky, 1973 yılında yayınlanan çalışması ile motivasyonun önemini vurgulamış ve motivasyonun tüketici davranışları üzerinde etkisi olduğunu dile getirmiştir (Scitovsky, 1973).

2000’li yıllar da özellikle iktisat, psikoloji ve sosyoloji dallarını kullanan iktisatçılardan bazıları George A. Akerlof ve Rachel E. Kranton’dur. Psikolojik ve sosyolojik unsurları ön plana çıkardıkları kimlik unsurunun ekonomik tavırlardaki durumuna “Economics and Identity” adlı makalelerinde yer vermişlerdir. Sosyal çeşitliliğin ekonomik kararları etkileyen faktörler olarak ifade eden Akerlof ve Kranton, kimlik konusunun modellere ve analizlere olması gerektiğinden daha az bir şekilde dâhil edildiğine vurgu yapmışlardır. Ayrıca bireylerin seçimlerindeki sınırı çizen ekonomik davranışları ise, fırsat ve mutluluk kavramları ile açıklamışlardır (Akerlof ve Kranton, 2000).

2.2. Davranışsal İktisatta Psikolojinin Yeri

Davranışsal iktisad; klasik ekonomik modelden ayıran, bireylerin kararlarını tahmin etmenin yanısıra, psikolojinin varsayımlarını çıkarımlarını ön planda tutarak ekonominin önemli faktörlerine yer vererek, iktisadın değişik bir dalı olarak tanımlanabilir (Ünsal, 2010). Davranışsal iktisadın temelinde, ekonomik analizlere değinerek ekonomik analizleri güçlü kılmak, teorik bakış açısına ivme sağlamak, iktisadi durumlar için çıkarımlarda bulunarak daha doğru politikalar ortaya koymaktır (Camerer vd., 2004).

Davranışsal iktisat kavramının kullanıldığı ilk zamanlarda davranışsal iktisatçılar, iktisat teoreminin güvenilirliğini artırmak için psikoloji ile eş zamanlı olarak sosyoloji ve benzeri bilimlerden etkilenirken, günümüzdeki davranışsal iktisatçıların yaptığı çalışmalar çoğunlukla psikoloji tarafından yani bilişsel psikolojiden feyz almaktadır (Angner & Loewenstein, 2006). Bilişsel psikoloji, 1940-1950’li yıllarda doğmuş ve davranışsallığa, tutarlı pozitifliğe ve doğrulama doktrinine karşı düşüncelerini ortaya atmıştır.

Günümüzde davranışsal iktisat, insanların iktisadi fikir ve eylemleri hakkında deneysel, ampirik ve günlük hayat deneyimlerine önem veren analizler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Davranışsal iktisadın bazı önemli alt konuları, mutluluk, parasal itimat ve oyun teorisi. Yanı sıra davranışsal iktisadın nöroekonomi ve deneysel iktisat ile de ilgilendiği söylenebilir. Nörobilim yani Bilişsel bilim, zihin ve zekânın işleyişine önem veren ve bu yapıların enerjilerini araştıran bir bilim dalıdır. Bilişsel bilimin en temel gayesi, farklı disiplinler uygulamaların eş durumlu desteklemesine ve ortaya atılan sorulara aynı cevaplar bulmalarına katkı sağlar. Genel olarak nöroekonomi, ekonomik etkinliklerde başlıcaana mental temel akılsal ilerlemelerin dinamiğini ele alır. Ekonomik faktörlü psikolojik faaliyetlerin, inceleme hususlarını kuramdan daha fazla ekonomik gerçeklikten alarak, problemlerini çözmeye yönelik çalışmalar yaparlar. İktisat ve psikolojinin ana görüşün bir araya getirerek yararlanan “ekonomik psikoloji” disiplinler arası bir kavramdır. Gelişimi ise, eldeki disiplinlerin fikirlerini değiştirmesiyle gerçekleşecektir (Otto, 2009).

2.3. Literatür Taraması

Güneş (2021), çalışmasında insan davranışlarının matematiksel bir yöntemle aktarılamayacak derecede karmaşık ve belirsiz bir olgu ve iktisadın insan faktörlü sosyal bir bilim olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca, davranışsal iktisadın insanların ekonomik davranışlarında psikolojik faktörlerin önemine dikkat edilmesi gerektiğini savunarak iktisat literatürüne katkı sağlamaktadır.

Aktan ve Yavuzaslan (2020), çalışmasında iktisat biliminin bir alt disiplini olarak kabul ettiği davranışsal iktisat ile bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin etkilerini inceleyerek, iktisat ve psikoloji bağının oluşumundan doğan davranışsal iktisat konusunda bilgiler sunmaktadır.

Can (2012), çalışmasında matematiğin ekonomide karşılaşılan sorunların çözümünde uzun yıllar kullanılmış olmasına rağmen bazı teorisyenlere göre iktisatın, insan faktörlü sosyal bir bilim dalı olduğu üzerinde durulmuştur. Ayrıca, insanın ekonomik tutumlarının psikolojik etkilerle gözden geçirilmesi gerektiğini davranışsal iktisat aracılığıyla ön plana çıkararak iktisada yardım etmiştir.

Küçüksü vd. (2017), çalışmasında iktisatın eksik gördükleri yerlerine vurgu yapılmış ve Neoklasik iktisadın temel varsayımlarını ele alarak ilişkilendirilmiştir. Ayrıca davranışsal iktisadın insan davranışlarının karmaşıklığına ilişkin yaklaşımlarını da ele alarak, insanların sergiledikleri tutum ve davranışlara yer verilmiştir.

Şen ve İncekara (2012), çalışmasında iktisadın etkileşim halinde olduğu psikoloji biliminin iktisat ile ortak noktası olan insan ve insan davranışlarını ve bu etkenden doğan yepyeni bir çalışma alanı olarak davranışsal iktisadın gelişimini incelemektedir. Bu çalışmada amaç, insanların iktisadi karar verme sürecinde nasıl davrandığını, psikolojik unsurları göz önüne alarak göstermektir.

Bakırcı vd. (2021), çalışmasında bireysel kararların davranışsal iktisat aracılığıyla değerlendirilme şekline ve farklı değerlendirmelerin hangi sonuçları ortaya koyabileceğini açıklar. Ayrıca, insanların öz benliğinin ve dış faktörlerin bireylerin hükümlerini etki altında tutabileceğini, küçük güdümlenmelerin bireylerin tutumlarını olumlu etkileyerek mümkün olan sonucuna ulaşılmıştır.

Eser ve Toigonbaeva (2011), çalışmasında psikoloji ve ekonomi birlikteliği ile ilgili kaynaklar tarihsel olarak incelenerek, iktisat-psikoloji ortaklığının kavramsal boyutu ele alınmıştır. Ayrıca davranışsal iktisadın literatürde geçen yöntemlerine de değinilmiştir.

Şimşek ve Kurt (2019), çalışmasında klasik iktisat teorisine göre rasyonel insanın elde olan şartlarda rasyonel kararlar alabildiğini görmüştür. Ayrıca bireyler çıkırım sağlarken içsel ve dışsal faktörlerden etkilendiği ve bu faktörlerin bireylerin rasyonel birer sonuca ulaşmasını engellediği saptanmıştır. Yanısıra, çalışmada çıpalama etkisine de değinilerek, tüketicilerin karar alırken geçmiş bilgi ve deneyimlerini dikkate aldıkları görülmüştür.

3. SONUÇ

Ekonomik olaylar içerisinde önemli bir yere sahip olan insan davranışlarına bakıldığında, verdikleri kararlar ve yaptıkları seçimler olmazsa olmaz bir faktördür. Bu sebeple bireylerin davranışlarını yorumlayan ve nedenlerini sorgulayan psikoloji dalının ekonomik faktörlerle olan ilişkisi inkar edilemez bir aşamadır. Çünkü iktisadın içerisinde hep var olan insan faktöründen ayrı bir bilim olmamasından kaynaklanır. Bugünlere kadar geldiğimiz süre içerisinde çok farklı bilim insanları tarafından insanların seçim ve kararları farklı şekillerde yorumlanmış, yapılan araştırma ve deneysel yöntemlerle de psikolojik faktörlerin etkisi saptanmıştır.

Davranışsal iktisat, yeni bir disiplinden değil, psikoloji ve iktisadın biraraya gelerek oluşumunu sergilemektedir. Çünkü ekonomi alanındaki fikir anlayışı psikolojik anlayışla öne çıkmaktadır. 20. yüzyıla gelindiğinde iktisadın daha bilimsel bir yöntem olarak kabul edilmesi sebebiyle, iktisat düşünürlerinin net olan bilim dallarından etkilenmesi sonucunda iktisadı matematiksel olarak formüllerle açıklamaya çabalamaları, psikoloji ve iktisat dallarınının bağımlı koparmıştır. Öyleki iktisat, birey, firma ve piyasalar gibi kolektif kurumlar tarafından kaynakların nasıl paylaştırıldığına bilimi olarak kabul görmesi nedeniyle, davranış psikolojisinden de iktisadı haberdar etmesi beklenmektedir. Bu kapsamda iktisatta da bir alt otorite olarak davranışsal iktisat meydana çıkmıştır.

20. yy'da iktisattaki teoremlerin matematiksel yöntem ve analizlerle açıklanmaya başlaması ile psikolojiden uzaklaşmayı öngören neo-klasik iktisat yaklaşımına karşıt bir teorem geliştiren davranışsal iktisat yaklaşımı bu şekilde uygulamaya geçmiştir. Davranışsal iktisat yaklaşımı, neo-klasik yaklaşımın teoremlerini yok saymamakta, aksine insan davranışlarındaki eksik gördüğü noktaları deney ve gözlem yöntemiyle sınavarak çıkan sonuçları alternatif olarak eklenmesini sağlamaktadır. Bu sebeple günümüzde, davranışsal iktisat aracılığıyla neo-klasik iktisat yaklaşımına psikolojik faktörlerde dahil edilerek bu kapsama deneysel iktisat, nöro-ekonomi ve oyun teorisi de eklenerek, geliştirilmiştir.

KAYNAKÇA

- Akerlof, G. A. & Kranton R. E. (2000). Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics*, CXV:3, 715-753. <https://doi.org/10.1162/003355300554881>
- Aktan C. & Yavuzaslan C. (2020). Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar Ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal Ve Psikolojik Faktörlerin Analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(12), 100-120.
- 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.
- Angner, E. & Loewenstein G. (2006). Behavioral Economics. <http://sds.hss.cmu.edu/media/pdfs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf>.
- Bakırcı F., Sarıkaya M. & Bayraktar A. (2021). Bireysel Kararların Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), 1223-124.
- Basılğan, M. (2008). *İktisadi Psikoloji: Teori ve İhracatçı Müteşebbis Karar Profili Üzerinde Bir Uygulama*. [Yayınlanmış Doktora Tezi]. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*. İletişim Yayınları.
- Camerer, C., Rabin M. & Loewenstein, G. (Eds.). (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. Advances in Behavioral Economics. Princeton, NJ: Princeton University Press. 3-51.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 91-98.
- Earl, P. E. (2005). Economics and Psychology in the Twenty-Century. *Cambridge Journal of Economics* 29(6), 909-926. DOI: 10.1093/cje/bei077
- Eser, R., & Toıgonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Bileşimi Olarak Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Frantz, R. (2019). *The Beginnings of Behavioral Economics: Katona, Simon, and Leibenstein's X-efficiency Theory*. Academic Press.
- Güneş İ. (2021). İktisat Ve Psikoloji İlişkisi: Davranışsal İktisat. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 7(30), 450-455. <http://dx.doi.org/10.26728/ideas.433>
- Hattwick, R. E. (1989). Behavioral Economics: An Overview. *Journal of Business and Psychology*, 4:2, 141-154. <https://doi.org/10.1007/BF01016437>
- 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>.
- Küçüksucu M., Konya S. & Karaçor Z. (2017). Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan, *2nd. International Congress on Political, Economic and social Studies*.
- Ruben, E. B. (2013). *İktisadın Unuttuğu İnsan*. Bağlam Yayıncılık.
- Ruben, E. & Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, (58), 4-9.
- Otto, A. M. C. (2009). *The Economic Psychology of Adolescent Saving*. [Yayınlanmış doktora tezi]. University of Exeter.
- Önder, İ. (2015). İktisat ve Psikoloji. *İktisat ve Toplum*, (58), 34-38.
- Scitovsky, T. (1973). A New Approach to the Theory of Consumer Behavior. *The American Economist*, 2(17), 29-32. <http://www.jstor.org/stable/1828835>
- Simon, H. A. (1955). *A Behavioral Model of Rational Choice*. *The Quarterly Journal of Economics*, 110-113. <https://www.jstor.org/stable/1884852>
- Soydal, H. (2010). *Yeni ekonomi: Kuantum-Nöroekonomi*. Palet Yayınları.
- Şen S. & İncekara B. (2012). İktisat Ve Psikoloji Etkileşiminde Davranışsal İktisat. *Hukuk Ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 235-244.
- Şimşek H. & Kurt M. (2019). Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi. *International Balkan University*, 5 (14), 215-222. DOI: 10.29228/TurkishStudies.23032
- Thaler, R. H. & Camerer, C. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *The Journal of Economic Perspective*, 2(9), 210. DOI: 10.1257/jep.9.2.209
- Ünsal, E. (2010). *Mikro İktisat*, (8. Baskı), İmaj Yayınevi.