

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN POLİTİKA YAPIMINA ETKİSİ



Hamza Şimşek

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN POLİTİKA YAPIMINA ETKİSİ

Dr. Öğr. Üyesi Hamza ŞİMŞEK

Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi

(Dr. Öğr. Üyesi Hamza ŞİMŞEK)



IJOPEC Publication Limited

CRN:10806608
615 7 Baltimore Wharf
London E14 9EY
United Kingdom

www.ijopec.co.uk

E-Mail: info@ijopoc.co.uk
Phone: (+44) 73 875 2361 (UK)
(+90) 488 217 4007 (Turkey)

Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi

First Edition, November 2018 IJOPEC Publication No: 2018/38

ISBN: 978-1-912503-59-9

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, transmitted in any form or by any means electronically without author's permission. No responsibility is accepted for the accuracy of information contained in the text, illustrations or advertisements. The opinions expressed in these chapters are not necessarily those of the editors or publisher.

A catalogue record for this book is available from Nielsen Book Data,
British Library and Google Books.

The publishing responsibilities of the chapters in this book belong to the authors.

Printed in London.

Composer:

IJOPEC Art Design

Cover Illustrators designed by Freepik

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN POLİTİKA YAPIMINA ETKİSİ

Nobel Ekonomi ödülünü alan profesörler Joseph E. Stiglitz, George Akerlof ve Michael Spence'nin (2001), Daniel Kahneman ve Vernon Smith'in (2002) ayrıca son olarak Richard Thaler'in (2017) davranışsal iktisat alanındaki çalışmaları, bunun yanı sıra Obama'nın görevi bırakmadan önce imzaladığı kanunlardan birinin tüm kamu projelerinde "davranışsal iktisat" ilkelerinin kullanılması ile ilgili oluşu davranışsal iktisadın popüleritesinin artmasına katkı sağlamıştır. Davranışsal iktisat, insanların iktisadi kararlar alırken her zaman "akılcı" davranmadığını, pek çok sosyal, kültürel ve psikolojik etki altında karar verdiğini ve iktisat politikalarının da bu faktörler dikkate alınarak tasarlanması ve uygulanması gerektiğini savunmaktadır. Söz konusu iktisat politikaları şirket veya birey bazında olabileceği gibi, devlet ve hatta devletlerarası politikalar da olabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, davranışsal iktisad, gelişimi ile birlikte irdelemek ve davranışsal iktisadın politikalara olan etkisini incelemektir. Çalışma sonucunda davranışsal iktisadın, iktisadın denge koşullarını belirlerken aynı zamanda insanın değişen çevreye uyum sağladığı ve çevreye adapte sürecinde dikkate alınması gerektiğine varılmıştır. Makul bir ölçüde psikoloji-ekonomi kaynaşması iyileştirilmiş bir iktisad da beraberinde getirecektir. Hükümetler davranışsal iktisad dikkate alarak bazı politikalar üretmektedir. Hükümet politikalarının başarılı olması, dürtüler sayesinde insanları doğru yönlendirmekle gerçekleşmektedir. ABD'nin otomatik kayıt sistemi ile bireysel emeklilik sistemi yoluyla tasarruflarını artırması buna örnek olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat, Ekonomi-Psikoloji İlişkisi, Neoklasik İktisat.

ABSTRACT

The studies of behavioral economics by Joseph E. Stiglitz, George Akerlof, Michael Spence (2001), Daniel Kahneman and Vernon Smith (2002) and Richard Thaler (2017), who received the Nobel Prize for Economics, the involvement of the “behavioral economics” principles in all of the public projects of one of the laws that he signed before contributing to the increase in the popularity of behavioral economics. Behavioral economics argues that people do not always act “rationally” when making economic decisions, under many social, cultural and psychological influences, and that economic policies must be designed and applied with these factors in mind. Such economic policies may be corporate or individual, as well as state and even interstate policies.

The aim of this study is to examine the behavioral and social development of politics and its effect on politics. As a result of the study, behavioral economics determines equilibrium conditions of economics while at the same time it has reached the conclusion that human beings adapt to the changing environment and should be taken into consideration in the adaptation process. At a reasonable level, the integration of psychology and economics will bring along an improved economy. Governments produce some policies taking into account behavioral economics. The success of government policies is driven by the right direction of the people through their impulses. This is exemplified by the US’s automatic registration system and increased savings through the individual pension system.

Keywords: Behavioral Economics, Experimental Economics, Economy-Psychology Relation, , Neoclassical Economics.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	3
ABSTRACT	4
1. GİRİŞ	7
2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT	9
2.1. Davranışsal İktisat ve Kavramsal Çerçeve	9
2.2. İktisat, Davranışsal İktisat ve Psikoloji Arasındaki İlişki	10
2.3. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı	11
2.3.1. Klasik neoklasik iktisat	12
2.3.2. Erken neoklasik iktisat	13
2.3.3. Savaş sonrası neoklasik iktisat	13
2.4. Geç Neoklasik Dönemde Psikolojik Yaklaşımlar	15
2.4.1. Neoklasik iktisadı eleştiren kurumsal iktisatçılar	16
2.4.2. Neoklasik iktisadı eleştiren makro iktisatçılar	16
2.4.3. Davranışsal iktisadı eleştiren iktisatçı	17
2.4.4. “Eski” dönem davranışsal iktisat	17
2.4.5. “Yeni” dönem davranışsal iktisat	21
2.4.5.1. Thaler ve Sunstein’in dürtme (nudge) teorisi	21
2.4.5.2. Tversky ve Kahneman’ın davranışsal iktisat literatürüne kazandırdığı teoriler	23
2.4.5.3. Harvey Leibenstein’in x-etkinlik (yeterlilik) teorisi	23
3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE POLİTİKA YAPIMI	25
3.1 Davranışsal İktisat ve Politika İlişkisi	25
3.2 Davranışsal Politika Yapıcıları için Bazı Önemli Araçlar	27
3.2.1 Basitleştirme (simplification)	27
3.2.2 Taahhüt araçları (commitment devices)	28
3.2.3 Çerçeveleme (framing)	29
3.2.4 Varsayılan seçenekler (default options)	29
3.2.5 Sosyal normlar (social norms)	30
3.3 Politika Yapımında Dürtme Teorisi’nin Yeri	31
3.4 Davranış Araçlarının Kamu Politikalarındaki Kullanımı	32
KAYNAKLAR	35

1

GİRİŞ

Davranışsal iktisat, bilhassa birçok neoklasik iktisatçı tarafından savunulan “sosyal bilimler ve davranış bilimlerinin doğrudan gözlemlenemeyen varlıklara (bilişsel ve duygulanımsal durumlar gibi) atıfta bulunmaktan kaçınmalıdır” düşüncesine tepki olarak ortaya çıkmıştır. İktisat denge koşullarını, uygun sonuçları tanımlamak için kullanırken, psikolojinin temel odağı insanların değişen bir çevreyi nasıl öğrendiği ve ona nasıl adapte olduğuna önem atfetmektedir.

Davranışsal iktisat neoklasik iktisadın rasyonel insan kavramına tepki olarak ortaya çıkmıştır. Erken neoklasik iktisatçılar modellerinde psikolojiye yer verirken, savaş sonrası neoklasik iktisatçılar teorilerinin öngörülerini artırmak için psikoloji ile olan bağlarını koparmışlardır. Makul bir ölçüde psikoloji-ekonomi kaynaşması iyileştirilmiş bir iktisadı da beraberinde getirecektir. Kökeni psikolojiye dayanan ve ilk odağı homo economicus’un kritiği olan davranışsal ekonomi, günümüzde davranışsal varsayımları, insan eylem modellerine dâhil etmektedir. Yapılan araştırmalarda, psikolojik temeller üzerine inşa edilen iktisat, varsayım ve modellerinin analizinin daha sağlıklı sonuçlar ortaya çıkarabileceği, daha güçlü tahminlerde bulunulabileceği, ayrıca daha iyi iktisat politikalarının da meydana gelebileceğine inanılmaktadır.

Davranışsal iktisadın iyi analiz edilebilmesi için çalışmada kavramsal çerçeve, davranışsal iktisadın düşünsel arka planı, klasik ve neoklasik iktisat dönemi incelenecek ve davranışsal iktisadın geleneksel ekonomiye eleştirileri vurgulanacaktır. Davranışsal iktisadın gelişimini iyi anlamak için eski ve yeni dönem davranışsal iktisat akımı irdelenecek ve klasik, neoklasik ekonomiye bakış açıları değerlendirilecektir. Çalışmada ayrıca davranışsal iktisadın kamusal politikalarda uygulanma alanları değerlendirilecektir.

2

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1. Davranışsal İktisat ve Kavramsal Çerçeve

Davranışsal iktisat, insanların harcama yaparken, tasarruf ederken, yatırım yaparken ya da borçlanırken neden ve nasıl irrasyonel (mantıksız) davrandıklarını açıklamaya çalışmaktadır (Kurtuluş, 2016). Diğer bir tanımlamaya göre davranışsal iktisat, insan kısıtlamaları ve komplikasyonları sergilediği piyasada araştırma yapan iktisadi aktörlerin, psikoloji ve ekonomi kombinasyonu olarak açıklanmaktadır (Mullainathan ve Thaler, 2001).

Hattwick'in davranışsal iktisatla ilgili yapmış olduğu tanımlamada ise, davranışsal iktisat, marjinalist devrime karşı tepki olarak ortaya çıkan ve sosyal bilimlerle ilgili kavramları geleneksel iktisadın kar ve fayda maksimizasyonu modellerinin mevcut durumunu değiştirip zenginleştirmek için kullanılan bir alan olarak ifade etmektedir (Hattwick, 1989).

Davranışsal iktisadın, iktisat varsayımlarını psikolojik temellere dayandırarak daha gerçekçi bir bakış açısıyla değerlendirmelerde bulunduğu konusuyla ilgili olan görüşler, günümüzde oldukça yaygın bir biçimde kabul edilmektedir. Yapılan araştırmalarda, psikolojik temeller üzerine inşa edilen iktisat varsayım ve modellerinin analizinin daha sağlıklı sonuçlar ortaya çıkarabileceği, daha güçlü tahminlerde bulunulabileceği, ayrıca daha iyi iktisat politikalarının da meydana gelebileceğine inanılmaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2015).

Davranışsal iktisat tanımlamalarında en çok fikir birliğine varılan nokta, davranışsal iktisadın fiziksel deneylerle ilgili olmasıdır. Davranışsal iktisat olgusu, büyük oranda laboratuvar, saha deneyleri ve bireysel raporlardan faydalanmaktadır. Bu açıklamalar doğrultusunda, davranışsal iktisat, bazı davranışsal iktisatçılara göre, ampirik metotlara dayandığı izlenimi vermektedir. Pratikte davranışı neyin oluşturduğu, her zaman tanımlarla tutarlı olmayabilir; bunun anlamı bir iktisadi aktörün ekonomik davranışını anlamada psikolojik süreçlerin çok önemli rol oynadığıdır. Her halükarda yaygın görüş, davranışsal iktisadın, deneysel yöntemleri merkezine alması ve davranışsal iktisatçıların ekonomik fenomeni anlamasına ve yorumlamasına olanak tanıyan davranış modelleri sunacak hizmet endüstrisi olarak düşünülebilmektedir (Heap, 2013).

Davranışsal iktisat alanında deneyler yapan iktisatçılar, sınırsız hesaplama yapabilen tam bilgiye sahip rasyonel insanın, gerçek hayatta var olan insandan uzak olduğu, bu insanların sınırlı rasyonel ya da irrasyonel davranışlar sergilediği fakat kesinlikle rasyonel davranmadığı sonucuna varmıştır (Kapelushnikov, 2005).

Geleneksel iktisatta, piyasaların etkin, ajanların da rasyonel oldukları kabul edilmektedir. Klasik iktisat modeli de normatif ve kuralcıdır. Ayrıca insanların, stratejik olarak kararlarını, kendileri için en uygun seçeneklerin ön bilgisine ve bu opsiyonların potansiyel sonuçlarına dayandırarak alıyor gibi davrandıklarını varsaymaktadır. Davranışsal iktisat, ekonomik davranışın bu klasik yaklaşımından bir ölçüde ayrılmaktadır. Çünkü insanların içinde bulunduğu seçim ortamı tarafından belirlenen ve karakterize edilenin aksine, seçimi gerçekleştiren ajanların zihninde olup bitenlerden esinlenerek tercihlerde bulunduğu varsayılmaktadır. İktisada dahil olan bazı olgular davranışsal iktisadın geleneksel iktisada meydan okuduğunu göstermektedir. Örneğin, Ekonofizik, fizikten ekonomiye teorik ve metodolojik

ilerlemelerin uygulanmasını içermekte, Evrimsel İktisat, iktisatta mikro ve makro düzeyde davranışları incelemek için biyoloji ve ekolojide geliştirilen teorik ve metodolojik yaklaşımların uygulamasını kapsamakta, Nöroekonomi, temel yargı, karar verme ve mantık yürütme davranışlarını anlamada nörolojik bilim, psikoloji ve ekonominin bir kombinasyonunu içermekte ve Fiziko-ekonomi ise ekonomik davranışları destekleyen mekanizmayı anlamak için davranışın fizyolojik ölçütlerini kullanmayı kapsamaktadır. Tüm bu ekonomik varyasyonlar dikkate alındığında iki tip durum araştırılabilir. Birincisi, ekonomideki bu çeşitlemelerden önemli sapmaları dikkate alarak, rasyonel insan modelinin devamlı olup olmadığı; ikincisi ise bu ekonominin klasik iktisadın temel prensiplerine meydan okumak için yeterli olup olmadığıdır. İktisat öğrencilerinin halen üniversitelerde eğitimini gördükleri müfredatın aslında gerekli olup olmadığıyla ilgili de çeşitli tartışmalar bulunmaktadır (Osman, 2015).

2.2. İktisat, Davranışsal İktisat ve Psikoloji Arasındaki İlişki

İktisat ve Psikoloji arasındaki ilişki, birçok bilim adamı tarafından tartışılmakta ve uzun bir geçmişe dayanmaktadır. Aslında, psikolojinin değerinin iktisat için en erken fark edilişi, davranışçı kimliğiyle, Knight'ın (1925) çalışmasından gelmektedir. Fakat psikoloji ile disiplinler arası bağlantılarını proaktif olarak büyüten iktisat için kritik dönüm noktası, sosyoloji ve siyaset biliminin yanında İkinci Dünya Savaşı'dır. Birçok tarihçi, bu durumun, sosyal politika meselelerinde daha sorun merkezli bir odaklanma sonucunda ortaya çıktığına inanmaktadır. İkinci Dünya Savaşı, özellikle Amerika'da sosyal bilimler ve iktisat arasındaki disiplinler arası bağlantılara öncelik eden araştırmalara fırsat doğurmuştur. Ancak, iktisat ve diğer sosyal bilimler arasındaki disiplinler arası bağlantılar, yalnızca İkinci Dünya Savaşı gibi tarihsel dönüm noktalarının sonucu olmamakta, aynı zamanda bireysel disiplinlerin (ör. psikoloji, siyaset, sosyoloji) ana sorunlarla baş etme yönteminin yarattığı memnuniyetsizlikten kaynaklanabilmektedir. Buradaki esas mesele, ekonomik krizlerdir. Bu koşullar, rasyonel aktör modelindeki dağılmaya işaret etmektedir. Çünkü ajanların gerçek dünyadaki davranışı, rasyonel değildir. Yakın tarihte, bu durum bakımından Alfred Nobel Anısına Ekonomik Bilimler alanında ödül, Daniel Kahneman, George Akerloff ve Vernon Smith gibi araştırmacılara verilmiştir. Bu araştırmacılar ekonomik davranışların görünüşteki irrasyonelliklerini açıklamak için kullanılan, daha *insani* özellik (ör. önyargılar, işbirliği, adalet, sezgiler, karşılıklılık, sosyal kimlik, sosyal normlar) olarak nitelendirilebilecek şeyi hesaba katarak rasyonalite modellerini yeniden uyumlamaya yardımcı olmuştur. Sonuç olarak, bu teorisyenlerin iktisat ve psikoloji arasında oluşturduğu yüksek profil bağlantıları, hem davranışsal iktisadın akademik organlardaki (ör. konferanslar, dergiler ve üniversitelerde bölüm başkanları) yerini, hem de iktisat ve psikoloji arasındaki temel bağlantıları korumaya yardımcı olmuştur (Osman, 2015).

Nobel ödülü kazanan araştırmacılardan önce, davranışsal iktisadın temellerinin Herbert Simon'un 50'li yıllardaki eseri tarafından atıldığı da ifade edilebilir (Simon, 1959). Rasyonel aktör modelini sürdürmede kararlı olan Friedman gibi ekonomistlerle karşı karşıya kalmasına rağmen Simon'un çalışması, ekonomik davranışları anlamak için psikolojik bilgiler aktarmıştır. İnsanlar sürekli olarak fayda maksimizasyonu peşinde değildir. Fayda maksimizasyonu iktisadi aktörlerin, kendilerine en fazla kişisel tatmin sağlayan seçeneği tercih ettikleri düşüncesidir. Simon'un sınırlı rasyonalite varsayımına göre, karar vericilerin, hem tüm seçim alternatifleri açısından karar problemini kapsamlı bir şekilde temsil etmesi bakımından, hem de beklenen faydanın maksimum seviyeye çıkarabilecekleri tutarlı bir fayda fonksiyonuna sahip olmaları bakımından bilişsel olarak sınırlı olmalarını ifade eder. Simon'un çalışmasından bu yana, sınırlı rasyonellik yaklaşımı, Gigerenzer tarafından geliştirilen ve Simon'un çalışmalarını insan yargı-karar verme durumuna, özellikle de belirsizlik altındaki durumlara dönüştüren (uyarlayan) Adaptive Behavior and Cognition ABC (Uyarlamalı Davranış ve Biliş) araştırma programının belkemiğini oluşturmuştur (Gigerenzer ve ark., 2011).

Davranışsal iktisat araştırmalarının yakın tarihi iki farklı yola öncülük etmiştir. Birincisi, Simon'un ki gibi, psikolojideki keşifleri iktisada aktarmaya devam eden yol; ikincisi de iktisadi psikolojiye aktaran yoldur. Şu an olduğu gibi, bazıları için davranışsal iktisat, Simon'un sınırlı rasyonellik önermesinin kuramsal ilkelerini açıklarken, aynı zamanda psikolojinin kullandığı araştırma araçlarını benimsemektedir. Buna ek olarak davranışsal iktisat, psikolojinin uyguladığı araştırma araçlarını özellikle de kontrollü deneyi kullanmaktadır. Bu sebeple, davranışsal iktisadın kökeni, psikologların insan davranışlarını keşfetmek için kullandıkları ampirik metodların adaptasyonu olarak görülebilir. Kontrollü deney, deneyin kilit bir metodudur, deneysel manipülasyonun başlatıldığı bir grubun (deney grubu) davranışının, kritik manipülasyonun dâhil edilmesi için her şeyin eşleştirildiği başka bir grupla (kontrol grubu) karşılaştırılmasını içerir. Son zamanlarda davranışsal iktisat, kontrollü deneye fazlasıyla önem atfetmekte ve psikolojik metotlardan oldukça fazla yararlanmaktadır (Osman, 2015).

Davranışsal iktisadın psikoloji ile yakından ilişkili olduğu varsayılmaktadır. Bu nedenle, ilk olarak iki disiplin arasındaki spesifik benzerliklerin belirlenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla davranışsal iktisadın, psikolojiyle dört kriter gereğiyle paylaştığı şeyin ne olduğuna karar vermek önem arz etmektedir. Söz konusu kriterler; tanımlar, ampirik yöntemler, teorik yaklaşımlar, davranışın nörolojik korelasyonları olarak tasnif edilmektedir. İlk olarak, davranışsal iktisat ve psikoloji, statüko önyargı, pişmanlık, takviye öğrenme modelleri gibi üzerinde çalışılan davranışların bazı biçimsel tanımlarını paylaşır. İkincisi, daha öncede belirttiği gibi, psikolojide geliştirilen ampirik yaklaşımlardan bazıları, davranışsal iktisatta kullanılan kişisel (ör., seçim davranışları) ve kişilerarası davranışları (ör., empati, işbirliği, hile) incelemek için kullanılmaktadır. Üçüncüsü ise, hem davranışsal iktisat hem de psikoloji tarafından incelenen beklenti teorisidir. Beklenti teorisi varsayımına göre, insanlar kararlarını, riskli durumlar altında almaktadırlar ve kayıpların etkisi kazançlardan daha fazla olacak şekilde ağırlıklandırılmış bir değer fonksiyonunu takip etmektedir. Davranışsal iktisat, ikilik işlem teorisi ile akıl yürütme, yargı ve karar verme konusundaki araştırmalar yapmaktadır. İkilik işlem teorileri, özünde birbirine uymayan iki süreç gereğiyle düşünme, sebeplendirme, karar verme ve yargılama biçimimizi karakterize eden psikolojik teorilerdir. Bunlardan biri, çeşitli şekillerde bilinçsiz, örtük, sezgisel, otomatik, buluşsal, deneysel olarak tanımlanır ve eski hafızalanmış deneyimler temelinde hızlı tepkiler üretir. İkincisi, bilinçli, görünür, analitik ve kontrollü olarak nitelenir ve genellikle kural tabanlı temsiller içeren müzakerelere dayalı tepkiler üretir. En önemlisi, bu iki süreç nitel olarak farklıdır ve psikoloji kadar davranışsal iktisadın araştırmalarında da tespit edilen farklı davranış türleri yaratmaktadır. Tıpkı psikolojinin, davranışın nöropsikolojik temelini anlamaya doğru ilerlemesi gibi davranışsal iktisat da, seçim davranışını destekleyen nitel olarak farklı sistemler olduğunu göstermek için birkaç farklı nöropsikolojik teknolojiyi birleştirerek gözlemler gerçekleştirmiştir. Bu tür teknikler iskeletsel kaslar tarafından üretilen elektriksel beyin aktivitesinin kayıt edilmesini sağlayan bir teknoloji olan Elektromiyografi'yi (EMG) içerir. Fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI), beynin ekonomik davranış destekleyen birbirine bağlı bölgelerini göstermek için kullanılan popüler bir teknolojidir; beyin aktivitesini raporlamak için yine beyindeki kan akışını kaydeder. Ayrıca, son zamanlarda TMS-Transkraniyal manyetik stimülasyon (TMS), davranışsal iktisat ve psikolojide bilinçli ve bilinçsiz süreçler arasındaki aynı temel farkı göstermek için kullanılmıştır. Bu teknoloji türü beyinde diğer bölgelerin işleyişini ortaya çıkaracak kısımların aktivitesini etkileyebilecek bir elektrik akımı kullanır. Böylece, EMG, fMRI ve TMS, seçim davranışının temellerinin farklı nöropsikolojik rotaları olduğunu göstermek için nöral bağıntıları ölçülebilir davranışlarla ilişkilendirir (Osman, 2015).

2.3. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı

Davranışçılık ve buna bağlı doğrulamacılık ve operasyonizm gibi ilgili doktrinlerden esinlenen davranışsal iktisat, neoklasik iktisada karşı olarak ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisat, bilhassa birçok neoklasik iktisatçı tarafından

savunulan “sosyal bilimler ve davranış bilimlerinin doğrudan gözlemlenemeyen varlıklara (bilişsel ve duygulanımsal durumlar gibi) atıfta bulunmaktan kaçınılmalıdır” düşüncesine tepki olarak ortaya çıkmıştır. Neoklasik iktisadın gelişiminin analiz edilmesi genel olarak iki temel amaca hizmet etmektedir. Birincisi, davranışsal iktisadın tepkisini çeken görüşlerin daha kapsamlı resmini çizmek; ikincisi ise davranışsal iktisada yöneltilen eleştirilerin çoğunun neoklasik bir geçmişinin varlığı ve bu eleştirilerin daha iyi anlaşılmasının sağlanmasıdır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada modern ekonomi tarihini üç ana döneme ayıran Michael Mandler’in (1999) görüşleri büyük ölçüde takip edilerek: *klasik, erken neoklasik ve savaş sonrası neoklasik* (Mandler, 1999) *iktisat dönemleri* açıklanacaktır (Angner ve Loewenstein, 2002).

2.3.1. Klasik neoklasik iktisat

Klasik neoklasik iktisatçıları bilişsel ve duyuşsal durumlara sıklıkla atıfta bulunmuştur. Onların insan doğası ve dolayısıyla insanın karar verme durumu anlayışı genellikle karmaşık ve çoğu durumda psikolojideki gelişmelerden esinlenmiş durumdadır. Bu gerçekler önemlidir; çünkü, özellikle 18. yüzyıl klasik iktisatçılarının (Adam Smith dahil) makalelerinin insan doğası içeriği görüşleri hakkında bir çok yanlışlığı mevcuttur. Klasik iktisatçıların ana görüşleri güçbela farklılaşmıştır. İnsan amaçlarının doğasıyla ilgili olarak Smith, “*İnsan, ne kadar bencil olursa olsun, diğerlerinin geleceği ile ilgili doğası gereği endişelenir ve bu durumda herhangi bir çıkar elde edemeyecek olsa bile, onların mutluluğu kimi zaman kendisi için bir gereklilik haline bile gelebilir*” ifadelerini kaleme almıştır. Bu alıntı, net uygulamaları ne olursa olsun Smith’in bazıları gibi insan doğası hakkında basit fikirli olmadığını göstermektedir. Elbette Smith, modern anlamda bir karar teorisine sahip değildir; fakat, dikkat çekecek derecede komplike (çok yönlü) bir insan doğası vizyonu (ve dolayısıyla insan eylemi) aktarmıştır (Angner ve Loewenstein, 2002).

Yirminci yüzyılın ilk on yılında, davranışçılık ortaya çıkmadan önce psikologlar zihinsel durumlar ve diğer gözlemlenemeyen davranışlarla ilgili fazlasıyla rahat davranmaktaydı. Gardner’in “Yüzyılın Dönümünde” adlı çalışmasında ifade ettiği gibi, araştırmacılar, düşünme, problem çözme, bilincin doğası gibi zihinsel yaşamın temel konularına değinmiştir (Gardner, 1987).

Mark Perlman ve Charles McCann (1998) tarafından yapılan tanımlamaya göre; Smith’in *homo economicus*’u, sadık ve daha büyük toplumsal kolektifin bir parçası olduğunu açıkça anlamış bir adamdır. Smith’in istediği ve ihtiyacı olan şey, bu adamın kendi kararlarının sorumluluğu ve bu kararlarının sonuçlarını kabul etmektir. Bu sorumlulukların hepsi, öz-sevgi ve sempati ikizleriyle uyum içinde anlaşılmalıdır. Özetle, modern tabiriyle, hem ahlaki hem de toplumsal duyarlılıklara ve hatta altürizm (yardımseverlik) ifadelerine yer bırakmaya devam ederken, bu adam (Smith’in *homoeconomicus*’u) tarafından maksimize edilecek olan şey, self determinasyon, yani kendi geleceğini saptama hakkıdır (Perlman ve McCann, 1998).

Smith, insan davranışının psikolojik temellerine derinden ilgi duymaktadır. Ahlaki Duygular Teorisi kitabında, sempati kavramına vurgu yapmaktadır. Sempati ile kastettiği, yaşanan bir olayda, kişinin kendisini karşısındakinin yerine koyarak aynı olayın kendisinin başına gelirken, kendisine nasıl davranılması gerektiğini hissederek karşısındakine o şekilde davranmasını ifade etmektedir. Adam Smith, Ulusların Zenginliği kitabındaysa bencillığe vurguda bulunmuştur. Smith’e göre refah bireyin bencil oluşundan kaynaklanmaktadır. Fayda bireyi harekete geçiren motivasyonun ana kaynağını oluşturmaktadır (Eser ve Toigonbaeva, 2011).

2.3.2. Erken neoklasik iktisat

Erken neoklasik iktisatçılar da tıpkı klasik iktisatçılar gibi, bilişsel ve duyuşsal durumlara sıklıkla atıfta bulunmuştur. Erken neoklasik iktisat, en iyi haliyle William Stanley Jevons'un çalışmaları aracılığıyla karakterize edilebilir. Jevons da dahil olmak üzere iktisatçılar, ekonomilerini açıkça hangi bireylerin hazzı maksimize ve acıyı minimize etmeye çalıştıklarına göre analizlenen bir bireysel davranış olan hazzsal (hedonik) psikolojinin temelleri üzerine inşa etmektedir. Jevons'un sözleriyle: "Zevk ve acı şüphesiz iktisat matematiğinin nihai nesneleridir. Arzularımızı en az gayretle son noktasına kadar tatmin etmek, diğer bir deyişle, *hazzı maksimize etmek* İktisat'ın sorunudur" (Jevons, 1965). Erken neoklasik iktisatçılar, "... Doğa, iki egemen ustanın idaresinde insanlığın yerini belirledi, acı ve zevk..." mısrasını yazan Bentham'dan esinlenmektedir (Bentham, 1996). Bu iktisatçılar, zevk veya mutluluk gibi, bilinçli tecrübe açısından faydayı açıklamaktadır. Fayda [herhangi bir metadan meydana gelen], kişinin mutluluğuna yapılan ilaveyle ölçülür (Jevons, 1965). Menger ve Jevons tarafından geliştirilen Marjinal Fayda Teorisinde tüketicinin malı değerli görmesi demek o malın faydalı olmasına bağlanmıştır. Marjinal Fayda Teorisi bu bakımdan Neoklasik İktisadın temelidir (Bocutoğlu, 2012).

Refah ekonomisi, irdelendiği zaman, onlara göre erken neoklasik iktisatçılar, yüzüstü faydacılardır. *Refah Ekonomisi* yazarı ve refah ekonomisinin babası olarak kabul edilen A. C. Pigou, "toplam refahı" ölçmek ve "toplam refahı"nın detaylarının keşfi için elinden geleni yapmıştır. Mandler, ekonominin hedonik temellerinin -özellikle insanların hazzı maksimize ettiği varsayımı- birçok avantaj bahsettiğini savunmaktadır. Mandler (1999)'in hedoniklerle ilgili görüşleri şöyle özetlenebilir; ilk olarak hedonikler, bireylerin çeşitli eylemler sonucu oluşacak haz ve acıları ölçecekleri bir müzakere hesabıyla gelmiş ve acı karşısında azami dengeyi oluşturduğunu düşündükleri hazzı tercih etmişlerdir. İkinci olarak hedonikler, kayıtsızlık eğrilerinin dışbükeyliği (azalan marjinal faydanın ötesindeki diğer varsayımlar göz önüne alındığında), tercih ilişkisinin bütünlüğü ve geçişliliği gibi birkaç kritik varsayım için mantıklı bir açıklama getirmiştir. Üçüncü olarak, irrasyonel davranışın zengin bir tasvirine olanak sağlamasıdır. Hedonik psikoloji, insanların irrasyonel hareket etmelerine mücadele eder çünkü onlar belli eylemlerden kaynaklanan hazzı doğru şekilde sezmede başarısızdırlar ya da onlar, tercihlerinde gelecek hazzı hesaba katmayı beceremezler (zamanlararası bağlamda). İnsanların hazzı maksimize ettiği varsayımı, tercihlerin genel olarak neden geçişli olduğu ve insanların bazen neden mantıksız davrandıklarını açıklayabilmektedir. Bilinçli tecrübeyle faydanın belirlenmesi önemli metodolojik etkilere sahiptir. Çünkü, kabul edildiği üzere, bireyler bilinçli deneyimlerine doğrudan erişimlidir; birçok ekonomist, haz psikolojisi prensiplerini sadece kendi içgözlemsel kanıtları temelinde savunmaktadır. Nitekim John E. Cairnes de "*İktisatçı, nihai nedenlerin bilgisi ile başlar*" ifadesini kullanmıştır. Cairnes, nedenlerle ilgili şöyle devam etmiştir "aklımızdan geçen şeylerin bilincimizdeki nedenlerinin direkt bilgisine ancak dikkatimizi konuya çevirdiğimizde sahip olabiliriz". İç gözleme olan bağlılıkları nedeniyle ve iç gözlemin hedonik psikolojinin ilkelerini desteklediği inancıyla birlikte, Cairnes gibi erken neoklasik iktisatçılar ekonomilerin temellerinin yeterliliğini teyit etmek üzere küçük sebepler dışında alternatif yöntemleri araştırmayla ilgili fazla çalışma yapmamışlardır. İçgözlem konusuna duyulan yoğun güven sadece ekonomistlere ait değildi. Gardner'ın belirttiği gibi: "Ne yazık ki o tarihteki çoğu bilim adamı tarafından tercih edilen bilimsel yöntem içgözlemdir" (Angner ve Loewenstein, 2002).

2.3.3. Savaş sonrası neoklasik iktisat

Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar, psikolojinin her alanından uzaklaşmaya çalışmaktadır; bu iktisatçıların itiraz etmiş oldukları sonuç, ekonominin bilinç durumlarına başvurusu gerektiği, ayrıca reddettikleri fikir ise içgözlemin bu gibi durumları incelemek için kabul edilebilir bir bilimsel araç olduğudur. Birçoğu doğrudan, felsefedeki mantıksal

pozitivizmin, psikolojide davranışçılığın ve fizikte operasyonizmin metodolojik eleştirilerinden ilham almış gibi görünmektedir (Lewin, 1996).

Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar, disiplinlerini, daha sağlam metodolojik zemine koymak ve aynı zamanda teorilerinin kestirim gücünü geliştirmek adına yola çıkmıştır. Savaş sonrası neoklasik görüşe veya sıklıkla dile getirilen *ordinalizme* göre temel varsayım, insanların tercihlere sahip olduğudur (Hicks, 1975). Faydanın ölçülemediğini iddia eden Hicks, kayıtsızlık eğrilerini kullanmıştır. Ona göre, piyasa fenomenini açıklamakta faydanın kardinalliği gerekli görülmemektedir.

Ordinalizmi, Lionel Robbins “*İktisat Biliminin Doğası ve Anlamı Üzerine*” adlı makalesinde şöyle açıklamıştır: Farklı malların farklı kullanımları vardır ve bu farklı kullanımların belli bir durumda bir kullanımın diğerinden önce tercih edileceğinin ve iyi olan diğerinin de öbüründen önce kullanılmasının farklı anlamları vardır (Robbins, 1984). Bu nedenle, bir kişinin tercih sıralaması, o kişinin mevcut seçeneklerin sıralamasını göstermektedir. Philip H. Wicksteed’in ifade ettiği gibi bir kişinin “tercihlerinin ölçeği” aracılığıyla, bundan sonra eğer şansı varsa kabul ve red edeceği bütün koşulların alternatifini anlamak zorundayız (Wicksteed, 1967). Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar, hedonik ya da farklı şekilde, “fayda” yerine “tercih” kullanımıyla psikolojiyle olan bağlarından kurtulmayı amaçlamaktadır. Robbins’in yazdığı gibi, neoklasik iktisat teorisi, mutlak hedonist olmayan terimlerle ortaya konabilir ve savunulabilir, ayrıca psikolojik hedonizmle bu konunun önemli bir bağlantısı yoktur (Robbins, 1984).

Savaş sonrası iktisatçıların, insanların zevk, acı ve/veya diğer zihinsel durumlarla harekete geçirilebileceğini inkâr etmedikleri görülmektedir. J. R. Hicks şöyle ifade etmektedir: “Elbette, herhangi biri, faydanın, memnuniyetin veya hevesliliğin uygun bir kantitatif ölçüsü olduğunu varsayacaktır ve eğer uygun bir zemine sahipse yukarıdaki argümana karşı çıkacak hiçbir şey de yoktur” (Hicks, 1946). Buna karşılık savaş sonrası iktisatçılar motivasyon, tercih oluşumu ve seçim soruları hakkında bilinemezci (agnostik) kalmayı tercih etmiştir. Dahası onlar, sık sık bu tip meselelerin ekonomi boyutu dışında olduğunu savunmuştur. Örneğin, Robbins şöyle ifade etmektedir: “İnsanın neden bu anlamda belirli değerleri belirli şeylere verdiği tartışmadığımız bir sorudur”. Bu, psikologlar ya da belki fizyologlar için bile oldukça akli başında bir sorudur (Robbins, 1984). Erken neoklasik iktisatçılar, bireysel psikoloji hakkında varsayımlarda bulunurken, (ör. haz ve acı hissi, tüketim sonucunu nasıl değiştirir ve tercih özelliklerini nasıl belirler) savaş sonrası neoklasikçiler, tercihlerin geçişliliğini aksiyomatik (belitsel, mantıksal) olarak kabul etmektedir Ordinalist iktisatçılar, “fayda” terimini farklı şekilde kullanmaktadır. Bunlar faydayı, tercih memnuniyetinin bir ölçüsü ya da indeksi olması gibi bir anlamla ele almaktadır. Mandler’in deyimiyle, bir ajanın, x opsiyonunu, y ’ye ordinal tercihi, basitçe opsiyonların göreceli sıralamasını göstermektedir (Mandler, 1999). Bu yaklaşım doğrultusunda, x ’in faydası p kişisi için y ’den fazlaysa p ’nin x ’i y ’ye tercih edecektir. Kısacası faydaların, haz, acı veya diğer herhangi bir psikolojik veya motivasyonel durumla ilgisi yoktur (Angner ve Loewenstein, 2002).

Savaş sonrası iktisatçılar, “tercih” kavramına yaklaşımları konusunda birbirlerinden ayrılmaktadır. Bazı iktisatçılara göre tercihler, gözlemlenebilir seçeneklerle tanımlanmaktadır; bazılarına göre ise tercihler, gözlemlenebilir seçeneklerle tanımlanmamakla birlikte yine de onlarla yakından bağlantılıdır. Bağlantının kaynağı ne olursa olsun, tıpkı seçimler gibi tercihleri yansıtır, dolayısıyla bu seçimler, aynı özellik ve tercihlere sahiptir; yani, seçim verisi tercih sıralamalarına ulaşmak için kullanılabilir (Robbins, 1984).

Ordinalizmin metodolojik uygulamaları bulunmaktadır. İçgözlemi reddetmenin bir sonucu olarak savaş sonrası neoklasik iktisatçılar, tercihler hakkında bilgi toplayan tek geçerli metodun, piyasa işlemlerini veya gözlemlenebilir diğer seçenekleri incelemek olduğu inancına adapte olmuştur. Gardner’ın söylediği gibi, davranışçılar subjektif

ruminasyonu (zihin bulanıklığını) çözmemektedir; davranışçılık, bir disiplin, ya da bir bilim olursa, davranışçılığın bileşenleri fizikçilerin sis odası ya da kimyagerlerin cam kabı gibi gözlemlenebilir (Gardner, 1987). Davranışçıların tipik tutumuna Edward C. Tolman'ın ünlü ifadesiyle yaklaşılabilir: "Psikolojide önemli olan her şey esas itibarıyla, labirentte bir seçim noktasında fare davranışının deneysel ve teorik analizi aracılığıyla araştırılabilir" (Tolman, 1938). Bu inancın iktisatçılar versiyonu yorumlanacak olursa, Amartya Sen şöyle kaleme almaktadır: "İçgözlem incelemeye açılmadığında seçim, sağlam bir bilgi olarak görünüyor. Ekonomik teorinin büyük kısmı asla konuşmayan güçlü ve sessiz adamlarla alakadardır. Biri onların piyasada ne yaptıklarını görmek için arkalarından gölge gibi süzülmesi ve neyi tercih ettiklerinden, neyin onları daha varlıklı hale getirdiğinden ve neyin doğru olduğunu düşündüklerinden çıkarımlar yapmalıdır. Benzer şekilde, tercih kalıpları [ve dolayısıyla refah] hakkındaki ampirik çalışmaların çoğu "davranış, bir kişinin tercihlerine ilişkin bilginin tek kaynağıdır" inancını temel almış gibi görünmektedir" (Sen, 1982).

Özetle, savaş sonrası neoklasik iktisat, klasik ve erken neoklasik gelenekle keskin bir kopuşu temsil etmektedir. Ekonomiyi, çağdaş metodolojik tenkitlerle daha tutarlı hale getirme sürecinde ve teorinin öngörücü gücünü arttırmak için, savaş sonrası teorisyenler, psikoloji, hedonizm ve diğerleriyle olan bağlarını koparmaktadır. Sonuç olarak, yeterliliği herhangi bir akla yatkın insan davranışına bağlı olmayan, büyük bir genellik teorisi üretmektedir. Bu arada erken neoklasik teorinin birkaç avantajı da kaybolmuştur. Birincisi, savaş sonrası teori (erken neoklasik teorinin aksine), bir müzakere hesabıyla gelmemiştir. Dolayısıyla savaş sonrası neoklasik ekonomistler, tercihlerin nasıl oluştuğu konusunda bir şeyler söylemektedir. İkincisi, bununla bağlantılı olarak, savaş sonrası teori, davranış tercih durumu altına yatan varsayımlar için hiçbir teorik temel sağlamamıştır. Mandler'in söylediği gibi: "Eksik psikolojik temeller, tercih teorisinin aksiyomları yerine, açıklanamayan ve gerekçesiz olarak ısrar edilmektedir" (Mandler, 1999). Bunun sonucunda, iktisat ve psikoloji arasındaki etkileşim söz konusu olduğunda savaş sonrası teorisyenler irrasyonel davranış tanımlamak için teorik kaynakları kaybetmektedir; hatta teori tümüyle davranışları tarif edebildiği sürece (yani, davranış tutarlı olduğu müddetçe) davranış ister istemez rasyonel olarak tanımlamaktadır (Angner ve Loewenstein, 2002).

2.4. Geç Neoklasik Dönemde Psikolojik Yaklaşımlar

Bilişsel bilimin bağımsız bir disiplin olarak ortaya çıkmasında önceki dönemde yapılan çalışmaların etkisi bulunmaktadır; yani, bilişsel bilim, yoktan var edilmiş değildir. Gardner'ın açıkladığı gibi savaş sonrası çağda sona ermiş bütün çalışmalar aslında önceki teorik çabalar üzerine kuruludur. Konu, davranışsal iktisat olduğunda da benzer şeyler söylenebilir. Yakın zamanda davranışsal iktisat, nispeten bağımsız bir alt disiplin olarak ortaya çıkmasına rağmen, bazen yirminci yüzyılın başlangıcına kadar uzanan gelişmelere dayanabilmektedir. Bu nedenle, davranışsal iktisadın -bilişsel bilim gibi- uzun ama görece kısa geçmişi olduğu söylenebilir (Angner ve Loewenstein, 2002).

Birbirinden bağımsız olarak neoklasik ekonominin hegemonyası ortasında neoklasik seçim teorisinin insan tercihi davranışını doğru şekilde tanımlayamadığı konusunda ısrarcı olan ve çözümün daha çok psikoloji ile ilişkilendiren ekonomistler tartışılmaktadır. Burada amaç çeşitli yazarların kesin konumunu veya bu konumların ne denli ikna edici olduğunu belirlemek değil, aksine neoklasik görüşü nasıl ve neden reddettiklerinin kısa bir tarifini yapmaktır. Bu iktisatçılar, psikolojik kuramlaştırmadan kaçınmayı reddetmiştir. Çünkü, temelde psikolojik görüşlerin daha gelişmiş bir iktisat yaratmada kendilerine yardımcı olacağına inanmıştır.

2.4.1. Neoklasik iktisadı eleştiren kurumsal iktisatçılar

Ordinalist eğilimlerin en eski ve en şiddetli eleştirmenlerinden bazıları, 20.yüzyılın başlarındaki kurumsal iktisatçılardır. Örneğin, 1914'te yapılan bir araştırmada Wesley C. Mitchell "psikoloji ile ilişkileri sürüncemede" olan ordinalistleri eleştirmiştir. Kurumsalcılar, yapmış oldukları çalışmalarının çoğunda hedonist psikolojinin hatalı olduğunu kabul etmektedir. Örneğin, Thorstein Veblen bunu şöyle reddetmektedir: Ekonomistlerin psikolojik ve antropolojik önyargıları, psikolojik ve sosyal bilimler tarafından birkaç kuşak önce kabul edildiğini vurgulamıştır. Bununla beraber kurumsal iktisatçılar, psikolojiyi görmezden gelmenin ekonomistler için bir yanlış olacağına da inanmışlardır. Mitchell, hedonik psikolojinin başarısızlığının, ekonomistleri "analizimiz için daha sesli psikolojik bir temel" sloganıyla teşvik ederek ve "bu ekonomistlerin kendilerini psikolojiden yalnızca borç alırken değil, aynı zamanda ona katkıda bulunurken bulacaklarına, J. M. Clark (1918) inanmaktadır" ve şöyle eklemektedir: "Sonunda psikolojiden kaçamayacaklar. İktisatçı kendisini, psikologların insan anlayışından esinlenmesine izin vermelidir" (Clark, 1918). Kurumsalcıların insan davranışlarının psikolojik temelleriyle ilgilenmesinin bir sebebi, kurumları psikolojik anlamda değerlendirmesidir. Mitchell'in (1914) ifade ettiği gibi: "Kurumların kendileri psikolojik varlıklar olarak düşünülmüştür". Kurumsalcılar, günün psikolojisini çok iyi okumuş ve ekonomik olarak ilgili hipotezler üretmek için edinmiş oldukları bilgileri kullanmıştır. Buradan hareketle Clark (1918), uyaran-karşılık ruh biliminin iktisadi etkileri, dikkat çalışmaları ve alışkanlık oluşumunu araştırmıştır. Mitchell (1914), araştırmasını aşağıdaki şekilde sona erdirmektedir: "... Çünkü hedonizm, insanların ekonomi üzerinde nasıl çok tesirli etki yarattığını gösteren bir teori sunmaktadır. Bunun nedeni, çağdaş psikologların çalışmalarında hem faydalanmayı hem de paylaşmayı umabileceğimiz daha sesli bir işlevsel psikoloji türü geliştiriyor olmalarıdır. Fakat bu fırsatı kucaklamakla, iktisat yeni bir karaktere bürünmektedir. Parasal bir mantık sistemi ve var olmayan koşullar altında statik dengelerin mekanik çalışması olmaya son verecek ve finalde bir insan davranışı bilimine dönüşecektir" (Mitchell, 1914). Açıkçası, Mitchell gibi kurumsalcıların inandığı şekliyle daha makul bir psikoloji-ekonomi kaynaşması, iyileştirilmiş bir iktisadı da beraberinde getirebilir (Angner ve Loewenstein, 2002).

2.4.2. Neoklasik iktisadı eleştiren makro iktisatçılar

Psikolojiye giren akımlar, özellikle parasal teori ve konjonktür teorisi bağlamında makroekonomi alanında ortaya çıkmıştır. Psikolojiye yapılan katkıları, Irving Fisher ile açıklamaya başlamak gerekirse; Fisher, konjonktür devirleri dalgalanmaları gibi fenomenleri popüler terimlerle açıklamak isteyen Money Illusion (Para Aldanması, 1928) kitabının yazarıdır. Para aldanması, Fisher'in 1913'ün başında kullandığı bir kavram olup, doların ya da başka bir para biriminin, değerinde genişlediği veya daraldığını algılama beceriksizliği olarak tanımlanmaktadır (Fisher, 1928).

Psikolojiye yaptığı katkıları ile iyi tanınan bir diğer makro ekonomist, John Maynard Keynes'dir. 2001 Nobel Ödülü konferansında, George A. Akerlof, "Keynes'in *Genel Teori*'sinin (1936) günümüz çağından önce davranışsal iktisada yapılan en büyük katkı olduğunu" iddia etmiştir (Akerlof, 2003). Aslında Keynes, neoklasik ortodoksluktan birçok yönüyle ayrılmaktadır. Keynes yazmış olduğu bir paragrafta şöyle ifade etmektedir: "Ahlaki ya da hedonistik ya da ekonomik olsun veya olmasın pozitif faaliyetlerimizin büyük kısmı, matematiksel bir beklentiden ziyade spontane optimizme bağlıdır. Sonuçlarının ancak günler sonra alınabileceği olumlu bir şeyler yapmak için verdiğimiz kararların muhtemelen birçoğu ancak bir coşku ve eylemsizlikten ziyade eylemin spontane dürtüsü sonucunda alınabilir" (Keynes, 1936). Yukarıda belirlenen paragraftaki ifadelerinden de anlaşılabilirdiği gibi Keynes, ordinalizmden iki şekilde sapmaktadır: İlk olarak, fiili davranışın beklenen fayda modeliyle yeterince açıklanamadığını ileri sürmektedir. İkincisi ise, ekonomik davranışın motivasyonu ile ilgili tartışma yaratmaktadır (Angner ve Loewenstein, 2002).

2.4.3. Davranışsal iktisad eleştiren iktisatçı

Scitovsky'nin bakış açısı davranışsal iktisatta göre farklılık arz etmektedir. Davranışsal iktisat alanında “aykırılık” olarak değerlendirilen ve rasyonel tercihlerden sapmaların çeşitleri araştırılırken; Scitovsky, refah ekonomisinde yeni bir yol açmış ve rasyonalite kavramını revize etmeye niyetlenmiştir. Davranışsal iktisatta yakın zamanda önerilen “*düşünce ve yargının ikili sistemi*” başlığına Scitovsky'nin perspektifi davranışsal iktisada ciddi katkılar sağlayabilir (Pugno, 2013).

Konu mikro bağlamda incelendiği zaman, dönüm noktası bir çalışma olan Tibor Scitovsky'nin kitabı “The Joyless Economy: İnsan Memnuniyetinin Psikolojisi” (1992) karşımıza çıkmaktadır. Geleneksel refah ekonomisinde ilk çalışmaları yapan Scitovsky, ekonomistlerin, ona göre bilim dışı olan “tercihlerin incelenmesi” hakkında müdahaleci olmayan yaklaşımları sebebiyle hayal kırıklığına uğradığını yazmıştır. Scitovsky, şöyle devam etmektedir: “İnsanların beğenileri ve seçimleri, ekonomistlerin her zaman gözlemleyerek dikkate almaları gereken konulardır”. Scitovsky, davranışları açıklayan bir teorinin temellerini bulmak için davranışçı gözlemi takip etmeyi önermektedir (Koszegy ve Rabin 2006).

Scitovsky'nin öne sürdüğü temel öneri, bireyin tüketim becerisinin oluşumuna yatırım yapmak yerine, kendisinin yeterli hedefleri seçme ve bunları takip etme becerisini geliştirmesini mümkün kılmaktır (Schubert, 2012).

O, dışarıdan empoze edilen ve uzun süren belirsizliğin kişiyi optimumdan uzaklaştıracağına inanmaktadır. Normatif tarafta ise, Scitovsky, konfor ve zevk arasında bir ayırım yapmaktadır. Konforun uyarılma seviyesinin mutlak derecesiyle ilgili olduğunu zevkin de, uyarılma seviyesindeki değişikliklerle ilgili olduğu fikrini savunmaktadır (Loewenstein ve ark., 2003).

Yine Scitovsky, psikologlar gibi sadece, insanların tüketim kalıplarındaki veya açıklanan tercihlerindeki farklılıkları basitçe not etmekle yetinmemekte, aynı zamanda bu farklılıkların sebep ve açıklamalarını da bulmaya çalışmaktadır. Özellikle psikologların, deneysel verilerle teorilerini destekledikleri gerçeğinden etkilenmiştir ve ekonomistlerin de aynı şeyi yapması gerektiğini söylemiştir. Hem pozitif hem de normatif teoriye katkıda bulunduğu için özellikle dikkat çekmektedir. Pozitif tarafta, motivasyon psikolojisiyle ilgili şu ifadeler yer vermektedir: “İnsanlar, uyarılmayı optimal seviyede tutmak istemektedir”. Scitovsky'e göre, çok miktarda davranış optimum uyarılma araştırmasında dikkate alınabilir (örneğin, yeniliğe karşı duyulan arzular). Ayrıca, bu sürecin, insanların eşzamanlı olarak hayat sigortası ve milli piyango biletini neden aldığı paradoksunun da açıklayabileceğine inanıyor; serbestçe seçilen belirsizlik veya risk, bireysel bir yaklaşımın optimum uyarılma seviyesine destek olabilir (Scitovsky, 1992).

2.4.4. “Eski” dönem davranışsal iktisat

Bu dönemde, iki büyük bireyin katkılarına odaklanılmaktadır. Bunlar, Gardner'ın “bilişsel bilimin kurucularından biri” olarak bahsettiği, Michigan Üniversitesinden George Katona ve Carnegie-Mellon Üniversitesi'nden Herbert A. Simon'dur (Gardner, 1987).

Davranışsal iktisadın kurucularından olan George Katona, 1940'lı yıllarda davranışsal iktisadın gelişimi için önemli çalışmalarda bulunmuştur. Katona, doktorasını psikoloji alanında yapmış; fakat, 1923'te Almanya'da yaşanan hiperenflasyon sebebiyle ekonomik davranışın psikolojik temelleri ile ilgilenmeye başlamıştır. Psikoloji geçmişisi olan Katona'nın ekonomiyle ilgili çalışmaları da bulunmaktadır. Ekonomik konularda; birkaç yıllık araştırma verilerine dayanarak 1951 yılında “Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi” adlı bir kitap yayımlamıştır. Kitabın

temel varsayımı, ekonomik süreçlerin doğrudan insan davranışlarından kaynaklandığı ve bu basit fakat önemli olgunun modern ekonomi analizinde hiçbir zaman hakettiği önemi göremediğidir. Katona, ekonomik davranış, dikkatli gözlem yoluyla anlamanın, ekonomik teorideki gelişmeleri temellendirecek en iyi yol olduğuna inanan deneysel bir bilim adamıdır. Aynı yaklaşım, davranışsal iktisatta Katona'yı takip eden diğer birçok araştırmacı için de geçerliliğini korumaktadır. (Rabin, 2002).

Katona, davranışsal iktisatı, iktisadın içindeki bir disiplin olarak değerlendirmiştir. Bu tutum, ekonomik ilişkileri, insan unsuruyla ilişkilendirilen bir ilk olma özelliğindedir. Bazıları “davranışsal” sıfatının, bir sosyal bilim disiplini başlığında örtük ve gereksiz olduğuna inanırken Katona, bu araştırmanın en önemli parçasının “insanın karar verme davranışı” olduğunu vurgulamanın gerekliliğine inanmıştır. Özellikle, ekonomik teorisin büyük payının piyasa davranışları ile ilgili olduğu ortamda bu gerekliliğin önemi artmaktadır. Katonanın amacı, ekonomik teorisin yerini almak değil, bulgularını, ekonomik davranışın daha eksiksiz ve isabetli bir halinden aldığı fikirlerle desteklemektir (Curtin, 2016).

1981 yılında, Katona'nın ölümünün ardından, onun hayatını ve bilimsel katkılarını açıklayan, birçok makale yayımlanmıştır. Bu makaleler entelektüel biyografiler olarak yazılmıştır. Bu makalelerin çoğu, George Katona'nın davranışsal iktisadın gelişimi üzerinde kalıcı ve kapsamlı bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Katona, davranışsal iktisadın kapsamını insanın tüm ekonomik davranışlarını dahil etmek üzere incelemektedir: Tüketici harcamaları ve tasarruf davranış çeşitlerinin tamamı, girişimcilik ve iş seçimi ve beşeri sermayeye yapılan yatırımlar da dahil olmak üzere davranışla ilgili olan tüm işler, fiyatlar, çıktı, yatırım, finans, tercihler ve tepkiler üzerine alınan kararlardan tutun da işletmelere kadar tüketiciler tarafından da ayarlanan ekonomi politika ve programlarına kadar tüm ticari davranışları davranışsal iktisadın kapsamı olarak değerlendirmektedir. Ayrıca, analizleri hem mikro hem de makro düzeyde odaklandırılabilir (Rabin, 2002).

Sıradan bir gözlemcinin bile takdir edebileceği gibi davranışsal iktisat son elli yılda tüm bu alanları ve daha fazlasını da kapsayacak şekilde büyümüş ve büyümeye devam etmektedir. Katona, tüm disiplinlerin, belirli alanlarda uzmanlaşmış alt disiplinlerinin olması gerektirdiğini düşünmektedir. Katona'nın bilimsel yaklaşımı ile konvansiyonel iktisat arasında kritik bir fark bulunmaktadır. Katona, karar verme sürecinin rasyonalitesine odaklanırken ekonomi bilimi sadece sonuçların rasyonalitesi ile ilgilenmektedir. Odak noktasındaki bu fark, Herbert Simon tarafından “yöntemsel”in karşısında “substantif” rasyonalite olarak tanımlanmaktadır. Yöntemsel (biçimsel) rasyonalite, uygun müzakere ve karar süreçlerini vurgularken, çıktı ya da substantif rasyonalite uygun sonuçların realizasyonunu (gerçekleştirilmesini) vurgulamaktadır (Simon, 1987a).

Perspektiflerdeki bu farklılık, psikoloji ve iktisat disiplinlerinde derinlemesine kökleşmiştir. Şüphesiz ki, bir karar, ekonomistlerin yanı sıra psikologlar tarafından da rasyonel olarak görülebilir; her disiplinin nihai amacı, karar süreci ya da sonuçlarının rasyonalitesine odaklanmak olduğu sürece bu tesadüfün herhangi bir sakıncası olmayacaktır. İktisat, denge koşullarını, uygun sonuçları tanımlamak için kullanırken, psikolojinin temel odağı insanların sürekli değişen bir çevreyi nasıl öğrendiği ve ona nasıl adapte olduğudur. Ekonomik teorisin öne sürdüğü şekliyle, insanlar hatalarından ders alır, dolayısıyla en nihayetinde davranışları denge içindeki rasyonel ve optimum sonuçlarla kesişecektir. Psikologlar, rasyonaliteden uzaklaşmanın, insanlık halinin doğasında bulunduğuna inanmaktadırlar. Katona, ortodoks ekonomi teorilerinden sapmaları, yalnızca anomaliler olarak kategorize etmenin faydalı olabileceğine inanmamıştır. Koşulları, oluşma olasılığı yüksek her bir davranışsal tepki altında tanımlamada en iyi hizmet edecek olanın bilim olduğu kanısındadır (Curtin, 1982).

Katona'nın pragmatik yaklaşımı, yarım yüzyıldan uzun bir süredir devam eden Ely Konferansında Raj Chetty tarafından tekrar teyit edilmiştir. O da Katona'nın da işaret ettiği gibi, davranışsal iktisadın başlangıç noktasının, ekonomik sorunların en iyi ne şekilde çözümleneceğini bulmak olduğunu savunmaktadır. Davranışsal faktörler, tahminleri ve politika kararlarını geliştirdikleri sürece uygulanmalıdır. Katona'nın görüşlerine kıyasla, Chetty'nin fikri "iktisat, daha fazla problem odaklı ve ampirik hale geldikçe davranışsal iktisat, gelecekteki bilimsel gelişiminin belirlenmesinde önemli rol oynayacaktır" şeklindedir. Katona, büyük buhranın, ortodoks makroekonomik teoriye ciddi derecede meydan okuduğu dönemde, 1940'lı yıllarda, davranışsal iktisat üzerine teorilerini ilk defa formüle etmiştir (Chetty, 2015).

Katona'nın fikirleri, çağdaşlarının birçoğu gibi, John Maynard Keynes (1936) tarafından geliştirilen yeni kurumsal yaklaşımdan büyük oranda etkilenmiştir. Keynesyen teori, Katona'ya, belirsizliğin iktisadi aktörlerin karar ve beklentilerini nasıl etkilediğinin ikna edici bir açıklaması olarak neyi kabul etmesi gerektiğini göstermiştir. Keynes, devlet politika yapıcılarının ulusal ekonominin seyrini belirlemek için nasıl davrandıkları kadar ticari firmaların kararlarına da özel önem vermiştir. Katona, Keynes'in aynı etkiyi makroekonomi üzerinde tüketici sektörüne kadar uzatmayarak önemli bir ihmalde bulunduğunu düşünmektedir. Keynes, tüketicilerin cari gelirin pasif yanıtlayanları olduğu varsayımını ileri süren "temel psikolojik kanun"u önermekte ve makroekonominin seyrini şekillendirmede bir faktör olarak görülen tüketici yatırım harcamalarının önemini tamamen reddetmektedir. Katona, her iki konuda da aynı fikirde olmamıştır. O, tüketicinin, fiilleriyle makroekonominin genişleyip daralmasını etkileyecek güçlü ve bağımsız bir aktör olduğuna inanmaktadır (Curtin, 2016).

Davranışsal iktisatla ilgili Katona'nın görüşlerinin, sonraki akademisyenlerinkine kıyasla ayırt edici bir diğer yanı ise; araştırma gündeminin, disiplin odaklı olmaktan ziyade problem odaklı olmasıdır. Katona'nın araştırması, hiperenflasyonla birlikte felç edici deflasyon, büyük iş kayıpları, refah ve gelirlerin buharlaşması da dahil olmak üzere döneminin çözülmemiş ekonomik sorunları tarafından ele alınmış ve kendisi, bahsi geçen tüm bu sorunları 1930'ların ortalarına varmadan çözümlmeye çalışmıştır. Katona, bu karmaşık ve çok yönlü toplumsal sorunların, davranışsal faktörlerin konvansiyonel ekonomik modellere eklenmesini gerekli kıldığına inanmaktadır. Buna karşılık, Sent'in (2004) "yeni" davranışsal iktisatçılar olarak adlandırdığı yeni nesil davranışsal iktisatçılar, araştırmalarını kararların, standart rasyonel varsayımları temelli kuramsal tahminlerden nasıl farklılaştığı üzerine dayandırır. Elde ettikleri sonuçlar çözülmemiş ekonomik sorunları ele almak için kullanılırken araştırmalarının güdülenimi problem odaklıdan ziyade kuramsaldır (Sent, 2004).

Katona'nın tüketici sektörünün gücü hakkındaki görüşleri dünya çapında destek bulmuşken, konu iktisadi politika kararlarına geldiğinde, geleneksel ekonomi teorisi, hâlen, tüketiciyi, eylemleri bir resesyonu ya da ekonomik iyileşmeyi harekete geçiremeyecek pasif bir cevaplayıcı olarak görmektedir. Katona ise tüketicilerin ne zaman ve ne kadar harcama yapacaklarına dair takdir yetkilerinin olduğunu ve bu kararlarının genişleme ya da durgunluklara neden olabileceğini iddia etmektedir. Ona göre, tüketim, diğer ekonomik faktörlerin rasyonel hesaplarıyla tamamen saptanabilen pasif, endojen bir değişken değildir. Katona'nın temel kuramsal katkıları; bilgi edinme, ekonomik beklentileri şekillendirmeyi öğrenme, tüketici optimizminin önemi, makroekonominin işleyişine ilişkin belirsizlik ve uzun vadeli ekonomik eğilimleri belirlemede iktisadi amaçların rolü şeklinde belirtilebilir (Rabin, 2002).

Katona'nın araştırması, davranışsal mikroekonomi ve davranışsal makroekonomi ile ilgili birçok gelişme sağlamıştır. 1950'lerin başında dikkatli biçimde gözlemlemiştir ki; ekonomik bilginin algılandığı bağlam ve dayanak çerçevesi onun anlamını belirlemektedir ve mutlak referans standartlarındansa bağlı olanları kullanmayı tercih etmektedir. Bu psikolojik değişkenler, davranışsal sonuçları belirlemek için ekonomik sinyaller ile cevaplara müdahale ederler ayrıca

davranış üzerindeki toplumsal etkiler ekonominin kaçınılmaz bir parçasıdır. Bu teorik görüşlerin çoğu 1940'lerde ve 1950'lerde Katona tarafından geliştirilmiştir. Yarım asır yıl sonra bile halen onun teorileri davranışsal ekonomistler tarafından kabul görür. Katona'nın katkılarının bir diğer kritik bileşeni ise, ekonomik davranışın sağlam ölçümü için gerekli bilimsel altyapının geliştirilmesindeki önderliği (Hosseini, 2011).

Katona çalışmalara başladığında, yeni bilimsel disiplin için gerekli araçların birçoğu yeni yeni geliştirilmiştir. Ulusal olarak bilinen örnekleme varyanslarına sahip tahminler sağlayabilen temsili örnekler çizmek için örnek seçimindeki olasılık tekniklerine ve istatistikteki gelişmelere; tüm nüfus grupları arasında geçerli ve güvenilir ölçümler sağlayabilen gözlem ve anket yöntemlerine ihtiyaç duyulmuş; ayrıca makine tablolama ve analiz yöntemleri kurulması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Katona ve Michigan Üniversitesi Anket Araştırmaları Merkezi'ndeki Rensis Likert, Angus Campbel, Leslie Kish, Charles Cannell ve James Morgan'ın da aralarında bulunduğu meslektaşları gerekli becerileri edinmiş ve gerekli altyapıyı kurmuştur. Anket Araştırma Merkezi halen davranışsal ekonomi ile ilgili metodoloji ve araştırmaları ilerletmede başı çekmektedir. Katona'nın teori ve yöntemlerdeki ilerlemeleri fazlasıyla kabul görmüştür ki onun başarıları, davranışsal ekonominin sorgulanamaz bilimsel temelini temsil etmektedir (Curtin, 2016).

Simon, sosyal bilimlerle, kurumsalcı ekonomist John R. Commons'ın ilk öğrencilerinden olan amcası aracılığıyla tanışmıştır. Sosyal bilimlere de matematik ve fen bilimlerine gösterdiği titizlikle yaklaşmaya karar verip, 1933'te Chicago Üniversitesi'ne başlamıştır. Simon, ekonomi, psikoloji ve bilgisayar bilimleri dahil bir dizi alana katkıda bulunmayı bırakıp, disiplinsiz bir dönem geçirmeye başlamıştır. Mie Augier ve James G. March (2004) Simon'un şöyle dediğini alıntulamaktadır: "Bu disiplinlerden herhangi birinin seni domine ettiğini görürsen muhalefet et ve bir süre savaş". Simon'un hem rasyonel insan eleştirisi, hem de davranışın standart ekonomik modeli, alternatif bir anlayışın ana hatları olarak doktora tezinde savunulmuş ve İdari Davranış olarak yayımlanmıştır. Simon, ekonomistlerin iktisadi insana mantıksızca bilge rasyonalite atfetmelerinden şikayetçi olmuştur. (Simon,1978).

Simon'un konuyla ilgili görüşleri, New Palgrave ekonomi sözlüğünün iki kaydında (giriş ve içerik) faydalı şekilde geliştirilmiştir. Simon "Davranışsal İktisat" konusundaki girişine, neoklasik iktisadın varsayımlarını tanımlayarak başlar ve şunları eklemektedir: Davranışsal iktisat, insan davranışıyla ilgili neoklasik varsayımların ampirik geçerliliği ile ve geçersiz olduğu yerlerde de davranışı mümkün olduğunca doğru ve isabetli tanımlayan ampirik yasaları keşfetmekle ilgilidir. İkincisi; davranışsal iktisadın, ekonomik sistem ve kurumlarının işleyişi üzerindeki etkileri belirlemektir. Üçüncüsü ise, insan, ekonomik davranışıyla ilgili öngörülerini güçlendirecek şekilde fayda fonksiyonunun şekli ve içeriği hakkında deneysel kanıtlar sağlamalıdır. Simon'un da belirttiği gibi, davranışsal iktisat belirli bir teorik çerçeveye bağlılık olarak tanımlanmamıştır, aksine, davranışsal iktisadın "insan davranışının neoklasik varsayımlarının tecrübeye dayalı deneyine olan bağlılığı ve ekonomik teoriyi, test sürecinde bulunan şey temelinde modifiye etmek" olarak tarifi mümkündür. Simon'un görüşüne göre, neoklasik modeller, insan seçim davranışını doğru olarak tanımlamayı başaramamaktadır. Bu başarısızlığı "çok sayıda kognitif kısıtlamalara" bağlamaktadır ve "sınırlı rasyonalite" terimini insan bilgisi ve sayısalılığı üzerindeki, gerçek dünyada bulunan ekonomik aktörlerin klasik ve neoklasik teorisinin tahminlerine yakın yollarla davranmasını engelleyen tüm sınırlamaları simgelemek üzere kullanmaktadır (Simon,1987a).

Herbert A. Simon'un vurguladığı şekliyle, iktisat teorisinde, bireysel karar vericilerin, sınırlı bilişsel kaynakların kısıtlamaları altında kararlar almaktan başka seçenekleri yoktur. Simon'un ekonomik davranışın farklı rasyonelliği vizyonu, yani sınırlı rasyonellik, sadece ekonomik teori için bir meydan okumakla kalmamış aynı zamanda şu temel soru etrafında dönen yeni bir araştırma gündemini de beraberinde getirmiştir: Sınırlı sayısal yetenek ve eksik bilgiyle insanlar ne kadar rasyonel olabilir ki? (Simon, 1956).

Simon klasik ekonomik teoriye meydan okumuştur. Milton Friedman'ın (1953) "Pozitif Ekonominin Metodolojisi" isimli ünlü klasik ekonomi teorisini de eleştirmektedir. İktisat teorisinin gerçekçi olmayan varsayımlara dayandığı eleştirisine cevap olarak Friedman'ın savunması şöyledir: Tam "gerçekçilik" şüphesiz ki erişilemez ve bir teorisin "yeterli" gerçekçi olup olmadığı sorusu, ancak eldeki amaçlar için tatmin edici tahminler üretip üretmediğine bakarak çözülebilir (Friedman, 1953). Friedman'ın görüşüne göre, eldeki amaç, firmaların, kurumların ya da daha genel olarak pazar davranışlarının açıklamasını yapmaktır. Bu nedenle, teorilerin tahminleri ile bireysel seçim davranışları arasındaki gerçekçi olmayan varsayımlar ve muhtemel tutarsızlıkların ekonomik teorisin sonucuna hâlel getirmemektedir.

Simon, neoklasik seçim teorisinin, bireylerin sadece bir seçim öngörme aracı olarak planlandığı gerçeğinin farkında olduğunu ifade etmektedir. Simon, sınırlı rasyonalite teorilerinin, nihai kararın özünü yakalamakta iddialı olduğu kanısındadır. Erken teorileri "temel", sonrakileri "yöntemsel" olarak adlandıran Simon, yöntemsel teorilerin üstünlüğünü savunmakta çünkü ona göre yöntemsel teoriler, gerçekte ulaşılan kararları daha iyi tahmin edebilir ve açıklayabilir hatta tek başına karar verme süreçlerine de ışık tutabilir (Simon, 1987b).

2.4.5. "Yeni" dönem davranışsal iktisat

2.4.5.1. Thaler ve Sunstein'in dürtme (nudge) teorisi

Richard Thaler, doktorasını ekonomi üzerine "Chicago çiftlik kulübü üniversitesi ve psikolojiye ilgi duyulabilecek son yer" olarak tanımladığı bir kurumdan almıştır. Thaler, etrafındaki insanların gerçek hayattaki karar alma biçimlerini gözlemlemeye başlamıştır ve ana akım ekonomik karar teorisine ifade edilen idealden sapıklıkları çeşitli yolları not almıştır. 1970'lerin ortalarında, kendisine gözlemlediği anomalilerin açıklamasında çalışmalarıyla yardımcı olan Fischhoff, Slovic, Tversky ve Kahneman'ı tanımıştır. Daha sonra, "Anomaliler" başlıklı köşe yazısı popüler *Ekonomik Perspektifler Dergisi'nde* (Journal of Economic Perspectives) yayımlanmıştır ve *The Winner's Curse*'da (1992) toplanmıştır. Thaler, geleneksel ekonomistleri arasında Davranışsal Ekonomi'nin farkındalığının ve kabulünün hızlandırılmasına yardımcı olmuştur. Thaler'in Davranış Ekonomisi'ne en büyük katkısı ilk olarak 1980 tarihli "Tüketici Seçiminin Pozitif Teorisine Doğru" adlı makalesi olmuştur. Bu makale, "tüketici tercihinin normatif teorisine olan ayrıcalıklı bağımlılığın iktisatçıları, tüketici seçeneklerini açıklama veya öngörmede sistematik, tahmin edilebilir hatalar yapmaya ittiğini" iddia etmektedir. Thaler, Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarından, belirgin şekilde yararlanarak tüketicilerin normatif model tahminlerinden sapma ihtimalinde oldukları problem sınıfları örneğini önermektedir. Tversky ve Kahneman gibi Thaler de anomalilerle bir amaca ulaşmak için ilgilenmiştir. Bu amaç, ampirik olarak yeterli tanımlayıcı bir tüketici seçimi teorisinin geliştirilmesidir (Nielsen ve Sebald, 2016).

Davranışsal iktisadın, başarısını sürdürmeye devam etmesinde Thaler ve Sunstein'in Nudge kitabının önemli etkisi bulunmaktadır. Bunun sebebi, yazarların davranışsal iktisat ve psikoloji arasındaki görüşleri, politika yapıcılarının umduğu davranışların (vergi iadelerini zamanında ödeme, organ bağışlarının artırılması, kilo verme programlarına bağlılık, ev enerji tüketiminin azaltılması, geri dönüşüm gibi çevreci öneme sahip davranışların artırılması, daha ihtiyatlı mali kararlar verilmesi gibi) geliştirilmesine yardımcı olmaları için pratik araçlar sağlayacak şekilde pekiştirmeleridir (Thaler ve Sunstein, 2008).

Dürtme; karar vericinin, kendi yargısıyla en iyi olduğuna kanaat getirdiği kararı vermesi için yönlendirildiği koşullar üretme metodudur. İlgili bir terim de *Liberter paternalizm*'dir. Bu terim, insanların geleneksel ekonomik modellere göre rasyonel olmadığı görüşüne hassas bir konum getiren ekonomik politika kararını ifade eder ve

böylelikle politika yapıcılar, insanların kendi çıkarları için uygun kararlar aldıkları seçim mimarisini (karar verme ortamı) düzenleme görevini üstlenirler. Bu yaklaşım davranışsal iktisatta benzer şekilde güdülenen diğer önermelerle birlikte genellikle klasik ekonomik modellerle uyumlu olmayan şüpheli davranışı bilişsizliğe itmektedir. Bu demek oluyor ki davranışların insanlarca haklı gösterilmesi, açıkça ifade edilmesi ve hızla uygulanması zor bulunduğu ve dolaylı yöntemlerin kullanılması yoluyla yumuşatılabildiğinde inanılır. Başka bir deyişle, insanların yanıltma sebeplerini ve hatalarını minimize etmenin en iyi yolu bilinçsiz mekanizmaları hedeflemektir; çünkü, onlar aynı anda hem sorun hem de çözüm demektir. Davranışsal iktisat için bu durum şüphelidir; çünkü, bilinçaltını karıştıma dahil etmekle davranış açıklanmış olmamaktadır; fakat, davranışsal iktisada denk olan, kara kutu, kapatıldığında savuşturulmuş olmaktadır. Burada kara kutu, karar almanın yer aldığı koşullar temelinde karar vericinin problemten çözüme nasıl ilerlediğini açıklayan teorik yaklaşımları tanımlamak için kullanılan bir analogiye (benzetmeye) işaret etmektedir. Bu kara kutu yaklaşımları, seçim davranışını açıklayabilecek öznel yarar fonksiyonundan/tercihlerden sorumlu olan gerçek zihinsel süreç hatları boyunca, davranışı açıklamada yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla, karar verme problemini bir çözüm haline getiren psikolojik süreçler tıpkı bir kara kutu gibi gizli kalmaktadır. Thaler ve Sunstein gibi davranış ekonomisi teorisyenleri, seçim davranışını bilinçsiz süreçlere ekleyerek “kara kutu”yu tanıtmıştır. Bilinçsiz süreç, subjektif farkındalık eşiğinde bilgi şifreleme, alma, dönüştürme ve uygulama anlamına gelmektedir. Tekrarlanabilirlik konusunda sorunlara ve psikolojik davranışlara (özellikle suursuzluğa) sıklıkla atıfta bulunan kanıtların sırayla güvenilirlikleri artmaktadır. Bunun, seçim davranışını açıklamak için bilinçsiz süreçlere atıfta bulunan davranışsal ekonomi teorilerinde etkisi bulunmaktadır (Osman, 2014).

Dürtme teorisyenleri gibi, ikili işlem çerçevesini benimseyen davranışsal ekonomistler için önümüzdeki on yıl, psikoloji ile ilgili sorunlarla baş etme noktasında önemli ölçüde teorik bir kargaşayı beraberinde getirecektir. Bu şu demek, davranışsal ekonomi, tıpkı psikologların yaptıkları gibi, ampirik ve teorik eksiklikleri gidermek için, seçim davranışında bilinçsiz süreçlerin gösterilme şekillerini yeniden düşünüyor olacak Thaler ve Sunstein şunu da ifade etmektedir: Bilişimizin iki ayrı düşünce sistemine teorik olarak kavramsallaştırılması, bazı kayda değer davranışsal ekonomi teorisyenleri için temel oluşturan kuramları, değişmek zorunda bırakacaktır. İkili işlem çerçevesi günümüzde, özellikle de akademik çevrenin ötesinde kamusal alanda kabul gördüğü için tabiri caizse güneşin tadını çıkarırken maalesef ki şu anki formlarında bilişsel süreçlerin kuramsal bir tanımlaması olarak sürdürülememektedir. Bu, daha açık ve test edilebilir hipotezler üreten daha kesin, isabetli ve resmi tanımların ikili işlem çerçevesinin yerini alacağı anlamına gelmektedir. Bu, seçim davranışı ile ilgili ses getiren bir kavramsal çerçeve oluşturmakla ilgilenen davranışsal ekonomi araştırmacıları için bir meşguliyet olacaktır (Osman, 2013).

1980 tarihli makalede tartışılan anomaliler arasında, fırsat maliyetlerinin eksik ağırlığı, batık maliyetlerin göz ardı edilmesindeki beceriksizlik, pişmanlık düşüncelerinin etkisi, irade gücü problemleri ve diğerleri yer almaktadır. “Zihinsel Muhasebe ve Tüketici Seçimi” isimli bir başka makalesinde Thaler “bilişsel psikoloji ve mikroekonomi karmasını (hibrid) kullanarak yeni bir tüketici davranışı modeli” geliştirmiştir. Tversky ve Kahneman gibi Thaler de bilişsel psikolojiyi ilk önce, insan seçimlerinin hangi yollarla rasyonel seçim teorisi tahminlerinden sapıp belirmek için, daha sonra da ampirik açıdan daha yeterli teoriler geliştirmek için kullanmıştır. Thaler (1985), bu durumda ekonomik kararların, pazarlamanın üzerindeki etkilerini de bir bir anlatmaya devam etmektedir. Gerçek şu ki Thaler, davranışsal karar araştırmasının, beklenti teorisinin etkilerini açıklamakla çok fazla zaman harcamıştır ve ekonomistlerin ve ekonomik kararlara ilgi duyan diğer sosyal bilimcilerin bu gelişmeleri sindirmelerine yardımcı olmuştur (Thaler, 1985).

2.4.5.2 Tversky ve Kahneman'ın davranışsal iktisat literatürüne kazandırdığı teoriler

Tversky ve Kahneman, psikolog olarak, insan yargısı ve karar verme çalışmalarına psikolojik yaklaşımların olması gerektiğini belirtmişlerdir. Matthew Rabin'e göre, Kahneman ve Tversky'nin başarısı, iktisatçılara standart ekonomik dil ve mekanlarla hitap edecek yetenek ve istekte olmalarından kaynaklanmaktadır (Rabin, 1996).

Burada, Tversky ve Kahneman'ın araştırma projelerinden ikisine odaklanılmaktadır. İlki, 1974 tarihli "Belirsizlik Altında Karar" bilimsel makaleleriyle şöhret kazanan sezgiler (buluşsal yöntemler) ve önyargılar programı ikincisi, 1979 tarihli *Econometrica* makalesinde sunulan "Beklenti Teorisi": Risk altında bir karar analizi. David Laibson ve Richard Zeckhauser'in (1998) savunduğu şekliyle: "Bu yayınlar ekonomi entelektüel tarihini değiştirmiş; davranışsal ekonomi araştırma programını ana akım haline getirmiştir" (Laibson ve Zeckhauser, 1998).

Laibson ve Zeckhauser (1998) "Halk İnancı, Beklenti Teorisine Sahip Çıkıyor" isimli makalenin *Econometrica*'da şimdiye dek yayımlanan makalelerden en çok alıntı yapılanı olduğunu belirtmektedir. Makale, beklenen fayda teorisine, risk altında karar verme betimsel modeli olarak eleştiri getirmekte ve beklenti teorisi diye adlandırılan alternatif bir model geliştirmektedir. Onların ortodoks karar teorisi eleştirisinin merkezini "seçim problemlerinin formülasyonunda, görünüşte önemsiz olan değişikliklerin, tercihte kayda değer farklılıklar yarattığı, şeklindeki gözlemlerini sonradan "çerçeveleme etkisi" olarak adlandırmak oluşturmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1981). Çerçeveleme etkilerini ve çeşitli anormal olayları açıklamak için Tversky ve Kahneman bunun yerine "Değerin nihai varlıklardan ziyade kazanç ve kayıplara tahsis edildiği" bir teori önermektedir. Bu teori, çerçeveleme etkilerini denkleştirecek yeterliliğe sahiptir; çünkü, neyin kazanç neyin kayıp sayıldığı çerçeveyle ilgilidir; teori, bir çerçeveden diğerine giderken iktisadi aktöre davranışını değiştirme izni vermektedir. Yazarlara göre, beklenti teorisi, birçok insanın eş zamanlı olarak kumar oynaması ve sigorta satın alması gibi bir dizi başka muammalı davranışları barındırabilir (Kahneman ve Tversky, 1979).

Sezgiler (buluşsal yöntemler) ve önyargılar makalesi insanların daha basit yargısal işlemler için olasılıkları değerlemenin ve değerleri tahminlemenin kompleks görevlerini daha basit hale getiren sınırlı sayıda buluşsal ilkeye güvendiklerini belirtmektedir. Genel olarak bilişsel bilim ile uyumlu olacak şekilde çalışmalar yapan bu iki yazar (Tversky ve Kahneman), insan yargısının ve karar vermenin altında yatan mekanizma ile ilgilenmektedir. Bununla birlikte, bu mekanizmanın bizi hataya sevk ettiği koşullar ile ilgilenmektedir. Temsil edilebilirlik, kullanılabilirlik, sabitleme ve düzeltme de dahil olmak üzere her sezgisel yöntem genel olarak yararlı olmasına rağmen, özel koşullarda ortaya çıkan karakteristik önyargılarla birlikte gelmektedir. Yazarlar yazılarını, sezgisel yöntemlerin -yani, insanların yargılarının temelinde yatan mekanizmanın- daha iyi anlaşılmasının belirsizlik koşulları altındaki yargı ve kararları geliştirebileceği umudunu paylaşarak sonlandırmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974).

2.4.5.3 Harvey Leibenstein'in x-etkinlik (yeterlilik) teorisi

Leibenstein, X-etkinlik teorisini, Arnold Harberger'in ve Robert Mundell'in piyasa gücünden ileri gelen küçük refah etkisi hakkındaki endişelerinden sonra ortaya atmıştır. Roger Frantz'ın savunduğu üzere kendisi piyasa gücünün tahsis edici olmayan bir etkisini öne sürdüğünde imdadına Leibenstein, yetişmiştir; piyasa gücü, fiyat ve marjinal maliyetlerin arasını açmakla kalmaz aynı zamanda firmanın maliyetlerini de teknik olarak asgari seviyelerin üzerine çıkarır. Etkinsizliğin hassas doğası Leibenstein için bir giz'di, dolayısıyla ona X adını vermiştir (Frantz, 1992).

Harvey Leibenstein X-(in) etkinlik kuramını ile mikro ekonomik teoriyi yeniden formüle etmeye çalışmıştır. X-etkinlik teorisinin birkaç önermesi vardır: Asimetrik bilgi (çoğunlukla satıcıların lehine) ve monopoliden ileri gelen aksak piyasalar; eksik üretim fonksiyonları ve işgücü piyasaları; ihtiyari çabalar (işçiler tarafında); süreklilik ve psikolojik fenomen olarak rasyonalite ve bireyin mobil olduğu bir dizi çaba gerektiren eylemsiz (etkisiz) bir alanın varlığıdır. Bu varsayımlara dayanılarak, Leibenstein (modern) davranışsal ekonominin öncülerinden biri olarak değerlendirilebilir (Frantz, 2004).

Leibenstein, X-etkinlik teorisini sunarken, neoklasik mikro teoriyi yeniden formüle etmiştir. Bu, mikroekonomide temel birimleri hanehalkı ve firmalardan niçin bireylere doğru kaydırıldığını; neden maksimizasyon ve minimizasyon kavramlarını seçici rasyonalite, harcanmış çaba (isteğe bağlı değişken olarak) ve eylemsiz alanlar fikri ile değiştirdiğini (bir davranışsal ekonomist olarak) açıklamaktadır. X etkinlik yaklaşımı, firma düzeyinde bireyler tarafından gerçekleştirilen karar alma süreçlerinde meydana gelebilecek etkinsizliklerin, ekonomi için çok daha ciddi sorunlara neden olabileceği üzerinde yoğunlaşmaktadır. O halde iktisadi etkinliğin temel belirleyicisi, firma değil birey olmalıdır. Ekonomide üretime ilişkin kararları, bir “kara kutu” olarak firma değil, bireyler almaktadırlar. Bireylerin, bu kararlara ve kararları uygulamaya ilişkin çabalarını etkileyen her şey, iktisadi etkinliği de etkileyecektir. Bu nedenle tekeli koşullarının etkinsizliği yanında, rekabetçi bir piyasada faaliyet gösteren bir firmanın da, asimetrik bilgi, işlem maliyetleri, sınırlı rasyonalite, fırsatçılık, eksik sözleşmeler, mülkiyet haklarının tanımlanması ve uygulanmasındaki zorluklar ve çıkar çatışmaları gibi sorunlarla karşı karşıya olmasından dolayı, temelde firmada çalışan bireyler, firmalar ve nihayetinde ekonomi, bir bütün olarak etkin olmayan bir yapıda faaliyet gösterebilir (Hosseini, 2007).

Bununla birlikte, Leibenstein, kalkınma ekonomisine sağladığı katkılarla da bilinmektedir. Özellikle, doğurganlık, nüfus artışı ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyle ilgilenmiştir. Leibenstein, bir kalkınma ekonomisti olarak başlangıçta, geleneksel ekonomi teorisini, daha az gelişmiş ekonomilerin karşılaştığı sorunlara uygulamaya çalışmıştır. 1968’de AER gazetesinde yayınlanan “Girişimcilik ve Kalkınma” adlı makalesi ve 1978 tarihli “Genel X-Etkinlik Teorisi ve Gelişimi” adlı kitabında Leibenstein, X-etkinlik teorisini, gelişim araştırması üzerinde uygulamıştır. Bahsetmek gerekir ki, yaptığı (ilk) X-etkinlik teorisi sunumunun kalkınma çalışmasıyla hiçbir ilgisi olmamıştır. Bundan ziyade, Heinz Arndt’ın da belirttiği gibi o, bir firmadaki etkin kaynak kullanımı bağlamında, belirli bir endüstrideki bazı firmaların neden diğerlerinden daha verimli olduğunu açıklama çabası içerisine girmiştir (Arndt, 1988).

3

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE POLİTİKA YAPIMI

3.1 Davranışsal İktisat ve Politika İlişkisi

İktisatçılar, politikalarla ilgili faydalı çerçeveler sunmaktadır. Fakat, geleneksel iktisat yaklaşımı, tam bilgiye sahip tamamen rasyonel bireylerin varlığını varsaymaktadır. Bu varsayım, potansiyel sorunlu davranışları görmezden gelmektedir. Birçok politika yapımcısı insanın sınırlarını bilerek ve onun sonuçlarının farkına vararak davranışsal iktisadi alternatif bir çerçeve olarak kucaklamaktadır (Bhargava ve Loewenstein, 2015).

İktisat bilimi politikalarını düzenlerken, insanların karar ve davranışları üzerinde bazı kurallar belirlemektedir. Bu kurallardan biri olan rasyonellik varsayımına göre, karar aşamasında seçeneklerin hangi sırayla ve kelimelerle sunulmuş olmasının son kararın verilmesi üzerinde herhangi bir belirleyici ya da yönlendirici etkiye sahip olmadığı kabul edilmektedir. Soyut bir şekilde düşünüldüğünde bu kurallar mantıklı geliyor olabilir; fakat, karar ve davranışlara bakıldığında işin içyüzünün pek de öyle olmadığı anlaşılmaktadır (Soyer, 2015).

Davranışsal iktisat, insanların karar ve davranışlarına etki eden politikalar geliştirerek insanların iktisadi hayatlarına yön vermektedir. Örneğin “Yarın için Daha Çok Biriktir” (Save More Tomorrow), insanları hata yapabilecekleri bazı kusurlu davranışlardan uzaklaştırıp onların biriktirme anlayışıyla hareket etmelerini sağlayan yeni nesil bir davranış politikasıdır (Thaler ve Benartzi, 2004).

Davranışsal iktisadın politikalar içermesinin temel sebebi, bazı durumlarda ekonomi biliminden oldukça farklı bir bakış açısına sahip olmasından kaynaklanmaktadır. En önemli fark, rasyonellik varsayımıyla ilgilidir. Anaakım iktisat anlayışı, bireylerin ve kurumların rasyonel ajanlar olduklarını varsayarken, davranışsal iktisat bu anlayışa karşı çıkmaktadır. Aslında davranışsal karar verme alanında yapılan çalışmaların çoğu, insanların algısal ve sezgisel yönden rasyonaliteden sapmalarını ampirik olarak gösterme çabası içerisindedir (Amir ve ark., 2005).

İnsanların bazı durumlar karşısında davranışları değişiklik göstermektedir. Bunları, karar ortamının özellikleri, seçim kümesinde bulunan belirli seçenekler, soruyla ilgili verilen cevabın şekli, verilen alternatiflerin sırası, kararın zamansal doğası, verilen alternatiflerin sayısı, kararın duygusal yönleri gibi sıralamak mümkündür. Görüldüğü gibi kararların verilmesi birçok sebebe bağlıdır. Bireylerin nasıl davranacağı ile ilgili kesin tahminlerde bulunmak oldukça güçtür. Fakat bu, politika yapımcılarının en iyi politikayı bulmak için ihtiyaç duydukları en önemli girdidir (Slovic ve ark., 2002).

Davranışsal iktisatçıların politika alanında oynayabilecekleri en iyi rol, genel prensipleri araştırmak veya belirli bir politika sorununu nasıl ele alacağına ilişkin kesin tarifler oluşturmaktır. Kurt Lewin’in iyi bir teori kadar yararlı hiçbir şey yoktur demesine ve James Maxwell’in iyi bir teoriden daha pratik başka hiçbir şeyin olmadığını iddia etmiş olmasına rağmen genel prensipleri bulmak ve bu prensipleri belirli politikalara uygulamak için büyük eksiklikler bulunmaktadır. Teoriler ve prensipler oldukça kullanışlıyken politika yapımcıları bu genel yapıları spesifik politikalara dönüştürmek için gerekli araştırmayı yapmamaktadırlar. İşte bu noktada davranışsal iktisatçılara, bazı

belirli politika alanındaki araştırmanın (tasarruf, sağlık, vergi eğitim, v.b.) uygulanmasında uzman olan kişiler olarak ihtiyaç duyulmaktadır (Amir ve ark., 2005).

Politika yapımcılarının bilmesi gereken 7 önemli ilke şunlardır: (Dawnay ve Shah, 2005).

- İnsanın Kendi Beklentileri Davranışlarını Etkiler: İnsanlar davranışlarının kendi değerlerine ve taahhütlerine uygun olmasını isterler.
- Diğer İnsanların Davranışları Önemlidir: İnsanlar başkalarını izleyerek ya da onların yaptıklarını kopyalayarak davranışlarını sürdürürler ve diğer insanlar tarafından onay aldıkları davranışları yapmaya da özen gösterirler.
- İnsanlar Doğru Olanı Yapmak İçin Motive Edilir: Bazı durumlarda para, insanların içsel motivasyonunu zayıflatabilmektedir. Örneğin arkadaşlarınıza yemek ısmarlamak istediğinizde onların ödeme yapmakta ısrarcı davranması sizin motivasyonunuzu düşürebilmektedir.
- Alışkanlıklar Önemlidir: İnsanlar çoğu kez düşünmeden, bilinçsizce davranışlarda bulunabilirler. Bu alışkanlıkları değiştirmek oldukça güçtür. Hatta alışkanlıkların değiştirilmesi kişi tarafından istense bile onları değiştirmek hiç de kolay değildir.
- İnsanlar Kayıptan Kaçınırlar ve Sahip Olduklarını Bırakmak İstemezler: İnsanlar kayıplardan kaçınmak için büyük riskler alırken aynı zamanda kazanç elde etmek istediklerinde ise küçük riskleri bile önlemektedir. Sahiplik güdüsü var olduğu için elde ettiklerini bırakmak istememektedirler.
- İnsanlar Değişimin Etkili Olmasına İhtiyaç Duyarlar: İnsanlar çaresizlik ve kontrolsüzlük duymaktan nefret eder ve bu hisleri olduğunda durumu değiştirmek için herhangi bir şey yapamazlar. Aksine, kontrol altında olduklarını hissettiklerinde, işleri iyiye götürmek için son derece motive olabilirler. Bu durumun seçim ve katılımın önemi üzerinde etkileri bulunmaktadır. Örneğin bilgi bombardımanı çaresizlik ve davranışların eskisi gibi olmasına sebep olabilir. Mesela iklim değişikliğini dikkate alıyoruz fakat bu durumu nasıl çözebileceğimizle ilgili oldukça fazla bilginin sunulması davranışlarımızın değişmeyip eskisi gibi olmasına sebep olabilir.
- İnsanlar Karar Verirken Hesaplama Yapmada Kötüdürler: İnsanlar olasılıkları iyi hesaplayamazlar ve belirsizlikler onların endişelenmelerine sebep olur. Yakın tarihte yaşanan olaylara aşırı ağırlık verirken uzak tarihteki olaylara ise fazla ağırlık vermemektedirler.

Politika geliştirmenin birçok aşaması mevcuttur (Thaler ve Sustain, 2008). Bunu gerçekleştirmek için politika yapımcıları bu alanda uzmanlaşmış iktisatçılarla birlikte hareket etmektedir. Hatta İngiltere’de “Behavioral Insight Team” (Davranış Anlayışı Takımı) ve ABD’de “White House Behavioral and Social Sciences Team” (Beyaz Saray Davranış ve Sosyal Bilimler Takımı) ve “Behavioral Science and Policy Association” (Davranış Bilimi ve Politika Derneği) hükümetlere politikalar tasarlamalarında birebir destek veren ve politika süreçlerinin her aşamasını yöneten oluşumlardır (Genesove ve Mayer, 2001).

Politika geliştirmeyi beş aşama altında toplamak mümkündür (Soyer, 2015);

- Politika geliştirmenin ilk aşamasında karar ve davranışların iktisat biliminin varsayımlarından nasıl farklılaştığı analiz edilmelidir. Bu konuyla ilgili yapılan çok sayıda araştırma bize problemler ve sapmalarla ilgili ipuçları vermektedir. Örneğin “Yarın için Daha Çok Biriktir” (Save More Tomorrow) önceden yapılan araştırmaların neticesinde ortaya çıkmış ve geniş halk kitlesi tarafından benimsenmiş olan bir programdır. Yani, akademik çalışmalar sonucunda çıkarılan dersler etkili politikalara dönüştürülebilmektedir.

- İkinci aşamada, politikaya dönüştürüleceği düşünülen herhangi bir uygulamanın bilimsel açıdan test edilmesi gerekmektedir. Deneme aşamasına tabi tutulmadan uygulamaya konulan fikirlerin, ülke çapında beklenmeyen sonuçların ve hataların ortaya çıkarması muhtemeldir. Dolayısıyla konuyla ilgili önceden saha çalışması yapılmalı, hatta politikanın uygulanacağı ortam ile benzerlik gösteren ortamda politikanın etkinliği test edilmelidir.
- Üçüncü aşama, fikir aşamasındaki politikaların geliştirilmesi aşamasıdır. Şöyle ki politikanın hangi koşullarda, hangi çevrede uygulanacağı iyi analiz edilmelidir. Aynı zamanda ortamın politikaya uygunluğu, politikaların yasal zemini ve alt yapının hazır hale getirilmesi de bu aşamada önemlidir.
- Dördüncü aşama, politikaların tanıtılması ve uygulanması aşamasıdır. Karar alıcıların, davranışsal iktisat uygulama politikalarıyla ilgili doğru şekilde bilinçlendirilmesi gerekmektedir.
- Son aşamada ise uygulamaya konulan politikaların beklenen sonuçlardan farklılığı analiz edilmelidir. Eğer tahmin edilenden farklı bir sonuç ortaya çıktıysa gerekli düzenlemeler tekrar yapılmalıdır. Politikalarla ilgili gerekli olan doğru güncellemelerin yapılması için uygulanan politikalara yapılan eleştiri ve yorumların da dikkate alınması gerekmektedir.

3.2 Davranışsal Politika Yapıcıları için Bazı Önemli Araçlar

Politika yapımcıların ve düzenleyicilerin, bilişsel ve motivasyonel önyargılarını aşmalarına yardımcı olmak için sahip oldukları araçlar nelerdir? Bu başlık altında bazı güçlü bilimsel kanıtlara dayalı araçlara değinilecektir.

3.2.1 Basitleştirme (simplification)

Bir görevin karmaşıklık derecesi, istenen davranışların yavaş icrasını beraberinde getirebilir, hatta onları durdurabilme gücüne de sahiptir. Örnek olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde üniversite için mali destek başvurusu sürecinin basitleştirilmesi verilebilir (Madrian, 2014). Son zamanlara kadar, mali desteğe giriş kapısı, sekiz sayfa uzunluğunda ve 100'ün üzerinde soru içeren FAFSA (Free Application for Federal Student Aid) formuyla açılmıştır¹. Sonuçta, nitelikli öğrencilerin çok büyük bir oranı bu desteğe başvurmak için zahmet bile etmemiştir. Bettinger ve ark. (2012), FAFSA formunun modernleştirilmiş bir versiyonu aracılığıyla kişisel rehberliğin etkisini test etmek için bir alan deneyi ortaya atmıştır. Yardım başvuru sürecini basitleştirmeye yönelik olan bu süreç, üniversite mali yardımı için başvuruda bulunan lise son sınıf öğrencileri ile hedeflenen ailelerin oranını %16; hali hazırda üniversiteye devam eden öğrencilerin oranını da %7 arttırmıştır. Akabinde, ABD Eğitim Bakanlığı bu basitleştirilmiş süreci devralıp geniş bir değerlendirme yelpazesinden elde edilen bulgulara göre, iş arama destek programları kişilere genellikle görevi basitleştirip daha hızlı ve daha az efor sarf ederek iş bulmalarında yardımcı olmasını sağlamıştır (O'Leary, 2004).

Nihayetinde, karmaşıklığın maliyetini azaltmak için diğer bir yaklaşım ise seçimleri kaldırmak olabilir. Savsaklama, kaçınma, hoşnutsuzluk, sezgilere bağımlılık ve muhtemel yanlışlar bu kavrayamama durumunu doğuruyor olabilir. İnsanlar, seçim yaparken, sonradan seçtikleri yerden duygu/düşünce seti oluşturmak üzere opsiyonları görüntülemektedir. Nihai olarak önemli olan, mevcut seçeneklerin toplam sayısından ziyade insanların aklında "tutabildikleri" sınırlı sayıda seçenektir. Seçenek aramak, zaman ve çaba gerektirir. Örneğin, iş arayanların birçok iş fırsatı karşısında arama sürelerini uzattığı tespit edilmiştir. Mevcut toplam seçenek sayısını azaltmak, arama

1 Daha fazla bilgi için bkznz. <https://studentaid.ed.gov/sa/fafsa>.

zamanı ve sarfedilen çabayı minimize edebilir. Dolayısıyla iş-kariyer siteleri de, iş seçeneklerini kişilere uygun şekilde filtreleyerek iş arayanlara yardımcı olabilir (Iyengar ve ark., 2006).

3.2.2 Taahhüt araçları (commitment devices)

Taahhüt araçları kullanıcıların, kısa vadeli faydalar yaratan ilgi çekici işlere yığıldıklarında, tercihlerini doğru yürütmesine yardımcı olabilecek bir araç kategorisini temsil eder. İş arama buna bir örnektir. Daha önce de belirttiğimiz gibi, insanlar iş arama faaliyetlerinde savsaklama eğilimi gösterirler. Bu problemin çözümünde taahhüt araçları sunmak potansiyel anlamda efektif olabilir (Nielsen ve Sebald, 2016).

Babcock ve ark. (2012), iş arama çabalarının böyle bir taahhüt aracı olarak izlenmesini önerir ve iki de izleme seçeneği sunar. Birincisi, işsiz kişi, iş arayışının aktif olduğunu gösterebilmek üzere bir iş bulma kurumuyla yakın temas halinde bulunmalıdır. İkincisi de, iş bulma kurumu, işsiz kişinin iş kabul stratejisini takibe almalıdır. İzleme zaten bir dereceye kadar pek çok işsizlik sigortası sisteminin bir parçasıdır. Örneğin, çoğu sistemde fayda sağlanabilmesi için, işsizlerin aktif olarak iş arıyor olmaları ve derhal bir işe başlamak üzere hazır bulunuyor olmaları gerekir. Bununla birlikte, çoğu sistemde, işsizlik döneminin başında minimum izlemenin yapıldığı bir süre vardır. İş arayanların bu dönemde iş için uygunluklarını, mesleklerine ya da ücret esasına göre belirlemelerine müsaade edilir.

Bu dönem, rasyonel iş arayanlara, en azından bir süreliğine istedikleri gibi seçim yapma özgürlüklerine sınırlama getirilmeden iş olanakları sağlamaktadır. Birkaç ABD eyaleti, taahhüt araçları olarak yeniden istihdam ikramiyeleri programlarını kullanmayı denemiş, Illinois Başarılı Yeniden İşe Başlama Bonus Deneyini modellemiştir. (Woodbury ve Spiegelman, 1987).

Tipik bir yeniden istihdam bonusu programı, 13 hafta içinde yeniden iş bulan ve bu işi 13 hafta sürdürebilen kişilere, 10 haftalık işsizlik ödeneğine eşit bir bonus verecek şekilde düzenlenebilir (Paserman, 2008).

Bulgular, bu gibi taahhüt araçları kullanmanın iş arama başarısı üzerinde belirgin bir etkisi olduğunu göstermekte olup özellikle yeniden istihdam bonusu programı bu başarıda iddialı kabul edilmektedir. Psikoloji alanında yapılan araştırmalar, planlama eksikliğini, bireyleri tercihlerine göre işlem yapmaktan alıkoyan bir başka bariyer olarak tanımlamıştır (Gollwitzer ve Sheeran, 2006). Bir uygulama planı olmadığında kişiler, ilgi alanlarında birbiriyle yarışan taleplerle karşılaştıklarında ne yapmak istediklerini unutma eğiliminde olurlar (Madrian, 2014). İnsanları niyetlerini hayata geçirmek için bir plan oluşturmaya teşvik etmenin, çeşitli ilgili politika alanlarında istenen hedeflere ulaşılmasına katkıda bulunduğu gösterilmiştir. Bunu yapmanın etkili bir yolu da, insanları sorgulamaktır. Örneğin, insanlara bir dizi soru sorarak onların somut bir oy verme planı yapmasını sağlamış ve insanları yönlendirmenin (güdülemenin) efektifliğini değerlendirmiştir: (i) 'Salı günü saat kaç sularında seçim yapmış olmayı umuyorsunuz?', (ii) 'Salı günü seçim bittiğinde nereden geliyor olacaksınız?', (iii) 'Seçimden önce ne yapıyor olacağınızı düşünüyorsunuz?'. Anket sonucunda, oy vermeyi teşvik etmek için başka destek mekanizmalarına sahip olma olasılıklarının düşük olduğu varsayılan tek seçmenli hanelerden, seçmen katılımında %9'luk bir artış gözlemlenmiştir (Nickerson ve Rogers, 2010). Planlama yardımcılarının doğal tümleyicisi, arzu edilen bir eylem planının sonunu getirmek için hatırlatıcıların kaydedilmesidir. Örneğin, hatırlatma mektupları veya metin mesajları, immunizasyonu (aşılama) sağlamada en düşük maliyetli yöntemler arasındadır ve nitekim immunizasyon oranlarını %8 arttırmıştır (Briss ve ark., 2000). Karlan ve ark. (2010) kısa mesajlar ya da mektuplar aracılığıyla hatırlatıcılar sağlamanın Bolivya, Peru ve Filipinler'deki tasarruflar üzerindeki etkisini üç farklı saha deneyinden elde edilen kanıtlarla sunmuştur. Hatırlatıcıların, toplam tasarrufları % 6, insanların tasarruf hedeflerine ulaşma ihtimalini de %3 oranında arttırdığı

tespit edilmiştir. Benzer şekilde, Şili’de Kast ve ark. (2012) tarafından yapılan bir tasarruf alanı deneyinde, kısa mesaj hatırlatıcısı alan kişilerin almayanlara nazaran ciddi ölçüde daha fazla birikim yaptıkları kanıtlanmıştır. Planlama yardımcılarının ve hatırlatıcıların bir kombinasyonunu yapmak, teşvik etmenin daha efektif bir yolu olabilir, işini kaybetmiş işçiler için daha aktif iş arayışları bu duruma örnek olarak verilebilir (Madrian, 2014).

3.2.3 Çerçeveleme (framing)

Karar durumunun kendine özgü yolu, genellikle karar durumunun “çerçevesi” olarak adlandırılır. Belirli bir bilgi türünün sunulma şekli, seçim seçeneklerini tanımlamak için kullanılan özel etiketler, karar durumunu tanımlamak için kullanılan özel dil bu tanım için örnek olarak gösterilebilir. Farklı çerçeveleri kullanarak aynı karar durumu ifade etmek ya da aynı karar durumunu sunmak mümkündür. Standart ekonomik teori, çerçevelerin, yani belirli bir bilgi veya alternatifi sunulma şekli veya kullanılan dil veya etiketlemenin alınan kararlar için önemli olmadığını savunurken davranışsal iktisatçılar ise çerçevelemenin davranışlar için gerekli olduğunu savunmaktadırlar (Kahneman ve Tversky, 1984).

Çerçevelemeyi, insanlar seçeneklerini değerlendirmede kullanmaktadır. Dolayısıyla, çerçeveleme, özellikle insanların kayıptan kaçındığı dikkate alındığında çok güçlü bir politika aracıdır. Bu durumun doğal sonucu, insanların yapmış oldukları seçimlerinin neticesinde bunları kazanç ya da kayıp olarak algılamalarından ziyade seçimlerinin referans noktalarını değiştirerek insanların davranışlarını etkileme olasılığıdır. Örneğin, bir iş ararken ve uygun bir ücret düşünürken, referans noktası son işte alınan ücretle verilebilir. Bir önceki işten daha az ücret teklifi verilen bir işi kabul etmek, kayıp olarak algılanabileceğinden bu teklifin kabul edilmesi zor olabilir (DellaVigna ve ark., 2015).

Çerçeveleme bir referans noktasına veya kayıp ya da kazançla göre yapılmamalıdır. Basit etiketleme, durumları farklı şekillerde çerçeveleyebilir ve bu şekilde insanların davranışları etkilenebilir (Saez, 2009). Paranın etiketlenme şekli, harcamanın etkisini de etkilemektedir. Politika bağlamında, hükümet transferlerinin etiketlenmesi, paranın nasıl harcanacağını etkiler; para her şey için kullanılabilir. Örneğin, çocuk giyiminin satın alınma eğilimi, gelirin “çocuk yardımı” şeklinde etiketlenmiş olması diğer gelir kaynaklarına göre 10 kat daha fazladır. Gelirin bir ‘çocuk yardımı’ olarak etiketlenmesinin, parayı çocuklarına harcamak için ahlaki bir yükümlülük yarattığına inanılmaktadır (Kooreman, 2000).

Bu sonuçlar, herhangi bir politika müdahalesi durumunda özellikle etiketlere önemle dikkat edilmesi gerektiğini göstermektedir. Örneğin, işsizlik yardımlarının etiketlenmesi davranışa etki edebilir. Amerika Birleşik Devletleri’nde işsizlik sigortası, işsizlik kazancı, olarak adlandırılır ve bu da bir alıcının işsiz olarak statüsünü güçlendirir (Madrian, 2014).

3.2.4 Varsayılan seçenekler (default options)

Varsayılan seçenek, hiçbir şey seçilmemişse başvuru bir seçenektir. Bunun en güzel örneği, organ bağışıyla ilgili çalışmalar yapmış olan Johnson ve Goldstein (2003) tarafından verilmektedir. Birçok ülkede varsayılan, organ bağışçısı olmak değildir; insanlar potansiyel bir organ donörü olmayı ancak öleceklerinde tercih ederler. Bu ülkelerde, organ bağışı yapan bireylerin oranı görece azdır. Diğer ülkeler, varsayılanı organ bağışçısı olmak olan bir sisteme sahiptir; vatandaşlar eğer, donör olmak istemezlerse bunu tebliğ etmekle yükümlüdürler. Bu ülkelerde organ bağışı yapmak istemeyip tebliğde bulunanların oranı oldukça düşüktür. Gerçekten de Abadie ve Gay (2006)’ın çalışmaları, organ bağışlama oranlarının, kişilerin zorunlu tutulduğu ülkelerde, tebliğde bulunma serbestisinin olduğu ülkelere

oranla %25 ile %30 arasında daha yüksek olduğunu göstermiştir. Varsayılan seçeneğin önemli olduğu bir diğer alan ise tasarruflardır. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nde tasarruf planında varsayılan seçenek 'otomatik kayıt' olduğunda, yani insanlar para biriktirmeyi tercih etmiyorsa bunu bildirmeleri gerektiğinde, bu planlara katılım oranı ciddi ölçüde artış gösterir. Otomatik kaydın tasarruf çıktıları üzerindeki etkisini inceleyen ilk çalışmalarında Madrian ve Shea (2001), isteğe bağlı kayıttan zorunlu kayıt sistemine geçen büyük bir şirkette, yeni işe alınan çalışanlar için tasarruf planı katılımında % 50'lik bir artış görüldüğünü belgelemiştir. Sonraki diğer çalışmalar da, katılım oranlarındaki benzer artışları belgelemektedir (Choi ve ark., 2006).

Tasarruf alanlarındaki çalışmalarında Choi ve ark. (2003), bir işveren destekli tasarruf planının çalışanları katılmakla ilgili aktif bir seçim yapmakla yükümlü tuttukten önce ve sonraki sonuçlarını karşılaştırmıştır. Çalışma sonucunda, insanlardan herhangi bir seçim yapmaları istenmediğinde, yeni işe başlayanların sadece %41'inin tasarruf planlarına kayıt yaptırdığı belirlenmiştir. Tam aksine, aktif bir seçim yapılması istendiğinde kaydolanların oranı %69'a çıkmıştır.

Varsayılan seçenekler, iş arama yardımı alanına da uygulanabilir. İş aramanın faydalarını azımsayan kişileri bulmak örnek olarak gösterilebilir. Politikalar, insanların kendi kendilerine neyi seçeceklerinden öte, iş desteği faaliyetlerini desteklemeyi araştırabilir. Ajanslar, insanları bu tür hizmetlere yönlendirebilir; buna örnek olarak, işsizlik sigortası kayıt aşamasında işçi profiline uygun kayıt yapılması gösterilebilir. Varsayılan gerekli iş arama desteği, insanlara erteleme (savsaklama) eğilimleriyle başa çıkmada destek olabilir. Bununla birlikte, insanların tercihlerinde önemli farklılıklar bulunduğu, varsayılan seçenek belirlemek zor olabilir. Çünkü, herhangi bir varsayılanın, küçük bir insan topluluğundan daha fazlasının tercihlerine hitap etme olasılığı çok düşüktür. Bu durumda da insanların aktif şekilde seçim yapmalarını istemek daha yararlı olacaktır (Spinnewijn, 2015).

3.2.5 Sosyal normlar (social norms)

İnsanların kendi çıkarlarını düşünmekten çok, sonuçların sosyal bağlamda değerlendirmesi, etrafındakilerin ne yaptıkları ve diğerlerinin kendi davranışları hakkındaki düşüncelerini dikkate almasıdır. Politika perspektifinden bakıldığında, arzu edilen veya istenmeyen davranış, kamuoyunun dikkatini diğerlerinin yaptıklarına çekerek en azından bir dereceye kadar iletilebilir (Thaler ve Sunstein, 2008).

Örneğin, Allcott (2011) ve Allcott and Roger (2014), tüketicilere bir sosyal karşılaştırma öğesi içeren ev enerji raporları göndermenin, ev enerji tüketimini önemli ölçüde azalttığını tespit etmiştir. Seçime katılım oranı, Gerber ve ark. (2008)'in bulgularına göre kişilerin oy kullanıp kullanmayacaklarının komşularına bildirildiğini bilmeleri halinde; Gerber ve Rogers'in (2009) anket sonuçlarına göre ise, insanlara seçmen katılım oranının daha yüksek olacağı beklentisi aşılandığında yükselmektedir. Mesela, işgücü piyasasında bir işsiz davranış, çalışmak üzere sosyal normdan etkilenebilir (Stutzer ve Lalive, 2004).

Tipik olarak işsiz bir kişi bulunduğu çevrenin diğer üyelerinden kaynaklanan baskı dolayısıyla müeyyide altında kalır ve çalışma normuna uyum sağlama konusunda bir iç baskı hisseder. Stutzer ve Lalive'nin (2004) görüşü de, norm ne kadar güçlü olursa işsiz kişilerin yeni bir iş bulmasının o ölçüde hızlanacağı yönünde olmaktadır. Sonuç olarak, işsiz kişinin iş aramak için sarfettiği çaba ve işi kabul etme olasılığı normlar yükseldikçe artar. Ayrıca henüz bir iş bulamamış olanlar hayatlarından, bahsi geçen normun etkisi fazlayken, az olduğundaki kadar memnun olamamaktadır. Düşünülen, sosyal normları bir politika aracı olarak kullanmak olduğunda cömertlik ve sosyal baskı arasındaki ayrımı yapabilmek önemlidir, çünkü bu durumun insanların tercihleri ve dolayısıyla da politika durumları (considerations) üzerinde çok farklı etkileri vardır. İlgi çekici bir örnek olarak, hayırsever bağışı ve kapı

kapı dolaşarak para toplama (fon sağlamak) vakası verilebilir. Verme, cömertlikten kaynaklanıyorsa, insanlar vererek olumlu yarar elde etmiş olur. Bunun yerine eğer verme sosyal baskı kaynaklıysa ve insanlar bu verişten ters yarar sağlayıp yine de vermeye devam ediyorsa bu onların 'hayır' demekten duydukları elem ve edindikleri yararsızlık sebebiyledir. Bu nedenle potansiyel bağışçılar, verme cömertlikten geliyorsa yardım toplayan kimseleri arayacaklar; fakat, sosyal baskı kaynaklıysa onlardan uzak duracaklardır. Bu teoriyi, standart bir kapı kapı dolaşarak yardım toplama durumunu, bu dolaşmayı insanların kapılarına bir gün önceden bu durumun gerçekleşeceğini haber veren el ilanları asarak gerçekleştirdikleri kampanyayla kıyaslayarak test etmiştir. El ilanını alan haneler toplumsal baskıyla uyumlu şekilde cevap vermiştir. İlk kampanyayla karşılaştırıldığında araçlara kapıyı açan sakinlerin oranı %10 ile %25 arasında daha düşüktür. Sonuçta cömertlikten dem vurarak hayırsever bağışını artırmayı amaçlayan politika, toplumsal baskıyı kullanan kadar etkili olamamıştır (Sebald ve Nielsen, 2016).

3.3 Politika Yapımında Dürtme Teorisi'nin Yeri

Davranışsal iktisat alanında çok önemli bir yere sahip olan ve literatüre Nudge Theory olarak geçen dürtme teorisi, 2008 yılında Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein tarafından ortaya atılmıştır (<https://www.businessballs.com/leadership-skills/nudge-theory-93/> Erişim tarihi: 10.12.2017).

Dürtü, seçenekleri yasaklamadan veya insanların ekonomik teşviklerini çok fazla değiştirmeden onları yönlendiren seçim mimarisidir. Müdahalelerin ucuz ve kaçınılması kolay olması yapılan müdahalelerin dürtü olduğu anlamına gelmektedir. Dürtüler, emir olarak algılanmamalıdır. Yasaklar konularak insan davranışlarının değiştirilmesi dürtü olamaz. Dürtme teorisinin temeli, insan davranışlarının bazı yöntemler kullanılarak değiştirilebileceğine dayanmaktadır. Thaler ve Sunstein, anaakım iktisadın iddia ettiği gibi insanların her zaman rasyonel kararlar alamadığı dolayısıyla karar alma aşamasında insanların bazı konularla ilgili yardıma gereksinim duyduklarını savunmaktadırlar. Teoriye göre insanların davranışlarının, insanları fazla zorlamadan, yumuşak bir dürtüyle değiştirilmesi mümkündür. Dürtüler, hükümetlerin koymuş olduğu yasakların yerini alırsa hükümet hem daha fazla mütevazi olacak hem de küçülecektir. Dürtme teorisine göre önemli olan büyük hükümet anlayışı değil, daha iyi yönetim anlayışıdır (Thaler ve Sunstein, 2013).

Bu teoriye göre hükümetler serbestçi ataerkil yönetim anlayışıyla hareket ederler. Bu anlayış ilk etapta iki çelişkili kavramı bir araya getirmekle olumsuz bir durumu çağrıştıracaktır. Serbestçi olma özelliğine göre, insanlar istediklerini yapma konusunda özgür ve istedikleri anda istemedikleri düzenden vazgeçme hakkına sahiptirler. Serbestlik yanlısı ataerkil yönetim anlayışına göre insanlar, yapmış oldukları seçimlerle ilgili özgür olmalıdırlar (Friedman ve Friedman, 1980). Bu yönetim anlayışında seçme hakkının ve özgürlüğünün korunması ya da artırılması noktasında politikaların geliştirilmesi çabası mevcuttur.

Politikaların amaçlarına ulaşması için gerekli olan 10 önemli dürtüyü şöyle sıralayabiliriz (Sunstein, 2014):

- *Varsayılan Kurallar (Default Rules): Varsayılan kurallar en etkileyici dürtülerden biridir. Eğitim, sağlık, tasarruf gibi konularla ilgili uygulanan programlara otomatik olarak katılımı sağlamak şeklinde tanımlanabilir. Örneğin eğer insanlar emeklilik planı sistemine otomatik kayıt yaptırmış olursa yapacakları tasarruflarla ilgili istenildiği kadar artış sağlanabilir ve zaman kaybının önüne geçilmiş olur.*
- *Basitleştirme (Simplification): Mevcut programlara katılım konusunda teşviklerde bulunmak şeklinde ifade edilebilir. Karmaşıklık, zengin ve fakir ülkelerde ciddi problemlerindendir. Çünkü hem önemli programlarla ilgili karışıklığı doğurması hem masraf artışlarına (potansiyel olarak ekonomik büyümeyi azalttığı için) sebep olması hem de önemli programlara katılımı engellediği için ciddi problem şeklinde değerlendirilmektedir. Çoğu program, aşırı karmaşıklık*

yüzünden ya başarısız olur ya da beklentinin çok altında bir başarı elde eder. Birçok ülkede formların ve düzenlemelerin basitleştirilmesi öncelikli hedefler arasında olmalıdır. Birçok ülkede önemli programların (eğitim, sağlık, finans, yoksulluk ve istihdamla ilgili olan) faydaları aşırı karmaşıklık sebebiyle büyük ölçüde azalmaktadır.

- **Toplumsal Normların Kullanımı (Uses of Social Norms):** İnsanlara, çoğunluğun nasıl davrandığını, neleri tercih ettiğini gösterip onların da çoğunluğa uymaları konusunda dürtüler geliştirmek önemlidir. Diğer insanlarla ilgili bilgiler vermek en etkileyici dürtüler arasındadır. Toplumun büyük çoğunluğunun vergilerini zamanında ödediği bilgisini onlara vermek örnek olarak gösterilebilir. Bu noktada diğer insanların “ne yaptığı” bilgisini vermek kadar çoğu kişinin, insanların “yapması gerektiğini” düşünüyor şeklinde ifadeler de önemlidir. Örneğin, Amerika’daki insanların yüzde doksanı insanların, vergilerini zamanında ödemesi gerektiğine inanıyor.
- **Rahatlık ve Kolaylık Artışları (Increases in Ease and Convenience):** İnsanlar genellikle kolay olan seçenekleri tercih eder. Belli davranışları teşvik etmek için çeşitli engellerin (ne yapacağınızı anlamak için gereken süre de dahil olmak üzere) ortadan kaldırılması olumlu sonuçlanan bir durumdur. Eğer kolay seçenekler aynı zamanda eğlenceliyse insanlar daha çok severek programlara katılabileceklerdir.
- **Kamuoyunu bilgilendirmek (Disclosure):** Enerji kullanımıyla ilişkili ekonomik veya çevresel maliyetlerle ilgili verilerin açıklanması örnek olarak verilebilir. Kamuoyunu bilgilendirmek hem piyasaya hem de hükümete “şeffaflık” kazandırmaktadır. Tüketici için, bilgilendirme politikaları bilginin hem anlaşılabilir hem de erişilebilir olması durumunda oldukça etkili olabilir.
- **Uyarılar (Warnings):** Ciddi risk oluşumu söz konusuysa hem özel hem de kamu uyarıları en iyi dürtü olabilmektedir. Sigara için yapılan bazı uyarılar gibi. Bu uyarıların insanların dikkatini çekmesi için yazılan yazıların büyük yazı tipleriyle, kalın harflerle ve de parlak renklerle oluşturulması etkili olabilir. Böylece insanlar riskin farkına varır ve yaptıkları hataları azaltmaya başlarlar. Olumlu davranışlara karşılık insanlar ödüllendirilip teşvik edilebilir.
- **Ön Taahhüt Stratejileri (Precommitment Strategies):** İnsanların bazı konularda almış oldukları kesin kararlar vardır (alkol tüketimini bırakmak ya da tasarruflarını arttırmak gibi) fakat alınan kararlar çoğu zaman uzun vadeli olamayabilir. Eğer karar sonrası ön taahhüt sözleşmesiyle programlara katılımı sağlayabilirse hedefe ulaşma noktasında daha başarılı olabileceklerdir. Özellikle taahhütler sonrası motivasyon artışı sağlanarak yapılacak olanı erteleme oranı azalabilecektir.
- **Hatırlatıcılar (Reminders):** Çoğu kişi günlük hayatta oldukça yoğun bir tempoyla hayatlarına devam etmektedirler. Bu yoğunluk onların almış oldukları kararları kimi zaman unutmalarına sebep olabilmektedir. Mesaj ya da e-mail yoluyla onlara yapmaları gereken şeyleri hatırlatmak programların sürekliliği bakımından önemlidir.
- **Uygulama Niyetlerini Ortaya Çıkarmak (Eliciting Implementation Intentions):** Bazı insanların uygulama niyetlerini ortaya çıkarmak onları daha fazla faaliyete geçirebilir. Örneğin, sağlıkla ilgili davranışlarla alakalı gelecekteki davranışları hakkında basit bir soru (çocuğumuzu aşılamayı planlıyor musunuz?) önemli sonuçlar doğurabilir.
- **İnsanları Geçmiş Seçimleri ve Sonuçlarıyla İlgili Bilgilendirmek (Informing People of The Nature and Consequences of their Own Past Choices):** İngiltere’deki “Midata Project” ve Amerika’daki “Smart Disclosure” programları örnek olarak gösterilebilir. Kamu ve özel kurumlar genellikle insanların geçmişte yapmış oldukları seçimlerle ilgili (yapmış oldukları sağlık harcamaları ya da elektrik tüketimi) bilgi sahibidir. Problemler çoğunlukla insanların bu bilgiler hakkındaki eksikliğinden kaynaklanmaktadır. İnsanların o bilgilere ulaşması, davranışlarının değişmesi ve piyasanın daha iyi çalışmasına neden olmaktadır. Böylece daha fazla para tasarruf edilmiş olur.

3.4 Davranış Araçlarının Kamu Politikalarındaki Kullanımı

Önlemlerin kamu politikasındaki kullanımı için kapsamlı bir çerçeve aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo.1. Neoklasik İktisat, Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme için Uygulamaların Karşılaştırılması

Neoklasik İktisat Anlayışı	Davranışsal İktisat Anlayışı	Politika Geliştirme için Uygulamalar
Tercihler endojendir; tercihleri şekillendirmede diğer insanların etkisi gözardı edilir; kurumlar ve ekonomik sistemin evrimi umursanmaz	Bireyler, özellikle muğlak durumlarda, krizlerde ve diğer insanların uzman olduğu durumlarda onları gözlemleyerek öğrenmektedir; bireyler, grup üyelerinden yanadır ve hoşlandıkları insanlardan etkilenme eğilimindedir.	Politikanın etkisini uzatmak için sosyal normlar değiştirilmeli ve toplumda otoriteden hoşlanan insanlar etkilenmelidir.
Kararların yalnızca sonuçları analiz edilir; alışkanlıklarla gelen seçimler, teorinin kapsamı dışındadır; karar vericiler faydalarını maksimize etmektedir.	Geçmiş alışkanlıkların frekansı, şimdi ki eylemleri etkiler; alışkanlıklar değiş-tirmek zordur; karar karmaşık olduğu zaman karardan önce bilinçli müzakereler gerçekleşir, bu durumun sonuçları önemlidir ayrıca bu durum için değerlendirmeye yetecek kadar bilgi ve zaman mevcuttur.	Alışkanlıkların rolü görmezden gelinmemeli. Alışkanlıkların değişimleri için teşvikler ve yeni davranışın güçlendirilmesi için hızlı geribildirimlerde bulunulmalı.
Finansal teşvikler, insanları davranışlarını değiştirmeleri yönünde güdülemektedir; alturistik (özgecil) güdüler analiz kapsamı dışındadır.	Finansal teşvikler insanları demotive edebilir ve içgüdüsel motivasyona yer bırakmayabilir; insanlar, eylemlerinin doğru ve adaletli olup olmadığını önemsemektedir.	Eğer değiştirilecek davranışlar ayıp kabul ediliyorsa cezalar, aynı şekilde onurlu davranışlar için de ödüller karıştırmak olabilir; politika ve bunu uygulayacak kurum, adil bir izlenime sahip olmalıdır.
Birinin kendi davranışı ile ilgili öz beklentileri, tutumları ve değerleri gözardı edilir; yaptırım destekli olmadıkça taahhütler ve sözler kıymetsizdir.	Bireyler, eylemler ve tutumlar ya da değerler arasındaki bilişsel çelişkiyi azaltmaya çalışır; utanma ihtimali, davranışı etkilemektedir.	Gönüllü taahhütler kullanılmalı, özellikle bunlar kamusal, yazılı, gruplar aracılığıyla yapılmış ve anlaşmanın mevcut noktalarını kullanan taahhütler olmalıdır; taahhütler, yerine getirilebilecek şekilde realistik olmalıdır, en kolaydan en çok talep edilene doğru; insanlar aktif olarak taahhütlere dahil edilmelidir.
Ödeme gönüllülüğü kabul etme gönüllülüğüne denktir; kişiler, kayıp ve kazançlara karşı nötrdür.	Bireyler, kayıptan kaçınır; kazanmaktan ziyade kaybetmemek için daha fazla efor sarfeder; kazanç ve kayıpları statükoyla ilişkilendirir.	İnsanlar makul derecede bir şeye hak kazandıklarında, bu onlardan alınmış olsa dahi, kabul etmeleri için gönüllülük/isteklilik esası kullanılmalıdır; bir ekstra önerildiğinde ya da mevcut duruma hak kazandıklarında ödeme için yine aynı esastan faydalanılmalıdır; cezalar, küçük boyutlu ödüllere nazaran daha caydırıcıdır; vergilerin kaynaktan kesilmesi, aktif olarak ödenen vergiyi tahsil etmekten daha kolay bir durumdur.
Bireyler rasyoneldir ve mantıklı davranır; uygun opsiyonları kıyaslama ve en optimal olanı seçme yeteneğindedir. Bireyler zamanlarası seçim problemlerini çözerken üstsöl indirgeme (exponential discounting) kullanırlar.	İnsanlar kompleks kararlar verirken parmak hesabı yaparlar (buluşsal-sezgisel); düşük olasılıklı ve kesin olaylara fazla değer verirler fakat sık karşılaşılan durumları pek ciddiye almazlar; hiperbolik indirgemeyi kullanırlar, etkileri ve varsayımları çerçevelemede duyarlıdır; aşırı güven gösterir; bedelsiz ürünlere kıymet atfetmemektedir.	İtaatsizliğin cezası ve riayetin ödülü canlı biçimde tanımlanmalıdır. Ani kayıplar, uzun dönemli ödüllere nazaran daha güçlü güdülerdir; savsaklama ve şeytana uymayı önlemek için taahhüt teknolojileri kullanılmalıdır.
Bilgi miktarını ya da alternatif sayısını arttırmak, kişiyi daha yoksun hale getirmez. Ek bilgi veya opsiyon, bireyin yararına kullanılabilir.	Bilgi miktarının fazlalığı ve seçim opsiyonlarının çeşitliliği karar vermenin etkinliğini engellemektedir.	Bilgi fazlalığını engellemek için, seçim opsiyonları kü-melenmelidir; kavramayı geliştirmek için grafiksel bilgi kullanılmalıdır; insanlar, politika tasarımına katılmak için cesaretlendirilmelidir; hükümet, var olan grupları ve teşebbüsleri desteklemelidir.

Kaynak : Dawney E. and Shah, H., 2005, *Extending the "Rational Man" Model of Human Behaviour: Seven Key Principles*, NEF and Environmental Agency, Bristol.

KAYNAKLAR

- Abadie, A. and Gay, S., 2006, The Impact Of Presumed Consent Legislation On Cadaveric Organ Donation: A Cross-Country Study, *Journal Of Health Economics*, 25, 599-620.
- Afifi, A., Morgan, E., Stephenson, T., Morse, C., Harrison, T., Reichert, T. ve Long, D., 2006, Examining the decision to talk with family about organ donation: Applying the theory of motivated information management, *Communication Monographs*, 73, 188-215
- Akerlof, G. A., 2003, Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior, *The American Economist*, 47, 25-47.
- Akerlof, G. A., and Yellen, J. L., 1985, A Near-Rational Model of the Business Cycle with Wage and Price Inertia, *Quarterly Journal of Economics*, 100, 38-823.
- Akerlof, G. A., Dickens, W. T. and Perry, G. L., 1996, The Macroeconomics of Low Inflation, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1-59.
- Akerlof, G. A., Dickens, W. T. and Perry, G. L., 2000, Near-Rational Wage and Price Setting and the Long-Run Phillips Curve, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1-44.
- Allcott, H. and Roger, T., 2014, The Short-Run And Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence From Energy Conservation, *American Economic Review*, 104, 3003-3037.
- Allcott, H., 2011, Social Norms And Energy Conservation, *Journal of Public Economics*, 95, 1082-1095.
- Altunöz U. Ve Altunöz H., 2016, *Davranışsal Ekonomi*, Seçkin Yayıncılık, Ankara
- Amir, O. Ariely, D., and Carmon, Z., 2005, The Locus and Appropriateness of Monetary Evaluations: Why Monetary Assessments do not Reflect Predicted Utility, Unpublished manuscript.
- Anonim, http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/GBG/Tablo_10.xls.htm , Erişim tarihi : 16.01.2017.
- Angner, E. and Loewenstein, G., 2006, Behavioral Economics, To Appear in Elsevier's Handbook Of The Philosophy Of Science, Vol. 5.
- Ariely, D. and Loewenstein, G., 2006, The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 87-98.
- Arifovic, J., 1996, The Behavior of the Exchange Rate in the Genetic Algorithm and Experimental Economics, *Journal of Political Economy* 104, 41-510.
- Arndt, H., 1988, Market Failure and Underdevelopment, *World Development*, 29-219.
- Ashraf, N., Camerer, C. F. and Loewenstein, G., 2005, Adam Smith, Behavioral Economist, *Journal of Economic Perspectives*, 19, 131-145.
- Augier, M. & March, J. G. (2004). *Models of a man: Essays in memory of Herbert A. Simon*. Cambridge: MIT Press.
- Babcock, L., Congdon, W., Katz, L. and Mullainathan, S., 2012, Notes On Behavioral Economics And Labor Market Policy, *IZA Journal of Labor Policy*, 1-14.

- Backhouse, R. E. and Fontaine, P., 2010, *The History of the Social Sciences since 1945*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ball, L. and Croushore, D., 1995, *Expectations and the Effects of Monetary Policy*, NBER working paper, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Ball, L., Mankiw, G. and Reis, R., 2005, *Monetary Policy for Inattentive Economies*, *Journal of Monetary Economics* 52, 25-703.
- Barr, M.S., Mullainathan, S. and Shafir, E., 2008, *Behaviorally Informed Financial Services Regulation*, Washington DC: New America Foundation.
- Barro, R. J. and Gordon, D. B., 1983, *Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy*, *Journal of Monetary Economics* 12, 21- 101.
- Becker, G. S., 1993, *The Economic Way of Looking at Behaviour*, *J. Polit. Econ.*, 385-409.
- Behavioural Insights Team, 2011, *Annual Update 2010-11*, London: Cabinet Office.
- Benhabib, J. and Bisin, A., 2002, *Self-Control And Consumption-Savings Decisions: Cognitive Perspectives*, Working Paper, New York University.
- Benhassine, N., Devoto, F., Duflo, E., Dupas, P. and Pouliquen, V., 2014, *Turning a shove into a nudge? A \ labeled cash transfer” for education*, Stanford University.
- Bennett, M., Fingleton, J., Fletcher, A., Hurley, L. and Ruck, D., 2010, *What Does Behavioural Economics Mean For Competition Policy?* *Competition Policy International*, 6, 111-137.
- Bentham, J., 1996, *An introduction to the principles of morals and legislation*, Oxford: Clarendon.
- Berg, N., 2006, *Behavioral Labor Economics*, *Handbook of Contemporary Behavioral Economics*, M.E. Sharpe, Armonk NY.
- Bernheim, B. D. and Antonio R., 2005, *Behavioral Public Economics: Welfare And Policy Analysis with Non-Standard Decision-Makers*, National Bureau of Economic Research.
- Bettinger, E., Long, B., Oreopoulos, P. and Sanbonmatsu, L., 2012, *The Role Of Application Assistance And Information in College Decisions: Results From The H&R Block Fafsa Experiment*, *Quarterly Journal Of Economics*, 127, 1205-1242.
- Bhargava, S. and George L., 2015, *Behavioral Economics and Public Policy 102: Beyond Nudging*, *American Economic Review*, 105, 396-401.
- Blinder, A. S., 1999, *Central Banking in Theory and Practice*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Bonham, C. and Cohen R., 1995, *Testing the Rationality of Price Forecasts: Comment*, *American Economic Review* 85, 89-284.
- Briss, P., Rodewald, L., Hinman, A., Shefer, A., Strikas, R., Bernier, R., Carande-Kulis, V., Yusuf, H., Ndiaye, S. and Williams, S., 2000, *Reviews Of Evidence Regarding Interventions to Improve Vaccination Coverage in Children, Adolescents, And Adults*, *American Journal of Preventive Medicine*, 18, 97-140.
- Bruni, L. and Sugden, R., 2007, *The Road Not Taken: Two Debates About the Role of Psychology in Economics*. *Economic Journal*.

- Brunner, K. and Meltzer, A. H., 1993, *Money and the Economy: Issues in Monetary Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Brunner, Karl, and Alan H. Meltzer. 1990. "Money Supply." In Benjamin M. Friedman and Frank H. Hahn, eds., *Handbook of Monetary Economics*, 1:356–98. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- Cairnes, J. E., 1965, *The Character and Logical Method of Political Economy*, New York: A. M. Kelley.
- Camerer, C. and Loewenstein, G., 2004, *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 3-51.
- Chetty, R., 2015, *Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective*, *American Economic Review*, 105, 1-33.
- Choi, J., Laibson, D., Madrian, B. and Metrick, A. (2004). For better or for worse: Default effects and 401(k) savings behavior. In D. Wise (ed.), *Perspectives on the economics of aging*, Chicago University Press, pp. 81{121.
- Choi, J., Laibson, D., Madrian, B. and Metrick, A., 2003, *Optimal Defaults*, *American Economic Review*, 180-185.
- Choi, J., Laibson, D., Madrian, B. and Metrick, A., 2006, *Saving For Retirement On The Path Of Least Resistance*, *Behavioral Public Finance: Towards A New Agenda*, Russell Sage Found, 304-351.
- Clark, J. M., 1918, *Economics and Modern Psychology I*, *Journal of Political Economy*, 26, 1- 30.
- Colander, D., 2005, *The Future of Economics: The Appropriately Educated in Pursuit of the Knowable*. *Cambridge Journal of Economic*, 29, 927-941.
- Cooper, B., and Ramey, E. A., 2014, *Pluralism at Work: Alumni Assess an Economics Education*. *International Review of Economics Education*, 16, 63-72
- Crawford, A. and Harrison, A., 1997, *Testing for Downward Rigidity in Nominal Wage Rates*, Bank of Canada conference "Price Stability, Inflation Targets and Monetary Policy," <http://www.bank-banque-canada.ca/en/conference/con97/cn97-10.pdf>.
- Curtin, R., 1982, *Indicators of Consumer Behavior: The University of Michigan Surveys of Consumers*, *Public Opinion Quarterly*, 46, 340-352.
- Curtin, R., 2016, *George Katona: A Founder of Behavioral Economics*, Chapter published in: *Routledge Handbook of Behavioral Economics*, Roger Frantz, et al. (editors).
- Dalagamas, B., 2011, *A Dynamic Approach to Tax Evasion*, *Public Finance Review*, 39, 309-326.
- Davis, G. F., 2003, *Philosophical Psychology and Economic Psychology in David Hume and Adam Smith*, *History of Political Economy*, 35, 269-304.
- Davis, J., 2008, *The Turn in Recent Economics and Return of Orthodoxy*. *Cambridge Journal of Economics*, 32, 349-366.
- Dawnay E. and Shah, H., 2005, *Extending the "Rational Man" Model of Human Behaviour: Seven Key Principles*, NEF and Environmental Agency, Bristol.

- Delaney, L., Harmon, C., McHale, J. and O'Hara, K., 2012, Automatic for the People Behavioural Economics and Retirement Income Savings.
- DellaVigna, S. and Malmendier, U., 2006, Paying Not to Go to the Gym. *American Economic Review*, 96, 694-719.
- DellaVigna, S., Lindner, A., Reizer, B. and Schmieder, J., 2015, Reference-Dependent Job Search: Evidence From Hungary, Brookings Institution.
- DeLong, J. B., Shleifer, A., Summers, L. H. and Waldmann, R. J., 1991, The Survival of Noise Traders in Financial Markets, *Journal of Business* 64,1-19.
- DeSteno, D., Bartlett, M. Y., Baumann, J., Williams, L. A., & Dickens, L. (2010). Gratitude as Moral Sentiment: Emotion- Guided Cooperation in Economic Exchange. *Emotion*, 10, 289-293
- Dohmen, T., 2014, Behavioral Labor Economics: Advances and Future Directions, Journal Homepage: www.elsevier.com/locate/labeco , *Labour Economics* 30, 71–85.
- Dolan P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D. and Vlaev, I., 2010, Influencing Behaviour Through Public Policy, Institute for Government.
- Dowd, K., 2001, The Emergence of Fiat Money: A Reconsideration, *Cato Journal* 20, 467-76.
- Duffy, John. 1998. "Monetary Theory in the Laboratory." *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 80, 5: 9–26.
- Earl, P. E., 1988, *Behavioural Economics*, Vol. I. Aldershot: Edward Elgar.
- Earl, P. E., 2005, Economics and Psychology in the Twenty-First Century, *Cambridge Journal of Economics*, 29, 909-926.
- Ebmer, R., 2014, What is (not) Behavioural in Labour Economics?, *Labour Economics*, 30, 86–87.
- Eser, R., ve Toigonbaeva, D., 2011, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(1), 287-321.
- Fair, R., 1988, Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in a Macroeconometric Model, *Journal of Monetary Economics* 22, 15-301.
- Fehr, E. and Tyran, J., 2001, Does Money Illusion Matter, *American Economic Review* 91, 62-1239.
- Figlewski, S. and Wachtel P., 1981, The Formation of Inflationary Expectations, *Review of Economics and Statistics* 63,1-10.
- Fischer, S., 1977, Long-Term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule, *Journal of Political Economy*, 85, 191-205.
- Fischer, S., 1990, Rules Versus Discretion in Monetary Policy, *Handbook of Monetary Economics*, Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 80-1169.
- Fisher, I., 1928, *The Money Illusion*, New York: Adelphi Publishers.
- Fisher, Irving (1913). The monetary side of the cost of living problem. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 48, 133-139.
- Frankel, J. A. and Froot, K., 1986, Understanding the U.S. Dollar in the Eighties: The Expectations of Chartists and Fundamentalists, *Economic Record*, 24-38.

- Frantz, R., 1992, X-Efficiency and Allocative Efficiency: What Have We Learned? *American Economic Review*, 8- 434.
- Frantz, R., 2004, The Behavioral Economics of George Akerloff and Harvey Leibenstein, *Journal of Socio-Economics*, Vol. 33, issue 1, 29-45.
- Frederick, S., Loewenstein, G. and O'Donoghue, T., 2002, Time Discounting And Time Preference: A Critical Review, *Journal of Economic Literature*, 40, 351-401.
- Friedman M. and Friedman R., 1980, *Free to Choose*, Harcourt Brace Jovanovich, Newyork.
- Friedman, B. M. and Hahn F. H., 1990, Preface to the Handbook, *Handbook of Monetary Economics*, Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- Friedman, Benjamin M., and Frank H. Hahn. 1990. "Preface to the Handbook." In Benjamin M. Friedman and Frank H. Hahn, eds., *Handbook of Monetary Economics*, Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- Friedman, M., 1953, *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago.
- Friesen, L. and Gangadharan, L., 2013, Environmental Markets: What do We Learn from the Lab? *Journal of Economic Surveys*, 27, 515-535.
- Fuhrer, J., and Moore, G., 1995, Inflation Persistence, *Quarterly Journal of Economics* 110, 127-59.
- Gabaix, X. and Laibson, D., 2006, Shrouded Attributes and Information Suppression in Competitive Markets, *Quarterly Journal of Economics*, 121, 505-540.
- Gardner, H., 1987, *The Mind's New Science : A History of the Cognitive Revolution*, New York: Basic Books.
- Genesove, D. ve Mayer, C., 2001, Loss Aversion And Seller Behaviour: Evidence From the Housing Market, *Quarterly Journal of Economics*, 121, 1133-65.
- Gerber, A. and Rogers, T., 2009, Descriptive Social Norms And Motivation To Vote: Everybody's Voting And So Should You, *Journal of Politics*, 71, 178-191.
- Gerber, A., Green, D. and Larimer, C., 2008, Social Pressure And Voter Turnout: Evidence From A Large-Scale Field Experiment, *American Political Science Review*, 102, 33-48.
- Gigerenzer, G., and D.G. Goldstein. 1996. "Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality." *Psychological Review* 103: 650-69.
- Gigerenzer, G., Hertwig, R., and Pachur, T., 2011, *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, Oxford: Oxford University Press.
- Gigerenzer, G., Todd, P.M. and the ABC Research Group, 1999, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, New York: Oxford University Press.
- Goldfeld, Stephen M., and Daniel E. Sichel. 1990. The Demand for Money. In Benjamin M. Friedman and Frank H. Hahn, eds., *Handbook of Monetary Economics*, 1:299-356. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- Gollwitzer, P., and Sheeran, P., 2006, Implementation Intentions And Goal Achievement: A Meta- Analysis Of Effects And Processes, *Advances In Experimental Social Psychology*, 38, 69-119.

- Goodfriend, Marvin S., and Bennett T. McCallum. 1987. Theoretical Analysis of the Demand for Money. In John Eatwell, Peter Newman, and Murray Milgate, eds., *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: Macmillan.
- Greenberg D, Michalopoulos C, Robins P., 2003. A Meta-Analysis of Government-Sponsored Training Programs. *Ind Labor Relat Rev*.
- Hattwick, R. E., 1989, "Behavioral Economics: An Overview", *Journal of Business and Psychology*, 4 (2), 141-154.
- Heap, S., 2013, What Is the Meaning of Behavioral Economics? *Cambridge Journal of Economics*, 37, 985-1000.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Gintis, H., Fehr, E., Camerer, C., McElreath, R., Gurven, M., Hill, K., Barr, A., Ensminger, J., Tracer, D., Marlow, F., Patton, J., Alvard, M., Gil-White, F., and Henrich, N., 2005, "Economic Man" in Cross-Cultural Perspective: Ethnography and Experiments from 15 Small-Scale Societies. *Behavioral Brain Sciences*, 28, 795-855.
- Heukelom, F., 2011, What to Conclude from Psychological Experiments: The Contrasting Cases of Experimental and Behavioral Economics. *History of Political Economy*, 43, 649-681.
- Hicks, J. R., 1946, *Value and Capital: An Inquiry Into Some Fundamental Principles of Economic Theory*, Oxford: Clarendon.
- Hicks, J. R., 1975, The Scope and Status of Welfare Economics, *Oxford Economic Papers*, 27, 307-326.
- Hitsch, G. J., Hortaçsu, A. and Ariely, D., 2010, What Makes You Click?—Mate Preferences in Online Dating. *Quantitative Marketing and Economics*, 8, 393-427.
- Hodgson, G. M., 2002, *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, London and New York: Routledge.
- Hogan V., 2004, Wage Aspirations and Unemployment Persistence. *J Monet Econ* 51.
- Hong, H. and Stein, J. C., 1999, A Unified Theory of Underreaction, Momentum Trading and Overreaction in Asset Markets, *Journal of Finance*, 54, 84-2143.
- Hosseini, H., 2007, X-Efficiency and Underdevelopment: Leibenstein's Application of Behavioral Economics, *Renaissance in behavioral economics : Essays in honor of Harvey Leibenstein*, London.
- Hosseini, H., 2011, George Katona: A Founding Father of Old Behavioral Economics. *The Journal of Socio-Economics* 40. McGowan School of Business, King's College.
- Howitt, P., 1989, *Money Illusion, Money* (New Palgrave), New York: Norton, 47-244.
- Hsu, M., Bhatt, M., Adolphs, R., Tranel, D. and Camerer, C. F., 2005, Neural Systems Responding to Degrees of Uncertainty in Human Decision-Making. *Science*, 310, 1680-1683.
- Huber, J., Payne, J. and Puto, C., 1982, Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis. *Journal of Consumer Research*, 9, 90.
- Innocenti, A., 2010, How a Psychologist Informed Economics: The Case of Sidney Siegel. *Journal of Economic Psychology*, 31, 421-434.

- Iyengar, S., and Lepper, M. R., 2000, When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of A Good Thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 995- 1006.
- Iyengar, S., Wells, R. and Schwartz, B., 2006, Doing Better But Feeling Worse Looking For The “Best” Job Undermines Satisfaction. *Psychological Science*, 17, 143-150.
- Jackson, T., 2005, Motivating Sustainable Consumption. Report for the Sustainable Development Research Network, http://www.sd-research.org.uk/wp-content/uploads/motivatingfinal_000.pdf.
- Jacobson L, LaLonde R, Sullivan D. 2005, Estimating the Returns to Community College Schooling for Displaced Workers. *J Economy*.
- James, S., 2006, Taxation and the Contribution of Behavioral Economics, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, London.
- Janssen, M. A., Holahan, R., Allen, L., and Ostrom, E., 2010, Lab Experiments for the Study of Social-Ecological Systems. *Science*, 328, 613-617.
- Jevons, W. S., 1965, *The Theory of Political Economy*, New York: A. M. Kelley.
- Johnson, E. and Goldstein, D., 2003, Do Defaults Save Lives? *Science*, 302, 1338-1339.
- Just, D.R., Mancino, L. and Wansink, B., 2007, Could Behavioral Economics Help Improve Diet Quality For Nutrition Assistance Programme Participants?, *Economic Research Report Number 43*, United States Department of Agriculture.
- Kahneman, D. and Tversky, A., 1979, Prospect Theory: An analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D. and Tversky, A., 1984, Choices, Values, and Frames, *American Psychologist*, 39, 341.
- Kamenica, E., 2012, Behavioral Economics and Psychology of Incentives. *Annual Review of Economics*, 4, 427-452.
- Kapeliushnikov, R., 2015, Behavioral Economics and the ‘New’ Paternalism, *Russian Journal of Economics*, 1, 81-107.
- Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S. and Zinman, J., 2010, Getting To The Top of Mind: How Reminders Increase Saving, *Management Science*.
- Kast, F., Meier, S. and Pomeranz, D., 2012, Under-Savers Anonymous: Evidence On Self-Help Groups And Peer Pressure As A Savings Commitment Device, *National Bureau of Economic Research*.
- Katona, G., 1947, Contribution of Psychological Data to Economic Analysis, *Journal of the American Statistical Association*, 42, 449-459.
- Katona, G., 1951, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw Hill.
- Katona, G., 1968, On the Function of Behavioral Theory and Behavioral Research in Economics. *American Economic Review*, 58, 146-149.
- Katona, G., 1975, *Psychological Economics*, New York: Elsevier.
- Kaufman, B. E., 1999, Expanding The Behavioral Foundations of Labor Economics, *Labor Relat. Rev.* 52, 361–392.

- Keynes, J. M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan.
- Kirby, K. N. and Herrnstein, R. J., 1995, Preference Reversals Due to Myopic Discounting of Delayed Reward. *Psychological Science*, 6, 83-89.
- Kiyotaki, N. and Wright R., 1989, On Money as A Medium of Exchange, *Journal of the Political Economy*, 97, 54-927.
- Kooreman, P., 2000, The Labeling Effect Of A Child Benefit System, *American Economic Review*, 571-583.
- Kopcke, R. W., Little, J. S. And Tootell, G. M. B., 2004, How Humans Behave: Implications for Economics and Economic Policy, *New England Economic Review*, 3-35.
- Kruglanski, A. W., and Gigerenzer, G., 2011, Intuitive And Deliberate Judgments Are Based on Common Principles. *Psychological Review*, 118, 97-109.
- Koszegi, B., and Rabin, M. (2006). A model of reference-dependent preferences. *Quarterly Journal of Economics* <http://qje.oxfordjournals.org/content/121/4/1133>
- Kumar, Manmohan S., Taimur Baig, Jörg Decressin, Chris Faulkner-MacDonagh, and Tarhan Feydioglu. 2003. "Deflation Determinants, Risks, and Policy Options." IMF occasional paper no. 221. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Kurtoğlu, R., 2016, Nörofinans, Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi, Asi kitap: 26, Araştırma: 18, Baskı ve Cilt: Tor Ofset, İstanbul.
- Kydland, F. E. and Prescott, E. C., 1977, Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, *Journal of Political Economy* 85, 91-473.
- Laibson, D. and Zeckhauser, R., 1998, Amos Tversky And the Ascent of Behavioral Economics, *Journal of Risk and Uncertainty*, 16, 7-47.
- Laibson, D., 1997, Golden Eggs and Hyperbolic Discounting, *Quarterly Journal of Economics*, 62, 443-477.
- Lanteri, A. and Carabelli, A., 2011, Beauty Contested: How Much of Keynes' Remains in Behavioral Economics' Beauty Contests? *The European Journal of History of Economic Thought*, 18, 269-285.
- Lawrenz, C. and Westerhoff, F., 2003, Modeling Exchange Rate Behavior with a Genetic Algorithm, *Computational Economics*, 21, 29-209.
- Leicester, A., Levell, P. and Rasul, I., 2012, Tax and Benefit Policy: Insights from Behavioural Economics, The Institute for Fiscal Studies, Londra.
- Leontief, W., 1936, The Fundamental Assumptions of Mr. Keynes' Monetary Theory of Unemployment, *Quarterly Journal of Economics* 5, 97-192.
- Lerner, J. S., Small, D. A. and Loewenstein, G., 2004, Heart Strings and Purse Strings Carryover Effects of Emotions on Economic Decisions. *Psychological Science*, 15, 337-341.
- Lewin, S. B., 1996, Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day from the Early Twentieth Century, *Journal of Economic Literature*, 34, 1293-1323.
- Loewenstein, G. and Richard, H. T., 1989, Anomalies: Intertemporal Choice, *The Journal of Economic Perspectives*, 3, 181-193.

- Loewenstein, G., 1996, Richard Thaler, Cheltenham: Edward Elgar, 351-362.
- Loewenstein G., and Angner, E., 2003, Predicting and indulging changing preferences. in G. Loewenstein, D. Read, and R.F. Baumeister (Eds.), Time and decision. New York: Russell Sage Foundation. <https://www.russellsage.org/publications/time-and-decision>
- Loewenstein, G., and O'Donoghue, T., 2004, Animal Spirits: Affective and Deliberative Influences on Economic Behavior, Pittsburgh, PA: Carnegie Mellon University.
- Loewenstein, G., Hsee, C. K., Weber, E. U., and Welsh, N., 2001, Risk As Feelings, Psychological Bulletin, 267-286.
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T., and Rabin, M., 2003, Projection Bias in Predicting Future Utility, Quarterly Journal of Economics, 118, 1209-1248.
- Loomes, G. and Sugden, R., 1982, Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty, Journal of Economics, 92, 805-824.
- Lovell, M. C., 1986, Tests of the Rational Expectations Hypothesis, American Economic Review 76, 24-110.
- Lucas, R. E., 1976, Econometric Policy Evaluation: A Critique, Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy, 19-46.
- Lunn, P.D., 2012, Can Policy Improve Financial Decision-Making? Forthcoming as ESRI Renewal Series, No. 8. Dublin: ESRI.
- Madrian, B. and Shea, D., 2001, The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior, Quarterly Journal of Economics, 116, 1149-1187.
- Madrian, B., 2014, Applying Insights From Behavioral Economics to Policy Design, Annual Review of Economics, 6, 663.
- Mallard, G., 2012, Modelling Cognitively Bounded Rationality: An Evaluative Taxonomy. Journal of Economic Surveys, 26, 674-704.
- Mandler, M., 1999, Dilemmas in Economic Theory: Persisting Foundational Problems of Microeconomics, New York: Oxford University Press.
- Mankiw, G. N., 1985, Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly, Quarterly Journal of Economics 100, 37-529.
- Marimon, R., McGrattan, E. and Sargent, T. J., 1990, Money as a Medium of Exchange in an Economy with Artificially Intelligent Agents, Journal of Economic Dynamics and Control 14, 73-329.
- Meyer, B., 1995, Lessons From The Us Unemployment Insurance Experiments, Journal Of Economic Literature, 91-131.
- Milonakis, D. and Fine, B., 2013, From Political Economy to Economics: Method, the Social and the Historical in the Evolution of Economic Theory, London and New York: Routledge.
- Mitchell, M., 1914, Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature, Quarterly Journal of Economics, 29, 1-47.

- Modigliani, F. and Papademos, L., 1990, The Supply of Money and the Control of Nominal Income, *Handbook of Monetary Economics*, Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 399-494.
- Morris, A., 2006, *Handbook of Contemporary Behavioral Economics*, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, London.
- Mullainathan., S. and Thaler, R., 2001, Behavioral Economics, *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, 20, 1094-1100.
- Muth, J. F., 1961, Rational Expectations and the Theory of Price Movements, *Econometrica* 29, 35-315.
- Naish, H. F., 1993, The Near Optimality of Adaptive Expectations, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 20, 3-22.
- Nerlove, M., 1958, Adaptive Expectations and Cobweb Phenomena, *Quarterly Journal of Economics* 73, 40-227.
- Newell, B.R. and Shanks, D.R., 2014, Unconscious Influences on Decision Making: A critical Review, *Behavioral And Brain Sciences* , 37, 1 - 19.
- Niehans, Jürg. 1978. *The Theory of Money*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Nielsen, C. and Sebald, A., 2016, *Behavioral Economics and Labor Market Policy*.
- Nickerson, D. and Rogers, T., 2010, Do You Have A Voting Plan? Implementation Intentions, Voter Turnout, And Organic Plan Making, *Psychological Science*, 21, 194-199.
- Office of Fair Trading, 2010, *The Impact of Price Frames on Consumer Decision Making*, London: Office of Fair Trading.
- O'Leary, C., 2004, Evaluating the Effectiveness of Labor Exchange Services, *Labor Exchange Policy in the United States*, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 135-178.
- Osman, M., 2013, A Case Study Dual-Process Theories of Higher Cognition. *Perspectives on Psychological Science*, 8, 248-252.
- Osman, M., 2014, *Future-Minded: The Psychology of Agency and Control*, Basingstoke: Palgrave-MacMillan.
- Osman, M., 2015, *Behavioral Economics: Where Is It Heading?*, Biological and Experimental Psychology, School of Biological and Chemical Sciences, Queen Mary University of London, London, UK.
- Ostroy, J. M. and Starr, R. M.. 1990, *The Transactions Role of Money*, Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 3-62.
- Otteson, James R., 2002, *Adam Smith's Marketplace of Life*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Palacios-Huerta, I., 2003, Time-Inconsistent Preferences in Adam Smith and David Hume, *History of Political Economy*, 35, 241-268.
- Pareto, V., 1971, *Manual of Political Economy*, New York: A. M. Kelley.
- Paserman, D., 2008, Job Search And Hyperbolic Discounting: Structural Estimation And Policy Evaluation. *Economic Journal*, 118, 1418-1452.

- Patrick S., R Duncan L., David H K., ve Amos T., 1972, Foundations of Measurement, Vol. I: Additive and Polynomial Representations. New York: Academic Press, 1971, 577 pp. Reprinted by Dover, 2007, New York.
- Perlman, M. and McCann, C., 1998, The Pillars of Economic Understanding: Ideas and Traditions, Volume 1, University of Michigan Press.
- Pigou, A.C., 1952, The Economics of Welfare. London, Macmillan and Co.
- Poole, W., 1970, Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in a Simple Stochastic Macro Model, Quarterly Journal of Economics, 84, 197-216.
- Poole, W., 2000, Monetary Aggregates and Monetary Policy in the Twenty-First Century, The Evolution of Monetary Policy and the Federal Reserve over the Past Thirty Years: A Conference in Honor of Frank E. Morris.
- Poterba, J., 2009, Behavioral Economics and Public Policy: Reflections on the Past and Lessons for the Future, Boston MA: Federal Reserve Bank of Boston.
- Pugno, M., 2013, Scitovsky, Behavioural Economics, and Beyond. Economics Discussion Papers, No 2013-54, Kiel Institute for the World Economy. <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussion-papers/2013-54>
- Rabin, M., 1996, Daniel Kahneman and Amos Tversky, Cheltenham: Edward Elgar, 111-137.
- Rabin, M., 1998, Psychology and Economics, Journal of Economic Literature 36, 11-46.
- Rabin, M., 2002, A Perspective on Psychology and Economics, European Economic Review, 46, 657-685.
- Robbins, L., 1984, An Essay on The Nature and Significance of Economic Science, New York: New York University Press.
- Roberts, J. M., 1997, Is Inflation Sticky?, Journal of Monetary Economics, 39, 96-173.
- Rötheli, T., 1999, Assessing Monetary Targeting with Models of Expectations Formation, Journal of Policy Modeling 21, 51- 139.
- Rötheli, T., 2000, Producers' Expectations: Their Role in the Monetary Transmission Mechanism, Kyklos, 53, 39-50.
- Rötheli, T., 2004, Bandwagon Effects and Run Patterns in Exchange Rates Once More, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money 14, 99-104.
- Rötheli, T., 2006, Elements of Behavioral Economics, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, London.
- Ruben, E. ve Dumludağ, D., 2015, Davranışsal İktisadın Gelişimi, İktisat ve Toplum, sayı:58.
- Russo, E.J., Medvec, V.H., and Meloy, M.G., 1996, The Distortion of Information During Decisions. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 66, 102- 110.
- Saez, E., 2009, Details Matter: The Impact Of Presentation And Information On The Take- Up Of Financial Incentives For Retirement Saving, American Economic Journal: Economic Policy, 204-228.

- Samuelson, W. and Zeckhauser, R. J., 1988, Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E. and Cohen, J. D., 2003, The Neural Basis of Economic Decision- Making in the Ultimatum Game. *Science*, 300, 1755-1758.
- Santos, A., 2011, Behavioral and Experimental Economics: Are They Really Transforming Economics? *Cambridge Journal of Economics*, 35, 705-728.
- Sargent, T. J., 1993, *Bounded Rationality in Macroeconomics*, Oxford: Oxford University Press.
- Scheibehenner, B., Greifeneder, R. and Todd, P.M., 2010, Can There Ever Be Too Many Options? A Meta-Analytic Review of Choice Overload, *Journal of Consumer Research*, 37, 409-425.
- Schliesser, E., 2005, Some Principles of Adam Smith's Newtonian Methods, *Wealth of Nations, Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 23-A, 33-74.
- Schubert, C., 2012, *Pursuing Happiness*, Blackwell Publishing Ltd., Volume 65.
- Scitovsky, T., 1992, *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, New York: Oxford University Press.
- Selgin, G., 1994, On Ensuring the Acceptability of a New Fiat Money, *Journal of Money, Credit and Banking*, 26- 808.
- Sen, A., 1982, *Choice, Welfare and Measurement*, Cambridge: Harvard University Press.
- Sent, E., 2004, *Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics*, *History of Political Economy* 36, Duke University Press.
- Sent, Esther-Miriam (2004). Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, 36, 735-760.
- Shafir, E., Diamond, P. and Tversky, A., 1997, Money Illusion, *Quarterly Journal of Economics* 112, 74-341.
- Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review*, 49, 253-283.
- Simon, H.A., 1956, Rational Choice and the Structure of the Environment, *Psychological Review* 63, 38-129.
- Simon, H.A., 1978, Rationality as Process and as Product of Thought, *American Economic Review* 68, 1-16.
- Simon, H.A., 1979, Rational Decision Making in Business Organizations, *American Economic Review* 69, 493-513.
- Simon, H.A., 1987a, *Behavioural Economics*, Vol. I, New York: Stockton Press, 221-225.
- Simon, H.A., 1987b, *Bounded Rationality*, Vol. I, New York: Stockton Press, 266-268.
- Slovic, P., Griffin, D., and Tversky, A., 2002, *Compatibility Effects in Judgment And Choice*, NY, US: Cambridge University Press. 217-229.
- Small, D. A. and Loewenstein, G., 2003, Helping a Victim or Helping the Victim: Altruism and Identifiably. *Journal of Risk& Uncertainty*, 26, 5-16.
- Smith, J. C., 2000, Nominal Wage Rigidity in the United Kingdom, *Economic Journal* 110, 95- 176.

- Solek, A., 2014, Behavioral Economics Approaches to Public Policy, *Journal of International Studies*.
- Soyer, E., 2015, Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İmge Kitabevi, Ankara, 73-103.
- Spinnewijn, J., 2015, Unemployed But Optimistic: Optimal Insurance Design With Biased Beliefs, *Journal of the European Economic Association*, 13, 130-167.
- Stutzer, A. and Lalive, R., 2004, The Role of Social Work Norms in Job Searching And Subjective Well-Being, *Journal of the European Economic Association*, 2, 696-719.
- Sunstein, C. R., 2014, Nudging: A Very Short Guide, *J. Consumer Pol'y*, 37, 583.
- Taylor, J. B., 1979, Estimation and Control of a Macroeconomic Model with Rational Expectations, *Econometrica* 47, 86-1267.
- Thaler, R. and Benartzi, S., 2004, Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics in Increase Employee Savings, *Journal of Political Economy*, 164-187.
- Thaler, R. and Sunstein, C., 2008, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler, R., 1980, Toward a Positive Theory of Consumer Choice, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.
- Thaler, R., 1985, Mental Accounting And Consumer Choice, *Marketing Science*, 4, 199- 214.
- Thaler, R., 1991, *Quasi Rational Economics*, New York: Russell Sage Foundation.
- Thaler, R., 1997, Irving Fisher: Modern Behavioral Economist, *American Economic Review* 87, 41-439.
- Tobin, J., 1972, Wealth, Liquidity, and the Propensity to Consume, *Amsterdam: Elsevier*, 37-56.
- Tolman, E. C., 1938, The Determiners of Behavior at A Choice Point, *Psychological Review*, 45, 1-41.
- Turner, J., 2009, *The Turner Review: A Regulatory Response to the Global Banking Crisis*, London: Financial Services Authority.
- Tversky A. and Shafir E., 1992, Choice Under Conflict: The Dynamics of Deferred Decision. *Psych Sci.* 3, 358-361.
- Tversky, A. and Kahneman, D., 1974, Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science*, 185, 1124-1131.
- Tversky, A. and Kahneman, D., 1981, The Framing of Decisions And the Psychology of Choice, *Science*, 211, 453-458.
- Tversky, A., Sattath, S., and Slovic, P., 1988, Contingent Weighting in Judgment and Choice, *Psychological Review*, 95, 371-384.
- Veblen, T., 1898, Why is Economics not an Evolutionary Science? *Quarterly Journal of Economics*, 12, 373-397.
- Weatherford, J., 1997, *The History of Money: From Sandstone to Cyberspace*, New York: Three Rivers Press.

- Weaver, R. and Prelec, D., 2013, Creating Truth-Telling Incentives with the Bayesian Truth Serum. *Journal of Marketing Research*, 50, 289-302.
- Wicksell, K., 1934, *Lectures on Political Economy*, London: Routledge.
- Wicksteed, P. H., 1967, *Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory*, Vol. I. New York: A. M. Kelley.
- Wilson, C.M. and Waddams Price, C., 2010, Do Consumers Switch to the Best Supplier? *Oxford Economics Papers*, 62, 647-668.
- Winston, C., 2006, *Government Failure vs. Market Failure: Microeconomics Policy Research and Government Performance*, DC, Brookings Institution Press, Washington, USA.
- Woodbury, S. and Spiegelman, R., 1987, Bonuses To Workers And Employers To Reduce Unemployment: Randomized Trials In Illinois, *American Economic Review*, 513-530.

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN POLİTİKA YAPIMINA ETKİSİ

Nobel Ekonomi ödülünü alan profesörler Joseph E. Stiglitz, George Akerlof ve Michael Spence'nin (2001), Daniel Kahneman ve Vernon Smith'in (2002) ayrıca son olarak Richard Thaler'in (2017) davranışsal iktisat alanındaki çalışmaları, bunun yanısıra Obama'nın görevi bırakmadan önce imzaladığı kanunlardan birinin tüm kamu projelerinde "davranışsal iktisat" ilkelerinin kullanılması ile ilgili oluşu davranışsal iktisadın popüleritesinin artmasına katkı sağlamıştır. Davranışsal iktisat, insanların iktisadi kararlar alırken her zaman "akılcı" davranmadığını, pek çok sosyal, kültürel ve psikolojik etki altında karar verdiğini ve iktisat politikalarının da bu faktörler dikkate alınarak tasarlanması ve uygulanması gerektiğini savunmaktadır. Söz konusu iktisat politikaları şirket veya birey bazında olabileceği gibi, devlet ve hatta devletlerarası politikalar da olabilmektedir. Bu çalışmanın amacı, davranışsal iktisad, gelişimi ile birlikte irdelemek ve davranışsal iktisadın politikalara olan etkisini incelemektir. Çalışma sonucunda davranışsal iktisadın, iktisadın denge koşullarını belirlerken aynı zamanda insanın değişen çevreye uyum sağladığı ve çevreye adapte sürecinde dikkate alınması gerektiğine varılmıştır. Makul bir ölçüde psikoloji-ekonomi kaynaşması iyileştirilmiş bir iktisad da beraberinde getirecektir. Hükümetler davranışsal iktisad dikkate alarak bazı politikalar üretmektedir. Hükümet politikalarının başarılı olması, dürtüler sayesinde insanları doğru yönlendirmekle gerçekleşmektedir. ABD'nin otomatik kayıt sistemi ile bireysel emeklilik sistemi yoluyla tasarruflarını artırması buna örnek olmaktadır.

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN POLİTİKA YAPIMINA ETKİSİ

Hamza Şimşek