T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE DİNİ İNANÇ VE RASYONALİTE İLİŞKİSİ

ADALET İDİL ARGUN
2501160306

TEZ DANIŞMANI
DOÇ. DR. GÖKHAN KARABULUT

İSTANBUL - 2016

T.C. İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER
1982 ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : **ADALET İDİL ARGUN** Numarası : **2501140306**

Danışman : **DOÇ. DR. GÖKHAN KARABULUT**

Anabilim/Bilim Dalı : **İKTİSAT TEORİSİ**

Tez Savunma Tarihi : **22.09.2016** Tez Savunma Saati : **11:00**

Tez Başlığı : **DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE DİNİ İNANÇ VE RASYONALİTE İLİŞKİSİ**

TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin **36. Maddesi** uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **KABULÜ'NE** OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DOÇ. DR. GÖKHAN KARABULUT		Kabul
2- DOÇ. DR. MURAT BİRDAL		Kabul
3- YRD. DOÇ. DR. ENDER DEMİR		Kabul

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. MEHMET HÜSEYİN BİLGİN		
2- DOÇ. DR. DÜNDAR MURAT DEMİRÖZ		

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE

DİNİ İNANÇ VE RASYONALİTE İLİŞKİSİ

ADALET İDİL ARGUN

ÖZ

Bu tez, davranışsal iktisat çerçevesinde dini inanç ile rasyonalite arasındaki ilişkiyi konu almaktadır. Rasyonalite kavramı, iktisat biliminin başlangıcından itibaren kullanılmaktadır. Rasyonalite varsayımı, iktisat okulları bazında ele alınmış ve incelenmiştir. Davranışsal iktisat çalışmaları rasyonalite kavramına köklü eleştiriler getirmektedir; bireyleri psikolojik yönleri ile inceler ve onların her durumda akılcı kararlar almadıklarını gösterir. Bu çalışmada davranışsal iktisadın argümanlarından faydalanılarak, bireylerin karar alma süreçleri incelenmiştir. Tezin amacı, bireylerin dini inanç düzeylerinin, karar alma süreçleri üzerindeki etkisini ölçmektir.

Anahtar Kelimeler: Rasyonalite, Davranışsal İktisat, Dini İnanç

THE RELATİONSHİP BETWEEN RELİGİOUS BELİEF AND RATİONALİTY WİTHİN THE FRAMEWORK OF BEHAVİORAL ECONOMİCS

ADALET İDİL ARGUN

ABSTRACT

This thesis examines the relationship between religious belief and rationality within the framework of behavioral economics. The concept of rationality is used from the beginning of the history of economic sciences. Rationality assumption was examined respectively by schools of economic thought. Behavioral economics studies criticize the rationality assumption strongly; it examines the psychological aspects of individuals, and shows that they do not always make rational decisions. In this study, using behavioral economics arguments, the decision-making process of individuals were examined. The aim of the thesis, is to measure the impact of the levels of individuals' religious beliefs on the decision-making processes.

Keywords: Rationality, Behavioral Economics, Religious Beliefs

ÖNSÖZ

Geleneksel iktisat anlayışı, insan davranışlarına bütünlüklü açıklama getirememesi nedeni ile son yıllarda sıkça eleştirilmektedir. Ekonomik insan tanımı, eksik ve yetersiz bulunmaktadır. Davranışsal iktisat tam da bu soruna çözüm bulmak üzere, başta psikoloji olmak üzere diğer bilim dallarından aldığı yardım ve deneysel çalışmalar aracılığıyla, iktisat literatürüne farklı bir bakış açısı getirir. Bu çalışma, rasyonalite kavramını dini inanç ile ilişkisi bağlamında ele almaktadır. Çalışma, dini inanç düzeylerinin, bireylerin karar verme mekanizmaları üzerindeki etkisini ele almaktadır; davranışsal iktisada farklı bir alandan katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Bu çalışmaya karar verme aşamasından itibaren yol gösterici bilgi ve tecrübesini benimle paylaşan sevgili hocam Doç. Dr. Gökhan Karabulut'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Bu tezdeki yardımından dolayı Arş. Gör. Ayça Pamukcu'ya çok teşekkür ederim. Son olarak bana destek olan Berkan Karataş ve Tuğçe Uluçay'a teşekkürü borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....iii

ABSTRACT.....iv

ÖNSÖZ.....v

TABLOLAR LİSTESİ.....vi

GİRİŞ.....1

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT BİLİMİNDE RASYONALİTE KAVRAMINA GENEL BAKIŞ

1.1 Rasyonalite Kavramının Kökeni ve Tarihçesi.....4

1.2 İktisat Okullarında Rasyonalite Kavramı.....5

1.2.1 Klasik İktisat ve Neoklasik İktisat Okulu ve Rasyonalite Kavramı.....5

1. 2. 2 Keynesyen ve Neokeynesyen İktisat Okulu ve Rasyonalite.....8

1. 2. 3 Monetarist İktisat Okulu ve Rasyonalite Kavramı.....11

1. 2. 4. Yeni Klasik İktisat Okulu ve Rasyonalite Kavramı.....12

1.3 Seçiş ve Rasyonalite: Mikro İktisadi Yaklaşımlar.....13

1.3.1 Klasik Fayda Yaklaşımı.....15

1.3.1.1 Marjinal Fayda Yaklaşımı.....16

1.3.1.2 Ordinal Fayda Yaklaşımı.....18

1.3.2 Belirsizlik ve Seçiş.....21

1.3.2.1 Neoklasik Beklenen Fayda Yaklaşımı.....22

1.3.3 Beklenen Fayda Teorisi ve Sorunları.....23

1.4 Rasyonalite ve Dini İnanç İlişkisi.....26

1.4.1 Adam Smith'de Rasyonalite ve Dini İnanç İlişkisi.....26

1.4.2 Rasyonalite ve Din Çalışmaları.....28

1.4.2.1 Inannaccone'un Rasyonalite ve Dini İnanç Çalışmaları.....32

1.5 Sınırlı Rasyonalite Modelleri.....35

1.5.1 Herbert Simon'un Sınırlı Rasyonalite Modeli.....36

1.5.2 Dewey'in Ahlak Teorisi ve Sınırlı Rasyonalite Modeli.....37

1.5.3 Kant'ın Ahlak Teorisi ve Sınırlı Rasyonalite Modeli.....38

1.5.4 Hayek'in Rasyonel Davranış Modeli.....39

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ve RASYONALİTE

2.1 Davranışsal İktisatın Ortaya Çıkışı.....42

2.2 Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci.....43

2.2.1 Erken Dönem Davranışsal İktisat.....44

2.2.2 Yeni Dönem Davranışsal İktisat.....45

2.3 Davranışsal İktisadın Temel Kavramları.....47

2.3.1 Karar Alma Süreçleri: Beklenti Teorisi.....47

2.3.2 Risk Altında Karar Alma.....51

2.3.3 Çerçeveleme Etkisi.....51

2.3.4 Donanım Etkisi.....52

2.3.5 Batık Maliyet Etkisi.....53

2.4 Belirsizlik Altında Karar Alma: Sezgiler ve Önyargılar.....55

2.4.1 Temsililik.....55

2.4.2 Ayarlama ve Çıpalama.....56

2.4.3 Geçerlilik.....57

2.5 Davranaışsal İktisatta Kullanılan Yöntemler.....57

2.5.1 Anket Yöntemi.....57

2.5.2 Oyunlar ve Deneysel Yöntemler.....58

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EKONOMETRİK UYGULAMA

3.1 Analiz ile İlgili Bilgiler.....60

3.2 İstatistiksel Bulgular.....60

3.3 Kullanılan Yöntemler.....77

SONUÇ.....79

EKLER.....81

KAYNAKÇA.....87

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Katılımcılara ilişkin genel özelliklerin dağılımı.....61
Tablo 2: Katılımcıların dine ilişkin özelliklerinin dağılımı.....62
Tablo 3: Katılımcıların rasyonaliteye düzeylerinin dağılımı ve iç tutarlılık katsayısı.....64
Tablo 4: Katılımcıların problem 1'e verdikleri cevapların dağılımı.....65
Tablo 5: Katılımcıların problem 2'ye verdikleri cevapların dağılımı.....65
Tablo 6: Katılımcıların problem 3'e verdikleri cevapların dağılımı.....65
Tablo 7: Katılımcıların problem 4'e verdikleri cevapların dağılımı.....66
Tablo 8: Katılımcıların problem 5'e verdikleri cevapların dağılımı.....66
Tablo 9: Katılımcıların problem 6'ya verdikleri cevapların dağılımı.....66
Tablo 10: Katılımcıların problem 7'ye verdikleri cevapların dağılımı.....67
Tablo 11: Katılımcıların problem 8'e verdikleri cevapların dağılımı.....67
Tablo 12: Genel özelliklere göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi.....68
Tablo 13: Bir dine bağlı olma durumuna göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi.....69
Tablo 14: Bir dine bağlı olanların cenazeler dışında camiye gitme sıklıklarına göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi.....70
Tablo 15: Bir dine bağlı olanların camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak görme durumlarına göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi...71
Tablo 16: Bir dine bağlı olanların cenazeler dışında camiye gitme sıklıklarına göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi.....72
Tablo 17: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 1'e verilen cevapların değerlendirilmesi.....73
Tablo 18: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 2'ye verilen cevapların değerlendirilmesi.....74
Tablo 19: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 3'e verilen cevapların değerlendirilmesi.....74
Tablo 20: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 4'e verilen cevapların değerlendirilmesi.....75

Tablo 21: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 5'e verilen cevapların değerlendirilmesi.....75
Tablo 22: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 6'ya verilen cevapların değerlendirilmesi.....76
Tablo 23: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 7'ye verilen cevapların değerlendirilmesi.....76
Tablo 24: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 8'e verilen cevapların değerlendirilmesi.....77

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Toplam Fayda - Marjinal Fayda Eğrisi.....17
Şekil 2: Kayıtsızlık Eğrisi.....20
Şekil 3: Kayıtsızlık Paftası.....21
Şekil 4: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu.....50
Şekil 5: Varsayımsal Ağırlık Fonksiyonu.....50
Şekil 6: Katılımcılara ilişkin cinsiyet dağılımı.....61
Şekil 7: Katılımcılara ilişkin yaş gruplarının dağılımı.....62
Şekil 8: Katılımcılara ilişkin bir dine bağlı olma durumlarının dağılımı.....63
Şekil 9: Cinsiyete göre rasyonalite düzeyleri.....68
Şekil 10: Yaş gruplarına göre rasyonalite düzeyleri.....69
Şekil 11: Bir dine bağlı olma durumlarına göre rasyonalite düzeyleri.....70
Şekil 12: Bir dine bağlı olanlarda cenazeler dışında camiye gitme sıklıklarına göre rasyonalite düzeyleri.....71
Şekil 13: Bir dine bağlı olanlarda camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak görme durumlarına göre rasyonalite düzeyleri.....72
Şekil 14: Bir dine bağlı olanlarda dini törenler dışında ibadet etme sıklıklarına göre rasyonalite düzeyleri.....73

GİRİŞ

Geleneksel iktisat teorisi, bireyleri maksimum faydalarını sağlamak isteyen canlılar olarak tanımlar; rasyonel insan (homoeconomicus) varsayımı kabul edilir. Bu varsayıma göre bireyler, bütçe kısıtı altında iktisadi davranışlarında kendileri için en doğru, akılcı olan kararı vereceklerdir. Bireyleri sadece akılcı kararlar alan iktisadi birimler olarak gören anlayış son yıllarda eleştirilmeye başlanmıştır. Ekonomik kararlar alan bireyler, geleneksel iktisat teorisinin varsaydığı gibi yalnızca aklı ile değil aynı zamanda duyguları ile de hareket edebilmektedir. Davranışsal iktisat, deneysel yöntemler aracılığıyla psikoloji biliminden aldığı yardım ile rasyonalite varsayımına getirilen eleştirileri bütünlüklü bir çalışma haline dönüştürmüştür.

Buradan hareketle ilk bölümde öncelikle iktisat okullarında rasyonalite kavramına değinilmiştir. Tarihsel sürece göre iktisat okulları incelenmiş ve rasyonalitenin aldığı yeni biçimler ele alınmıştır. Rasyonalitenin dini inançlar ile ilişkisi yapılan çalışmalar kapsamında incelenmiş, farklı yaklaşımlar değerlendirilmiştir. Sonrasında çeşitli iktisat okullarının rasyonalite kavramına getirdikleri eleştiriler ve alternatif olarak ortaya atılan sınırlı rasyonalite modelleri incelenmiştir.

İkinci bölümde, rasyonalite kavramına iktisat literatüründe en önemli eleştirileri getiren akımlardan biri olan davranışsal iktisat ele alınmıştır. Davranışsal iktisat, esas olarak bireylerin karar alma süreçlerini incelemekte ve rasyonaliteden sapmaların nedenlerini psikoloji biliminden aldığı yardım ile açıklamaya çalışmaktadır. Davranışsal iktisat, bireylerin psikolojik ve bilişsel süreçlerinin, alınan iktisadi kararlarda etkili oldugunu varsaymaktadır. Bu varsayımlar oyunlar ve deneylerle ispat edilmektedir. Davranışsal iktisat literatüründe rasyonalite ölçeği olarak uygulanan oyunlar tek tek ele alınmıştır. Aynı zamanda bu oyunlar anket çalışmasında da kullanılmıştır.

Son bölümde ise seçilen örneklem grubuna uygulanan anket sonuçları analiz edilmiştir. Anket soruları, bireylerin dini inanç düzeylerini ve rasyonellik düzeylerini

ölçmektedir. Dindarlık düzeyi ile rasyonel davranış arasında anlamlı ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Belirsizlik durumlarında, dini ibadet etme sıklığı fazla olan bireylerin, dini ibadet etme sıklığı az olan bireylere göre daha irrasyonel davrandığı ortaya çıkmıştır. Rasyonaliteyi ölçmek için uygulanan diğer oyunlar ile dini inanç seviyeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT BİLİMİNDE RASYONALİTE KAVRAMINA GENEL BAKIŞ

İktisat, dünyadaki sınırlı kaynakların, insan ihtiyaçlarını karşılayabilmesi ile ilgilenen bir bilim dalı olarak özetlenebilir. İktisat bilimi, insanların kıt kaynakları bölüşmesine çeşitli çözümler bulmaya çalışmıştır. Geleneksel iktisat teorisi bireylerin bütçe kısıtı altında maksimum faydalarını sağlamaya çalıştıklarını varsayar. Maksimum faydasını sağlamaya çalışan bireyi, rasyonel insan (homoeconomicus) olarak tanımlar.

İktisat okulları tarafından ortaya atılan varsayımlar güncellenmiş halleri ile varlıklarını sürdürmeye devam eder. İktisat bilimi ortaya çıktığı dönemdeki şartlara yönelik araçlar geliştirmiş ve içinde bulunulan dönemin koşulları baz alınarak çözüm önerileri geliştirilmiştir. İktisadın bir bilim olarak kendisini var edebilmesi için her şeyden önce özgürlük ortamına ihtiyacı vardı. Toplumun üretici güçlerinin serpilip gelişmesinin önündeki engelleri ortadan kaldırmak zaruriydi, bunun aracı ise piyasa ekonomisi oldu.

> "Düşüncenin evrimindeki diyalektik süreç, şöyle düşünülmüştür: Liberal öğretiyi ve bunun iktisat politikası olan laissez-faire'ı katıksız haliyle savunmak üzere kurulan teoriler, iktisadi düşünce tarihinde "tez" kabul edilmiştir. İktisat teorisinin başlangıcı sayılan Fizyokrasi'de devrimci bir ideoloji olan iktisadi liberalizm, Klasik okul ve NeoKlasik Okul'un da ideolojisi olarak devam etmiştir. Ancak, bu devrimci nitelik, varolan durumun savunmasına dönüşmüştür. Bu bakımdan, "tez" olarak düşünülen liberal öğreti günümüze kadar gelmekte, fakat, ideolojik konumu zaman içinde değişmiş olmaktadır" (Kazgan, 2009: 38).

İktisadi düşüncesinin başlangıcı liberal felsefi öğretiye dayanmaktadır. Klasik iktisatçılar piyasa ekonomisini savunmuşlardır. Piyasa ekonomisinin tam ve etkin işlediği durumda ortaya çıkacak dengesizliklerin giderileceği ve piyasanın yeniden dengeye geleceği görüşü benimsenmiştir. Klasik iktisat doğal düzen anlayışını iktisada uyarlamıştır. Doğal düzen anlayışı,"laissez-faire (bırakınız yapsınlar)"olarak özetlenmektedir. Devletin ekonomiye müdahalesine karşı "laissez faire" ifadesi kullanılmıştır yani piyasa ekonomisinin işlerliğini bozacak her türlü müdahaleye karşı özgürlük ortamı savunulmaktadır (Paya, 2011: 176-204).

Rasyonalite liberal öğretiden temellenerek ortaya çıkmıştır. Sanayileşmenin hızla yayılması ortaya çıkan toplumsal sorunlara devletin müdahalesini gerektirmiştir. Bu durum klasik iktisat okulunun benimsediği "laissez-faire" görüşünden sapmaya yol açmıştır. Ancak klasik iktisat okulunun kabul ettiği ekonomik insan (homoeconomicus) varsayımı tüm iktisat okulları tarafından ele alınmaya devam etmiştir.

1.1. Rasyonalite Kavramının Kökeni ve Tarihçesi

Rasyonalite kavramının ortaya çıkışı 1800'lü yılların başları olarak kabul edilmektedir. İlk kez kimin tarafından ortaya atıldığı tartışmalı bir konu olsa da klasik iktisat okulunun temel ilkesi olduğu kesindir.

Ekonomik insan (homoeconomicus) kavramını var eden insanlardan biri John Stuart Mill'dir. J. S. Mill mutluluk, bireysellik gibi insan doğasını ortaya koyan kavramları ortaya atmıştır. Mill için insanın mutluluğu, onun doğasıyla uyumlu olan kişisel özelliklerini ortaya çıkaran etkenlerdir. Her bir bireyin mutluluk ve haz duyduğu etkenler farklı olacağı için tek tip bir yaşam biçiminin olamayacağını savunur ve bireyselliğe vurgu yapar. (Mill, 1844:35).

1.2. İktisat Okullarında Rasyonalite Kavramı

1.2.1. Klasik İktisat ve Neoklasik İktisat Okulu ve Rasyonalite Kavramı

Klasik iktisat okulu liberal düşüncenin varoluşu sonucu ortaya çıkmıştır. Piyasa ekonomisi görüşü benimsenmiş, ekonomiye devletin müdahalesine şiddetle karşı çıkılmıştır. Makro ekonomik alanda serbest rekabetin savunulması, mikro ekonomik analizde insanın bireysel ve özgür varlıklar olarak tanımlanması ile uyum içerisindedir. Çünkü ancak bu şekilde kendisinin ve toplumun en yüksek faydasını sağlayacağı benimsenmiştir. İnsan tanımı çok yönlü biçimde yapılmakla birlikte bireysel ihtiyaçlarını sağlamak için rasyonel (akılcı) davranmak zorunda olması vurgulanmıştır.

İktisat biliminin Adam Smith'in 'Ulusların Zenginliği' isimli kitabı ile ortaya çıktığı bilinmektedir. Aynı dönemde var olan Adam Smith, David Ricardo, J. S. Mill ve Jeremy Bentam vs. klasik iktisatçılar olarak anılmaktadır. Fayda kavramı ilk kez ortaya atılıp tartışılmıştır. Fayda "yararlılık" ve "haz" olarak ele alınmıştır. İnsanın doğada canlılığını sürdürmesi için gerekli enerji tüketiminden elde edeceği faydayı sağlaması gerekmektedir. Klasik iktisat okulundaki doğal denge anlayışı insanın çıkarı peşinde koşan, faydacı bir anlayışla açıklanması sonucunu doğurmuştur. Her insanın kendi faydasını en yüksek seviyeye çıkarmak istemesi klasik iktisada göre insanın özünde olan bir tutumdur. Klasik iktisadın temeli rasyonalite üzerine kurulmuştur; tek tek bireylerin faydalarını maksimize etmeleri toplumun da maksimum faydasını sağlayacaktır.

Klasik iktisatçılar, insanı akılcı yönüyle ele aldığı gibi duygusal, psikolojik yönüyle de ele almıştır. Adam Smith, iktisat ve psikolojiyi birlikte ele alarak insan davranışlarını değerlendirmiştir. İnsanların tek tek faydaları peşinde koşması doğal dengenin yardımıyla toplumun ortak faydasını sağlayacaktır. Adam Smith'in "The

Theory of Moral Sentiments" isimli eserinde insan davranışları psikolojik açıdan incelenmektedir; görev, erdem, sistem gibi kavramlar ele alınmaktadır. Bir diğer yandan ilk rasyonel insan kavramı yine Smith'in 'Ulusların Zenginliği' isimli kitabında net bir şekilde vurgulanmıştır:

> "Aynı bölgede bütün ötekilerden açıkça çok yahut az elverişli bir iş varsa, birincisine öyle üşüşen, öbürünü ise öyle terk eden olur ki, az zamanda, ondaki üstünlükler, öteki işlerdeki düzeye gelir. Hiç değilse, her şeyin doğal yolunda yürümesine meydan verilen, tam bir özgürlük bulunan, her adamın hem kendisine uygun gördüğü işi gücü seçmekte büsbütün serbest olduğu hem her gönlü istediğinde, bunu değiştirebildiği bir toplulukta hal böyle olacaktır. Her kimsenin çıkarı, onu, üstünlüğü olan çalıştırılışı arayıp sakıncalarından kaçınmayı kamçılayacaktır." (Smith, 2015: 108)

Fayda kavramının ölçülebileceği ile ilgili tespitleri olan Jeremy Bentham, çalışmasında doğanın, insanı acı ve haz tarafından yönetimi altına aldığını söylemektedir. İnsan, acıdan kaçan haz arayan bir varlık olarak tanımlanmıştır. İnsanların ortak bir çıkar uğruna yaşadıklarının varsayılması sonucunda standart bir 'fayda' ölçeğinin geliştirilebileceği savunulmuştur. Bir malın tüketiminden oluşacak faydanın sayısal olarak ölçülebileceği önermesi yapılmıştır (Bentham, 2000: 1).

Neoklasik iktisat okulu, klasik iktisat okulunun varsayımlarını geliştirerek daha kapsamlı bir iktisat okulu olarak ortaya çıkmış, günümüzde ise mikro iktisadın temel içeriğini oluşturmaktadır.

> "Klasik/neoklasik model, mikroekonomik konularda ve uzun dönem büyüme analizlerinde var olmaya devam ederken, Ortodoks Keynesyen makroekonomi kısa dönem toplam olguları analiz etmek için en kullanışlı sistem oldu" (Snowdon, Vane: 2012:89).

Neoklasik kuramın temel varsayımı homoeconomicus varsayımı olmasına rağmen klasik iktisattan farklı olarak psikolojik ve sosyolojik unsurlar ikinci plana alınarak, sayısal veriler ve analizler ön plana çıkmaktadır. Bireylerin tam enformasyona sahip oldukları kabul edilir. Tüketiciler faydalarını maksimize etmeye çalışırken üreticiler de karlarını en yüksek düzeye çıkarmaya çalışmaktadır. Rasyonel insan tanımı genişletilerek; tam bilgiye sahip, tüketim malları arasında çoğu aza tercih eden ve tercihleri birbiriyle tutarlı olan ekonomik insan olarak tanımlanmaktadır. Bir diğer varsayım ise ceteris paribus varsayımıdır; iki değişken esas alınarak diğer değişkenler sabit kabul edilmiştir.

Veblen "İktisat Biliminin Önyargıları" isimli eserinde "neoklasik" kelimesini ilk kez kullanmıştır. Neoklasik kuramın temelini atan iktisatçının ise Leon Walras olduğu söylenmektedir. Walras bir malın tüketiminden elde edilen faydanın o malın miktarı ile doğru orantılı olduğunu söylemektedir. Neoklasik iktisat, klasik iktisadın değer kavramına köklü dönüşüm getirmiştir. Malın kullanım değeri (value in use), o malın tüketimi sırasında ortaya çıkacak fayda ile ilişkilendirilir. Marjinalist devrim kavramı olarak adlandırılan kuram, malın tüketim değerini, o maldan elde edilen fayda olarak tanımlamaktadır. Toplam fayda kavramı bu dönemde ortaya çıkmış; Jevons, Menger ve Gossen toplam fayda ile elde edilen mal miktarı arasında fonksiyonel ilişki kurmaya çalışan isimler olmuşlardır (Veblen, 1900: 261).

Malların tüketimi sonucu oluşacak toplam faydanın ayrıştırılarak değerlendirilmesi mümkün olmadığı için, sayısal fayda kavramı yerini sırasal fayda kavramına bırakmıştır. Bu anlayışa göre malların faydasını kardinal olarak ölçmek mümkün değildir çünkü fayda subjektif bir kavramdır. Malların tüketimi sonucu oluşacak fayda, faydalı olma derecesine göre karşılaştırılarak sıralanabilir. Tüketicinin tercihlerinde tutarlı olması beklenmektedir. Pareto ve Edgeworth'un çalışmaları rasyonel seçim teorisi kavramını ortaya çıkarmıştır; tüketiciler çeşitli mal bileşimlerinden oluşan bir tercih yapmaktadırlar ve bu tercih sepetleri birbirlerinden farksız olmaktadır. Bunu da kayıtsızlık (farksızlık) eğrileri yardımıyla göstermektedirler. Pareto bu indeksi "ophelimity" indeksi olarak tanımlamıştır.

Sınırlı kaynakların alternatif dağlım yöntemleri ele alınmıştır. Utilitaryanizm (faydacılık) ekonomiyi anlamada baş rolü oynar. Marjinal verim elde edilmeye çalışılır. İleriyi gören rasyonalite anlayışı benimsenmiştir, kısıtlar dikkate alınarak karar mekanizmaları oluşturulur. Bireylerin faydasının aynı zamanda toplumsal faydayı sağlayacağı görüşü benimsenmiştir yani metodolojik bireyselcilik kavramı ön plana çıkmaktadır. Son olarak, neoklasik iktisat, genel denge anlayışı etrafında yapılandırılmıştır (Colander, 2002: 134-135).

1. 2. 2. Keynesyen ve Neokeynesyen İktisat Okulu ve Rasyonalite

1929 Büyük Buhran'ının etkisi ile birlikte ekonomiye devlet müdahalesi gerekli görülmüş ve Neoklasik kuram yerini Keynesyen kurama bırakmıştır. Makro iktisat kavramının ilk kez John M. Keynes ile başladığı kabul edilmektedir. Bu dönemden sonra iktisat okulları makro ve mikro ekonomi olarak iki ayrı olgu olarak devam etmiştir.

> "Makroekonomi" kelimesi literatürde, 1941 yılında Economic Journal dergisinde De Wolff'un makalesi basılmadan önce ortaya çıkmamakla birlikte makroekonomi olgusunu incelemek için gerekli reel ve parasal değişkenleri resmi bir çerçeve içinde toparlayan kişi John Maynard Keynes olmuştur" (Snowdon, Vane: 2012:75).

1929 Büyük Buhranı, serbest piyasa ekonomisi ve doğal denge anlayışının sorgulanmasına neden olmuştur. Ekonominin kendiliğinden dengeye gelmediği görülmüş, devlet müdahalesi gündeme gelmiştir. Klasik iktisat ve neoklasik iktisat okulu varsayımları ekonominin tam istihdamda dengeye geleceğini savunmuşlardır, John Maynard Keynes ise denge düzeyinin eksik istihdamda sağlanabileceğini savunmuş ve ekonomide köklü bir dönüşüme yol açmıştır.

Devletin ekonomiye müdahalesini savunmak, rasyonel insan (homoeconomicus) görüşünden sapma anlamına gelmektedir. Neoklasik iktisatta, insanı motive eden etkenin faydası peşinde koşması, bunu yaparken içgüdüleri ile hareket etmesi yani doğa yasalarının toplum yasalarına uyarlanması sonucu olarak tanımlanırken, Keynesyen kuram buna tümden karşı çıkmıştır.

Keynes, 'İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi' isimli kitabının başlangıcında klasik iktisat teorisinin güncelliğini yitirdiğini ve uygulanması halinde felakete yol açacağını söylemiş; işe klasik iktisat teorisinin varsayımlarını çürüterek başlamıştır:

"Klasik teorinin önermelerinin genele değil de, sadece özel bir duruma ilişkin uygulanabilirliğinin olduğunu, varsaydığı durumların mümkün olan denge konumları açısından sınırlayıcı bir nokta olma özelliğini göstereceğim" (Keynes, 2010: 15).

Keynes'in en önemli katkısı "efektif talep" varsayımıdır. Durgunluk dönemlerinde toplam talebin yetersiz kalabileceğini, bu durumun ise mevcut üretimi gerileteceğini ve işsizliğe yol açacağını ifade etmiştir. Keynes'e göre ekonominin tam istihdamda dengeye gelmesi her durumda mümkün değildir. Üretim düzeyinin belli bir seviyenin altına düşmemesi için politika araçlarının talebi arttırma yönünde adımlar atması gerektiğini savunmuştur. Toplam arz ve toplam talebin devletin müdahalesi sayesinde dengeye geleceğini ifade etmiştir (Dornbusch, Fischer ve Startz, 1998:116-117).

Klasik ve neoklasik iktisada göre doğal denge kavramı rasyonaliteyi ortaya çıkarır; bireyler, kendi faydasını maksimize edecek tüketim kararlarını alacak donanıma sahiptir. Keynesyen kuram ise aksine tüketicilerin, sınırlı bilgileri doğrultusunda rasyonel kararlar veremediklerini savunmaktadır. Keynesyen iktisat arz ve talebin ancak devlet müdahalesinin olduğu bir ortamda dengeye geleceğini savunarak, rasyonaliteyi reddetmektedir.

> "1920'lerin ortalarından itibaren yaptığı çalışmalarından saptayabileceğimiz Keynes'in çalışmalarının en devrimci yönü, genel istihdam ve üretim düzeyine bağlı olarak kişisel çıkarı sosyal faydaya yönlendirecek "görünmez bir el" olmadığını belirten açık ve anlaşılır bir mesaja sahip olmasıdır" (Snowdon ve Vane, 2012:49)

Keynes'in efektif talep teorisinden anlaşılacağı üzere, toplam talebi belirleyen faktörler rasyonel davranmamaktadır. Bireylerin aldığı kararlar ekonominin tam istihdam düzeyinde dengeye gelmesinin önüne geçmektedir, kendi faydalarını maksimum kılacak davranışı göstermezler. Politika yapıcılar ise aldıkları önlemlerle tüketicilerin kararlarını belirleyecek tutum içerisindedirler. Para ve maliye politikaları yardımı ile toplam talebi denge düzeyine çekmek için müdahalede bulunulur. Keynesyen kurama göre sermayedarlar rasyonel davranırken, işçiler rasyonel davranmamaktadır.

Neokeynesyen kuram, fiyat değişimini Keynesyen model çerçevesinde analiz etmeyi amaçlamış bu nedenle Keynesyen modeli geliştirmek istemiştir. Keynes, efektif talep kavramını toplam talepteki değişimlerin fiyat üzerinde etkisini yok sayarak oluşturmuştur. Neokeynesyen kuram Keynseyen kuramın eksik yanlarını tamamlamak ve onu daha güçlü hale getirmek için Philips eğrisi modelini kullanmıştır. William Philips tarafından oluşturulan model, fiyat değişimlerini de modele dahil ederek, geniş bir analiz sunar. Philips'in "İngiltere'de 1861-1957 Yılları Arasında İşsizlik ile Parasal Ücretler Değişim Oranı Arasındaki İlişki" isimli makalesinde bahsedilen dönemde İngiltere'de işçilerin almış oldukları ücretler ile enflasyon arasındaki ilişki incelenmiş ve ikisi arasında negatif bir etki gözlemlenmiştir.

Paul Samuelon ve Robert Solow, Philips eğrisini değiştirerek enflasyon ve işsizlik oranı arasındaki ilişki olarak ele aldılar. Philips eğrisinin talep yönlü ve maliyet yönlü artışları bir arada analiz edildi. 1960'lı yıllara kadar Keynes'in teorisi güncelliğini korurken yani enflasyon, istihdam artışı ile birlikte artış göstermezken

1960'ların sonlarına doğru talep artışı ile birlikte istihdam artarken bir yandan fiyatlar genel seviyesinde düzenli artışlar gözlemlenmiştir. Fiyatların artışı savaş sonrası maliyet kayıpları olarak açıklanabilmektedir ancak ekonomi politikaları çözüm üretmekte yeterli değildir. Samuelson ve Solow'un "Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy" isimli makalesi ile enflasyonun olmadığı bir istihdam düzeyinin sağlanabileceği gösterilmiştir (Samuelson ve Solow, 1960: 177-194).

İşsizlik oranı ile enflasyon arasındaki negatif etkinin saptanması spekülatif etkenlerin, enflasyonun manipülasyonun analize dahil edilmesine olanak sağladı. Philis eğrisi analizine beklentiler dahil edildi. Neokeynesyen iktisat okulu bireylerin adaptif beklentilere sahip olduklarını öne sürer. Bireylerin kısa dönemli kararlarının irrasyonel olabileceği ancak adaptif beklentiler teorisine göre uzun dönemde rasyonel davranacakları iddia edilmektedir. Beklentilerin iktisadi analize dahil edilmesiyle birlikte rasyonalite olgusu yeniden teorik çerçevedeki yerini almıştır.

1. 2. 3. Monetarist İktisat Okulu ve Rasyonalite Kavramı

Monetarist kuram, ilk olarak Milton Friedman'ın Philips eğrisine sunduğu yeni bakış açısı, uyarlanabilir beklentiler varsayımı ile ortaya çıkmıştır. Friedman'ın teorisi klasik iktisatçılar tarafından kabul edilen miktar teorisinin temel önermesinden hareketle ortaya çıkmış, fiyat artışlarının para arzındaki artışlardan kaynaklı olduğu görüşü benimsenmiştir (Andersen ve Carlson, 1970: 1-19).

Özel kesimin istikralı olduğu, ekonomi üzerindeki devlet müdahalesinin kaynak dağılımı ve gelir bölüşümünü bozduğu ve bunun piyasadaki parasal dengeyi olumsuz etkilediği söylenmektedir. Para arzı artışlarından hükümetlerin sorumlu olduğunu, para politikası araçlarının etkin kullanılması gerektiğini savunmuşlardır. Monetaristler, özellikle enflasyon üzerinde durmuşlardır. Enflasyonun nedeni, hükümetler tarafından para arzının olması gerekenden fazla sunulması olarak görüldü. Beklentilerle Geliştirilmiş Phillips Eğrisi, bir önceki dönemin beklenen ve gerçekleşen enflasyon oranları arasındaki farkın, enflasyon beklentilerine hangi oranda yansıdığını göstermektedir (Friedman, 1968: 1-17).

Uyarlanabilir beklentiler teorisine göre işçiler ile patronlar fiyat artışlarına aynı anda tepki göstermezler. İşverenler malların fiyatlarındaki nispi fiyat değişimleri dikkate alırlar. Üretim, işçi maliyetleri ve satılan malların fiyatlarındaki değişmeleri hesaplamak, işverenlerin imkanlarından dolayı daha kolaydır. Tüketiciler yani işçiler ise satın alma gücündeki değişimleri önemserler ancak bunun hesaplanabilmesi oldukça güçtür zira bir çok ürünün fiyatının takip edilmesi gerekir. Fiyat artışları karşısında işverenler fiyat beklentilerini kısa sürede düzenlerken, işçiler işverenlere kıyasla daha uzun sürede harekete geçer. Friedman bu durumu uyarlanabilir beklentiler varsayımı ile açıklar. İşçiler kısa dönemde yanılabilirler ancak uzun dönemde homoeconomicus varsayımına uygun davranacaklardır (Akyıldız, 2008: 1-12).

1. 2. 4. Yeni Klasik İktisat Okulu ve Rasyonalite Kavramı

Rasyonel beklentiler teorisi, 1960'lı yılların sonlarında yeni bir teori olarak ortaya çıktı ancak klasik iktisat teorisinin temel argümanları benimsendi. Monetarizmin bir dalı olarak da görülmektedir fakat rasyonel beklentiler teorisine göre bireyler monetarist kuramın benimsediği adaptif beklentiler ile değil rasyonel beklentiler ile ekonomik kararlarını alırlar.

Keynesyen ortodoksi, daraltıcı para politikaları ile değil genişletici para politikaları sebebiyle eleştirilmiştir. Yani devlet katkılarının girişimi ve üretimi engellediği iddia edilmektedir. Maliye politikalarının uzun dönemde üretim ve istihdam üzerinde olumsuz etki yarattığı düşünülür. Devlet harcamalarının, yatırımları ve özel tüketimi geriletmesinin sonucu olarak toplam arzı gerilettiği düşünülmektedir.

Yeni klasik kuram, tercihleri ve teknolojiyi sabit kabul etmeyen, durgun olmayan bir ekonomi tanımı yapmaktadır. Fiyatların sabit bir değişim durumunda

olduğu ve iktisadi ajanların, kaynaklarını fiyatlar hakkında bilgi edinmeye ayırdığı kabul edilmektedir (Laidler, 1982:77).

John F. Muth'un 1961 yılında yayınladıgı "Rasyonel Beklentiler ve Fiyat Hareketleri Teorisi (Rational Expectations and The Theory of Price Movements)" isimli makalesinde, "rasyonel beklentiler" ilk kez ele alınmıştır. Muth ekonomik yaklaşımda meydana gelen dalgalanmaların büyük bir kısmının ekonomik değişkenlerle ilgili tahminlerde yapılan hatalardan kaynaklandığını ileri sürer (Muth, 1961:315-317).

Rasyonel Beklentiler Teorisi'ne göre bireyler, rasyonel davranmaktadırlar. Hem geçmiş bilgileri hem de cari bilgilerini kullanabilen ve sistematik hatalar yapmayan, iktisadi karar birimleri olarak kabul edilmektedir. Homoeconomicus varsayımı tam olarak kabul edilir. Rasyonel Beklentiler Teorisi, iktisadi ajanların hem kısa dönemde hem de uzun dönemde rasyonel davrandıklarını kabul etmektedir.

"J.F. Muth, R.E. Lucas ve T. Sargent gibi iktisatçılar ile beraber rasyonel beklentiler hipotezi öne çıkmaya başlamıştır ve sonunda ekonomik modellerde kullanılan karar alma birimleri adeta hiperrasyonel bir hale gelmiştir" (Şeniğne, 2011:36; Thaler, 2000: 133-141).

1.3. Seçiş ve Rasyonalite: Mikro İktisadi Yaklaşımlar

Neoklasik iktisat, rasyonel davranışı tutarlılık, kesinlik ve maksimizasyon varsayımları olarak ilkelere ayırarak açıklamaktadır. Tutarlı davranışın koşulu, geçişlilik özelliğine sahip olunmasıdır. Geçişlilik özelliğine göre x'i y'ye, y'yi de z'ye tercih eden bir kişinin x'i z'ye tercih etmesi gerekmektedir (Bulutay, 1982: 26).

Neoklasik iktisat, iktisadi olayları bilgilerin kesin olduğu varsayımı doğrultusunda açıklamaktadır. Beklenen fayda teorisi aracılığıyla belirsizlik, olasılık dağılımı olarak analiz edilmiş ve ölçülebilir bir olasılık olarak tanımlanmıştır. Koşullar değişmediği takdirde olasılıkların da değişmeyeceği, bu sayede beklenen fayda fonksiyonunun hesaplanabileceği düşünülmektedir.

Maksimizasyon yaklaşımına göre, bireyler tercihlerini oluştururken, karşılarına çıkan seçenekleri akılcı biçimde sıralar ve aralarından kendileri için en yüksek faydayı sağlayacak olanı seçer. Rasyonel davranış tanımı, maksimizasyon ilkesine göre yapılmaktadır. Belirsizlik durumlarında ise yapılan sıralamaların tutarlı olmadığı birçok durumda gözlemlenmektedir.

Neoklasik iktisat kuramı ile birlikte iktisat bilimi matematik ile daha fazla içli dışlı olmuş, somut verilerle hareket etmeye başlamıştır. İnsan davranışının yapısını açıklamak için kullanılan veriler sınırlandırılmıştır denilebilir. Psikoloji ve sosyoloji biliminden daha az yararlanılıp, pozitif bilimlere yönelinmiştir.

> "İktisadın matematiksel olarak ifade edilmesi zor olan ya da ifade edildiğinde özelliğini kaybedebilecek olan sınıf, grup, kamu mülkiyeti, rasyonel olmayan birey gibi kavramlardan amaçlı olarak ayrıştırılması iktisadın bir kapalı sistem haline gelmesine yol açmıştır"(Candan ve Hanedar, 2005:1).

Gerçek hayatta, insan davranışlarının tutarlı olmadığı gözlemlenmektedir. Psikolojik etmenler, çevre etkisi gibi unsurlar insan davranışlarını belirlemektedir. Beklenen fayda varsayımı her durumda doğru sonuçlar verememektedir. İnsanlar aynı koşullarda gerçekleşen bir olaya her zaman aynı tepkiyi vermeyebilir. Aynı şekilde, bireylerin her durumda maksimum faydalarını sağlayacak kararları aldıkları doğru değildir (Badur, 2016).

Mikro iktisadın en çok eleştiri alan kısmı, onun temel varsayımı olan rasyonalite varsayımı olmuştur. İnsanlar, gündelik hayatta çok fazla uyaranla karşı karşıya kalır ve hepsini değerlendirebilecek kapasiteye sahip değildir. Örnek olarak X malını satın almak isteyen bir tüketicinin, yüzlerce ürünü araştırması ve karar vermesi mümkün değildir (Çalık ve Düzü, 2009: 8).

1.3.1. Klasik Fayda Yaklaşımı

Fayda kavramının tanımını ilk olarak Jeremy Bentham yapmıştır. İnsan, acıdan kaçan ve haz arayan bir varlık olarak tanımlanmıştır. Fayda ise hazzı en yüksek düzeye çıkarma çabasıdır. Bentham'a göre en fazla sayıda insanın mutluluğu 'fayda' olarak tanımlanmaktadır. Bireylerin mutluluğunun, matematiksel olarak ölçülebileceği ilk kez ortaya atılmıştır. Neoklasik iktisadın savları, Bentham'ın çıkarımlarına dayanmaktadır.

Neoklasik iktisat fayda kavramını genişleterek, bireylerin mal ve hizmet tüketiminden elde edecekleri kazancı en yüksek düzeye çıkarma gayreti olarak tanımlamaktadır. Bireyler, tüketim tercihlerini yaparken faydalarını maksimum kılacak olan seçenekleri hesaba katarak gerçekleştirirler. Tercih setini oluşturan rasyonel birey, kendi faydasını daha yüksek düzeyde tutacak olan seçeneğe öncelik verecektir. Rasyonel davranan bir tüketici gelir kısıtı altında kendisine en yüksek faydayı sağlayacak olan mal ve hizmet tüketimini gerçekleştirmektedir.

İktisat literatüründe fayda kavramı farklı biçimlere ayrılmıştır. Faydanın ölçülebileceğini ileri süren görüş 'kardinal fayda' olarak adlandırılmaktadır. Kardinalist yaklaşım, faydanın sayısal olarak ölçülebileceğini iddia eder. Bu yaklaşımına göre fayda objektif bir kavramdır. Bir malın sağladığı fayda diğer malı etkilemez. Her birey, bir malı eşit oranda tükettiğinde aynı toplam faydayı elde eder. Bu faydayı ölçmek için ise 'Util' adı verilen bir ölçüt geliştirilmiştir, buradan hareketle bireylerin faydaları toplamı ile fayda fonksiyonu elde edilmektedir. Toplam fayda, bireylerin diğer mal ve hizmet tüketimlerinin sabit (ceteris paribus) kabul edildiği durumda, bir malın farklı miktarlardaki tüketimi sonucu ulaşılacak tatmin düzeyi olarak tanımlanır. Doğrusal bir şekilde, tüketilen mal miktarı arttıkça elde

edilen fayda miktarı da artmaktadır. Bu durum tam doyum düzeyine kadar devam eder. Bu noktadan sonra ise elde edilen fayda düzeyi düşmeye başlamaktadır. Bu durum, azalan marjinal fayda kanunu olarak tanımlanmaktadır, tüketilen mal ve hizmetler bir öncekine oranla daha az fayda sağlar.

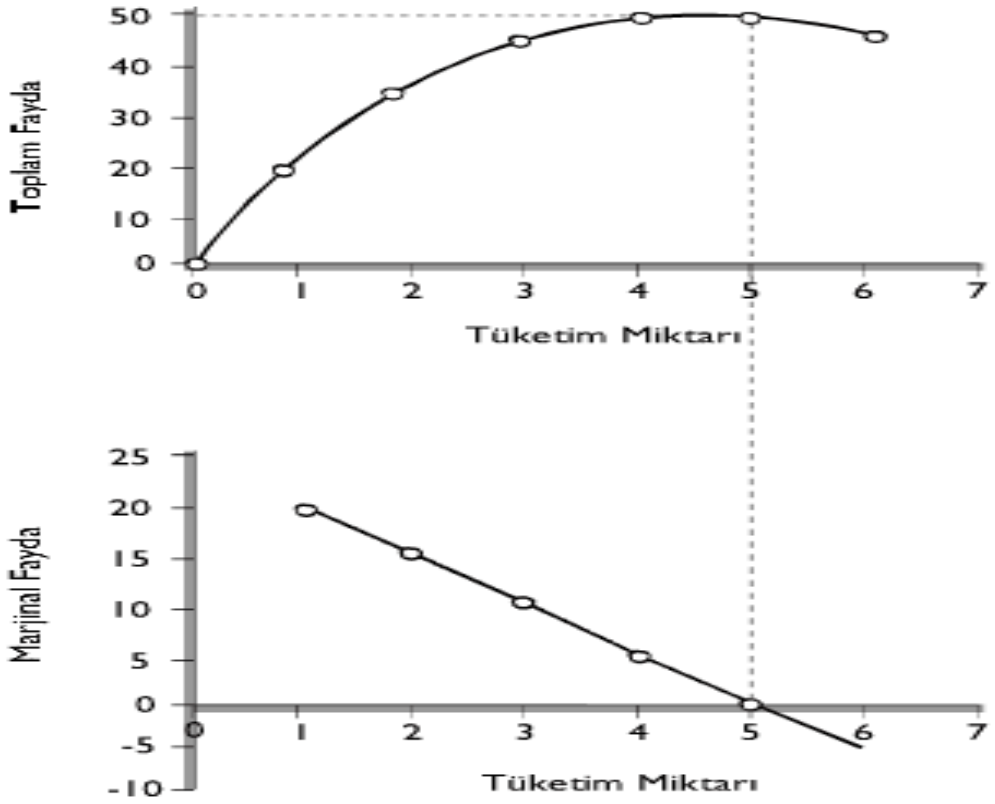
1.3.1.1. Marjinal Fayda Yaklaşımı

Marjinal fayda, bir maldan doyum noktasından sonra bir birim daha fazla tüketilmesi sonucu toplam faydada meydana gelen değişim olarak tanımlanmaktadır. Yani toplam faydada meydana gelen değişmenin, tüketilen miktarda meydana gelen değişmeye oranıdır.

$$\text{Marjinal fayda} = \frac{\text{Toplam Faydadaki Değişme}}{\text{Tüketilen Miktardaki Değişme}}$$

$$MU_a = \frac{\Delta Tu_a}{\Delta Q_a}$$

Şekil 1: Toplam Fayda - Marjinal Fayda Eğrisi



Tüketicinin bir malı tüketmeye sürekli olarak devam etmesi sonucunda toplam faydası da artmaya devam eder. Tüketicinin, tatmininin maksimum olduğu noktada ise toplam fayda eğrisi de maksimum noktaya ulaşmış olur ve bu maksimum noktadan itiabaren azalma eğilimi göstermeye başlar. Marjinal fayda ise giderek azalan bir süreç izler, doyum noktası sıfırdır, bu noktadan sonra ise negatif değerler alır. Bir malın marjinal faydasının negatif olması, o malın toplam faydasının azalması anlamına gelmektedir.

Tüketicinin bir malı sürekli olarak tüketmesi, o maldan elde edilen faydayı azaltmaktadır. Bir sonraki birimin faydası, bir önceki birimin faydasından daha az olmaktadır.

Tüketici dengesi, gelir kısıtı altında mal ve hizmet kullanımından elde edilen faydanın maksimum olması durumudur. Tüketici, sınırlı geliri ile piyasa fiyatlarını gözeterek tercihlerini belirler. Bu şartlar altında toplam fayda maksimizasyonunun sağlandığı noktada tüketici dengesi sağlanmış olur. Marjinal fayda yaklaşımına göre tüketicinin geliri ve satın alınacak malların fiyatları sabit kabul edilir. Tüketici her mal ve hizmetin marjinal faydasını bilir ve buna göre tercih setini oluşturur. Bir malın, ilave tüketiminden elde edilecek fayda azalacağı için, tüketici en çok ihtiyaç duyduğu maldan en aza doğru bir sıralama yapacaktır.

Tüketici, sabit geliri ile çeşitli mal bileşimleri satın alır. Mal fiyatları birbirine eşit olmadığı için, tüketici malların marjinal faydalarına olduğu kadar fiyatlarına bakarak tercih setini oluşturmak durumundadır. Toplam faydayı arttırmak için, tüketici bir mal için harcadığı son lirayı, başka bir malı satın almak için harcamak durumunda kalabilir.

Bir mala yapılan harcamanın son kuruşunun tüketiciye sağlayacağı fayda marjinal faydanın fiyata bölünmesi ile elde edilmektedir. Formülle ifade edilecek olursa;

$$\frac{MU_a}{P_a}$$

"Denge durumu, dengeyi belirleyen faktörler değişmediği sürece aynı kalacaktır" (Ülgen, 2012:136).

1.3.1.2 Ordinal Fayda Yaklaşımı

Faydanın ölçülebilirliği ile ilgili ikinci görüş 'ordinal fayda' yaklaşımıdır. Bu yaklaşım faydanın ölçülebilir bir kavram olmadığını savunmaktadır, fayda 'subjektif' bir kavramdır. Bir malın tüketiminden elde edilen fayda, diğer malların tüketiminden sağlanan faydadan bağımsız olamayacağı için mallar kantitatif olarak ölçülemez ancak en çok fayda sağlayan maldan aza doğru sıralanabilir. Tüketicilerin, faydalarına göre mal demetlerini sıralaması söz konusu olduğu için, bu yaklaşım 'sırasal fayda' olarak da adlandırılmaktadır. Ordinal fayda yaklaşımı, malların birbirleri ile kıyaslanarak sıralamaya tabi tutulacağını savunur. Bunun sebebi, ikame

malların birbirlerine karşı kayıtsız (farksız) olmasıdır. Tüketici X ve Y mallarından birini tercih ederken kayıtsız olmak durumundadır.

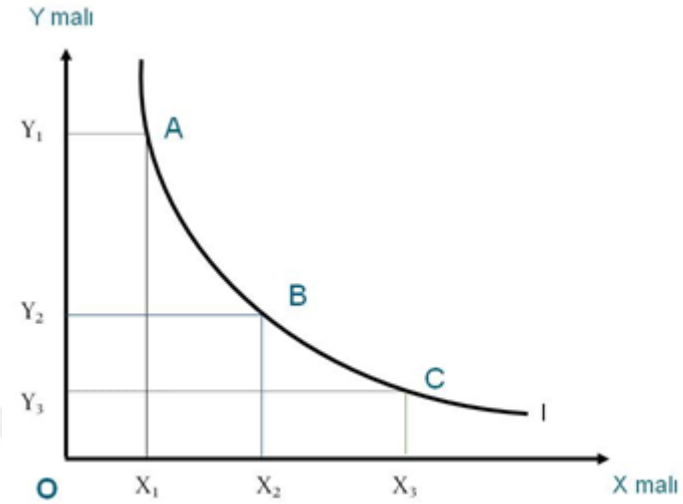
Oluşturulan fayda indeksine Pareto tarafından "ophelimity" indeksi adı verilmiştir. Sayısal ölçüm yönteminin terk edilmesi nedeniyle ölçek sorunuyla karşılaşıldığı belirtilmektedir. Aynı zamanda rasyonalite ve transitivite ilkelerinin ihlal edilmesiyle karşılaşılmaktadır (Abaan, 2012: 59).

Ordinal fayda yaklaşımı tüketicileri rasyonel karar birimleri olarak görmektedir. Tüketicilerin tercihlerini belirlerken tutarlı olmaları beklenir. Örnek olarak bir tüketici, X malını Y malına tercih ediyorsa X malının sağladığı fayda Y malına kıyasla daha fazladır. Bir başka mal tercih setine dahil olursa; U(X)>U(Y) durumu değişmemelidir.

“Gossen ve Antonelli’nin düşünceleri, Pareto ve Edgeworth'un çalışmalarıyla birlikte, ileri iktisat teorisindeki rasyonel seçim teorisine (rational choise theory) dönüştüğü bilinmektedir” (Abaan, 2012: 60).

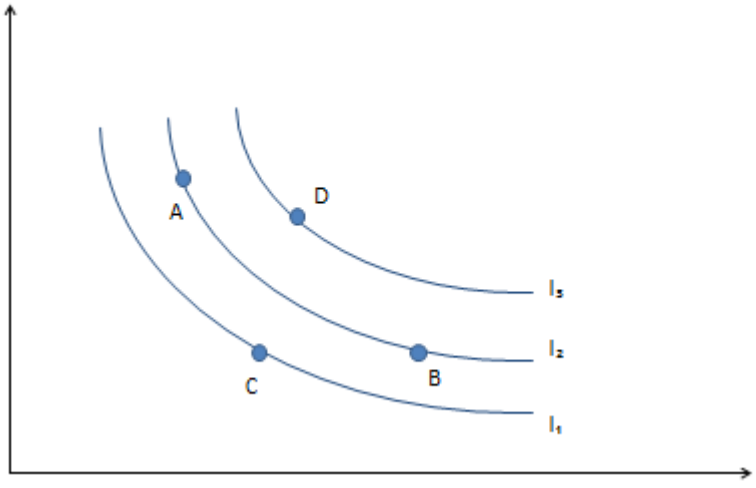
Kayıtsızlık eğrisi, tüketicinin tercih bileşiminin iki mal ile sınırlandırıldığı düşünülürse, aynı faydayı sağlayan sonsuz bileşim elde edilmesini açıklamaktadır. Kayıtsızlık eğrileri, birbirleriyle ikame edilebilen mal gruplarının, aynı toplam faydayı sağladığını göstermektedir.

Şekil 4: Kayıtsızlık Eğrisi



Kayıtsızlık eğrilerini sonsuza kadar arttırmak mümkündür. Her kayıtsızlık eğrisi, farklı bir toplam fayda düzeyini ifade etmektedir. Tüketicinin tüm fayda fonksiyonun gösteren kayıtsızlık eğrilerinin tümüne 'kayıtsızlık paftası' denilmektedir (Ülgen, 2014: 140).

Şekil 5: Kayıtsızlık Paftası



Kaynak: Prof. Dr. Gülden Ülgen, 'Mikro İktisat', s. 139-140.

1.3.2 Belirsizlik ve Seçiş

Belirsizlik kavramı, eksik bilgi nedeniyle, karar mekanizmasının işleyişinin bozulması olarak tanımlanır. Beklenmedik bir olay veya durum olarak da açıklanmaktadır. Beklenti ise bu beklenmedik olay karşısında ortaya çıkan davranış, tutum ve psikolojik süreçlerden oluşmaktadır. Beklenti, geçmiş dönemde deneyimlenmemiş olaylara yönelik oluşabilir, diğer yandan deneyimlenen ancak sonucu bilinmeyen olaylar söz konusu olduğunda da oluşabilir (Pesaran, 1987: 14-15).

Bireyler, karar alma süreçlerinde sıklıkla belirsiz bir ortamda bulunurlar. Bunun nedeni tam bilgiye ulaşmanın maliyetli olmasıdır dolayısıyla karar alma süreçleri eksik bilgi ile gerçekleşir. Bu belirsizlik durumu, geleceğe yönelik alınan kararlarda beklentilerin oluşturulmasına neden olmaktadır.

Karar verici mevcut karar kümesi içerisindeki herhangi bir olayın gerçekleşeceğini bilmiyor ama olayların gerçekleşme olasılığını biliyorsa risk altında karar veriyor demektir. Olayların gerçekleşme olasılığı bilinmiyorsa ise belirsizlik altında karar verme devreye girer (Enç, 1998:6).

> "1. Elde edilecek ödül, karar vericinin kontrolü dışında gerçekleşecek olaylara bağlı değildir. Diğer bir ifade ile gerçekleşen tek bir olay vardır.
> 2. Elde edilecek ödül, aynı zamanda, aynı konuda karar verme durumunda olan diğer karar vericilerin kararlarından da (seçimlerinden) etkilenmemektedir." (Enç, 1998:5).

Gerçek hayatta, karar verme süreçleri bireylerin kontrolünde değildir. Karar vericiler seçimlerini yaparken çok çeşitli durumlardan etkilenirler. Belirsizlik altında karar vermenin koşulu 'beklenen değer' optimizasyonunun sağlanmasıdır. Beklenen değer, her bir beklenen sonucun, olayın gerçekleşme ihtimali ile çarpılması ile elde edilmektedir. Beklenen değer E(x) olarak alınır.

1.3.2.1. Neoklasik Beklenen Fayda Yaklaşımı

Beklenen fayda teorisi ilk olarak Bernoulli tarafından ortaya atılmıştır. Neumann ve Morgenstern tarafından geliştirilerek temel iktisadi model haline gelmiştir.Von Neumann ve Morgenstern, 1944 yılında "Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış" isimli eserde ortaya koydukları aksiyomlarla, beklenen fayda maksimizasyonun sağlandığı koşulları göstermişlerdir. Bu koşullar yerine geldiği takdirde rasyonel karar alma mümkün hale gelecektir. Bu aksiyomlar: tamlık, geçişlilik, bağımsızlık ve süreklilik olarak sıralanır.

Aksiyom 1Tamlık (completeness): Herhangi iki oyun için g, g' biri en az diğeri kadar iyidir; $g \geq g'$ veya $g' \geq g$.

Aksiyom 2 Geçişlilik (transitivity): Herhangi üç oyun için g, g', g";

Eğer $g \geq g'$ ve $g' \geq g"$, $g \geq g"$.

Aksiyom 3 Bağımsızlık (independence):$g, g', g" \in g$, $\pi \in [0, 1]$

$(x_1,x_2;\pi_1,(1-\pi_1))$ $(x_1,x_2;\pi_2,(1-\pi_2))$

Aksiyom 4 Süreklilik (contuinity): Herhangi bir oyun için bazı olasılıklar vardır.

a olasılıkla, $\alpha \in [0, 1]$, $g\ \alpha g' + (1-\alpha)g"$

(Jehle ve Reny, 1998: 99-100).

Türetilen aksiyom, bireylerin tercihleri üzerindeki varsayımsal bir diziden oluşmaktadır.

$$BD= \sum_{i=1}^{n} U(X_i)P_i = \infty$$

Pi , Xi sonucunun gelme olasılığını ifade eder, U(xi)ise Xi sonucunu elde etmenin faydasını göstermektedir.

Bernoulli, St. Petersburg paradoksu ile ölçülebilir fayda fonksiyonu oluşturmayı amaçlamıştır. St. Petersburg paradoksu 'yazı-tura' oyunundan ibarettir.

Madeni para ‘tura’ gelene kadar atılmaktadır. Ödül, tura gelene kadar paranın atılma sayısı ile orantılıdır. Paranın tura gelme olasılığı (1/2) olacağı için; ödül, n. seferde tura gelme olasılığıdır: $(1/2)^n$. Para ise, n kez atıldığına göre 2^nolacaktır.

$$BD= \sum_{i=1}^{\infty} (1/2)^n 2^n = \infty$$

Beklenen değer sonsuza giderken, insanların oyunu katılmak için yüksek katılım ücretlerini kabul etmeleri beklenirken, insanların küçük miktarlar ödedikleri görülmüştür. Bu durumda, oyunun değeri beklenen parasal değere eşit olmamaktadır.

> “İnceleme geniş bir zemini kaplamasına ve odak noktasında büyük çalışmalar olmasına rağmen, igili tüm araştırmalarla alakalı kapsamlı bir tartışma sağlamaz. Odak noktası, firmalar ve piyasaların davranışlarından ziyade bireysel karar vermedir. Bireysel düzeydeki kanıtların genelini, Beklenen Fayda maksimizasyonu ile bağdaştırmanın zor olduğu görülmüştür” (Schoemaker, 1982: 530-531).

Schoemaker, yapılan deneysel çalışmaların yetersiz olduğunu, fayda ölçümünün doğru sonuçlar vermediğini belirtmektedir. Diğer yandan, teorinin kapsamının sınırına değinmektedir. Beklenen fayda teorisinin yalnızca tanımsal düzeyde kaldığını göstermiştir.

1.3.3. Beklenen Fayda Teorisi ve Sorunları

Beklenen fayda teorisi belirsizlik altındaki karar mekanizmasını oluşturabilmek için ortaya atılmış bir teoridir. Teorinin uygulama kolaylığı sayesinde belirsizlik altında karar alma kolaylaşmıştır. Ancak, beklenen fayda teorisinin varsayımları gerçeklikle örtüşmediği için eleştirilmiştir. Bernoulli’nin ortaya attığı

St. Petersburg paradoksu, ölçülebilir fayda fonksiyonu oluşturmayı amaçlamıştır. Menger ise beklenen faydanın sonsuza varacağı durumda fayda fonksiyonun sınırlı olduğu belirtmiştir. Davranışsal iktisatçıların ilerleyen süreçlerdeki savlarının başlangıcını Menger'e dayandırdığı söylenebilir.

Arrow, Menger'in (1934) belirttiği gibi, konkav fayda fonksiyonunu,St Petersburg Paradoksunun genelleştirilmiş versiyonlarını çözmek için yeterli görmemiştir (Arrow; 1974:136).

Beklenen fayda teorisinin, bağımsızlık ilkesine karşı geliştirilen ilk sistemli çalışma, Maurice Allais tarafından yapılmıştır. Çalışma, Allais Paradoksu olarak anılmaktadır.

L_1: %100 olasılıkla \$1000 almak
L_2: %1 olasılıkla 0, %89 olasılıkla \$1000 ve %10 olasılıkla \$5000 almak

Denekler bu iki lotarya arasında L_1 seçeneğini L_2'ye tercih etmişlerdir. ($L_1 > L_2$)

Diğerinden bağımsız olarak başka bir lotarya yöneltildiğinde;

L_3: %90 olasılıkla 0, %10 olasılıkla \$5000
L_4: %89 olasılıkla 0, %11 olasılıkla \$1000

Çoğu denek L_3 seçeneğini L_4'e tercih etmiştir. Bağımsızlık varsayımına göre her iki lotaryadan da aynı ifadeyi çıkartırsak veya eklersek tercihlerin değişmemesi gerekir. $L_1 > L_2$tercihine bakarsak her iki lotaryadaki %89 olasılıkla \$1000 kazanmak ifadesini hiçbirşey kazanmamak ile değiştirelim. Bu halde lotaryaların yeni durumu aşağıdaki gibi olur:

L_{1A}:%89 olasılıkla 0 ve %11 olasılıkla \$1000

L_{2A}: %90 olasılıkla 0 ve %10 olasılıkla \$5000

Bu ifadelere göre; L_{1A}= L_4 ve L_{2A}=L_3 olmuştur. Eğer bağımsızlık varsayımı tutuyorsa, L_1veL_2 seçeneklerinde aynı ifadeleri değiştirdiğimiz için L_{1A} >L_{2A} olması gerekirdi. Eşitlik gereği L_4 >L_3 olması gerekirdi. Oysa deneysel çalışmalar L_3 >L_4 olduğunu göstermektedir. Bağımsızlık varsayımı geçersiz kalmaktadır.

Bir diğer eleştiri Daniel Ellsberg tarafından ortaya atılmıştır. Ellsberg, Keynes'in bıraktığı yerden devam ederek, bağımsızlık ilkesine karşıt olarak deneysel bir çalışma ortaya koymuştur.

Bir torbadan çekilen topların renklerine göre ödüller belirlenecektir. Torbada 90 top bulunmaktadır. Bunlardan 30 tanesinin kırmızı olduğu bilinmektedir. Diğer 60 tane topun renkleri siyah ve sarıdır. Fakat kaç tane siyah kaç tane sarı top olduğu bilinmemektedir.

Aşağıdaki durumlarda hangi oyunu tercih ettikleri deneklere sorulmuştur:

L_1: Kırmızı top seçilirse $100 kazanılacak
L_2: Siyah top seçilirse $100 kazanılacak

Bu iki teklif karşısında insanların çoğu L1 seçeneğini tercih etmiştir. Daha sonra her bir lotaryaya aynı ilave yapılarak (sarı topu seçme ihtimali) deneklere tekrar sorulmuştur.

L_3: Seçilen topun rengi kırmızı veya sarı ise $100 kazanılacak
L_4: Seçilen topun rengi siyah veya sarı ise $100 kazanılacak

Bağımsızlık varsayımı gereği L3 >L4 olmalıdır. Çünkü L1 >L2 geçerlidir. Oysa ki yapılan deneylerde L_3>L_4olarak bulunmuştur. Bu durumda kişilerin belirsiz olan alternatiflerden uzaklaşma ve belirli alternatiflere yönelme eğiliminde oldukları gözlemlenmektedir.

1.4. Rasyonalite ve Dini İnanç İlişkisi

Rasyonalite varsayımının, dini davranış ve tutumlar ile ilişkisi iktisat literatüründe geniş kapsamda yer almamasına rağmen, bu alanda yapılmış çalışmalar mevcuttur. Dini tutumlar, makro ve mikro ölçekte incelenmiştir. Makro ölçekli çalışmalar, dini öğelerin ekonomik büyüme üzerinde etkisi ile ilgilenmektedir. Barro ve McCleary'nin "Religion and Economic Growth" isimli çalışmasında ülke verileri incelenmiş ve dinin katkısı ortaya konmuştur.

Dini inancın, karar alma süreçleri üzerindeki etkisini incelemek mikro ölçekli çalışmalar ile yapılmaktadır. İlk olarak Adam Smith, piyasa mekanizmasının dini kurumlar için de geçerli olması gerektiğini savunmuştur. Bireylerin faydalarını maksimum seviyeye çıkarmak için gösterecekleri çaba, aynı zamanda üyesi oldukları mezhebin faydasını da maksimum düzeyde tutacaktır.

Rasyonalite varsayımı çerçevesinde dini davranışları açıklamak için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Bunlardan biri Ev Üretimi Modeli'dir. Aileler bazında kiliseye katılım oranları, kar-maliyet analizi etrafında incelenmiştir. Diğer yaklaşım Beşeri Sermaye Modeli'dir. Iannaccone, Neuman ve Lehrer gibi din sosyologlarının çalışmaları ele alınmıştır. Beşeri sermaye modeli, dini inanç ile ilgili olan her çeşit bilgiyi; ibadet etme sıklığını, dini gruplara katılım oranlarını incelemektedir.

1.4.1 Adam Smith'de Rasyonalite ve Dini İnanç İlişkisi

Altyapı kurumlarında gerçekleşen her dönüşüm mutkala üst yapı kurumlarını da değiştirip dönüştürür. Zaman içerisinde üst yapı kurumları da altyapı kurumlarının değişim ve dönüşümüne etki eder. Sanayi devriminden itibaren üretim araçlarının aldığı yeni biçim, toplumsal yapıda da köklü dönüşümü beraberinde getirmiştir. Piyasa ekonomisinin benimsenmesi ekonomiye devlet müdahalesini dışladığı oranda, din adamlarının otoritesinin de mezheplerin üzerinden çekilmesini gündeme getirmiştir.

Rasyonel seçim teorisi çerçevesinde bireylerin ve grupların davranışları ekonomik argümanlarla değerlendirilir. Dini çevre, dinlerin ve din gruplarının rekabeti sonucu oluşan bir pazar olarak alınır. Bu dini pazarda her birey, grup ya da cemaat, maddi ve manevi olarak dinden elde edecekleri faydayı en yüksek seviyeye çıkarmak için çaba gösterir (Selman, 2011:4).

Din sosyolojisi çalışmaları ilk olarak "Ulusların Zenginliği"nde Adam Smith tarafından yapılmıştır. Smith, devlet müdahalesinin piyasa ekonomisinin işlerliğini engellediği gibi dini pazara da engel teşkil ettiğini düşünmektedir.

"Kitabın ruhuna uygun şekilde dolaylı olarak, devletle iç içe olan tekel dini eleştirildi. Kurulmuş kiliseler, gücü elinde bulunduranlar tarafından istismar edilebilir 'mükemmel özgürlük' engellenebilir" (Lechner, 2006:1).

Adam Smith, gönüllü katkılar sayesinde ayakta duran mezheplerin daha gayretli olma eğiliminde olduklarını gözlemlemiş ve savunmuştur:

"Roma kilisesinde, belki herhangi bir resmi Protestan kilisesindekine göre küçük rütbeli papazların hamaratlığı ve çabası, kuvvetle etkisini gösteren çıkar dürtüsü sayesinde daha canlı tutulmaktadır" (Smith, 2015: 882).

Smith, siyasetin dinden ayrı tutulması gerektiğini savunmuştur. Eğer her insana dinini özgür şekilde seçme ortamı yaratılmış olsa fazla sayıda mezhebin olacağı ve bunlar arasında rekabet güdüsü olacağı vurgulanmıştır. Dini öğreten öğretmenlerin çıkara dayalı çabası ile mezheplerin daha iyi işler yapacağı savunulmuştur (Smith, 2015: 886).

1.4.2. Rasyonalite ve Dini İnanç Çalışmaları

Adam Smith'den sonra rasyonel insan modeli üzerinden dini seçimleri değerlendiren ilk çalışma Azzi ve Ehrenberg tarafından yapılmıştır. Azzi ve Ehrenberg (1975) yaptıkları çalışmada ev üretimi modeli çerçevesinde bireylerin kilise üyelik verilerini ve katılımlarını anket yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Ev Üretimi Modeli (Household Production Model) rasyonel seçim teorisi çerçevesinde ele alınmıştır. Dindarlık, dini bağlılık, kiliseye katılım ve kilise ile ilgili faaliyetlerin analizinin yapıldığı ilk sistemli çalışma olmuştur. Bu dünya ile öbür dünya (after life) kazançlarının ancak bireylerin ömür boyunca uygulayacakları dini faaliyet sonucunda sağlanabileceği belirtilmiştir (Azzi ve Ehrenberg, 1975: 27-28).

Nueman (1986)'ın çalışmasında, dini faaliyetlere ayrılan zaman ve ücret oranlarının etkisi grafiksel sunum ve karşılaştırmalı statik yöntemlerle incelenmiştir. Hipotezleri test etmek amacıyla sonuçlar beşeri sermayeden kaynaklanan teorik ve ampirik bulgularla ilişkilendirilmiştir. Bireylerin tercihleri, klasik fayda fonksiyonu aracılığıyla sıralanır. Veriler, yedi yüz Yahudi'ye uygulanan yayınlanmamış anket çalışmasından alınmıştır. Katılımcılara, dini faaliyeti ölçmek için aile geliri, yaş, çocuk sayısı, eğitim gibi sosyo-ekonomik sorular yöneltilmiştir. Yahudilikte erkeklerin dini faaliyette başat rol aldığı göz önüne alınarak sadece erkekler regresyon analizine dahil edilmiştir. Dini faaliyete ayrılan zaman bağımlı değişken olarak alınmıştır ve yıllık tahmini olarak hesaplanmıştır. Erkeklerin dini faaliyete 232,7 ile 246.8 saat arasında bir zaman ayırdıkları ölçülmüştür (Neuman, 1986: 1193-1202).

Dini faaliyete ayrılan zaman ile ücret oranları arasında negatif etki bulunmuştur. Dini faaliyete ayrılan zaman U şeklinde bir eğri şeklinde ortaya çıkmış ve minimum yaş 43 olarak bulunmuştur. Eğitim düzeyi yükseldikçe minimum noktanın sağa kaydığı yani arttığı tespit edilmiştir (Neuman, 1986: 1201).

Stark, Bainbridge ve Finke gibi din sosyologları dini pazar ve rekabet ile ilgili çalışmalar yapmışlar ve 90'lı yılların başında rasyonel seçim teorisinin etki alanı genişlemiştir; mezhepsel büyüme, dini aşırılık, doktriner yenilik, dini risk, kilise

pazar yapısı gibi konuları içermeye başlamıştır (Iannaccone 1988, 1992, 1994 ; Stark and Finke 2000).

Stark ve Finke'nin "The Acts of Faith" isimli çalışmasında, ilk olarak modern sosyal bilimin din algısı yorumlanmış ve eleştirilmiştir: '*Din çalışmaları dışında insanlar esasen rasyonel varlıklardır; dini davranış irrasyonel olmak zorundadır çünkü insanlar, inançları adına fedakarlık yaparlar ve rasyonel insanlar böyle bir davranışta bulunmaz.*' Bu görüşe karşıt olarak ise ateist ve rasyonel insanların böyle bir davranışta bulunmamalarının normal olduğu ancak Tanrı'ya inanan insanların, karşılığında alacakları ödülü hesaba katarak inançları için fedakarlık yapmalarının rasyonel olduğu savunulmuştur (Stark ve Finke, 2002: 42-56).

Laik malları tüketirken yapılan fayda ve maliyet ölçümlerinin aynı şekilde dini model üzerinde de uygulanabileceği savunulmuştur. İnsanların diğer davranışlarda olduğu gibi dini davranışlarının da rasyonel olduğu iddia edilmesine rağmen bunu kanıtlayacak veriler sunmanın kolay olmadığı belirtilmiştir (Stark ve Finke, 2002: 43).

Anket ve saha deneyi sonuçlarına göre radikal dini grup üyelerinin, dini gerekliliklerinin rasyonalite varsayımı ile uyumsuz olduğu görülmüştür. Radikal dini grup üyelerinin diğer topluluklardan farkını ayırt edebilmek için para ve zaman içeren bir deney uygulanmıştır. İnsanların faydalarını dengelediklerini düşündükleri zaman daha yüksek maliyetlere katlanmaya razı oldukları gözlemlenmiştir (Stark ve Finke, 2002: 43).

Mikael Stenmark (1995) çalışmasında rasyonalite varsayımının her durum, mekan ve tüm insanlar için aynı olup olmadığını sorgulamıştır. Rasyonalitenin üç şartı olduğu düşünülmektedir. İlki; teorik rasyonalite, neye inanmamız veya neyi kabul etmemiz gerektiği ile ilgilidir. İkincisi, pratik rasyonalite, neyi uygulmamız gerektiği ile ilgilidir. Son olarak; aksiyolojik rasyonalite, neye değer vermemiz ve neyi tercih etmemiz gerektiği ile ilgilidir (Stenmark, 1995:1-5).

Bazı filozofların değerlerin, tercihlerin ve arzuların rasyonalitenin kapsamı dışında olduğunu düşündüğü belirtilmiş ve idealize edilmiş rasyonalite modelinde, kişilerin yapabileceklerinden fazlasının beklendiği ifade edilmiştir (Stenmark, 1995:5).

Dini inanç rasyonelliği ve dini mümin olma rasyonelliği olarak farklı rasyonalite modelleri geliştirilmiş ve sonuçları incelenmiştir. Din ve teoloji felsefesinin rasyonalite için önem teşkil ettiği düşünülmüştür ve dini inancın eleştirisinin veya savunusunun rasyonalite modeline göre belirleneceği vurgulanmıştır. Örnek olarak Tanrı inancı ele alınırsa; filozofların ve teologların farklı şekilde yorumladığı iddia edilmiştir (Stenmark, 1995:12).

Dini inanç ve rasyonalite tartışmalarında, bilimsel iddiaların standartları genellikle hareket noktası olarak alındığı ve dini inancın bilimsel bir alanda gündeme geldiği belirtilmiştir. İnançların doğruluğuna inanmak için, onların sadece rasyonel bir çerçevede ele alınmasının kıstas olarak alındığından bahsedilmiştir (Stenmark, 1995:13-14).

Sonuç olarak, rasyonalite talebinin herkes için ve her yerde aynı olması gerektiği savunulmuştur. Var olan sınırlı araçlarla içinde bulunulan özel durumda karar alınabilecek imkanların olduğu vurgulanmıştır. İstekliliğimizin, inançlarımızı test etmek için direnç sağladığından bahsedilmiştir. İnsanların talepleri zamana ve yere göre çeşitlilik gösterse de, onların farklı rasyonalite durumuna sahip olmadıkları kabul edilmiştir (Stenmark, 1995:15).

Frank J. Lechner (2006)'in "Rational Choice and Religious Economies" isimli çalışmasında Smith'in argümanları kullanılarak dini etkinliğin doğal olarak rasyonel olduğu ileri sürülmüştür. Bir kiliseye katılım tercihinde bulunurken, dini bağlılık yemini ederken ya da dini inancı kabul ederken, insanların fayda ve zararlarını tercihleri doğrultusunda ölçtüğü iddia edilmiştir. Bireylerin din için olan talebinin dini kuruluşlar aracılığıyla üretilen arz tarafından karşılandığı belirtilmiştir. Tüketici ve üreticilerin faaliyetlerini oluşturan markete 'dini ekonomi' (religious

economy) denilmektedir. Toplumun bağlı olduğu dinin yaşama gücü,'dini ekonomi'yle ilişkilendirilmektedir (Lechner, 2006:2).

Din sosyolojisinde, bireylerin dini tercihini bir rasyonel seçim doğrultusunda yapması ve dinin ekonominin şeklini alması "yeni paradigma" olarak adlandırılmıştır. Yapıcı rekabet ve işbirliği ile din sosyolojisinin daha canlı hale getirilmesi önerilmiştir (Lechner, 2006:2).

İnnaccone'un görüşleri takip edilerek insanların mezhep değiştirirken benzer mezhepleri seçme eğiliminde oldukları söylenmiştir. İnsanların, önceki dini yatırımlarının değerini korumak için mantıklı seçimler yapmaları bu şekilde izah edilmektedir (Iannacone, 1997:26).

Dini etkinliğin ortaklaşa bir üretim olduğu, ortaklaşa yapılan üretimin ise riski azalttığı düşünülmüştür (Iannacone, 1997:34).

İnsanların dini inançlarının, tutumlarının ve davranışlarının kar-maliyet analizi ile açıklanmaya çalışıldığı belirtilmiştir. Dini faaliyet, bir pazar olarak ele alınacak olursa her birey veya grup dinden elde edecekeleri maddi ve manevi kazancı maksimum düzeye çıkarmaya çalışacaktır (Selman: 2011).

Rasyonel seçim teorisi çerçevesinde açıklanan dini davranışlar mikro ve makro düzeyde ayrı ayrı ele alınmıştır. Bireyin dini inancının şekillendiği en önemli yerin aile olarak kabul edilmesi, bu alana yönelik bireysel ve ailevi düzeyde modeller oluşturulmasına neden olmuştur. Bu modeller, ev üretimi modeli ve beşeri sermaye modeli olarak iki ayrı model olarak incelenmiştir (Selman, 2011:95-96).

> "Kar maksimizasyonu varsayımına göre, birey herhangi bir davranışındaki maliyet ve karı tartar ve karını maksimize edecek davranışı seçerek rasyonel hareket eder. Pazar dengesi varsayımına göre, sosyal sonuçlar bireysel davranışların birbiriyle etkileşiminden ve toplamından ortaya çıkan dengeyi oluşturmaktadır. Sabit tercih varsayımına göre ise, bireylerin maliyet-kar değerlendirmesi sonucu ortaya çıkan nihai tercihleri kişiden kişiye ve zamandan zamana çokça değişiklik göstermez." (Selman, 2011: 94; Iannaccone: 1997)

Bireyler, kendileri için maksimum faydayı getirecek kararlar alırlar.Çünkü, rasyonalite varsayımı bireylerin piyasa fiyatı, kaynak ve pazar koşulları hakkında tam bilgiye sahip olduğunu kabul etmektedir ve bireylerin bu gereklilikleri yerine getirdiğini varsayar (Selman, 2011:94).

Alberto Martinelli, "Self, Social Structure, and Beliefs" isimli çalışmada sosyolojik teori ile rasyonel faydacılık arasındaki tezatlığa değinmiştir. Sosyal bilim teorisine göre, rasyonel fikir iki düzeyde geçerli olarak kabul edilmiştir. Genel toplumsal düzeyde rasyonalite değer olarak alınır ve farklı kültürlerde farklı sıralanır. Ekonomik alt sistem seviyesinde ise hedef, bu sistemin etkin bir şekilde uygulanması, yani ekonomik üretim amaçlanmaktadır (Alexander, Marx ve Williams; 2014: 82).

Farklı toplumların ampririk özellikleri ve sosyal sistemin analitik bileşenleri ele alınarak rasyonalitenin belirsiz karakteri eleştirilmiştir. Çağdaş sosyal bilimler için rasyonalite büyük anlamlar taşırken (örgütsel ya da kurumsal olarak rasyonel seçim stratejisi) sosyal olguları açıklayan rasyonellik rolünün sınırlı olabileceği vurgulanmıştır. Bireysel, grupsal ve kurumsal rasyonel olmayan davranışların rolünün yaşama döndürülerek kararsızlığın giderilmesi önerilmiştir. Diğer yandan rasyonel faydacılığın eleştirisi sosyolojik geleneğin doğal bir parçası olarak görülmüştür. Serbest piyasa işlemlerinin ve çıkarcı motivasyonların faydacı toplum için yeterli olmadığı, sosyal uyumun teşvik edilmesi gerektiği belirtilmiştir. (Alexander, Marx ve Williams; 2014: 82).

1.4.2.1. Iannaccone'un ve Dini İnanç ve Rasyonalite Çalışmaları

Iannaccone din ve ekonomi çalışmalarını üç ana çizgiye ayırmıştır. İlki bireyler ve gruplar arasındaki dini davranış biçimlerini mikro ekonomik perspektifle açıklamaya çalışan yaklaşımdır. Diğer yaklaşım, iktisadi büyümenin açıklayıcı değişkeni olarak dini ele alır, uzun dönemli ülke verileri incelenir, makro ölçekli

araştırmalar yapılarak sonuçlara ulaşılır. Sonuncusu ise kutsal kitapları baz alarak iktisat politikalarını değerlendiren bakış açısıdır; dinsel iktisat olarak da bilinmektedir (Iannacone, 1998:1466).

Iannaccone'nin 1998 yılında yayımlanan "Introduction to the Economics of Religion" isimli çalışmasında kiliseye katılım oranları incelenmiş ve son iki yüzyıllık dönem boyunca düzenli artışlar gözlemlenmiştir. Bu veriler doğrultusunda sosyal bilimcilerin dini dikkate almaktan başka çareleri olmadığı vurgulanmıştr. Dinlerin öldüğünü söylemenin gerçeklerle örtüşmediğinin altı çizilmiştir (Iannacone, 1998:1466).

Araştırma Amerika Birleşik Devletleri ve diğer gelişmiş Batı ülkeleri dışında din konusunda fazla araştırma olmadığı gerekçesi ile büyük ölçüde Yahudi-Hristiyan inançları, faaliyetleri ve kurumlarına odaklanmıştır. Ek olarak din ile ilgili olan dataların sınırlı olacağı ve yeterince güvenilir olmadığı belirtilmiştir (Iannacone, 1998:1467).

Gerhard Lenski'nin belirttiği şekliyle Pozitivist görüşe göre; din modern dünyada insanın ilkel geçmişten gelen bir hayatta kalma aracıdır, bilim ve genel aydınlanma çağında yok olmaya mahkumdur (Lenski, 1984: 3).

Laikleştirme tezlerinin gerçeği yansıtmadığı hala çok büyük oranlarda dine katılım oranlarının bunun göstergesi olduğuna dikkat çekilmiştir. Anket sonuçları ve tarihsel verilerin sonucu Amerika Birleşik Devletleri'nde hiç bir dönemde olmadığı kadar dini canlılık yaşandığını ortaya çıkarmaktadır. Bu göstergelere göre ABD'de kilise üyeliği oranları son iki yüzyıl boyunca artış gösterdi; devrim sırasında %17'lerde iken, 1800'lerin ortalarında %34'e yükselmiş, günümüzde ise %60'lara kadar varmıştır (Iannacone, 1998:1468).

En az 1955 yılından beri toplam kilise katkıları, GSMH'nın yüzde 1'i civarında olmasına rağmen, bağışlar çok fazla olmaktadır (64 milyar dolar civarında). Dini gönüllü çalışmanın diğer gönüllü yapılan işlerden daha yaygın olduğu maddi katkılara bakılarak kanıtlanmıştır. Dini inancın yoksulluk veya

bilgisizlik ile ilişkisi olmadığı aksine eğitim oranları arttıkça dinin inanç oranlarının da arttığı gözlemlenmiştir (Iannacone, 1998:1469).

Medyanın aldatıcılığına rağmen radikal mezhep üyelerinin nevroz, manik depresyon, ya da aşırı otoriterlik gibi sapkın kişilik belirtisi özellikleri göstermediği belirtilmiştir. Üniversite profesörlerinin toplumun diğer kesimlerine göre daha az dindar olduğu fakat bunun inanç ile bilim arasında gerginlik yaratacak bir unsur olmadığına değinilmiştir (Iannacone, 1998:1471).

Sonuç olarak dini inancı, rasyonel seçimle açıklamaya çalışmanın kesin bir sonucu olmadığı, dini nesnel bilgiye ulaşmanın kesin olarak mümkün olmadığı belirtilmiştir. Homoeconomicus'un dindarlığı açıklamak için yeterli kapasiteye sahip olmadığı ve homoeconomicusun rasyonalite öncesi döneme ait bir kavram olduğu iddia edilmiştir (Iannacone, 1998:1492).

"Rasyonel seçim teorisi dini çalışmaya, onun doğası ve değeri hakkındaki endişeleri ile birlikte girmiştir" (Iannaccone, 1995:76).

Çalışmanın öncelikli amacı, rasyonel seçimin dini çalışma üzerindeki yanlış algılamasını ortadan kaldırmaktır. İnsanların, tüm eylemler için fayda ve maliyetlerini hesaplayarak net faydasını maksimize edecek yaklaşımı benimsedikleri kabul edilir.

"Sekülerizasyon teorisine alternatif olarak, rasyonel seçim teorisinin uygulaması olarak "dini pazar" en fazla dikkat çeken, eleştiri alan ve övgü alan biçim olmuştur" (Iannaccone, 1995:76; Warner, 1993).

Dini "üretici"lerin, üyelerinin sayısını, net kaynaklarını, hükümet desteğini ve kurumsal başarının temel belirleyicilerini maksimize etmeye çalışan optimizatörler oldukları düşünülmektedir. Kilise ve din adamlarının eylemleri, 'dini pazar'da bulunan kısıtlamalara ve fırsatlara verdikleri rasyonel tepkiler olarak modellenmiştir.

Rasyonel seçim teorisinin amacı, kavramları birleştirici veri birikimi ile, dini çalışmadaki boşluğu doldurmak ve tarihi dengesizliği telafi etmektir. Çalışma, birey, grup ve toplumların dini davranış üzerine olan mevcut çalışmalarını birleştirmeyi amaçlamıştır. Faydacı yaklaşıma göre birçok dini davranışın parallellik gösterdiği varsayılarak ortak dini davranış ölçeği belirlenebileceği düşünülmüştür.

Bilim insanlarının, rasyonel seçim dışında dini mercek altında aldığı ancak nadiren fayda-maliyet kararının ürünü olarak ya da dini davranış modeli ürünü olarak dinin incelendiği vurgulanmıştır (Iannaccone, 1995:86).

> "Bu varsayımlardan en önemli olanı kar maksimizasyonudur. İnsanlar hangi dini, mezhebi veya dini grubu seçeceklerini, ne kadar sıklıkla ve ne şekilde dini aktivitelere ve gruplara katılacaklarını kendileri belirlerler. Zamanla dini tercihlerinde önemli ölçüde değişiklik yapabilirler veya dinlerini değiştirebilirler" (Iannaccone, 1995:86-87).

1.5. Sınırlı Rasyonalite Modelleri

Geleneksel iktisat okullarının kabul ettiği temel varsayım olan rasyonel insan, (homoeconomicus) insan davranışlarını açıklamada yetersiz kalmıştır. İnsan davranışlarının karmaşık yapısı genel bir varsayım yapılmasının önüne geçmektedir. İnsan davranışlarını açıklayabilmek için farklı yöntemler ve teoriler geliştirilmiştir; sınırlı rasyonel davranış modelleri buradan hareketle ortaya çıkmıştır.

Neoklasik dünyada kararlar, sadece sistem dışı faktörler sonucu ortaya çıkmaktadır. Öte yandan Simon'un dünyası "karmaşıklık" ve "belirsizliğe" neden olan içsel faktörlerle doludur. Böyle bir dünyada rasyonel seçim bir seçenek değildir, çünkü gelecekteki durumlar ve sonuçlar hesaplanamaz. Genel olarak bireylerin rasyonel bir şekilde davranma ya da optimize etme şansları yoktur. Sonuç olarak, sadece hesaplamalara dayanan yöntemler yerine yargıya ya da buluşsal yöntemlere dayalı seçimler gereklidir (Augier ve Kreiner, 2000: 665).

1.5.1. Herbert Simon'un Sınırlı Rasyonalite Modeli

Herbert Simon'un (1955), "A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations" isimli çalışmasında karmaşıklık ve sınırlı rasyonalite yardımı ile insan davranışlarının karmaşık yapısı analiz edilmiştir. Eserde geleneksel iktisat anlayışı, bireylerin her durumda rasyonel davrandığını öngördüğü için eleştirilmiştir. Sınırsız rasyonalite kuramı, gerçek hayatla örtüşmediği için eleştirilmiş, karar mekanizmasının sınırlı rasyonalite (bounded rationality) varsayımı temelinde açıklanabileceği belirtilmiştir. Karar birimlerinin tam bilgiye sahip olmaları mümkün olmadığı için, ekonomik kararlar alınırken elde edilen bilgilerin sınırları dahilinde hareket edilmektedir (Simon, 1955:101).

> "Karar verme üç adımdan oluşur: (1) alternatif stratejileri listelemek; (2) her bir stratejinin sonuçlarının belirlenmesi; (3) tercih setlerinin sonuçlarının karşılaştırılması.
>
> " 'Tüm' kelimesi bilerek kullanılmıştır. Apaçık belli ki bireylerin tüm alternatifleri ya da onların sonuçlarını bilmesi olanaksızdır ve bu olanaksızlık, objektif rasyonalite modelinden gerçek davranışa doğru yönelmek için çok önemlidir" (Simon, 1955: 100-101).

Simon'a göre, insan davranışları rasyonalite modelindeki düzendeki gibi gerçekleşmez. İnsanın biyolojik yapısı, tüm alternatifleri değerlendirebilecek bir sisteme sahip değildir. Her alternatifin sonuçlarını değerlendirebilmek mümkün değildir, bu noktada bilgiler sınırlıdır. Fazla sayıda belirsizlik söz konusudur ve rasyonel tercih yapmak gerçekdışıdır. Buradan hareketle sınırlı rasyonalite modeli ortaya çıkar. Sınırlı rasyonalite modeli, bilişsel (cognitive) sınırları gözeterek en rasyonel kararın verilmesini sağlamaktadır (Simon, 1976: 65-66).

1.5.2. Dewey'in Ahlak Teorisi ve Sınırlı Rasyonalite Modeli

Sınırlı rasyonel davranış modelleri ile yapılan ilk çalışma, Dewey'in ahlak teorisinden hareketle Mark White öncülüğünde yapılmıştır. Rasyonel insana ahlaki bir yön kazandırmak amaçlanmış, bu nedenle Dewey'in ahlak anlayışının neoklasik modele katkı sağlayacağı düşünülmüştür. Dewey'e göre moral değerler tek bir ölçeğe indirgenemeyecek kadar karmaşık ve heterojen bir yapıdan oluşur, aynı zamanda sürekli yenilenen ve gelişen bir süreçten bahsedilmektedir.

Dewey'in tarif ettiği insan, aklı tarafından değil alışkanlıkları tarafından yönetilmektedir. Dewey rasyonaliteyi reddeder. Dewey'e göre, bireylerin davranışlarında yol gösteren kurallar toplamı, bireyin aklının değil, çevreyle etkileşiminin bir sonucudur (White, 2003: 236).

"Alışkanlıklar, düzenli ve yerleşik yollarla bizi bağlar. Çünkü onlar kolaylığı ve beceriyi bizim alıştığımız şeylerle ilgili oluşturur, farklı şekillerde hareket etmeyi teşvik etmekten korkarlar ve onları sınamamız için bizi yetersiz bırakırlar." (Dewey, 1927: 160).

Neoklasik iktisat varsayımına göre verili kısıtlar altında bireyler tam enformasyon kapsamında fayda maksimizasyonu sağlarlar. Geleneksel iktisat teorisi, ahlak teorisini bireysel fayda maksimizasyonun aynı zamanda toplumsal faydayla örtüştüğünü kabul ederek geliştirmiştir. Neoklasik teorinin ahlak anlayışı bu yönden eleştirilmiştir; bireyler yalnızca kendi faydalarını sağlamaya çalıştıkları durumlarda etik davranacaklardır. White ise bu iki modelin birleştirilmesinin 'homoeconomicus'a ahlaki bir yön kazandıracağını öne sürmüştür.

Rasyonel bireylerin tercih yaparken tercih seçeneklerini ordinal olarak sıraladığı ve bunun sonucunda da rasyonel bireylerin bir fayda fonksiyonu oluşturduğu varsayılmaktadır. Fakat Dewey'e göre özellikle ahlaki tercih kararlarında, tercihler birbiriyle karşılaştırılamamakta ve bu durumun sonucunda

sıralama ya da hesap yapılması zorlaşmaktadır. Bu bağlamda fayda fonksiyonu da oluşmamaktadır. Çünkü Dewey'e göre ahlaki durumlarda karşımıza çıkan seçenekler heterojen özellikler taşımakta ve bu da karşılaştırma yapılmasını zorlaştırmaktadır. Bu durumda da geleneksel iktisat modelleri ile çelişmektedir (Şeniğne 2011: 29).

1.5.3. Kant'ın Ahlak Teorisi ve Sınırlı Rasyonalite Modeli

Kant'ın ahlak anlayışı ile neoklasik kuramın varsayımları bir araya getirilmeye çalışılmıştır. Dewey'in alışkanlıkları sonucu yönelim geliştiren insan tanımı yerine Kant insanı yüceltmektedir. Kant'ın tanımladığı birey üretken, yetkin ve sorumluluk sahibidir. White, Kant'ın ahlak teorisinden yola çıkarak, rasyonel insanı oluşturan özelliklerle ilgilenmek yerine rasyonel olarak tanımlanan bireyin davranışlarının sonuçlarını değerlendirerek bir model yaratmak istemiştir (White, 2004: 90).

White'e göre geleneksel iktisat teorisi, bireylerin verili kısıtlar altında, fayda maksimizasyonu güderek tercih seti oluşturdukları varsayımı üzerine kuruludur. Ordinal yani sırasal fayda fonksiyonu doğrultusunda fayda ölçümü yapılmaktadır. Mutluluk, zevk, memnuniyet gibi kavramlar ölçüm dışında bırakılmaktadır. White, Kantçı ahlakın neoklasik teoriyle birleştirilmesini, toplumsal sorumluluk anlayışının dahil edilerek fayda fonksiyonu elde edilmesini savunmaktadır (White, 2004: 96).

Kant'çı ahlak iki tür ödevlere ait kurallardan oluşmaktadır. İlki kusursuz ödevler (perfect duty) olarak adlandırılır ve sonuçlarına bakılmaksızın kesin olarak uyulması gereken kurallardan oluşur. Diğer ödevler (imperfect duty) sonuçlarına göre uyulması gereken kurallar olarak tanımlanır. White homoeconomicus varsaymına Kant'çı ödevleri dahil ederek yeni bir rasyonel tercih modeli oluşturmaktadır (White, 2004: 93- 96, 98-99).

Kant'çı ahlak teorisinin fayda teoremine entegre edilmesi ile beraber rasyonalite kavramına bir sınır getirildigi söylenebilir. Ancak, Rand Kant'ın aklı realiteden ayırmasının, Kant'çı düşünceden farklı iki zıt felsefi yaklaşımın ortaya çıkmasına neden olduğunu ifade etmektedir. Rand'a göre, bunlardan birincisi realiteyi reddederek aklı seçenler, ikincisi ise aklı reddederek realiteyi seçenlerdir. (Rand, 2004: 324-326).

Bu yaklaşım dikkate alındığında, "homo economicus"u sınırlayacak olan Kant'çı düşüncenin, kendisinin tartışmalı olması nedeniyle, "homo economicus"a ilişkin sorunun çözümünde yetersiz kalacağı söylenebilir (Akyıldız, 2008: 37).

1.5.4. Hayek'in Rasyonel Davranış Modeli

Hayek, insanı irrasyonel bir varlık olarak değerlendirmektedir. Bireylerin dış dünya ile kurdukları ilişki objektif değil subjektif olarak değerlendirilmektedir. Hayek'in "Saf Tercih Mantığı" olarak adlandırdığı teorisi piyasa işleyiş sürecini açıklamaktadır. Rasyonelitenin bireylerin davranışları sonucu değil, kurumların işleyişi sonucu oluştuğundan bahsedilmektedir, bireyler amaçlarına ulaşmak için çeşitli araçlardan faydalanmak isterler. Hayek'e göre bireylerin bilgiye ulaşmalarını belirleyen şey bulundukları kurumsal ortam olmaktadır. Toplumsal denge için bireylerin birbirleriyle uyumlu eylemleri gerekmektedir. Ancak elde edilen bilgiler sabit değildir, sürekli güncellenir bu nedenle toplumsal bir denge söz konusu olamaz.

Serbest piyasa ekonomisi rasyonel davranışı ortaya çıkaran ortamı sağlamaktadır. Az sayıda rasyonel davranan insan olduğu kabul edilmektedir. İrrasyonel davranan bireyler yaşamlarını sürdürebilmek için rasyonel davranan bireyleri taklit ederler. Bu etki sayesinde rasyonel eğilimler insanlar arasında yayılır ve hakim olur (Akyıldız, 2006: 7).

Hayek'in öne sürdüğü sınırlı rasyonalite modelinde, piyasalar her durumda rasyonel davranışı üretemez. Bir dönem rasyonel olan bir davranış, bir sonraki

dönem için akılcı bir tutum olmayabilir. Örneğin aynı davranışı taklit eden çok sayıda üreticinin aynı malı üretmesi fiyatların düşmesine ve üreticilerin zarar etmesine yol açar (Akyıldız, 2008: 38).

Sonuç olarak, Hayek'in önerdiği sınırlı rasyonel davranış modeli, piyasadaki belirsizlik nedeni ile rasyonel davranışın farklı dönemlerde değişmesine yol açmaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONALİTE

Bir sosyal bilim olarak iktisadın temel aktörü insandır. Buradan hareketle belirleyici olan insan davranışları olacaktır. İnsan davranışlarını tanımlamak için çok yönlü bir değerlendirme yapılması gereklidir. Geleneksel iktisat anlayışı uzun yıllardır iktisadı, psikoloji biliminden ayrı olarak ele almaktadır. Bu durumun başlıca sebebinin iktisadın pozitif bir bilim olması yönünde atılan adımlar olduğu söylenebilir.

Psikoloji ve iktisadın bir birleşimi olan davranışsal iktisat geleneksel iktisadi yaklaşıma alternatif olarak ortaya çıkmıştır. İktisadi olayları yalnızca sayısal verilerle açıklamanın yetersiz olduğu ve yanlış sonuçlara götürdüğü düşünülerek ampirik yöntemler aracılığıyla araştırmalar yapılmaktadır.

Klasik iktisattan günümüze kadar rasyonalite çok tartışılan bir olgu olmuştur. Tüm iktisat okulları, insan davranışlarını yorumlamaya çalışırken gerek eleştirerek gerek kabul ederek rasyonel insan varsayımını kullanmıştır. Davranışsal iktisat rasyonalite varsayımına getirdiği eleştiriler ile ortaya çıkmıştır fakat buna tümden karşı çıktığını söylemek de doğru değildir. Fayda maksimizasyonu, tutarlılık ve rasyonellik gibi neoklasik iktisadın tüm önermelerini yanlışlamaya çalıştığı söylenemez. Fakat bu kavramlara ciddi eleştiriler getirmiş, kısıtlarını ortaya çıkarmış ve deneysel yöntemlerle desteklemiştir (Cameer ve Loewenstein, 2004: 3).

Bu bölümde davranışsal iktisat kavramının ortaya çıkışı, gelişimi, ortaya attığı teoriler ve davranışsal iktisat literatüründe kullanılan yöntemler incelenecektir.

2.1. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı

Disiplinlerin birbirinden henüz tam manasıyla kopuş yaşamadığı klasik döneme baktığımızda iktisadı başlı başına ayrı bir bilim olarak değerlendirmek doğru olmayabilir. Klasik dönemde iktisat psikoloji, sosyoloji ve ahlak felsefesinin toplamı olarak görülmektedir.

Davranışsal iktisat kavramı Adam Smith'in "The Theory of Moral Sentiments" isimli çalışmasından itibaren var olmuştur denilebilir. Çalışmada insan davranışları psikolojik yönleriyle incelenmiştir; adalet, güven, erdem, özgürlük kavramları üzerinde durulmuştur. Smith, eserinde karşılıklı iletişim, sempati gibi duyguların insanın üretici yönünü ortaya çıkardığından bahsetmektedir. Bireyin faydasının, tüm toplumun faydası ile sağlanacağı görüşü benimsenmiş ve bu sebeple bireyin faydasını maksimum düzeye çıkarmayı amaçlaması doğal bir sonuç olarak görülmüştür (Camerer, Loewenstein, 2004: 5).

Smith'in iktisadın başlangıcı olarak kabul edilen kitabı olan 'Ulusların Zenginliği'nde ise bireyin piyasadaki davranışlarına daha fazla odaklanılmıştır. Bireylerin iktisadi birim olarak tanımlanması analizin daha doğru yapılabilmesi için gerekli görülmüş ve ekonomik insan (homoeconomicus) kavramı ortaya çıkmıştır. Ardından neoklasik kuram homoeconmicusu daha da geliştirmiş, nihayetinde "homoeconomicus" değişmez bir olgu olarak yapılan analizlerde yerini almıştır. İktisat bilimi, analizlerin somutlaştırması, matematiksel ifadelerin giderek daha fazla kullanılmasıyla ilerleme katetmiştir. İktisadi değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçümlemek için sayısal ifadelerin kullanılması gerekli görülmüştür. Bu süreç iktisadın giderek psikolojik ve sosyolojik unsurlardan arındırılmasıyla devam etmiştir.

Davranışsal iktisat kavramı ilk kez 1958 yılında kullanılmıştır; psikolojik temeller yardımıyla ekonomik teorinin daha açıklayıcı hale gelmesi ve öngörü gücünün arttırılması için bir girişim olarak değerlendirilmektedir. Davranışsal

iktisadın kökleri bilişsel psikolojiye dayanmaktadır (Angner ve Loewenstein, 2007:1).

İktisadın psikolojiden alacağı davranış kuramları olduğu bu sebeple davranışsal ve bilişsel unsurların ön planda olması gerektiği bazı çevrelerce tartışılmıştır. İnsan davranışlarını açıklamak için iktisadi unsurların açıklayıcı gücünün yetersiz olması, psikolojinin ise insan davranışlarını açıklamaya daha çok yönelmesi bu iki bilim dalının bir kesişim kümesi oluşturmasına yardım etmiştir (Lambert, 2006:3).

Davranışsal iktisat, neoklasik iktisadın temel savlarına getirdiği eleştirilerle ortaya çıkmıştır. Kısıtlar altında faydasını maksimum düzeye çıkarmaya çalışan, kayıp ve kazanç durumlarında tutumunu değiştirmeyen, risk altında öngörüsü ile akılcı ve tutarlı davranan karar birimleri davranışsal iktisat anlayışına göre gerçekçi değildir.

Mikro iktisadın günümüzde hala kabul ettiği temel kavram olan rasyonalitenin ampirik gözlemler sonucu her durumda geçerli olmadığı ortaya konmuştur. Bireyin yalnızca akılcı kararlar alan bir iktisadi birim olarak kabul edilmesine karşı çıkılmıştır. Bunun yerine hem aklı hem de duygularıyla hareket eden çok yönlü bir insan tanımı yapılmaktadır. Bu tanım yapılmadan önce çeşitli oyunlar ve deneylerle desteklenerek bireyin rasyonaliteden sapma eğilimleri detaylı bir şekilde açıklanmaktadır. Sosyoloji ve antropoloji disiplinleri önem teşkil etse de davranışsal iktisat ağırlıklı olarak psikolojiden yararlanmaktadır.

2.2. Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci

Sosyal bilimler, mikro ve makro ölçekte insan davranışlarını inceler ve teoriler ortaya çıkarır. Geleneksel iktisat kuramı insanı, akılcı yani rasyonel davranan karar birimi olarak tanımlar. İktisadın rasyonel insan kavramı, toplumsal bir sistem içerisinde ele alınmaktadır. İktisat biliminde yapılan bir varsayım diğer tüm bireyleri etkiler. İşçi ve işveren ilişkisi ele alınırsa, üretici ve tüketiciler birbirleriyle karşılıklı

iletişim içerisinde olması gereken iktisadi birimlerdir. Ekonominin temel çelişkisi olarak ele alınan kıt kaynakların sonsuz insan ihtiyaçları karşısında nasıl dağılım göstereceği toplumsal bir işlev taşır. Bu çelişkiyi açıklarken iktisat rasyonalite varsayımına uygun olarak davranmaktadır.

Psikoloji bir bilim dalı olarak 19. yüzyılda ortaya çıkmıştır, davranışsal psikoloji ise 20. yüzyılda varlık gösterir. İktisat ve psikoloji bilimlerinin bir araya gelişi psikolojinin davranışsal yaklaşımının ortaya çıkışını izlemektedir. Psikoloji bilimi, insan davranışlarını çok yönlü biçimde değerlendirmektedir; insanların her zaman çıkarlarını maksimize etmeyi amaçlayarak yaşamadığını, çok çeşitli duygu durumları ve karşılıklı etkileşimlerin ortaya çıkardığı sosyal süreçlerin bütünü olarak değerlendirilmektedir. Bu tanıma göre insanı, yalnızca aklı ile hareket eden bir karar birimi olarak tanımlamak eksik ve yanlış bir ifade olacaktır.

Geleneksel ekonominin duygusuz maksimizasyon hesabı yaparak tanımlanmış bir dünya kavramı yarattığı belirtilmektedir. Neoklasik iktisatçılar, varsayımlarını "anti-davranışsal" olarak ifade ederler. Buna karşıt olarak, bilişsel ve sosyal psikologlar yaptıkları tüm çalışmalarda, standart ekonomik çerçeveyi şiddetle reddetmektedirler. Psikologlar, insan davranışlarının sınırlı bilişsel algıyla yönetildiğini savunmaktadırlar. Bireyin bilişsel algısı dünyayı anlamak için kullandığı ve geliştirdiği farklı becerilerinden oluşur. Bunlar deneyimler, önyargılar, bilinç gibi bir çok içsel unsuru kapsar. Dikkat ve algı süreçleri sonucu insan belleğinin aldığı bilgi her zaman gerçeğin aynısı olmayabilir. Bu şekilde bakıldığında insanın davranışlarını belirleyen tek unsur, yalnızca akıl olamaz. İnsan davranışlarının çok yönlü oluşu rasyonalite varsayımını dışlar (Mullainathan ve Thaler, 2000:13).

2.3.1. Erken Dönem Davranışsal İktisat

Bazı kaynaklar Herbert Simon'un (1955), "A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations" isimli çalışması davranışsal iktisadın

başlangıcı olarak almaktadır. Geleneksel iktisat anlayışının ortaya koyduğu sınırsız rasyonalite kuramı eleştirilmiştir. İktisadi karar birimlerinin, tam enformasyona sahip olmaları mümkün olmadığı için rasyonel davranamayacakları öne sürülmüştür. Bunun yerine sınırlı rasyonalite modeli aracılığıyla, eksik bilgi varsayımı altında optimum fayda sağlayan kararların alınması sağlanmak istenmiştir.

Easterlin (1974), çalışmasında mutluluk ile iktisat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Easterlin paradoksu olarak da bilinen teoriye göre ekonomik büyüme, insanların temel ihtiyaçlarını giderdiği duruma kadar insanların mutluluk seviyelerini etkiler. Bu sınırı geçtiği noktadan itibaren gelir ile mutluluk arasında pozitik bir etki gözlenmemiştir (Easterlin, 1974:118).

George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky de psikolojik unsurları dahil ederek, rasyonalite kavramının sınılarına dikkat çekmişlerdir. Katona (1951) "Psychological Analysis of Economic Behavior" isimli kitabında, ekonominin açıklayıcı değişkeni olarak doğrudan insan davranışlarını ele almıştır. Tibor Scitovsky, motivasyon kavramının üzerinde durmuş, tüketici davranışları üzerindeki etkisini incelemiştir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 298).

Markowitz (1952), Allais (1953), Strotz (1955), Schelling (1960) ve Ellsberg(1961) de davranışsal iktisadın gelişmesine kayda değer katkılar yapmışlardır.

2.3.2. Yeni Dönem Davranışsal İktisat

Yeni davranışsal iktisat olarak bilinen bilim dalı, psikolojinin alt bilim dalı olan bilişsel psikoloji ile birleşerek ortaya çıkmıştır. Ekonomik olayların açıklanmasının, bireylerin bilişsel süreçlerinin incelenmesi ile mümkün olabileceği düşünülmektedir. Psikoloji ve iktisadın birleşimi olan davranışsal iktisat, Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin karar alma süreçleri üzerine yaptıkları incelemelerle birlikte gelişmeye başlamış ve günümüzdeki yerini almıştır.

Davranışsal iktisadın ilk çalışmalarını Amos Tversky ve Daniel Kahneman yapmışlardır. Daniel Kahneman 2003 yılında yayınlanan "A Psychological Perspective on Economics" isimli makalesinde, ekonomik teorideki temsilcilerin rasyonel ve bencil olduğunu, aynı zamanda zevklerinin değişmeyeceğini 1970'lerin başlarında Bruno Frey'in raporuyla anladığından bahsetmiştir. Kahneman, rasyonalite varsayımını ürkütücü bulmaktadır. Aldığı psikoloji eğitiminin, ekonomik teorinin kabul ettiği "rasyonel insan" ile ilgisi olmadığını düşünmektedir. Disiplinler arasında var olan bu büyük boşluğun kapatılması gerektiğini düşünmektedir (Kahneman, 2003: 1).

Kahneman ve Tversky tarafından ortaya konmuş Beklenti Teorisi'nde (prospect theory), beklenen fayda teorisinin hataları ele alınmış ve alternatif model sistematik olarak geliştirilmiştir. Beklenen fayda teorisinin rasyonel seçimin normatif bir modeli olarak kabul edildiği ve ekonomik davranışın açıklayıcı modeli olarak alındığı belirtilmektedir. Risk altında karar verme durumunda farklı davranış biçimleri ortaya çıkacağı için alternatif modele ihtiyaç duyulmuştur.

Beklenti teorisine göre, bireylerin tercihleri kayıp ve kazanç durumlarında farklılık göstermektedir. Aynı problemin farklı biçimlerde sunulması, insanların tercihlerinde değişimlere yol açmaktadır. Problemlerin soruluş biçimine göre bireyler, risk alma veya riskten kaçınma şeklinde davranabilmekteler (Kahneman ve Tversky, 1979: 3).

1970'lerde sonrasında Thaler, Lowenstein, Camerer ve Rabin günümüz davranışsal iktisadının gelişmesine katkılar yapmışlardır.

2.4. Davranışsal İktisadın Temel Kavramları

2.4.1. Karar Alma Süreçleri: Beklenti Teorisi

Beklenti teorisi beklenen fayda teorisine alternatif olarak oluşturulmuştur. Beklenen fayda teorisine göre bireyler faydalarını hesaplarken çıktıların olasılık değerlerini baz alırlar. Beklenti teorisi ise iktisadi ajanların riskli seçimler söz konusu olduğunda rasyonel davranmak yerine, bilişsel (cognitive) yöntemlerin kullanıldığını göstermektedir. Beklenti teorisi, çeşitli deneyler aracılığıyla ortaya çıkarılmıştır.

> "Riskten kaçınma davranışı, riskli seçimlerle ilgili bilinen en yaygın genellemedir. On sekizinci yüzyılın başlarında karar teorisyenleri, faydanın paranın konkav (içbükey) bir fonksiyonu olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu görüş modern yöntemler ile muhafaza edilmiştir." (Kahneman, Tversky, 1979: 264; Pratt [33], Arrow [4])

İspatlar, varsayımsal seçim problemi olarak üniversite öğrenci ve öğretim üyelerinin yanıtlarına dayanmaktadır. Katılımcılara aşağıda gösterildiği biçimde sorular sunulmuştur.

A: %50 kazanma şansı ile 1.000 B: Kesin olarak 450
%50 şans ile hiç bir şey kazanamama

Sonuçlar için İsrail para birimi kullanılmıştır. İsrailli bir ailenin aylık ortalama gelirinin 3.000 İsrail poundu olduğu ve belirtilmiştir ve böyle bir durumda nasıl karar verebilecekleri ölçülmek istenmiştir. Aynı etki farklı olasılıklar, sonuçlar ve farklı örneklem grupları ile tekrarlanmıştır. Sonuçların modeli, İsrailli katılımcılardan elde edilen sonuçlar ile aynı çıkmıştır.

Beklenen fayda teorisine göre, faydaların sonuçları olasılık değerleri ile ölçülmektedir. Kişilerin tercihlerinin bu ilkeyi sistematik olarak ihlal ettiği gözlemlenmektedir. İnsanlar kesin bir seçenek ile karşılaştıklarına olasılık değerlerini

dikkate almıyorlar. Bu durum kesinlik etkisi (certainity effect) olarak adlandırılmaktadır. Beklenen fayda teorisine karşı olarak ortaya çıkan kesinlik etkisi, en iyi Allais tarafından 1953'da tanıtılmıştır (Kahneman ve Tversky, 1979:265-6).

Aşağıdaki seçim problemi Allais'in örneğinden alınmıştır, orjinalinden farklı olarak çok daha büyük kazanımlar tercih olarak sunulmuştur. N, cevap veren kişi sayısını göstermektedir. Her seçeneği tercih edenlerin yüzdesi, seçeneğin altında parantez içinde belirtilmiştir.

Problem 1: Aşağıdakilerden birini seçiniz.

A: 0.33 olasılıkla 2500	B: Kesin olarak 2400
0.66 olasılıkla 2400	
0.01 olasılıkla O	
[18]	[82]*
N=72	

Problem 2: Aşağıdakilerden birini seçiniz.

C: 0.33 olasılıkla 2500	D: 0.34 olasılıkla 2400
0.67 olasılıkla O	0.66 olasılıkla O
[83]	[17]*
N=72	

Sıfır liranın faydasını sıfır kabul edersek (U(O) = O) Problem I'de ortaya konulan tercih şunu göstermektedir:

U (2400) > 0.33 U (2500) + 0.66 U (2400)

U (2400) - 0.66 U (2400) > 0.33 U (2500)

0.34 U (2400) > 0.33 U (2.500)

Problem 2'de ortaya konulan tercih ise şu durumu göstermektedir:

0.33 U (2500) > 0.34 U (2400)

Problem 1'deki insanların tercihi Problem 2'de tersine dönmüştür. Problem 2, Problem 1'deki A ve B alternatiflerinden 0.66 olasılıkla 2400 kazanma durumunun

çıkarılarak elde edilmiştir. Bu sayede kesin bir durum olasılıklı hale getirilmiştir. Bu örnekte ortaya çıkan tutarsızlığın sebebi, insanların her iki seçeneği olasılıklı olan bir durumda, olasılık değerlerine göre karar vermeleri, bir seçeneğin "kesin" olması durumunda ise olasılık değerlerini göz ardı etmesidir.

İktisadi ajanların kayıp ve kazanç alanlarında farklı tutumlar almalarını açıklayan aşağıda yer alan seçim probleminde ortaya konulmuştur.

Problem 3:

A: 0.80 olasılıkla 4000 B: Kesin olarak 3000

(20) (80)

N=95

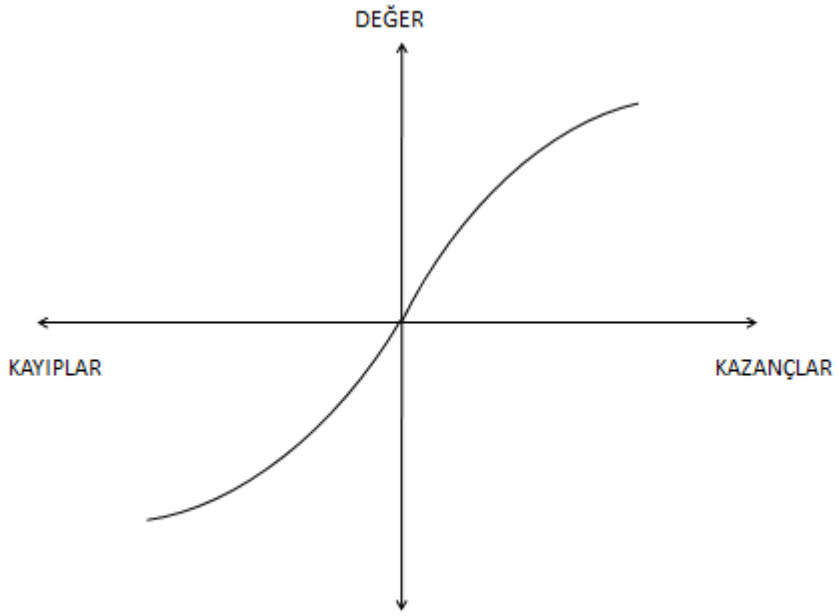
Problem 3':

A: 0.80 olasılıkla (- 400) B: Kesin olarak (- 3000)

(92) (8)

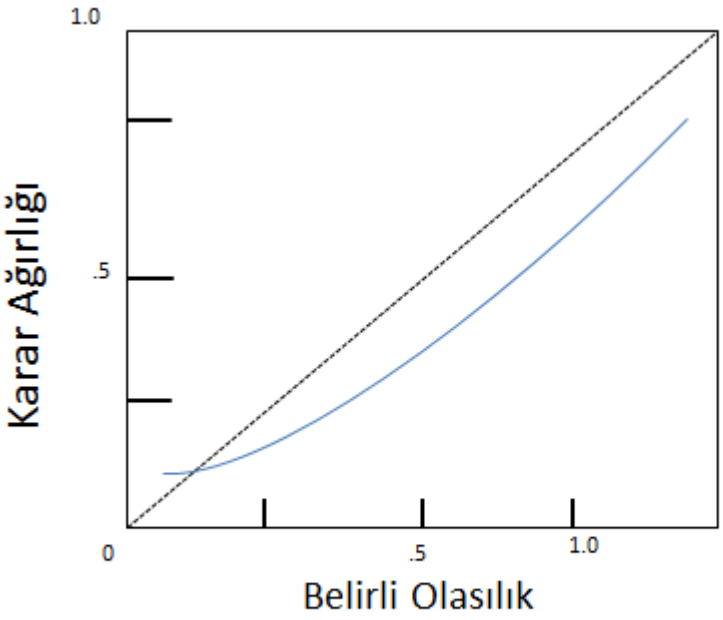
N=95

(Kahneman ve Tversky, 1979)



Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

Kaynak: Kahneman and Tversky:Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, s.279



Şekil 2: Varsayımsal Ağırlık Fonksiyonu

Kaynak: Kahneman and Tversky: Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, 1979, s.283.

2.4.2. Risk Altında Karar Alma

> "Kesin kazanç tercihi bir riskten kaçınma örneğidir. Genel olarak, kesin bir hâsılayı eşit veya daha yüksek hâsılası olan bir kumara tercih etmeye riskten kaçınma denir ve kesin bir şeyi eşit veya daha az bir beklenti uğruna reddetmeye risk arama denir" (Kahneman, Tversky 1984: 341).

Riskten kaçınma Kahneman ve Tversky'nin örneğinin değerleri kullanılarak şu şekilde özetlenebilir:
Aşağıdaki iki beklentiden biri seçilecektir:
a. %85 olasılık ile 1000$ kazanmak ve %15 olasılık ile hiçbir şey kazanamamak
b. Kesin olarak 800$ kazanmak

Olasılık değerleri baz alınarak hesaplama yapıldığında riskli a seçeneğinin getirisinin risksiz b seçeneğinden daha fazla olduğu görülür:

a seçeneği: 0.85 x 1000$ + 0.15 x 0$ = 850$
b seçeneği: 1 x 800$ = 800 $

İktisadi ajanların, beklenen fayda teorisinin varsayımına göre davranmakdıkları, daha yüksek getirisi olan riskli kararı vermek yerine getirisi daha az olan rikssiz kararı verdikleri gözlemlenmiştir.

2.4.3. Çerçeveleme Etkisi

Karar verici risk içeren kararlarında çoğu zaman nesnel bir yargı yerine öznel bir değerlendirme sonucu kararlarını verdiğinin en önemli kanıtlarından biri çerçeveleme etkisidir. Çerçeveleme etkisi problemin ya da riskli karar gerektiren bir durumun karar vericiye aktarılırken kullanılan dilin önemini açıklar. Ajan, kendisine sunulan seçeneklerde sayısal işlem kadar sözcüklere de yoğun önem verir.

Kahneman ve Tversky “Bir Asya Hastalığı” problemiyle çerçeveleme etkisi kavramını ortaya koymuşlardır. Buna göre iki ayrı gruba benzer ancak içinde sözcük farklılıklarıbulunan iki soru sorulmuştur. N örneklem sayısını ifade ederken, parantez içinde yanıtların oranı verilmiştir.

> “Problem 1 [N = 152]: Birleşik Devletler’in 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağandışı salgın bir Asya hastalığına hazırlandığını hayal edin. Hastalıkla savaş için iki ayrı program önerilmiştir. Farz edin ki programların kesin bilimsel sonuçları aşağıdaki gibidir:
>
> Eğer A Programı kabul edilirse, 200 insan kurtarılacak.
> [Yüzde 72]
>
> Eğer B Programı kabul edilirse, 1/3 olasılıkla 600 insan kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacak.
> [Yüzde 28]
>
> İki programdan hangisini seçerdiniz?” (Kahneman, Tversky; 1981: 453)

Yanıtlara bakıldığında %72 oranla birinci program tercih edilmiştir. İkinci programı seçenlerin oranı ise %28’dir. Beklenen değer yöntemiyle olasılıklar hesaplandığında iki problemin çıktıları her ne kadar eşitse de kararlar 200 insanı yüzde yüz olasılıkla kurtarma, yani riskten kaçınma yönünde olmuştur.

2.4.4. Donanım Etkisi

Bireylerin sahip oldukları mala, sahip olmadıklara mala oranla daha fazla değer biçmeleri donanım etkisi (endowment effect) olarak adlandırılmaktadır. Tersinden bakılırsa insanların kazançlara kıyasla kayıplara karşı daha duyarlı oldukları gözlemlenmektedir.

Fırsat maliyeti vazgeçilen kazanım olarak değerlendirilmektedir. İnsanların cepten çıkan maliyetleri fırsat maliyeti ile karşılaştırıldığında daha fazla ağırlıklandırılmaktadır. Fırsat maliyetinin düşük ağırlıklandırılması donanım etkisi olarak adlandırılır (Thaler, 1980:44).

Problem 1: Mr. R 50 dolar değerindeki bir şarabı 5 dolara alıyor. Bir kaç yıl sonra şarap tüccarı şarabı geri satın almak için 100 dolar teklif veriyor. Ancak sahibi daha önce herhangi bir şaraba 35 dolardan fazla vermemiş olmasına rağmen teklifi geri çeviriyor (Thaler, 1980:43).

2.4.5. Batık Maliyet Etkisi

Kahneman ve Tversky'nin 1981 yılında yazdıkları "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice" isimli makalesinde, insanların genel olarak asgari hesaplar yaptıklarından bahsedilmektedir. Bunun sebebinin batık maliyet etkisi olduğu vurgulanır:

> "(i) basitleştirilmiş değerlendirme ve bilişsel baskının azaltılması,
> (ii) sonuçların eylemlerle bağlantılı olmasının sezgisel yansıması,
> (iii) hedonik deneyim özellikleri ile eşleşen, istenen ve istenmeyen değişikliklere sabit durumlardan daha duyarlı."
> (Kahneman, Tversky; 1981: 457)

Minimal hesap, farklı seçimlere olanak tanır ve daha kapsayıcı olmaktadır. Var olan hesabın cari işlemler dengesinin negatif olması durumunda batık maliyet etkisi ortaya çıkmaktadır.

Problem 1: Fiyatı 10 dolar olan tiyatro oyununa bir bilet almaya karar verdiğinizi hayal edin. Tiyatroya gireceğiniz sırada 10 dolar kaybettiğinizi fark ediyorsunuz.

Hala oyun için bilete 10 dolar öder miydiniz?

Evet [82] Hayır [12]

N=183

Problem 2: Tiyatro oyununa gitmeye karar verdiniz ve oyunun fiyatı olan 10 doları ödediniz. Tiyatroya gireceğiniz sırada bileti kaybettiğinizi fark ediyorsunuz. Koltuğunuz belirlenmiş değil ve bilet geri alınmaz.

Hala oyun için bilete 10 dolar öder miydiniz?

Evet [46] Hayır [54]

N=200

(Kahneman, Tversky; 1981: 457)

İki probleme verilen yanıtların farklı olmasını sebebi psikolojik hesaplama yapılmasıdır. Her iki durumda da bireyin kayıp ve kazanç seviyesi aynı olmasına rağmen, yanıtlar farklılık göstermektedir.

Thaler, batık maliyet etkisini çok parçalı fiyatlandırma yöntemini gerekçelendirmek için de kullanmaktadır. Örneğin, bir tenis kulübünde üyelik ücreti ve kort kullanma ücreti olmak üzere çok parçalı bir fiyatlandırma yöntemi uygulanıyorsa, kort kullanım ücreti aynı kalırken üyelik ücretinin yükseltilmesinin sonuçları, batık maliyet etkisi dikkate alındığında geleneksel teorinin öngörülerinden farklılaşabilir. Bu durumda gelir etkisi (normal mal varsayımı ile) üyeliği devam edenlerin tenis kulübünü daha az kullanmalarına, batık maliyet etkisi ise tenis kulübünün daha çok kullanılmasına yol açar. Batık maliyet etkisinin gelir etkisinden ağır basması halinde toplam kullanım artabilir (Davut, 1997:1).

2.4. Belirsizlik Altında Karar Alma: Sezgiler ve Önyargılar

Kahneman ve Tversky "Judgment under Uncertainty" isimli makalesinde alınanbirçok kararın arkasında duyguların etkili olduğunu söylemişlerdir. Bir sanığın suçluluğu, seçim sonucu ya da doların gelecekteki değeri gibi belirsiz olayların olasılık tahmini inançlarla açıklanmaktadır.

2.4.1. Temsililik

> "A nesnesinin B grubuna ait olma olasılığı nedir? A vakasının B sürecinden gelme
> olasılığı nedir? B sürecinin A vakasını doğurma olasılığı nedir? Böyle soruları yanıtlarken insanlar temsili buluşsal yönteme güvenirler[…]" (Tverksy, Kahneman,
> 1974: 1124).

"Bir şehre hizmet veren iki adet hastane vardır. Büyük hastanede her gün 45 kadar bebek doğarken küçük hastanede her gün 15 kadar bebek dünyaya gelmektedir. Bildiğiniz üzere doğan bebeklerin yüzde ellisi erkektir. Ancak, kesin oran her gün değişmektedir. Bazen bu oran %50'den yüksek olurken bazen de altında olmaktadır. 1 senelik bir dönem boyunca her hastane doğan bebeklerin yüzde 60'ından çoğunun erkek olduğu günleri kaydetmiştir. Hangi hastanenin daha çok gün kaydettiğini düşünüyorsunuz?

Büyük hastane (21)
Küçük hastane (21)
Hemen hemen aynı (her birinde %5 olması) (53)"

(Tverksy, Kahneman, 1974: 1125).

Sonuçlara bakıldığında üçüncü seçenek diğer iki seçeneğin toplamından dahi daha fazla kişi tarafından seçilmiştir. Oysa büyük hastanede küçük hastaneye oranla üç kat fazla doğum yapıldığından dolayı doğan bebek sayısındaki küçük bir değişim yüzdeyi daha güçlü bir şekilde etkileyebilecektir. Büyük hastanede ise erkek bebek/kız bebek oranının değişmesi çok daha yavaş olacaktır. Kahneman ve Tversky bu sorunu "Örneklem Büyüklüğüne Karşı Duyarsızlık" olarak adlandırmışlardır.

3.4.6.2. Ayarlama ve Çıpalama

Birçok durumda, insanlar tahminlerin başlangıç değerine göre yaparlar ve bu nihai cevabı etkiler. Farklı başlangıç noktaları, farklı tahminleri ortaya çıkarır; başlangıç değerlerine göre önyargılı sonuçlar ortaya çıkar. Bu duruma çıpalama etkisi adı verilmektedir.

İki grup lise öğrencisine uyguladıkları bir testte Kahneman ve Tversky öğrencilerden 1'den 8'e kadar olan sayıların çarpımlarını 5 saniyede tahmin etmelerini istemişlerdir. Ancak bir gruba verilen işlem 1'den 8'e doğru büyüyerek giderken diğer gruptaki öğrencilerin karşısına çıkan aynı problem 8'den 1'e doğru azalarak gitmektedir:

Grup A: 1 x 2 x 3 x 4 x 5 x 6 x 7 x 8
Grup B: 8 x 7 x 6 x 5 x 4 x 3 x 2 x 1

A grubundaki tahminlerin medyanı 512, B grubundaki tahminlerin medyanı ise 2250 çıkmıştı. Doğru cevap ise 40320'dir.

A grubundaki öğrenciler referans noktasını serinin küçük sayılarına göre alırken B grubundakiler ise serinin büyük sayılarına göre tahminlerini yapmışlardır. Tahmin süresi 5 saniye ile sınırlı olduğundan öğrenciler tahmin yöntemleri hakkında açık bir ipucu vermişlerdir.

3.4.6.3. Geçerlilik

İnsanlar bir durumu değerlendirirken, kolaylaştırmak için deneyimleri ve örnekleri akıllarına getiririler. Örnek olarak insanlar, kalp krizi riskini orta yaşlı insanlar arasında değerlendirdiği zaman, tanıdığı kişilerin yaşadığı durumları hatırlarlar. Ya da, bir girişimi değerlendirirken çeşitli zorluklar hayal edilerek başarısız olma olasılığı düşünülebilir. Bu yargılayıcı sezgi geçerlilik olarak adlandırılır.
(Tverksy, Kahneman, 1974: 1127).

2.5. Davranışsal İktisatta Kullanılan Yöntemler

2.5.1. Anket Yöntemi

Anket, sistematik veri toplamak için uygulanan bir yöntemdir. Verilerin hızlı bir şekilde toplanması için kullanışlı bir araçtır. Anket uygulamanın farklı yolları vardır. Yüz-yüze, yazılı, telefon, e-posta gibi farklı yöntemler uygulanabilir. Problem seçimi, planlama, uygulama, değerlendirme ve rapor yazma olarak beş ayrı aşamadan oluşmaktadır.

> "Üzerinde araştırma yapılan, belirli bir tanıma uyan aynı cinsten birimlerin meydana getirdiği topluluğa evren (ana kütle) denir. Evrenin özelliklerini yansıtması düşüncesiyle evrenden belirli yöntemlerle seçilmiş birimlerin oluşturduğu topluluğa örneklem adı verilir. Matematiksel ifadeyle örneklem evrenin bir alt kümesidir." (Özmen, 1999: 24)

Anketler, sosyal bilimlerde gözlemleri belli bir kalıba dönüştürülmek için başvurulan araçlardan sadece biridir. Anketlerde kişilerin, okuma-yazma bilmeleri gerekir. Bu nedenle, anketler yazılı veri toplama aracı olarak tanımlanmıştır (Sencer ve Sencer, Akt.Balcı,2005).

Davranışsal iktisat, araştırmalarında anket yöntemini sıklıkla kullanmaktadır. Bireylerin, davranışlarını ölçmek veya problemlere verdiği yanıtları ölçümlemek için etkili ve çabuk sonuç alınan bir yöntem olarak tercih edilmektedir. Diğer yandan anket yönteminin güvenilirliği ve geçerliliği, deneğin verdiği yanıtlara bağlıdır. Deneklerin, her zaman doğru yanıtlar verdiğini ön kabul olarak almak doğru olmayabilir. Birey, o sırada hissettiği şekilde yanıt verebilir ve bu yanıt gerçeği yansıtmayabilir. Bu sebeple belli bir yanılma payı olabileceğini göz önüne almak gerekmektedir.

2.5.2. Oyunlar ve Deneysel Yöntemler

Deneysel iktisat, deneyler tarafında oluşturulan kanıtlara dayanmaktadır. Davranışsal iktisadın alt dalı olarak tanımlanır. Deneyler, davranışsal iktisat için büyük rol oynamaktadır çünkü deneysel kontrol davranışsal açıklamaları standart olanlardan ayırt eder (Cameer ve Loewenstein, 2006:7)

Davranışsal iktisat, insan davranışlarını anlamak için çeşitli oyunlar kullanmaktadır. İlk olarak, David Kreps'in 1900 tarihli güven oyunu, teorik bir model olarak oluşturulmuştur. Oyun iki kişilik olarak tasarlanmış, her iki oyuncu da güvenme ya da güvenmeme seçeneklerinden birini seçecektir. İlk oyuncu güvenmeme seçeneğini seçerse, her iki oyuncuda kazanç elde edemez. Eğer ilk oyuncu güvenme davranışını seçerse, seçim diğer oyuncu ile devam eder (Kreps, 1990).

Berg'in 1994'te yayınlanan güven oyunu davranışsal iktisadın, güven ölçütü haline gelmiştir. Davranışsal iktisat çalışmalarında, Berg, Dickhaut ve McCabe'nin

yatırım ve güven oyunları kullanmaktadır. Güven oyunu ve ültimatom oyunu yaygın olarak kullanılmaktadır.

> "Deneysel iktisadın inceleme alanları piyasalar, oyunlar, karar alma, pazarlık, müzayedeler, sosyal tercihler, öğrenme, eşleşme ve saha deneyleridir. Sosyal tercihler ele alınırken diktatör oyunu, ültimatom oyunu, güven oyunu, kamu malları oyunu gibi oyun çeşitlerinden faydalanılmaktadır." (Eren, 2011: 39-40).

Oyun şöyle oynanmaktadır: A ve B olarak iki ayrı odada oyuncular bulunmaktadır ve birbirleriyle tesadüfi olarak eşleştirilmişlerdir. İlk oyuncuya katılım ücreti olarak 10$ verilir. A odasında bulunan oyuncunun iki seçeneği vardır: bu parayı alıp gidebilir veya kendi belirlediği bir kısmını iletişim kuramayacağı, B odasındaki ikinci oyuncuya gönderebilir. B odasındaki eşine göndermeye karar verdiği tutar görevli tarafından alınır ve bunun 3 katı B oyuncusuna götürülür. B odasındaki oyuncunun ise yine iki seçeneği vardır: Parayı olduğu gibi alabilir veya A odasında bulunan eşinin güvenine karşılık kendi belirlediği bir tutarı A'daki eşine geri gönderebilir (Berg, 1994:124-125).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EKONOMETRİK UYGULAMA

3.1. Analiz ile İlgili Bilgiler

Bu araştırmanın amacı, bireylerin dini inançları ile karar alma süreçleri arasındaki ilişkiyi ölçmektir. Bireylerin karar alma süreçleri, rasyonalite varsayımının geçerliliğini ölçmek için incelenmiştir. Rasyonalite soruları, Kahneman ve Tversky'nin atıf yapılan makalelerindeki oyunlardan alınmıştır. Bireylerin dindarlık düzeylerini ölçmek için ise Avrupa Değerler Araştırmasında (European Value Survey) yer alan sorular kullanılmıştır.

Rasyonellik düzeyini ölçmek için hazırlanan diğer sorular için beşli likert ölçeği kullanılmıştır. Bu bölümde bireyler, maksimum 45, minimum 9 puan alabilirler. 12, 13, 14, 15, 16 soruların puanları ters çevrilerek hesaplanmıştır, bu sorular ters soru; 10, 11, 17 ve 18. sorular ise düz sorudur.

Araştırma için anket yöntemi kullanılmıştır. Örneklem olarak İstanbul Üniversitesi öğrencileri seçilmiştir. Anket üniversite öğrencilerine yüz yüze uygulanmış ve 250 öğrenci ile gerçekleştirilmiştir. Homojen dağılım için farklı fakülte ve bölümlerden öğrencilerin ankete dahil olmasına dikkat edilmiştir.

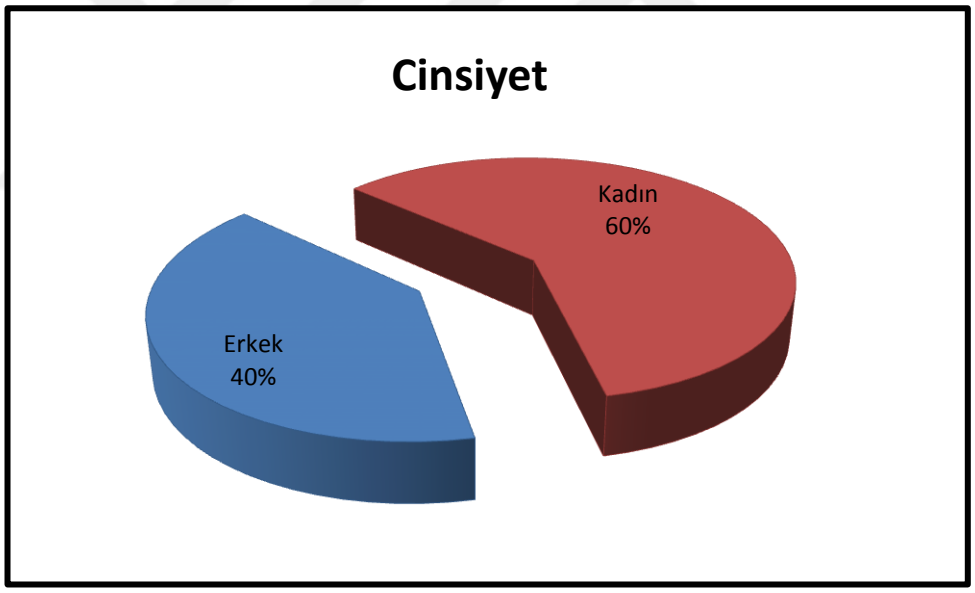
3.2. İstatistiksel Bulgular

Çalışma 150'si (%60) kadın, 100'ü (%40) erkek olmak üzere toplam 250 katılımcı ile yapılmıştır. Katılımcıların yaşları 18 ile 32 yıl arasında değişmekte olup, ortalaması 22,12±1,94 yıldır. Katılımcıların 96'sı (%38,4) 22 yaşın altında, 154'ü (%61,6) 22 yaş ve üzerindedir. Katılımcılara ilişkin genel özelliklerin dağılımı Tablo 1'de verilmiştir.

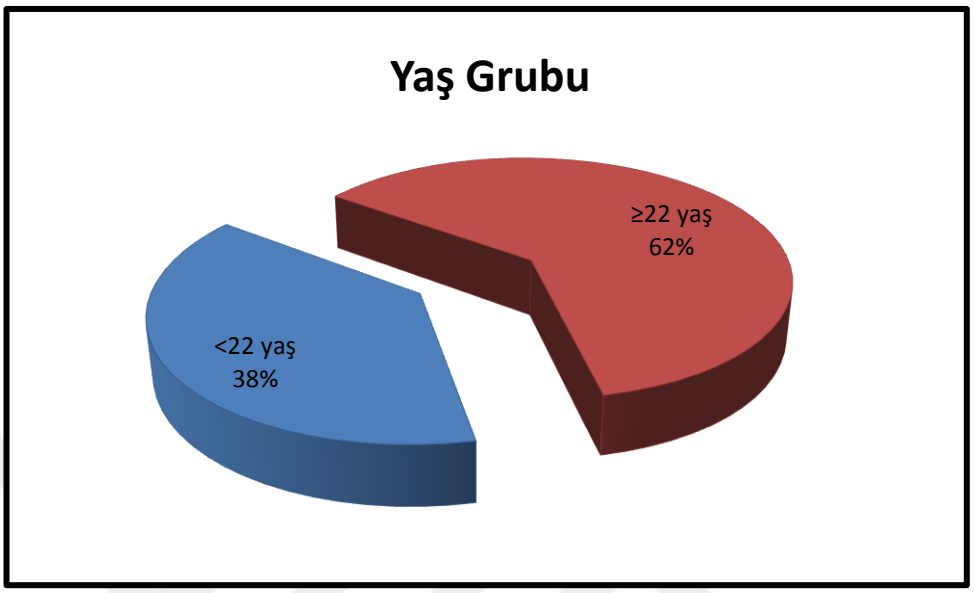
Tablo 1: Katılımcılara ilişkin genel özelliklerin dağılımı (N=250)

		Min-Maks	Ort±SS
Yaş (yıl)		18-32	22,12±1,94
		n	**%**
Cinsiyet	**Kadın**	150	60
	Erkek	100	40
Yaş grubu	**<22 yaş**	96	38,4
	≥22 yaş	154	61,6

Şekil 3: Katılımcılara ilişkin cinsiyet dağılımı



Şekil 4: Katılımcılara ilişkin yaş gruplarının dağılımı



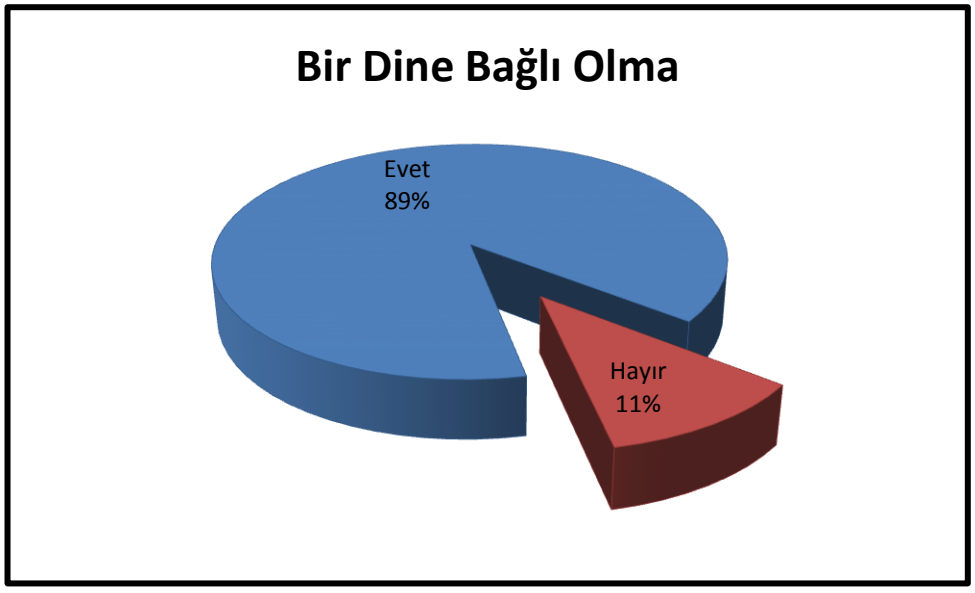
Tablo 2: Katılımcıların dine ilişkin özelliklerinin dağılımı (N=250)

		n	%
Bir dine bağlı olma	**Evet**	222	88,8
	Hayır	28	11,2
Evet ise bağlı olunan din (n=222)	**Müslüman**	222	100,0
Cenazeler dışında camiye gitme sıklığı (n=222)	**Haftada birden fazla**	35	15,8
	Haftada bir	32	14,4
	Ayda bir	25	11,3
	Ramazan ayında, kandillerde, bayramlarda	55	24,8
	Yılda bir kez	15	6,8
	Yılda bir kezden daha az	11	5,0
	Hemen hemen hiç	49	22,1
Dini merasimin gerekli olduğu kanısında olma (n=222)	**Doğumlarda**	137	61,7
	Evlenmelerde	130	58,8
	Ölümlerde (cenazelerde)	210	84,0
Camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak görme (n=222)	**Evet**	133	59,9
	Hayır	89	40,1
Dini törenler dışında ibadet etme	**Her gün**	70	31,5

sıklığı (n=222)	**Haftada birkaç kez**	40	18,0
	Haftada bir	24	10,8
	Ayda bir	21	9,5
	Yılda birkaç kez	50	22,5
	Bundan da seyrek	15	6,8
	Hiç dua etmez	2	0,9
İnanç durumları (n=222)	**Allah (Tanrı)**	222	100,0
	Ölümden sonraki hayat	213	95,9
	Cehennem	209	94,1
	Cennet	209	94,1
	Günah	214	85,6
	Medyumluk vb.	51	20,4

Katılımcıların 222'sinin (%88,8) bir dine bağlı olduğu, 28'inin (%11,2) ise herhangi bir dine bağlı olmadığı saptandı.

Şekil 5: Katılımcılara ilişkin bir dine bağlı olma durumlarının dağılımı



Bir dine bağlı olanlarda;

Katılımcıların 35'inin (%15,8) haftada birden fazla, 32'sinin (%14,4) haftada bir, 25'inin (%11,3) ayda bir, 55'inin (%24,8) ramazan ayında, kandillerde ve

bayramlarda, 15'inin (%6,8) yılda bir kez, 11'inin (%5) yılda bir kezden daha az cenazeler dışında camiye gittiği, 49'unun ise (%22,1) hemen hemen hiç cenazeler dışında camiye gitmediği saptandı.

Katılımcıların 137'sinin (%61,7) doğumlarda, 130'unun (%58,8) evlenmelerde ve 210'unun (%84) ölümlerde dini merasimin gerekli olduğunu düşündüğü saptandı.

Katılımcıların 133'ünün (%59,9) camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak gördüğü, 89'unun (%40,1) ise kendini dindar olarak görmediği saptandı.

Katılımcılardan 70'inin (%31,5) her gün, 40'ının (%18) haftada birkaç kez, 24'ünün (%10,8) haftada bir, 21'inin (%9,5) ayda bir, 50'sinin (%22,5) yılda birkaç kez, 15'inin (%6,8) dini törenler dışında ibadet ettiği, 2'sinin (%0,9) ise hiç dua etmediği saptandı.

Katılımcıların 222'sinin (%100) Allah'a, 213'ünün (%95,9) ölümden sonraki hayata, 209'unun (%94,1) cehenneme, 209'unun (%94,1) cennete, 214'ünün (%85,6) günaha ve 51'inin (%20,4) medyumluk veya başkalarının zihinlerini okuyabildiğine inandığı saptandı.

Tablo 3: Katılımcıların rasyonaliteye düzeylerinin dağılımı ve iç tutarlılık katsayısı (N=250)

	Rasyonalite Düzeyi (puan)
Min-Maks	17-35
Ort±SS	26,14±3,39
Medyan	26
Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayısı	0,624

Katılımcıların rasyonalite düzeylerinin 17 ile 35 puan arasında değişmekte olup, ortalamasının 26,14±3,39 puan ve medyanının 26 olduğu saptandı. Katılımcıların rasyonaliteye ilişkin sorulara verdikleri cevaplara ilişkin Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayısının 0,624 olduğu saptandı.

Tablo 4: Katılımcıların problem 1'e verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 1	**N**	**%**
A: %33 olasılıkla 2500 lira kazanmak, %66 olasılıkla 2400 lira kazanmak, %1 olasılıkla 0 lira	54	21,6
B: Kesin olarak 2400 lira kazanmak	196	78,4

Katılımcıların 54'ünün (%21,6) problem 1'e A cevabını, 196'sının (%78,4) ise B cevabını verdiği saptandı.

Tablo 5: Katılımcıların problem 2'ye verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 2	**N**	**%**
A: %33 olasılıkla 2500 lira kazanmak, %67 olasılıkla 0 lira	132	52,8
B: %34 olasılıkla 2400 lira kazanmak, %66 olasılıkla 0 lira	118	47,2

Katılımcıların 132'sinin (%52,8) problem 2'ye A cevabını, 118'inin (%52,8) ise B cevabını verdiği saptandı.

Tablo 6: Katılımcıların problem 3'e verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 3: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 1000 lira veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz.		
	N	**%**
A: %50 olasılıkla 1000 lira kazanmak	111	44,4
B: Kesin olarak 500 lira kazanmak	139	55,6

Katılımcıların 111'inin (%44,4) problem 3'e A cevabını, 139'unun (%55,6) ise B cevabını verdiği saptandı.

Tablo 7: Katılımcıların problem 4'e verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 4: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 2000 veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz.		
	N	**%**
A: %50 olasılıkla 1000 lira kaybetmek	123	49,2
B: Kesin olarak 500 lira kaybetmek	127	50,8

Katılımcıların 123'ünün (%49,2) problem 4'e A cevabını, 127'sinin (%50,8) ise B cevabını verdiği saptandı.

Tablo 8: Katılımcıların problem 5'e verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 5: Bir ceket almayı düşünüyorsunuz. Girdiğiniz dükkânda fiyatı 400 TL olan ceketi beğendiniz ve almaya karar verdiniz. Bu sırada telefonunuza gelen mesajdan aynı ceketin yaklaşık 10 dk mesafedeki dükkânda 385 TL olduğunu öğrendiniz. Diğer dükkâna gider misiniz?		
	N	**%**
Evet	197	78,8
Hayır	53	21,2

Katılımcıların 197'sinin (%78,8) problem 5'e evet cevabını, 53'ünün (%21,2) ise hayır cevabını verdiği saptandı.

Tablo 9: Katılımcıların problem 6'ya verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 6: Bir kitap seti alacaksınız. Girdiğiniz dükkânda fiyatı 45 TL olan kitapları almaya karar verdiniz. Bu sırada telefonunuza gelen mesajdan aynı kitap setinin yaklaşık 10 dk mesafedeki dükkânda 30 TL olduğunu öğrendiniz. Diğer dükkâna gider misiniz?		
	n	**%**
Evet	222	88,8
Hayır	28	11,2

Katılımcıların 222'sinin (%88,8) problem 6'ya evet cevabını, 28'inin (%11,2) ise hayır cevabını verdiği saptandı.

Tablo 10: Katılımcıların problem 7'ye verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 7: Birleşik Devletlerin 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağandışı salgın bir Asya hastalığına hazırlandığını hayal edilmesi istenmiştir. Hastalıkla savaş için iki ayrı program önerilmiş ve programların kesin bilimsel sonuçlarının şöyle olduğu varsayılmıştır:

	n	**%**
A programı kabul edilirse, 200 insan kurtarılacak	159	63,9
B programı kabul edilirse, 1/3 olasılıkla 600 insan kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacaktır.	91	36,4

Katılımcıların 159'unun (%63,9) problem 7 için A programını, 91'inin (%36,4) B programını seçtiği saptandı.

Tablo 11: Katılımcıların problem 8'e verdikleri cevapların dağılımı (N=250)

Problem 8: Birleşik Devletlerin 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağandışı salgın bir Asya hastalığına hazırlandığını hayal edilmesi istenmiştir. Hastalıkla savaş için iki ayrı program önerilmiş ve programların kesin bilimsel sonuçlarının şöyle olduğu varsayılmıştır:

	n	**%**
C programı kabul edilirse 400 insan ölecek	89	25,6
D programı kabul edilirse 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecektir.	161	64,4

Katılımcıların 89'unun (%25,6) problem 8 için C programını, 161'inin (%64,4) D programını seçtiği saptandı.

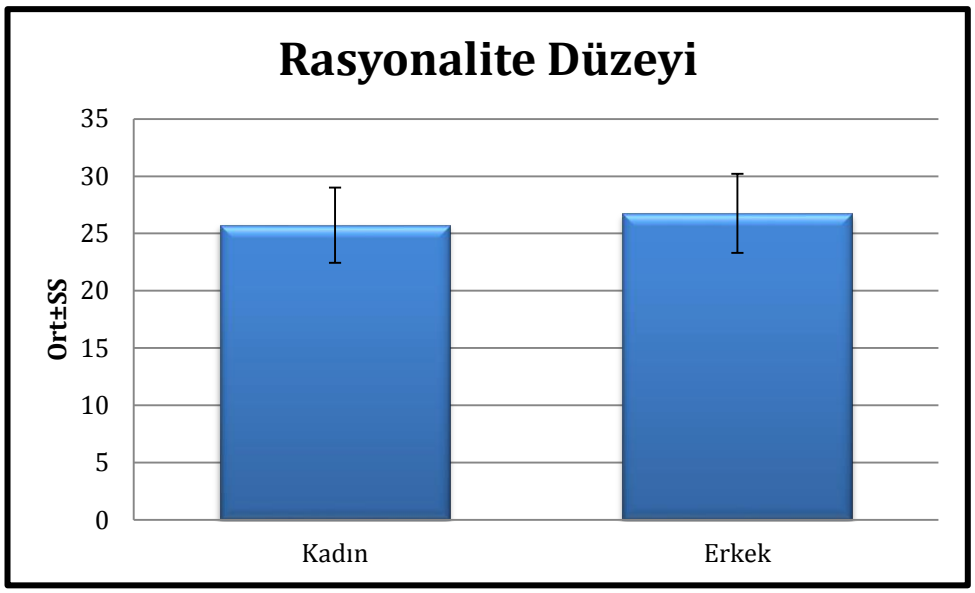
Tablo 12: Genel özelliklere göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi

Genel Özellikler		Rasyonalite Düzeyi (puan) Ort±SS	t	p
Cinsiyet	**Kadın**	25,73±3,29	**-2,410**	**0,017***
	Erkek	26,77±3,45		
Yaş grubu	**<22 yaş**	25,82±3,60	-1,185	0,237
	≥22 yaş	26,34±3,24		

Student t Test **p<0,05*

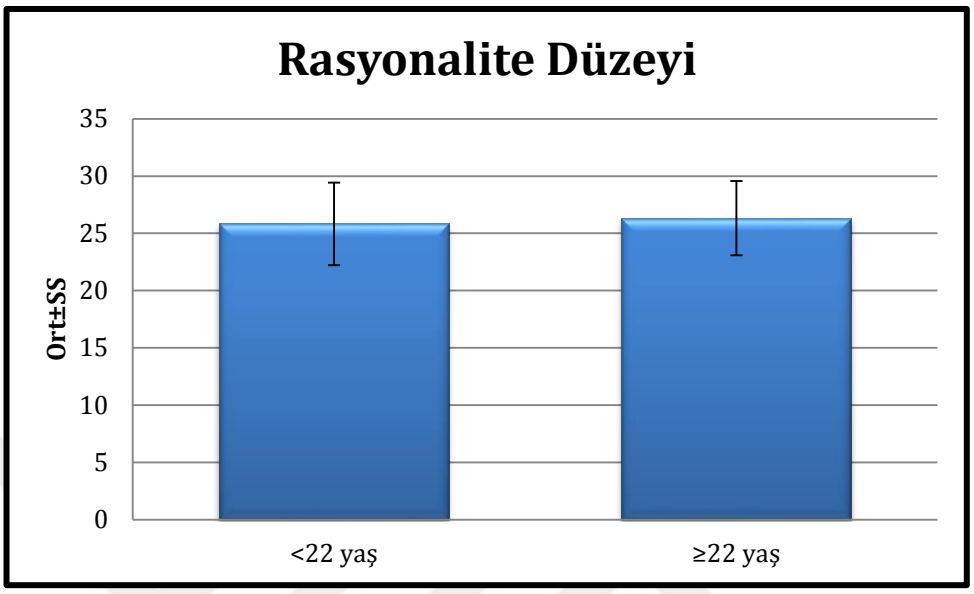
Erkeklerin rasyonalite düzeyi puan ortalaması, kadınlardan istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksektir (p:0,017; p<0,05).

Şekil 6: Cinsiyete göre rasyonalite düzeyleri



Yaş gruplarına göre rasyonalite düzeyi puan ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Şekil 7: Yaş gruplarına göre rasyonalite düzeyleri



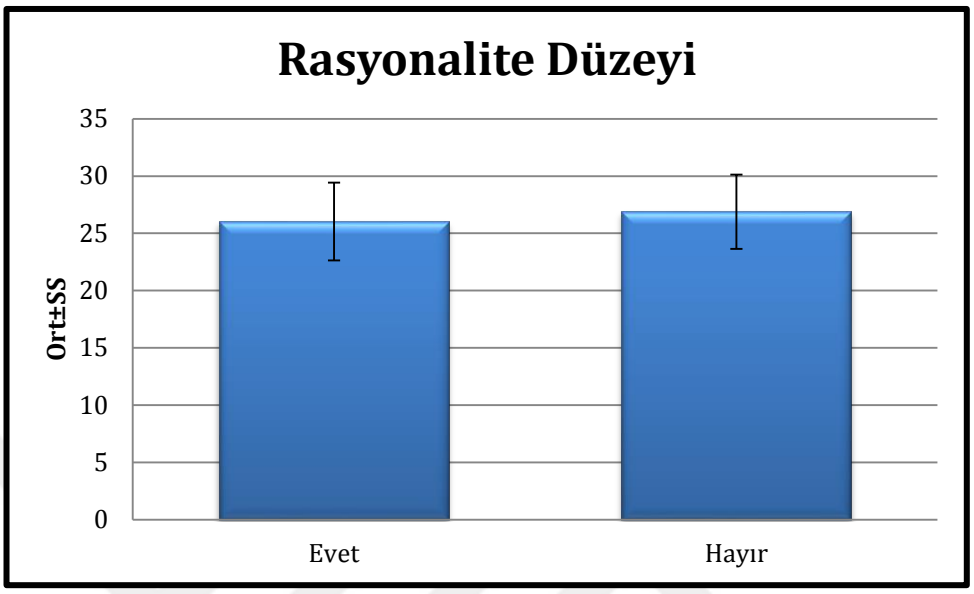
Tablo 13: Bir dine bağlı olma durumuna göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi

Bir Dine Bağlı Olma	Rasyonalite Düzeyi (puan) Ort±SS	t	p
Evet	26,04±3,40	-1,243	0,215
Hayır	26,89±3,25		

Student t Test **p<0,05*

Bir dine bağlı olma durumlarına göre rasyonalite düzeyi puan ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Şekil 8: Bir dine bağlı olma durumlarına göre rasyonalite düzeyleri



Tablo 14: Bir dine bağlı olanların cenazeler dışında camiye gitme sıklıklarına göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi

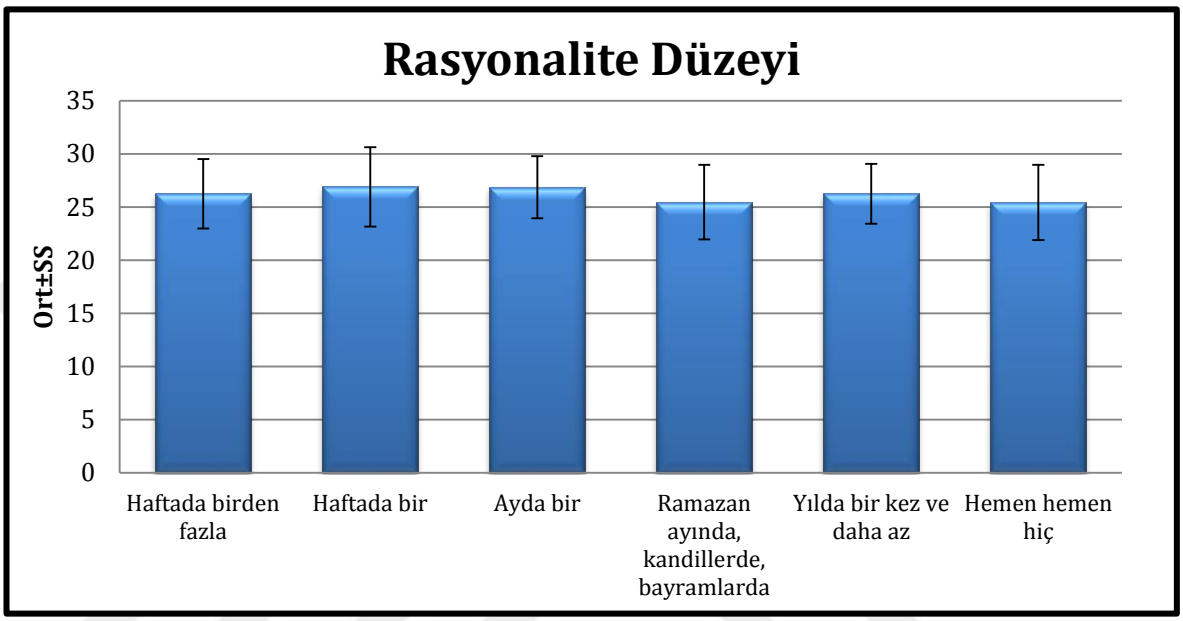
Cenazeler dışında camiye gitme sıklığı (n=222)	Rasyonalite Düzeyi (puan) Ort±SS	F	p
Haftada birden fazla	26,26±3,28		
Haftada bir	26,91±3,74		
Ayda bir	26,88±2,92		
Ramazan ayında, kandillerde, bayramlarda	25,47±3,51	1,388	0,230
Yılda bir kez ve daha az	26,27±2,82		
Hemen hemen hiç	25,45±3,55		

Tek Yönlü ANOVA

Bir dine bağlı olanlarda;

Cenazeler dışında camiye gitme sıklıkları arasında rasyonalite düzeyi puan ortalamaları açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p>0,05$).

Şekil 9: Bir dine bağlı olanlarda cenazeler dışında camiye gitme sıklıklarına göre rasyonalite düzeyleri



Tablo 15: Bir dine bağlı olanların camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak görme durumlarına göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi

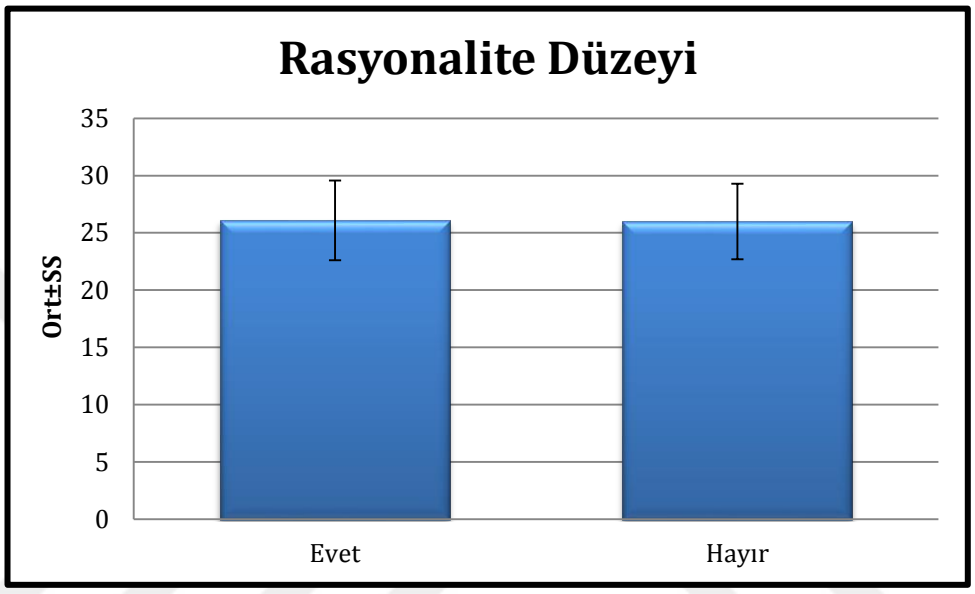
Camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak görme (n=222)	Rasyonalite Düzeyi (puan) Ort±SS	t	p
Evet	26,09±3,48	0,218	0,828
Hayır	25,99±3,29		

Student t Test

Bir dine bağlı olanlarda;

Camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak görme durumlarına göre rasyonalite düzeyi puan ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Şekil 10: Bir dine bağlı olanlarda camiye gidip gitmemeye bakmaksızın kendini dindar olarak görme durumlarına göre rasyonalite düzeyleri



Tablo 16: Bir dine bağlı olanların cenazeler dışında camiye gitme sıklıklarına göre rasyonalite düzeylerinin değerlendirilmesi

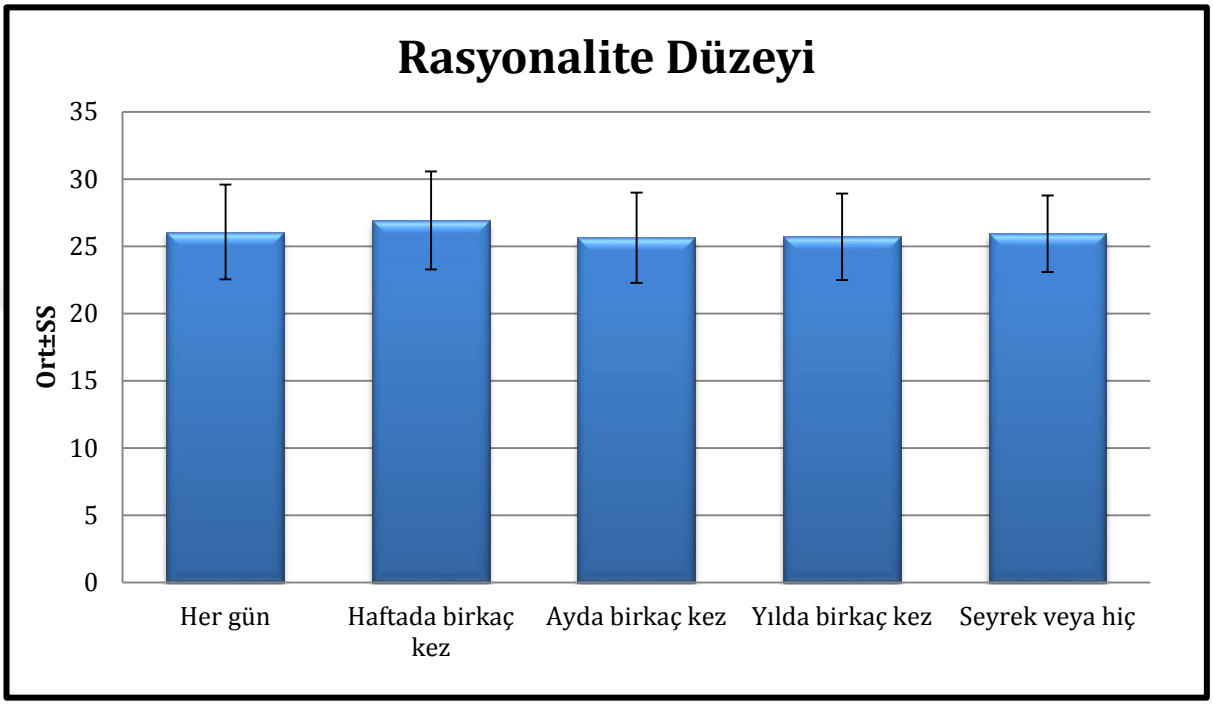
Dini törenler dışında ibadet etme sıklığı (n=222)	Rasyonalite Düzeyi (puan) Ort±SS	F	p
Her gün	26,07±3,53		
Haftada birkaç kez	26,93±3,65		
Ayda birkaç kez	25,64±3,36	0,945	0,439
Yılda birkaç kez	25,72±3,21		
Seyrek veya hiç	25,94±2,84		

Tek Yönlü ANOVA

Bir dine bağlı olanlarda;

Dini törenler dışında ibadet etme sıklıkları arasında rasyonalite düzeyi puan ortalamaları açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Şekil 11: Bir dine bağlı olanlarda dini törenler dışında ibadet etme sıklıklarına göre rasyonalite düzeyleri



Tablo 17: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 1'e verilen cevapların değerlendirilmesi

Problem 1	**Bir Dine Bağlı Olma**		χ^2	**p**
	Evet	**Hayır**		
	n (%)	**n (%)**		
A: %33 olasılıkla 2500 lira kazanmak, %66 olasılıkla 2400 lira kazanmak, %1 olasılıkla 0 lira	48 (%21,6)	6 (%21,4)	0,001	1,000
B: Kesin olarak 2400 lira kazanmak	174 (%78,4)	22 (%78,6)		

Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 1'e verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Tablo 18: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 2'ye verilen cevapların değerlendirilmesi

Problem 2	Bir Dine Bağlı Olma		χ^2	p
	Evet	Hayır		
	n (%)	n (%)		
A: %33 olasılıkla 2500 lira kazanmak, %67 olasılıkla 0 lira	133 (%50,9)	19 (%67,9)	2,228	0,135
B: %34 olasılıkla 2400 lira kazanmak, %66 olasılıkla 0 lira	109 (%49,1)	9 (%32,1)		

Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 2'ye verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Tablo 19: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 3'e verilen cevapların değerlendirilmesi

	Bir Dine Bağlı Olma		χ^2	p
	Evet	Hayır		
	n (%)	n (%)		
Problem 3: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 1000 lira veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz.				
A: %50 olasılıkla 1000 lira kazanmak	101 (%45,5)	10 (%35,7)	0,608	0,435
B: Kesin olarak 500 lira kazanmak	121 (%54,5)	18 (%64,3)		

Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 3'e verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Tablo 20: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 4'e verilen cevapların değerlendirilmesi

	Bir Dine Bağlı Olma		χ^2	p
	Evet	**Hayır**		
	n (%)	**n (%)**		
Problem 4: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 2000 veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz.				
A: %50 olasılıkla 1000 lira kaybetmek	108 (%48,6)	15 (%53,6)	0,084	0771
B: Kesin olarak 500 lira kaybetmek	114 (%51,4)	13 (%46,4)		

Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 4'e verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Tablo 21: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 5'e verilen cevapların değerlendirilmesi

	Bir Dine Bağlı Olma		χ^2	p
	Evet	**Hayır**		
	n (%)	**n (%)**		
Problem 5: Bir ceket almayı düşünüyorsunuz. Girdiğiniz dükkânda fiyatı 400 TL olan ceketi beğendiniz ve almaya karar verdiniz. Bu sırada telefonunuza gelen mesajdan aynı ceketin yaklaşık 10 dk mesafedeki dükkânda 385 TL olduğunu öğrendiniz. Diğer dükkâna gider misiniz?				
Evet	179 (%80,6)	18 (%64,3)	3,058	0,080
Hayır	43 (%19,4)	10 (%35,7)		

Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 5'e verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Tablo 22: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 6'ya verilen cevapların değerlendirilmesi

	Bir Dine Bağlı Olma		χ^2	p
	Evet	**Hayır**		
	n (%)	**n (%)**		
Problem 6: Bir kitap seti alacaksınız. Girdiğiniz dükkânda fiyatı 45 TL olan kitapları almaya karar verdiniz. Bu sırada telefonunuza gelen mesajdan aynı kitap setinin yaklaşık 10 dk mesafedeki dükkânda 30 TL olduğunu öğrendiniz. Diğer dükkâna gider misiniz?				
Evet	197 (%88,7)	25 (%89,3)	0,001	1,000
Hayır	25 (%11,3)	3 (%10,7)		

Fisher Kesin Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 6'ya verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p>0,05$).

Tablo 23: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 7'ye verilen cevapların değerlendirilmesi

	Bir Dine Bağlı Olma		χ^2	p
	Evet	**Hayır**		
	n (%)	**n (%)**		
Problem 7: Birleşik Devletlerin 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağandışı salgın bir Asya hastalığına hazırlandığını hayal edilmesi istenmiştir. Hastalıkla savaş için iki ayrı program önerilmiş ve programların kesin bilimsel sonuçlarının şöyle olduğu varsayılmıştır:				
A programı kabul edilirse, 200 insan kurtarılacak	145 (%65,3)	14 (%50)		
B programı kabul edilirse, 1/3 olasılıkla 600 insan kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacaktır.	77 (%34,7)	14 (%50)	1,901	0,168

Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 7'ye verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

Tablo 24: Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 8'e verilen cevapların değerlendirilmesi

	Bir Dine Bağlı Olma		χ^2	p
	Evet	**Hayır**		
	n (%)	**n (%)**		
Problem 8: Birleşik Devletlerin 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağandışı salgın bir Asya hastalığına hazırlandığını hayal edilmesi istenmiştir. Hastalıkla savaş için iki ayrı program önerilmiş ve programların kesin bilimsel sonuçlarının şöyle olduğu varsayılmıştır:				
C programı kabul edilirse 400 insan ölecek	77 (%34,7)	12 (%42,9)	0,412	0,521
D programı kabul edilirse 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecektir.	145 (%65,3)	16 (%57,1)		

Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi

Bir dine bağlı olma durumlarına göre problem 8'e verilen cevapların dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (p>0,05).

3.3. Kullanılan Yöntemler

Çalışmada elde edilen bulgular değerlendirilirken, istatistiksel analizler için IBM SPSS Statistics 22 (IBM SPSS, Türkiye) programı kullanıldı. Çalışma verileri değerlendirilirken parametrelerin normal dağılıma uygunluğu Shapiro Wilks testi ile değerlendirilmiştir. Çalışma verileri değerlendirilirken tanımlayıcı istatistiksel metotların (Ortalama, Standart sapma, Frekans) yanı sıra niceliksel verilerin karşılaştırılmasında normal dağılım gösteren verilerin iki grup arası karşılaştırmalarında Student t testi, ikiden fazla grup arası karşılaştırmalarında ise Tek Yönlü ANOVA kullanıldı. Niteliksel verilerin karşılaştırılmasında ise Continuity (Yates) Düzeltmeli Ki-Kare Testi ve Fisher Kesin Ki-Kare testi kullanıldı. İç

tutarlılığın değerlendirilmesinde Cronbach Alfa katsayısı kullanıldı. Anlamlılık $p<0,05$ düzeyinde değerlendirildi.

SONUÇ

Davranışsal iktisat literatüründe ekonomik kararları etkileyen bir çok farklı unsur dikkate alınarak çalışmalar yapılmaktadır. Bireylerin karar alma süreçleri analiz edilirken psikolojik etkenlerin önemi üzerinde durulur. Buradan hareketle, bireylerin dini inançları ve bu inançları doğrultusunda alacakları tutumlar ekonomik yaşamda anlam teşkil etmektedir. Çalışmada bireylerin dindarlık düzeyleri ile rasyonellik düzeyleri arasındaki ilişki ele alınmıştır. Dini inanç ile rasyonel davranış arasında anlamlı ilişki olup olmadığı analiz edilmiştir.

Dindarlık düzeyi ile rasyonel davranış arasında genel kapsamda anlamlı bir ilişki bulunmadığı söylenebilir. Ancak rasyonaliteyi ölçen "kesinlik etkisi" varsayımı ile dindarlık düzeyi arasındaki ilişkiye bakılırsa anlamlı bir farklılık görülmektedir. Belirsizlik altında bireylerin rasyonel davranmaktan uzaklaştıkları tespit edilmiştir.

'Kesinlik Etkisi'ni ölçen ve hipotetik seçim problemi olarak tasarlanan sorularda, deneklerin tercih setindeki "% (yüzde yüz)" olan seçeneği gördükleri zaman, olasılık hesabını dikkate almayarak kesin olan seçeneğe yönelmişlerdir. Bu durum, deneklerin olasılık hesabı yapmadan tercih yaptıkları anlamına gelmektedir. Bu çalışmada ise, dindarlık seviyesi yüksek olan bireylerin "kesinlik etkisi"nden, dindarlık seviyesi düşük olan bireylere göre ciddi oranda etkilendikleri gözlemlenmektedir.

Dindarlık düzeylerine bakılmaksızın, erkeklerin rasyonellik düzeyi, kadınların rasyonellik düzeyine kıyasla çok daha yüksektir. Yine dindarlık düzeylerinden bağımsız olarak yaş ve rasyonelite arasındaki ilişkiye bakıldığında anlamlı bir ilişki görülmemektedir.

Beklenti Teorisi'nde yer alan değer fonksiyonu, bu çalışmada riskten kaçınma şeklinde ortaya çıkmıştır. Deneklerin, kazanç ve kayıp alanlarında farklı tutumlar aldığı gözlemlenmektedir. Çok küçük oranlarda da olsa, bireylerin kazanç

durumunda riske girmekten kaçındığı (risk averse), kayıp alanında ise daha fazla risk aldığı (risk seeking) gözlemlenmektedir.

EKLER

EK 1: Anket Soru Formu

1) Yaşınız nedir?

.....

2) Cinsiyetiniz nedir?

KADIN

ERKEK

3)Siz bir dine bağlı mısınız?

A Evet

B Hayır -> cevap “hayır” ise **10. SORUYA** atlayınız.

(**EVET** ise) Hangi dine?

1 Müslüman

2 Musevi

3 Gregoryen (Ermeni)

4 Rum Ortodoks

5 Diğer (……..)

4)Cenazeler dışında, bugünlerde camiye ne kadar sık gidiyorsunuz? (**MÜSLÜMANLAR İÇİN**)

1 Haftada birden fazla

2 Haftada bir (Cumaları)

3 Ayda bir

4 Ramazan ayında, kandillerde, bayramlarda

5 Bayramlarda

6 Yılda bir kez

7 Yılda bir kezden daha az

8 Hiç; hemen hemen hiç

5)Cenazeler, evlenmeler, vaftizler dışında, bugünlerde **sinagoga/kiliseye** ne kadar sık gidiyorsunuz? **(GAYRİMÜSLİMLER İÇİN)**

1 Haftada birden fazla

2 Haftada bir

3 Ayda bir

4 Noel, paskalya günlerinde

5 Diğer özel bayramlarda

6 Yılda bir kez

7 Yılda bir kezden daha az

8 Hiç; hemen hemen hiç

6)Aşağıda sayacağım olayların her biri için dini merasimin gerekli olduğu kanısında mısınız?

		Önemli	Önemli değil
A.	Doğumlarda	1	2
B.	Evlenmelerde	1	2
C.	Ölümde (cenazede)	1	2

7)Camiye (kiliseye, sinagoga) gidip gitmediğinize bakmaksızın siz kendinizi dindar bir kişi olarak mı görürsünüz?

1 Evet, dindar 2 Hayır, değil 3 Tanrıya inanmaz

8)Dini törenlerin dışında, ne kadar sıklıkla ibadet ediyorsunuz?

1 Her gün

2 Haftada birkaç kez

3 Haftada bir

4 Ayda bir

5 Yılda birkaç kez

6 Bundan da seyrek

7 Hiç dua etmez

9)Şimdi sayacaklarımın hangilerine inanırsanız ya da inanmazsınız?

	İnanır	İnanmaz
Allah (Tanrı)	1	2
Ölümden sonraki hayat	1	2
Cehennem	1	2
Cennet	1	2
Günah	1	2
Medyumluk veya başkalarının zihinlerini okuyabilme	1	2

13) Hayatımla ilgili aldığım kararlarda var olan seçenekleri değerlendirip, en mantıklı olan kararı alırım.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

14) Alışveriş yapmadan önce alacağım ürün hakkında pazar araştırması yaptıktan sonra en kaliteli ve en ucuz olanını her zaman tercih ederim.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

15) Alacağım ekonomik kararlarda, arkadaşlarımın tercihleri beni etkiler.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

16) Hayattaki başarılarımı, her zaman en doğru ve tutarlı kararı almaya borçluyum.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

17)Şansı yaver giden insanlar hayatta bir adım önde olurlar.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

18) Satın alacağım ürünün nakit ödeme seçeneği, kredi kartı ile ödemeye göre indirimli olacaksa mutlaka nakit ödemeyi tercih ederim.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

19) Satın almayı planladığım markanın reyonuna gittiğimde, gözüme çarpan "bedava" yazısı beni cezbeder ve bir başka markaya, yanındaki ek ürünü bedava almak için yönelirim.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

20) Duygularımı ekonomik kararlarımdan her zaman ayrı tutarım.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

21) Bana maksimum gelir getiren bir iş fırsatı karşıma çıktığında, o işyerine dair kötü anılarımın veya izlenimlerin tercihimin önüne geçmesine izin vermem.

Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum

OYUNLAR

Problem I: Aşağıdakilerden birini seçiniz.

A: %33 olasılıkla 2500 %66 olasılıkla 2400 %1 olasılıkla 0

B: Kesin olarak 2400

Problem 2: Aşağıdakilerden birini seçiniz.

C: %33 olasılıkla 2500 %67 olasılıkla 0

D: %34 olasılıkla 2400 %66 olasılıkla 0

Problem 3: Aşağıdakilerden birini seçiniz.

A: %80 olasılıkla 4000

B: Kesin olarak 3000

Problem 3':

A: %80 olasılıkla (- 4000)

B: Kesin olarak (- 3000)

Problem 4: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 1000 veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz.

C: %50 olasılıkla (- 100)

D: Kesin olarak (- 50)

Problem 5: Elinizdeki para miktarına ilaveten size 2000 veriliyor. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçiniz. .

C: %50 olasılıkla (- 100)

D: Kesin olarak (- 50)

Problem 6: Bir ceket almayı düşünüyorsunuz. Girdiğiniz dükkanda fiyatı 400 TL olan ceketi beğendiniz ve almaya karar verdiniz. Bu sırada telefonunuza gelen mesajdan aynı ceketin yaklaşık 10 dk. mesafedeki dükkanda 385 TL olduğunu öğrendiniz. Diğer dükkana gider misiniz?

Evet

Hayır

Problem 7: Evinize bir tencere alacaksınız. Girdiğiniz dükkanda fiyatı 45 TL. olan tencereyi beğendiniz ve almaya karar verdiniz. Bu sırada telefonunuza gelen mesajdan aynı tencerenin yaklaşık 10 dk. mesafedeki dükkanda 30 TL. olduğunu öğrendiniz. Diğer dükkana gider misiniz?

Evet

Hayır

Problem 8: Birleşik Devletlerin 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağandışı salgın bir Asya hastalığına hazırlandığını hayal edilmesi istenmiştir. Hastalıkla savaş için iki ayrı program önerilmiş ve programların kesin bilimsel sonuçlarının şöyle olduğu varsayılmıştır:

A programı kabul edilirse, 200 insan kurtarılacak

B programı kabul edilirse, 1/3 olasılıkla 600 insan kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacaktır

C programı kabul edilirse 400 insan ölecek

D programı kabul edilirse 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecektir.

KAYNAKÇA

Aktan, Coşkun Can: Yeni İktisat Okulları, Seçkin Yayınları, Ankara, 2004.

Akyıldız, Hüseyin: "Tartışılan Boyutlarıyla Homo Economicus", **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Fakültesi Dergisi**, C. 13, No. 1, 2008, s. 29-40.

Akyıldız, Hüseyin: "Freud'çu, Liberal ve Marksist Kisilik Kuramlarının Türevi Olarak Toplum, İktisat ve Siyaset Teorileri", ss.7-8.

Andersen, Leonall C. ,Keith M. Carlson: "A Monetarist Model for Economic Stabilization", **Federal Reserve Bank of Saint Louis Report**, 1970.

Angner, Erik ve George Loewenstein: "Behavioral Economics", **Philosophy of Economics**, Vol 13, 2007, pp. 1.

Arrow, Kenneth J.: "The use of unbounded utility functions in expected-utility maximization: Response", Quarterly Journal of Economics, The MIT Press, 88 (1), pp. 136–138.

Augier Mie ve Kristian Kreiner: "Rationality, Imagination and Intelligence: Some Boundaries in Human Decision-Making", Vol.9, No.4, Industrial and Corporate Change, 2000, pp. 659-:681.

Badur, M. Mesut: **“**Neoklasik İktisadın Rasyonel İnsan Tanımına Farklı Bir Yaklaşım İslam İktisadının İnsan Tanımı”, Vergi Vizyon, 2016.

Bentham, Jeremy: ” An Introduction to the Principles of Morals and Legislation”, Batoche Books, Kitchener, 2000.

Berg, Joyce, John Dickhaut: Kevin McCabe “Trust, Reciprocity, and Social History”, **Gamesand Economic Behavior**, Vol. 10, Issue 1, 1995, pp. 122-142.

Bir, Ali Atıf: "Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri", içinde Ahmet Özmen, Anadolu Üniversitesi Yayınları, No:1081, 1999, s. 25-50.

Cameer, Colin F., George Loewenstein: “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, **Advances in Behavioral Economics** içinde Matthew Rabin (Ed) (353), Princeton, University Press, 2004, s.3.

Candan Esin ve Avni Önder Hanedar: “İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hakim İktisadın Değer Yargısı – Sınama İlişkisi” Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomik Yaklaşım Dergisi, s. 1-13.

Colander, David: “The Death of Neoclassical Economics”, **Journal of the History of Economic Thought**, Vol.22, No. 2, 2000, pp.127-143.

Craig Lambert: "The Market Place of Perception" , Harvard Magazine, 2006, pp. 50-52.

Çalık, Ümit ve Gökhan Düzü: "İktisat ve Psikoloji", **Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi**, No. 8, 2009, s. 11-13.

Davut, Lale: "Tüketici Davranışları ve Rasyonellik", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, C. 52, No. 1, 1997, s. 169-179.

Dornbusch, Rudiger, Stanley Fischer: Richard Startz "Macroeconomics", McGraw Hill Companies, 2011.

Easterlin, Richard A.: "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", University of Pennyslvania, pp. 89-125.

Enç, Ercan: "İktisatta Belirsizlik Sorunu", Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt: 9, Sayı: 30, Sonbahar 1998, s. 5-20.

Eren, Ercan: "İktisatta Yeni Yaklaşımlar", Ed. Eren, Ercan, ve Sarfati, Metin, İstanbul, İletişim Yayınları, 2011.

Eser, Rüya ve Davletkan Toigonbaeva: "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat",İİBF Dergisi, 2011, C. 6, No. 1, s. 291.

Lechner, Frank J.: "Rational Choice and Religious Economies", Emory University, 2006, pp. 1-39.

Herbert, Simon: "A Behavioral Model of Rational Choice", TheQuarterly Journal of Economics, 1955, Vol. 69, No:1, pp 99-118.

Iannacone, R., Laurence: "Introduction to the Economics of Religion", **Journal of Economic Literature**, Vol. 36, No: 3, 1998, pp. 1465-1495.

Iannacone, R., Laurence: "The Expansion Of Economics" içinde A Marriage Made In Heaven? Economic Theory And Religious Studies, Ed. Grossbard-Shechtman, S., Clague, C., M.E. Sharpe Inc., New York, 2002, pp. 203-224.

Iannacone, R., Laurence: "Vodoo Economics? Reviewing the Rational Choice Approach to Religion", 2001.

Jeffrey Alexander, Gary Marx: Christine Williams "Self, Social Structure and Beliefs, Explanationsin Sociology", University of California Press, California, 2004, s. 86

Jehle, Geoffrey A. and Reny, Philip J.: Advanced Microeconomic Theory, Massachusetts: Addison-Wesley, 1998.

Kahneman, Daniel: "A Psychological Perspective on Economics",**The American Economic Review,** Vol. 93, No.2, American Economic Association, Washington DC, 2003, pp 162-168.

Kazgan, Gülten: İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi, İstanbul, Remzi Kitabevi, 2009.

Keynes, John Maynard: 'Genel Teori: İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi', Kalkedon Yayınevi, 2010.

Kreps, David, M.: "Corporate Culture and Economic Theory", Firms, Orgaizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization, ed. Peter J. Buckley, Jonathan Michie, Oxford, New York University Press, 1996, pp. 221- 275.

Laidler, D. E. W: "Monetarist Perspectives", Harvard University Press, Cambridge, Massachusets, 1982.

Lechner, Frank J.: "Rational Choice and Religious Economies", Emory University, 2006, pp. 1-39

Lenski, Gerhard: "Power and Privilige", The University of Caroline Press, 1984, pp. 1-23.

Mill, John Stuart: ”On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to it”, 1844, Aktaran: Longmans, Green, Reader, “Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy”, 1874.

Milton Friedman: “The Role of Monetary Policy”, The American Economic Review”, Volume LVIII, No. 1, March 1968, pp. 1-17.

Mullainathan, Sendhil, Richard H. Thaler: “Behavioral Economics”, Nber Working Paper Series, Working Paper 7948, 2000, ss.1-13.

Muth, John F.: “Rational Expectations and The Theory of Price Movements”, Econometrica, Vol 29, No:3, pp. 315-317.

Paul A. Samuelson, Robert M. Solow: “Problem of Acheving and Maintaining a Stable Price Level-Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy”, The American Economic Review, Vol. 50, No. 2, pp. 177-194.

Paya, Merih: Para Teorisi ve Politikası, Filiz Kitabevi. 2002.

Pesaran, M. Hashem: The limits to rational expectations, Basic Blackwell, Oxford, U.K, 1987.

Rodney Stark ve Roger Finke: “Acts of Faith”, University of California Press, 2000.

Snowdon, Brian ve Howard R. Vane: Modern Makro Ekonomi, Efil Yayınevi, 2012.

Stenmark, Mikael: Rationality in Science, Religion, and Everyday Life: A Critical Evaluation of Four Models of Rationality, University of Notre Dame Press, 1995.

Şeniğne, Billur: Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: "Nöroiktisat", Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.

Thorstein, Veblen: "The Preconceptions of Economnic Science", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 14, No. 2, 1900, pp. 240-269.

Tuncer Bulutay: "Rasyonalite ve Belirsizlik Üzerine", **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi,** C. 37, s. 3, 1982, s. 25-60.

Tversky, Amos, Daniel Kahneman: "Judgment under Uncertainity: Heuristics andBiases", **Science, New Series**, Vol. 185, No.4157, American Association fort he Advancment of Science, 1974, pp. 1124-1131.

Tversky, Amos, Daniel Kahneman: "The Framing of Dcisions and the Psychologyof Choice", **Science**, **New Series**, Vol. 211, No. 4481, The American Association for the Advancement of Science, 1981, pp. 453-458.

Tversky, Amos, Daniel Kahneman: "Choices, Values and Frames", **AmericanPsychologist,** Vol. 39, No. 4, 1984, pp. 341-350.

Ülgen, Gülten: Mikro İktisat, Türkmen Kitabevi, 2012.