

Davranışsal Ekonominin Gelişimi ve Tüketici Davranışına Etkileri



Süleyman AÇIKALIN¹

Öz

Neoklasik ekonomi teorisinde çok önemli bir yere sahip olan rasyonellik varsayımının geçerliliği 20. yüzyılda sıkça sorgulanmıştır. Karar verme sürecini etkileyen psikolojik, sosyolojik ve kültürel faktörlerin ekonomi teorisinde yeterince yer bulmadığı ileri sürülmüştür. Davranışsal yaklaşımı kullanan psikologlar insan kararlarının neoklasik ekonomi teorisinin öngördüğünden sistematik olarak nasıl farklılaştığını göstermişlerdir. Ekonomi teorisi ile birleşen davranışsal yaklaşım davranışsal ekonomi adı altında karar alma sürecini açıklarken duygular, sezgiler, kısa yollar ve önyargılar gibi psikolojik faktörleri de devreye sokarak daha gerçekçi bir model ortaya koymuştur. Davranışsal ekonomi teorisine eklenen dürtme ve seçim mimarisi gibi yeni yaklaşımlar sayesinde tüketici davranışlarının daha istenilir yönde şekillendirilebileceği iddia edilmektedir. Bu noktada dürtmenin daha sürdürülebilir tüketim davranışlarını teşvik etmek için yeni bir kamu politikası aracı olabileceği düşünülmektedir.

Anahtar kelimeler: Ekonomik Teori, Davranışsal Ekonomi, Karar Alma Süreci, Tüketici Davranışı

¹ **Sorumlu Yazar/ Corresponding Author:** Doç Dr., Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, suleymanacikalın@hitti.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-9634-3897>

Makale Türü / Paper Type: Derleme Makale / Conceptual Paper

Makale Geliş Tarihi / Received: 22.02.2022

Makale Kabul Tarihi / Accepted: 20.05.2022

Behavioral Economics and Its Effects on Consumer Behavior

Abstract

The validity of the rationality assumption, which has a very important place in neoclassical economic theory, has been frequently questioned in the 20th century. It has been argued that the psychological, sociological and cultural factors that affect the decision-making process do not find sufficient place in economic theory. Using the behavioral approach, psychologists have shown how human decisions systematically differ from the predictions of neoclassical economic theory. Behavioral economics, as a combination of behavioral approach and economic theory, has revealed a more realistic model by introducing psychological factors such as emotions, intuitions, short cuts and prejudices in the explanation of the decision-making process. It is claimed that because of the new approaches such as nudging and choice architecture added to behavioral economic theory, consumer behavior can be shaped in a more desirable way. At this point, it is thought that nudging could be as a new public policy tool to encourage more sustainable consumption behaviors.

Keywords: Economic Theory, Behavioral Economics, Decision Making Process, Consumer Behavior

Giriş

Neoklasik ekonomik modelde yer alan “ekonomik insan” tanımında mevcut bilgilere tam ve ücretsiz erişim, mükemmel analiz becerisi, şahsi çıkar gözetimi ve optimal davranış ilkesi gibi katı kabuller yer almaktadır. Bu durum hem tüketicinin fayda maksimizasyonu hem de firmanın maliyet minimizasyonu veya kar maksimizasyonu gibi tüm optimizasyon süreçleri için geçerlidir. Ekonomik insan kabulü neoklasik ekonomi teorisinde insanın nasıl davranması gerektiği sorusuna cevap veren bir çerçeve oluşturmaktadır. Gerçek hayatta karşılaşılan karar alma durumlarında görülen olası sonuçlardaki bilinmezlik, kişisel önyargılar, bilgi depolama ve işlemedeki yetersizlik, kaybetme korkusu, aşırı güven gibi

durum ve duygular nedeni ile insanlar neoklasik ekonomi modelinin varsaydığı şekilde karar almamaktadır.

İnsan davranışının ve ekonomik karar alma sürecinin bu şekilde tanımlanmasına yönelik eleştiriler hep olagelmiş ancak 20. yüzyılla birlikte bunlarda artış görülmüştür. İnsan davranışının temelinde yer aldığı belirtilen “rasyonellik” varsayımının geçerliliği ve gerçekliği sorgulanmış ve insanın karar alma sürecini etkileyen psikolojik, sosyolojik, kültürel faktörlerin de değerlendirmeye alınmasının gerekliliği genel kabul görmüştür. İnsana ait olan iyimserlik, kötümserlik, önyargı, dürtüler ve belirsizlik altında olasılıkların doğru değerlendirilmesi hususundaki yetersizlikler rasyonel karar alma sürecinin önünde yer alan engeller olarak kabul edilmiştir.

İnsan davranışını merkeze alarak açıklamaya çalışan psikoloji alanında ortaya çıkan gelişmeler ve bunların ekonomik karar verme sürecindeki etkileri 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren ekonomik teorilerin yeniden şekillenmesine yol açmıştır. Psikologların insan davranışının arkasındaki nedenleri metodolojik olarak incelemeyi başarmaları sonucunda psikolojik faktörlerin ekonomik karar alma sürecindeki etkilerini içeren, çok disiplinli yeni bir çalışma alanı olarak davranışsal ekonomi ortaya çıkmıştır. Davranışsal ekonomi insan davranışına psikolojik boyutu da katarak ekonomik modellerin daha gerçekçi bir yapıya kavuşmasını sağlamaya çalışmaktadır.

Çoklu disiplin davranışsal ekonomide öne çıkan bir temadır. Davranışsal ekonomi bağlamında çoklu disiplin psikolojinin teori ve metotlarının ekonomik modelleri etkilemesi, değiştirmesi, geliştirmesi şeklinde gerçekleşmiştir (Berg, 2003: 419). Davranışsal ekonomide ekonomik analize psikolojik temeller katılarak ekonomik analizlerin gerçekçiliği artırılmaktadır. Böylece buna bağlı olarak geliştirilecek ekonomik politikalar da daha etkin olabilecektir (Camerer ve Loewenstein, 2011).

Bu çalışmada öncelikle neoklasik ekonomi teorisinin kabul ettiği varsayımların sorgulanması ile başlayan sürecin çok disiplinli bir yapı olarak davranışsal ekonomi çalışma alanına dönüşümü ayrıntılı olarak

ele alınmıştır. Bu esnada davranışsal ekonomi içerisinde yer alan ve tüketici davranışlarının yeniden açıklanmasında kullanılan temel kavramlar açıklanmıştır. Son olarak özgürlükçü paternalizm, seçim mimarisi ve dürtme teorik yaklaşımı çerçevesinde tüketici davranışlarının daha sürdürülebilir bir şekilde dönüştürülebilmesi için dürtmenin yeni bir politika aracı olarak kullanılabilmesine dair açıklamalara ve örneklere yer verilmiştir.

Davranışsal Ekonominin Önemi

Neoklasik ekonomi teorisinin başlangıç varsayımı sayılan “ekonomik insan”, rasyonel kararlar almak yoluyla daima kendi faydasını ve çıkarlarını düşünerek seçimler yapan ve bunları yaparken de kendisini sistematik hatalara kapatabilen bir bireydir. Bu kurguda, insanlar seçim yaparken kendilerine en çok faydayı sağlayacak olan olasılığı seçmektedir. Buradan yola çıkarak rasyonel kararlar alabilen bir kişinin aynı zamanda özdenetime sahip bir kişi olduğu da kabul edilmektedir. Ancak ekonomik insana ait olan bu davranış modelinin gerçek hayatta karşılaşılan durumlardaki davranış kalıplarına uymadığı ampirik çalışmalar sonucu ortaya konulmuş ve “ekonomik insan” anlayışına dayanan varsayımlarının yeniden ele alınması zorunlu ortaya çıkmıştır.

Ekonomi teorisinde davranışsal ekonomi adıyla bilinen yeni çalışma alanı, insanın beklenenden farklı olarak gerçekteki davranış biçimlerini, bu davranış biçimlerinde gözlenen idealden sapmaları, başarısızlıkları ve hataları ekonomik analizin merkezine koymaya çalışmaktadır. Burada amaç insan davranışının daha iyi anlaşılmasına ve izlenen politikalar için daha iyi öneriler formüle edilmesine yarayacak olan ekonomik analizlerin gerçeklik derecesini ve kalitesini arttırmaktır (Camerer ve Loewenstein, 2011). Davranışsal ekonomi, neoklasik ekonomik anlayışın açıklamakta yetersiz kaldığı, insanın belirsizlik ve risk altındayken sistematik olarak rasyonel modelle bağdaşmayan kararlar alabildiğini ve bu irrasyonel karar mekanizmalarının anlamlandırılmasında psikoloji ve sosyoloji gibi unsurların da analizlere dahil edilmesinin gerekli olduğunu ortaya koymuştur.

Ekonominin aksiyomlara dayanan ve ekonomik analizlerin yapı taşı olarak gördüğü optimizasyon teorilerinin tamamen terk edilmesine gerek yoktur ancak insanların gerçek davranışını tahmin etmek için aksiyomlardan ziyade verilerden hareketle oluşturulacak ve optimizasyon teorilerini geliştirecek ek tanımlayıcı teoriler gerekmektedir (Thaler, 2016: 1577).

Davranışsal ekonominin, diğer ekonomik modellerin açıklamakta yetersiz kaldığı alanlarda, insan tutumunu analizlere dahil ederek elde ettiği bulgular, çok daha başarılı ekonomik analizler yapılmasına olanak sağlamaktadır. Bu başarının nedeni, bu yeni akımın, davranış bilimleri arasındaki sınırları aşarak bu alanlarda saçılmış olan parçaları bir araya getirebilen geniş bir çerçeveden olaylara yaklaşmasıdır. Davranışsal anormalliklerin analizinde bilişsel psikoloji, sosyal psikoloji, psiko fizyoloji, evrimsel ekonomi, sosyoloji ve hatta nöroloji alanlarındaki bulguların ekonomik teori ve hipotezlerle bütünleştirilmesi yoluyla yeni ve daha gerçekçi sonuçlara ulaşılmak istenmektedir. Davranışsal yaklaşım insanların sadece hangi seçimleri yaptıkları ile değil, aynı zamanda bu seçimleri neden yaptıkları ve hangi süreçlerin tahminlerini, kararlarını ve eylemlerini nasıl ve ne oranda etkiledikleri ile de ilgilenmektedir. Böylece, rasyonellik varsayımının düzeltildiği yerde insan davranışı hakkında daha gerçekçi bir anlayış elde edilmiş olmaktadır (Kanev ve Terziev, 2017: 417).

İnsan duygular, sezgiler ve önyargılar gibi psikolojik ve davranışsal özelliklere sahip bir canlıdır. İnsanlar belirsizlik altında bazı duygusal filtreler ve kestirme yollar kullanarak neoklasik ekonominin öngördüğü temel olasılık prensiplerini sistematik olarak ihlal edebilmekte ve öngörülebilir hatalar yaptıkları için de irrasyonel davranış sergiledikleri kabul edilmektedir. Hataların sistematik ve öngörülebilir olması onların incelenbilmesine imkan sağlamaktadır.

Davranışsal ekonominin önem kazanmasında psikoloji alanındaki gelişmeler önemli rol oynamıştır. Bilişsel psikoloji 1960'lardan itibaren beynin davranışı ile ilgili daha önceden kabul edilmiş olan beyin bir "uyarıcı-tepki" makinasıdır fikri yerine beynin bir "bilgi işleme" ma-

kinası olduğu metaforunu geliştirmiştir. Bilgi işleme metaforu, hafıza, problem çözme ve karar verme gibi önceden ihmal edilen konuların çalışılabilmesine izin vermiştir (Camerer ve Loewenstein, 2011).

Davranışsal ekonomi insanın karar alırken sadece finansal ya da ekonomik göstergelerle ve en iyiye ulaşmak amacı ile hareket etmekten çok kendi iç dünyasına, sezgilerine ve deneyimlerine göre hareket ettiğini savunmaktadır.

Bu alanda bugüne kadar üç Nobel ödülü verilmiştir. Birinci ödül 1978 yılında Herbert Alexander Simon'a verilmiştir. Simon, sınırlı rasyonellik kavramı yoluyla hem insanların hem de uyarlanabilir sistemler olarak tanımladığı şirketlerin, mevcut bilgi yetersizliği, karar probleminin izlenebilirliği, zihnimizin bilişsel sınırlamaları ve karar vermek için mevcut olan zamanın sınırlılığı nedenlerinden dolayı tam rasyonel kararlar alamadıklarını öne sürmüştür. Modern toplumdaki karar verme mekanizmalarına ve süreçlerine başka bir bakış açısı getirmesinden dolayı da 1978 yılındaki, Nobel Ödülü'ne layık görülmüştür. İkinci Nobel ödülü 2002 yılında Princeton Üniversitesi'nden Daniel Kahneman ve George Mason Üniversitesi'nden Vernon Smith tarafından paylaşılmıştır. Kahneman özellikle belirsizlik altında insan yargısı ve karar vermeye ilgili iç görüşleri ekonomik karar verme sürecine entegre ettiği için ve Smith ise laboratuvar deneylerini ampirik ekonomik analizde ve özellikle alternatif piyasa mekanizmalarının çalışmasında bir araç olarak başarı ile kullandığı için bu ödüle layık bulunmuşlardır (Sent, 2004: 736). Üçüncü ödül ise 1980'lerden başlayarak insanın özelliklerinin ekonomik kararları nasıl yönettiği ve bunların bir bütün olarak piyasalar üzerinde ne gibi etkiler yaptığı konularındaki çalışmaları nedeni ile 2017 yılında Richard Thaler'e verilmiştir.

Davranışsal Ekonominin Ortaya Çıkışı

Davranışsal ekonominin en ön plana çıkardığı psikolojik faktörlerin aslında ekonominin bilim olarak ortaya çıktığı ilk dönemlerden itibaren analizlerinin içerisinde bir şekilde yer aldığı görülmektedir. Psikolojinin ekonomi teorisi içerisinde aldığı yer ve öneme gerek Klasik ve gerek ise Neoklasik ekonomi çerçevesinde bakılabilir.

Klasik Ekonomi ve A. Smith

Ekonomi kendi başına bir çalışma alanı olarak ortaya çıktığında henüz psikoloji bilim dalı oluşmamıştı. Ekonomi biliminin babası olarak adlandırılan Adam Smith daha çok piyasa ekonomisinin işleyişini anlatan “görünmez el” kavramı ve *Ulusların Zenginliği* (1776) kitapları ile bilinir. Smith kendisinin daha az bilinen *Ahlaki Duygular Teorisi* (1759) başlıklı kitabında, insan davranışının altında yatan psikolojik temelleri ekonomik gözlemlerinde olduğu kadar derin bir şekilde ortaya koyarak, davranışsal ekonominin ilk tohumlarını serpmiştir denilebilir. Yaptığı önemli tespitlerden birinde “daha iyi bir durumdan daha kötüye düştüğümüzde, daha kötü bir durumdan daha iyi bir duruma yükselirken aldığımız zevkten çok daha fazla acı çekeriz” demektedir (Camerer ve Loewenstein, 2011). Bu günümüzde davranışsal ekonomide kullanılan “kayıptan kaçınma” kavramı ile benzerlik taşımaktadır.

Smith, davranışın “tutkular” ile “tarafsız izleyici” arasında verilen mücadele sonunda belirlendiğini savunmaktadır. Smith, insanın karar verirken içinde yer alan ve ahlaki ilkelere göre davranan tarafsız izleyicinin açlık ve seks gibi dürtülerini, korku ve öfke gibi duygularını bastırılabilirliğine inanmıştır. Smith ayrıca davranışsal iktisatçıların günümüzde fırsat maliyetinin cepten çıkan maliyete göre daha az ağırlıklandırılması tespitlerine de kendi zamanında dikkat çekmiştir. Smith bu konuda “*Bu nedenle, sahip olduğumuz şeyi elimizden alan hırsızlık ve soygun gibi mülkiyetin ihlali, bizi yalnızca hayal kırıklığına uğratacak olan sözleşmenin ihlalinden daha büyük suçtur*” demektedir (Ashraf vd., 2005: 133).

İnsan davranışı üzerinde, ahlaki ve psikolojik ilkelerin nasıl devreye girebildiği Klasik ekolün en önemli temsilcisi olan Smith’in çalışmalarında görülmektedir. Tarafsız izleyici, *Ahlaki Duygular Teorisi*’nde önemli bir rol oynamaktadır. Sıra kısa vadeli tatmin ancak uzun vadeli maliyetler içeren seçimlere geldiğinde, tarafsız izleyici, kendini men etme ve kendini denetleme gibi mekanizmalar aracılığı ile bizi tutkuların tutsaklığından kurtarmakta ve haysiyetimiz gereği bize yakışanı yapmamızı sağlayan güç olarak hizmet etmektedir (Ashraf vd. 2005). Smith’in

bu yazdıkları günümüzde dönemler arası seçim ve iyi davranış konu başlıkları altında incelenmektedir.

Thaler (2016), Smith'in (1776:1) insanların taşıdığı aşırı güven duygusu ve onun yol açtığı psikolojik etki konusunda şöyle söylediğini aktarmaktadır: "İnsanların büyük çoğunluğunun kendi yetenekleri konusunda sahip olduğu aşırı kibir onları başarı şanslarını abartmaya yönlendirir".

Smith, *Ahlaki Duygular Teorisi* (1759) kitabının sempati başlıklı bölümünde ise bencil kabul edilen insanın yaratılışı gereği bazı prensiplere sahip olduğunu vurgulamaktadır. Başkalarının servetlerinin kendisine hiçbir şey sağlamamasına rağmen bu prensipler gereği insan, diğerlerinin iyi durumda olmalarından dolayı memnuniyet duymaktadır. Benzer şekilde Smith, insanların başkalarının kötü durumlarında da acıma ve merhamet duyguları ile empati yaptıklarını söylemektedir (Kamilçelebi, 2019: 16). Klasik ekonomistlerin yazılarında ahlaka, duygulara, insani dürtülere yer verildiğini oldukça sık görebilmekteyiz.

Erken Dönem Neoklasik Ekonomi

19. yüzyılda ekonomiye, fiyat oluşumunu maliyet koşulları gibi nesnel faktörlerle açıklayan, klasik ekolün hakim olduğu görülmektedir. Klasik ekole yakın bir dönemde Benthamcı "Sosyal Teori Ekolü" ise klasik anlayışın tersine sosyal fenomenleri açıklamada öznel faktörleri öne çıkarmaktadır. 19. yüzyılın sonlarında klasik ekol gözden düşerken, W. S. Jevons, L. Walras ve F. Edgeworth gibi yeni bir grup iktisatçı Benthamcı bakış açısını yani öznel faktörleri marjinal fayda yaklaşımı ile analizlere dahil etmiştir (Lewin, 1996: 1297). Böylece neoklasik yaklaşım, klasik ekoldeki fiyatı belirleyen temel faktör olan nesnel üretim maliyeti veya bunu temsil eden arzın yanına öznel faktörlere dayalı olarak belirlenen marjinal fayda yaklaşımını da eklemiştir.

Klasik ekonomistlerde görülen psikolojik kökenli kavram kullanımının neoklasik marjinal analizin başında da ekonomide yer aldığı görülmektedir. Geliştirdiği fayda kavramı neoklasik ekonominin temelini oluşturan Jeremy Bentham, faydanın psikolojik temelleri hakkında kapsamlı çalışmalar yapmış ve faydanın belirleyicilerine ilişkin bazı görüş-

leri ancak 20. yüzyılın sonunda ekonomi alanında takdir edilmeye başlanmıştır (Loewenstein 1999).

Bentham'ın geliştirdiği hazza ve acıdan kaçınmaya dayalı fayda anlayışına zamanla neoklasik analizde fazlası ile yer verilmiştir. Bentham için ahlaki eylemin temelinde haz ve acı yer almaktadır. İnsan daha fazla haz elde etmek ve acıdan kaçınmak üzere hareket etmektedir. Bentham faydacılığın ilkesini “en çok kişi için en fazla faydanın sağlanması” olarak açıklamıştır (Diş, 2017; Aydın, 2015). Bu anlayışla birlikte kabul edilen faydanın ölçülebilir, karşılaştırılabilir ve toplanabilir olma özellikleri geç dönem neoklasik analizde yerini sıralamaya dayanan tercihler bırakacaktır. Tercihler sıralaması yaklaşımında şahıslar arası fayda karşılaştırması ve dolayısı ile faydanın toplanarak en yüksek faydanın ölçülmesi durumları söz konusu olmayacaktır.

Faydacılığın kurucusu olarak kabul edilen Bentham'ın hazzı temel alan faydacılık yaklaşımı başta W. S. Jevons olmak üzere birçok iktisatçı tarafından da kullanılmıştır. W. S. Jevons'un (1871) çalışmasında da en yüksek haz ve en düşük acı arayışları bireysel davranışın gerekçesi olarak gösterilmiştir. Jevons'a göre istekleri en az çabayla en üst düzeyde gidermek, bir başka deyişle, hazzı en üst düzeye çıkarmak ekonominin sorunudur (Kamilçelebi, 2019: 18).

Neoklasik ekonominin erken dönem temsilcileri, fayda kavramını insanın haz arayışı üzerinden psikolojik bir temele oturtmuşlardır. Burada haz ve acı kavramları insanın zihninde şekillenen kavramlar olarak insan zihnini açıklamaya çalışan psikoloji biliminin alanında yer almaktadır. Bu anlayış geç dönem neoklasik ekonomistler tarafından analiz dışına çıkarılmak istenmiştir. Geç dönem neoklasik ekonomi psikoloji ile olan ilişkilerini kopartmak istemiştir. Bu amaçla önce kardinal fayda anlayışından ordinal anlayışa yani tercihlerin sıralanmasına geçilmiş ve devamında şahıslar arası tercihlerin karşılaştırılmayacağı ve bunların toplanamayacağı kabul edilmiştir.

Tercih teorisi, seçim davranışını tercih sıralaması açısından açıklamayı mümkün kılmaktadır. Böylece, ekonomideki fayda kavramı sıra-

lanır hale gelmekte, yani farklı mallar için psikolojik faydaların öznel ve gözlemlenemez yoğunlukları hakkında konuşmaya gerek kalmamaktadır (Nagatsu, 2015: 443). Bu anlayışa geçişin birçok sonucu olmuştur. Bunlardan bir tanesi Bentham ve Jevons'ta olduğu gibi artık faydanın toplanan bir kavram olmaktan çıkması sonucu refah ekonomisi alanında en iyinin veya optimalin ne olduğu konusunun yeniden şekillenmesidir.

Bu konunun önemi erken dönem neoklasik ekonomistlerden olan A. C. Pigou'nun (1877-1959) 1920 yılında yazdığı *Refah Ekonomisi* adlı eserinde görülmektedir. Bu eserde refah fayda üzerinden değerlendirilmektedir. Fayda kardinal bir kavram iken azalan marjinal fayda ilkesinden hareketle ekonominin mevcut refah dağılımına toplam refahı arttıracak müdahaleler söz konusu olabilmektedir. Bu yaklaşımda refah kavramı fayda üzerinden bilincin bir ifadesi olarak anlam taşımaktadır. Fayda bilinçli deneyimle tanımlanan bir ölçü olduğunda ve bireylerin bilinçli deneyimlere doğrudan erişebildikleri kabul edildiğinde, hazza dayalı psikoloji ilkeleri savunulabilmektedir. Pigou'ya göre refah, bir insanın tatminlerinden veya faydalarından oluşan zihin durumunda veya bilincinde bulunmaktadır (Pigou, 1920: 8).

Pigou (1951) çalışmasında bu konuda şöyle yazmaktadır: “*Refahın bir şekilde insanın akıl veya bilinç durumunda yerleşik olması gerektiği genel olarak kabul edilecektir. Bir insanın geliri veya mülkü anlamında maddi refahtan kabaca bahsettiğimizde, bu, burada düşündüğümüz refah değildir. Maddi refah, refah için bir araç olabilir, ancak kesinlikle onunla aynı veya onun bir parçası değildir. Bana göre refah, ya bir insanın ruh halinin iyiliğine ya da bu ruh halinin içerdiği tatminlere atıfta bulunmakla anlamlıdır*” (Pigou, 1951: 288).

Geç Dönem Neoklasik Ekonomi

Marjinal fayda teorisi henüz yeni geliştirilmiş iken psikologlar tarafından bilimsel bütünlüğünü sorgulayan bir saldırı ile karşılaşmıştır. O dönemin kurumsal ekonomistleri psikologlara hak vererek psikolojideki gelişmeleri ekonomik teoriye entegre etmek istemişlerdir. Ancak o

dönemde bu yaklaşım ekonomistler arasında genel kabul görmemiş ve neoklasik ekol psikologların eleştirilerini alakasız bularak dikkate almamışlardır. Neoklasik ekol temsilcilerine göre ekonomi bilimi psikolojik varsayımlardan bağımsız olarak vardır ve geçerlidir. Ekonomi, gerçek psikolojik neden ne olursa olsun, bazı tercihlerle her zaman rasyonelleştirilebilen davranıştan bahsetmektedir. Ekonomi psikolojik unsurlardan kurtarılmaya çalışılırken ekonomide “davranışçı” bir hareket ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda kardinal fayda teorisinin yerini ordinal fayda yani tercihler sıralaması almıştır. Daha sonra, açıklanmış tercih teorisi sıralı tercihlerin bile psikolojik olarak yorumlanma ihtiyacını ortadan kaldırmıştır. Tercihler “metafizik” varlıklar olmaktan çıkıp, yalnızca davranıştan türetilen, bilimsel olarak geçerli, gözlemlenebilen gerçekliklere dönüştürülmüştür (Lewin, 1996).

Neoklasik rasyonel seçim modeli neredeyse 20. yüzyılın sonuna kadar ekonomide hakimiyetini korumuştur. Bu model hem tüketicilerin piyasadaki fiyat değişimlerine nasıl tepki verdiklerini, hem üreticilerin çalışanlarına karşı olan davranışlarını hem de genel olarak piyasanın nasıl çalıştığını ikna edici bir şekilde açıklamakta kullanılmıştır. Temelde piyasa ekonomisinin işleyişine yönelik olan bu modelin kullanım alanı yıllarla beraber genişleyerek seçimlerde oy kullanma, aile davranış modelleri, eğitim ve sağlık, bağımlılıklar, suç, terörizm ve silahlanma gibi konuları da kapsar hale gelmiştir. Bu model çok sayıda araştırmacı tarafından kullanılmış ancak bu çalışmaların bazılarında çalışmalara ilham veren neoklasik teorilerle çelişen sonuçlar ortaya çıkmıştır (Kanev ve Terziev, 2017: 417).

1930’lardan itibaren mantıksal pozitivistin de etkisi ile neoklasik anlayış erken dönemden ikinci döneme geçmek üzere özellikle matematiksel çözümler kullanarak yol almaya başlamıştır. Camerer (1999) tarihli çalışmasında artan matematiksel modellemeler açısından Samuelson, Arrow ve Debreu gibi fiziği ilham kaynağı olarak kullanan teorisyenlerin çalışmalarını örnek göstermektedir. Ekonomistler için teori matematiksel araçlar ve teoremlerden oluşurken psikologlar için teori deneysel düzenliliği organize eden sözlü bir yapıdan oluşmaktadır.

Tarihsel süreçte daha çok II. Dünya Savaşı sonrasına denk gelen geç neoklasik dönemde neo klasik ekonomistler psikolojik etkilerden tamamen kurtulmak istemişler ve ekonominin bilinçli durumlara bakması gerektiği noktasından hareketle içe bakış fikrinden uzaklaşmışlardır. Felsefede mantıksal pozitivizm, psikolojide davranışçılık ve fizikteki gelişmelerden etkilenmişlerdir. Bu dönemde kardinal nitelikli fayda kavramının yerini ordinal nitelikli tercihler almıştır. Ekonomik teoride tüketici davranışı çalışmalarının temel varsayımı insanların tercihlere sahip olduğu fikri olmuştur (Kamilçelebi, 2019: 19).

Ekonomide psikolojiden uzaklaşılırken matematik kullanımının arttığı görülmüş ve yeni ve güçlü bir kavram olarak Pareto etkinlik kavramının kullanımı ön plana çıkmıştır. Hicks (1975) tarihli çalışmasında hazza dayalı olarak geliştirilen ve sonrasında Pigou'nun refah ekonomisi çalışmalarında kullandığı ölçülebilir ve toplanabilir sosyal faydaya dayalı refah anlayışını eleştirmiş ve ek olarak sosyal refaha Pigoucu yaklaşımla değil Pareto etkinlik kavramı çerçevesinde yaklaşmanın doğru olduğunu belirtmiştir.

Pareto optimalite anlayışı topluluk refahı incelenmek istendiğinde Pigoucu fayda toplama yönteminin yerine kullanılabilmiştir. Hicks bu kavramı ilk kullanan kişi olarak N. Kaldor'a ve onun 1939 tarihli "*Refah önermeleri ve faydanın kişiler arası karşılaştırmaları*" adlı eserine işaret etmektedir. Vilfredo Pareto "*Ekonomi Politik El Kitabı*" (1906) adlı kitabında bu konuyu Pigou'nun "*Refah Ekonomisi*" (1920) adlı kitabından daha önce işlemiştir (Hicks, 1975: 309).

Davranışsal Ekonomi

Eski Davranışsal Ekonomi

Simon'un (1955) çalışması davranışsal iktisadın temelini oluşturan çalışmalardan bir tanesidir. Simon insanların son derece karışık optimizasyon problemlerini çözmediklerini ve onun yerine kendilerini en çok tatmin edecek seçenek veya tatmin edici çözümler üzerinde karar verdiklerini göstermiştir. İnsanoğlunun zihin kapasitesinin bulunması mümkün

olan bütün verilere hakim olup onları işleyerek optimal çözümler bulma konusunda yetersiz olduğunu belirtmiş ve bu çerçevede “sınırlı rasyonellik” kavramını geliştirmiştir. Karar alıcılar, mevcut tüm bilgilere sahip olamadıkları ve anlamlandıramadıkları sürece, sadece küçük bir kısmına bilinçli bir şekilde tepki vermekte ve tüm bilgilerin mevcut olması durumunda izleyeceklerinden farklı bir şekilde hareket etmekteydiler (Toigonbaeva ve Eser, 2011; Kanev ve Terziev, 2017).

Ekonomide var olan rasyonalite varsayımının gerçek hayatla uyumlu olmadığı konusunda Simon “Genel olarak ifade edildiğinde, görev, ekonomik insanın geniş kapsamlı rasyonalite varsayımını, bu tür organizmaların ve insanın var olduğu ortam türlerinde, organizmaların fiilen sahip olduğu bilgiye erişim ve hesaplama kapasiteleriyle uyumlu bir tür rasyonel davranışla değiştirmektedir. Cevap için psikoloji literatürüne başvurmak insanı cezbediyor” demektedir (Simon, 1955:99).

Simon (1985:297) çalışmasında “Sınırlı rasyonellik irrasyonellik değildir” demektedir ve insanların çoğu zaman yaptıkları şeyler için nedenleri olduğunu dolayısı ile insanların oldukça rasyonel olduğuna dair çok sayıda kanıt olduğunu söylemektedir (Etzioni, 2011: 1106). Sınırlı rasyonellik, insanın karmaşık problemleri çözmesi önünde engel oluşturan sınırlı bilişsel kapasite ile ilgili bir husustur yoksa insanların irrasyonel olduğunu söylememektedir.

Eski davranışsal ekonomi ekolünde temel olarak dört ayrı okulda çalışan gruplar yer almaktadır. İlk grupta yer alan Richard Cyert, James March ve Herbert Simon Carnegie Mellon Üniversitesinde çalışmaktadır. Bu grupta ele alınan temel konular sınırlı rasyonellik, tatmin ve bilgisayar simülasyonlarıdır. İkinci grupta George Katona liderliğinde Michigan Üniversitesi yer almaktadır. İlk grup daha çok firma davranışı üzerine odaklanmış iken ikinci grup tüketici davranışı ve makro ekonomik boyut ile daha çok ilgilenmektedir. Oxford Üniversitesinden üçüncü bir grup belirsizlik ve koordinasyon konuları üzerinde çalışmaktadır. Dördüncü grupta yer alan Stirling Üniversitesinden bir grup araştırmacı da eklektizm ve entegrasyon konuları üzerinde yoğunlaşmıştır. Bütün bu çalışmaların ortak noktası neoklasik ekolün fayda ve kar maksimizasyo-

nu ve denge yaklaşımlarının reddi ve bunlara bir alternatif arayışı olmuştur (Sent, 2004: 740-741).

Eski davranışsal ekonomik yaklaşım ana akım ekonomik yaklaşımın gerçeklere uymayan varsayımları yerine bilişsel psikolojinin yöntemleri ile daha gerçekçi alternatif bir model geliştirmek arzusunda olmuştur. Eski davranışsal yaklaşım tüketici davranışının arkasındaki nedenleri doğru ve hatasız belirleyebilecek ampirik yasaları bulmaya çalışmıştır. Bu yaklaşım karar birimlerinin neoklasik davranış varsayımlarından sapmaları ve onların sonuçları üzerine çalışmalar yapmıştır.

Rabin (2002)'ye göre, tüm eski davranışsal ekonomistlerin ortak noktası, geleneksel ekonominin yetersiz olduğu düşüncesi ile geleneksel ekonomik yaklaşıma psikoloji içerikli alternatif bir model oluşturma amacında olmalarıdır. Geleneksel ekonomistler fayda maksimizasyonundan yola çıkarken, eski davranışsal iktisatçılar davranışları doğru olarak tanımlayan ampirik kanunları bulmaya yönelmişlerdir (Toigonbaeva ve Eser, 2011).

20. yüzyılın ikinci yarısında George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi bazı araştırmacılar rasyonalitenin sınırlarını görmek adına ekonomik karar alma süreçlerini incelemişlerdir. Psikolojik araştırma yöntemlerinin ve ortaya koyulan sonuçların ekonomik modellere dahil edilmesini önemli ve gerekli bulmuşlardır. Ancak bu çalışmalar psikolojinin ekonomi için önemine dikkatleri çekmekten daha öte gidememiştir (Camerer ve Lowenstein, 2011). 1967'ye gelindiğinde, Almanya doğumlu Amerikalı psikolog Ulric Neisser, yeni bir psikoloji dalına adını da verecek olan "Bilişsel Psikoloji" çalışmasını yayınlamış ve klasik felsefi düşüncenin sezgisel modellerini deneysel psikolojinin ampirik yaklaşımıyla birleştiren Neisser, çalışmasını disiplinler arası bir bakış olarak geliştirmiştir (Kanev ve Terziev, 2017).

Scitovsky 1976'daki *Neşesiz Ekonomi: İnsan Memnuniyetinin Psikolojisi* adlı kitabında mutluluk konusunu ve ekonomideki yerini gündeme taşımıştır. Birçok ekonomist tarafından çalışmasındaki yaklaşım bilimsel olarak görülmemiştir. Scitovsky ekonomistlerin tüketici

davranışını açıklarken insanların zevklerinin ve tercihlerinin gözlemlenmesi gerektiğini belirtmiştir. Çalışmasında kişisel mutluluk ile yükselen gelir arasında durum, iş tatmini, yenilik ve alışkanlıklar olarak sıraladığı dört ölçülemez nitelikli nedenden dolayı düşük bir korelasyon olduğunu söylemiştir. Scitovsky psikolojik yaklaşımı takip ederek, insanların tüketim tercihleri arasındaki farklılıkları tespit etmekten ziyade onların arkasındaki nedenlerin açıklanması gerektiğini belirtmiştir. Bu konuda psikologların deneysel yaklaşımlarının ekonomide de kullanılmasının yararlı olacağına inanmıştır (Toigonbaeva ve Eser, 2011; Kamilçelebi, 2019).

Katona *İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi* (1951) adlı çalışmasında neoklasik ekonominin rasyonalite varsayımına itiraz etmiş ve harca, tasarruf ve yatırım kararlarının belirleyicileri olarak motivasyon, tutum ve beklentilerin önemine vurgu yapmıştır. Bunların çalışılması açısından modern psikolojinin kavramsal ve metodolojik araçlar sağladığını ve bunların ekonomik analizlere dahil edilmesi gerekliliğini belirtmiştir (Kamilçelebi, 2019: 26). Katona, ekonomik bilimlerde psikolojik temelin yokluğunu eleştirmiştir. Psikoloji disiplininin, “ekonomik sürecin arkasındaki güçleri, ekonomik eylemlerden, kararlardan ve seçimlerden sorumlu güçleri keşfetmek ve analiz etmek” gibi ekonomi alanına önemli katkılar sağlayabileceğini düşünmüştür (Hosseini, 2011: 979).

Eski davranışsal ekonominin ana akım ekonomi tarafından geniş kabul görmemesinin nedenleri arasında ekonominin pozitivizm, tümdengelim, statik denge analizi ve karar birimlerinin optimizasyon davranışları gibi temel yöntemsel ilkelerin bu ekolde ret edilmesi yer almaktadır (Hosseini, 2003: 394).

Yeni Davranışsal Ekonomi

Zamansal Yeni davranışsal ekonomi adı verilen yaklaşım, 1960’lı yıllardan itibaren bilişsel psikoloji ve bilişsel bilim alanındaki gelişmelerin ekonomik çalışmalara gerek metodolojik ve gerekse teorik katkıları sonucunda, 1970 ve 1990 yılları arasında şekillenmiştir. Neoklasik ekonomistler tarafından halihazırda uygulanan bilimsel yaklaşımlarda

1990'lar öncesinde normal kabul edilmeyecek derecede davranışsal teknikler kullanılmaktadır. Temel ekonomik dergilerde eski rasyonel seçim ve optimal davranış kalıplarına uymayan, psikoloji, sosyoloji ve bilişsel bilim alanlarından yararlanarak hazırlanmış makaleler kolaylıkla yer almaktadır (Berg 2003: 412).

1970'lere gelindiğinde bilişsel psikologlar tüketicilerin değerlendirme ve ekonomik karar verme süreçlerini daha detaylı incelemeye başlamıştır. Fayda maksimizasyonu ve belirsizlik varsayımları altında yapılan olasılık hesaplamaları referans noktası olarak alınmıştır. Bu kriterlere uygunluk veya sapmalar üzerinden bilişsel mekanizmalarla ilgili teoriler oluşturmaya çalışılmıştır. 1950'lerde Ward Edwards ve daha sonra Amos Tversky, Daniel Kahneman, Baruch Fischhoff, Paul Slovic ve diğerleri bu tip çalışmalar yapmışlardır. Bu araştırmaların bulguları genellikle basit psikolojik ilkelere veya yapılardan oluşturularak ekonomistlerin aşına olduğu terimler kullanılarak sınırlı rasyonalite modellenmeye çalışılmıştır. (Camerer, 1999: 10575).

Yeni davranışsal ekonomi ekolünde en temel rol oynayan araştırmacılarından Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin her ikisi de psikolojide doktora sahibidir. Kahneman doktorasını Kaliforniya Üniversitesi, Berkley'den 1961 yılında ve Tversky ise doktorasını 1964 yılında Michigan Üniversitesinden almışlardır (Sent, 2004). Kahneman ve Tversky 1969 yılındaki karşılaşmalarının ardından, 20. yüzyılın son çeyreğinde üzerinde çalıştıkları psikolojik modellerini analiz edebilmek için *Beklenen Fayda Teorisi* gibi ekonomi teorilerini ölçüt olarak kullanmışlardır. Kahneman ve Tversky 1970'lerden başlayarak Tversky'nin öldüğü 1996 yılına kadar belirsizlik altında karar verme davranışını incelemiş ve yaptıkları davranış deneyleri ile insanların karar verirken genelde rasyonel davranmadıklarını göstermişlerdir. Bu çalışmalar sonucunda ortaya çıkan bulgularla 1971 ve 1979 yılları arasında yaptıkları yayınlar sonradan Daniel Kahneman'a 2002 yılında Ekonomi alanında Nobel ödülü kazandırmıştır.

Kahneman ve Tversky, insan kararlarının standart ekonomik teori tarafından öngörülenlerden sistematik olarak nasıl farklılaştığını göster-

mek ve bir alternatif olarak beklenti teorisini formüle etmek için psikolojinin alanı içinde olan iç görüşleri kullanmıştır. İnsan yargısının, olasılığın temel ilkelerinden sistematik olarak sapan zihinsel kısa yollara nasıl başvurduğu derinlemesine analiz edilmiştir (Sent, 2004: 737). Tversky ve Kahneman (1974) çalışmalarında, insanların gerçek hayatta aldıkları karar ve gerçekleştirdikleri eylemlerin neoklasik ekonominin modeline uymadığını belirlemişlerdir. Onlara göre bu durumda modelin klasik varsayımlarındaki tutarsızlıkların giderilmesi için neoklasik teorisyenlerin daha detaylı modeller kurması gerekmektedir.

Kahneman ve Tversky'nin katkıları üç temel alana ayrılabilir: zihinsel kısa yollar ve önyargılar, çerçeveleme etkileri ve beklenti teorisi. Çalışmalarında ilk olarak, belirsizlik altında karar vermede zihinsel kısa yolların ve önyargıların önemi dikkate alınmıştır. Kahneman ve Tversky, sistematik olarak hatalı yargıların yanı sıra temsiliyet, kullanılabilirlik, çıpa kullanımı ve akıl yürütmedeki kısa yolların insanlar tarafından yaygın olarak kullanıldığını tespit etmiştir. Çalışmalarında ele aldıkları ikinci konu çerçeveleme etkileri, tercihlerin tersine çevrilmesi ve ilgili fenomenler olmuştur. Bir karar probleminin yapısının ve kurulan cümlelerin ayrıntılarının kişilerin seçimlerini nasıl etkileyebileceği tespit edilmiştir. Kahneman ve Tversky daha sonra görüşlerini, statükonun ve referans noktalarının zevkler ve seçimler üzerindeki etkilerini vurgulayan, risk altında karar vermenin tanımlayıcı bir teorisi olan beklenti teorisi şeklinde resmileştirmiştir (Sent, 2004: 743).

İnsan düşüncesinin bir dizi özelliğini keşfeden Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları hem gözlemlenen tepkilere dair doğal açıklamalar getirmekte hem de karar alma sırasındaki anormallikleri ortaya koymaktadır. Bu ikilinin sonradan sadece ekonomi değil diğer pek çok alandaki düşünme biçimini değiştirecek olan çalışmalarından çıkan iki sonuç, düşünmenin zihinde ikili bir biçimde olduğu ve çoğunlukla rasyonel olarak değil de sezgisel yani otomatik olarak gerçekleştiği şeklindedir.

Sezgisel karar vermenin mekanizması 1974 tarihli *Belirsizlik Altında Karar Verme: Zihinsel Kısa yollar ve Önyargılar* çalışmasında açıklanmıştır. Kahneman ve Tversky'nin makalenin tartışma kısmındaki yaptık-

ları açıklamalar önemlidir: “*Sezgisel yönteme güvenme ve önyargıların yaygınlığı yalnızca meslekten olmayan kişilerle sınırlı değildir. Bizim gibi deneyimli araştırmacılar dahi sezgisel olarak düşündükleri zaman aynı önyargılara eğilimli olmaktadır*” (Tversky ve Kahneman, 1974: 1130).

Bu mekanizmada iki farklı tema vardır: yargılama ve karar verme. Yargı; büyüklükleri ve olasılıkları kestirmek, tahmin etmek ile ilgili iken karar verme, özellikle belirsizlik olduğunda nasıl seçim yaptığımızla ilgili olmaktadır. Kahneman ve Tversky, bu alanların her ikisinde de insanların ne eğitilmiş biri gibi ne de sezgisel ustalığa sahip birer istatistikçi gibi davranmadığını göstermiştir. Aksine, insanların yargıları ve kararları, idealize edilmiş ekonomik modellerden tanımlanabilir ve öngörülebilir şekilde sapmalar içermektedir. Kahneman ve Tversky'nin çalışmasının en önemli yanı mükemmel rasyonaliteden sapmaların tahmin edilebileceği ve belirlenebileceği iddiasıdır. Başka bir deyişle, hatalar yalnızca yaygın değil, aynı zamanda öngörülebilirdir.

Kahneman ve Tversky tarafından 1974 yılında laboratuvar ortamında yürütülen çalışmalar, katılımcılara bir soru sorulduğunda eğer soru cevabı etkileyecek rastgele bir değeri içinde barındırıyorsa katılımcıların cevabının bu değerden etkilendiğini ortaya koymuştur. Sorular içeriği değiştirilerek yinlendiğinde de aynı bulgu elde edilmiştir. Her ne kadar mantıksız bir bağlantı olsa da bu çalışmalar konuyla alakasız bir başlangıç değerinin algılanmasının katılımcıların nihai yargılarını etkilediğini göstermektedir. İki bilim insanının “çıpalama” olarak adlandırdığı bu deneyin gösterdiği etki, çok çeşitli uyaranlar ve katılımcılar kullanılarak tekrarlanmıştır. Çalışmaların sonucu katılımcıların cevaplarının çıpalama yöntemiyle hazırlanan sorulardan sistematik olarak etkilendiğini ortaya koymuştur (Tversky ve Kahneman, 1974; Jacowitz ve Kahneman, 1995).

Davranışsal iktisadın tekrarlanabilir deneyler yoluyla insan psikolojisinin karar verme mekanizmaları üzerindeki etkisini ortaya koyuyor olması, sosyal bir varlık olan insan yaşamına yönelik daha güvenilir politikalar üretilmesi açısından çok önemlidir. Çalışmaların pek çoğunun

konu dışı değişkenleri kontrol etmek amacıyla laboratuvar koşullarında yürütülüyor olması bazı eleştirmenlerin davranışsal ekonominin temel bulgularının gerçek hayatta değil, yalnızca laboratuvarın yapay koşulları altında geçerli olabileceğini öne sürmelerine yol açmıştır. Ancak yapılan son çalışmalar, bulgularının laboratuvar dışında da geçerli olduğunu göstermiştir (Etzioni, 2011).

Kahneman ve Tversky tarafından 1979 yılında yazılan *Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Almanın Analizi* başlıklı makalede bireylerin genel olarak kayıptan kaçınan kişiler olduğu belirtilmektedir. Bu teoriye göre bireyler tam rasyonel hareket edemezler ve kayıplara, aynı miktarda kazançlardan daha fazla anlam yüklerler ve riskten ve kayıptan kaçınma davranışı gösterirler. Kayıptan kaçınma, bireylerin, kayıplara karşı kazançlara oranla daha duyarlı olmalarını ifade etmektedir. Beklenti teorisinde kuramsal değer fonksiyonunun bir sonucu olan kayıptan kaçınma, kaybetme ihtimalinin kazanma ihtimalinden daha güçlü bir motivasyon kaynağı olduğunu anlatmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979).

Bu makale ünlü *Econometrica* dergisinde yayınlanmış ve derginin en çok alıntı yapılan yayınlarından birisi olmuştur. Bu kadar fazla alıntı yapılmasının nedeni bu çalışmanın kendisine pek çok uygulama alanı bulabilmesidir. Ekonomi ve psikoloji alanları dışında tıp, finans dünyası, çeşitli sosyal bilimler ve hukuk alanlarında insan davranışını anlamak amacıyla kullanılmaktadır. Tüm bu alanların ortak kullanım amacı ise insanın karar alma sürecine etki eden psikolojik faktörleri anlamak yoluyla daha gerçekçi analizler yapabilmektir. Daha gerçekçi analizler insan yaşamı ve refahı için daha iyi ve geçerli politikalar üretilmesine olanak sağlayacaktır.

Daniel Kahneman 2011 yılında yayınladığı *Hızlı ve Yavaş Düşünmek* adlı kitabında Stanovich ve West'in (2000:658-659) çalışmasından referans vererek Sistem 1 ve Sistem 2 olarak isimlendirilen, zihnin "ikili düşünme biçimi" hakkında detaylı bilgiler aktarmaktadır. Sistem 1 ile temsil edilen düşünme biçimi hızlı, sezgisel, duygusal ve dolayısıyla otomatik iken, Sistem 2 ile temsil edilen düşünme biçimi yavaş, tedbirli, analitik ve dolayısıyla bilinçlidir (Kahneman, 2011:50).

Sistem 1, büyük ölçüde bilinçsiz bir şekilde ve alışkanlıklar yoluyla kendisini ortaya koymaktadır. Bu sistem karşılıklı ilişkiler kurmak yoluyla belli bir bağlama oturttuğu meseleyi kişiselleştirmekte ve sosyalleştirmektedir. Böylece hızlı, sezgisel ve otomatik karar alma süreçleri işlemektedir. Sistem 2 ise analitik zekanın ortaya konulduğu, daha yavaş ancak daha kontrollü bir işleyişe sahip olan bir sistemdir. Hızlı karar vermede kullanılan bağlamsallık ve ilişkilendirmeye gerek duymayan bir sistemdir. Sistem 1'in aksine kuralları ve temel ilkeleri ustaca temsil ederek bilinçli kararlar vermektedir. Sistem 1 etkileşimli zeka süreçlerinde gözlemlenen bireysel farklılıkların, Sistem 2 analitik zeka süreçlerindeki, bireysel farklılıklarla çok az ilişkisinin olduğu varsayılmaktadır (Stanovich ve West, 2000:658-659).

Yaptıklarımızın ve düşündüklerimizin çoğu Sistem 1'den kaynaklanan şeylerdir. Rutin kararların alınmasında Sistem 2 çok yavaş ve verimsiz olacağından bu kararlarda Sistem 1 daha etkin olabilmektedir. Sistem 1 sürekli olarak Sistem 2 için izlenimler, sezgiler, niyetler ve duygular şeklinde öneriler üretir. Sistem 2 çoğu zaman bunları değiştirmeden benimsemektedir. Yani Sistem 2, Sistem 1 tarafından etkilenmediğinin farkında değildir. Sistem 2 tarafından onaylanan izlenimler ve sezgiler inançlara ve dürtüler de gönüllü eylemlere dönüşmektedir. Hızlı karar almanın hatalara açık temelleri burada yatmaktadır. Belleğin ve dikkatin bazı fonksiyonlarını programlama becerisine sahip olan Sistem 2 bu yolla Sistem 1'de değişiklikler yapabilmektedir. Sistem 1 rutin işler için sürekli çalışırken Sistem 2 daha rahat ve yavaş çalışmaktadır. Sistem 2 ancak Sistem 1'in zorlandığı, yanıt vermediği ya da ihlal edildiği durumlarda devreye girmektedir. Etkileşim, izlenimler ve alışkanlıklar tarafından yönetilen bu sistem, hızlı olduğu için, sık sık zihin tarafından otomatik olarak tercih edilmektedir. Otomatik tercih ve kararlar ise rasyonalite ile ters düşen "hatalara" neden olmaktadır (Kahneman, 2011).

Bu bağlamda davranışsal iktisat, söz konusu hataları psikoloji, sosyoloji, nöroloji ve antropoloji gibi disiplinlerden yararlanarak bulguladığı, iç görülerle açıklamaktadır. Bu açıklamaları, Mullainathan ve Thaler'ın (2001) sınırlı rasyonalite, sınırlı otokontrol ve sınırlı bencillik sınıflandırmasını temel alarak, aktarmak mümkündür (Serim ve Küçükşenel, 2020).

Sistem 1 daha hızlı karar almayı sağladığı için zihin onu daha çok kullanmakta ve dolayısıyla insanın tercih ve davranışı büyük oranda otomatik bir biçimde gerçekleşmektedir. Bu sistemi kontrol etmek oldukça güçtür çünkü alışkanlıklar tarafından yönetilmektedir. Bu otomatik tercih ve davranışlar, karar verme sırasında neoklasik iktisadın rasyonalite varsayımı ile çelişen “hatalara” neden olmaktadır. Sistem 1 tarafından edindiğimiz izlenimler anlık gelişen durumlarda hızlı karar almakta ve kötü gelişebilecek olaylardan bizleri koruma etkisine sahip olsa da uzun süreli plan yapma üzerindeki etkileri problemler yaratmaktadır (Kahneman, 2011).

Dürtme ve Tüketici Davranışı

Zamansal Davranışsal ekonomi alanında Richard Thaler son dönemde en öne çıkan isim olarak yer almaktadır. Thaler “dürtme”, “tercih mimarisi”, “miyop kayıptan kaçınma”, “zihinsel muhasebe”, “sahip olma etkisi”, “işlem faydası” ve diğer pek çok yeni kavramı davranışsal ekonomi alanına kazandırarak alanın popülerliğini arttırmıştır. Thaler araştırmalarını yürütürken özellikle üç psikolojik faktörü önemle değerlendirmiştir; özdenetim eksikliği, adalet ve mantık kavramları ve tam anlamıyla rasyonel davranamama eğilimi. Kararlardaki ön yargıların ve yönlendirmelerin etkisini gösteren Thaler, “*Dürtme*” (2009) adlı kitabında, bireylerin kararlarını yönlendiren seçim mimarlarının, bireylerin bilişsel sınırlılıklarını göz önünde bulundurarak en iyi kararı verebilmeleri için çeşitli yönlendirmelerde bulunmaları gerektiğini ifade etmiştir (Kamilçelebi, 2019).

Thaler ve Sunstein (2003) tarihli çalışmalarında “Özgürlükçü Paternalizm” kavramını geliştirmişlerdir. Özgürlükçü paternalizm en basit şekli ile seçim özgürlüğüne ve uygulanmasına saygı duyarken özel ve kamu kurumlarının davranışları etkilemesinin hem mümkün hem de meşru olduğu fikridir. Eğer insanların seçimleri her zaman kendileri ve seçimden etkilenenler için en iyi sonucu sağlamıyor ve de özel ve kamu kurumları zorlayıcı olmadan insan seçimlerini olumlu yönde etkileyebiliyor ise özgürlükçü paternalizme yönelik bir eleştirinin olmaması gerekmektedir (Thaler ve Sunstein, 2003: 175).

Dürtme aracılığı ile insan davranışının istenilen yönde değişebildiğine dair örnek gözlemler özgürlükçü seçim mimarisi üzerine kurulabilecek olan kamu politikaları fikrini desteklemektedir. Thaler ve Sunstein'in (2008) tarihli çalışmalarında özgürlükçü seçim mimarisi kavramı üzerine kurulan politika araçları sayesinde insanların bilgileri işleme sınırlılığı, kayıptan kaçınma davranışının olumsuz sonuçları veya duygularını kontrol etmeyi öğrenmelerini gerektirmeden daha istenilir sonuçlara ulaşılması mümkün olabilmektedir. İnsanların sonradan emeklilik tasarruf planlarına katılmalarını istemek yerine onları en baştan bu programlara kaydetmek ve istekleri üzerine programlardan çıkmalarına izin vermek buna iyi bir örnektir. Kısacası, rasyonel seçimleri sürekli bir değişken olarak ele almak, yalnızca bir sosyal bilim kavramı olarak değil ama aynı zamanda kamu politikalarını geliştirmek açısından da üretken bir yöntemdir (Etzioni, 2011: 1110-1111).

Mevcut durumda kamu politikalarının geliştirilmesi konusunda davranışsal ekonomi ve davranış biliminden yeteri kadar yararlanılmamaktadır. Amerika Birleşik Devletlerinde çalışanların emeklilik dönemlerindeki gelecek dönem refahları açısından emeklilik tasarruf planları çok önemli bir rol oynamakta ve burada gerçekleşen tasarruflar mevcut uygulamalarda düşük düzeyde kalmaktadır. Neoklasik ekonominin rasyonel varsayımına göre çalışanların gelecekteki durumlarını rasyonel olarak doğru öngörebilmeleri ve ona göre doğru oranda tasarrufta bulunmaları gerekmektedir. Ancak uygulama sonuçları büyük çoğunluğun gelecekteki refahları için yeterli miktarda tasarruf etmek yerine bugünkü tüketimi tercih ettiklerini göstermektedir.

Davranışsal ekonomi perspektifinden olaya bakıldığında bu emeklilik programlarında emeklilikleri için para tasarruf edecek insanların zihinsel yetenekleri hakkında yanlış varsayımlar yapıldığı anlaşılmaktadır. Ampirik çalışmalar düşük tasarrufların arkasında yatan nedenler olarak farklı tasarruf seçenekleri arasında seçim yapmanın karmaşıklığına, planlarda standart uygulama olarak korunan seçeneğin yanlışlığına, kararın maliyet ve faydaları arasındaki zamanlar arası asimetri gibi nedenlere işaret etmektedir. Davranış bilimcileri farklı bir emeklilik planı

ile sorunun çözülebileceğini düşünmektedir. Yeni planda katılan insanlar standart uygulamayı bilinçli olarak değiştirmedikçe emekliliğe ayrılan tasarruf miktarı maaş artışlarına paralel olarak otomatik artacaktır. Bu program, insanların gelecekte çok şimdiki önemseme, karar verirken statüko önyargılı olarak varsayılan seçenekleri değiştirmeme ve mevcut koşullara uyum sağlama eğiliminden yararlanarak istenilen daha yüksek tasarruf düzeyine ulaşmada daha başarılı olabilecektir (Amir vd., 2005).

Dürtme politika yapımcılarının insan davranışını etkilemek üzere kullanabilecekleri farklı yaklaşım ve araçların genel adıdır. Dürtme amacı ile politika yaparken dört temel araçtan bahsedilebilmektedir (Lehner vd., 2016):

Sadeleştirme ve bilginin çerçeveselenmesi: İnsan davranışını etkilerken insanın bilgi işleme kapasitesindeki sınırlılıklar da göz önünde bulundurulurken bilgi en doğrudan en basit hali ile iletilmelidir. Bu durum özellikle teknik ve karışık bilginin söz konusu olduğu finansal hizmetler gibi alanlarda önem kazanmaktadır. Bilginin çerçeveselenmesi bilginin bilinçli bir şekilde bireyin tutumunu harekete geçirecek şekilde sunulmasını ifade etmektedir. Bir okul kafeteryası deneyinde kullanılan açıklayıcı bir etiket olan “Büyükannenin Kabak Kurabiyesi” etiketi ile yapılan satışın sadece bilgilendirici olarak kullanılan “Kabak Kurabiyesi” etiketi ile yapılan satışa göre %27 daha fazla olduğu tespit edilmiştir

Fiziki Çevrenin Değiştirilmesi: Bir markette satışa sunulan ürünlerin konumlandırıldığı yer satışları etkilemektedir. Süpermarket raflarında göz hizasında yer alan ve kasaya yakın yerleştirilen ürünlerin daha sık satışının yapıldığı tespit edilmiştir.

Varsayılan Politikanın Değiştirilmesi: İnsanlar zorunlu olmadıkça kendilerine başlangıçta sunulmuş olan seçimleri değiştirmek istemezler. Bu nedenle standart uygulama olarak kabul edilen başlangıç seçeneklerinin değiştirilmesi sonuçlar üzerinde çok etkili olabilmektedir. İnsanlar kendilerine sunulan paketlerde varsayılan durum olarak belirlenen seçeneklerde değişiklik yapma konusunda pasif kaldıkları için var olan durumla devam etmeyi tercih etmektedir. Organ bağışı konusunda farklı ülkeler farklı uygulamalar görülmektedir. Bazı ülkelerde organ bağış

programına katılım varsayılan seçenek olarak kabul edilirken diğer bazı ülkelerde organ bağış programına katılım için kişilerin programa kayıt olması gerekmektedir. Birinci tip durumu standart uygulama olarak kabul eden ülkelerde organ bağışı aktif kayıt gerektiren ülkelere göre daha fazla olmaktadır (Johnson ve Goldstein, 2003).

Sosyal normların kullanılması: Kişilerin başkalarının düşüncelerinden ve davranışlarından etkilenerek farklı davranış göstermeleri sosyal normların etkisini açıklamaktadır. Dolayısı ile bir sosyal norm hakkında bilgi sağlamak bir dürtme örneği olabilmektedir. Başka ailelerin geri dönüşüm çabaları ve elektrik tüketimleri hakkında bilgi alan ailelerin aşırı elektrik tüketiminden kaçındıkları ve geri dönüşüm çabalarını arttırarak daha çevre dostu davrandıkları gözlemlenmektedir (Czajkowski vd., 2019).

Sonuç

Ekonomide “en iyisi” anlamında optimal çözümlerin elde edilebilmesi açısından karar birimlerinin rasyonel davranışta buldukları varsayımı kritik bir kabuldür. Neoklasik ekonomik analiz değişik roller altında karar veren insanı ekonomi modelinin merkezine koymuş olmasına rağmen, insan davranışını ve bunun arkasındaki mekanizmanın çözümlenmesini kendi alanının merkezine koymuş olan psikolojiyi uzun bir süre dışlamıştır. İnsan davranışını anlama ve açıklama konusunda var olan bu eksikliği gidermek üzere psikologlar ekonomik teorinin yanı sıra bilişsel bilim ve bilişsel psikolojinin teori ve metotlarından yararlanarak ekonomistlerle birlikte çok disiplinli yeni bir çalışma alanı olan davranışsal ekonomi çalışma alanını oluşturmuşlardır.

Davranışsal ekonomi ile devreye giren psikoloji teorisi ve yaklaşımları sayesinde insan davranışını açıklayan ekonomik modellerin gerçeklikleri ve açıklama güçleri arttırılmıştır. 2000’li yıllarda özellikle dürtme ve seçim mimarisi gibi kavramların gelişmesi sonrasında dürtme politika araçları ile insanların daha sürdürülebilir tüketim davranışlarına yönlendirilebilecekleri iddia edilmiş ve örnekleri gösterilmiştir. Tüketiciler dürtme politikaları aracılığı ile daha sağlıklı yiyecekler tüketerek, daha çevre dostu enerji tüketim kalıplarına geçerek ve geri dönüşüm çabalarını arttırarak

çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltabileceklerdir. Dürtme politikaları sayesinde tasarruf-yatırım dengesi gibi önemli makroekonomik büyüklüklerde de olumlu gelişmelerin gerçekleşmesi mümkün gözükmektedir.

Bu çalışmada çok disiplinli bir çalışma alanı olarak davranışsal ekonominin ortaya çıkışı ve gelişimi incelenmiş ve bu gelişmelerin neoklasik ekonomik model üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Davranışsal ekonominin tüketici davranışlarını açıklamada kullandığı bütün psikolojik faktörler ve tüketici davranışları ile olan yakın ilişki açısından konunun pazarlama faaliyetleri olan ilişkisi çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Davranışsal ekonomi ile pazarlama ve kamu politikaları ilişkisi ayrıntılı olarak ayrıca incelenmelidir.

Davranışsal ekonomi açısından günümüzde ön plana çıkan ve gelecekte de özellikle politika yapımında ön planda kalması beklenen ana başlık “dürtmedir”. Dürtme konusunun arkasında yatan yaklaşım kısaca özgürlükçü paternalizm olarak adlandırılmaktadır. Özgürlükçü paternalizm kısaca tüketici davranışlarında istenilen yönde değişikliklerin gerçekleştirilmesi için dürtmenin seçim mimarları aracılığı ile bir politika aracı olarak kullanılabileceğini ve bunu yaparken insanların tercihlerine doğrudan önleyici bir müdahalenin söz konusu olmadığını savunmaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu araştırma, bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun gerçekleştirilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Tek yazar vardır.

Destek Beyanı

Bu araştırma herhangi bir kurum veya kuruluş tarafından desteklenmemiştir.

Çıkar Beyanı

Bu araştırma herhangi çıkar çatışmasına konu değildir.

Kaynakça

- Amir, O., Ariely, D., Cooke, A., Dunning, D., Epley, N., Gneezy, U., ... & Silva, J. (2005). Psychology, behavioral economics, and public policy. *Marketing letters*, 16(3), 443-454.
- Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.
- Aydın, M. (2015). Jeremy Bentham. Çetinkaya, B. A. (Ed.), *Doğudan Batıya Düşüncenin Serüveni: Yeniçağ Düşüncesi içinde*(517-540), İnsan Yayınları.
- Berg, N. (2003). Normative behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 32(4),411-427.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2011). Behavioral Economics: Past, Present, Future. In *Advances in Behavioral Economics* (pp. 3-52). Princeton University Press.
- Camerer, C. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577.
- Czajkowski, M., Zagórska, K., & Hanley, N. (2019). Social norm nudging and preferences for household recycling. *Resource and Energy Economics*, 58, 101110.
- Diş, S. B. (2017). Bentham ve Mill'in Klasik Faydacılığı Bağlamında Mutluluk Problemi. *Temaşa Erciyes Üniversitesi Felsefe Bölümü Dergisi*, (7), 80-100.
- Etzioni, A. (2011). Behavioral economics: Toward a new paradigm. *American Behavioral Scientist*, 55(8), 1099-1119.
- Hicks, J. R. (1975). The scope and status of welfare economics. *Oxford Economic Papers*, 27(3), 307-326.
- Hosseini, H. (2011). George Katona: A founding father of old behavioral economics. *The Journal of socio-economics*, 40(6), 977-984.

- Hosseini, H. (2003). The Arrival of Behavioral Economics: from Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s? *The Journal of Socio-Economics*, 32(4), 391-409.
- Jacowitz, K. E., & Kahneman, D. (1995). Measures of anchoring in estimation tasks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1161-1166.
- Johnson, E. J., & Goldstein, D. (2003). Do defaults save lives?. *Science*, 302(5649), 1338-1339.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). On the interpretation of intuitive probability: A reply to Jonathan Cohen.
- Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal iktisat*. IJOPEC Publication.
- Kanev, D. ve Terziev, V. (2017). Behavioral economics: development, condition and perspectives. *IJASOS-International E-Journal of Advances in Social Sciences*, 3(8).
- Lehner, M., Mont, O., & Heiskanen, E. (2016). Nudging—A promising tool for sustainable consumption behaviour?. *Journal of Cleaner Production*, 134, 166-177.
- Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century. *Journal of economic literature*, 34(3), 1293-1323.
- Loewenstein, G. (1999). Experimental economics from the vantage-point of behavioural economics. *The Economic Journal*, 109(453), F25-F34.
- Nagatsu, M. (2015). Behavioral economics; history of. Wright, J. D. (editor-in-chief), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 2nd edition, Vol 2. Oxford: Elsevier, içinde(s. 443–449).
- Pigou, A. C., (1920). *The economics of welfare*. London, Macmillan and Co..

- Pigou, A. C. (1951). Some aspects of welfare economics. *The American Economic Review*, 41(3), 287-302.
- Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. *History of political economy*, 36(4), 735-760.
- Serim, H. Ve Küçükşenel, S. (2020). Davranışsal İktisat ve Dürtme: Sağlık Politikaları Özelinde Bir İnceleme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38(3), 531-559.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 69(1), 99-118.
- Stanovich, K.E. ve West, R. F. (2000). "Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate," *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 23, 645-665.
- Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian Paternalism. *American Economic Review*, 93(2), 175-179.
- Toigonbaeva ve Eser, R. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak, davranışsal iktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 6(1):287-321.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Extended Summary

Behavioral Economics and Its Effects on Consumer Behavior

People do not make their real-life decisions based on rationality as it is assumed by the neoclassical economic model because of issues such as uncertainty, personal prejudices, inadequacy in information processing, fear of loss and overconfidence. Developments in the field of psychology and their effects on the economic decision making process have led to the reshaping of economic theories since the second half of the 20th century. As a result of the methodological examination of the reasons behind human behavior by psychologists, behavioral economics has emerged as a new multidisciplinary field of study, which includes the effects of psychological factors on the economic decision making process.

“Homo economicus” defines an individual who always makes choices considering his own benefit and interests by making rational decisions, and can close himself to systematic mistakes during the process in the neoclassical economic theory. However, it has been revealed by empirical studies that this behavior model does not comply with the real life situations. It has become necessary to reconsider the assumptions of the neo classical model.

Behavioral economics has shown that under uncertainty and risk people systematically make decisions that are incompatible with the rationality assumption. Behavioral economics argues that when making decisions, people act according to their inner world, intuitions and experiences rather than acting only with financial or economic indicators and with the aim of achieving the best. Human is a creature with psychological and behavioral characteristics such as emotions, intuitions and prejudices. People can systematically violate the basic probability principles predicted by neoclassical economics by using emotional filters and shortcuts under uncertainty, and it is accepted that they exhibit irrational behavior because they make predictable mistakes. The systematic and predictable nature of errors allows them to be examined.

Three Nobel Prizes have been awarded in the field of behavioral economics. The first award was given to Herbert Alexander Simon in 1978. The second Nobel Prize was shared in 2002 by Daniel Kahneman of Princeton University and Vernon Smith of George Mason University. The third award was given to Richard Thaler in 2017 for his work on how human characteristics manage economic decisions and what effects they have on markets as a whole.

Actually, classical economists used psychological factors in their analysis of human behavior back in 18th century. Adam Smith, who is called the father of economics is mostly known for his famous book, *The Wealth of Nations* (1776). In his lesser-known book *Theory of Moral Sentiments* (1759), Smith may have sowed the first seeds of behavioral economics, revealing the psychological underpinnings of human behavior as deeply as his economic observations. Smith argues that behavior is determined as a result of the struggle between “passions” and “impartial spectator”. It has seen that the classical school dominated the economy in the 19th century, which explained the price formation with objective factors such as cost conditions. In a time period close to the classical school, the Benthamite “Social Theory School” emphasizes subjective factors in explaining social phenomena, contrary to the classical understanding. Thus, the neoclassical approach has added the marginal utility approach, which is determined based on subjective factors, besides the objective cost of production, which is the main factor determining the price in the classical school.

Jeremy Bentham, whose concept of utility forms the basis of neoclassical economics, has done extensive studies on the psychological basis of utility. Bentham explained the principle of utilitarianism as “the greatest benefit for the most”. The measurable, comparable and additive features of the benefit accepted with this understanding will leave its place to the preferences based on ranking in the late neoclassical analysis. The transition to this understanding has had many consequences. One of them is the reshaping of what is the best or optimal in the field of welfare economics, as a result of the fact that utility is no longer an aggregated concept, as in Bentham and Jevons.

While the marginal utility theory was just being developed, it was attacked by psychologists that questioned its scientific integrity. According to the representatives of the neoclassical school, economics exists and is valid independently of psychological assumptions. Economics speaks of behavior that can always be rationalized by some choice, regardless of the actual psychological cause. While trying to save the economy from psychological elements, a “behavioral” movement has emerged in the economy. As a result, the cardinal utility theory has been replaced by the ordinal utility, that is, the order of preferences.

The evolvement of behavioral economics has completed over two periods. The old behavioral economic approach wanted to develop a more realistic alternative model using the methods of cognitive psychology instead of the unrealistic assumptions of the mainstream economic approach. Whereas traditional economists started from utility maximization, earlier behavioral eco-

nomists turned to finding empirical laws that accurately described behavior. Simon's (1955) work is one of the studies that forms the basis of behavioral economics in 20th century. Simon has shown that people do not solve highly complex optimization problems and instead decide on the option or solution that satisfies them the most. In this context, he developed the concept of "bounded rationality".

In the old school of behavioral economics, there were basically four groups working in four different schools. Richard Cyert, James March and Herbert Simon Carnegi, who are in the first group, work at Melon University. They studied topics such as bounded rationality, satisfaction, and computer simulations. The second group includes the University of Michigan, led by George Katona. While the first group was more focused on firm behavior, the second group was more concerned with consumer behavior and the macroeconomic dimension. A third group from Oxford University is working on uncertainty and coordination issues. The fourth group of researchers from the University of Stirling focused on eclecticism and integration. These four schools all rejected the maximization principle of the neoclassical school and searched for an alternative approach.

The approach called new behavioral economics was shaped between 1970 and 1990 as a result of the methodological and theoretical contributions of the developments in cognitive psychology and cognitive science to economic studies since the 1960s. Daniel Kahneman and Amos Tversky, researchers who played a key role in the new behavioral economics school, both hold doctorates in psychology. Kahneman received his PhD from the University of California, Berkley in 1961, and Tversky from the University of Michigan in 1964. Kahneman and Tversky examined decision-making behavior under uncertainty starting from the 1970s until Tversky's death in 1996 and showed that people generally do not act rationally while making decisions with their behavior experiments.

Kahneman and Tversky used insights within the field of psychology to show how human decisions systematically differ from those predicted by standard economic theory and to formulate prospect theory as an alternative. The contributions of Kahneman and Tversky can be divided into three main areas: mental shortcuts and biases, framing effects, and the prospect theory. In the article titled *Prospect Theory: Analysis of Decision-Making Under Risk*, written by Kahneman and Tversky in 1979, it is stated that individuals are generally loss-averse. According to this theory, individuals cannot act fully rationally and attribute more meaning to losses than gains in the same amount, and they show risk and loss aversion behavior.

Daniel Kahneman, in his book *Thinking Fast and Slow* (2011), gives detailed information about the “dual thinking style” of the mind, which is called System 1 and System 2. System 1 manifests itself largely unconsciously and through habits. System 2, on the other hand, is a slower but more controlled system in which analytical intelligence is revealed. Much of what we do and think comes from System 1. Since System 2 will be very slow and inefficient in making routine decisions, System 1 can be more effective in these decisions. System 1 constantly generates recommendations for System 2 in the form of impressions, intuitions, intentions, and feelings.

Richard Thaler is the most prominent name in the field of behavioral economics. Thaler has increased the popularity of the field by introducing many new concepts such as “nudge”, “choice architecture”, “myopic loss aversion”, “mental accounting”, “endowment effect”, “transaction utility”. While conducting his research, Thaler especially evaluated three psychological factors; lack of self-control, concepts of justice and logic, and a tendency to not be fully rational.

Thaler and Sunstein (2003) developed the concept of “Libertarian Paternalism”. Libertarian paternalism, in its simplest form, is the idea that it is both possible and legitimate for private and public institutions to influence behavior while respecting freedom of choice and its exercise. Exemplary observations that human behavior can change in the desired direction through nudges support the idea of public policies that can be built on the architecture of libertarian choice. Nudge is the general name for different approaches and tools that policy makers can use to influence human behavior. There are four basic tools that can be mentioned when making policy with the aim of nudging: Simplification and framing of information; changing the physical environment; changing the default policy; and using social norms.

The explanatory power of economic models that explain human behavior have been increased as they became more realistic thanks to the psychology theory and approaches that come into play with behavioral economics. In the 2000s, especially after the development of concepts such as nudge and choice architecture, it was claimed that people could be directed to more sustainable consumption behaviors. Through nudge policies, consumers will be able to reduce negative impacts on the environment by consuming healthier foods, switching to more environmentally friendly energy consumption patterns, and increasing recycling efforts. Thanks to the nudge policies, it seems also possible to realize positive developments in important macroeconomic aggregates such as the savings-investment balance.