

Davranışsal Ekonomi Perspektifinde İktisat Okullarında Rasyonelite Kavramı

The Concept of Rationality in Economics Schools from the Perspective of Behavioral Economics

Öğr. Gör. Fırat ARSLAN¹

Araştırma Makalesi/Research Article

Gönderi Tarihi/Received
07/12/2023

Kabul Tarihi/Accepted
21/12/2023

Online Yayın Tarihi/Published
30/12/2023

Atıf/Cited in: Arslan, F. (2023), Davranışsal ekonomi perspektifinde iktisat okullarında rasyonelite kavramı, *Sosyal Bilimler Akademik Gelişim Dergisi (SOBAG)*, 1(1), 53-72.

ÖZET

İktisat bilimi, kaynakların tahsisi, üretim, dağıtım ve tüketim gibi ekonomik süreçleri inceleyen bir sosyal bilim dalıdır. İktisadi düşüncenin temelini oluşturan bu bilim dalı, toplumların kaynakları nasıl kullanacaklarına dair kararlar almasını ve bu kararların ekonomik sonuçlarını analiz etmeyi amaçlar. Bu bilim dalı, bireylerin, firmaların ve devletlerin ekonomik davranışlarını anlama, açıklama ve tahmin etme çabası içindedir. İktisat bilimi içinde yer alan davranışsal ekonomi ise geleneksel ekonomi teorilerine eleştirel bir yaklaşım sunan bir perspektiftir. Davranışsal ekonomi, bireylerin ekonomik kararlarını rasyonel olmaktan ziyade sıklıkla duygusal, psikolojik ve sosyal faktörler tarafından etkilendiğini öne sürer. Bu bağlamda, davranışsal ekonomi perspektifinde "rasyonellik" kavramı, neoklasik ekonomi teorilerindeki anlamından farklı bir şekilde ele alınır. Tüketici davranışları ise, davranışsal iktisat içinde önemli bir konudur. İnsanların alışveriş, tüketim ve tasarruf gibi ekonomik kararlarını anlamak, ekonomik modellerin gerçek dünya davranışlarına daha iyi uymasını sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı, birinci bölümde rasyonelite kavramını kavramsal kökenini, tarihçesini ve geleneksel iktisat okullarında bu kavramın varlığına ve bu kavrama getirilen eleştiriler incelemek. İkinci bölümde ise davranışsal iktisadın ortaya çıkışı, gelişimi ve kavramsal çerçevesini incelemek. Son bölümde davranışsal iktisat çerçevesinde tüketici davranışlarını açıklayan modeller ve tüketicinin satın alma kararlarını etkileyen faktörleri detaylı bir şekilde incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Rasyonelite Kavramı, Davranışsal Ekonomi, Tüketici Davranışlar

ABSTRACT

Economics is a branch of social science that studies economic processes such as allocation of resources, production, distribution and consumption. This branch of science, which forms the basis of economic thought, aims to make societies make decisions about how to use resources and analyze the economic consequences of these decisions. This branch of science strives to understand, explain and predict the economic behavior of individuals, firms and states. Behavioral economics, which is within the science of economics, is a perspective that offers a critical approach to traditional economic theories. Behavioral economics proposes that individuals' economic decisions are often influenced by emotional, psychological, and social factors rather than being rational. In this context, the concept of "rationality" in the behavioral economics perspective is treated differently from its meaning in neoclassical economic theories. Consumer behavior is an important topic within behavioral economics. Understanding people's economic decisions, such as shopping, consumption and saving, allows economic models to better fit real-world behavior. The purpose of this study is, in the first chapter, to examine the conceptual origins and history of the concept of rationality and the existence of this concept in traditional economics schools and the criticisms brought to this concept. In the second part, we examine the emergence, development and conceptual framework of behavioral economics. In the last section, models that explain consumer behavior within the framework of behavioral economics and the factors affecting consumer purchasing decisions are examined in detail.

Key Words: Concept of Rationality, Behavioral Economics, Consumer Behavior

¹ Siirt Üniversitesi, Kalite Koordinatörlüğü, Siirt/Türkiye, frat.arslan@siirt.edu.tr, Orcid No: 0000-0002-5779-2171.

1. GİRİŞ

İktisat bilimi, insan davranışlarını, kaynak tahsisini ve ekonomik süreçleri inceleyen bir sosyal bilim dalıdır. Bu disiplin, toplumların kaynaklarını nasıl kullanacaklarına dair kararları analiz ederken, bu kararların ekonomik sonuçlarını değerlendirme amacını taşır. Geleneksel iktisat teorileri, ekonomik ajanların - bireylerin, firmaların ve devletlerin - rasyonel olarak davrandıklarını varsayar. Ancak, bu bakış açısının ötesinde, davranışsal iktisat, ekonomik karar alma süreçlerinin arkasındaki dinamikleri ve etkenleri daha detaylı bir şekilde ele alır.

Bu çalışma, iktisadi düşüncenin temelini oluşturan rasyonellik kavramının evrimini ve geleneksel iktisat okullarındaki yerini araştırmayı amaçlamaktadır. Ayrıca, davranışsal iktisadın ortaya çıkışı, gelişimi ve bu yeni yaklaşımın temel kavramsal çerçevesini incelemeyi hedefler. Özellikle, tüketici davranışlarını açıklayan modellerin ve bu modellerde tüketicinin satın alma kararlarını etkileyen faktörlerin derinlemesine analizi, davranışsal iktisadın sunduğu yeni perspektifin anlaşılmasına ışık tutacaktır.

Bu çalışma, ekonomik düşüncede mevcut olan paradigma değişikliğini vurgulayarak, geleneksel iktisat teorileriyle davranışsal iktisadın farklı yaklaşımlarını karşılaştırarak, ekonomik karar alma süreçlerini daha geniş bir bakış açısıyla ele almayı amaçlamaktadır. İktisadi kararların altında yatan karmaşık faktörleri anlamak, hem ekonomik modellerin gerçek dünya olaylarına daha uygun hale gelmesini sağlayacak hem de ekonomik politika yapıcılara daha kapsamlı bir bakış açısı sunacaktır. Bu bağlamda, çalışmanın, iktisat biliminin evrimindeki bu önemli dönüm noktasını anlamak ve tartışmak adına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. RASYONALİTE KAVRAMI

Rasyonalite, genellikle mantık, akıl ve düşünceye dayanma, makul olma durumunu ifade eden bir kavramdır. Bu terim, bireylerin ya da grupların, düşüncelerini ve eylemlerini bilgi, mantık ve sağduyu temelinde değerlendirme kapasitesini ifade eder. Rasyonalite, bir kişinin veya topluluğun, bilgiye ve mantığa dayanarak tutarlı, mantıklı ve akılcı kararlar alabilme yeteneğini içerir. Rasyonalite, genellikle ekonomi, siyaset, felsefe ve psikoloji gibi birçok farklı alanda kullanılan bir kavramdır. Örneğin, ekonomide rasyonalite, bireylerin çıkarlarını en iyi şekilde değerlendirmeye çalıştıkları ve kararlarını optimize etmeye çalıştıkları varsayımıyla ilişkilidir. Ancak, gerçek hayatta bireyler bazen rasyonalitenin ötesinde davranışlar sergileyebilir ve duygusal, sosyal veya diğer faktörlere bağlı olarak kararlar alabilirler. Bu nedenle, rasyonalite kavramı genellikle bir ideal durumu ifade eder ve pratikte tam olarak gerçekleşmeyebilir (Çalık ve Düzü, 2009).

2.1. Rasyonalite Kavramının Kökeni

"Rasyonalite" terimi Latince "rationalis" kelimesinden türetilmiştir. "Rationalis", "akıl", "mantık" veya "düşünce" anlamına gelir. Rasyonalite kavramı, antik Yunan filozofları arasında önemli bir rol oynamıştır. Antik Yunan'da, özellikle Sokrat, Platon ve Aristoteles gibi düşünürler, insanın akıl yoluyla düşünebilme ve mantıklı kararlar alma yeteneği üzerine odaklanmışlardır. Aristoteles, "rasyonel hayvan" olarak insanın diğer canlılardan farklı olduğunu ve bu nedenle akıl yoluyla düşünme kapasitesine sahip olduğunu savunmuştur. Ortaçağ ve Rönesans dönemlerinde, Hristiyan düşünürler, rasyonaliteyi Tanrı'nın insana verdiği bir özellik olarak görmüşlerdir. Aydınlanma Çağı'nda ise rasyonalite, bilim, mantık ve akıl yoluyla bilgiye ulaşma ve toplumsal sorunları çözme sürecinde önemli bir rol oynamıştır. Bu dönemde, düşünce ve bilgiye rasyonel bir yaklaşım benimsemek, modern bilim ve felsefenin temelini oluşturmuştur (Çalık ve Düzü, 2009). Bugün, rasyonalite terimi genellikle bireylerin ve toplulukların düşünce ve karar alma süreçlerinde mantıklı, tutarlı ve akılcı olma yeteneklerini ifade eder.

Türk Dil Kurumu Sözlüğünde söz konusu kavram ise şu şekilde açıklanmaktadır.

"1. Akla dayanan, doğruluğun ölçütünü duyularda değil, düşünmede ve tümünden gelimle çıkarmalarda bulan öğretilerin genel adı.

2. Akla ve akıl yolu ile varılan yargıya inanma, akla aykırı veya akıl dışı hiçbir şeyi tanımama davranışı ve tutumu.

3. Bilginin evrensellik ve zorunluluğunun deneyden ve deneye dayanan genellemeden değil, yalnızca akıldan çıkartılabileceğini savunan öğretisi.”

2.2. Rasyonalite Kavramının Tarihçesi

Rasyonalite kavramının tarihçesi, felsefi ve bilimsel düşüncede uzun bir geçmişe sahiptir. Rasyonalite kavramının tarihçesinin genel bir bakış:

Antik Yunan Dönemi (M.Ö. 5. yüzyıl): Rasyonalite kavramı, antik Yunan filozoflarının düşüncelerinde önemli bir yer tutmuştur. Sokrat, insanın düşünce ve akıl yoluyla bilgiye ulaşabileceğine vurgu yapmıştır. Platon, idealar dünyası ve akıl yoluyla bilgi teorisini geliştirmiştir. Aristoteles ise insanın rasyonel bir varlık olduğunu ve bu özelliğiyle diğer canlılardan ayrıldığını belirtmiştir (Şeniğne, 2011).

Orta Çağ Dönemi (5.-15. yüzyıl): Orta Çağ'da, Hristiyan düşünürler rasyonaliteyi Tanrı'nın verdiği bir özellik olarak görmüşlerdir. Özellikle Augustinus, rasyonel düşüncenin inançla uyumlu olduğunu savunmuştur (Şeniğne, 2011).

Rönesans Dönemi (14.-17. yüzyıl): Rönesans döneminde, antik Yunan düşüncesi tekrar popüler hale geldi. İnsan merkezli düşünce, sanat ve bilimde rasyonaliteyi teşvik etti. Bilimde gözleme ve akıl yürütmeye dayalı rasyonel yöntemlerin benimsenmesi bu dönemin önemli özelliklerindendir (Şeniğne, 2011).

Aydınlanma Çağı (17.-18. yüzyıl): Aydınlanma düşünürleri, rasyonalitenin önemini vurgulayarak, insanların kendi akıllarıyla düşünmeleri, sorgulamaları ve bilgiye ulaşmaları gerektiğini savundular. Bilim, rasyonalite ve özgürlük kavramları bu dönemde ön plandaydı.

Modern Dönem (19. yüzyıl sonları-20. yüzyıl): Bilim ve endüstri devrimleri, rasyonel düşüncenin toplumun her alanına etkisini artırdı. Bilimsel yöntemler, teknolojik ilerleme ve toplumsal planlamada rasyonaliteye daha fazla vurgu yapıldı. Bugün, rasyonalite kavramı, felsefe, psikoloji, ekonomi ve diğer birçok disiplinde incelenmeye devam eden bir konudur. İnsanların düşünce süreçleri, karar alma mekanizmaları ve rasyonel davranışları konusundaki araştırmalar, bu kavramın evrimini daha da anlamamıza yardımcı olmaktadır.

Özetle, rasyonalite kavramının orijini konusunda bir fikir birliği olmasa da 19. yüzyıldan itibaren söz konusu terimin ve rasyonalite kavramının iktisadi teorilerde yer almaya başladığı ve söz konusu teorilere temel teşkil etmeye başladığı gözlemlenmektedir.

2.3. İktisat Okullarında Rasyonalite Kavramı

İktisat okullarında, özellikle mikroekonomi alanında, "rasyonalite" kavramı önemli bir rol oynar. Rasyonalite, bireylerin ve firmaların ekonomik kararlar alırken belirli prensiplere uygun davrandığı bir varsayımdır. Temel olarak, rasyonalite kavramı, bireylerin çıkarlarını en iyi şekilde koruma eğiliminde olduklarını ve kararlarını bu çıkarlar doğrultusunda en uygun bir şekilde verdiklerini öne sürer (Lü ve Hao, 2022). İktisadi rasyonalite, şu ana prensiplere dayanır:

Tercihler ve Hedefler: Rasyonalite, bireylerin belirli bir amaca ulaşma çabasında olduklarını ve bu amaçlarına ulaşmak için çeşitli tercihler yaptıklarını varsayar. Bireyler arasında tercihler farklılık gösterebilir, ancak bu tercihler çoğunlukla belirgin ve istikrarlıdır.

Sınırlı Kaynaklarının Bilinci: Rasyonalite, bireylerin ve firmaların sınırlı kaynaklarını bilinçli bir şekilde yönetmeye çalıştıklarını öne sürer. Bu, bireylerin ellerindeki kaynakları en etkin ve verimli şekilde kullanma çabası içinde oldukları anlamına gelir.

Optimal Karar Alma: Rasyonalite, bireylerin ve firmaların verdikleri kararların, belirli bir hedefe ulaşmak için en iyi seçenek olduğunu varsayar. Bu, bireylerin mevcut bilgileri kullanarak en iyi kararları almaya çalıştıkları anlamına gelir.

Bu rasyonalite varsayımları, genellikle mikroekonomi modellerde ve iktisadi analizlerde temel bir çerçeve oluşturur. Ancak, gerçek dünyada bireylerin ve firmaların karar alma süreçleri daha karmaşık olabilir ve tam anlamıyla rasyonel olmadıkları durumlarla karşılaşılabilir. Bu nedenle, rasyonalite varsayımı bir modelleme aracı olarak kullanılırken, gerçek dünyadaki davranışın karmaşıklığını tam olarak yansıtmayabilir (Lü ve Hao, 2022).

2.3.1. Klasik İktisat Okulunda Rasyonalite Kavramı

Klasik iktisat okulu, 18. ve 19. yüzyıllarda öne çıkan ekonomistlerin görüşlerini içeren bir ekonomik düşünce akımıdır. Bu okul, özellikle Adam Smith, David Ricardo ve John Stuart Mill gibi düşünürler tarafından temsil edilmiştir. Klasik iktisat, serbest piyasa ekonomisinin önemini vurgulayarak, bireylerin ve firmaların kendi çıkarları doğrultusunda serbestçe faaliyet gösterdiği bir ekonomik sistem önermiştir (Lagueux, 1997).

Klasik iktisat okulunda rasyonalite kavramı, bireylerin ekonomik kararlarını rasyonel bir şekilde aldığı ve bu kararların genellikle toplumun refahını artırdığı temel bir varsayımdır (Zafirovski, 2008). Klasik iktisat okulunun rasyonaliteyle ilgili temel özellikleri:

Bireyin Çıkarları: Klasik iktisat, bireylerin temelde kendi çıkarları doğrultusunda hareket ettiği bir perspektife sahiptir. Bireyler, kendi refahlarını maksimize etmek için ekonomik kararlar alır.

Doğal Denge: Klasik iktisat, serbest piyasa mekanizmasının doğal bir denge oluşturduğunu savunur. Buna göre, bireylerin serbestçe kararlar alması ve rekabetin etkisiyle piyasa, kaynakları en etkin şekilde tahsis eder.

Kendi Kendine Düzeltme Mekanizması: Klasik ekonomistler, ekonominin dış müdahale olmadan kendi kendine düzelme eğiliminde olduğunu düşünmüşlerdir. Bu, piyasa fiyatlarının arz ve talep dengesi yoluyla otomatik olarak ayarlanacağı ve ekonominin uzun vadede dengeye ulaşacağı anlamına gelir (Smith, 1937).

Rasyonalite kavramı, klasik iktisat düşüncesinde bireylerin ve piyasanın işleyişinin temelini oluşturur. Ancak, bu yaklaşımın bazı eleştirilere maruz kaldığı ve gerçek dünyada her zaman rasyonel davranışların sergilenmediği konusunda modern ekonomik düşünce ile farklılık göstermektedir.

2.3.2. Neoklasik İktisat Okulunda Rasyonalite Kavramı

Neoklasik iktisat, klasik iktisat düşüncesinin temellerine dayanarak, 19. ve 20. yüzyıllarda gelişen bir ekonomik düşünce akımıdır. Neoklasik iktisat, özellikle mikroekonomi analizlerde ve fiyat mekanizmasının rolü üzerine odaklanarak, rasyonalite kavramını geniş bir şekilde ele almıştır (Zafirovski, 2008). Neoklasik iktisat içinde rasyonalite kavramına dair temel özellikleri:

Bireyin Rasyonel Davranışı: Neoklasik iktisat, bireylerin ekonomik kararlarını rasyonel bir şekilde aldığını varsayar. Bireyler, kendi tercih ve hedefleri doğrultusunda en iyi kararı verme eğilimindedir.

Tüketici Teorisi: Neoklasik iktisatta, tüketici davranışı genellikle bireyin fayda maksimizasyonu üzerinden açıklanır. Bireyler, sınırlı kaynaklarını en iyi şekilde kullanarak, fayda sağlamaya yönelik rasyonel kararlar alır.

Firma Davranışı: Neoklasik düşünce, firmaların kar maksimizasyonu amacıyla üretim ve faktör kullanımı konusunda rasyonel kararlar aldığını savunur. Firma davranışının, karın maksimizasyonu ile ilgili maliyet ve gelir dengesi üzerinden açıklanması tipiktir.

Piyasa Dengesi ve Rekabeti: Neoklasik iktisat, serbest rekabetçi piyasaların, arz ve talep dengesi yoluyla en etkin ve adil ekonomik sonuçları üreteceğini savunur. Bu bağlamda, bireylerin ve firmaların rasyonel kararları, piyasadaki fiyatları ve kaynak tahsisini etkiler (Tunca, 2005).

Makroekonomik Rasyonalite: Neoklasik iktisat, makroekonomik düzeyde de bireylerin ve firmaların rasyonel davrandığını varsayar. Bu, özellikle rekabetçi bir ekonomide, serbest piyasa mekanizmasının makroekonomik istikrarı sağlamak için etkili bir araç olduğu düşüncesinden kaynaklanır.

Neoklasik iktisatın rasyonalite kavramı, bireylerin ve firmaların ekonomik kararlarını optimize etme eğiliminde oldukları temel bir varsayımdır. Ancak, bu varsayım, gerçek dünyada karar alma süreçlerinin karmaşıklığı ve bazen rasyonel davranışların sergilenmediği durumlarla ilgili eleştirilere yol açmıştır. Bu eleştirilere rağmen, neoklasik iktisatın rasyonalite kavramı, ekonomik analizlerde yaygın olarak kullanılmaya devam etmektedir (Giocoli, 2005).

2.3.3. Keynesyen İktisat Okulunda Rasyonalite Kavramı

Keynesyen iktisat, İngiliz ekonomist John Maynard Keynes'in 20. yüzyılın başlarında geliştirdiği ekonomik teorileri temel alan bir ekonomik okuldur. Keynesyen iktisat, özellikle makroekonomi alanında etkili olmuş ve Büyük Buhran dönemindeki ekonomik sorunlara çözüm önerileri sunarak önem kazanmıştır.

Keynesyen iktisat, neoklasik iktisatın aksine, bireylerin ve piyasaların her zaman rasyonel hareket etmediğini ve ekonomik sistemin rekabetçi dengede olmadığını savunur (Boylan ve O'Gorman, 2013). Bu bağlamda, Keynesyen iktisatın rasyonalite kavramına yaklaşımı şu şekildedir:

Belirsizlik ve Güven: Keynesyen iktisat, belirsizlik ve güvenin ekonomik kararlar üzerinde etkili olduğunu vurgular. Bireylerin gelecekteki ekonomik koşulları tam olarak tahmin edememeleri nedeniyle, rasyonel bir şekilde davranmaktan ziyade belirsizlikle başa çıkmak amacıyla güven ve psikolojik faktörlerin rol oynadığına inanılır.

Makro Ekonomik Etkiler: Keynesyen iktisat, mikroekonomi rasyonalitenin makroekonomik düzeyde her zaman geçerli olmadığını savunur. Özellikle talep eksikliği durumlarında, bireylerin ve firmaların rasyonel davranışlarının toplam talebi artırmak için yeterli olmadığına ve devlet müdahalesi gerektiğine inanılır (Boylan ve O'Gorman, 2013).

İstihdam ve Harcama: Keynesyen iktisatta göre, ekonomik aktivitenin belirleyici faktörü taleptir. Bu nedenle, bireylerin rasyonel olarak tasarruf etmeleri durumunda dahi, talep eksikliği nedeniyle işsizlik ve ekonomik durgunluklar ortaya çıkabilir.

Devlet Müdahalesi: Keynesyen iktisat, devlet müdahalesini ekonomik aktiviteyi desteklemek ve istihdamı artırmak için gerekli bir araç olarak görür. Bu, bireylerin ve firmaların rasyonel davranışlarının ekonomik sorunların üstesinden gelmekte yetersiz kalabileceği önermesine dayanır (Rutherford, 1984).

Keynesyen iktisat, özellikle tam istihdamın gerçekleşmediği durumlarda, ekonomik kararların ve davranışların rasyonel beklentilere dayanmadığını savunarak, devlet müdahalesini ekonomik istikrarı sağlamak için gerekli bir araç olarak görmüştür (Rutherford, 1984). Bu, neoklasik iktisadın vurguladığı rasyonalite varsayımına bir eleştiridir.

2.3.4. Neo-Keynesyen İktisat Okulunda Rasyonalite Kavramı

Neo-Keynesyen iktisat, Keynesyen iktisadın temel prensiplerini benimseyen ancak bazı noktalarda bu yaklaşımı geliştiren bir iktisadi okuldur. Neo-Keynesyen iktisat, özellikle makroekonomik analizlerde, devlet müdahalesi ve talep yönlü politikalar gibi konularda Keynesyen düşünceyle birleşir. Ancak, neoklasik iktisadi düşünce ile de bazı noktalarda etkileşimde bulunarak, mikroekonomi temellere daha fazla önem verir.

Neo-Keynesyen iktisatta rasyonalite kavramı, genellikle mikroekonomi düzeyde bireylerin ve firmaların karar alma süreçlerini anlamak için kullanılır (Ramos, 1989). Neo-Keynesyen iktisatta rasyonalite kavramının temel özellikleri:

Sınırlandırılmış Rasyonalite (Bounded Rationality): Neo-Keynesyen iktisat, bireylerin ve firmaların karar alma süreçlerinin sınırlı rasyonellik (bounded rationality) çerçevesinde gerçekleştiğini öne sürer. Bu, bireylerin her zaman tüm bilgilere sahip olamayacakları ve kararlarını tam anlamıyla optimize edemeyecekleri anlamına gelir. Bu sınırlı rasyonellik, karar alma süreçlerindeki belirsizlik ve karmaşıklığı vurgular.

Menkul Kıymet Piyasalarındaki Rasyonalite: Neo-Keynesyen iktisatta finansal piyasalardaki rasyonel beklentiler hipotezi bazen sorgulanabilir. Bu çerçevede, menkul kıymet piyasalarındaki katılımcıların her zaman doğru ve rasyonel beklentilere sahip olmadıkları, bu nedenle piyasalarda bazen anormal fiyat hareketlerinin ortaya çıkabileceği düşünülür.

Fiyat ve Ücret Esnekliği: Neo-Keynesyen iktisatta, piyasa dengesinin hemen ve tamamen sağlanamayabileceği ve fiyat ile ücretlerin sık sık esnek olmadığı varsayılır. Bu durum, bireylerin ve firmaların fiyatlar ve ücretler konusunda tamamen rasyonel beklentilere sahip olmadıkları ve bu nedenle piyasa dengesinin gecikebileceği anlamına gelir.

Devlet Müdahalesi: Neo-Keynesyen iktisat, makroekonomik istikrarın sağlanması için devlet müdahalesini destekler. Bu, özellikle işsizlik, talep eksikliği ve ekonomik durgunluk gibi durumlarla mücadelede devletin etkili bir rol oynaması gerektiğini öne sürer.

Neo-Keynesyen iktisat, rasyonalite kavramını geniş bir çerçevede ele alır ve ekonomik aktörlerin karar alma süreçlerindeki sınırlılıkları vurgular. Bu, Keynesyen ve neoklasik iktisadi düşüncelerin bir sentezi olarak ortaya çıkan bir yaklaşımdır.

2.3.5. Monetarizm İktisat Okulunda Rasyonalite Kavramı

Monetarizm, özellikle Nobel ödüllü ekonomist Milton Friedman'ın etkisi altında gelişen bir iktisadi okuldur. Monetarizm, para arzının ve para politikasının ekonomik büyüme ve enflasyon üzerindeki etkilerine odaklanarak, genellikle serbest piyasa ekonomisini savunur. Monetarist görüşlere göre, para politikası aracılığıyla istikrarlı bir para arzı sağlamak, ekonomik istikrarı destekler (Hahn, 1980).

Monetarizmde rasyonalite kavramı, bireylerin ekonomik kararlarını alırken belirli bir şekilde rasyonel davrandıkları ve bu davranışın en iyi çıkarlarını maksimize etmeye yönelik olduğu varsayımına dayanır (Dornbusch ve Fischer, 1986). Monetarizmde rasyonalite kavramının temel özellikleri:

Rasyonel Beklentiler: Monetarizm, bireylerin gelecekteki ekonomik olayları ve politika değişikliklerini tahmin etme çabasında olduklarını ve bu tahminlerini rasyonel bir şekilde oluşturduklarını savunur. Rasyonel beklentiler, bireylerin geçmiş verilere dayanarak gelecekteki olayları tahmin etme çabası içinde oldukları bir kavramdır.

Para Talebi ve Faiz Oranları: Monetarizm, bireylerin para taleplerini faiz oranlarına bağlı olarak rasyonel bir şekilde ayarladıkları varsayımını içerir. Faiz oranlarının değişmesiyle birlikte, bireylerin nakit ve diğer varlıklar arasında rasyonel bir tercih dengesi kurduğu düşünülür.

Makroekonomik İstikrar: Monetarizm, para politikasının özellikle para arzı istikrarının sağlanmasının, enflasyonun kontrol altında tutulmasının ve ekonomik istikrarın korunmasının önemli olduğunu savunur. Bireylerin rasyonel beklentilere dayalı olarak para politikasının etkilerini doğru bir şekilde değerlendirdiği ve bu nedenle politika yapımcıların beklenen politika etkilerine göre davrandığı düşünülür.

Dengeleme Etkisi: Monetarizmde, para arzındaki değişikliklerin zaman içinde reel ekonomiyi etkileyerek dengesizliklere neden olabileceği düşüncesi bulunur. Bu nedenle, rasyonel bireylerin

para politikası ve para arzındaki değişikliklere duyarlı bir şekilde tepki gösterdiği ve bu etkileri değerlendirdiği varsayılır.

Monetarizmde rasyonalite kavramı, bireylerin ve firmaların ekonomik kararlarını rasyonel bir temelde almaları üzerine odaklanır ve para politikasının ekonomik istikrar üzerindeki etkilerini bu rasyonel beklentilere dayanarak açıklamaya çalışır (Thompson, 1981).

2.3.6.Rasyonel Beklentiler Okulunda Rasyonalite Kavramı

Rasyonel Beklentiler Okulu, özellikle 1970'lerde makroekonomide ortaya çıkan bir iktisadi akımdır. Bu okulun temel amacı, bireylerin ve firmaların gelecekteki ekonomik olayları öngörme çabalarını anlamak ve bu beklentilerin ekonomik politikaların etkilerini değerlendirmek üzerinedir. Rasyonel Beklentiler Okulu, bireylerin ekonomik kararlarını rasyonel bir temelde aldıklarını varsayar ve bu rasyonel beklentilerin piyasa koşullarını şekillendirdiğini savunur (Lovell, 1986). Rasyonel Beklentiler Okulu içinde rasyonalite kavramının temel özellikleri:

Rasyonel Beklentileri: Bireylerin ve firmaların gelecekteki olayları tahmin etmeye yönelik çabalarının rasyonel olduğu varsayılır. Bu, ekonomik aktörlerin ellerindeki mevcut bilgileri en iyi şekilde kullanarak gelecekteki olayları doğru bir şekilde öngörmeye çalıştıkları anlamına gelir.

Açık Ekonomi Modeli: Rasyonel Beklentiler Okulu, ekonomideki açık ekonomi modellerini benimser. Bu modellerde, bireylerin ve firmaların gelecekteki değişkenlere dair beklentileri, piyasa koşullarını belirler. Örneğin, gelecekteki enflasyon beklentileri, fiyat ve ücretlerin belirlenmesinde önemli bir rol oynar.

Adaptif Beklentiler ile Karşılaştırma: Rasyonel Beklentiler Okulu, önceki dönemlerdeki fiyat ve enflasyon verilerine dayanarak yapılan adaptif beklentilerle karşılaştırmaktadır. Adaptif beklentiler, geçmiş olayların gelecekteki beklentilere etkisini vurgularken, rasyonel beklentiler gelecekteki olayların daha karmaşık analizlerini içerir.

Politika Etkileri: Rasyonel Beklentiler Okulu, ekonomik politikaların etkilerini değerlendirmek için kullanılır. Bireylerin ve firmaların rasyonel beklentilerle hareket ettiği bir çerçevede, ekonomik politikaların önceden tahmin edilebilir olduğu ve bu nedenle beklenen etkilerini zayıflatabileceği savunulur. Bu okul, özellikle makroekonomik politikaların etkilerini değerlendirmek ve ekonomik modellerin daha gerçekçi bir temelde inşa edilmesini sağlamak amacıyla geliştirilmiştir. Rasyonel Beklentiler Okulu, bireylerin ve firmaların ekonomik geleceği daha iyi tahmin etme çabalarının, ekonomik politika ve piyasa koşulları üzerinde önemli etkileri olduğunu vurgular (Çağan, 1980).

2.4. İktisat Okullarında Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

İktisat okullarındaki rasyonalite kavramına yöneltelen eleştiriler çeşitli düzeylerde ortaya çıkmıştır. Rasyonalite kavramına getirilen eleştiriler, bireylerin ve firmaların ekonomik karar alma süreçlerini anlamaya ve modellemeye yönelik temel varsayımları hedef almaktadır (Abbas, 2020). Bu eleştiriler:

Bilgi Sınırlamaları ve Belirsizlik: Gerçek dünyada bireylerin ve firmaların tam bilgiye sahip olmadığı, geleceği kesin olarak tahmin edemediği ve belirsizlikle karşılaştığı durumlar sıkça ortaya çıkar. Rasyonalite kavramı genellikle bu bilgi sınırlamalarını ve belirsizlikleri göz ardı eder. Bu nedenle, eleştirmenler, bu tür durumların daha iyi bir şekilde modellenmesi gerektiğini savunur.

Beklentilerin Uyum Süreci: Rasyonalite varsayımı, bireylerin ve firmaların beklenen değerleri tam olarak hızlı bir şekilde ayarlayabilecekleri ve uyum sağlayabilecekleri bir süreç önerir. Ancak, gerçek dünyada bu uyum sürecinin zaman alabileceği ve gecikmelerin olabileceği düşünülmektedir.

Bilişsel Sınırlamalar: Rasyonalite varsayımı, bireylerin mükemmel bir şekilde mantıklı düşünce süreçlerine sahip olduğunu öne sürer. Ancak, bilişsel sınırlamalar, insanların karmaşık bilgiyi

işleme ve en uygun kararlar alma yeteneklerini sınırlayabileceği gerçeğini vurgular. Bu sınırlamalar, özellikle davranışsal ekonomi alanında incelenmiştir.

Grup Davranışları: Rasyonalite varsayımı genellikle bireyin izole bir varlık olarak ele alınmasını içerir. Ancak, gruplar arasındaki etkileşimler ve sosyal faktörlerin ekonomik kararlar üzerindeki etkileri göz ardı edilebilir. Davranışsal iktisat, bu tür grup dinamiklerini ve sosyal etkileşimleri daha fazla dikkate alır.

Finansal Piyasalardaki Anormallikler: Finansal piyasalarda gözlemlenen bazı anormal fiyat hareketleri ve getiri eğrileri, rasyonalite varsayımına meydan okur. Finansal piyasalarda gözlemlenen bazı "balonlar" ve aşırı oynaklık gibi durumlar, piyasa katılımcılarının her zaman rasyonel olmadıkları argümanını güçlendirir.

Bu eleştiriler, rasyonalite kavramının genellikle gerçek dünyada karar alma süreçlerini basitleştirdiği ve tam olarak yansıtmadığı iddiasına dayanmaktadır. Bu eleştirilere karşın, rasyonalite varsayımı hala ekonomik analizlerin temel bir parçası olarak kullanılır ve ekonomistler arasında önemli bir tartışma konusunu oluşturur (Şen, 1977).

2.4.1. Klasik İktisat Okulunda Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

Klasik iktisat okulunun rasyonalite kavramına yöneltile eleştiriler, genellikle gerçek dünyadaki ekonomik davranışların karmaşıklığını ve bu davranışların tam anlamıyla rasyonel olmadığını vurgular (Lagueux, 1997). Klasik iktisat okulu içinde rasyonalite kavramına getirilen bazı eleştiriler:

Bilgi Sınırlamaları ve Belirsizlik: Klasik iktisat, genellikle bireylerin ve firmaların tam bilgiye sahip olduğunu varsayar. Ancak, gerçek dünyada bilgi eksikliği ve belirsizlik sıkça karşılaşılan durumlardır. Bu durumda, bireylerin rasyonel kararlar almalarını zorlaştırabilir ve kararlarında sınırlamalara neden olabilir.

Piyasa Dengelemesi ve Rekabetin Sınırlamaları: Klasik iktisat, serbest piyasa koşullarının kendiliğinden bir denge oluşturacağını ve rekabetin her zaman etkin bir şekilde işleyeceğini savunur. Ancak, gerçek dünyada piyasaların tam anlamıyla rekabetçi olmadığı durumlar ortaya çıkabilir ve bu durum piyasa dengesini zorlaştırabilir.

İşsizlik ve İktisadi Durgunluklar: Klasik iktisat, genellikle işsizliği kendi iç dinamikleri nedeniyle açıklayarak, piyasaların doğal bir dengeye ulaşacağını savunur. Ancak, gerçek dünyada işsizlik ve iktisadi durgunluklar gibi durumlar, talep eksikliği, maliyet yetersizliği veya diğer faktörlerle ilişkilendirilebilir.

Çıkar Çatışmaları ve Gelir Dağılımı: Klasik iktisat, bireylerin çıkarlarının genellikle çatışmaya neden olmadığını ve rekabetin gelirin adil bir şekilde dağılmasını sağlayacağını savunur. Ancak, gerçek dünyada gelir dağılımındaki eşitsizlikler, sınıf çatışmaları ve diğer çıkar çatışmaları sıklıkla gözlemlenir.

Makroekonomik İstikrarsızlıklar: Klasik iktisat, genellikle makroekonomik istikrarsızlıkları kendi iç dinamikleriyle açıklayarak, devlet müdahalesine duyulan ihtiyacı sınırlar. Ancak, gerçek dünyada ekonomik krizler, spekülasyon balonları ve finansal piyasa aşırılıkları gibi durumlar, piyasa mekanizmalarının istikrarsızlıklara katkıda bulunabileceğini gösterir.

Bu eleştiriler, klasik iktisat okulunun rasyonalite varsayımlarının gerçek dünyadaki ekonomik gerçekliklere tam olarak uygun olmadığı yönündedir. Bu eleştiriler, ekonomik analizin daha gerçekçi ve kapsamlı bir perspektife ihtiyaç duyduğunu savunan alternatif iktisadi yaklaşımların doğmasına katkıda bulunmuştur (Lagueux, 1997).

2.4.2. Keynesyen İktisat Okulunda Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

Keynesyen iktisat okulu, rasyonalite kavramına bazı eleştiriler getirmiştir. Bu eleştiriler, özellikle Keynesyen iktisatın makroekonomik analizinde ve ekonomik politikaların tasarlanmasında rasyonalite kavramının sınırlamalarına vurgu yapar (Arxer vd., 2011). Keynesyen iktisat okulu içinde rasyonalite kavramına yöneltilen bazı eleştiriler:

Beklentilerin Esnekliği: Keynesyen iktisat, bireylerin ve firmaların beklentilerinin esnek ve hızlı bir şekilde değişebileceğini savunur. Ancak, eleştirmenler, özellikle finansal piyasalarda ve iş dünyasında, beklentilerin hızlı bir şekilde değişmediğini ve bu nedenle rasyonel beklentilerin modellerin beklediği kadar hızlı bir şekilde adapte olamadığını öne sürer.

Hayali Beklentiler: Keynesyen iktisatta, insanların ekonomik kararlarını bazen "hayali beklentiler" veya "animal spirits" (hayvansal ruhlar) gibi irrasyonel faktörlere dayandığı düşünülür. Rasyonalite kavramı, bu tür irrasyonel davranışları açıklamakta sınırlıdır ve eleştirilir.

Politika Etkileri ve Rasyonel Beklentiler: Keynesyen iktisat, ekonomik politikaların bireylerin beklentilerini etkileyebileceğini savunur. Ancak, eleştirmenler, bireylerin rasyonel beklentilere dayanarak politika değişikliklerini önceden tahmin edebilecekleri ve bu nedenle politika etkilerinin zayıflayabileceği argümanını ortaya koyarlar.

Makroekonomik Modelleme Zorlukları: Rasyonalite kavramının makroekonomik modellere entegrasyonu, genellikle öngörülemeyen ve karmaşık ekonomik gerçeklikleri ifade etmede zorluklar yaşar. Özellikle finansal piyasa aşırılıkları, balonlar ve krizler gibi durumları açıklamak için daha kapsamlı modeller gerektiği savunulur.

İşsizlik ve Durgunluklar: Rasyonalite kavramı, işsizlik ve ekonomik durgunlukları genellikle talep eksikliği ve koordinasyon sorunları gibi geçici sorunlara dayandırmaz. Ancak, Keynesyen iktisat, bu tür durumları vurgular ve devlet müdahalesini destekler.

Bu eleştiriler, Keynesyen iktisatın rasyonalite kavramının sınırlamalarını vurgular ve daha karmaşık ve dinamik bir ekonomik gerçekliği ifade etmek için alternatif yaklaşımların önemini ortaya koyar. Keynesyen iktisatın bu eleştirilere yanıtı, özellikle makroekonomik politika yapımında ve kriz durumlarında, rasyonalite kavramını daha esnek bir şekilde ele alarak ve davranışsal iktisat gibi diğer perspektiflerle bütünleşmiş ederek gelmiştir (Arxer vd., 2011).

2.4.3. Neo-Keynesyen ve Monetarist İktisat Okullarında Rasyonalite Kavramına Getirilen Eleştiriler

Neo-Keynesyen ve Monetarist iktisat okulları, klasik iktisat okulundan farklı bir perspektifle rasyonalite kavramını ele alsa da, bu okullara da çeşitli eleştiriler yöneltilmiştir. Neo-Keynesyen ve Monetarist iktisat okullarında rasyonalite kavramına getirilen bazı eleştiriler:

Neo-Keynesyen İktisat Okulu:

Beklentilerin Esnekliği: Neo-Keynesyen iktisat, bekleyişlerin esnek ve hızlı bir şekilde değişebileceğini savunur. Ancak, eleştirmenler, bireylerin ve firmaların beklentilerinin değişiminin zaman alabileceğini ve bu nedenle ekonominin hızlı bir şekilde uyum sağlamadığını belirtirler (Caravale, 1987).

İrrasyonel Davranışların Göz Ardı Edilmesi: Neo-Keynesyen iktisat, genellikle ekonomik aktörlerin rasyonel olmayan bir şekilde davrandığı durumları açıklamada sınırlıdır. Finansal piyasalarda ve diğer alanlarda gözlemlenen irrasyonel davranışlar, bu okula yöneltilen eleştirilerden biridir.

Makroekonomi Politika Etkileri: Neo-Keynesyen iktisat, devlet müdahalesini ve makroekonomik politikaları destekler. Ancak, eleştirmenler, bu tür politikaların beklenen etkilerinin zaman içinde değişebileceğini ve bu nedenle politika yapımcıların başarı oranının düşük olabileceğini öne sürerler (Caravale, 1987).

Monetarist İktisat Okulu:

Para Politikası İle İlgili Eleştiriler: Monetarist iktisat, genellikle para politikasının önemini vurgular. Ancak, eleştirmenler, özellikle finansal kriz dönemlerinde para politikasının etkinliğinin sınırlı olabileceğini ve ekonominin bu dönemlerde daha karmaşık bir şekilde davrandığını belirtirler (Blinder, 2000).

Finansal Piyasalardaki Anormallikler: Monetarizmin finansal piyasalardaki rasyonel beklentilere dayanan yaklaşımı, finansal piyasalardaki anormal fiyat hareketleri ve aşırı oynaklık gibi durumları açıklamada yetersiz kalabilir. Bu durum, Monetarizm'e yöneltilen eleştirilerden biridir.

Para Politikasını Uygulanabilirliği: Eleştirmenler, Monetarist yaklaşımın para politikasını uygulamada karşılaşılan zorlukları göz ardı ettiğini ve bazen para politikasının hedeflenen etkileri göstermekte yetersiz kaldığını öne sürerler.

Dengeleme Etkisi ve İstikrarsızlık: Monetarizm, genellikle ekonominin doğal bir dengeye ulaşacağını ve devlet müdahalesinin genellikle istikrarsızlığa yol açacağını savunur. Ancak, eleştirmenler, özellikle finansal kriz dönemlerinde doğal denge kavramının sınırlarını vurgularlar (Blinder, 2000).

Bu eleştirilere rağmen, Neo-Keynesyen ve Monetarist iktisat okulları, ekonomik analizin belirli yönlerini vurgulayarak ve belirli politika önerileri sunarak ekonomik düşünceye katkıda bulunmuşlardır. Ancak, her iki okulun da rasyonel kavramı ile ilgili varsayımlarına yöneltilen eleştiriler, ekonomik gerçekliklerin daha karmaşık ve dinamik olduğu düşüncesini vurgular.

2.4.4.Rasyonel Beklentiler Okulunda Rasyonelite Kavramına Getirilen Eleştiriler

"Rasyonel beklentiler okulu" (rational expectations school), ekonomi alanında ortaya çıkan bir teori ve analitik çerçevedir. Bu okul, ekonomik aktörlerin (bireyler, firmalar, hükümetler) gelecekteki ekonomik olayları öngörebildiğini ve bu öngörülerini kararlarında etkili bir şekilde kullandıklarını savunur. Ancak, bu teoriye yöneltilen eleştiriler de bulunmaktadır (Gertchev, 2007). Rasyonel beklentiler okuluna getirilen bazı eleştiriler:

Tam Bilgi ve Mükemmel Rasyonelite İddiası: Rasyonel beklentiler okulu, ekonomik aktörlerin tam bilgiye sahip olduklarını ve mükemmel bir şekilde rasyonel kararlar aldıklarını öne sürer. Ancak, gerçek hayatta bilgi eksikliği, belirsizlik ve sınırlı rasyonelite gibi faktörlerin etkisi altında hareket eden ekonomik aktörler bulunmaktadır. Eleştirmenler, bu tam bilgi ve mükemmel rasyonelite iddiasının gerçekçi olmadığını savunur.

Adaptasyon ve Öğrenme sorunları: Eleştirmenler, rasyonel beklentilerin, ekonomik aktörlerin nasıl öğrendiklerini ve adaptasyon süreçlerini yeterince ele almadığını ileri sürer. Gerçek dünyada, insanlar deneyimleri ve gözlemleri üzerinden öğrenir ve bu öğrenme süreçleri ekonomik kararlarını etkiler. Rasyonel beklentiler okulu, bu adaptasyon süreçlerini yeterince açıklamadığı için eleştirilir.

Piyasa İmkânları ve Mükemmel Rekabet: Rasyonel beklentiler okulu genellikle piyasaların mükemmel rekabet koşullarında işlediğini varsayar. Ancak, gerçek dünyada piyasaların sıklıkla düzensizliklere ve rekabet eksikliklerine maruz kaldığı görülmektedir. Eleştirmenler, bu varsayımın gerçek piyasa koşullarıyla uyumsuz olduğunu belirtir.

Ekonomi Politika Etkinliği: Rasyonel beklentiler okulu, ekonomik politikaların beklentileri dikkate alarak etkin bir şekilde uygulanabileceğini savunur. Ancak, eleştirmenler, bu tür politikaların etkili olabilmesi için toplumun tüm bireylerinin aynı bilgiye ve beklentilere sahip olması gerektiğini belirtir. Gerçekte ise toplum içinde farklı bilgi düzeyleri ve beklentiler bulunabilir.

Bu eleştiriler, rasyonel beklentiler okuluna yöneltilen bazı temel soruları yansıtmaktadır. Ekonomik davranışın karmaşıklığını ve belirsizliğini daha iyi açıklayabilen modeller geliştirmek için bu eleştirilerin dikkate alınması önemlidir (Gertchev, 2007).

2.4.4.1. Dewey'in Alternatif Tercih Modeli

John Dewey (1859-1952), Amerikalı filozof, eğitimci ve psikolog olarak bilinir. Dewey, pragmatizm felsefesine dayalı olarak, özellikle eğitim ve demokrasi alanlarında önemli katkılarda bulunmuştur. Ancak, Dewey'in öne çıkan bir "alternatif tercih modeli" konsepti spesifik olarak bilinmemektedir.

Dewey'in düşünceleri genellikle deneyimci ve demokratik bir perspektife dayanır. Özellikle eğitim alanında, Dewey, öğrenmenin öğrencinin deneyimleri ve çevresiyle bağlantılı olarak anlam kazandığına inanır. Eğitim, sadece bilgiyi öğrenmek değil, aynı zamanda öğrenilen bilgiyi yaşantılarla birleştirerek anlamak ve uygulamaktır.

Dewey'in demokratik düşünceleri, bireyin katılımını ve toplumsal sorumluluğunu vurgular. Demokrasinin bir eğitim aracı olarak görülmesi, bireylerin kendi düşüncelerini oluşturmasını ve toplumsal sorunlara aktif bir şekilde katılmasını teşvik eder.

Belki de "alternatif tercih modeli" ifadesi, Dewey'in bireyin tercihlerini ve değerlerini belirleme sürecine vurgu yapma şeklini ifade edebilir. Dewey, bireyin deneyimleri ve demokratik bir çerçevede içinde kendi değerlerini belirlemesini savunarak, bireyin kendi tercihleri üzerinde etkili olabileceği bir model önerir (White, 2003).

2.4.4.2. Kant'ın Ahlak Teorisi ve Sınırlı Rasyonalite Modeli

Immanuel Kant'ın ahlak teorisi, "Kategorik İmperatif" adlı temel prensibe dayanır ve bu prensip, ahlaki eylemlerin evrensel olarak geçerli olması gerektiğini belirtir. Ayrıca, Kant'ın ahlak teorisi, bireyin özgür iradesini vurgular ve ahlaki eylemlerin motive edici etkenini önemser. Sınırlı rasyonalite modeli ise genellikle ekonomi ve davranışsal ekonomi bağlamında kullanılır ve bireylerin karar alma süreçlerindeki sınırlamalara vurgu yapar.

Kant'ın Ahlak Teorisi:

Kategorik İmperatif: Kant'ın ahlaki sistemine temel olan kategorik imperatif, ahlaki eylemlerin evrensel olarak geçerli olması gerektiğini belirtir. Bir eylem, bir başkasına yapılmış olsaydı, aynı durumda herkes tarafından yapılabilir miydi sorusuyla test edilmelidir.

Özgür İrade: Kant, ahlaki eylemlerin özgür irade tarafından yönlendirilmesini savunur. İyi bir eylem, bireyin özgür iradesi tarafından, evrensel ahlaki prensiplere dayanarak gerçekleştirilen bir eylemdir.

Motive Edici Etken: Kant, ahlaki eylemlerin motive edici etkenini önemser. Ona göre, ahlaki bir eylemin doğruluğu, eylemin kendisi değil, eylemi motive eden niyet ve iradedir.

Sınırlı Rasyonalite Modeli:

Sınırlı Bilgi ve Kapasite: Sınırlı rasyonalite modeli, bireylerin karar alma süreçlerinde sınırlı bilgiye ve bilişsel kapasiteye sahip olduğunu öne sürer. Bu nedenle, bireyler en uygun kararlar almak yerine sınırlı bilgi ve kapasiteleri çerçevesinde kararlar almaya eğilimlidir.

Duygusal ve Sosyal Etkiler: Sınırlı rasyonalite modeli, duygusal etkenlerin ve sosyal etkileşimlerin bireylerin karar alma süreçlerini etkileyebileceğini vurgular. Bu model, bireylerin kararlarını rasyonel olmayan faktörlere dayandırabileceğini belirtir (Duran, 2017).

Kant'ın ahlak teorisi ve sınırlı rasyonalite modeli farklı disiplinlere aittir, ancak birleştirilebilirler. Örneğin, bir bireyin ahlaki bir karar alırken sınırlı rasyonaliteye maruz kalabileceği ve duygusal

etkenlerin karar alma sürecini etkileyebileceği düşünülebilir. Ancak, bu iki teori arasında doğrudan bir entegrasyon olmadığını belirtmek önemlidir, çünkü biri etik, diğeri ise bilişsel süreçlerle ilgilenir (White, 2003).

2.4.4.3 Hayek'in Sınırlı Rasyonalite Modeli

Friedrich Hayek, Avusturya Okulu ekonomistlerinden biri olarak bilinir ve ekonomi, siyaset ve toplum üzerine yazdığı eserlerle tanınır. Sınırlı rasyonalite kavramını ekonomik düşüncesine dâhil etmiştir. Hayek'in sınırlı rasyonalite modeli, bireylerin bilgi sınırlamaları ve belirsizlikle başa çıkma çabalarına odaklanır (Altman, 2013).

Hayek'in sınırlı rasyonalite modeli ile ilgili ana noktalar şunlardır:

Bilgi Sınırlamaları: Hayek, bireylerin çevresindeki karmaşık ve sürekli değişen dünyayı tam olarak anlamalarının mümkün olmadığını savunur. Bireyler, sınırlı bilgiye sahiptir ve bu bilgi genellikle dağınıktır (Altman, 2013).

Dağılmış Bilgi: Hayek, ekonominin çeşitli bireyler ve firmalar arasında dağınık bir şekilde bulunan bilgiden oluştuğunu öne sürer. Her birey, kendi deneyimleri ve lokal bilgisiyyle sınırlı bir perspektife sahiptir. Hayek'e göre, ekonominin etkin bir şekilde işlemesi, bu dağınık bilgilerin fiyatlar, rekabet ve piyasa süreçleri yoluyla toplumda kullanılmasına dayanır.

Rekabet ve Fiyatlar: Hayek'e göre, rekabet ve piyasa fiyatları, bireylerin sahip olduğu dağınık bilgileri koordine etmede etkili mekanizmalardır. Fiyatlar, ekonomik ajanlara bilgi sağlar ve kaynakları etkin bir şekilde dağıtır.

Merkezi Planlama Eleştirisi: Hayek, ekonomik planlama ve yönetimin sınırlı bilgiyi etkili bir şekilde ele alamayacağını savunur. Merkezi planlama, bireylerin sahip olduğu yerel bilgiyi dikkate alamaz ve bu nedenle ekonomik verimliliği ve etkinliği azaltabilir. Hayek'in sınırlı rasyonalite modeli, özellikle serbest piyasa ekonomisini savunan ve merkezi planlamaya eleştirel yaklaşan bir perspektife sahiptir. Ona göre, ekonominin düzeni ve etkinliği, bireylerin sınırlı rasyonaliteye dayalı olarak piyasa süreçlerinde etkileşimde bulunmalarıyla sağlanır (Fiori, 2009).

3.DAVRANIŞSAL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI VE GELİŞİMİ

Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadi modellerin ötesine geçerek bireylerin ekonomik kararlarını anlamak için psikolojik faktörlere odaklanan bir iktisat dalıdır. Davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişimi şu ana başlıklar altında incelenebilir:

Tarihsel Bağlam ve Davranışsal Finans: Davranışsal iktisadın temelleri, 1970'lerin sonları ve 1980'lerin başlarına dayanır. Bu dönemde, geleneksel finans teorilerinin, özellikle de rasyonel beklentiler hipotezinin, finansal piyasalardaki bazı gözlemlerle uyuşmadığı fark edildi. Davranışsal finans, insanların finansal kararlarını anlamak için psikolojik ve duygusal faktörleri dâhil etmeye odaklanarak ortaya çıktı (Angner ve Loewenstein, 2007).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky: Davranışsal iktisadın öncülerinden biri, psikolog Daniel Kahneman ve Amos Tversky'dir. Kahneman ve Tversky, insanların karar alma süreçlerini anlamak amacıyla çeşitli deneyler yaparak "prospect theory" (beklenti teorisi) gibi önemli kavramları geliştirdiler. Bu teori, bireylerin risk ve belirsizlik altında nasıl kararlar aldıklarını anlamaya yönelik bir çerçeve sunar.

Davranışsal Ekonomi ile İktisat Arasındaki Kesişim: Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadi modellerin ötesine geçerek insanların sınırlı rasyonellik, duygusal yanıtlar, sosyal etkileşim ve psikolojik eğilimler gibi faktörlere nasıl tepki verdiğini anlamaya çalışır. Davranışsal ekonomi, bu yeni bakış açılarını ekonominin çeşitli alanlarına uygular (Blawatt, 2016).

Nobel Ödülü ve Kabullenme: Davranışsal iktisat alanında yapılan önemli çalışmalar, Daniel Kahneman'ın 2002'de Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanmasıyla geniş bir kabul görmeye başladı. Bu, davranışsal iktisadın, ekonomik düşünce içinde giderek daha fazla yer bulmaya başladığı bir dönemi işaret eder.

Davranışsal Finansın Yükselişi: Finans alanında, davranışsal finansın etkisi giderek arttı. Yatırımcıların ve finansal piyasa uzmanlarının daha iyi anlamalarına yardımcı olmak için psikolojik faktörlerin dâhil edilmesi, finansal krizlerin anlaşılması ve öngörülmesinde daha etkili bir araç haline gelmiştir (Blawatt, 2016).

Davranışsal iktisadın gelişimi, ekonomi dünyasında bireylerin karar alma süreçlerini daha kapsamlı ve gerçekçi bir şekilde anlama çabalarını yansıtmaktadır. Bu alan, geleneksel iktisadi teorilere eleştirel bir bakış sunarak ve insan davranışının daha karmaşık yönlerini inceleyerek ekonomik düşünceyi zenginleştirmiştir (Sendhil ve Thaler, 2000).

3.1. Davranışsal İktisadın Kavramsal Çerçevesi

Davranışsal iktisat, bireylerin ekonomik kararlarını anlamak için psikolojik faktörlere odaklanan bir iktisat dalıdır. Bu alanda geliştirilen kavramlar ve teoriler, geleneksel ekonomik modellerin ötesine geçerek insan davranışını daha kapsamlı bir şekilde açıklamaya çalışır (Hursh, 1984). Davranışsal iktisadın kavramsal çerçevesini oluşturan temel kavramlar:

Sınırlı Rasyonellik: Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde sınırlı rasyonellik ilkesini vurgular. Bireylerin kararlarını optimal bir şekilde değil, sınırlı bilgi, sınırlı bilişsel kapasite ve sınırlı zaman gibi kısıtlamalar altında aldığı öne sürülür (Rabin, 2013).

Beklenti ve Davranış: Davranışsal iktisat, bireylerin beklentileri ve bu beklentilere dayalı olarak nasıl davrandıklarını anlamaya odaklanır. Kahneman ve Tversky'nin geliştirdiği "prospect theory" gibi teoriler, insanların riskle başa çıkma ve kazanç/kayıp algısındaki önyargılarını inceler.

Psikolojik Eğilimler: Davranışsal iktisat, insanların kararlarını etkileyen çeşitli psikolojik eğilimlere odaklanır. Örneğin, kayıp kaçınma, anlık tatmin arama ve sosyal etki altında kalma gibi faktörler, bireylerin ekonomik kararlarını şekillendirebilir.

Bireysel ve Toplumsal Normlar: Davranışsal iktisat, bireylerin ve toplumun normlarına odaklanarak ekonomik kararlarını anlamaya çalışır. Bu normlar, bireylerin toplum içinde kabul gören davranış biçimlerine uyum sağlama eğiliminde olduğu normatif etkileri içerebilir.

Anlık Tatmin ve Gelecekte Uzaklaşma: Davranışsal iktisat, bireylerin anlık tatmin arayışı ve gelecekte uzaklaşma eğilimlerini inceleyerek, özellikle tüketim ve tasarruf kararları üzerindeki etkilerini anlamaya çalışır.

Karar Alma Süreci ve Bilişsel Çatışma: Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma sürecindeki bilişsel çatışmaları ve hataları inceler. Bu, rasyonel olmayan karar alma süreçlerini ve bilişsel önyargıları anlamak için kullanılan bir yaklaşımdır.

Davranışsal iktisat, bu kavramlar ve teoriler aracılığıyla ekonomik aktörlerin davranışlarını daha kapsamlı bir şekilde anlamaya çalışır. Bu çerçeve, geleneksel iktisadi teorilere eleştirel bir bakış sunar ve insan davranışını daha gerçekçi bir şekilde modelleme çabalarını yansıtır (Camerer ve Loewenstein, 2002).

3.2. Davranışsal İktisadın Tarihçesi

Davranışsal iktisadın tarihçesi, disiplinin evrimini ve nasıl geliştiğini anlamamıza yardımcı olur. Davranışsal iktisadın ana dönemleri ve önemli kilometre taşları:

Davranışsal İktisadın Başlangıcı: Davranışsal iktisadın temelleri, 1970'lerde atıldı. Bu dönemde, geleneksel iktisadi modellerin öngörülemez ekonomik davranışları açıklamakta yetersiz kaldığı

fark edildi. Bu süreçte özellikle Nobel ödüllü psikologlar Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çalışmaları önemli bir rol oynadı (Nagatsu, 2015).

Kahneman ve Tversky'nin Çalışmaları: Kahneman ve Tversky, insanların karar alma süreçlerindeki rasyonellikten sapmalarını ve sistemli hatalarını incelediler. "Prospect theory" (beklenti teorisi) adlı çalışmaları, bireylerin risk ve belirsizlikle başa çıkma biçimlerini açıklamak için önemli bir adımdı.

Davranışsal Finansın Ortaya Çıkışı: Davranışsal finans, finansal piyasalardaki gözlemlenmiş davranışsal anomalileri açıklamak amacıyla geliştirildi. Kahneman'ın çalışmaları, finansal piyasalarda rasyonel beklentilerin sıklıkla geçerli olmadığını öne sürdü.

Davranışsal İktisatın Kurumsal Boyutu: Davranışsal iktisat, ekonominin kurumsal yapısını incelemeye ve kurumsal davranış biçimlerini açıklamaya yönelik çalışmalara odaklandı. İnsanların sosyal ve kurumsal çevreleriyle etkileşimleri ve bu etkileşimlerin ekonomik kararlarını nasıl etkilediği konularına vurgu yapar (Nagatsu, 2015).

Davranışsal İktisadın Yaygın Kabulü: 2000'lerden itibaren, davranışsal iktisat daha geniş bir kabul görmeye başladı. Ekonomistler, daha önce göz ardı edilen psikolojik faktörlerin ve bireylerin sistemli hatalarının ekonomik analize dâhil edilmesi gerektiğini kabul etmeye başladılar.

Davranışsal İktisatın İktisat Dışındaki Alanlara Yayılması: Davranışsal iktisatın prensipleri, ekonominin ötesindeki alanlara da uygulanmaya başlandı. Bu, hukuk, sosyoloji, politika bilimi ve psikoloji gibi disiplinlerle daha fazla etkileşim ve entegrasyon anlamına geldi.

Davranışsal iktisatın tarihçesi, disiplinin zaman içinde nasıl everildiğini ve önemli katkılara nasıl sahne olduğunu gösterir. Bu yaklaşım, geleneksel iktisadi modelleri eleştiren ve insan davranışının daha kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını amaçlayan bir perspektifi yansıtmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2002).

3.3. Davranışsal İktisat Yaklaşımları

Davranışsal iktisat, bireylerin ekonomik karar alma süreçlerini anlamak için psikolojik faktörlere odaklanan bir iktisat dalıdır. Bu yaklaşım, geleneksel ekonomik modellerin rasyonel beklentiler ve sınırlı rasyonellik üzerine kurulu temellerine eleştirel bir bakış sunar ve insan davranışının daha karmaşık yönlerini incelemeye çalışır (Solek, 2014). Davranışsal iktisatın temel yaklaşımları:

Sınırlı Rasyonellik: Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde sınırlı rasyonellik ilkesini vurgular. Bireylerin kararlarını en uygun bir şekilde değil, sınırlı bilgi, sınırlı bilişsel kapasite ve sınırlı zaman gibi kısıtlamalar altında aldığı öne sürülür (Rabin, 2013).

Beklenti ve Davranış: Davranışsal iktisat, bireylerin beklentilerini ve bu beklentilere dayalı olarak nasıl davrandıklarını anlamaya odaklanır. Kahneman ve Tversky'nin geliştirdiği "prospect theory" gibi teoriler, insanların riskle başa çıkma ve kazanç/kayıp algısındaki önyargıları inceler (Mullainathan ve Thaler, 2000).

Bireysel ve Toplumsal Normlar: Davranışsal iktisat, bireylerin ve toplumun normlarına odaklanarak ekonomik kararlarını anlamaya çalışır. Bu normlar, bireylerin toplum içinde kabul gören davranış biçimlerine uyum sağlama eğiliminde olduğu normatif etkileri içerebilir (Mullainathan ve Thaler, 2000).

Anlık Tatmin ve Gelecekte Uzaklaşma: Davranışsal iktisat, bireylerin anlık tatmin arayışı ve gelecekte uzaklaşma eğilimlerini inceleyerek, özellikle tüketim ve tasarruf kararları üzerindeki etkilerini anlamaya çalışır (Mullainathan ve Thaler, 2000).

Karar Alma Süreci ve Bilişsel Çatışma: Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerindeki bilişsel çatışmaları ve hataları inceler. Bu, rasyonel olmayan karar alma süreçlerini ve bilişsel önyargıları anlamak için kullanılan bir yaklaşımdır.

Davranışsal Finans: Davranışsal iktisatın finans alanındaki uygulaması olan davranışsal finans, finansal piyasalardaki gözlemlenmiş davranışsal anomalileri açıklamaya çalışır. Yatırımcıların ve finansal piyasa uzmanlarının daha iyi anlamalarına yardımcı olmak için psikolojik faktörleri dâhil etmeye odaklanır (Hirshleifer, 2015).

Bu yaklaşımlar, davranışsal iktisadın çeşitli boyutlarını ve insan davranışının ekonomik kararlar üzerindeki etkilerini anlamak için kullanılır. Her biri, geleneksel ekonomik teorilere alternatif bir bakış açısı sunarak, daha gerçekçi ve kapsamlı bir ekonomik anlayış geliştirmeyi amaçlar.

4.DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

4.1. Kavramsal Çerçeve

Tüketim: Üretilen mal ve hizmetlerin; gereksinim ve isteklerini karşılamaları amacıyla insanlar tarafından kullanılmasıdır.

Üretim: İktisadi fayda, yani insan ihtiyaçlarını tatmin etme kabiliyetini artıran her türlü faaliyet. Daha dar manada, fikren veya bedenle belli bir emek veya sermaye sarf ederek, karşılığında elde edilen hasılat veya hizmet.

4.2. Tüketici Davranışları

Davranışsal iktisat çerçevesinde tüketici davranışları incelendiğinde, geleneksel iktisadi modellerden farklı bir perspektif ortaya çıkar. Bu çerçeve, bireylerin karar alma süreçlerindeki psikolojik faktörleri, bilişsel önyargıları, sınırlı rasyonelliklerini ve duygusal etkenleri vurgular. İşte davranışsal iktisat çerçevesinde tüketici davranışlarını anlamak için dikkate alınan bazı önemli unsurlar:

Sınırlı Rasyonellik: Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde sınırlı rasyonellik ilkesini vurgular. Tüketiciler, karmaşık bilgiyi işleyemezler ve kararlarını alırken sınırlı bilgi ve bilişsel kapasiteye dayanırlar.

Bilişsel Önyargılar: Davranışsal iktisat, tüketicilerin karar alma süreçlerindeki bilişsel önyargıları inceleyerek, insanların objektif bilgileri işlerken ve değerlendirirken nasıl hatalara düşebileceğini anlamaya çalışır. Örneğin, kayıp kaçınma, anchoring (bağlama), ve overconfidence (aşırı özgüven) gibi bilişsel önyargılar bu çerçevede incelenir (Foxall, 2017).

Tutumlar ve Algılar: Davranışsal iktisat, tüketicilerin ürün, marka veya hizmetlere yönelik tutumlarını ve algılarını anlamaya odaklanır. Bu, tüketicilerin satın alma kararlarını şekillendiren duygusal ve bilişsel faktörleri içerir (Foxall, 2017).

Anlık Tatmin ve Gelecekte Uzaklaşma: Tüketicilerin anlık tatmin arayışları ve gelecekte uzaklaşma eğilimleri davranışsal iktisatın önemli bir odak noktasıdır. Bu, tüketicilerin kısa vadeli zevklerle ilgilenmeye daha eğilimli oldukları ve uzun vadeli maliyetleri göz ardı etme eğiliminde oldukları anlamına gelir (Foxall, 2017).

Sosyal Etkileşim ve Normlar: Davranışsal iktisat, sosyal etkileşim ve normların tüketicilerin karar alma süreçlerini nasıl etkilediğini anlamaya çalışır. Tüketiciler, çevrelerindeki diğer insanlarla etkileşime girdikçe ve toplumsal normlara maruz kaldıkça, satın alma kararlarını bu etkenlere göre şekillendirebilirler.

Kaynak Kıtlığı ve İkinci Derece Düşünme: Davranışsal iktisat, kaynak kıtlığı durumlarında ve bireylerin karar alma süreçlerinde ikinci derecede düşünme (System 2 düşünme) olarak adlandırılan daha analitik ve çabuk düşünmeye dayalı bir yaklaşımın nasıl devreye girebileceğini inceler (Foxall, 2017).

Davranışsal iktisat, tüketicilerin karar alma süreçlerini daha kapsamlı ve gerçekçi bir şekilde anlamayı hedefler. Bu çerçevede, sadece rasyonel bir birey modeli yerine insan davranışının daha karmaşık ve çeşitli yönlerini içerir.

4.3. Tüketicinin Davranış Modelleri

Tüketici davranışları mikro iktisadi etkilemenin yanı sıra bununla beraber birçok diğer bilim dallarına da öncülük etmektedir. Bundan ötürü günümüzde etkisini devam ettiren başlıca modeller kısaca incelenecektir.

4.3.1. Açıklayıcı Tüketici Davranış Modelleri

Açıklayıcı tüketici davranış modelleri, tüketicilerin alışveriş, ürün tercihleri, marka seçimleri ve satın alma kararları gibi çeşitli davranışlarını anlamak için tasarlanan teorik çerçevelerdir. Bu modeller, tüketicilerin karar alma süreçlerini ve bu süreçleri etkileyen faktörleri ele alarak, pazarlamacılara ve işletmelere daha etkili stratejiler geliştirmeleri konusunda yardımcı olabilir (Roberts ve Lilien, 1993). Açıklayıcı tüketici davranış modellerinden bazıları:

Black Box Model (Siyah Kutu Modeli): Bu modelde, tüketicinin zihinsel süreçleri ve içsel durumları bir "siyah kutu" olarak kabul edilir ve dışarıdan gözlemlenemez. Bu model, tüketicinin bir dizi uyarıcıya nasıl tepki verdiğini ve bu tepkilerin sonunda bir satın alma eylemi ile nasıl sonuçlandığını anlamaya çalışır. Ancak, içsel süreçleri detaylandırmaz ve bu nedenle siyah kutu olarak adlandırılır (Zhao ve Hastie, 2021).

Engel-Engel Modeli: Bu model, tüketici karar alma sürecini beş aşamada ele alır: ihtiyaç algısı, bilgi toplama, değerlendirme, satın alma ve satın alma sonrası davranış. Her aşama, tüketicinin karar alma sürecindeki farklı faktörleri ve etkenleri içerir (Bilovodska ve Poretskova, 2023).

Howard-Sheth Modeli: Bu model, tüketici davranışını açıklamak için karmaşık bir model sunar ve tüketicilerin ürünleri nasıl değerlendirdiklerini ve seçtiklerini anlamak için psikolojik, sosyal ve kültürel faktörleri içerir. Model, tüketicinin algılama, öğrenme, tutumlar ve satın alma davranışları arasındaki ilişkileri ele alır (Prakash, 2016).

Nicosia Modeli: Bu modelde, tüketicinin satın alma davranışı bir dizi etkileşimli aşamada incelenir. İlk aşama, bilgi alımı ve ihtiyaç algısıdır. İkinci aşama, bu bilgilerin işlenmesi ve tutum oluşturmaktır. Son olarak, tüketici satın alma kararını verir (Vignali, 1999).

Fishbein Modeli: Bu model, tüketicinin tutumlarını ve davranışlarını ölçmeye yönelik bir modeldir. Tüketicinin bir ürün veya hizmete yönelik olumlu veya olumsuz tutumları, tüketicinin bu ürünü satın alma olasılığını etkiler (Lee ve Green, 1991).

Bu modeller, tüketicilerin karar alma süreçlerini daha ayrıntılı bir şekilde inceleyerek pazarlamacılara ve işletmelere daha iyi bir anlayış sunmayı amaçlar. Ancak, her model kendi avantajları ve sınırlamalarıyla gelir ve pazar koşulları, ürün kategorileri ve kültürel faktörler gibi birçok değişken bu modellerin uygulanabilirliğini etkileyebilir.

4.3.2. Tanımlayıcı Tüketici Davranış Modeller

Tanımlayıcı tüketici davranış modelleri, tüketicilerin karar alma süreçlerini ve davranışlarını açıklamak amacıyla kullanılan teorik çerçevelerdir. Bu modeller, tüketicilerin alışkanlıkları, ihtiyaçları, tercihleri ve satın alma kararlarını daha iyi anlamak için tasarlanmıştır (Prasad ve Jha, 2014). Tanımlayıcı tüketici davranış modellerinden bazıları:

Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi: Abraham Maslow tarafından geliştirilen bu model, tüketicilerin temel ihtiyaçlarını ve bu ihtiyaçların bir hiyerarşisini ele alır. Model, fizyolojik ihtiyaçlardan başlayarak güvenlik, ait olma, saygı ve nihayet kendini gerçekleştirme ihtiyaçlarına kadar bir sıralamayı içerir (Maslow ve Lewis, 1987).

AIDA Modeli: Bu model, tüketicilerin satın alma sürecini dört aşamada ele alır: Attention (Dikkat), Interest (İlgi), Desire (İstek) ve Action (Aksiyon). Model, tüketicilerin bir ürün veya hizmete dikkat çekilmesinden başlayarak, ürünle ilgilenmeleri, onu istemeleri ve sonunda bir aksiyon (satın alma) gerçekleştirmeleri gerektiğini öne sürer (Lee ve Hoffman, 2015).

Bu modeller, tüketicilerin satın alma davranışlarını ve karar alma süreçlerini anlamak için kullanılan çeşitli araçlardır. Ancak, her model kendi avantajları ve sınırlamalarıyla gelir ve spesifik durumlarda kullanılmaları daha uygun olabilir.

4.4. Tüketicinin Davranışlarını Etkileyen Etmenler

Tüketicinin davranışlarını etkileyen bir dizi faktör bulunmaktadır. Tüketicinin satın alma kararları, bu etmenlerin karmaşık etkileşiminden kaynaklanır. İşte tüketicinin davranışlarını etkileyen önemli etmenler:

Kişisel Faktörler: Demografik Faktörler, yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, eğitim düzeyi, meslek gibi demografik özellikler tüketicinin tercihlerini etkiler. Kişisel Tutum ve Değerler, Tüketicinin sahip olduğu değerler, inançlar ve tutumlar, satın alma kararlarını şekillendirir.

Psikolojik Faktörler: Algı, tüketicinin bir ürünü veya markayı nasıl algıladığı, satın alma kararlarını etkiler. Motivasyon, tüketicinin ihtiyaçları, istekleri ve motivasyon düzeyi, satın alma kararları üzerinde etkilidir. Öğrenme, tüketicinin deneyimleri, bilgi düzeyi ve önceki öğrenmeleri, satın alma kararlarını etkiler. Bilgi ve İnançlar, tüketicinin ürün veya marka hakkında sahip olduğu bilgi düzeyi ve inançları satın alma kararlarını etkiler.

Sosyal Faktörler: Aile ve İkinci Derece Gruplar, ailenin ve diğer ikinci derece grupların tüketicinin tercihleri ve davranışları üzerinde etkisi vardır. Referans Gruplar, tüketicinin kendisini benzedikleri hissettiği veya onların beğenilerini dikkate aldığı referans grupları, satın alma kararlarını etkiler. Kültür ve Alt Kültürler, kültür, tüketicinin değerlerini, normlarını ve davranışlarını etkiler. Alt kültürler de bu etkiyi belirler.

Dışsal Çevresel Faktörler: Ekonomik Durum, tüketicinin mali durumu, harcama gücü ve ekonomik koşullar satın alma davranışını etkiler. Teknolojik Faktörler, teknolojik gelişmeler, yeni ürünlerin ortaya çıkmasına ve tüketici davranışlarının değişmesine neden olabilir. Sosyal Medya ve İnternet, tüketicilerin ürün ve hizmetlere erişim şekillerini, bilgi edinme ve paylaşma alışkanlıklarını etkiler.

Pazarlama Çabaları: Fiyatlandırma, ürünün fiyatı, tüketicinin satın alma kararını etkileyen önemli bir faktördür. Reklam Tanıtım, tüketicilere ulaşma ve onları etkileme çabaları, satın alma kararlarını etkileyebilir. Ürün yerleştirme ve dağıtım, ürünün mağazalarda, çevrimiçi platformlarda veya diğer yerlerde bulunabilirliği, tüketicinin satın alma davranışlarını etkiler.

Bu faktörler, tüketicinin satın alma davranışlarını anlamak için pazarlamacılar ve araştırmacılar tarafından dikkate alınan önemli değişkenlerdir. Her tüketici benzersizdir ve bu faktörlerin etkileşimi, tüketicinin satın alma kararlarını karmaşık hale getirir.

5. SONUÇ

Rasyonalite kavramı geleneksel iktisat teorisinin temel varsayımlarındandır. Bu noktadan hareketle; klasik iktisat okulundan itibaren, neredeyse tüm iktisat okulları tarafından ileri sürülen teorilerin temelinde rasyonalite kavramının yattığı söylenebilir.

Geleneksel iktisat teorisinin temel varsayımlarından olan rasyonalite kavramının, çoğu zaman gerçek hayatta karşılaşılan insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kaldığı görülmüştür. Bunun nedeni, bireylerin akılları ile olduğu kadar duyguları ile de hareket etmeleridir. İnsani duygular, insan davranışlarının karmaşık bir yapıya dönüşmesine ve birçok değişken tarafından etkilenmesine yol açmaktadır. Bu durumun neticesi olarak rasyonalite kavramı, iktisadi analizlerde insan

davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmışlardır. Çünkü insan, ekonomik olmaktan öte psikolojik bir varlıktır. Bu bağlamda davranışsal iktisat, psikoloji bilimi ile iktisat bilimindeki gelişmeleri sentezlemiş ve rasyonalite kavramına duygusal tarafı da eklemiştir.

Davranışsal iktisatçılar, hangi koşullar altında rasyonaliteden sapıldığı konusu ile özellikle ilgilenmişler ve psikoloji biliminden aldıkları destekle söz konusu sapmaları açıklamaya çalışmışlardır. Esas olarak bireysel karar alma mekanizmaları ile ilgilenen davranışsal iktisatçılar, yaptıkları deney ve gözlemlerin sonucunda, geleneksel iktisat teorisine ters düşecek birçok bulgu elde etmişlerdir.

Davranışsal iktisat alanında yaşanan gelişmeler sadece karar alma mekanizmaları ile sınırlı kalmamıştır. Davranışsal iktisat, özellikle oyun teorisi ve finans piyasalarında yaşanan ve geleneksel iktisat teorisinin rasyonalite varsayımı altında açıklamakta zorluk çektiği konulara da getirdiği psikolojik temelli yaklaşımı ile katkıda bulunmuştur.

Sonuç olarak bu çalışmada davranışsal ekonomi yaklaşımlarının ne olduğu iktisat biliminde rasyonalite kavramının yeri ve önemi ve tüketici davranışı üzerinde ki etkilerinin neler olabileceği açıklanmaya çalışılmış ve iktisadın psikolojiden bağımsız düşünülmeceği vurgulanmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada rasyonalite kavramının etkisini ve tüketici psikolojisini, tercihini anlayabilmek için hem davranışsal ekonominin hem de tüketici davranışlarına önem verilmesi vurgulanmakta ve gerek üreticilerin gerekse tüketicilerin neyi üretip neyi tüketecekleri konusunda davranışsal iktisadın ve tüketici davranışlarının üzerinde durulması gerektiği vurgulanmaktadır.

KAYNAKÇA

- Abbas, M. H. I. (2020). A rational irrationality: Reviewing the concept of rationality in conventional economics and Islamic economics. *Al-Amwal: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*, 12(1), 77-85.
- Altman, M. (2013). Hayek's complexity assumption, ecological and bounded rationality, and behavioral economics. *In Hayek and behavioral economics* (pp. 221-262). London: Palgrave Macmillan UK.
- Angner, E. & Loewenstein, G. (2007). Behavioral economics. *Handbook of the philosophy of science: Philosophy of economic*, 641-690.
- Arxer, S. L., Van Lear, W. & Lodge, P. (2011). The keynesian revolution: Market rationality and socially sensitive economics. *Toward A Post-Market Society*, 49-69.
- Bilovodska, O. & Poretskova, M. (2023). Barriers to online purchase: Case study consumer behaviour in fashion industry e-commerce. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*, 2(34), 102-112.
- Blawatt, K. R. (2016). Marconomics: Defining economics through social science and consumer behavior. *Emerald Group Publishing Limited*.
- Blinder, A. S. (2000). Central-bank credibility: Why do we care? How do we build it?. *American Economic Review*, 90(5), 1421-1431.
- Boylan, T. & O'Gorman, P. (2013). Post-Keynesian economics, rationality, and conventions (pp. 62-79). *Oxford: Oxford University Press*.
- Camerer, C., Loewenstein, G. & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 9-64.
- Caravale, G. (1987). The neo-keynesian school: Some internal controversies. *Atlantic Economic Journal*, 15(4), 1.
- Cagan, P. (1980). Reflections on rational expectations. *Journal of Money, Credit and Banking*, 12(4), 826-832.

- Çalık, Ü. & Düzü, G. (2009). İktisat ve psikoloji. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E- Dergisi*
- Dornbusch, R. & Fischer, S. (1986). The open economy: Implications for monetary and fiscal policy. In the american business cycle: Continuity and change (pp. 459-516). *University of Chicago Press*.
- Duran, M. S. (2017). Kant'ın ödev ahlakı üzerine. *Temaşa Erciyes Üniversitesi Felsefe Bölümü Dergisi*, (6), 57-84.
- Fiori, S. (2009). Hayek's theory on complexity and knowledge: Dichotomies, levels of analysis, and bounded rationality. *Journal of Economic Methodology*, 16(3), 265-285.
- Foxall, G. R. (2017). Behavioral economics in consumer behavior analysis. *The Behavior Analyst*, 40, 309-313.
- Gertchev, N. (2007). A critique of adaptive and rational expectations. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 10(4), 313-329.
- Giocoli, N. (2005). Modeling rational agents the consistency view of rationality and the changing image of neoclassical economics. *Cahiers D'économie Politique*, (2), 177-208.
- Hahn, F. H. (1980). Monetarism and economic theory. *Economica*, 47(185), 1-17.
- Hirshleifer, D. (2015). Behavioral finance. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 133-159.
- Hursh, S. R. (1984). Behavioral economics. *Journal of The Experimental Analysis of Behavior*, 42(3), 435-452.
- Lagueux, M. (1997, June). The rationality principle and classical economics. In *CONGRESS of History of Economics Society, College of Chalerston, Chalerston, SC*.
- Lee, C. & Green, R. T. (1991). Cross-cultural examination of the fishbein behavioral intentions model. *Journal of International Business Studies*, 22, 289-305.
- Lee, S. H. & Hoffman, K. D. (2015). Learning the shamwow: Creating infomercials to teach the AIDA model. *Marketing Education Review*, 25(1), 9-14.
- Lovell, M. C. (1986). Tests of the rational expectations hypothesis. *The American Economic Review*, 76(1), 110-124.
- Lü, R. & Hao, F. (2022). The development of rationality in economics. *International Research in Economics and Finance*, 6(1), 1.
- Maslow, A. & Lewis, K. J. (1987). Maslow's hierarchy of needs. *Salenger Incorporated*, 14(17), 987-990.
- Mullainathan, S. & Thaler, R. H. (2000). Behavioral economics.
- Nagatsu, M. (2015). Behavioral economics, history of. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 2, 2.
- Prakash, A. (2016). Howard sheth model of consumer behaviour. *Deliberative Research*, 30(1), 43.
- Prasad, R. K. & Jha, M. K. (2014). Consumer buying decisions models: A descriptive study. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 6(3), 335.
- Ramos, J. (1989). Neo-Keynesian macroeconomics as seen from the South. *CEPAL Review*.
- Roberts, J. H. & Lilien, G. L. (1993). Explanatory and predictive models of consumer behavior. *Handbooks in Operations Research and Management Science*, 5, 27-82.
- Rutherford, M. (1984). Rational expectations and Keynesian uncertainty: A critique. *Journal of Post Keynesian Economics*, 6(3), 377-388.
- Sendhil, M. & Thaler, R. (2000). Behavioral economics encyclopedia of social sciences.

- Smith, A. (1937). *The wealth of nations [1776]* (Vol. 11937).
- Solek, A. (2014). Behavioral economics approaches to public policy. *Journal of International Studies*, 7(2).
- Şen, A. K. (1977). Rasyonel aptallar: İktisat teorisinin davranışsal temellerinin bir eleştirisi. *Felsefe ve Halkla İlişkiler*, 317-344.
- Şeniğne, B. (2011). Rasyonalite kavramına deneysel ve davranışsal iktisat bağlamında yeni bir bakış açısı:“Nöroiktisat”, *Doctoral dissertation, Marmara Üniversitesi ,Turkey*.
- Thompson, G. (1981). Monetarism and economic ideology. *Economy and Society*, 10(1), 27-71.
- Vignali, C. (1999). Benetton's brand position explored and developed through Nicosia's consumer-behaviour model. *Journal of the Textile Institute*, 90(1), 48-59.
- White, M. D. (2003). Reconciling homo economicus and John Dewey's ethics. *Journal of Economic Methodology*, 10(2), 223-243.
- Zafirovski, M. (2008). Classical and neoclassical conceptions of rationality-findings of an exploratory survey. *The Journal of Socio-economics*, 37(2), 789-820.
- Zhao, Q. & Hastie, T. (2021). Causal interpretations of black-box models. *Journal of Business & Economic Statistics*, 39(1), 272-281.