

## Klasik Ekonomi Ötesinde İnsan Davranışlarını Anlamak: Önde Gelen Bilim İnsanları

Hilal Mola<sup>1</sup>

### Özet

Bu çalışma, iktisat biliminin psikoloji ile birleşimini ve davranışsal iktisadın gelişimini ele alarak, davranışsal iktisadın gelişiminde etkili olan bilim adamları ve çalışmalarını ele almaktadır. İktisat bilimi birçok diğer sosyal bilimlerden faydalanarak çeşitli ekoller ortaya koymuştur. Özellikle matematik bilimi ile iç içe olan iktisat, insan davranışlarını açıklamada yetersiz kalmış ve zamanla bu durum eleştirilere zemin hazırlamıştır. Böylece bireylerin rasyonel olduğunu varsayan geleneksel iktisat yapılan çalışmalar ile daha fazla eleştirilmiş ve psikolojinin etkisi altında, davranışsal iktisat doğmuştur. Yapılan çalışmalar ve özellikle alınan nobel ödülleri ile davranışsal iktisat daha fazla yayılmış ve bir çok bilim insanının çalışmalarının temelini oluşturmuştur. Bireylerin karar verme süreçlerini derinlemesine analiz eden davranışsal iktisat, psikoloji kapsamındaki birçok kavramdan faydalanmış ve karar verme süreçlerinde bireyleri irrasyonel olarak nitelemiştir. Davranışsal iktisat, bireylerin karar verme süreçlerine odaklanmış ve bireylerin daha iyi seçim yapabilmelerini sağlamayı hedeflemiştir. Özellikle dürtme gibi stratejiler ile bireylerin daha iyiye, daha sağlıklıya yönlendirilebileceği ortaya koyulmuştur. Davranışsal iktisat, Daniel Kahneman, Amos Tversky ve Richard Thaler gibi önemli bilim adamları ile oldukça yol katetmiştir. Bu doğrultuda çalışma, davranışsal iktisadın tarihsel gelişimini ve bu süreçte etkili olan bilim adamlarını ele alarak, alandaki bilgi birikimini derlemeyi amaçlamaktadır. Ayrıca çalışmada birçok kavram açıklanmış ve geniş çaplı bir bakış açısı sunmayı hedeflemiştir. Çalışma bu yönüyle özgünlüğe sahiptir ve gelecekteki araştırmalar için sağlam bir temel sunmuştur.

1 Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Erzurum, Türkiye <https://orcid.org/0000-0002-2707-5577> [hilal.karatas@atauni.edu.tr](mailto:hilal.karatas@atauni.edu.tr),

## Giriş

İktisat, bir sosyal bilim olarak araştırmalarında kendi özgün yöntemlerini kullanmakla birlikte, diğer bilim dallarından da faydalanmaktadır. Ekonometri, istatistik, matematik, fizik ve biyoloji gibi alanların yanı sıra, sosyoloji, antropoloji ve psikoloji de iktisadi araştırmalarda iktisatçılar tarafından başvurulan disiplinler arasında yer almaktadır. İktisat biliminin farklı alanlardan yararlanması, çeşitli ekollerin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Günümüzde, ana akım olarak kabul edilen ve hakim iktisadi görüşü temsil eden neoklasik iktisat, matematiksel modellerle şekillenmiş; insan faktörünün ise belirli varsayımlar üzerinden ele alınarak, ölçülemeyen özelliklerinin dışsallaştırılması sağlanmıştır (Küçükşucu vd. 2017: 254). Kıt kaynakların tahsisini ve insan davranışlarının çeşitli yönlerini içeren ekonomik olaylar, oldukça geniş bir yelpazeye yayılmaktadır. Örneğin, internet üzerinden bir eş aramak, televizyonda belgesel izlemek, bağışta bulunmak, birine tenis öğretmek ya da çimleri biçmek gibi kararlar, ekonomik kararlar olarak değerlendirilebilir. Ekonomi, diğer sosyal bilimlerle benzer şekilde, insanları ve toplumları daha iyi anlamamıza yardımcı olacak teoriler geliştirmeyi amaçlar. Bu teoriler, ekonomik olayları açıklamak için temel araçlar sunar. carlr'e göre, bu teorilerin ardında yatan sebepleri sorgulamak gereklidir ve davranışsal iktisadın temeli de tam olarak bu noktada yatar. Yani, Camerer, davranışsal iktisadın, psikolojik faktörlere dayalı gerçekçi açıklamalar sunarak ekonominin açıklayıcı gücünü artırdığını savunmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004:3). Ekonomik olayları açıklamak için uzun süre hakimiyetini sürdüren neoklasik iktisat zamanla eleştirilmiş ve iktisat bilimine psikoloji bilimi entegre olmaya başlamıştır.

Psikoloji ve iktisat disiplinlerinin birleşimi, özellikle son 30 yılda önemli bir artış göstermiştir. Bu gelişimle birlikte, iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkiyi en iyi tanımlayacak bir terim arayışı da başlamıştır. Ekonomik psikoloji ya da psikolojik ekonomi kavramlarının hangisinin daha uygun olduğuna dair tartışmalar sürerken, "*Uluslararası Ekonomik Psikoloji Araştırmaları Birliği*" bu soruya son noktayı koymuş ve ekonomik psikoloji terimini benimsemiştir (Earl, 2005:910). Benimsenen bu kavram zamanla değişerek davranışsal iktisat adını almıştır.

Cartwright, davranışsal iktisadi üç farklı tanımla açıklayarak, bu tanımların birleşiminin daha dengeli bir anlayış oluşturacağına dikkat çekmektedir. İlk tanımında, davranışsal iktisadın, bireylerin günlük hayatta yaptıkları seçimleri – örneğin bir sosisli sandviç alma, işe gitme, emeklilik için tasarruf etme, sadaka verme, at yarışı oynama veya sigarayı bırakmama gibi – anlamaya yönelik olduğunu belirtir. Ayrıca, bu yaklaşımın, insanların yaptıkları seçimlerin ne kadar doğru ya da yanlış olduğunu anlamalarına yardımcı

olabileceğini ve daha iyi seçimler yapmalarını sağlamayı hedeflediğini ifade eder. Yani, Cartwright ilk tanımında davranışsal iktisad, ekonomik davranışları ve bu davranışların sonuçlarını anlamak olarak tanımlar. İkinci tanımında ise, davranışsal iktisadın, geleneksel iktisadi modellerin insanlar üzerinde nasıl işlediğini inceleyerek, bu işleyişin ne zaman geçerli olup ne zaman geçersiz hale geldiğini sorguladığını ve modelin daha iyi seçimler yapabilmek için yeniden gözden geçirilip geçirilmemesi gerektiğini ifade eder. Son olarak, üçüncü tanımında, davranışsal iktisad, iktisat alanında yapılan laboratuvar deneylerinin, psikoloji ve diğer sosyal bilimlerin bakış açılarıyla harmanlanarak uygulanması olarak tanımlar (Cartwright, 2011: 3-4). Görülmektedir ki davranışsal iktisat farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Ancak davranışsal iktisadın temel noktasını irrasyonallite kavramı oluşturmaktadır.

Davranışsal iktisat, rasyonalliteyi tamamen reddetmemekle birlikte, sadece rasyonel kararlarla hareket etmenin gerçek dünyada pratikte her zaman mümkün olmadığını savunur. Çünkü içinde bulunduğumuz koşullar, mantıklı ve akılcı kararlar almayı zorlaştıran faktörlerle doludur. Bu durumda, bireyler karar alma sürecinde hızlı bir şekilde sonuca ulaşmaya çalışırken, zihinsel kısayollar kullanmaya yönelirler. Ancak, bu kısayollar alternatif bir çözüm gibi görünse de, sezgisel açıdan birçok hataya ve sorunlara yol açabilir (Aycan, 2016, s.12). Davranışsal iktisat işte bu hata ve sorunlara yol açabilecek kısayollardan bahsederek, önde gelen bilim adamlarının yaptıkları çalışmalar ile şekillenmiştir.

Bu doğrultuda çalışma, iktisadın gelişimine dair yapılan güncel araştırmalar ve teorilerin daha geniş bir perspektiften değerlendirilmesine olanak sağlayacaktır. İnsan davranışları ve psikolojik süreçlerin ekonomik kararlar üzerindeki etkilerini anlamak, daha etkin ve verimli ekonomi politikalarının tasarlanması açısından kritik öneme sahiptir. Çalışma, bu alandaki mevcut bilgi birikimini derleyerek, gelecekteki araştırmalar için sağlam bir temel oluşturmayı hedeflemektedir. Böylece, bilim insanları ve araştırmacılar, davranışsal iktisadın potansiyelini daha iyi keşfederek, daha derinlemesine incelemeler yapma fırsatı bulacaklardır.

Ayrıca bu çalışma, davranışsal iktisadın tarihsel evrimini ve temel teorik yaklaşımlarını ele alarak, bu alandaki temel kavramların daha derinlemesine anlaşılmasına katkı sağlayacaktır. Bu doğrultuda, çalışma, iktisat teorisinin sınırlarını genişleterek daha gerçekçi bir bakış açısı sunan kapsamlı bir literatür incelemesi sunmaktadır. Çalışma ayrıca, davranışsal iktisadın önde gelen bilim insanlarının (Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler gibi) katkılarını ayrıntılı bir biçimde analiz ederek, bu bilim insanlarının fikirlerinin nasıl şekillendiğini ve iktisat literatürüne nasıl yeni bir yön kazandırdıklarını ortaya koymaktadır. Bu yaklaşım, mevcut literatüre teorik

bir derinlik ve tarihsel bir bağlam ekleyerek, davranışsal iktisadın evrimine dair önemli bir perspektif sunması bakımından özgünlüğe sahiptir.

### **Davranışsal İktisadın Doğuşu**

20. yüzyılın başlarında, özellikle ekonominin ciddi zararlar gördüğü ilk küresel kriz olan Büyük Buhran sonrasında, neoklasik iktisat, insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kaldığı gerekçesiyle eleştirilmiştir. Bu eleştirilerin ardından, ilk olarak neoklasik görüşe karşı gelişen kurumsal iktisat ekolü ve daha sonra keynesyen iktisat ekolü önemli katkılarda bulunmuştur. Kurumsal iktisadın felsefi temeli pragmatizme dayanmaktadır. Pragmatizm, her şeyin pratik fayda açısından değerlendirildiği bir yaklaşım olup, bu anlayışa sahip kurumsal iktisatçılar, Pareto'nun güçlendirdiği fayda anlayışına ve ordinalist yaklaşıma karşı çıkmışlardır. Ayrıca, kurumsal yaklaşımı benimseyen iktisatçılar, hedonik psikolojinin eksikliklerini kabul etmekle birlikte, insan psikolojisinin ihmal edilmesinin iktisadi modelleme ve analizlerde büyük hatalara yol açacağına dikkat çekmişlerdir (Angner ve Loewenstein, 2006:16). Bu eleştiriler zamanla artış göstermiş ve iktisat ve psikoloji bilimi iç içe geçmeye başlamıştır.

1980'lere kadar psikolojinin iktisatla entegrasyonu düzensiz bir gelişim göstermişken, 1980 sonrasında bireyin rasyonellik anlayışı daha güçlü bir şekilde eleştirilmeye başlanmıştır. İktisat teorilerine dayalı psikolojik temelli araştırmalar, analizlerin açıklama gücünün daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Klasik iktisat teorilerinin, iktisadi analizleri yeterince açıklayamaması nedeniyle, davranışsal iktisat hem erken dönemde hem de daha yakın zamanda, iktisat literatüründe önemli bir yer edinmiş ve bu alanda yapılan çalışmalar, davranışsal iktisadın gelişim sürecini incelemek için erken ve yakın dönem olarak sınıflandırılmaya başlanmıştır (Çetinkaya, 2019:10). Psikoloji ile iktisat arasındaki etkileşim aslında oldukça köklüdür. Adam Smith, Ahlaki Duygular Teorisi adlı eserinde rasyonaliteye yönelik küçük eleştirilerde bulunmuş olsa da, bu alandaki daha derin araştırmalar, Herbert Simon, Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi isimler tarafından yapılmıştır. Bu araştırmacılar, Neoklasik iktisadın güçlü rasyonalite varsayımlarının geçerliliğini sorgulamış ve insanın bilişsel sınırlamaları üzerinde yoğunlaşmışlardır. Onlar, insanların belirli koşullar altında rasyonel davranmadıklarını ve çeşitli davranışsal tutarsızlıklar sergilediklerini ortaya koymuşlardır. Bu bağlamda, batık maliyetler, çerçeveleme etkisi, referans noktası gibi birçok bilişsel önyargının insan davranışlarını etkilediği belirtilmiştir (Frey ve Stutzer, 2001: 5,6).

Adam Smith'in 1759 yılında yayımlanan *The Theory of Moral Sentiments* adlı eserinde betimlediği birey ile *The Wealth of Nations* adlı eserindeki

birey arasında önemli bir fark bulunmaktadır. Smith'in klasik rasyonel insan anlayışının aksine, ilk eserinde bireyler rasyonel olmaktan ziyade, bencillikten uzak, denetlenebilir "ihtiraslar" taşıyan varlıklardır. 18. yüzyılda Smith, hem psikoloji hem de davranışsal iktisat alanlarında tartışılacak birçok konuya dair görüşler ortaya koymuştur (Neyse, 2011:21). Bu erken dönemdeki adımlar, ekonomi ile psikolojinin birleşiminde merkezi bir rol üstlenen dört ana düşünce okulunun oluşmasına zemin hazırlamıştır. Bu okullar, Michigan Üniversitesi ve Amerika'daki Carnegie Üniversitesi, İngiltere'deki Stirling Üniversitesi ile Oxford Üniversitesi'dir. Bu okullarda yetişen önemli düşünürler arasında Harvey Leibenstein (1922-1999), George Katona (1901-1981), Herbert Simon (1916-2001) ve Tibor Scitovsky (1910-2002) yer almaktadır. Carnegie Üniversitesi'nde, Herbert Simon'un katkılarıyla ele alınan temel konular arasında benzetim, sınırlı rasyonellik, tahmin ve kurumsal davranış yer almaktadır. Michigan Üniversitesi'ndeki çalışmalar ise, psikoloji biliminin yardımıyla tüketici davranışlarının analiz edilmesi ve Katona'nın katkılarıyla makroekonomik sorunlara çözüm önerilerinin geliştirilmesidir. Oxford Üniversitesi, koordinasyon ve belirsizlik problemleri üzerine yoğunlaşırken, Stirling Üniversitesi ise eklektizm (seçmecilik) ve bütünleşme kavramları üzerine çalışarak, davranışsal ekonomi alanına önemli katkılarda bulunmuştur. Bu okullar, ekonomik teorilerin psikolojik bir temele dayandırılması gerektiği görüşünü benimseyerek, ekonomik çalışmaları psikolojik bir yaklaşım çerçevesinde açıklamaya yönelik teoriler geliştirmişlerdir (Tomer, 2007: 69). Davranışsal iktisadın bir okul olarak kabulü ise, Katona, Simon, Kahneman, Tversky ve Thaler gibi iktisatçıların katkılarıyla başlamıştır. Davranışsal iktisat, iki temel yaklaşım üzerine şekillenerek erken dönem ve yakın dönem davranışsal iktisat okulu olarak ikiye ayrılmaktadır. Erken dönem yaklaşımı, ana akım iktisat teorisinin reddine ve alternatif bir model arayışına odaklanırken, yakın dönem araştırmalarında ise standart modelin temel yapısına dokunmadan, bilişsel sınırlamalar ve sapmalar dikkate alınarak varsayımlar yeniden düzenlenmiş ve alternatif teorilerle açıklamalar yapılmıştır (Ruben & Dumludağ, 2015).

Davranışsal iktisat, tarihsel olarak iktisadi düşünceyi takip ederek insan davranışlarını gözlemleyip deneysel analizler yaparak, ana akım iktisat teorilerinin eksikliklerini ortaya koymuştur. Rasyonellik ilkesine dayanan ekonomik insan (homo economicus) varsayımını benimseyen ana akım iktisattan farklı olarak, davranışsal iktisat hem yöntemsel hem de tarihsel açıdan yeni sorular gündeme getirmiştir. Bu yaklaşımın önemli bir özelliği, neo-klasik iktisadın teori ve varsayımlarını tamamen dışlamak yerine, bunların yanına alternatifler ekleyebilmesidir. Dolayısıyla, günümüzde psikolojik faktörlerin neo-klasik iktisat içerisinde de dikkate alınması gerektiğini savunan davranışsal iktisat, deneysel iktisat, nöro-ekonomi

ve oyun teorisiyle birlikte evrilmektedir (Güneş, 2021:454). Davranışsal iktisat, klasik iktisadın ekonomik aktörleri çıkarıcı, duygusuz ve maksimum fayda sağlayan bireyler olarak tanımlamasına karşı çıkarak, bu aktörlerin sınırlı bilişsel kapasitelerine dikkat çeker. Bu disiplin, psikoloji ile ekonomiyi birleştirerek, ana akım iktisattan farklı olarak daha gerçekçi bir anlayış geliştirmeye çalışır. Davranışsal iktisat, ekonomik ajanların piyasada insan doğasına dayalı kısıtlar ve karmaşalarla nasıl hareket ettiklerini incelemeyi amaçlar (Mullainathan ve Thaler, 2000: 1) Rasyonellik kadar davranışsal iktisatta ele alınan bir diğer önemli kavram ise homo economicus kavramıdır.

Homo economicus'un temel özelliği, bireylerin faydalarını maksimum düzeyde artırmaya yönelik hareket etmeleridir. Bu durumda, bireyler faydalarını en üst düzeye çıkardıklarında, çevresel koşullara uyum sağlayarak tercihler ve maliyetler arasında bir denge kurarlar. Bilgi değerlendirme sürecinde insanın rasyonel davranışı söz konusu olabilir. Buradaki rasyonellik, objektif rasyonellik olarak tanımlanır ve bireyin bilgiyi önyargısız bir şekilde sindirme yeteneği, sınırsız bilgiye ulaşabilme kapasitesi, sınırsız hafızaya sahip olma ve karar verme süreçlerini en verimli şekilde yönetme becerisiyle ilişkilendirilir (Kurtulmuş, 1989: 169-170).

### **Önde Gelen Bilim İnsanları**

Psikoloji ve ekonominin birleşimi olan davranışsal iktisadın gelişimine katkıda bulunan birçok önemli bilim adamı bulunmaktadır. Bu bilim adamları yaptıkları çalışmalar ile davranışsal iktisadın her aşamasına katkıda bulunmuşlar ve davranışsal iktisadın yapılan çalışmalar ile yaygınlık kazanmasına ön ayak olmuşlardır. Bunlar; G.Katona, D. Kahneman, A. Tversky, I. Fisher, F.,Y., Edgeworth, H. A. Simon, G. Akerlof, E. Ostrom, D. Hume, R. H. Thaler, C. R. Sunstein, S. D. Levit, T. Scitovsky ve S. J. Dubner'dir.

#### **- David Hume**

Davranışsal iktisadın gelişimine önemli bir katkı sağlayan bilim adamlarından biri David Hume'dur. Hume, Adam Smith'in etkisi altında kalarak, ahlak felsefesini geliştiren açıklamalarda bulunmuştur. Ayrıca, düşüncelerin deneyimler yoluyla şekillendiği görüşünü savunarak, insan davranışlarını anlamada psikolojik unsurların önemini vurgulamıştır (Mola, 2023: 18). Ayrıca rasyonellik kavramı, iktisat literatürüne Hume tarafından kazandırılmıştır. Hume'a göre, bireyler her zaman amaçlarına ulaşmak için akıl ve mantık çerçevesinde hareket etmezler. Bazen, istenen hedefe ulaşmak için tutkular akıl ve mantığın önüne geçer. Böyle durumlarda, akıl yalnızca rasyonel kararlar almak için bir araç olarak işlev görmeli ve doğru yöntemleri

belirlemelidir. Aksi takdirde, bireyler rasyonel olmayan kararlar almış olurlar (Yılmaz, 2009: 66-67).

#### - Francis Ysidro Edgeworth

Edgeworth, davranışsal iktisadın doğrudan kurucusu olmasa da, iktisat teorisinin psikolojik ve matematiksel yönlerini inceleyerek, bireylerin karar alma süreçlerinde duygu, tatmin, işbirliği ve risk gibi unsurların nasıl etkili olduğunu anlamaya yönelik önemli katkılarda bulunmuştur. Bu yönüyle, davranışsal iktisadın temel ilkelerine paralel olarak, birçok teori ve kavramın gelişimine zemin hazırlamıştır. Edgeworth'un yaklaşımı, bu alandaki daha sonraki çalışmalar için bir altyapı sunmuş ve iktisadın yalnızca rasyonel kararlarla açıklanamayacak kadar karmaşık olduğunu vurgulamıştır.

1881 tarihli “Matematiksel Fiziki Ahlak Bilimlerine Matematiğin Uygulanması Üzerine Bir Deneme” adlı eserinde, iktisat alanına önemli bir diyagram kazandırarak, özellikle tüketici davranışlarını ve fayda analizlerini daha matematiksel bir çerçevede incelemiştir. Bu çalışmada Edgeworth, Fechner yöntemiyle bireylerin tüketim faaliyetleri sırasında elde ettikleri faydayı ölçmeyi amaçlamış ve hazların ölçülebilirliğine dair önemli önermelerde bulunmuştur. Edgeworth'un önerileri, bireylerin hazlarının birbirine orantılı olduğu sonucuna varan bir yaklaşımla, ekonomik davranışların daha somut bir biçimde modellenmesine olanak sağlamıştır. Edgeworth'un çalışmasında kullandığı kavramlar ve matematiksel araçlar, günümüzdeki davranışsal iktisadın temel terimlerine benzerlik göstermektedir (Bruni ve Sugden, 2007:152). Bu katkılar, özellikle davranışsal iktisadın gelişiminde, bireylerin karar alma süreçlerini açıklarken duygu, tatmin ve diğer psikolojik faktörlerin önemini vurgulayan teorilerin şekillenmesine zemin hazırlamıştır.

#### - Irving Fisher

Fisher, davranışsal iktisat, zaman tercihi ve para yanılması gibi kavramları açıklamak için çalışmalar yapmıştır. Para aldanımı veya yanılması, bireylerin ve diğer ekonomik aktörlerin, servet ve gelirlerini reel (gerçek) parasal değer yerine nominal (sayısal) parasal değerle değerlendirme eğilimlerini anlatan bir terimdir. Bu durum, kişilerin enflasyon gibi faktörleri göz ardı ederek yalnızca paranın sayısal büyüklüğüne odaklanmalarına yol açar (Tunay, 2021, [https://ansiklopedi.tubitak.gov.tr/ansiklopedi/para\\_aldanimi](https://ansiklopedi.tubitak.gov.tr/ansiklopedi/para_aldanimi) Erişim tar: 11.11.2024).

Thaler, “Irving Fisher: Modern Behavioral Economics” başlıklı makalesinde, zaman tercihi teorisini ele almıştır. Zaman tercihi teorisi, tüketim kararlarını açıklarken gelir, davranışlar, tasarruflar, beklentiler, alışkanlıklar ve modanın etkilerini vurgulamaktadır (Thaler, 1997:439).

Irving Fisher, “para yanılması” kavramını geliştirerek, bireylerin nominal gelirleri ile reel gelirleri arasındaki farkı yeterince fark edemediklerini vurgulamıştır. Bu durum, bireylerin ekonomik beklentilerini ve davranışlarının yanlış şekillenebilmesine neden olabilecektir. Ayrıca Fisher, ekonomik kararların yalnızca rasyonel düşünceye dayalı olarak alındığı varsayımını sorgulamış ve insanların karar alma süreçlerinde psikolojik ve duygusal faktörlerin de belirleyici rol oynadığını kabul etmiştir. Bu yaklaşım, davranışsal iktisat alanının temel taşlarından birini oluşturmuş ve bireylerin ekonomik tercihlerini daha karmaşık bir biçimde açıklamak için psikolojik faktörlerin etkisini dikkate almanın önemini vurgulamıştır. Fisher’ın bu katkıları, iktisat teorisinin daha gerçekçi bir şekilde bireylerin ekonomik davranışlarını açıklamasına olanak sağlamıştır.

#### - **George Kotana**

George Katona, davranışsal iktisadın geliştirilmesindeki katkılarıyla bu alanın öncüsü olarak kabul edilmektedir. II. Dünya Savaşı sırasında yapılan enflasyon araştırmaları kapsamında, Amerika Merkez Bankası (FED) tarafından yürütülen Tüketici Finansmanı Araştırması’na katılmıştır. 1951 yılında kaleme aldığı “Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi” adlı eserinde, ekonomik süreçlerin bireylerin davranışlarıyla şekillendiğine ve psikolojik faktörlerin bu süreçlere önemli bir etkisi olduğuna dair derinlemesine analizler yapmıştır (Tömer, 2007: 70).

Psikolog George Katona ekonomi ile psikolojinin birleşimini savunan öncü bilim insanlarından biri olarak 1951’de yayımladığı bir çalışmada, “Saf teorisyenlerin aksine, rasyonel davranışın var olduğunu veya rasyonel davranışın ekonomik analizde bir konu olduğunu başlangıçta varsaymayacağız” demiştir. Bu ifadeyle, rasyonel davranışın her durumda geçerli olamayacağına ve ekonomik analizlerin psikolojik faktörleri göz önünde bulundurması gerektiğine dikkat çekmiştir. Katona, piyasa davranışlarını anlamak için insan psikolojisinin, özellikle duyguların ve karar verme süreçlerinin etkisini incelemiştir (Yürük, 2017: 13). Katona yaptığı çalışmalar ile bireylerin irrasyonel kararlar alabileceğini ve duygularından bağımsız bir şekilde hareket edemeyeceklerini vurgulamıştır.

#### - **Herbert A. Simon**

Carnegie Mellon Üniversitesi’nden Herbert Simon, sınırlı rasyonellik, simülasyonlar, karar alma süreçleri ve firma davranışları üzerine psikolojik faktörlerin etkilerini inceleyerek, davranışsal iktisat alanına önemli katkılarda bulunmuştur (Eser ve Toigonbaeva 2011: 296).

Simon’a göre, sınırlı rasyonel davranışlar ile iktisat teorilerindeki tam rasyonellik anlayışı arasında önemli sistemsel farklılıklar bulunmaktadır. Bu



farklılıklar, iktisat teorilerinin genellikle rasyonel hareketlere dayandığı bir yaklaşımda, sınırlı rasyonelliğin nasıl devreye girdiğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda Thaler, geleneksel tüketici davranışı teorilerinin normatif bir yaklaşımdan ziyade tanımlayıcı bir amaçla kullanıldığında, davranışsal rasyonelliğin ötesine geçerek hata yapma olasılığını artıracığına dikkat çekmektedir (Davut, 1997: 17).

#### - Daniel Kahneman ve Amos Tversky

Kahneman, 2003 yılında yayımlanan “A Psychological Perspective on Economics” adlı eserinde, ekonomik teorilerdeki temsilcilerin bencil ve rasyonel olduğu, ayrıca zevklerinin sabit kaldığı görüşünün, 1970’li yılların başında Bruno Frey’in raporu sayesinde fark edildiğini belirtmektedir. Rasyonalite varsayımını sorgulayan Kahneman, psikolojik bakış açısının ekonomik kuramların benimsediği “rasyonel insan” modelinden farklı olduğunu vurgular ve bu alandaki disiplinler arası büyük boşluğun doldurulması gerektiğini ifade etmektedir (Kahneman, 2003, 1).

Daniel Kahneman (2019), Nobel ödüllü bir davranışsal ekonomist olarak “Thinking, Fast and Slow” adlı kitabında, insan düşüncesinin hızlı ve yavaş iki farklı sistemi arasındaki etkileşimi ele almaktadır. Çalışma, özellikle tüketim ve tasarruf kararlarının ardındaki psikolojik faktörleri anlamaya yönelik önemli içgörüler sunmaktadır. Ancak, kitap doğrudan bu iki konuyu işlememekte, daha çok insan zihninin, karar alma süreçlerinin, irasyonelliğin ve bilişsel yanılgıların üzerinde durmaktadır. Kahneman, bilişsel ve karar alma süreçlerini açıklarken, ekonomik davranışlar olan tüketim ve tasarruf kararları üzerinde de etkili olan faktörleri gözler önüne serer. Özellikle, duygusal ve düşünmeden alınan kararların uzun vadeli finansal sonuçları üzerinde durarak, bu tür davranışların ardındaki psikolojik dinamikleri daha iyi anlayabiliriz. Kahneman, insanların ekonomik kararlar alırken genellikle sistematik bir şekilde irrasyonel davrandıklarını ve rasyonel tercih modellerine uymadıklarını gösterir. Bu çalışma, bilişsel psikoloji ve ekonomi arasındaki önemli bir köprüyü inşa eder ve insanların düşünsel kısıtlamalarını anlamamıza yardımcı olur (Doğan, 2023:6). Ayrıca Kahneman “Hızlı ve Yavaş Düşünmek” adlı eserinde, insanların günlük yaşamlarında birçok karar aldığını, ancak bu kararların çoğunu bilinçli bir şekilde almadığını ve bu süreçte birçok faktörün etkisinin farkında olmadığını vurgulamaktadır. Kararlarımızı etkileyen içgörülerini inceleyen Kahneman, insan zihninin iki farklı işleyiş biçiminden bahseder: Düzenek 1 ve Düzenek 2. Düzenek 1, hızlı ve enerji harcamadan çalışan bir sistemdir, oysa Düzenek 2, daha fazla enerji tüketir ve yoğun dikkat gerektiren zihinsel işlemler yapar. Kahneman, karar verme sürecinde genellikle Düzenek 2’nin devrede olduğunu düşünsek de, aslında çoğunlukla Düzenek 1’in tetikte olduğunu belirtir. Zihnimizin,

Düzenek 1'i tercih etmesinin nedeni, beynimiz için daha ekonomik olmasıdır; çünkü bu sistem daha az dikkat ve enerji harcamaktadır (Kahneman, 2020).

Kahneman ve Tversky beraber yaptıkları çalışmalar ile de davranışsal iktisada önemli katkılar sunmuşlardır. Bu çalışmalara bakacak olursak; Tversky ve Kahneman (1974), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* adlı çalışmalarında, bireylerin belirsizlik durumlarında karar verirken kullandığı sezgisel karar verme yollarını ve bu süreçlerde ortaya çıkan bilişsel yanlılıkları incelemişlerdir (Angner & Lowenstein, 2006, s. 31). Kahneman ve Tversky tarafından 1979 yılında yayımlanan Beklenti Teorisi, kısa süre içinde davranışsal iktisat alanındaki araştırmacıların ilgisini çekmiştir. Her ne kadar çeşitli farklılıklar içerse de, Beklenti Teorisi, 1979 yılından günümüze kadar mikro düzeyde karar alma süreçlerine ilişkin beklenen fayda teorisinin bir devamı olarak değerlendirilmiştir (Balaz vd., 2013: 656).

Psikolojik temellere dayanan Beklenti Teorisi, bireylerin irrasyonel davranışlar sergileyip tekrarlanan yargı hataları yaptığını deneysel olarak ortaya koymuştur. Bu yaklaşım, rasyonel karar verici modeline bir alternatif olarak irrasyonelite ya da sınırlı rasyonellik anlayışını benimsemiştir. Bu bağlamda, irrasyonel davranışların yalnızca geçici olmayıp, sistematik olarak alınan kararları etkileyen ve düzenlilik gösteren bir özellik taşıdığı vurgulanmaktadır. Kahneman ve Tversky'nin bu alandaki çalışmaları, bu anlamda öncü bir rol oynamış ve sonraki araştırmalar için temel bir yapı oluşturmuştur (Şentürk ve Fındık, 2014:128).

#### - **Richard Thaler ve C.R. Sunstein**

Davranışsal iktisada önemli katkılar sunan Nobel ödüllü bir başka bilim adamı ise Richard Thaler'dır. 1985 yılında Thaler'in kaleme aldığı makalede, bireylerin karar alma süreçlerinde duyguların önemli bir rol oynadığı vurgulanmıştır (Sent, 2004:744). Thaler ayrıca, davranışsal iktisadın üç temel özelliğinden bahsetmiştir. İlk olarak, piyasa dengesi ve ekonomik kararlar için bir başlangıç noktası oluşturulması gerektiğini belirtmiştir. İkinci olarak, bireylerin farklı davranışlar sergilemesi nedeniyle, farklı bilgi toplama yöntemlerinin geliştirilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Son olarak, rasyonel karar alma süreçlerini anlamak için psikologlar ve sosyal bilimcilerden destek almanın önemine değinilmiştir (Thaler, 1997:439).

Thaler'in davranışsal iktisada katkılarının biri, 2000 yılında Sendhil Mullainathan ile birlikte gerçekleştirdiği çalışmada ortaya konmuştur. Bu çalışma, davranışsal iktisadın geleneksel iktisattan üç temel farklılık gösterdiği üzerinde durmaktadır. İlk olarak, sınırlı rasyonellik kavramı çerçevesinde, bireylerin bilişsel kapasitelerinin sınırlı olduğu vurgulanmış ve bu durumun, bireylerin karar alma süreçlerinde optimal hedeflerden sapmalarına yol açtığı

belirtilmiştir. İkinci olarak, sınırlı irade gücünün, bireylerin uzun vadede kendi çıkarlarına ters düşen davranışlar sergilemelerine neden olduğu ifade edilmiştir. Üçüncü fark ise, bireylerin her zaman maksimum fayda sağlamayı hedeflemedikleri, aksine başkalarına yardım edebilmek amacıyla kendi çıkarlarından feragat edebildikleri yönündeki bulgudur (Mullainathan ve Thaler, 2000:3-5). Thaler'ın Sunstein ile birlikte kaleme aldığı ve oldukça önemli olan bir çalışma ise Dürtme kitabıdır.

Thaler ve Sunstein, Dürtme (nudging) başlıklı çalışmalarında, bireylerin günlük yaşamlarında sıklıkla otomatik düşünme sistemleriyle hareket ederek, düşünmeden ve dikkatsizce seçimler yaptıklarını göstermektedirler. Bu bağlamda, karşılaşılan sorunlara çözüm önerisi olarak seçim mimarisi, dürtme ve özgürlükçü paternalizm kavramlarını ortaya koymuşlardır. Yazarlar, bireylerin bazı durumlarda yönlendirmelere (dürtülmelere) ihtiyaç duyabileceğini ve doğru bir seçim mimarisi ile çeşitli alanlarda bireylerin ve toplumun faydasına olacak sistemlerin inşa edilebileceğini savunmaktadırlar (Thaler ve Sunstein, 2019, s. 56).

Thaler, sırasıyla Colin Camerer, Linda Babcock, Catherine Eckel, George Loewenstein ve Matthew Rabin gibi yeni davranışsal iktisatçılar üzerinde etkili olmuştur. En genç kuşağı ise David Laibson, Terry Odean ve Sendhil Mullainathan gibi isimler oluşturmakta, buna ek olarak başka birçok kişi de bulunmaktadır. Bu süreçte, Alfred P. Sloan Vakfı'ndan Eric Wanner ve ardından Russell Sage Vakfı, bu çabaların finansmanında kritik bir rol oynamıştır (Laibson ve Zeckhauser 1998, 19).

#### - **Akerlof, George A. ve Rachel E. Kranton**

Akerlof (2001), karşılıklılık, adalet, kimlik, para illüzyonu, kayıp aversionu, sürü psikolojisi ve erteleme gibi davranışsal fenomenlerin yoksulluk, işsizlik ve ekonomik döngüleri açıklamada önemli bir rol oynadığını ileri sürmüştür. Bu bağlamda, makroekonominin davranışsal iktisadın temellerine dayandırılması gerektiğini savunmuştur. New York Times'tan Louis Uchitelle ise, Akerlof'un davranışsal iktisadın henüz bir adının ya da yaygın bir kabul görmesinin olmadığı bir dönemde, 25 yılı aşkın bir süre önce bu alanda öncü çalışmalar gerçekleştirdiğini belirtmiştir (Sent, 2014:736).

Akerlof ve Kranton, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin şekillendirdiği kimlik olgusunun ekonomik davranışlar üzerindeki etkilerini *Economics and Identity* adlı çalışmalarında kapsamlı bir şekilde incelemişlerdir. Sosyal farklılıkların, ekonomik kararlar üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olduğunu ileri süren yazarlar, kimlik kavramının geleneksel iktisadi modeller ve analizlerde yeterince entegre edilmediğini belirtmişlerdir. Onlara göre,

ekonomik davranışların, fırsatların ve mutluluğun en önemli belirleyicisi, bireylerin karar alma süreçlerinde karşılaştıkları sınırlamalardır. Kimlik, politik ekonomi, örgütsel davranış, demografi, ekonomi dili, şiddet, eğitim, tüketim ve tasarruf eğilimleri, emeklilik tercihleri ve işçi-işveren ilişkileri gibi çeşitli alanlarda ekonomik sonuçlar üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır (Akerlof, Kranton, 2000:748).

- **Elinor Ostrom**

Elinor Ostrom'un davranışsal iktisat literatürüne yaptığı önemli katkılardan biri, "Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action" adlı eserinde yer almaktadır. Bu kitap, Ostrom'un ortak kaynakların yönetimi ve kolektif eylem üzerine yaptığı kapsamlı saha araştırmalarına dayanmaktadır. Ostrom, bu çalışmasında, ekonomik aktörlerin sadece rasyonel çıkarlarını maksimize etmeye yönelik hareket etmediklerini, bunun yerine karar alma süreçlerinde sosyal normlar, güven, iş birliği gibi psikolojik ve toplumsal faktörlerin de belirleyici olduğunu savunmaktadır. Bu yaklaşım, geleneksel rasyonel seçim modellerinin ötesine geçerek, davranışsal iktisat teorilerinin evrilmesine katkı sağlamıştır (Ostrom,1990). Ostrom, bireylerin karar alma süreçlerinin yalnızca bireysel çıkarlar ve rasyonellik temelinde şekillenmediğini, toplumsal bağlam ve grup dinamiklerinin de bu süreçleri etkilediğini ortaya koymaktadır

- **Steven D. Levitt ve Stephen J. Dubner**

Steven D. Levitt ve Stephen J. Dubner, davranışsal iktisat alanına önemli katkılar sunmuş ve özellikle Freakonomics adlı eserleriyle bu disiplini geniş bir okuyucu kitlesine tanıtmışlardır. Kitaplarında, ekonomik kararların yalnızca rasyonel hesaplamalara dayandırılmasının yetersiz olduğunu, bu kararların aynı zamanda sosyal, psikolojik ve kültürel faktörler tarafından da şekillendirildiğini ileri sürmüşlerdir. Bu doğrultuda, iktisadi davranışları anlamak için geleneksel iktisat teorilerinin ötesine geçilmesi gerektiğini savunmuşlardır. Levitt ve Dubner, insanların ekonomik davranışlarının çoğu zaman dışarıdan görüldüğünden daha karmaşık olduğunu ve bu davranışların, ekonomik teorilerdeki rasyonel modellerle açıklanamayacak kadar çeşitli faktörlerden etkilendiğini ortaya koymuşlardır (Levit ve Dubner, 2005).

- **Tibor Scitovsky**

1973 yılında yayımladığı çalışmasının ilk sayfalarında, geleneksel iktisat anlayışının tüketici rasyonelitesi varsayımına, Herbert Simon'ın daha önce eleştirilerde bulunduğunu belirtmiş, ancak kendisinin farklı bir varsayım ile iktisatçıların karşısına çıkacağını ifade etmiştir. Scitovsky, bu bağlamda

motivasyon kavramına özel bir vurgu yaparak, motivasyonun tüketici davranışlarını şekillendiren önemli bir faktör olduğunu açıklamıştır (Scitovsky, 1973:31). Scitovsky'nin çalışmaları ile motivasyon kavramında davranışsal iktisat içerisinde yerini almış ve böylece Scitovsky farklı çalışmalara öncülük etmiştir.

## SONUÇ

19. yüzyılın sonlarında Francis Ysidro Edgeworth'un matematiksel analizleri ve bireylerin psikolojik süreçlerini iktisatla birleştiren yaklaşımları, davranışsal iktisadın erken dönem katkılarında önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Bununla birlikte, davranışsal iktisadın temelleri daha derin geçmişe, 18. yüzyılın önde gelen iktisatçılarından Adam Smith'e kadar uzanır. Smith, "Ahlaki Duyguların Teorisi" adlı eserinde, bireylerin ekonomik ve sosyal davranışlarını yalnızca rasyonel çıkarlar üzerinden açıklamanın ötesinde, empati, etik değerler ve duygusal faktörlerin de belirleyici bir rol oynadığını ileri sürmüştür. Bu yaklaşım, insan davranışlarının sadece ekonomik fayda maksimizasyonu ile açıklanamayacağını, aynı zamanda bu davranışların sosyal ve psikolojik bir çerçevede ele alınması gerektiğini savunarak, davranışsal iktisadın teorik altyapısını şekillendirmiştir.

20. yüzyılın ortalarından itibaren, iktisatçılar ve psikologlar, ekonomik kararların yalnızca rasyonel akıl yürütme süreçlerinden kaynaklanmadığını, bireylerin duygusal, bilişsel ve sosyal faktörlerin etkisiyle şekillendiğini vurgulamaya başlamışlardır. Kahneman ve Tversky'nin risk ve belirsizlikle ilgili yaptıkları çalışmalarda, bireylerin karar alma süreçlerinde sistematik hatalar yaptıkları ve rasyonel olmayan eğilimler gösterdikleri tespit edilmiştir. Bu bulgular, davranışsal iktisadın önemli bir yönünü oluşturarak, insanların kararlarını daha kompleks bir şekilde açıklayan bir modelin gelişmesine olanak sağlamıştır. Richard Thaler, psikolojik unsurları ekonomik modellere entegre ederek, bireylerin karar alma süreçlerini daha gerçekçi bir biçimde anlamamıza olanak sağlamıştır. Bu ve diğer bilim insanlarının katkıları, ekonomik kararların yalnızca rasyonel düşünceye dayalı olmadığını, aynı zamanda bireylerin psikolojik ve duygusal durumlarından da önemli ölçüde etkilendiğini ortaya koymuş ve böylece iktisat teorisinin daha insana odaklı ve kapsamlı bir hale gelmesine katkıda bulunmuştur.

Sonuç olarak, davranışsal iktisat, kökenlerini eski teorik katkılara dayandırmakla birlikte, çağdaş gelişmelerle daha geniş bir kabul görmeye başlamıştır. Bu alandaki teorik katkılar, ekonomik kararların yalnızca rasyonel düşünceye dayalı olmadığını, bireylerin psikolojik, sosyal ve duygusal faktörlerden de etkilendiğini ortaya koymuştur. Böylece, iktisat disiplini daha gerçekçi, birey merkezli ve çok boyutlu bir bakış açısına evrilmiştir.

## Kaynakça

- Akerlof, George A. & Rachel E. Kranton. "Economics and Identity", *The Quarterly Journal of Economics*, CXV:3, August 2000, 715-753.
- Angner, E., & Loewenstein, G. (2006). Behavioral Economics. D. Gabbay, P. Thagard, & J. Woods içinde, *Handbook of the Philosophy of Science* (Cilt 5).
- Aycan, M. (2016). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Turistik Ürün Satın Alma Davranışları Açısından İncelenmesi. On Sekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale.
- Balaz, V., Bacova, V., Drobna, E., Dudekova, K. & Adamik, K. (2013). Testing Prospect Theory Parameters. *Ekonomickı časopis*, 61(7), 655-671.
- Bruni, L., ve Sudgen, R. (2007). "The Road Not Taken: How Psychology was Removed From Economics and How It Might Be Brought Back". *The Economic Journal*. (117), 146-173.
- Camerer, C. F. ve Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. İçinde Camerer, C. Loewenstein, G. Ve Rabin, M. (Ed). *Advances in Behavioral Economics*, 3\*51. New York: Princeton University.
- Cartwright, E. (2011). Behavioral Economics. New York: Routledge.
- Çetinkaya, B. (2019). Davranışsal İktisat Üzerine Bir Uygulama: Müziğin Tüketim Üzerindeki Etkisi. Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisat Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Davut, L. (1997). Tüketici Davranışları ve Rasyonellik. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi. 52:17.
- Doğan, G. (2023). Tasarruf ve Tüketim Beklentilerinin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Değerlendirilmesi. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı.
- Earl, P. E. (2005), *Economics and Psychology in the Twenty□Century*, *Cambridge Journal of Economics* 29(6), 909□926.
- Eser, Rüya ve Toigonbaeva, Davletkan (2011). "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi* 6 (1): 287-321.
- Frey, Bruno S. Stutzer, Alois (2001), 'Economics and Psychology: From Imperialistic to Inspired Economics', *Philosophie Economique*, 2001/2, pp. 5-22.
- Güneş İ. (2021). İktisat ve Psikoloji İlişkisi: Davranışsal İktisat. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*. 7(30), 450-455.
- Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics, *The American Economic Review*, 93 (2), 162-168.

- Kahneman D. (2020). Hızlı ve Yavaş Düşünme, Varlık Yayınları, 13. Baskı, İstanbul
- Küçüksucu, M., Konya, S. ve Karaçor, Z. (2017). Davranışsal iktisat ekseninde iktisatta psikolojik arka plan. 2nd International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS).
- Kurtulmuş, Numan (1989), “İki Farklı İnsan Modeli Analizi: Ekonomik İnsan-Davranışçı İnsan”, İktisat Fakültesi Mecmuası, 47 (1-4), ss.167-187.
- Laibson, David, and Richard Zeckhauser. (1998). Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics. *Journal of Risk and Uncertainty* 16:4-47.
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2005). *Freakonomics: A rogue economist explores the hidden side of everything*. William Morrow.
- Mola H. (2023). Tüketici Tercihleri Üzerinde Öz Kontrol Etkisinin Dürtme ve Bedavanın Cazibesi Bağlamında İncelenmesi. Deneysel Bir Analiz. İktisat Anabilim Dalı. Doktora Tezi.
- Mullainathan, S. ve Thaler, R. (2000). Behavioral Economics. NBER Working Paper Series, No. 7948.
- Neyse, L. (2011). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Ostrom E. (1990). Governing The Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. *Natural Resources Journal*. 32(2), 415-417.
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). “İktisat ve Psikoloji”. İçinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar. İstanbul: İmge Kitabevi.
- Scitovsky, Tibor. (1973). A New Approach to the Theory of Consumer Behavior, *The American Economist*. 17:2, Fall 1973, 29-32.
- Sent, Esther M. (2004). “Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics”. *History of Political Economy* 36 (4): 735-760.
- Şentürk F. & Fındık H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklentisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*. 11(42), 127-139.
- Thaler, R., (1997). Irving Fisher: Modern Behavioral Economist. *The American Economic Review*. 87(2), 439-441.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2019). Dürtme (Nudge). (E. Günsel, Çev.) İstanbul: Pegasus.
- Tomer, J. F. (2007). What Is Behavioral Economics? *The Journal Of SocioEconomics*, 36(3), 463-479.
- Tunay, K., B. (2021). Para Aldanımı, [https://ansiklopedi.tubitak.gov.tr/ansiklopedi/para\\_aldanimi](https://ansiklopedi.tubitak.gov.tr/ansiklopedi/para_alданimi) , Erişim Tar: 11.11.2024

- Yürük, S. (2017). Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Örnek Çıpalama Uygulaması (Master's thesis, ESOGÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Yılmaz, F. (2009). Rasyonalite: İktisat Özelinde Bir Tartışma. İstanbul, Paradigma Yayıncılık