



İmge Kitabevi Yayınları  
Genel Yayın Yönetmeni  
*Şebnem Çiler Tabakçı*

ISBN 978-975-533-820-0

© İmge Kitabevi Yayınları, 2015

Tüm hakları saklıdır.  
Yayınçı izni olmadan, kısmen de olsa  
fotoğrafi, film vb. elektronik ve mekanik  
yöntemlerle çoğaltılamaz.

1. Baskı: Ankara, Kasım 2015

Grafik Tasarım  
*Aslı Sezer*

Dizgi ve Sayfa Düzeni  
*Yalçın Ateş*

Baskı ve Cilt  
*Pelin Ofset Tıpo Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.*  
Tel: 0 (312) 395 25 80  
Sertifika No: 16157

İ m g e K i t a b e v i  
Yayıncılık Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.  
Konur Sok. No: 17/2 Kızılay 06650 Ankara  
Tel: (312) 419 46 10 - 419 46 11  
Internet: [imge.com.tr](http://imge.com.tr) • E-Posta: [imge@imge.com.tr](mailto:imge@imge.com.tr)  
Yayinevi Sertifika No: 11546

## Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımları

*Çinla Akdere\**  
*Mürüvvet Büyükbeyazıcı\*\**

### Giriş

Neoklasik iktisat, iktisadi ajanların stratejik karar verme, seçim yapma, fayda fonksiyon ve ihtimallerini hesaplama durumlarında tamamıyla rasyonel<sup>1</sup> olduğunu varsayar. "İktisadi ajanın"<sup>2</sup> rasyonelliği varsayımları olarak adlandırılan bu durum bireylerin kendi tercihlerine, diğerlerinin tercihlerine ve kurumsal yapıya dair tam, kesin, anlık ve maliyetsiz bilgiye sahip; bilişsel kapasitelerinin ise kendi çıkarlarını ençoklaştırmayı (maksimize etmeyi) sağlayabilecek kadar gelişkin olduğunu kabul eder. "Mükemmel rasyonellik" (Zouboulakis, 2014) olarak da adlandırılabilceğimiz bu özel durum yaklaşık 250 yıl önce Adam Smith (1723-1790) tarafından *The Theory of Moral Sentiments* (1951)'da ahlakî, *The Wealth of Nations* (1776)'da ise ekonomik arka planı inceleyen "bireyin bencilliği" kavramından çok da farklı değildir. Bu varsayımlı, deneysel ve davranışsal iktisatçıların yaptığı deneylere ilham kaynağı olur<sup>3</sup>.

\* ODTÜ İktisat Bölümü ve PHARE-Paris I Panthéon-Sorbonne.

\*\* ODTÜ İktisat Bölümü.

<sup>1</sup> "Ussal" olarak türkçeye çevrilir. Yazında, iktisat yazımındaki tartışmalarda daha sık kullanılan "rasyonel", "rasyonellik" ve "rasyonalite" kelimeleri kullanılacaktır.

<sup>2</sup> İktisadi ajan bireyler, hükümetler, firmalar gibi iktisadi karar veren bütün aktörleri kapsar.

<sup>3</sup> Bakınız Ashraf N., Camerer C. F. ve Loewenstein G. (2005).

Deneysel ve davranışsal iktisatın elde ettiği bulgular, "mükemmel rasyonellik" varsayıminin insan davranışlarını tam olarak modelleyemediğini göstermektedir. Örneğin, çoğu insan seçimlerini yaparken kârını ya da faydasını ençoklaştırmayı göz önünde bulundurmaz. Bir başka deyişle, tüm seçenekler içinden onu en mutlu edeni seçmeyebilir. Bu durumun farklı nedenleri olabilir: her alternatifin detaylarını yeterli bir hassasiyetle değerlendirememek, limitli hafızaya sahip olmak vs. Dolayısıyla bireyler, kararlarını verirlerken hedef odaklı vermeye çalışsalar da bilisel ve duygusal yapılarından dolayı bazen hedeflerine ulaşırı kararları veremeyebilirler. "Sınırlı rasyonellik" olarak tanımlanan bu durumun "mükemmel rasyonellik"ten bilimsel açıdan farkı şudur: "Mükemmel rasyonellik" bireyel boyutta karar vermeyi ve makro boyuttaki matematiksel etkileri modellemek için gerekliyken, "sınırlı rasyonellik" gerçek dünyadaki insanın davranışlarını anlamaya/açıklamaya yönelikir. Dolayısıyla, "sınırlı rasyonellik"i anlamak, karar vericilerin laboratuvar ya da sahadaki davranışlarını incelemekle mümkündür.

Çalışmanın ilk bölümünde öncelikle iktisadi düşünce tarihine damgasını vurmuş farklı rasyonalite tanımlarına değinilerek, mükemmel rasyonellik ve sınırlı rasyonelliğin yalnızca bireylerden ikisi olduğu vurgulanacaktır (1.). Daha sonra, sınırlı rasyonellik varsayıminın rasyonalite tartışmalarına getirdiği yeni soluk; Herbert Simon (1916-2001)'un, kavramın gelişimine yaptığı katkı etrafında incelenecaktır (2.) İlk etapta, bu katkı Simon'un disiplinlerarası bakışının (2.1.) ve epistemolojik pozisyonunu temsil eden karmaşıklik paradigmاسının (2.2.) "sınırlı rasyonellik varsayımi"ni nasıl temellendirdiği gösterilerek ifade edilecektir. Daha sonra, sınırlı rasyonellik varsayımi ile mükemmel rasyonellik arasındaki temel farklara değinilecektir (3.). Bu farkları biraz daha vurgulamak amacıyla, mükemmel rasyonellik tanımındaki varsayımların gerçek hayatı karar vericilerin davranışına tam olarak uymadığı durumları örnekleyen bazı deneyler incelenecaktır. Bu durumların 'tekrar eden etkileşimlerle (repeated interactions) ne derece sınırlı rasyonelliğe yaklaşığı yine örnek deneylerle açıklanacaktır (4.). Sınırlı rasyonellik varsayıma ve deneylere dair açıklamalarlığında, davranışsal iktisatın neoklasik iktisata nasıl bir mesafe durduğu sonuç bölümünde tartışılacaktır.

## Rasyonel Davranış Fikrinin İktisadi Tarihi ve Tanımı

İktisadi ajanı önceki bilgilerinden, geleceğe dair amaçlarından, oluşturduğu değerlerden ve günlük hayatında gözlemediğlerinden gelen bilgiyi harekete dönüştüren bir kara kutu; toplumu da "herkesin, herkesi mükemmel bir şekilde rasyonel davranışlı ve bunun ne demek olduğunu çok iyi biliyor olarak varsayıdı bir yer" gibi düşünüebiliriz. Peki rasyonel davranış nasıl tanımlanır?

Kendilerine en fazla kâr veya fayda sağlayan seçeneklere yönelikleri varsayılan iktisadi ajanların bu davranışları "rasyonel davranış" (Zouboulakis, 2014) olarak tanımlanır. Mükemmel rasyonellik, kişilerin rasyonel seçim ve beklenen fayda fonksiyonları ile ilgili çok kuvvetli bir varsayımdır. Kişilerin karar vermeden tüm alternatifler kümесini bildiğini, alternatifler kümесinin değişmediğini, kişilerin bunları enine boyuna değerlendirebildigini ve bu değerlendirme sonucu kendilerine en çok faydayı getirecek çiklığı seçerek, faydalarnı ençoklaştırdığını varsayar.

18. yüzyılın sonlarında ahlak felsefesinden koparak bağımsız bir bilim olma yolundaki iktisat kendi bilimsel metodunu ve konusunu sorgulamaya başlar. Ulusların zenginliğinin nedenlerini araştıran Adam Smith'in *The Wealth of Nations* (1776) bu disiplinin kutsal kitabı olur. Smith, bu nedenleri toplumun farklı sınıflarının ve ya gruplarının ticaret, üretim ve bölüşüm sürecinde aldığı kararların yapısında arar. Hükümetlerin ne kadar ithalat ve ihracat yapacağı; üreticilerin ne kadar işçiyi kaç saat çalıştırıp, ne kadar sermaye ve hammadde ile ne kadar mal üreteceği gibi konular etrafında oluşan kararlara "iktisadi kararlar", kararları verenlere de "iktisadi ajanlar" ya da "iktisadi bireyler" (homoeconomicus) denir.

Klasik iktisatçılar tarafından savunulan "en çok kâr"ı elde etme amacı evrilipl 1870'lerden itibaren "marjinal fayda"yı elde etmeye dönüsür. Bir başka deyişle, neoklasik iktisatçılar "en çok" ibaresini "marjinal", "kâr"ı ise "fayda" ile yer değiştirseler de aslında ifade edilmek istenen aynı kalır: hedeflenen amaca ulaşmak. Bu terimsel değişimin altında çok daha köklü bir paradyigma değişikliği yatkıtdır: Bir malın fiyatının "o mali üretmek için harçanan emeğin miktarı" ile ölçen emek-değer teorisinin bir yana bırakılıp "o maldan elde edilen fayda" ile ölçülmeye başlanması. 1870'lerde yaşanan bu değişim iktisadi düşünce tarihindeki ilk devrimdir ve "Marjinal Devrim" olarak anılır. Bu yak-

laşımı geliştiren belli başlı iktisatçılar William Stanley Jevons, Alfred Marshall, Léon Walras, John Bates Clark ve Wesley Clair Mitchell'dir.

Fakat, matematiksel ve istatistiksel yöntemlerle desteklenen marjinal fayda teorisinin yetersizliği 1930'larda iyice su yüzüne çıkar. Mekanik fizigin kavramlarını kullanılarak belirsizlik içinde ve risk içeren kararların modellenememesi sorun oluşturmaktadır. Henry Ludwell Moore, Trygve Haavelmo, Tjalling Koopmans, Jan Tinbergen, Ragnar Frisch, Charles Roos bu sorunu aşmak için çalışmalar yaparak iktisadi düşününce tarihindeki ikinci teorik devrimin yanı "Ekonometrik Devrim" in oluşmasına katkıda bulunurlar (Mirowski, 1989). İktisat teorisi bu sayede sıkışmış olduğu determinist dünyadan çıkıp yeni bilimin riski, olasılığı ve belirsizliği hesaplamadaki yeteneklerini iktisat teorisine adapte etmeye çalışır.

Iktisat, "Marjinal Devrim" ve "Ekonometrik Devrim" sonrasında iyice matematikselleşmiş, doğruluğu kanıtlanmamış soyut varsayımların dünyasına hapsolmuştur. Matematiğin yoğun kullanımını sayesinde belirsizlik ve risk ortamındaki kararlara dair öngörü yeteneği artmış gibi görünen iktisat, açıklamalarının gerçek dünyada olanlarla örtüşmediğini bile "sorgulamaz" hale gelir. Oysa, rasyonalite iktisat biliminin ne kanıtlanmış ne de çürüttülmüş güçlü bir varsayımidır.

Karar alırken iktisadi ajanın rasyonel davranışına kanaat getirmemizi sağlayan nedir? İktisadi ajanların rasyonelligi her zaman neyin neden seçildiğinin bilinmesi ve sonraki seçimlerin öngörelebilmesi şeklinde tanımlanabilir. Rasyonel davranışın kişi vereceği bir kararın kendisine kazandıracaklarını ve kaybettireceklerini hesaplayarak hareket eden yani "kendi çıkarını gözete-rek davranışan kişi" olarak tanımlanabilir. Bu çıkar, "fayda" ya da "kâr" olarak tanımlanır. Fakat bu açıklama yeterli değildir. Bir bireyin kendi faydasını en çoklaştıran tüketim kararlarını vermesi ile bir aile babasının ailesine en yüksek faydayı getirecek kararları vermesi veya bir hükümetin en faydalı iktisadi politikaları oluşturması aynı sadelikte karar süreçleri değildir.

Göründüğü üzere, rasyonalite iktisatta tek bir anlamı olan evrensel bir kavram değildir (Zouboulakis, 2014, s. 2). Farklı iktisat akımları iktisadi ajanın kararlarındaki rasyonelligi farklı şe-killerde tanımlamıştır. Dolayısıyla, rasyonalite iktisatta farklı an-

ımlarda kullanılan araçsal bir kavram olarak kabul edilmelidir. Bir başka deyişle, rasyonel davranışın nasıl bir davranış şekli olduğunu iktisadi düşününce tarihinin farklı dönemlerinde değişik şekillerde tanımlanmıştır. Bu tanımlar kimi zaman birbiriyle çelişmiştir (Zouboulakis, 2014, ss. 1-4). Bu tanımlardan ilki Adam Smith'in iktisadi teorisine temel oluşturduğu iddia edilen<sup>4</sup> *Theory of Moral Sentiments* (1951) eserinde geliştirilmiştir. Smith bu eserde karar verme sürecinde ahlakin rolünü inceler. Rasyonel davranışın demek karşısındaki ile empati kurmak demektir (*idem*, s. 2). İki karar alıcı her ne kadar kendi çıkarlarını düşünürler de, kendilerini karşısındakinin yerine koymalıdır. Adeta iki tarafı da izleyen bir üçüncü göz (impartial spectator) geliştirir gibi sadece kendilerinin değil, karşısındakilerin çıkarını da düşünerek, alış-verişin (exchange) iki taraf için de kazançlı hale gelmesini sağlarlar. Ancak, bu sayede toplumun belli bir düzen ve uyum içinde işlemesi sağlanabilir.

İktisadi karar alma sürecini ahlaki yargından kurtaran John Stuart Mill (1806-1873) Smith'in önerdiginden farklı bir rasyonelit prensibini önerir. İktisadi düşününce gelişiminde karşımıza çıkan bu ikinci rasyonalite kavramına göre, iktisadi kararların temelinde "kazanç gûdusu" ile hareket etmek vardır (*idem*, s. 3). Fakat Mill bu gûdunun, tarihe ve coğrafyaya göre değişebilen millî karaktere (national character) göre değiştileceğini belirtir. Rasyonalite kavramı Marjinalist devrime kadar bir varsayımlı olmaktan öteye gidemez. Jeremy Bentham (1748-1832)'ın *felisific calculus*'ünün de etkisi altında, Antoine Augustin Cournot (1801-1877)'nun izinden giderek diferansiyel hesaplamayı iktisadın içine alan Jevons üçüncü bir rasyonalite prensibi önerir (*idem*, s.3). Vilfredo Pareto (1848-1923) ise iktisadi Benthamci hedonist psikolojinin etkisinden kurtarıp rasyonaliteyi daha amasal kullanmayı hedefler ve rasyonel seçimleri inceleyeme yönelik (*idem*, s. 3).

Besinci rasyonalite kavramı olarak Lionel Robbins (1898-1984)'ın kâlik kavramını öne çıkarılan yaklaşımından bahsedilebilir. Robbins, kit kaynakların farklı kullanımlarına odaklanan bir rasyonalite kavramı ortaya koymustur (*idem*, s. 3). 1930'larda başlayan neoklasik iktisat eleştirileri sırasında altıncı bir ras-

<sup>4</sup> "Das Adam Smith Problem" olarak adlandırılan bu iddia için bakınız Teichgraeber III, 1981.

yonalite kavramı oluşturma çabaları sezilir. Özellikleri net olmayan bu kavrama “neoklasiklerin rasyonalitesine karşı geliştirilen rasyonalite” denebilir (*idem*. s. 3). Yedinci kavram, bu tartışmaların içinden radikal bir çıkış yaparak sıyrılan Milton Friedman (1912-2006)'a aittir. Friedman, rasyonalite kavramına epistemolojik açıdan yaklaşarak, bu varsayımin gerçeğe yakınlığının çok da önemli olmadığını söylemiştir. Friedman'a göre, iktisadi teori “açıklama” dan çok “öngörme” hedefinde olmalı, “-miş gibi” (as if) ibaresini kullanarak ürettiği hipotezlerin gerçeğe yakınlığıyla değil, öngörme kapasitesini geliştirmekle ilgilenmelidir (*idem*. s. 4). Sekizinci yaklaşım da benzer bir epistemolojik pozisyon etrafında oluşur. Bu kez bilim felsefesi alanında çalışan Karl Popper (1902-1994) yanlışlayamadığımız varsayımların doğruluğuna güvenilebileceği fikrinin rasyonalite varsayımi için de geçerli olduğunu öne sürer (*idem*. s. 4).

Test edilebilirliği fikrinden iyice uzaklaşmışken rasyonalite tartışmalarına taze kan oyun teorisinden gelir. Dokuzuncu rasyonalite tanımı belirsizlik altında yapılan alış-verişlerde insanların birbirleriyle nasıl bir etkileşim içinde olduklarını araştırır. John von Neumann (1903-1957), Oscar Morgenstern (1902-1977), John Nash (1928) ve Leonard Savage (1917-1971), “stratejik rasyonalite” adıyla geçen bu kavramın oluşmasına katkıda bulunmuş isimlerdir. Bu rasyonalite türü iktisadi ajanların arasındaki etkileşimi inceleyerek, birbirlerinin kararlarına göre nasıl pozisyon allıklarına odaklanır (*idem*. s. 4). Devamında, Herbert Simon bu bölümün de konusunu oluşturan “sınırlı rasyonellik” kavramını ortaya atar (*idem*. s. 4). Bu yazı ikinci, dokuzuncu, onuncu rasyonalite kavramlarını sorgulayacaktır.

Rasyonel davranışın tanımının değişmesi demek, belli ortak özelliklere olsa da her seferinde farklı karakter özelliklerine sahip bir iktisadi ajan tanımlamak demektir. Foley (2004), rasyonel teyi farklı tanımladığımızda iktisadi ajanın hangi saiklerle iktisadi seçim yaptığıni incelemiştir. Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo ve Karl Marx için iktisadi ajan, kendi sosyal sınıfinin çıkarlarını gözetme sorumluluğu altında iktisadi seçimleri ni yapan üç meta-aktöre (işçiler, toprak sahipleri ve kapitalistler) ayrılmıştır. Marjinalist devrim bu üçlü yapıyı sadeleştirerek, iktisadi seçim yapmadan önce tüm bilgiye vakıf olmak gibi “süpergüçleri” olan “homoeconomicus”u tanımlar. Birinci dün-

ya savaşı sonrası John Maynard Keynes, tam istihdamı sağlayacak yatırımlar sayesinde refah devletini kurma amacı ile çalışan “akıllı bir devlet memuru”nu ortaya atar. İkinci dünya savaşı sonrasında iktisadi ajan, John von Neumann ve Norbert Wiener'in katkılarıyla, hareket halindeki bir hedefi vurmaya çalışan bir pilota benzetilir. Mirowski'nin “cyborg” (cyber-organism) olarak adlandırdığı, bilgiyi işleyen bir algoritmeye benzetilen bu bireyin başarmaya çalıştığı şey, amacına ulaşmak için değişen durumları tahmin etmektir. Bu bireyin hareketleri, finansal piyasaların işleyişi hakkında önemli ipuçları verir. Jonh Nash'ın tanımladığı “birey”, stratejik davranışın için analiz eder. Herbert Simon'un bu yazının konusunu oluşturan iktisadi bireyi ise bu analizi, sınırları olan bir rasyonellikle yapar. Sınır, sahip olduğu bilgidir. Evrimsel sosyo-biyoloji ise işbirliğini ve adaletli davranışını gözetip başkalarının adaletsiz davranışlarını cezalandırma gündüsünde olan bir birey tanımlar.

Görüldüğü üzere, iktisadi ajanlara her dönemin ekonomik ve politik ihtiyaçları dahilinde çeşitli özellikler atfedilmiştir. Bu yaklaşımlardan hangisi insanın iktisadi karar alma mekanizmalarını gerçeğe en yakın şekilde anlatmaktadır? Her şeyin ötesinde, her insanın birbirinden farklı olduğunu ve iktisadi kararları alırken beyinlerinin farklılığını düşünürsek, herkesin davranışını kapsayan standart bir rasyonalite kavramından söz edebilir miyiz? İktisadi ajanların bilişsel kapasiteleri ile ilgili konuların gündeme gelmesi bilişsel bilimdeki ve nörobilimdeki (neuroscience) gelişmeleri adapte etmeye çalışan iktisatin yeni bir devrimle yüz yüze olduğunu akıllara getirebilir mi? “Bilişsel Devrim” olarak adlandırılabilir bu devrim sayesinde, insan beyinin iktisadi seçimler yaparken hangi süreçlerden geçtiğini daha iyi anlamamızı sağlayabilir mi? İktisat bilimi “nasıl karar aldığına dair varsayımların” mı yoksa “gerçekte nasıl karar aldığı bilimsel yollarla incelemenin” mi bilimi olacak, bunu hep birlikte göreceğiz.

Herbert Simon, Disiplinlerarasılık, Karmaşıklık,  
Sınırlı Rasyonellik Varsayımları

Bir önceki bölümde belirttiğimiz üzere, 1950'lere gelindiğinde iktisat artık ne kanıtlayabildiği ne de çürütebildiği rasyonellik

varsayımlıyla başı dertte olan bir bilim olarak kendini kanıksa-  
mıştır. İktisadi kararlar nasıl alınır? Rastgele mi, alışkanlıklarla  
göremi, güdüsel olarak mı yoksa bütün seçeneklerin titiz bir şe-  
kilde değerlendirmesi süreci sonunda mı? 1940'ların iktisatında,  
teorinin sırtında taşıdığı bir yük haline gelen rasyonellik varsayı-  
yımını varsayılmaktan kurtarak, iktisadi ajanların gerçekten  
nasıl karar verdiğini anlamak için kolları sıvayan bir bilim adamının, Herbert Simon'un çalışmaları yavaş yavaş öne çıkar. Davranışsal iktisatın da babalarından biri olarak kabul edilen Simon, konuyu hem teorik hem de metodolojik açıdan ele alır.

Bu bölümde, öncelikle Amerikalı düşünürün iktisadi gerçek-  
lige bakışını temellendiren karmaşıklık paradigmasi ve disiplin-  
lerarasılık anlayışı verilecek (2.1.), daha sonra bu yaklaşımın  
sınırlı rasyonellik kavramının oluşumunu nasıl beslediği incele-  
necektir (2.2.).

### Disiplinlerarasılık ve Karmaşıklık

1916 yılında Milwaukee Wisconsin'da doğan Simon, Chicago Üniversitesi Siyaset Bilimi bölümünde öğrenim görür<sup>5</sup>. Tüm kariyeri boyunca, 1935'te henüz 19 yaşındayken aklına takılan bir soruya cevap aradığını ve hayatı boyunca da ondan başka bir so-  
ruyla uğraşmadığını söyler ve açıklar: "1936'da, 20 yaşındayken ilk işime girdiğimden beri, söyle karar alma mekanizmaları ve organizasyonlar üzerine çalışıyorum" (Augier & March, 2002, s. 12)<sup>6</sup>. Simon bu konuları araştırırken, matematigin dilini nasıl kullanabileceğini araştırmaya başlar (Simon, 1989b, s. 378).

Simon'in sınırlı rasyonallite varsayımlını geliştirmek iktisada yaptığı katkının arkasında çok yönlü bir bilim adamı olması yam-  
maktadır. Öğrencilik yıllarında belediyeler ve şehir yönetimi gibi  
siyaset biliminin konusuna giren karar alma mekanizmalarına  
eğilir. *Administrative Behavior* (1947) adlı kitabının bu yıllarda  
temellerinin atıldığı söylenebilir (Augier & March, 2001, s. 398).  
Simon 1939'da, henüz 23 yaşındayken California üniversitesindeki Bureau of Public Administration'da çalışmak üzere Berkeley'e gider. Burada devlet yönetimi üzerine eğilir. Vergileme üze-

<sup>5</sup> Hayatı için bakınız Augier (2001) ve Augier and March (2002).

<sup>6</sup> Simon'un 19 Aralık 2000 tarihli söyleşisi içinde Augier & March, 2002, s. 2.

rine yazdığı makalesi *Quarterly Journal of Economics*'de 1943 yılı-  
linda yayınlanır. Buradaki bulgularını rasyonallite varsayımlını  
sorgulamak üzerine kullanır (Simon, 1996, s. 83).

Simon, Carnegie Mellon Üniversitesi'ne ise 1949'da gelir ve profesör olarak hayatının sonuna kadar tam 52 yıl kalır. Simon'un en bilinen kitapları olan *Organizations* (1958, James G. March ile), *Sciences of the Artificial* (1969), *Human Problem Solving* (1972, Allen Newell ile), *Models of Bounded Rationality* (1982, 1997) ve otobiyografisi *Models of My Life* (1996) bu yıllarda yazılmıştır. İktisat teorisi üzerinde etkili olacak sınırlı rasyonellik, tatmin edici prensip (satisfying principle), tamamlanmamış kont-  
ratlama, höristik problem çözme gibi bazı kavramlar da bu yıl-  
larda ortaya atılır. Bu kavramlar aynı zamanda organizasyon teo-  
risi, siyaset bilimi ve deneyel ve bilişsel psikoloji üzerinde de  
etkili olmuştur (Augier & March, 2002, s. 2). Fakat, Simon'un  
katkısı bunlarla sınırlı kalmaz. Mantık, epistemoloji, bilim felse-  
fesi, iktisat, ekonometri, sosyoloji, sosyometri, bilgisayar mühendisliği,  
yatay zeka çalışmaları, işletme bilimleri, kamu yönetimi  
karar bilimleri, bilişsel bilimler, mimarlık alanlarında da çalışma-  
ları yayınlanır. 1975'de A. M. Turing, 1986'da The National Me-  
dal of Science ve 1978'de de İktisat alanındaki Nobel ödülünü  
almaya hak kazanır<sup>7</sup>. Simon ayrıca Econometric Society gibi bir-  
çok birlüğin<sup>8</sup> üyesidir. Amerika'da Harvard, Columbia, Yale, Chi-  
cago'dan ve dünyanın farklı üniversitelerinden fahri doktorluk  
ünvanı almıştır.

Disiplinlerarasılık 1950'li ve 1960'lı yıllarda Simon'in Carne-  
gie Mellon Üniversitesi'nde karar verme konusundaki çalışmala-  
rını besleyen önemli bir özellikle. Simon'a göre, her disiplinin kendine özgü bir dünyası ve yaklaşımları vardır. Simon kendisini tek bir bilim dalının domine etmesine izin vermediğini 2000 ta-  
rihli bir söyleşide söyle dile getirmiştir: "Eğer, herhangi bir disiplin seni domine ediyorsa tam tersi argümanları ortaya atan bili-  
min tarafına geç ve bir süre diğerini eleştir"<sup>9</sup>. Ayrıca, Simon di-

<sup>7</sup> Bunların yanında James Madison Ödülü, Dwight Waldo Ödülü, American Political Science Association tarafından verilen John Gaus Lecture Ödülü, American Psychological Association tarafından, Psikoloji bilimi alanındaki Hayat Boyu Başarı altın madalyasına değer görülmüştür.

<sup>8</sup> The American Philosophical Society, The National Academy of Sciences, and The American Academy of Arts and Sciences.

<sup>9</sup> Simon'un 19 Aralık 2000 tarihli söyleşisi içinde Augier & March, 2002, s. 2.

siplinlerarası kimliğine dair şu açıklamayı getirir: "Psikologlar iktisatçı, iktisatçular psikolog olduğumu düşünüyor. Aslında ben bunlardan hiçbirine kendimi ait hissetmiyorum, kendimi bir dünya vatandaşı ve bir davranışsal bilimci gibi hissediyorum" (Augiera & March, 2002, s. 11).

Bilimsel araştırmalarda disiplinlerarasılığı hayatı geçirmek zordur. Üzerine yapılan konuda farklı disiplinlerin farklı argümanları arasında kaybolmamak için bir bilim paradigması temelinde hareket etmek gereklidir. Simon'un epistemoloji ve bilim felsefesi alanlarındaki çalışmaları, iktisat teorisinin de temelini oluşturur ve "tatmin edici prensibi" geliştirmesine katkı yapar. Aslında tatmin edici prensip Simon'dan çok daha önce Keynes (1936) tarafından ortaya atılmış bir düşüncedir. Özünde, kararlığımızın ince hesaplanmış olasılıklara dayanmadığı, daha çok spontane bir şekilde yapıldığı düşüncesi yatar (Hanoch, 2002, s. 21). Bu anlamda Simon, matematik ve sayısal teknikleri organizasyonel sosyoloji, sosyal psikoloji ve iktisat alanlarına uygulama amacıyla ulaşmıştır. Simon için matematik sadece sosyal bilimlerin kullandığı bir dildir ve sosyal bilimlerin empirik bir bilim olması gereklidir (Augiera & March, 2002, s. 10).

Simon iktisat alanında karar almanın basit bir davranışsal modelini kurar. Carnegie Mellon'da bu alanda farklı projeler yönetir. Davranışsal iktisatın konuları, ikinci dünya savaşından önce Alfred Marshall, Wesley Mitchell, J.M. Clark ve başkalarının çalışmalarında 1944'den itibaren görünmeye başlamıştır (Hosseini, 2003, s. 191). Alfred Marshall, John Commons, Thorstein Veblen, Joseph Schumpeter, George Katona 1950 öncesi yazarlarının eserlerinde de iktisattaki her şeyi aşırı sadeleştirmeye dair eleştiriler vardır (Hosseini, 2003, s. 397)<sup>10</sup>. Karar almayı bir problem çözme süreci olarak gören Simon<sup>11</sup>, 1972'de çıkan *Human Problem Solving* adlı kitabında problem çözme sürecinin "insanın bilgiyi işleme süreci" olduğunu ifade eder. Dolayısıyla, Simon'un problem çözme konusundaki fikirleri bilişsel bilim ve yapay zeka alanındaki çalışmalarını olduğu kadar, organizasyon ve iktisat konusundaki çalışmalarını da etkiler (Augiera & March,

2002, s. 14). Hem insanları hem bilgisayarları bilgiyi işleyen, değerlendiren sembolik sistemler olarak ele alır. Böyle sistemleri anlamak ve işleyişlerini sağlamak için onların içsel bilgi işleme mekanizmalarını temsil etmek gerektiğine inanır. Bunun ancak sembollerle dıştan gelen bilgiyi insan hafızasına dönüştüren öğrenme mekanizması ile gerçekleşebileceğine inanır (Simon, 1991, s. 229). Yine de Simon öğrenme konusunda da güçlü varsayımlar yapmaya pek sıcak bakmaz. Karmaşık fenomenlerin sade mekanizmalarla açıklanabileceğine inanır. Fakat, bu onun sosyologlar gibi indirimciliğini göstermez (Schwartz, 2002, s. 185).

Iktisadi konulardaki kararlarını da genel kararlarınızdı aldığımız gibi alırız. Öncelikle önumüzdeki seçenekleri tanımlar, daha sonra onları değerlendiririz. Değerlendirme süreci önumüzdeki seçenekle anlam verme süreci olarak da görülebilir. Karar aldıktan sonra harekete geçer, bazı davranışlarında bulunuruz. Bu davranışlar sonuçlar doğurur. Fakat, bireylerin iktisadi karar alma mekanizmaları çok karışıkır. Iktisadi olaylar birçok nedene bağlıdır. Ayrıca, her iktisadi olgu başka sosyal ve fiziksel olgularla bağlantılıdır. Matematiksel modellerde görünmeyen birçok faktör karar alma sürecinde bilsel aktiftir. Ayrıca iktisat teorisi, iktisadi koşullar ve iktisat politikası, toplumun değerler sistemi ile bağlantılıdır. Birçok olgu teorinin bir parçasıdır. Örneğin, bireylerin kararları "seçim"in nasıl sunulduğuna (frame dependency) bağlıdır.

Simon'un beyin bilgiyi genel olarak nasıl işlediğini, bu mekanizmanın iktisadi kararlar alırken nasıl çalıştığını temellendiren bilim felsefesi, organizasyonel bilimler ve psikolojiye de katkı yapan *The Sciences of the Artificial* (1968), "The architecture of complexity: hierachic systems" (1962) ve *Sciences of the Artificial* (1969) adlı eserlerinde ortaya konmuştur. Simon'a göre "içinde yaşadığımız dünya doğal bir dünyadan daha çok yapay bir dünyadır çünkü insan eliyle inşa edilmiştir" (Simon, 2004, s. 27). Ayrıca, "bazı fenomenler farklı bir şekilde yapaydır. Çünkü bütün sistem ulaşılmasına çalışan amaç tarafından şekillendirilir ya da içinde yaşanan dünyaya adapte olmasını sağlayan saikler tarafından şekillendirilir" (Simon, 2004, ss. 17-18). Bu tip problemleri beyin zor algılar içinde yapaylık aynı zamanda "karmaşıklığı" barındırır. Bir problemin karmaşıklığı ile yapaylığı birbirinin içine geçmiş bir durumdur (Simon, 2004, s. 20). Bu durum

<sup>10</sup> Davranışsal iktisatın ne zaman başladığını dair tartışma için bakınız (Hosseini, 2003, p. 191).

<sup>11</sup> Bu konuda ek kaynak için bakınız Newell, 1989; Simon, 1988, 1989a; Newell and Simon, 1972.

karmaşıklık biliminin konusunu oluşturur (Simon, 2004). Bu-nunla başa çıkanın yolu öncelikle karmaşıklığı basite indirge-mektir. Eğer karmaşıklığı dikkatlice incelersek görürüz ki, kar-maşıklık sadece basit bir mekanizmayı örten maskedir. Bilimin işi bu sade mekanizmayı ortaya çıkarmaktır (Simon, 2004, s. 13).

İktisadi seçimlerden en önemlisı yatırımdır. Neden şirketler optimal kararlar alamazlar? Çünkü, problemleri tam olarak anla-şılamayacak kadar karmaşıktır. Ama zamanla karar alma kuralları çevrelerine daha uyum sağlar (Prescott, 1978, s. 492). Nereye yatırım yapacağımızı belirlemek için birçok şeyi değerlendirmemiz gereklidir. Zamanı, parayı, enerjiyi kullanarak farklı seçenekleri, riski ve faizi değerlendirdiriz (Hanoch, 2002, s. 6). Bu sürecin karmaşıklığından dolayı “en iyi seçim” imkansızdır (Heiner, 1983). Beklenen Öznel Fayda'nın garantisindeki optimal seçimin imkansızlığı yerine “yeterince iyi”ye dair tercih öne geçer (Bakınız Radner, 1975; Hanoch, 2002, s. 6).

İktisadi karar alma süreci insan beynindeki karmaşık, aynı zamanda yapay bir sistemin işleyişile gerçekleşir. İktisadi karar almanın nasıl gerçekleştiğini anlamak için, insanı belirli bir seçime yönelik güdüllerin belirlenmesi gereklidir. Bu süreçte belirsizlik, muğlaklık, normlar, rutinler, öğrenme, tatmin gibi farklı özellikler öne çıkar. Simon kişisel seçimi incelerken bu çok yönlü bakış açısını harekete geçirir. Yukarıda açıklanan “karmaşıklık paradigmasi” ve “disiplinlerarası yaklaşım” ile desteklenen yepyeni bir yaklaşımla konuya yaklaşır. Ona göre, iktisat bilimin konusu iktisadi kararların karmaşık yapısındaki basit mekanizmayı ortaya çıkarmaktır. İktisadi kararların karmaşık yapısını oluşturan “Mükemmel Rasyonellik” ve arkasındaki sade mekanizmayı açıklayan “sınırlı rasyonellik” varsayımini görelim.

### Mükemmel Rasyonellik ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımları

Simon, 1947 ve 1950'de kamu yönetimi dalında önemli eserlerini verdikten sonra iktisat alanında en iyi bilinen makaleleri “A Formal Theory of the Employment Relation” (1951), “A Behavioral Model of Rational Choice” (1955) ve “Rational Choice and the Structure of the Environment” (Simon, 1956)'i yazmıştır. Bu makalelerde neoklasiklerin rasyonalite kavramını geliştirmeye

çalışmıştır<sup>12</sup>. Simon, iktisadi seçimlerimizi yaparken kullandığımız bilgilerin nereden geldiğini sorar (Augiera & Marchb, 2002, s. 5).

Simon'un iktisatla ve iktisatçılara ilk önemli teması Chicago'da olur. Diğer şeyler arasında ekonometri, lineer ve dinamik programlama ve karar teorisi alanında önemli çalışmalar veren bir grup matematikçi olan Kenneth Arrow, Jacob Marshak, Tjalling Koopmans and Gerard Debreu'den oluşan Cowles Commission üyeleri ile bağlantıya geçer. 1955 makalesi Cowles Komisyonunun çalışmalarından etkilenmiştir (Schwartz, 2002, s. 184). Cowles'dakilerle temasının onu neredeyse “tam zamanlı iktisatçı” (Simon, 1991b, s. 140) yaptığını söyler (Augiera & March, 2002, s. 6). Simon bu senelerde iktisat biliminin kabul ettiği rasyonellik anlayışını sorgulamaya başlamıştır. İktisatın en üstü kapalı şekilde sorgulanmış kavramı olan rasyonelliği masaya yatan Simon, “bireyin rasyonel davranışının” varsayımlına davranışsal bilimin çerçevesinden bakmadan dışa dokunur bir açıklama yaplaşlamayacağını söyler, araştırma sorusunu şöyle sorar: “Neoklasik model tarafından ortaya atılan modelin şartları yerine gelmediğinde insanlar nasıl karar alır?” (Simon, 1989a, s. 376). Neoklasikleri karar alma konusundaki normlara dair herhangi bir öneri getirmedikleri için eleştirir.

Simon'un modeli kurumsal bir geçmişin ve rasyonel olmayan elemanların da önemli olduğu bir dünya kurar (Augiera & March, 2002, s. 8). Bu amaçla, öncellikle iktisadi organizasyonlardaki karar alma mekanizmalarını inceler. İşadamlarının (ve diğerlerinin) nasıl davranışlarına ve kazançlarını nasıl daha fazla arttırdıklarına dair çalışmalar yapar. Simon, Vernon Smith, Alvin Roth 1990'larda, karar almadaki anomalilikleri tespit eden deneysel iktisatçıların eserlerine önem verir. Simon bu anomaliliklerin deneylerin tekrarı ile giderileceğine inansa da<sup>13</sup> deneye biraz mesafelidir. Bunun yerine karar alıcıların gerçek problemleri çözmeye çalıştığı durumları farklı zamanlarda inceleyip çözmeye ağırlık verir, mikro düzeydeki çalışmalarla ve saha çalışmalarına yöneler (Schwartz, 2002, s. 185). Thaler ya da diğer deneysel iktisatçılar gibi izole edilmiş ortamlarda spesifik testler yapmak is-

<sup>12</sup> James G. March ve Allen Newell ile yaptığı çalışmalar da bu alanda katkı yapmıştır.

<sup>13</sup> Bakınız Schwartz, 2002, s. 183.

temez (Schwartz, 2002, s. 183). Simon daha çok tasvir eden analizi öne çıkarır (Schwartz, 2002, s. 183).

Rasyonel seçim iki tip tahminle ilgilidir: Şu anki davranışlığımızın gelecekteki sonuçları ve bu sonuçlara dair gelecekteki tercihlerimiz hakkındaki tahminler (Savage, 1954; Thompson, 1967). Bir başka deyişle, davranışlarımızla bağlantılı olarak gelecekte neler olacağını ve olacakları nasıl daha iyileştirebileceğimizi hayal etmeye çalışırız. İki tahmini yapmak hiç de kolay değildir. Şu anki davranışlığımızın gelecekte ne yaratacağına dair tahminler genelde önemli yanlışlar içerir. Gelecekteki tercihlerimizi öngörmeye çalışmak kafa karıştırıcıdır. Belirsizlik altında, çelişki içinde karar almayı hedefleyen seçim teorileri geleceği tahmin etmenin ne kadar zor olduğunu vurgular (March, 1978, s. 589). Rasyonel seçim teorileri aslında bu iki tahminin nasıl yapıldığının teorisidir.

Mükemmel rasyonel seçim demek “en iyi seçenek seçmek” demektir. Simon’ın seçim yapma konuda yaptığı araştırmalar yukarıda belirtilen mükemmel rasyonellik varsayımlını sınayan davranışsal iktisatın temelini atar (Schwartz, 2002, s. 181). Simon, 1950’lerde mükemmel rasyonellik varsayımlının gerçekçilikten uzak ve geçersiz olduğu fikrini ortaya atar; bununla da kalmayıp kişinin seçim yaparken nasıl hareket ettiğini tanımlayan yeni bir kavram ortaya atar: sınırlı rasyonellik. Bu katkıyla İktisat Nobel Ödülü’nü alır (Schwartz, 2002, s. 181). Kavram zaman içinde benimsenir, hatta neoklasik iktisat da bu kavramı kullanmaya başlar (Schwartz, 2002, s. 182).

Rasyonel seçimin gereklerinden, “Tüm alternatifler içinden en iyi olanı seçme”, insanların ne kazanıp ne kaybedeceklerini hesaplayabilmeleri anlamına gelir. Bu varsayımlı, rasyonel seçimdeki hesaplamaların kişilere bir maliyeti olmadığını savunur. Ne var ki, çözülmesi gereken problem zorsa, kişiler, çözüm için detaylı düşünmek yerine önyargı (biases) veya sezgileri (heuristics) ile karar vermemi seçebilirler. Bu şekilde verilen kararlar sistematik hatalar içerir<sup>14</sup>. Bu sistematik hatalara şu gibi örnekler verilebilir: Kişiilerden iki piyangodan birini seçmeleri istediğiinde ve

<sup>14</sup> Kişiilerin karar verirken yaptıkları sistematiğ hatalar için bakınız Arkes ve Hammond, 1986; Kahneman, Slovic, Tversky, 1982; Slovic, Lichtenstein, Fischhoff, 1988; Loewenstein ve Thaler, 1989; Tversky ve Thaler, 1990’dır. Daha fazlası için Conlisk, 1996’ya bakınız.

bu iki piyangoya ne kadar değer verdikleri sorulduğunda, seçtikleri piyangoya daha az değer verdiklerinin gözlemlenmesi (Grether ve Plott, 1979); kişilerin kendilerine verilen bilgileri Bayes Kuralına<sup>15</sup> göre güncellememeleri (Grether, 1992); kişilerin dinamik komplikasyonlar altında optimalin altında bir karar vermeleri (Herrnstein ve Prelec, 1991). Tüm bu örnekler kişilerin detaylı düşünmeyi gerçekleştiremediklerini göstermektedir.

Rasyonalite varsayımları ile ilgili başka bir problem ise, kişilerin kendi koşullarında kendileri için en iyi seçeneği seçebileceklerini savunurken, kişilerin koşullarını (kendi bilişsel kapasiteleri altında) nasıl yorumladığı veya en iyi seçeneği nasıl tanımladıkları ile ilgili herhangi bir bilgi vermemesidir. Daha detaylı anlatmak gerekirse, buradaki sorun rasyonalitenin, koşulların farklı yorumlanmalarından doğabilecek farklı amaçları dikkate alınmasıdır. Kişiilerin en iyi seçeneği seçip seçmedikleri ise kendi faydalarnı (utility) ençoklastıran alternatifi seçip seçmedikleriyle ölçülebilir. Ne var ki, kişiilerin fayda fonksiyonları gözlemlenmez. Fayda ençoklastırma yerine, bazı ekonomistlerin yaptığı gibi<sup>16</sup> çıkar ençoklastırma<sup>17</sup> temel amaç olursa, seçilen alternatifin açıklaması yapılabilir. Çıkarı maksimize etmek doyum noktasına ulaşmak demektir. Bu noktada birey marjinal faydasına ulaşmıştır. Fayda/maliyet analizinde karlı çıkmıştır. Fakat, çıkışın çoklaştırılması ile fayda ençoklastırması arasında monoton bir ilişki yoksa, bu ikisi aynı anlama gelmeyebilir. Vernon Smith (1982) ve diğer bir çok deneyci (Kahneman, 1994; 2003a; 2003b; Kahneman et al., 1982; 1986a; 1986b; Bowles ve Gintis, 2007; Gintis, 2007; 2009) çıkar ile fayda ençoklastırması arasında bir paralellik olamayacağını göstermişlerdir. Bu ikisi arasında bir paralellik olabilmesi için kişinin, kendi maddi kazançlarının yanında interaksiyonda bulunduklarının maddi kazancı (mutlulu-

<sup>15</sup> Bayes kurallı, bir A olayının gözlemlenme ihtimali ile, A ile B olayının birlikte gerçekleşmesi muhtemel olan durumlarda, B olayın gözlemlendikten sonra A olayının gözlemlenme ihtiyalının farklı şeyler olduğunu söylemektedir.

<sup>16</sup> Harrison (1989), Binmore (1994, 1998), 1999; Binmore ve Shaked (2010) eğer maddi kazançlar yeterince yüksekse ve kişilere oyunu öğrenecek kadar zaman verilmişse kişilerin en temel amacının maddi çıkarlarını ençoklastırmak olduğunu savunmaktadır.

<sup>17</sup> Çıkar ençoklastırmadan kasıt, kişiilerin kendilerine verilen bilgileri kullanarak ve interaksiyonda bulundukları diğer kişielerin de kendileri gibi çıkarlarını ençoklastırdığı varsayımlı altında görünen çıkarlarını ençoklastırmaya çalışmalarıdır.

ğu), ne kadar risk aldıkları gibi sубjektif faydaların çok bir önemi olmaması gerekmektedir. Başka bir deyişle, kişinin maddi çıkarını ençoklaştırmaya çalışmasının diğer amaçlarını bastırması gerekmektedir. Deneylerde çıkar ile fayda ençoklaştırma arasında daha çok paralellik gözlemlenmek için Vernon Smith büyük ve görünen ödüller verme, kişiler arası iletişimi yasaklama gibi yöntemler uygulamıştır. Fakat bu yöntemlerin bile çıkar ile fayda fonksiyonları arasındaki monoton ilişkiye göstermeye yetmediğini kendisi de kabul etmektedir.

Sınırlı rasyonellik, 1940'ın sonlarında Von Neumann & Morgenstern (1947) tarafından ortaya atılan Beklenen Öznel Fayda kavramına bir tepki olarak doğar. Beklenen Öznel Fayda'nın sorunlarını giderici bir alternatif bir model olarak ortaya atılır. Amacı nasıl karar aldığımızı tam ve doğru olarak tasvir etmektir. Sınırlı rasyonellik kavramının gelişmesine Simon dışında Conlisk (1996) ve March (1978) da yardım eder<sup>18</sup>. Bu kavramı oluşturan birçok varsayımdır. İlk olarak, herkes açıkça tanımlanmış bir fayda fonksiyonuna sahiptir ve bu yüzden şimdi ve gelecekteki belli bir durumda, faklı olaylara ve uyarlanlara göre seçimlerine farklı değerler atfeder. Ikinci olarak, bireyler iyi tanımlanmış seçim sepetleriyle karşı karşıyadır. Üçüncü olarak, bireyler bütün olaylara tektip ortak olasılık dağılımı atfeder (Macleod, 1996 in Hanoch, 2002, s. 4). Son olarak, karar verici kendisine beklediği en yüksek değeri getiren fayda fonksiyonuna sahip seçenek ya da stratejiyle oluşan durumları seçer (Hanoch, 2002, s. 4). Beklenen Öznel Fayda kavramına dayanan teori sorunludur<sup>19</sup>, buna dayanan seçim teorisi örneğin tadlarımıza (tastes) değişmez kesin rasyonel yargilar olarak kabul edilir. Oysa tadlar akilla değerlendirmelerden ziyade, duygusal değerlendirmelere daha yakındır. Ayrıca oldukça değişkendir (March, 1978 in Hanoch, 2002). Simon (1983, s. 14 in Hanoch, 2002)'a göre Beklenen Öznel Fayda teorisini hiçbir zaman uygulamaya geçemez.

Sınırlı rasyonellik fikri Simon'un hayat pratiklerinde karşılığı olan bir fikirdir. Simon, Carnegie Mellon Üniversitesi'nde bir ekip oluşturur. İktisat teorisyenlerinin de içinde olduğu bu entellektüel ortamda kimler yoktur ki... Daha sonra ünlenecek

<sup>18</sup> Simon's (1947, 1955, 1982a),

<sup>19</sup> Beklenen Öznel Fayda'nın eksikleri için bakınız March (1978).

İtalyan iktisatçı Franco Modigliani, Robert E. Lucas, Thomas J. Sargent ve L. Rapping, John Muth tarafından geliştirilmiş "Rasyonel Beklentiler Hipotezi" üzerine çalışmalar (Hosseini, 2003, s. 191). Modigliani 2001'de yayınlanmış otobiyografisinde Simon ile öğle yemeklerini birlikte yediklerinden bahseder. Simon her öğlen aynı tip sandviç yer: beyaz ekmeğe Amerikan peynirli sandviç. Modigliani Simon'a neden hergün aynı yemeği yediğini sordduğunda Simon'in cevabı, onu tatmin eden bu sandviçin ne yiyeceğine karar vermek için harcayacağı vakitten tasarruf etmesini sağladığını söyler ve Amerika'da bütün restoranlarda aynı sandviç olduğundan bu sandviçi bulmanın kolay olduğunu ekler (Augiera & March, 2002, s. 10). Bir başka anektod ise Simon'un Pittsburgh'a taşınmaya karar verdikten sonra ev alma girişimi ile ilgilidir. Simon, uygun ev seçeneklerini görmek için şehri hızla gezer ve içlerinden birini beğenir. Kararını çok hızlı vermemesi konusunda uyardıktan sonra seçenekleri incelemeye bir süre daha devam eder. Fakat en sonunda ilk başta seçtiği evi alma konusundaki kararlığını korur. Simon o evi alır ve orada 40 yıl boyunca ikamet eder. Bu önemli kararı bu kadar hızlı nasıl alabildiği sorulduğunda buna, kendisini "tatmin edici" (satisficing) seçenek bulduğunda diğer seçenekleri değerlendirmeyi bırakmasının neden olduğunu söyler. Bir başka deyişle Simon, en kısa zamanda, "kendisini tatmin eden yeterince iyi" seçenek bulduğu için başka seçeneklere bakmasına gerek kalmadığını dile getirir (Augiera & Marchb, 2002, ss. 9-10).

Bazen seçimimizi yapabilmek için ek bilgi gerektiğinde bu bilgiyi arayıp bulmak için zaman yoktur. Böyle durumlarda her karar vericinin ihtiyacı olan şey sadece "yeterince iyi yaklaşık seçimi" belirmemek ya da "duygusal mekanizmayı harekete getirmek"tir (Hanoch, 2002, ss. 9-10). Sınırlı rasyonellik tüm iktisadi ajanların böyle davranışını varsayar. *Administrative Behavior* (1947) kitabında belirtildiği gibi karar alma rasyonel değildir, sadece amaca hizmet eder (Augier & March, 2001, s. 398). Optimum karar vermenin (en iyi olanı seçme) imkansızlığı kabul edilmiştir. Bunun yerine "tatmin edici" karar verme tanımlanmıştır. Karar verme süreçleri subjektivitenin önemini ortaya çıkarır, çünkü herkesin tatmin düzeyi farklıdır. Bu durum gitgide ortalama (aggregate) fikrinden uzaklaşmayı beraberinde getirir. Tatmin eden seçim "Alternatifler sıralı olduğunda ve bunlar

hakkında önceden bilgimiz olmadığından seçim yapmak için kullaştığımız bir metottur" (Gigerenzer and Todd, 1999, s. 13 içinde Hanoch, 2002, s. 6). Optimal sonuçlar vardır ama biz bunlara ulaşamayız. Farklı fayda fonksiyonları için olan her stratejinin alternatifleri aranacağına, "tatmin eden" sade mekanizma seçilebilir.

İnsanın bilişsel kapasitesinin sınırlılığı rasyonel davranışına kısıtlamalar koyar. "Tatmin edici davranış", karar vericinin "en iyi" değil "yeteri kadar iyi" olan alternatifleri aramasıdır. March (1978) Simon'un argümanını şöyle özetler: rasyonel olarak tasarlanmış bütün davranışlar kısıtlar içerir. Seçimler üzerindeki teknik kısıtlar insanın bilgi işleme ve problem çözme kapasitelerine dair bazı özellikler içerir. Bu kısıtlar bilgi sayımsal kapasiteler, hafızayı kurma ve kullanmaya dair sınırlardır. Yine de sınırlara rağmen insanlar seçim yöntemleri geliştirirler ve sınırların kaldırılmasına da o kadar duyarlı değillerdir. Bu prosedürler için kullanılan söyleş "tatminci"dir (Augier & March, 2001, s. 400).

Sınırlı rasyonellik varsayımlı davranışsal iktisatin diğer babaları sayılan Kahneman ve Tversky'nin "prospect"<sup>20</sup> teorisine" temel olan rasyonellikten farklıdır. Bu fark Simon'un en çoklaşturma teorisini muhafaza etmemesidir. Kahneman ve Tversky'nin katkısı, iktisatçıların dikkatini davranışsal iktisata çekmek olur. Özellikle 1973'teki makaleleri rasyonaliteyi test etme konusunda bazı kanıtlar sağlar (Kahneman ve Tversky, 1973 in Hosseini, 2003, s. 393). Ayrıca bu makale, ekonomik ajanların riskten kaçınmasını, yani daha fazla getiri için daha çok kayıp riskini göze alıp olmadığı konusunda önemli açıklamalar yapar.

Mükemmel rasyonellik bireysel boyutta karar verme ve makro boyuttaki matematiksel etkileri modellemek için gereklilikten, sınırlı rasyonellik ise gerçek dünyadaki insan davranışını anlamaya/açıklamaya yönelikir. Dolayısıyla, sınırlı rasyonellik kavramını anlamak, karar vericilerin laboratuvar ya da sahadaki davranışlarını anlamakla mümkündür. Simon, deneyden çok gerçek durumların analizine önem verse de psikolojinin ve iktisatin labaratuvar çalışmalarına kulak tikamamıştır. Simon, insan davranışlarını anlamadan insanın karar alma mekanizmalarını anla-

yamayacağımıza inanan bir bilimadamıdır. Bu inancı onu psikoloji biliminde uzmanlaşmaya, bilişsel bilimlerde de aktif olmaya, höristik adındaki yeni yükselen alanda çalışmaya yöneltmiştir.

Simon'a göre rasyonalitenin psikolojik yönleri vardır. "İnsan rasyonalitesine dair bütüncül bir teori oluşturmak için duyguların bu rasyonalitede oynadığı rolü de anlamamız gereklidir" (Simon, 1983, s. 29 in Hanoch, 2002, s. 20) diyen Simon, insan davranışını anlamadan karar alma mekanizmalarını anlayamayacağımız fikrini savunur. Bu nedenle, psikoloji ve bilişsel bilimlere eğilir (Schwartz, 2002, s. 185). Fakat "bilişim" yerine "sevecenlik"in daha önemli olduğunu söyleyen çalışmalar da vardır (Simon, 1999, s. 288 in Hanoch, 2002, ss. 10-11). Ayrıca, seçim yaptığımız sırada beynimizde hangi bilgilerin hazır bulunduğu anlamak için sosyolojik bilgiden de yararlanarak gerekir.

Duyguların kararlarımıza üzerindeki gücü de Simon tarafından vurgulanmıştır: Duygulardan da bir bilgi gelir, oradan gelen bilgiyi de dikkate almak iyi olur. Tabii bunun için önce duygularla temas etmek gereklidir. Duygulardan gelen bilginin de kendi içinde bir mantığı vardır. Bazı uyarınlar diğerlerinden daha önemlidir. Aklın bilgiyi işlemektedeki yetersizliğinden ve duyguların bu anlamda bu süreci tamamlayıcı işlevinden sadece Simon (1982, 1967) değil başkaları da bahseder (Panksepp, 1996; Plutchik, 1980; Tooby & Cosmides, 1990 in Hanoch, 2002, s. 7). Simon duyguların bizi "asıl düşündüklerimizden uzaklaştırdığını, o an için ilgi göstermek istediğimiz şeye yönlendirdiğini" söyler (1983, s. 21 in Hanoch, 2002, s. 8). Psikologların çalışmalara da, höristikte bulunan meyilleri göstermeye çalışmalardan dolayı her zaman ilgi gösterir. Simon'a göre bu meyiller sistematiktir, neoklasiklerin söylediği gibi öngörülmemiş hatalar değildir (Schwartz, 2002, s. 183).

Farklı amaçlarımızla tutarsız görünen davranışlarımız irrasyonel midir? Birey yanlış durumlara bakarak ya da gözardi etmemesi gereken durumları gözardi ederek seçim yapmaya çalışırsa, bekleneni oluşturmak ya da belirsizliği adapte etmek için doğru metodları uygulamamırsa, bunlar Simon'a göre irrasionalite değil sınırlı rasyonelliğin farklı görünümülleridir (Simon, 1985, s. 297). Simon 1955'te yayınladığı bir makalesinde insan rasyonallitesinin bilgi sayımsal (kompütasyonel) yeteneklerimiz,

<sup>20</sup> Buraya türkçesi gelecek.

seçici hafiza ve algılarımız sınırlı olduğu için sınırlı olduğunu söyleyler. 1956 makalesinde ise iktisatçıların rasyonaliteyi düşünürken çevresel faktörleri göz önünde bulundurmadığından yakınır (cf. Simon, 1956, s. 130 in Hanoch, 2002, s.2). Simon şöyle der: "akıl tamamen araçsalıdır. Bize nereye gitmemiz gerektiğini söyleyemez; en iyi yapabildiği şey oraya nasıl gideceğimizi söylemekti. İyi ya da kötü amaçlarımıza ulaşmamız için kullanılması, saklanması gereken bir silahtır" (Simon, 1983, ss. 7-8).

Simon kârı ençoklaşılma amacının yerine "tatmin etme amacı güden" ya da "yeterince iyiye ulaşır hareket"in sınırlı rasyonalitenin temelini oluşturduğunu savunur. Bu demektir ki karar vericilerin, bağıntılı birleşik olasılık dağılımlarını (belirsizliğin hakim olduğu kararlarda) bilmelerine ya da bütün olası seçenekleri sıralamalarına (belirsizliğin olmadığı kararlarda) ihtiyaçları yoktur. Ayrıca, literatür, iktisadi aktörler seçenekler içindeki kendileri için en iyiyi ararken süreci çabuklaştmak için kısa yollar bulmaya çalışmakta ve kararlarına ulaşmalarına yardım etmek için höristikleri işin içine katmalarını önermektedir. Karar alan bireyin bilgisi en iyi biçimde kullanacağı kesin değildir. Çözülmesi beklenen problemlerin ne kadar karmaşık (complex) olduğunu düşünürsek, aslında insan beyninin bu problemleri tanımlayabilmesi ve çözübilmesi için objektif bir rasyonelliğe gerek vardır(Simon, 1957, s. 198). Dolayısıyla bu durum, sınırlı rasyonalite kavramını teoriye dahil etmek için literatürde kullanılan en yaygın strateji olmuştur.

Bu çalışmalar iktisatta bilişsel devrimin başlangıcı niteliğinde adımlardır. Daha önce sezgisel kararlar (visceral factors) analizin dışında bırakılmış, etkileri önemsiz sayılır, modelleme için öngörmeyeze ya da karmaşık addedilirdi.Simon "Invariants of human behavior" (1990) adlı makalesinde bu faktörlerin genelde az değer görmüş ama sonuçları etkileyebilir olduğunu gösterdi. Ayrıca bu faktörlerin belirleyicilerinin ve davranışlarımız üzerindeki etkilerinin sadece sistematik değil aynı zamanda modellenebilir olduğunu da gösterdi. Artık iktisat bilimi öngörmeye dünyaya ait sınırlı bilgilerimiz ve bu sınırlı bilgileri işleyeceğimiz kapasitemiz ile yüz yüze geldi.

Seçimlerimiz uzak geleceği öngöremeden yapılr. Tüm problemler birbirine bağlı olduğu için zaten böylesine bir öngörü kimsede bulunamaz. Ayrıca seçimlerimiz yaşadığımız çevreden,

biyolojik ihtiyaçlarından (mesela açlık), fizyolojik ihtiyaçlarından (uyku) ve psikolojik ihtiyaçlarından (aşk) (Hanoch, 2002, s. 6) gibi birçok faktörden etkilendir. Burada bir ihtiyaç hiyerarşisinden söz edilebilir. Robbins (1984, ss. 114-115)'in belirttiği gibi, en acil ihtiyacımız en önce karşılaşmalıdır. Simon'a göre temel ihtiyaçlarımız beslenme, güvende hissetme ve çocuklarınımı büyütmektir (Hanoch, 2002, s. 6).

Sınırlı rasyonellik kavramına eleştiriler de getirilmiştir. Davis (1996) ve Dennard (1995), Simon'un bireyi soğuk bir varlık gibi gösterdiğini ifade edip, demokrasi, adalet, eşitlik gibi kavramları yok saydığını eleştirmiştir. Bir diğer eleştiri de sınırlı rasyonellik varsayımlının yorumu açık olması ve iyi tanımlanmadığı hakkındadır. Bu yüzden, bireysel seçimlerle kolektif seçimleri birbirine bağlayan bir temel olamayacağı iddia edilir. Bu na karşın, Jones (2002, s. 270)'a göre sınırlı rasyonellik iki açıdan mükemmel rasyonellikten daha üstün bir kavramdır: insan seçimleri prosedürü ile organizasyonel ve politika yapma prosedürü arasında bir bağlantı kurar. Bu ikisinin çıktılarını kolektif davranışta birleştirir.

Bir sonraki bölümde, iktisadi seçim esnasında mükemmel rasyonellik yerine sınırlı rasyonelliği gözlememizi sağlayan deneyler incelenecaktır.

### Deney İncelemeleri

Bu bölümde, mükemmel rasyonellik varsayımlının gerçek hayat-taki karar vericilerin davranışlarına tam olarak uymadığı durumları önekleyen bazı deneyler incelenecaktır. Bu durumların "tekrar eden interaksiyonlarla" ne derece sınırlı rasyonelliğe yaklaşacağı yine örnek deneylerle açıklanacaktır<sup>21</sup>.

Kişilerin maddi çıkarlarını ençoklaştmadığını gösteren bir çok deney bulunmaktadır. Örneğin, kişilere bir tane makul miktarda parayı kesin olarak veren, bir tane de yüksek miktarda parayı düşük ihtimalle veren iki piyango sunulsa kişiler, riskli piyagodan umdukları maddi kazanç kesin piyagodan daha yüksek olsa bile, kesin piyangoyu seçebilirler (Slovic and Lichtenstein, 1983). Burada kişinin rasyonel olmadığını değil, umulan

<sup>21</sup> Daha detaylı örnekler için Conlisk (1996) ve oradaki kaynaklara bakılabilir.

maddi çıkarını ençoklaştırmaktansa riski azaltmayı tercih ettiğinden böyle bir tercihi bulunduğu sonucuna varılabilir.

Kişilerin karar verirken maddi çıkarlarını ençoklaştırmadıklarını, ültimatom oyununda Nash dengesine göre (maddi çıkan ençoklaştıracak şekilde) oynamadıklarından da anlayabiliyoruz. Ültimatom oyununda iki oyuncu vardır. Oyuncuların birinden (ilk oyuncu) bir miktar parayı kendine ve diğer oyuncuya (ikinci oyuncu) paylaştırması istenilir. İkinci oyuncu paylaşımı kabul ederse önerilen şekilde paylaşırlar, kabul etmezse iki oyuncu da hiç bir şey alamaz. Maddi kazancını ençoklaştırmaya çalışan ikinci oyuncunun pozitif herhangi bir teklifi kabul etmesi gereklidir. Bunu bilen ilk oyuncu ikinci oyuncuya sıfırdan farklı, küçük bir şey teklif ederek kazancını ençoklaştırmaya çalışacaktır. Bu bir Nash dengesidir (subgame perfect Nash equilibrium). Ne var ki, deneylerde bu sonuç gözlemlenemeyebilir. Bunun yerine kişilerin davranışları, eşitlik, gurur ve bunun gibi maddi olmayan ve gözlemlenemeyen faktörleri dikkate alan bir tutum sergilemektedir. Dahası, bu oyundaki davranışlar bir kültürden diğerine fark edebilir (Henrich et al., 2001; 2004). Neoklasik iktisatçıların bu davranışı savunmalarının nedeni, kişilerin hala faydalarnı ençoklaştırmaya çalışıklarını ama fayda fonksiyonlarının sadece maddi çıkardan değil, kin ya da adillik değişkenlerinden de etkilenmesidir (Bolton, 1991).

Kişilerin maddi çıkarlarını ençoklaştıracak stratejileri seçmemesini gösteren diğer bir örnekse ortak yada özel değer açık artırmalarda (common or private value auctions) kişilerin teorinin beklediğinden daha fazla teklife bulunmalarıdır (Roth, 1988; Thaler, 1988; Ashenfelter ve Genesove, 1992; Smith, 1989; Kagel, Harstad, ve Levin, 1987)<sup>22</sup>. Kazananın talihsizliği (winner's curse) olarak adlandırılan bu davranış, daha sonraki çalışmalarında kişilerin riske karşı tutumları, kaybetmeye karşı tutumları, açık artırmada teklif vermeyi sevip sevmemeleri, kaybetmeyi sevmemeleri gibi maddi çıkar dışındaki değişkenlerle açıklanmaya çalışılmıştır.

<sup>22</sup> Lichtenstein, Fischhoff, 1988; Lowenstein ve Thaler, 1989; Tversky ve Thaler, 1990'dır. Daha fazlası için Conlisk, 1996'ya bakınız) açık artırma öncesi kişilerin güvenli bir kazanç ile açık artırma arasında seçim yapıp sonra açık artırma teklif vermesinin teorik bekleniyi yakın teklif gözlemlenmesinde etkili olduğunu göstermiştir.

Oyun teorisindeki başka bir oyun olan kamu malına katkı oyununda, Nash dengesine göre, kimsenin kamu malı alınmasına katkıda bulunmaması gerekmektedir (Ledyard, 1995; Dawes ve Thaler, 1988). Ne var ki bu dengeyi test eden bir çok deneyin sonucuna göre, kişiler önemli miktarlarda kamu malının alınmasına katkıda bulunmaktadır. Bunun sebebinin (kışilerin bencil optimal kararlarından sapmalarının) başkalarını düşünmekten (altruism) mi, yoksa sistematik bir hatadan mı kaynaklandığı Palfrey ve Prisbrey (1993)'in çalışmasına kadar bilinmemektedir. Palfrey ve Prisbrey, güzel bir deney dizayniyla bu farklı kişilerin hata yapmasından kaynaklandığını ve başkalarını düşünmekten kaynaklanmadığını göstermişlerdir.

Bunlar dışında, kişilerin benzer alternatifleri, farklı sunumlarda (framing effect), sıralamaları istendiğinde sunumların nasıl olduğunu, alternatiflerin sıralanmasına etki etmemesi gerekmektedir etki ettiği; kişilerin bir malzemeyi satmak için kabul edecekleri fiyat ile aynı malzemeyi satın almak için verecekleri fiyat arasında fark olmaması gerekmekten fark olduğu; kişilerin statükoda sahip oldukları şeylere olması gerekenden daha fazla değer verdikleri gözlemlenmiştir. Bu tercihler kişilerin umulan maddi kazançlarını iki durumda aynı şekilde ençoklaştırmadığını göstermektedir. Kişilerin, fayda ençoklaştırmakta neleri dikkate aldıkları gözlemlenmemektedir.

Gintis (2007, 2009) rasyonaliteyi maddi çıkarı ençoklaştırmaktan ziyade davranışsal tutarlılık ile tanımlamıştır. Fakat kişilerin davranışları *tutarsızlık* sergilese de kişilerin *rasyonel olmadıklarını* söylemek mümkün olmayabilir. Örneğin, aynı restoranda değişik zamanlarda yemek yiyan bir kişi, bir gidişinde et'i balık'a tercih ederken başka gidişinde balık'ı et'e tercih edebilir. Dolayısıyla bu davranıştı tutarsız diye tanımlayıp kişinin Gintis'in tanımına göre rasyonel davranış olmadığı sonucuna varılamayabilir; çünkü her iki seçim durumu tamamen aynı koşul ve bilgi durumu ile gerçekleşmemiş olabilir. Kişi o arada ineklerin yetiştirdiği çiftliklerle ilgili belgesel izleyip vejetaryen olmaya karar vermiştir ya da akşam yemeği için restorana gittiye, sindirimini akşam daha zor olur diye eti tercih etmemiş olabilir. Benzer şekilde kişilerin tercihlerinin geçisiz olması (*intransitivity*)<sup>23</sup> kişi-

<sup>23</sup> Bir kişi X malzemesini Y malzemesine tercih ediyorsa, Y malzemesini Z'ye tercih edi-

lerin rasyonel olmadığı sonucunu vermeyebilir. Eğer tercihler arası sıralama tamamen aynı koşullarda olmadiysa ya da zaman, yer, bilgi farklılsa geçisiz tercih gözlemlemek, rasyonellik hakkında bir şey söylemeyebilir.

Tüm literatür içinde, küçük bir kısım da olsa, sınırlı rasyonaliteye uygun modeller mevcuttur. Rasyonel seçimde Simon'un tatmin edici hipotezinin farklı ekonomistler tarafından kullanıldığından daha önce bahsetmiştik. Tatmin edici hipoteze benzer şekilde, bazı modeller zor optimizasyon problemini kesin olarak çözemeyen karar vericinin optimale yakın bir karar verebildiğini ve geri dönüşüm veren dinamik bir ortamda ve bir periyotta yaptığı hatayı tekrarlamayarak (*recursive programming*) gelecek periyotta optimal karara yaklaştığını göstermektedirler (Day, 1963; Day ve Cigno, 1978). Benzer şekilde evrimsel iktisat (*evolutionary economics*) de sınırlı rasyonalitedeki ajanların dinamik bir ortamda başarılı oldukça ekonomideki paylarını büyütüklerini, başarısız ajanların paylarını küçültüğünü söylemektedir (Nelson ve Winter, 1982; Silverberg, Dosi, ve Orsenigo, 1988; Conlisk, 1989; Eliason, 1991; Nelson 1995'teki modelle). Psikologlar ve bilişsel bilim üzerine çalışan bilim adamları, insanların bilişsel limitleri üzerine çalışıp kişilerin rasyonel seçim dışındaki seçimlerini nasıl yaptıklarını anlamaya çalışmışlardır. Tversky (1972)'nin "özellik eleme" yöntemine göre, kişiler tüm alternatifleri, bu alternatiflerin tüm özelliklerini göze alarak değil, sadece rasgele seçilmiş bir özelliği dikkate alarak karşılaşır ve uygun olmayan alternatifleri eler. Bu yöntem sezgilere uygun ve az maliyetli düşünme gerektirse de (*deliberation cost*) hangi özellikten elemeye başladığına göre sonuç taraflı çıkacaktır.

Örneklerden de görüldüğü üzere, davranışsal iktisat kişilerin ekonomik karar verirken tamamen rasyonel olduğunu varsayımaktan ziyade, gerçekte psikolojik, sosyal, bilişsel, ve duygusal durumlarının kararlarına nasıl etki ettiği ile ilgilenmektedir. Bu noktada kişilerin rasyonaliteye göre optimal seçim yapmadığı her durumu davranışsal iktisat aracılığıyla anlamak, açıklamak mümkündür<sup>24</sup>.

yorsa, ve Z malzemesini X'e tercih ediyorsa kişi geçisiz tercih sıralamasına sahip demektir.

<sup>24</sup> Davranışsal iktisadın tarihsel oluşumu konusunda daha fazla bilgi için Camerer, Loewenstein ve Rabin (2003)'in kitabından faydalı olabilir.

## Sonuç Niyetine

Sınırlı rasyonellik ve tatmin edici seçim kavramının iktisat literatürüne girmesi neyi değiştirdi? Bu yenilikler neoklasik teorinin yaklaşımına gerçek anlamda bir alternatif geliştirdi mi?

Simon yeni bir araştırma sorusu tanımlar: "Neoklasik model tarafından ortaya atılan modelin şartları yerine gelmediğinde insanlar nasıl karar alır?" (Simon, 1989a, s. 376). Herbert Simon'un davranışsal iktisata katkısı, bu alanın diğer bilim dallarından gelen metod ve açıklamalarla bireysel ya da grup davranışlarını daha iyi anlamasını sağlamaktır<sup>25</sup>. Simon psikoloji ve sosyolojinin bilgisi olmadan insanın karar alma mekanizmasının anlaşılmayacağına inanır (Augiera & March, 2002, s. 10). Davranışsal iktisat bu sayede psikolojinin de ötesine geçerek sosyo-lojik ve antropolojik bilgiyi de içeren iktisadi dinamikleri açıklamaya çalışır (Hosseini, 2003, s. 392). Davranışsal iktisata göre bireyler her zaman rasyonel, hedefe kitlenmiş (*outcome-oriented*), kendini kontrol edebilen (*self-controlled*), bencil (*selfish*) ve egoist (*egoistic*) değildir. Davranışsal iktisat, bireylerin nasıl seçim yaptıklarına dair neoklasiklerin standart varsayımlardan gerçek hayatı nasıl sapıldığını inceler hale gelmiştir.

İlk olarak, sınırlı rasyonellik çalışmaları sayesinde "temsil iktisadi bireyin yerine birbirinden farklı (heterojen) borçlanma kısıtları olan bireyler geçmiştir" (Mallard, 2012, s. 674). İkinci olarak, bireylerin tam bilgi ile değil, Mallard (2012, s. 674)'in belirttiği gibi, ellinde olan bilgiyle karar verdiği gerçeği ile yüzleşmiştir. Bu bilgi onlara ya geçmişten ya şimdiden ya da geleceğe dair öngörülerden gelir. Gelen bilgi onların önerilerindeki seçenekleri değerlendirmelerine yarayacak bilgi olmalıdır.

Faydalı fonksiyonu her alternatiften beklenen faydayı yansıtır (Miller, 1989, s. 43) fakat davranışsal iktisat, neoklasiklerin tam enformasyonu ve bilgi işleme optimal süreci sonunda ortaya çıkan fayda maksimizasyonu<sup>26</sup> yerine "tatmin etme", "heuristics" ve "rutinler"leri koyar<sup>27</sup>. Örneğin, yatırımcıların ve finansal da-

<sup>25</sup> Bu konudaki tartışma için bakınız: Rabin (1998), Camerer and Loewenstein (2004), McCaffery and Slemrod (2006), Wilkinson (2007), Angner and Loewenstein (2010), and Congdon, Kling, and Mullainathan (2011); Ariely (2008), Thaler and Sunstein (2008), and Kahneman (2011).

<sup>26</sup> Gilad et al., 1984, p. 3 içinde Hosseini, 2003, p. 395.

<sup>27</sup> Simon, 1955, 1979; Kahneman and Tversky, 1982, 1984; Nelson and Winter, 1982; Heiner, 1983.

nişmanların yatırım kararlarını alırken nasıl hareket ettikleri incelendiğinde, finans konusundaki geleneksel çalışmaların varlığı gibi her zaman rasyonel, öngörülü, önyargısız davranışları, hata yaptıkları ve piyasada olan biteni anlamak, aşmak konusunda kendilerine güvensiz oldukları görülür (Hosseini, 2003, s. 395). Hükümetlerin de iktisadi ajanlar olduğunu düşünürsek, davranışsal iktisat piyasa başarısızlığının olmadığı zamanlarda bile hükümet müdahalesine açıktır. Bu müdahaleyi, bireylerin piyasanın iyi işlediği durumlarda bile optimal kararlar veremedikleri, hükümet müdahalesi ile bu kararların daha iyi olmasının sağlanabileceği argümanı ile temellendirirler (Alm & Bourdeaux, 2013).

Davranışsal iktisata gelen eleştirilerden biri grupların piyasadaki davranışları yerine bireyin davranışlarına odaklanması ve sadece onların davranışlarına dair varsayımları test etmesidir. Bununla yakından bağlantılı olarak bir ikinci eleştiri, bireylerin her zaman rasyonel davranışamasalar da grup içinde bunun "kaybolup gittiği", ortalamada ortaya rasyonel bir davranış çıktıgıdır (Bernheim and Rangel, 2009). Becker (1962) "bireysel anomaliliklerin", "grubun rasyonalitesinden" daha az önemli olduğunu göstermiştir. Davranışsal iktisat bunun ömensiz olduğunu göstermeye çalışmaz. Tam tersine, bireylerin birbirleriyle her zaman sosyal bir ortamda etkileşmesini merkeze alır.

Ayrıca, davranışsal iktisatin, deneylerden elde edilen kazanımlara dayanarak neoklasik teoriye gerçekten bir alternatif oluşturup oluşturmadığı sorgulanmaktadır. Farklı deney tasarımları sayesinde farklı durumlarda verilen kararlara dair veri toplayan deneysel iktisat, henüz bütünsel alternatif bir teori ortaya koyamamış olmasından dolayı eleştirlmektedir. Simon, neoklasikleri karar alma konusundaki normlara dair herhangi bir öneri vermedikleri için eleştirse de kendisinin tasvire dayanan analizi bu konuda öneriler oluşturmaya yardımcı olsa da, alternatif bir teori oluşturmaya yetmez.

Belki de birçok farklı durumu inceleyen bu deneylerden elde edilen verinin tüme vararak, iktisadi davranışa ait tek bir kanuna indirgenebilmesi imkansızdır. Tek tek deneylerden elde edilecek verinin bir araya gelerek genel geçer iktisat kanunları ortaya atması iğneyle kuyu kazmaya benzetilebilir. Dolayısıyla, deney sonuçlarına göre, rasyonalitenin varlığını ya da yokluğunu göster-

remeyiz. Deneylerde iktisadi ajanların kendi maddi kazançlarını maksimize edip etmediklerine göre rasyonaliteleri ölçülmeye çalışılmıştır. Ne var ki, klasik ekonomi modellerinde maksimize edilmeye çalışılan temel değişken kişinin fayda fonksiyonudur. Bu fonksiyonda kişilerin maddi kazancı gibi başka parametreler de mevcut olabilir ama biz her bir bireyin fayda fonksiyonunun nasıl gösterildiğini bileyemiyoruz. Dolayısıyla, kişinin deneydeki davranışıyla kendi faydasını maksimize edip etmediğini bileyemiyoruz. Bu durum ancak fayda fonksiyonunun bir kara kutu olmaktan çıkıp, ne gibi şeylerin kişilerin faydasını etkilediğini anlamakla mümkün olabilir. Ancak sonrasında, şu anki ekonomik modeller deneyle tam olarak test edilebilir ve deneyden gelen sonuçların kişilerin rasyonelliği ile ilgili bir şey söyleyip söylemediği sonucunu çıkarabiliriz. O zamana kadar, eksik yanları olسا da deneyden gelen bilgiler incelenirken faydanın yaklaşımı olaraq kişilerin maddi kazançlarını maksimize edip etmediklerine bakılacaktır.

Mevcut sorunların ortadan kalkması için iktisadi davranış daha çok incelenip, önemli varsayımların daha iyi oluşturulması gerekmekte, gerçek davranışları araştıran ve tasvir eden çalışmaların yeterince finanse edilmesi yönünde adımlar atılmalıdır. Deney dizaynlarının farklı tema ve disiplinlere yakınlıklarına göre kendi içlerinde gruplandırılmalı ve davranışsal iktisada dair alt başlıkların belirlenmesi de bu alandaki çalışmalara ivme kazanabilir.

## Kaynakça

- Alm J. & Bourdeaux C. J. (2013). Applying Behavioral Economics to the Public Sector, *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*, 206(3), 91-134.
- Ashraf N., Camerer C. F. & Loewenstein G. (2005), Adam Smith, Behavioral Economist, *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.
- Augier M. (2001), Simon says: Bounded rationality matters. Introduction and interview, *Journal of Management Inquiry*, 10(3), 268-275.
- Augier M. (2001). Sublime Simon: The Consistent Vision of Economic Psychology's Nobel Laureate, *Journal of Economic Psychology*, 22(3), 307-334.

- Augier M. & March J. G. (2001). Remembering Herbert A. Simon (1916-2001), *Public Administration Review*, 61(4), 396-402.
- Augier M. & March J. G. (2002). A model scholar: Herbert A. Simon (1916-2001), *Journal of Economic Behavior & Organization*, 49, 1-17.
- Arkes H. R. & Hammond K. R. (1986). *Judgment and decision making: An inter-disciplinary reader*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ashenfelter O. & Genesove D. (1992). Testing for Price Anomalies in Real-Estate Auctions, *American Economic Review*, 82(2), 501-05.
- Becker G. S. (1962). Irrational Behavior and Economic Theory, *The Journal of Political Economy*, 70(1), 1-13.
- Bernheim B. D. & Rangel A. (2009). Beyond Revealed Preference: Choice-theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics, *The Quarterly Journal of Economics*, 124(1), 51-104.
- Bolton G. (1991). A comparative model of bargaining: theory and evidence, *American Economic Review*, 81, 1096-1136.
- Binmore K. (1994). *Playing Fair: Game Theory and the Social Contract. Volume I*, Cambridge, MIT Press.
- Binmore K. (1998). *Just Playing: Game Theory and the Social Contract. Volume I*, Cambridge, MIT Press.
- Binmore K. (1999). Why Experiment in Economics?, *Economic Journal*, 109(2), 16-24.
- Binmore K. & Shaked A. (2010). Experimental Economics: Where Next?, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 73, 87-100.
- Camerer C. F., Loewenstein G. & Rabin M. (2003). *Advances in Behavioral Economics*, New Jersey, Princeton University Press.
- Conlisk J. (1989). An Aggregate Model of Technical Change, *Quart. J. Econ.*, 104(4), 787-21.
- Conlisk J. (1996). Why Bounded Rationality?, *Journal of Economic Literature*, 34(2), 669-700.
- Kahneman D. & Tversky A. (1973). On the Psychology of prediction, *Psychological Review*, 80, 237-251.
- Dawes R. M. & Thaler R. H. (1988). Anomalies: Cooperation, *J. Econ. Perspectives*, 2(3), 187-97.
- Day R. H. (1963). *Recursive programming and production response*, Amsterdam, North-Holland.
- Day R. H. & Cigno A. (1978). *Modelling economic change: The recursive pro-ramming approach*, Amsterdam, North-Holland.
- Davis C. R. (1996). The administrative rational model and public organizational theory, *Administration and Society*, 28, 39-60.
- Dennard L. F. (1995). Neo-Darwinism and Simon's bureaucratic anti-hero, *Administration and Society*, 26, 464-487.
- Eliasson G. (1991). Modeling the Experimentally Organized Economy: Complex Dynamics in an Empirical Micro-Macro Model of Endogenous Economic Growth, *J. Econ. Behav. Organ.*, 16 (1-2), 153-82.
- Foley D. (2002). The Strange History of The Economic Agent, *New School Economic Review*, 1, 82-94.
- Gigerenzer G., The ABC Research Group & Todd M. P. (1999). *Simple heuristics that make us smart*, New York, Oxford University Press
- Gilad B., Kaish S. & Loeb P. (1984). From economic behavior to behavioral economics: the behavioral uprising in economics, *Journal of Behavioral Economics XIII*, 1-24.
- Gintis H. (2007). A Framework for the Integration of the Behavioral Sciences, *Behavioral and Brain Sciences*, 30(1), 1-16.
- Gintis H. (2009). The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences, Princeton NJ, Princeton University Press.
- Grether D. M. (1992). Testing Bayes Rule and the Representativeness Heuristic: Some Experimental Evidence, *J. Econ. Behav. Organ.*, 17(1), 31-57.
- Grether D. M. & Plott C. R. (1979). Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon, *Amer. Econ. Rev.*, 69(4), 623-38.
- Heiner R. A. (1983). The origin of predictable behavior, *American Economic Review*, 73, 560-595.
- Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H. & McElreath R. (2001). In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies, *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 91(2), 73-84.
- Herrnstein R. J. & Prelec D. (1991). Melioration: A Theory of Distributed Choice, *J. Econ. Perspectives*, 5(3) 137-56.
- Harrison G. W. (1989). Theory and Misbehavior of First-Price Auctions, *American Economic Review*, 79(4), 749-62.
- Hosseini H. (2003). The arrival of behavioral economics: from Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s?, *Journal of Socio-Economics*, 32, 391-409.
- Jones B. D. (2002). Bounded rationality and public policy: Herbert A. Simon and the decisional foundation of collective choice, *Policy Sciences*, 35, 269-284.
- Kagel J. H., Harstad R. M. & Levin D. (1987). Information Impact and Allocation Rules in Auctions with Affiliated Private Values: A Laboratory Study, *Econometrica*, 55(6), 1275-1304.

- Kahneman D. (1994). New Challenges to the Rationality Assumption, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150 (1), 18-36.
- Kahneman D. (2003a), A Psychological Perspective on Economics, *American Economic Review*, 93(2), 162-8.
- Kahneman D. (2003b), Maps of Bounded Rationality, *American Economic Review*, 193(5), 1449-75.
- Kahneman D., Slovic P. & Tversky A. (1982), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge, Cambridge U. Press.
- Kahneman D., Knetsch J. L. & Thaler R. H. (1986a). Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, *American Economic Review*, 76(4), 728-41.
- Kahneman D., Knetsch J. L. & Thaler R. H. (1986b). Fairness and the Assumptions of Economics, *Journal of Business*, 59, 285-300.
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge, Cambridge U. Press.
- Kahneman D. & Tversky A. (1982). The simulation heuristic, İçinde D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Ed.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, New York, 201-208.
- Kahneman, D. & Tversky A. (1984). Choices Values and Frames, *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Keynes J. M. ([1936] 2011). *The General Theory Of Employment, Interest, And Money*, Create Space Independent Publishing Platform.
- Ledyard J. O. (1995) Public Goods: A Survey of Experimental Research, İçinde John A. Kagel & Alvin E. Roth (Ed.) *The handbook of experimental economics*, Princeton, Princeton U. Press, 111-94.
- Dawes R. M. & Thaler R. H. (1988). Anomalies: Cooperation, *J. Econ. Perspectives*, 2(3), 187-97.
- Loewenstein G. & Thaler R. H. (1989). Intertemporal Choice, *J. Econ. Perspectives*, 3(4), 181-93.
- Macleod B. W. (1996). Decision, contract, and emotion: Some economics for a complex and confusing world, *Canadian Journal of Economics*, 4, 788-810.
- Mallard, G. (2012). Modelling cognitively bounded rationality: An evaluative taxonomy, *Journal of Economic Surveys*, 26(4), 674-704.
- March J. G. (1978). Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice, *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 587-608.
- March J. G. & Simon H. A. (1958). *Organizations*, New York, Wiley-Blackwell.
- Mirowski P. (1989). The Probabilistic Counter-Revolution, or How Stochastic Concepts came to Neoclassical Economic Theory, *Oxford Economic Papers*, 41(1), 217-235.
- Mirowski P. (1990). *Mire Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Nelson R. R. (1995). Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change, *J. Econ. Lit.*, 33(1), 48-90.
- Nelson R. R. & Winter S. G. (1982). An evolutionary theory of economic change, Cambridge, Harvard U. Press.
- Newell A. & Simon H. A. (1972). *Human Problem Solving*, New Jersey, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Newell A. (1989). Putting It All Together. İçinde D. Klahr & K. Kotovsky (Ed.), *Complex Information Processing: The Impact of Herbert A. Simon*, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, Hillsdale.
- Palfrey T. R. & Prisbey J. E. (1993). Altruism, Reputation, and Noise in Linear Public Goods Experiments, *Journal of Public Economics*, 61(3), 409-427.
- Panksepp J. (1996). Affective neuroscience: a paradigm to study the animate circuits of human emotion, İçinde R. Kavanagh, B. Zimerberg & S. Fein (Ed.), *Emotion: Interdisciplinary perspective*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ, 29-60.
- Prescott E. C. (1978). Papers in Honor of Herbert A. Simon: An Introduction, *The Bell Journal of Economics*, 9(2) 491-493.
- Plutchik R. (1980). *A pschoevolutionary synthesis*, New York, Harper & Row.
- Radner R. (1975). Satisficing, *Journal of Mathematical Economics*, 2, 153-162.
- Robbins L. (1984). An essay on the nature and significance of economic science reprinted, içinde D. M. Hausman (Ed.), *The philosophy of economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Roth A. E. (1988). Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview, *Econ. J.*, 98-393. 974-1031.
- Savage L. J. (1954). *Foundations of Statistics*, New York, Wiley.
- Schwartz H. (2002). Herbert Simon and behavioral economics, *Journal of Socio-Economics*, 31, 181-189.
- Silverberg G., Dosi G. & Orsenigo L. (1988). Innovation, Diversity and Diffusion: A Self-Organization Model, *Econ. J.*, 98 (393), 1032-54.
- Simon H. A. ([1947]1997). *Administrative Behavior*, New York, The Free Press.
- Simon H. A. (1951). A Formal Theory of the Employment Relation, *Econometrica*, 19(3), 293-305.

- Simon H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon H. A. (1956). Rational Choice and the Structure of the Environment, *Psychological Review*, 63, 129-138.
- Simon H. A. (1963). Problems of methodology: discussion, *American Economic Review*, 53, 229-231.
- Simon H. A. (1962). *The Architecture of Complexity*, Proceedings of the American Philosophical Society, 106, 467-482.
- Simon H. A. ([1969]2004). *Les Sciences de l'artificiel*, Paris, Gallimard.
- Simon H. A. (([1969]2004). *The Sciences of the Artificial*, MIT Press.
- Simon H. A. (1972). Theories of Bounded Rationality, İçinde C. B. McGuire & Roy Radner (Ed.), *Decision and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak. Chapter 8*, Amsterdam & London, North-Holland Publishing Company, 161-76.
- Simon H. A. (1976). From substantive to procedural rationality, İçinde Latsis S. (Ed), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 129-148.
- Simon H. A. (1978). Rationality as a Process and as Product of Thought, *American Economic Review*, 68(2), 1-16.
- Simon H. A. (1979). Rational Decision Making in Business Organizations, *American Economic Review*, 69(4), 493-513.
- Simon H. A. (1982). *Models of Bounded Rationality*, Vol. 2, Cambridge, MIT Press.
- Simon H. A. (1985). Human nature in politics: a dialogue of psychology with political science, *American Political Science Review*, 79, 293-304.
- Simon H. A. (1986). Rationality and economics, *Journal of Business*, 59(4), 209-224.
- Simon H. A. (1987). Satisficing, İçinde J. Eatwell et al. (Ed.), *The New Palgrave Dictionary of Political Economy*, Macmillian, London, Cilt 4, 243-244.
- Simon H. A. (1988). Nobel Laureate Simon looks back: a low-frequency mode, *Public Administration Quarterly*, 12, 275-300.
- Simon H. A. (1989a). The scientist as problem solver, İçinde Klahr D., Kotovsky K. (Ed.), *Complex Information Processing: The Impact of Herbert A. Simon*, Hillsdale, NJ Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 375-398.
- Simon H. A. (1989b). *Models of Thought*, Vol. 2, New Haven, Yale University Press.
- Simon H. A. (1990). Invariants of human behavior, *Ann Rev Psychol*, 41, 1-19.
- Simon H. (1991). Organizations and markets, *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 25-44.
- Simon H. A. (1993). Altruism and economics, *American Economic Review*, 83(2), 156-161.
- Simon H. A. (1996). *Models of My Life*, Cambridge, Massachussets, The MIT Press.
- Simon H. A. (1997a). *Models of Bounded Rationality*, Vol. 3. New Haven, MIT Press.
- Simon H. A. (2001). On simulating Simon: his monomania, and its sources in bounded rationality, and its sources in bounded rationality, *Studies in the History and Philosophy of Science*, 32(3), 501-505.
- Slovic P. & Lichtenstein S. (1983). Preference Reversals: A Broader Perspective, *American Economic Review*, 73(4), 596-605.
- Slovic P., Lichtenstein S. & Fischhoff B. (1984). Decision Making, İçinde R. C. Atkinson, R. J. Herrnstein, G. Lindsey & R. D. Luce (ed.), *Stevens' handbook of experimental psychology*, Cilt 2, 673-738.
- Smith A. ([1859]2005). Part I - Section I - Chapter I - Of Sympathy, İçinde A. Smith (Ed.), *The Theory Of Moral Sentiments*, Oxford, Oxford University Press.
- Smith V. L. (1982). Microeconomic Systems as an Experimental Science, *American Economic Review*, 72(5), 923-55.
- Teichgraeber III R. (1981). Rethinking Das Adam Smith Problem, *Journal of British Studies*, 20(2), 106-12.
- Thaler R. H. (1988). Anomalies: The Winner's Curse, *J. Econ. Perspectives*, 2(1), 191- 202.
- Thompson J. (1967), *Organizations in Action*, New York, McGraw-Hill
- Tversky A. & Thaler R. H. (1990). Anomalies: Preference Reversals, *J. Econ. Perspectives*, 4(2), 201-11.
- Tooby J. & Cosmides L. (1990). The past explains the present: Emotional adaptations and the structure of ancestral environment, *Ethology and Sociobiology*, 11, 375-424.
- Von Neumann J. & Morgenstern O. (1947). Theory of games and economic behavior, İlkinci Baskı. Princeton, NJ. Princeton University Press.
- Zouboulakis M. S. (2014). The Varieties of Economic Rationality. From Adam Smith to contemporary behavioral and evolutionary economics, London, Routledge.