

**İKTİSAT VE PSİKOLOJİ İLİŞKİSİ: DAVRANIŞSAL İKTİSAT**

Relationship Of Economics And Psychology: Behavioral Economics

Arş. Gör. İsa GÜNEŞ<sup>1</sup>

**Cite As:** Güneş, İ. (2021). "İktisat Ve Psikoloji İlişkisi: Davranışsal İktisat", International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies, (e-ISSN:2587-2168), Vol:7, Issue:30; pp:450-455

**ÖZET**

İktisat bilimi, ekonomide karşılaşılan sorunların çözümünde uzun süre matematikten faydalanmıştır. Ekonomideki olguların ölçülebilir nitelikte olması geçmişten günümüze kadar birçok iktisadi teorisyenin matematiksel formülasyonları kullanmasını sağlamıştır. Özellikle Alfred Marshall, Irving Fisher ve John Maynard Keynes gibi farklı ekollerdeki iktisatçılar ortaya koydukları modellerde matematik ilmini yoğun şekilde kullanmışlardır. Ancak bazı iktisadi teorisyenler, iktisadın insan faktörlü sosyal bir bilim olduğunu savunmaktadır. Davranışlar her insana özgü eylemlerdir. Bu yüzden insan davranışları matematiksel bir dille anlatılamayacak kadar karmaşık ve öngörülemezdir. Bu olgu ekonomik olayların sadece matematiksel modellerle ortaya konulamayacağını ortaya çıkarmıştır. Davranışsal iktisat bu noktada insanların ekonomik davranışlarının incelenmesi için psikolojik unsurlarında ele alınması gerektiğini savunarak iktisat bilimine katkı sağlamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Psikoloji, Davranış, İhtiyaç, Davranışsal İktisat

**ABSTRACT**

Economics has benefited from mathematics for a long time in solving the problems encountered in the economy. The measurable nature of facts in economics has enabled many economic theorists to use mathematical formulations from past to present. In particular, economists from different schools such as Alfred Marshall, Irving Fisher and John Maynard Keynes used mathematics extensively in the models they put forward. However, some economic theorists argue that economics is a social science with human factors. Behaviors are unique to every human being. Therefore, human behavior is too complex and unpredictable to be explained in a mathematical language. This phenomenon has revealed that economic events cannot be revealed only with mathematical models. At this point, behavioral economics contributes to the science of economics by arguing that the psychological elements of people should be considered in order to examine their economic behavior.

**Key Words:** Psychology, Behavior, Need, Behavioral Economics

**1. GİRİŞ**

İktisat, insanların kıt kaynaklarını en etkin şekilde kullanarak faydalarını nasıl maksimum düzeye çıkarabileceklerini inceleyen bilim dalıdır. Psikoloji ise, insan ve hayvan davranışlarını inceleyen bilim dalı olarak tanımlanabilir. Psikoloji insan davranışları ve bu davranışlarının nedenlerini incelerken, iktisat insanların ekonomik tercih ve seçimleriyle ilgilenir.

Sosyal bir bilim olan iktisat, zamanla diğer sosyal ve fen bilimlerinin analiz yöntemlerini kendi analizlerinde kullanmaya başlaması ekonometri, matematik, biyoloji ve fizik – iktisat ilişkilerinin keşfedilmesini sağlamıştır.

İktisat biliminin diğer sosyal ve fen bilimleri ile olan özellikle de matematik biliminin analizlerindeki formalizasyon sürecinde yoğunlaşması iktisat bilimini matematik biliminin bir alt disiplini gibi görülmesinde etkili olmuştur (Eser, Toıgonbaeva, 2011: 288). Bu durum iktisadın ortaya çıkışından itibaren geçerli olan temel varsayımların göz ardı edilmesine yol açmış ve iktisat, belli kısıtlı varsayımlarla oluşturulan matematiksel modeller ile açıklanmaya başlanmıştır (Durusoy, 2008: 3). Bu gelişmeler iktisadın teorik gelişiminde psikolojik unsurlarına ele alınmamasına neden olmuş ve insanı sadece rasyonel kararlar alan akılcı bir varlık olarak görmüştür. Oysa insan davranışını inceleyen psikoloji ve sosyoloji gibi diğer sosyal bilimlerden elde edilen veriler, insan davranışlarının iktisadi modellerdeki varsayımlardan çok daha farklı olduğunu göstermektedir. Sosyal bir bilim olan iktisat, bu sebeplerden dolayı hayatın gerçekleri ile örtüşmediği yönünde son yıllarda eleştirilerin hedefi haline gelmiştir.

Sosyal bilimler arasında yer alan iktisat biliminde olduğu gibi psikoloji biliminde de insan kararları ve davranışları incelenir. Her iki bilim dalı temelde aynı konuları incelemesi nedeniyle birbirlerinden etkilenmişlerdir. Bu etkileşim davranışsal iktisadın doğmasını sağlamıştır.

<sup>1</sup> Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Karaman/Türkiye

## 2.İKTİSAT VE PSİKOLOJİ

İktisat ve psikoloji bilimleri incelendiğinde her iki bilimin temelinde insan olduğu yadsınamaz bir gerçektir. İktisat insanların ekonomik tercihlerini incelerken, psikoloji insanların seçim ve davranışlarının nedenleriyle ilgilenmektedir. Benzer incele alanları neticesinde iktisat bilimi, psikoloji ve diğer sosyal bilimlerle etkileşime girerek davranışsal iktisat inceleme alanı doğmuştur.

Davranışsal iktisadın gelişmesi iktisat ile psikoloji arasındaki ilişkiyi ortaya koyar. İktisat teorisinin gelişimindeki en önemli hipotez olan Ekonomik insan (Homo economicus), insanların kararlarının ve davranışlarını inceleyen iktisat bilimine getirdiği kısıtlamalar nedeniyle tartışılan ve eleştirilen en önemli konulardan biridir.İktisat biliminin disiplinler bir yapıya bürünmesi ve analizlerinde matematik biliminden yararlanarak iktisadi olayları açıklamaya çalışması, ekonomik yaşamın en temel unsuru olan insanın davranışlarının anlaşılmasında ve karmaşık yapısının çözülmesinde yetersiz kalmaktadır (Soydal, 2010, 87).

Klasik iktisat teorisi olan kurucuları arasında yer alan Adam Smith (1723-1790), David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham (1748-1832) insanların ekonomik alanlarındaki davranışlarının temellerini açıklamaya çalışırken diğer bir sosyal bilim olan psikolojiden faydalanmışlardır.Bunlardan en önemlisi Adam Smith'in "The Theory of Moral Sentiments" isimli eseri,insan kararlarının psikolojik açıdan nasıl belirlendiğini açıklamakta ve insanların birbirleriyle kurdukları duygusal bağın önemini vurgulamaktadır. Adam Smith, insanlar arasındaki bağın empati duygusu ile kurulabileceğini belirtmektedir. Çünkü insanlar belli bir olay karşısında karşı tarafın ne hissettiklerini bilemeyeceğini, ancak aynı olay karşısında kendimizin ne hissettiğini düşünerek, kendimize nasıl davranılmasını bekliyorsak öyle davranmamız gerektiğini belirtmiştir. Adam Smith 1776'daki "The Wealth of Nations" adlı eserinde ise, insanları ekonomik davranışlarında motive eden unsurun elde edeceği fayda ile ilişkili olduğunu belirtmiştir. Bir diğer klasik iktisat teorisini olan David Hume ise çalışmalarında insanların seçimlerinde, hayatı sevmenin, tutkunun ve inatçılığın etkisinin olduğunu belirtmiştir. İnsanlar bu seçimleri yaparken en önemli motivasyon araçları olan harcama ve kazanma gibi duyguları kullandığını belirtmiştir. (Eser, Toıgonbaeva, 2011: 289). Akılcı faydacılığın babası olarak kabul edilen Jeremy Bentham, insanı, akli ile hareket eden yazılı olmayan hukuk kurallarına ve devlet tarafından esirgenmeyen bazı haklara sahip olduğunu bilen bunların dışında, psikolojik davranış olarak "haz arayan ve elemden kaçan bir varlık" (homo economicus) olarak tanımlamıştır (Akyıldız, 2006: 8).

Neo-klasik iktisadın gelişiminde ortaya çıkan en önemli unsur marjinal faydadır. Neo-klasik iktisat teorisyenleri olan LéonWalras (1834-1910),William Stanley Jevons (1835-1882) ve Carl Menger (1840-1925) farklı ülkelerde yapmış oldukları çalışmalar ile Jeremy Bentham'ın geliştirdiği fayda yaklaşımını yeniden şekillendirerek "marjinal fayda" kavramını ortaya koymuşlardır. Bu üç teorisyen yaptıkları çalışmalarda, değişim değerini belirleyen etkenin "üretim maliyeti" değil, "marjinal fayda" olduğu ortak paydasında buluşmuşlardır. Ve geliştirdikleri teoriyi, insanların kişisel davranışlarının zevki maksimize etmeye, acıyı minimize etme arayışına dayalı hedonik (hazcı) psikoloji temelleri üzerine kurmalarındadır (Eser, Toıgonbaeva, 2011: 290).

Savaşın dünya ekonomisi üzerinde oluşturduğu etkiler sonucunda iktisat teorisindeki gelişmelerde psikolojik unsurların yavaş yavaş arınmasına neden olmuştur.Bu sürecin öncülerinden olan Vilfredo Pareto kardinalizm yerine ordinalizm yaklaşımını savunarak ortaya çıkardığı bu değişim dönemin diğer iktisatçıları olan Paul Samuelson, John Hicks ve Roy Allen tarafından da desteklenerek gerçekleşmiştir. Özellikle Pareto klasik iktisadi akım tarafından kabul gören ekonomik insan (homo economicus) varsayımına çalışmalarında yer vererek iktisadi, sosyal ve psikolojik etkilerden soyutlamıştır. (Kurt, 2019: 7). 20. yüzyılın ortalarına gelindiğinde ekonomik insan (homo economicus) varsayımının etkisiyle yapılan iktisadi çalışmalarda psikoloji bilimine ait tüm unsurlar analiz dışında tutulmuş, analizlerde ise matematik bilimi hakim olmuştur. Bu gelişmeler sonucunda ortaya çıkan matematiksel temelli analizler insanın, ekonomik hayatında seçtiği tüm kararlarda ve karşılaştığı tüm sorunlarda akılcı davranarak başarıyla çözen bir makine olduğunu kabul eder (Kurt, 2019: 8).

### 2.1.Psikolojik İktisat

Psikolojik iktisat "mevcut iktisadi kuramlara ve çözümlenmelere psikolojik etmenlerin dahil edilmesi ya da iktisadi analizlerde psikoloji biliminden faydalanılması" olarak tanımlanır (Soydal, 2010: 87). Başka bir yaklaşıma göre ise psikolojik iktisat, ekonomik insan (homo economicus) varsayımını savunan iktisat yaklaşımlarına bir meydan okuma içermektedir. Klasik iktisadın temelinde yer alan insan kararlarını, daha

iyi irdeleyebilmek veya tahmin edebilmek için sosyal ve psikolojik unsurları kullanmak istemektedir. Psikolojik iktisadın bu iki tanımı, iktisadi kuramların daha iyi anlaşılabilmesi ve çözümlenmesi için psikoloji biliminden faydalanılması bu iki bilimin birbirini destekleyeceğini ifade etmektedir (Demirel, Artan, 2016: 5).

Psikolojik iktisat özetle, öğrenme düşünme karar verme gibi zihinsel düşünceyi kullanan davranışsal iktisadın, ekonomik davranışları neo-klasik iktisadi akıma göre daha gerçekçi bir düzeyde analiz etme süreci olarak tanımlanmıştır. Buna göre psikolojik iktisat, neo-klasik iktisat akımı tarafından kabul edilen akılcı karar alma davranışından düzenli sapmaları incelemektedir (Tomer, 2007: 470'den aktaran Demirel, Artan, 2016: 5).

## 2.2.İktisat Psikolojisi

İktisat psikolojisi, “iktisat ve psikoloji bilimlerinin bir araya getirilmesiyle oluşan bir bilim dalı” olarak tanımlanır. Bu tanım bize, iktisadi alanda yetersiz kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasına ilişkin insan davranışları incelenmektedir (Waynerd, 1988: 9'den aktaran: Önder, 2012: 183). İktisat psikolojisi, insanların ihtiyaçlarının tatminleriyle ilgili aldıkları kararlar, tercihler ve bu tercihlerin sonuçlarını incelemektedir. Ayrıca dışsal iktisadi olguların bu tercihleri ve insanların davranış ve mutlulukları üzerindeki etkilerinin ne yönde olduğu ile de ilgilenmektedir.

İktisat psikolojisi, insan davranışlarını ve kararlarını inceleyen iktisat ve psikoloji bilimlerinin birlikte çalışmasıyla ortaya çıkan ayrı bir bilim olarak veya insan davranışlarını belirleyen psikolojik unsurlardan kaynaklanan sorunların çözülmesi sürecinde iktisat bilimine ait kavramların birlikte kullanılması olarak tanımlanmaktadır. Psikolojik iktisat kavramı ise genel olarak ekonomik olaylara ilişkin çözümler yapılırken insan davranışını inceleyen psikoloji biliminden ya da yöntemlerinden faydalanılması veya iktisadın ilgi alanına giren insan davranışları daha iyi anlamak için psikoloji biliminin yöntemlerinden faydalanılması olarak ifade edilmektedir. Özetle, psikolojik iktisat, iktisat ve psikoloji ortaklığının iktisadi yönünü; iktisat psikolojisi ise bu ortaklığın psikolojik yönünü temsil etmektedir (Demirel, Artan, 2016: 6).

## 3.DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Günümüze kadar birçok iktisatçı teorisyen ekonomik yaşamın işleyişini ve karmaşıklığını çözebilmek için, iktisat biliminin matematik dışında diğer bilimlere de kullanması gerektiğini savunmuştur. Özellikle farklı kültürel ve tarihsel geçmişe sahip toplumlarda insanların iktisadi kararlarını incelerken diğer sosyal bilimlerden yararlanmak iktisadimatematikselsel modellerden farklılaştıracaktır. Farklı bilimlerle yapılacak olan bu çalışmalar iktisadi toplumla yakınlaştıracaktır.

Davranışsal iktisat kavramı ilk olarak sosyal psikolojiden alınan görüşlerin iktisadi davranış ile (özellikle makroekonomi) birlikteliğini ifade etmek için George Katona tarafından kullanılmıştır (Basılğan, 2008: 34). Davranışsal iktisat, daha gerçekçi psikolojik temellere dayanarak iktisadın açıklayıcı gücünü artırmıştır. Burada davranışsal iktisadın ortaya çıkışı iktisadi analizlerde psikolojik temellerinin daha çok kullanılması alan olaylarının daha iyi tahmin edilmesine, daha iyi politikalar geliştirilmesine ve iktisadın daha gerçekçi bir yapıya kavuşturulmasına yapacağı katkıdır.

Davranışsal iktisat neredeyse 20. yüzyılın tamamında ekonomide hakim olan neo-klasik iktisadi görüşün ekonomik insan (homo economicus) varsayımına getirilen eleştiriler altında önem kazanmıştır. Davranışsal iktisat teorisi geliştirilirken bireylerin iktisadi kararlarını incelemek ve iktisadi verilere sosyolojik, psikolojik unsurları da eklemek gerekir. Akılcı insan varsayımının aksine insanlar farklı nedenlerle faydalarını veya kârlarını maksimize etmek amacı dışına çıkabilirler. Belirsizlik, riskten kaçınma dürtüsü, statü ve itibar kazanma isteği, kaybetme korkusu veya asimetrik bilgi bu şekilde hareket etmelerinin altında yatan nedenlere örnek olarak gösterilebilir.(Can, 2012: 94).

Davranışsal iktisadın gelişiminde dönüm noktası kabul edilen çalışma H. Simon'un 1955 yılında yayınlanan “A Behavioral Model of Rational Choice” isimli eseridir. H. Simon'un rasyonellik kavramına karşılık iktisadi literatüre kazandırdığı sınırlı rasyonel kavramı, davranışsal iktisadın gelişimi önemli ölçüde arttırmıştır. Neo-klasik iktisat akımının savunduğu rasyonellik kavramı Simon'la beraber yerini sınırlı rasyonel kavramına bırakmıştır. Simon'a göre insanlar iktisadi davranış ve kararlarında her zaman rasyonel davranmayacağını, çünkü her zaman tam bilgiye sahip olamayacakları için seçim yapacakları zaman sınırlı rasyonel davranacaklarını ifade eder (Simon, 1955, 112-113). Simon yayınladığı eserde ana akım iktisadi düşüncede yer alan ekonomik insan varsayımının mümkün olmadığını bu varsayımına ilişkin ciddi bir düzeltmeye ihtiyaç olduğunu ve buna ilişkin bazı önerilerinin olduğunu ifade etmektedir. Simon eserinde canlıların kendilerine

özgü bilgi ve yetenekleri rasyonelliklerini sınırlandıracağı için evrensel rasyonellik (globalrational) mümkün değildir. Bu yüzden eserinde kendi ifadesiyle evrensel rasyonellik modelleri yerine sınırlı rasyonellik modelleriyle ilgilendiğini belirtmektedir (Simon,1955:112-113'den aktaran Can, 2012: 94 ).

2000'li yılların başında iktisat, psikoloji ve diğer sosyal bilim dallarında ortak çalışma yapan George A. Akerlof ve Rachel E. Kranton karşımıza çıkmaktadır. "Ekonomi ve Kimlik" isimli eserlerinde insanların kimlik kavramının psikolojik ve sosyolojik bilimler tarafından biçimlendirildiğini ve bu kavramın insanların ekonomik davranışları etkilediğini açıklamışlardır. Hayattaki sosyal çeşitliliğin çok fazla olmasının ekonomik kararlar üzerinde etkili olduğunu belirten Akerlof ve Kranton, eserlerinin temelini oluşturan kimlik kavramına iktisadi çalışmalarda önem verilmediğini ifade etmiştir. Akerlof ve Kranton'a göre bireylerin seçimlerindeki sınırları belirleyen ekonomik davranış, fırsat ve mutluluk kavramlarıdır. Her insanın hayatta bulunduğu konumu gereği oluşturduğu kimlik kavramı; tüketim, tasarruf, eğitim, nüfus yapısı, sağlık, gelecek kaygısı, ekonomik yapı, gibi birçok etkenden kaynaklı iktisadi tercihler üzerinde etkilidir (Can, 2012).

Ana akım iktisat kuramındaki bazı yetersizliklere davranışsal iktisat tarafından vurgu yapılmaktadır. Belirtebileceğimiz yetersizliklerden bazıları ise şunlardır; sosyal tercihler, abartılı indirgeme teorisi, beklenen fayda teorisindeki başarısızlık ve sahip olma etkisidir (Can, 2012: 96-97). İnsanların bilgiyi anlama, saklama ve bilinci geri getirmeleriyle ilgilenen psikologlar 1970'lerde ekonomik karar alma ve yargı üzerine çalışmaya başlamışlardır. Çalışmalarının temelinde Fayda maksimizasyonunu temel belirleyici olarak seçmişlerdir. Bu belirleyiciden sapmaları ya da bu ölçüte benzeme derecesini bilgiyi anlama ve saklama mekanizmalarını teorize etmek için kullanmışlardır (Camerer, 1999: 10575'den aktaran Demirel, Artan, 2016: 8). Davranışsal iktisadın gelişimini sağlayanlar da aslen bilişsel psikolog olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'dir (Eser ve Togionbaeva: 2011: 299). Kahneman ve Tversky'nin bireylerin bilinmezlik ve risk içeren durumlarda, diğer psikolojik durumlara göre mantıklı ve akılcı davranmayabileceğini kanıtlamaya yönelik yapmış oldukları çalışmaları, bireyi; homo economicus ile sınırlayan varsayımları temel alan teori ve modelleri daha çok sorgulanır hale getirmiştir (Çalık ve Düzü, 2009: 3).

Bilişsel psikologlar olan Amos Tversky ve Daniel Kahneman, 1970'lerden sonraki yaptıkları önemli çalışmalar sayesinde davranışsal iktisadın gelişim dönemi kabul edilen yeni nesil davranışsal iktisat olarak adlandırılan dönemin belirginleşmesinde en güçlü adımları atmışlardır. Tversky ve Kahneman'ın yaptıkları bu çalışmalar yeni nesil davranışsal iktisadın eski nesil davranışsal iktisattan en önemli farkını ortaya koymaktadır. Eski nesil davranışsal iktisadi yaklaşım, ana akım iktisadi yaklaşımı kabul etmeyip farklı modeller geliştirmeye çalışırken, yeni nesil davranışsal iktisadi yaklaşım ise ana akım iktisadi yaklaşımın temel özelliğini değiştirmeden bilişsel kısıtlara ve sapmalara yönelik teoriler geliştirmeye çalışmıştır (Ruben ve Dumludağ, 2015: 43). Tversky ve Kahneman'ın çalışmaları ile ortaya çıkan bu dönemin, eski nesil davranışsal iktisatçılarından en önemli farkı, mevcut iktisadi analizlerinin reddedilmeden ana akım iktisadın temel varsayımları üzerinde düzenlemeler yapılarak yeni iktisadi analiz sonuçlarının ortaya çıkarılmasıdır.

Davranışsal iktisat teorisyenleri, ekonomik olayların analizinde temel yöntemin gözlemler olduğunu belirtirler de psikolojik bulguların bireylerin davranışlarını ve seçimlerini nasıl etkilediğini direkt ölçmenin mümkün olmadığı söylemektedirler. Belirleyiciliğin az olduğu psikolojik süreçlerden elde edilen veriler davranışsal iktisadın sorularının çözümünde yetersiz kaldığı için daha belirgin bir şekilde elde edilen ve kişisel özelliklerin ayrıştırılabileceği deneysel yöntemlerle elde edilen veriler daha açıklayıcı olmaktadır. Bu yüzden davranışsal iktisadi teori ve modellerini test etme yöntemlerinden en önemli olanlarından birisi deneysel yaklaşımlardır (Akın, Urhan,2009:13).

Günümüz ekonomik olaylarındaki gelişmeler davranışsal iktisat alanına ilgiyi artırırken bu alandaki çalışmalar ve yayınlar hızlı bir şekilde artmaktadır. Öyle ki gerek iktisat bilim insanlarının gerekse psikologların son zamanlarda ilgi odağı haline gelen davranışsal iktisat, popüler bir çalışma alanı haline gelmiştir. Ekonomik konu ve sorunları beklenti teorisine uyarlayan ilk ekonomist olan Richard H. Thaler, 2017'de Nobel ödülünü kazanmıştır. Tversky ve Kahneman riskli seçimler üzerinde odaklanırken Thaler, riskli durumlarda kayıptan kaçınmanın üzerinde durarak referans noktalarının önemini ifade etmiştir. Thaler bu çalışması ile birçok bilim insanına ilham kaynağı olmuş, Tversky ve Kahneman'ın çalışmaları ekonomi alanında çok dikkat çeken önemli alanlardan biri haline gelmiştir (Yiğit, 2018).

Bugün geldiği noktada birçok bilimsel alanda kendine yer edinen davranışsal iktisat, özellikle finans alanında yoğun bir çalışma sahası edinmiştir. Bunun dışında hukuk, makro iktisat ve oyun teorisindeki gelişmeler büyük katkılar sağlamıştır.



#### 4. SONUÇ

Ekonomik olayların merkezinde yer alan insan davranışları, kararları ve seçimleri ile vazgeçilmez bir unsurdur. Bu yüzden insan davranışı açıklamaya çalışan psikoloji bilimini birçok ekonomik alanla ilişkili olduğunu görmekteyiz. Ekonomik olayların her safhasında, insan davranışının nedenlerini açıklayan psikolojinin etkisi reddedilemez. Bunun nedeni iktisadın insandan ayrı bir bilim olmamasıdır. Geçmişten günümüze kadar insanların kararlarının ve seçimlerinin nedenleri bilim insanları tarafından farklı farklı şekillerde açıklandığını görüyoruz. İktisat psikoloji ilişkisini inceleyen Frey ve Benz 2002 yılında yaptıkları çalışmada, iktisat bilimi ile psikoloji biliminin ilişkisinin geçmişten günümüze gelişimini ve insanların rasyonelliğine yönelik çeşitli konuları incelemişlerdir. Frey ve Benz'e göre: "Deneyel iktisat pre-sosyal tercihlerin insan davranışlarında önemli bir rol oynadığını göstermiştir: İnsanlar genellikle adalet ve karşılıklılık gibi sosyal normları gözetmektedirler". Bu konu üzerine birçok deney ve araştırma yapılmıştır. Yapılan bu deneylerin sonucuna göre, insanların davranışlarında güven duygusu, adalet, karşılıklılık, itibar gibi psikolojik faktörlerin etkili olduğunu göstermektedir.

Davranışsal iktisat, 19.yüzyılın ortalarında genel kabul gören neo-klasik iktisat ekolünün varsayımları (homo economicus) ve analizlerinde matematiğin yoğun olarak kullanılmasına tepki olarak ortaya çıkmıştır. Neo-klasik iktisat ekolünden sonra ortaya çıkan Keynesyen iktisat görüşünde ve sonraki diğer iktisadi ekollerde de matematik yoğun şekilde kullanılmaya devam etmiştir. Bu durum iktisat biliminin temel unsuru olan insanın davranışlarının gözardı edilmesine yol açmıştır. Ekonomik karar ve seçimlerde insan unsurunu ön plana çıkaran davranışsal iktisat teorisyenleri, insan psikolojisini temsil eden riskten kaçınma, korku, motivasyon, mutluluk gibi duyguların karar ve seçimler üzerindeki etkilerini incelemektedirler. Gözlemler ve deneyler sonucu ortaya çıkan bu sonuçlar son yıllarda daha çok dikkat çekmektedir. Bu durum genel kabul gören iktisadi görüşlerin güvenilirliğini ve yeterliliğini sorgulamaktadır.

Davranışsal iktisat, geçmişten günümüze iktisadi düşünceleri takip ederek, insan davranışlarını gözlem ve deneysel analizlerini yaparak ana akım iktisat teorisinin eksikliklerini ortaya koymuştur. Rasyonellik temelinde ekonomik insan (homo economicus) varsayımını savunan ana akım iktisattan farklılıklar içeren davranışsal iktisat, gerek yöntemsel gerekse de tarihsel niteliği açısından birçok soruyu gündeme getirmiştir. Buradaki önemli olan husus yeni nesil davranışsal iktisadi yaklaşımın neo-klasik iktisadın teori ve varsayımlarını dışlaması değil, alternatiflerinin yanına yerleştirilebilmesidir. Bu nedenle günümüzde psikolojik unsurların da neo-klasik iktisadi yaklaşım içerisinde ele alınması gerektiğini savunan davranışsal iktisat; deneysel iktisat, nöro-ekonomi ve oyun teorisi ile beraber gelişmektedir.

#### KAYNAKLAR

- Acar, G. T.,(2008), İktisadi Değiştirmek: Neoklasik İktisada Eleştirel BirYaklaşım, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Akın, Z.,Urhan B.,(2009),“İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?”,TOBB Üniversitesi WorkingPaper, 09:04, 1-24.
- Akyıldız, H.,(2006),“Freud’çu Liberal ve Marksist Kişilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri”, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, 11, 1-23.
- Basılğan, M.,(2008), İktisadi Psikoloji: Teori ve İhracatçı Müteşebbis Karar Profili Üzerinde Bir Uygulama, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi.
- Can, Y.,(2012),“İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 4(2), 91-98.
- Çalık, Ü.,Düzü G., (2009),“Economics and Psychology”, “İktisat ve Psikoloji”, Akademik Bakış Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, sayı 18.
- Demirel, S. K.,Artan S., (2016),“Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar”, Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 2(1), 1-28.
- Durusoy, S.,(2008),“İktisat Biliminin Yeri ve Yöntemi Neden Sorgulanıyor?”,Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 5(1), 1-26.
- Dündar, U., Dumrul C., (2010),“İktisat Biliminin Sınırları Üzerine: Aykırı İktisat Yaklaşımı”, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:36, 239-259.

- Eser, R.,Toigonbaeva D.,(2011),“*Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat*”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 6(1), 287-311.
- Fırat, E., Kurtoğlu R., (2015),“*Finans Dünyasının Krizler Karşısındaki Belirsizliği Davranışsal Ekonomi*”, Aksaray Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 7(1), 87-101.
- Gültekin, V.,(2019), Davranışsal İktisatta Tüketici Davranışları ve Güven Sorunu, Batman Üniversitesi Örneği, Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Kurt, M.,(2019), Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Açısından Açıklanması: Batman Üniversitesi Örneği, Batman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Kamilçelebi, H.,(2019), Davranışsal İktisat, Ijopec Publication London icopec.co.uk İstanbul, Ijopec Publication No: 2019/20.
- Önder, İ.,(2012), “İktisat Psikolojisi”, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 34, 178-187.
- Ruben, E.,Dumludağ, D.,(2015),“İktisat ve Psikoloji”, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İstanbul: İmge Kitabevi.
- Simon, H. A.,(1955), A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quartely Journal of Economics*, 110-113.
- Soydal, H.,(2010), Yeni ekonomi: Kuantum-Nöroekonomi, Konya: Palet Yayınları.
- Tatlıhoğlu, K.,(2015),“*Ekonomi ve Psikoloji İlişkisinin İnsan Davranışları Bağlamında Genel Bir Değerlendirmesi*”, IV. Türk Dünyası Ekonomi Forumu, Bildiriler Kitabı, Çorum, 215-228.
- Yiğit, A. G.,(2018),“*Davranışsal İktisadın anlaşılmasına yönelik bir literatür taraması*”, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 16 (2), 161-190.