

PAPER DETAILS

TITLE: İKTİSADİ RASYONALİTE KAVRAMININ DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAPSAMINDA
DEĞERLENDİRİLMESİ

AUTHORS: Ercan Serdar Toksoy,Murat Turgut

PAGES: 1-14

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/3148097>

İKTİSADİ RASYONALİTE KAVRAMININ DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Ercan Serdar TOKSOY¹

Murat TURGUT²

ÖZET

Bilindiği üzere iktisat bilimi sınırsız ihtiyaçların sınırlı kaynaklarla giderilmesini sağlayan sosyal bir bilim dalıdır. Sınırlı kaynakların etkili ve verimli bir şekilde değerlendirilmesi ise karar alma mekanizmasının doğru bir şekilde işletilmesi ile mümkün olmaktadır. Alınacak olan kararın şekillenmesi noktasında en çok kullanılan yöntemlerden biri olan fayda maliyet analizi alınacak olan kararın rasyonel veya irrasyonel olduğunu ortaya koymaktadır. Geleneksel iktisat öğretisinin temel varsayımları arasında yer alan rasyonalite kavramına göre bireyler karar alırken tam bilgi ve fayda maksimizasyonu olmak üzere iki kritere göre hareket ederler.

Klasik İktisat teorisinin varsayımlarının iktisadın temel kriterleri olarak kabul edilmesiyle birlikte insana ait psikolojik faktörler teorilerin oluşumunda ikinci plana atılmıştır. Bu durum bireylerin karar alırken duygularıyla hareket eden bir varlık olmaktan çıkıp, ussal bir varlık olarak hareket etmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Ancak bu yaklaşım özellikle son dönemlerde ciddi düzeyde sorgulanmaya başlanmış bu konuda yeni yöntemler ve yeni teoriler geliştirilmiştir.

Makalemizde, Rasyonalite kavramı ve Davranışsal İktisat çeşitli perspektifler açısından ele alınacak olup, bu konu çeşitli başlıklar bağlamında irdelenecektir.

Anahtar Kelimeler: İktisadi Rasyonalite, Rasyonalite, Rasyonel İnsan, Davranışsal İktisat, Klasik İktisat.

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, erser_toksoy@hotmail.com, Orcid: 0000-0001-8044-5998

² Doç. Dr., İbni Haldun Üniversitesi, drmuratturgut@gmail.com, Orcid: 0000-0002-0401-4309

EVALUATION OF THE CONCEPT OF ECONOMIC RATIONALITY WITHIN THE SCOPE OF BEHAVIORAL ECONOMICS

ABSTRACT

As it is known, economics is a social science branch that provides unlimited needs with limited sources. The effective and efficient evaluation of limited resources is possible with the correct operation of the decision- making mechanism. The cost-benefit analyss, which is one of the most used methods at the point of shaping the decision to be taken, reveals that the decision to be taken is rational or irrational. According to the concept of rationality, which is among the basic assumptions of traditional economics, individuals act according to two criteria, full knowledge and utility maximization, when making decisions.

With the acceptance of the assumptions of the classical economic theory as the basic criteria of economics, the psychological factors of the human being were put in the background in the formation of the theories. This situation revealed that individuals should act as a rational being instead of being an entity acting with their emotions while making decisions. However, this approach has been seriously qustioned in recent years, and new methods and new theories have been developed in this regard.

In our article, the concept of rationality and behavioral economics will be discussed in terms of various perspectives, and this subject will be examined in the context of various of titles.

Key Words: Economic Rationality, Rationality, Rational Human, Behavioral Economics, Classical Economics.

1. İKTİSAT TEORİSİNDE RASYONALİTE KAVRAMI VE GETİRİLEN ELEŞTİRİLER

Kökeni Fransızcaya dayanan rasyonalite kavramı, dilimizde akılcılık olarak karşılık bulmaktadır. Rasyonalizm kavramını Türk Dil Kurumu sözlüğünde yer alan anlamı kapsamı değerlendirdiğimizde “1. Akla dayanan, doğruluğun ölçütünü duyularla değil, düşünmede ve tümdengelimli çıkarmalarda bulunan öğretilerin genel adı. 2. Akla ve akıl yolu ile varılan yargıya inanma, akla aykırı veya akıl dışı hiçbir şeyi tanımama davranışı ve tutumu. 3. Bilginin evrensellik ve zorunluluğunun deneyden veya deneye dayanan genellemeden değil, yalnızca akıldan çıkartılabileceğini savunan öğreti.” olarak tanımlandığını görürüz.³

Klasik iktisadın temel varsayımları arasında yer alan Homo Economicus kavramı latince kökenli bir kavram olup, kaynağını ise rasyonaliteden almaktadır. Bu kavramın Türkçe karşılığı ise genellikle “Ekonomik İnsan” olarak çevrilmektedir.

Bilindiği üzere iktisat biliminin temelleri Adam Smith’in 1776 yılında yazmış olduğu Ulusların Zenginliği veya Milletlerin Serveti adlı kitaba dayandırılmaktadır. Bu süreç içerisinde Smith’ in de etkisinde kaldığı David Hume (1711-1776)’ un rasyonalite alanındaki katkılarından bahsetmek gerekir. Hume’a göre; eylemin güdüsü tutkudur ve eylem, akli merkeze alarak değerlendirilemez. Akıl tutkuların kölesidir ve sadece tutkuların gerektirdiklerini yapar. Bu nedenle, rasyonalitenin mantıksal olma kriteri, tutku ya da tercihi yargılamak için kullanılamaz. Hume, bu yaklaşımıyla akli merkezi konuma değil, bireyin amacını gerçekleştirebilmesi için aracı konumuna getirmiştir. Böylelikle, Hume rasyonaliteyi amaç ile araç arasındaki ilişki ile

³ Türk Dil Kurumu Sözlüğü,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_karsilik&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5cc69929233bc6.88112091,
 (24.04.2023)

değerlendirmiş ve bu ilişkiyi tutku bağlamında öznelleştirerek, psikolojik faktörlere atıfta bulunmuştur. ⁴

Adam Smith, “The Theory of Moral Sentiments” (Ahlaki Duygular Kuramı) isimli ilk kitabında, toplumsal düzenin motoru olarak ‘sempatiyi’ ön plana çıkarırken; ikinci kitabı olan “The Wealth of Nations” (Milletlerin Zenginliği) da insanın bencil çıkarlarına göre davrandığını söylemektedir. Bu kitapta, Smith iktisada modern anlamda rasyonel davranış ile ilgili bir tanımlama getirmemesine rağmen, bireyin ‘Görünmez El’ (Invisible Hand) yardımıyla toplumsal refahta bir artış olacağını ileri sürmüştür. Böylece Smith, aslında rasyonel olan bir düşünceyi açıklamıştır. ⁵

Adam Smith’den sonra klasik iktisadi düşünceyi destekleyen iktisatçılar da yine homoeconomicus varsayımını kabul edip, bu doğrultuda bireylerin iktisadi çıkarlarını maksimize etmesini rasyonalite çerçevesinde değerlendirmişlerdir.

Bir diğer klasik iktisatçı olan Jeremy Bentham (1748-1832), 1789 yılında Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş isimli kitabını yayımlamıştır. Ona göre; doğa, insanı iki egemen hükümdarın emrine vermiştir: ‘İstirap ve haz’. Yapacağımız her işi, ağzımızdan çıkan her sözü ve aklımızdan geçen her şeyi bu ikisinin belirlediğini söyler. Bentham, kitabında ‘Faydacılık’ ilkesinden söz eder ve Faydacılık İlkesine göre, insan kendisine zarar, acı, kötülük ya da mutsuzluğu getirecek şeylerden kaçınırken; kendisine yarar, çıkar, haz, iyilik veya mutluluk getirecek olan fiillerde bulunur. Tek bir bireyin mutluluğunun, toplumun da mutluluğuna yol açacağını belirtir. Bentham’ a göre, insan bencildir ve her zaman faydasını en çoklaştırmaya çalışır; elindeki kaynakları en iyi şekilde değerlendirdiği için de akılcıdır. ⁶

⁴ Eren Kırmızıaltın, **İktisat ve Rasyonalite/ K. Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen’ de Rasyonalite, İnsan, Teori**, 1. Basım, Ankara: Heretik Yayınları, 2017, s.28-29.

⁵ Feridun Yılmaz, **Rasyonalite/ İktisat Özelinde Bir Tartışma**, İstanbul: Paradigma Yayıncılık, 2009, s.67.

⁶ Jeremy Bentham, **Ahlak ve Yasama İlkeleri**, Ömer Saruhanlıoğlu ve Uğur Kâşif Boyacı (çev.), 1. Basım, İstanbul: Litera Yayıncılık, 2007, s.18.

Rasyonalite kavramına getirilen ilk eleştirinin bu kavramı ortaya atan Adam Smith tarafından ortaya atıldığını görüyoruz. Smith, sınıfların oluşması ve bireylerin kendi çıkarlarını öncelikli hale getirmesiyle birlikte serbest ticarete ve demokratik devlet kurumlarında bozulmaların başladığını ifade etmiştir. Bireyler sınıfların oluşmasıyla birlikte kısıtlanacağından bireylerin tümü rasyonel olamayacaktır.

Neo-klasik iktisat, rasyonaliteden hareketle belirsizliği kabul etmeyerek, beklentilerin kesin olduğunu tüketicilerin hem cari hem gelecekte tam bilgiye sahip olduğunu ve buna bağlı olarak paranın nötr olduğunu, ekonominin reel kesimini etkilemediğini öne sürmektedir. Beklentilerin sabit ve tam bilgiye dayalı olması tam istihdam dengesini genel, eksik istihdam dengesini ise özel durum yapmaktadır. Buna karşılık Keynesyen iktisat, belirsizlik ve riskten kaçınma davranışlarına dayanmaktadır. Belirsizliğin veri olduğu durumda ise genel durum, eksik istihdam dengesi olmaktadır. Keynesyen iktisat, denge kavramını Neo-klasik iktisattaki akılcı davranış, istikrarlı seçimler varsayımı, kesin ve tam bilgi varsayımlarını değiştirerek eksik akılcılık, belirsizlik ve istikrarsız beklentiler üzerine şekillendirmiştir. Bu bağlamda, eksik istihdam dengesinin olabilirliği vurgulanmakta ve bunu eksik akılcılık, belirsizlik ile açıklamaktadır.⁷

2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAVRAMI

Davranışsal iktisat kavramı ilk defa 1958 yılında ortaya atılmış olup, bu anlayışı savunanlar bu kavramı açıklayabilmek için diğer bilimlerden de faydalanmışlardır.

Davranışsal iktisadın çıkış noktası esasen Neo-klasik iktisattır. Rasyonellik bağlamında insan davranışlarını incelemek davranışsal iktisadın amacını oluşturmaktadır. Süreç içerisinde daha gerçekçi psikolojik durumlar analizlere dahil edilmiş ve yeni kuramlar geliştirilmiştir. Davranışsal iktisatta

⁷ Enver Alper Güvel, **Politik İktisat ve Akıl**, 1. Baskı, Alfa Yayınları: İstanbul, 1998, s.166.

tam rasyonellik varsayımı yapılmamakta onun yerine sınırlı rasyonellik, sınırlı irade, sınırlı kendi çıkarını düşünme gibi yaklaşımlarla gerçekçi insan davranışları incelenmektedir.⁸

Davranışsal iktisat bireyin daima anlık olarak tam ve kesin bilgiye sahip olamayacağını ve her zaman faydasını maksimize edecek kararlar vermeyebileceğini öne sürer. Faydasını maksimum düzeye çıkaramayan bireyin bu durumla ilgili pek çok sebebi olabilir. Bu nedenle tam rasyonellik, insan davranışlarını tamamen açıklama konusunda yeterli değildir. Davranışsal iktisadın dayanağı olan varsayım sınırlı rasyonelliktir.

Sınırlı Rasyonellik kavramı, karar vericilerin sınırlı kapasitelerinin, seçim davranışı üzerinde önemli etkileri olduğunu vurgular. Bu sınırlılıklar hafızanın kullanımı ve örgütlenmesindeki sınırlılıklar ile hesaplama kabiliyetindeki sınırlılıklardır. Simon' a göre, karar vericiler söz konusu kısıtlar altında, onlara mantıklı gelen karar verme prosedürleri geliştirir. Bu prosedürler, 'tatminkâr' olarak nitelendirilmiştir. Simon, insan rasyonelliğinin, tüm olası alternatifleri değerlendiremeyeceği ve tüm çevresel değişkenleri dikkate alamayacağı için optimal çözüme de ulaşamayacağını savunmuştur. Birey, kısıtlar nedeniyle en iyi kararı verememekte ancak, optimale en yakın kararı yani tatminkâr kararı verebilmektedir.⁹

Bireyin rasyonel davranmasının kısıtlı olmasının nedeni bilişsel kapasitesinin sınırlılığına dayanır. Karar vericinin 'en iyiyi' değil, 'yeteri kadar iyi' olanı seçmesi 'tatmin edici davranış' olarak nitelenir. Simon' un argümanına göre; rasyonel olarak tasarlanmış tüm davranışlar sınırlar içerir. Kararlar üzerindeki teknik kısıtlar bireyin bilgi işleme ve sorunları çözme kapasitelerine

⁸ Ercan Eren, "Yeni İktisatta Ortak Noktalar", **İktisatta Yeni Yaklaşımlar**, Ercan Eren ve Metin Sarfati (drl.), 1. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları, 2011, s.41.

⁹ Nazlı Ayşe Ayyıldız Ünnü, "Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz", **Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**, Cilt.3, Sayı.24, (Eylül 2014), s.96.

dair bazı özellikler içerir. Bu kısıtlar hafızayı kurma ve kullanma, bilgi sayımsal kapasitelere dair kısıtlardır.¹⁰

Neo-klasik iktisadın kabul etmiş olduğu tam rasyonellik varsayımının Davranışsal İktisattaki karşılığı sınırlı rasyonelliktir. Bu duruma göre birey akıldan çok duygularıyla karar verir ve bu kararlar zaman zaman sistematik hatalar içerir. Kahneman' a göre bireyleri bu sistematik hatalara düşüren birçok unsur vardır. Bunlardan bazıları aşırı güven optimizm ve geçmiş değerlerden hareketle yapılan tahmindir. Beklenti teorisine göre bireyler, tam rasyonel davranamazlar ve aynı miktardaki kayıp ve kazanç durumlarında kayıplara daha fazla anlam yükleyerek kayıptan/ riskten kaçınma eğilimi göstermektedirler.

Davranışsal İktisatta uygulanan yöntemleri diktatör oyunu, ultiatom oyunu, güven oyunu, kamu malı oyunu, mahkumlar açmazı olarak sayıp sıralayabiliriz. Bu yöntemlerin hepsi bireylerin seçim yaparken rasyonel davranıp davranmadığını tespit etmeye yönelik yöntemlerdir. Ayrıca bu yöntemlerin haricinde son yıllarda gelişen nöroiktisat kavramı ile birlikte insan beyni ile bireylerin karar alma mekanizmaları arasındaki ilişkiler de ele alınmaya başlanmıştır.

3. LİTERATÜRDE DAVRANIŞSAL İKTİSAT KURAMLARI

Rasyonalite davranışının belirlenmesinde kullanılan ve genellikle üniversite öğrencileri ile yapılan diktatör ve ultiatom oyunları davranışsal iktisadın en çok başvurduğu oyunlar arasında yer alır.

Ültimeatom oyunu, 1982 yılında ilk kez Güth, Schwarze ve Schmittberger tarafından gerçekleştirilmiştir. Basit oyun ve karmaşık oyun olmak üzere iki farklı deney yapmışlardır. Basit oyunda belli bir tutarla, karmaşık oyunda ise farklı parasal karşılıkları olan siyah ve beyaz bilyeler üzerinden oyun oynanmıştır. Buradaki amaç;

¹⁰ Mie Augier ve James G. March, "Remembering Herbert A. Simon (1916-2001)", *Public Administration Review*, Vol.61, No.4, (August 2011), s.400.

karmaşıklığın teklifleri etkileyip etkilemeyeceğinin ölçülmesidir. Her iki deneyde de eşitlikçi tercihler yapıldığı gözlenmiştir. Cologne Üniversitesi İktisat öğrencileri (42 öğrenci) ile yapılan bu deneyde, Klasik iktisat teorisindeki rasyonel insan tanımının aksine sonuçlar gözlenmiştir. Teklif verenlerin kendilerine daha fazla tutarı bıraktığı durumlarda, teklife cevap verecek olanlar haksızlığa uğramış oldukları düşüncesiyle, hiçbir şey kazanamayacak olmalarına rağmen karşı tarafı cezalandırarak teklifleri reddetmişlerdir.¹¹

Daha sonra 37 yeni öğrenci ile deney tekrarlanmış ve öğrencilerden hem teklif veren taraf olmaları durumunda yapacakları teklif miktarı hem de teklife cevap veren taraf olduklarında kabul edecekleri minimum miktarı belirtmeleri istenmiştir. Teklif verenlerin daha önceki deneye göre daha cömert davrandıkları gözlenmiş ve teklife cevap verenlerin ise önceki deneye göre, öğrencilerin ikisi hariç tümünün daha düşük teklifleri de kabul ettikleri görülmüştür.¹²

Kahneman, Knetch ve Thaler tarafından yapılan deneylerde de yine öğrencilerden hem teklif veren hem de teklife cevap veren taraf olmaları istenmiştir. Bununla amaçlanan görevlerin kafa karışıklığı yaratıp, yaratmadığının ortaya konmasıydı. 10\$ ile British Columbia Üniversitesinde 115 psikoloji bölümü ve işletme bölümü öğrencileri ile yapılan bu çalışmada; deneklerden taleplerini doğrudan belirtmeleri yerine x miktarı kabul edip, etmeyecekleri şeklinde sorular sorulmuş ve cevapların evet/hayır şeklinde olması istenmiştir. Deneyin sonuçlarına göre, ortalama minimum kabul edilebilir teklif 2\$ ile 2.59\$ arasında olmuştur. İkinci deneylerini ise Cornell Üniversitesi'nin 161 psikoloji öğrencisi ile yapmışlardır. İki aşamadan oluşan deneyin ilk bölümünde, teklif verecek olanlara sadece iki tahsis seçeneği verilerek, ya 20\$'ın 18\$'ını kendilerine saklamaları ya da yarısını karşı tarafa göndermeleri istenmiştir. Karşı tarafın cevap hakkı olmayan bu deneyde, deneklerin %76'sı cömert bir şekilde davranarak 20\$'ı eşit bir şekilde paylaştırmayı tercih etmişlerdir. Araştırmanın ikinci

¹¹ Werner Güth, Rolf Schmittberger, Bernd Schwarze, "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", **Journal of Economic Behavior and Organization**, Vol.3, No.4, (December 1982), s.367-388.

¹² Richard H. Thaler, "Anomalies: The Ultimatum Games", **Journal of Economic Perspectives**, Vol.2, No.4, (Autumn 1988), s.197.

aşamasında ise aynı öğrenciler ile ikili gruplar oluşturulmuştur. Öğrencilerden birine 18\$ ve diğerine 10\$ verilmiştir. İki seçenekten birini seçmeleri istenmiştir: Ya kendileri için 6\$ almaları karşı tarafa da 6\$ vermeleri ya da kendileri için 5\$ almaları ve karşı tarafa 5\$ vermeleri. Çalışmanın sonuçlarına göre; öğrencilerin %76'sı ödülün daha az olmasına rağmen, ikinci seçeneği seçerek 10\$'ı eşit olarak paylaşmayı tercih etmiştir. Böylelikle öğrencilerin, deneyde açgözlü biri gibi görünmektense, irrasyonel davranıp 1\$'dan vazgeçerek, adil biri olarak görülmeyi tercih ettikleri sonucu çıkmıştır.¹³

Kravitz ve Gunto, 198 psikoloji bölümü öğrencisi ile yaptıkları çalışmalarının sonuçlarını, alıcıların düşük pozitif miktardaki teklifleri reddetmelerinin sebebini kendilerine yapılan haksızlık olarak görmeleri ve teklif verenin de adil olmaktan çok reddedilme korkusuyla davrandıkları şeklinde değerlendirmişlerdir. Çalışmalarının sonuçlarına göre, %20-%40 arasındaki tekliflerin uygun olacağını söylemektedirler.¹⁴

Çalışmada ültimat oyunlarında bir diğer değişken de paylaşılan meblağın büyüklüğü olmuştur. Böylelikle; paylaşılan meblağın arttırılmasıyla oyuncu davranışlarının değişip, değişmeyeceği araştırılmaya çalışılmıştır. Hoffman ve arkadaşları tarafından yapılan deneyde tipik olarak 10\$ olarak seçilen meblağın, 100\$ olduğunda öğrencilerin davranışlarının ne olacağı araştırılmıştır. Deneyde, 50 çift için 100\$ üzerinden oynanan oyun ile önceki 10\$ için 45 çiftle oynanan oyun karşılaştırılmıştır. Deney sonuçlarında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gözlenmemiştir. Deneklerin meblağ artırıldığında dahi tutarın yarısını teklif etmeye devam ettikleri görülmüştür.¹⁵

Middlebury Üniversitesi öğrencileri ve Kansas City Kansas Topluluğu Üniversitesi (KCKCC) öğrencileri ile Kansas City dağıtım merkezinde çalışan işçiler arasında ültimat ve diktatör oyunu oynanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; çalışanların, her iki üniversite öğrencilerine göre, daha cömert oldukları ve öğrencilerin ortalama

¹³ Daniel Kahneman, Jack Knetsch ve Richard Thaler, "Fairness and The Assumptions of Economics", **The Journal of Business**, Vol.59, No.4, (October 1986), s.285-300.

¹⁴ David A. Kravitz ve Samuel Gunto, "Decisions and Perceptions of Recipients in Ultimatum Bargaining Games", **The Journal of Socio-Economics**, Vol.21, No.1, (Spring 1992), s.65-84.

¹⁵ Elizabeth Hoffman, Kevin A. McCabe ve Vernon L. Smith, "On Expectations and The Monetary Stakes in Ultimatum Games", **International Journal of Game Theory**, Vol. 25, No. 3 (September 1996), s.289-301.

olarak Diktatör oyununda, Ültimatom oyununa göre teklifleri düşürdükleri görülürken; işçilerin tekliflerinde önemli bir düşüş olmadığı görülmüştür. Araştırma bulgularıyla; iş yeri, sosyal çerçeveye atıfta bulunan bir etki olarak değerlendirilmiş ve böylelikle oyun davranışlarının dış geçerliliği araştırılmaya çalışılmıştır.¹⁶

4. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA RASYONALİTE

Sosyal bilimlerin vazifesi insan davranışlarını ve buna bağlı olarak ortaya çıkabilecek olan sonuçları incelemektir. İktisat da sosyal bir bilim dalı olduğu için özellikle üretim, tüketim davranışlarının önemi sebebiyle geleneksel yaklaşımın öne sürdüğü insanı zamandan, mekândan, coğrafi ve kültürel etkiden bağımsız, tam bilgiye sahip, maksimum fayda ve getiri odaklı, sadece üretim ve tasarruf anlayışına dayalı robot gibi rasyonel davranan bir varlık olarak tanımlamaktadır. Bu durum insanın ontolojik varlığı ile birey doğasına ve gözlemlenen davranışlarına ters düşmektedir.

İktisat pozitivistin etkisiyle insan davranışlarını soyutlayıp, matematiksel dili içselleştirerek tahmin gücünü artırıp daha sağlam bir metodolojik zemine oturmaya gayret gösterirken, psikoloji bilimindeki gelişmelere rağmen bu bilimi göz ardı etmiş hatta fayda yerine tercih kelimesini ikame ederek bu bilimden tamamen kopmuştur. Ancak Kahneman gibi psikologların göz ardı edilen bilişsel ve psikolojik durumlara dair görüş bildirmesi ile iktisadın psikolojik perspektiften yeniden analiz edilebilmesi mümkün olabilmıştır. Nitekim Kahneman'ın *"İktisada Psikolojik Bir Bakış"* adlı çalışmasında yer alan *"İktisat varsayımlarıyla ilk tanışmam 1970'li yıllarda okuduğum bir makale ile olmuştur. Makalenin ikinci veya üçüncü cümlesinde iktisadi bireyin rasyonel olduğu, bencil olduğu, zevk ve tercihlerinin değişmez olduğu yazılıydı. Bunu çok tuhaf bulmuştum çünkü bir psikolog olarak ben, bunun tek bir kelimesine bile inanmamak yönünde eğitilmiştim"* ibaresi de rasyonalite ve rasyonel birey olgusunu yeniden tartışmaya açarak konunun önemini vurgulamaktadır.¹⁷

¹⁶ Jeffrey P. Carpenter, Stephan Burks, Eric Verhoogen, "Comparing Students to Workers: The Effects of Social Framing on Behavior in Distribution Games", **Experimental Economics**, Vol.10, (October 2004), s.261-289.

¹⁷ Kahneman D. (2003). "A Psychological Perspective on Economics". *American Economic Review*, 93(2), 162-168.

İktisat insanların sadece rasyonel olduklarını hatta rasyonel olunamayan durumlarda da tekrar rasyonalize edilerek revize edildiğini kabul ederken, psikoloji bilimi insana dair kesin bir varsayımın olamayacağını, seçim anında sürecin önemli olduğunu söylerken, iktisadın temel meselesi olan tercih veya seçim problemi şüphesiz hem iktisadın hem de psikolojinin ortak çalışmasını zorunlu kılmaktadır. Psikoloji biliminde iktisattaki gibi bireyin tektipleştirilme çabasının aksine çeşitlilik hâkimdir. Hatta psikoloji bilimine göre rasyonel olunmayan durumların rasyonalize edilerek uygun hale getirilme çabası farklılıktan kaynaklanan zenginliklerin de açığa çıkmasına engel olmaktadır.¹⁸

Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadın birbirinden ayrıştığı en önemli husus, ele aldıkları insan modelinin farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Geleneksel iktisat teorilerindeki iktisadi insanın temel özellikleri şu şekilde tanımlanmaktadır:

- İnsanlar bencildir ve kendi çıkarlarını her şeyden üstün tutarlar,
- İnsanlar her durumda maksimum faydayı elde etmeye çalışırlar,
- Dolayısıyla insanlar rasyoneldir (akılcıdır). Çünkü her zaman ellerindeki kaynakları en iyi şekilde kullanarak kişisel çıkarlarını maksimize ederler.¹⁹

İktisat teorilerindeki karar vericilerin, belirtmiş olduğumuz özelliklere sahip olmasının dayanağı homo economicus kavramıdır. Davranışsal iktisat modellerindeki karar alıcılar rasyonaliteden ziyade duygularıyla hareket eden insanlardır. Yani davranışsal iktisat teorilerindeki bireyler hata yapmaya daha yatkın, yanlış kararlara yönelebileme eğilimine sahiptirler. Çünkü davranışsal iktisada göre; bireyler hatalara açıktır ve duyguları ile hareket ettiklerinden dolayı bencil davranışlar sergilemezler.

Geleneksel iktisatta; kendine maksimum faydayı sağlayan seçeneklere yönelen bireyin bu hareketi rasyonel bir davranış olarak tanımlanır ve homo economicus tam rasyoneldir. Bireyin bu şekilde, tüm alternatiflere hakim durumda tam bilgiyle maksimum faydayı sağlayacak optimal kararlar alabilmek mümkün olacaktır.

¹⁸ Ruben E. E. (2017). “İktisadın Unuttuğu İnsan” (3. Basım). İstanbul: Bağlam Yayıncılık

¹⁹ Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). “İktisat ve Psikoloji”, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İstanbul: İmge Kitabevi.

Kusursuz rasyonalite olarak da anılan tam rasyonalite; *“tüm alternatifler arasından en çok fayda sağlayacak olanı seçme”* yani bireylerin yapmış oldukları tercihler neticesinde neyi kazanıp, neyi kaybedeceklerini ortaya koymaları anlamına gelmektedir. Fakat hayatta insanlar konu sınırlaması olmaksızın karar alırken zihinsel, sosyal ve duygusal durumlarını dikkate alarak karar vermektedirler. Bu açıdan değerlendirildiğinde davranışsal iktisadın rasyonaliteden uzaklaşan bireyler için Herbert A. Simon tarafından ortaya atılan davranışsal iktisadın doğmasına neden olan ve tam rasyonalite kavramına karşı sınırlı rasyonalite kavramı üzerinde durduğunu ifade edebiliriz.

5. SONUÇ

Bugüne kadar ortaya atılan iktisat teorilerinin hemen hemen tamamında rasyonalite kavramı temel varsayım olarak belirlenmiş ve buna bağlı olarak bireylerin iktisadi kararlarının anlaşılmasında önemli bir rol oynamıştır. Ancak zaman içerisinde değişen ve gelişen şartlar bireyin rasyonel yaklaşımını açıklamada yetersiz kalmıştır. Çünkü insan sadece akı ile değil zaman zaman duygularıyla da karar verebilen ve almış olduğu bazı kararları ussal değişkenlerle açıklayamayacak bir varlıktır. Bu durum davranışsal iktisadın gündeme gelmesini sağlarken aynı zamanda bir takım psikolojik faktörlerinde karar alma sürecine dahil edilmesini zorunlu kılmıştır.

Davranışsal İktisat rasyonalite kavramının daha geniş bir perspektif içerisinde ele alınması gerektiğini ortaya koymuş, belirsizlik ve sınırlı rasyonalite gibi kavramları da dikkate alarak rasyonel insan varsayımına ters düşebilecek bir takım durumları da kullanmış olduğu çeşitli yöntemlerle ortaya koymuştur.

İktisat biliminin statik olmayan dinamik yapısının devam ettirilebilmesi ve geleceğe ışık tutabilmesi için iktisadın alt disiplinlerinin ana akım iktisat bilimine daha fazla katkı sağlayacak nitelikte bulgulara ulaşip bu bulguları besleyici yöntemlerle destekleyip iktisadi olayların anlaşılması, varsa mevcut sorunların tespit edilmesi ve

yapılan tespitler neticesinde ortaya konacak olan tedbirlerin alınması şeklinde hareket edilmesi daha isabetli sonuçların ortaya çıkmasını sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Bentham Jeremy, Ahlak ve Yasama İlkeleri, Ömer Saruhanlıoğlu ve Uğur Kâşif Boyacı (çev.), 1. Basım, İstanbul: Litera Yayıncılık, 2007, s.18.

Daniel Kahneman, Jack Knetsch ve Richard Thaler, "Fairness and The Assumptions of Economics", The Journal of Business, Vol.59, No.4, (October 1986), s.285-300.

David A. Kravitz ve Samuel Gunto, "Decisions and Perceptions of Recipients in Ultimatum Bargaining Games", The Journal of Socio-Economics, Vol.21, No.1, (Spring 1992), s.65-84.

Elizabeth Hoffman, Kevin A. McCabe ve Vernon L. Smith, "On Expectations and The Monetary Stakes in Ultimatum Games", International Journal of Game Theory, Vol. 25, No. 3 (September 1996), s.289-301.

Eren Ercan, "Yeni İktisatta Ortak Noktalar", İktisatta Yeni Yaklaşımlar, Ercan Eren ve Metin Sarfati (drl.), 1. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları, 2011, s.41.

Güvel, Enver Alper Politik İktisat ve Akıl, 1. Baskı, Alfa Yayınları: İstanbul, 1998, s.166.

Jeffrey P. Carpenter, Stephan Burks, Eric Verhoogen, "Comparing Students to Workers: The Effects of Social Framing on Behavior in Distribution Games", Experimental Economics, Vol.10, (October 2004), s.261-289.

Kahneman D. (2003). "A Psychological Perspective on Economics". American Economic Review, 93(2), 162-168.

Kırmızıaltın Eren, İktisat ve Rasyonalite/ K. Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen' de Rasyonalite, İnsan, Teori, 1. Basım, Ankara: Heretik Yayınları, 2017, s.28-29.

Mie Augier ve James G. March, "Remembering Herbert A. Simon (1916-2001)", Public Administration Review, Vol.61, No.4, (August 2011), s.400.

Richard H. Thaler, “Anomalies: The Ultimatum Games”, Journal of Economic Perspectives, Vol.2, No.4, (Autumn 1988), s.197.

Ruben E. E. (2017). “İktisadın Unuttuğu İnsan” (3. Basım). İstanbul: Bağlam Yayıncılık

Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). “İktisat ve Psikoloji”, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İstanbul: İmge Kitabevi.

Türk Dil Kurumu Sözlüğü,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_karsilik&arama=kelime&guid=TDK.GTS.5cc69929233bc6.88112091, (24.04.2023)

Ünnü Nazlı Ayşe Ayyıldız, “Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz”, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, Cilt.3, Sayı.24, (Eylül 2014), s.96.

Werner Güth, Rolf Schmittberger, Bernd Schwarze, “An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining”, Journal of Economic Behavior and Organization, Vol.3, No.4, (December 1982), s.367-388.

Yılmaz Feridun, Rasyonalite/ İktisat Özelinde Bir Tartışma, İstanbul: Paradigma Yayıncılık, 2009, s.67.