

Davranışçı İktisat, Deneysel İktisat ve Avusturya İktisadı

Frank SHOSTAK

119

• P i y a s a

Bu sene iktisatta Nobel ödülü Daniel Kahneman ve Vernon Smith'e verildi. Bu iki iktisatçı insanların tercihleriyle ilgili popüler ekonomik teorilerin geçerliliğini incelemekteydi. Kahneman, psikoloji çalışmalarında edindiği kavrayışları insanların belirsizlik şartları altında muhakeme etme ve karar alma konularıyla bütünleştirdi. Smith ekonomik teorileri doğrulamak için bir deneysel laboratuvar oluşturdu.

Nobel ödüllü bu iki iktisatçı ekonomi biliminin istikbalde evrileceği istikameti belirleyen kişiler olarak kabul edilmektedir. Bu bilim adamlarının çeşitli popüler teorilerin geçerliliğini sorgulamaya başlaması iyi bir adımdır. Bununla beraber, Kahneman ve Smith'in geliştirdiği fikirler iktisat ilminin gelişmesine yardımcı mı olacaktır, yoksa onun gelişmesini yavaşlatacak mıdır?

Deneysel İktisata İmkân Var mı?

İktisatçılar her zaman doğa bilimleriyle ve kesinliğe sahip bilimlerle uğraşanlara gıpta etmiştir. Tabii ilimlerin yöntemlerinin iktisat ilminde kullanılmasının kavrama/ idrak kabiliyetimizde muazzam gelişmeler ortaya çıkartabileceğini düşünmüşlerdir. Mamafih, laboratuvar ortam/çalışması doğa bilimlerinde çalışmanın doğru/geçerli bir yolcuken, iktisat ilminde böyle değildir. Eğer bir etkisi olacaksa, laboratuvarların iktisat çalışmalarına sokulması, anlayışımızı/idrakimizi boğacaktır.

Bu neden böyledir? Laboratuvar fizikte bir gerekliliktir, çünkü bilimle uğraşan kişi üzerinde çalışılan maddeyle ilgili çeşitli olguları tecrit edebilir. Mamafih, o çeşitli olguları tecrit edebilmesine rağmen, bu olguları yöneten kanunları bilmez. Tek yapabileceği, teşhis edilen/tanımlanan çeşitli parçaları yöneten "gerçek kanun"u hipotez haline getirmektir. Ancak, "gerçek" tabiat kanunlarından asla emin olamaz.

Bu konuda Murnay Rothbard şöyle yazmaktadır:

Kanunlar ancak hipotetize edilebilir. Geçerlilikleri, laboratuvar olgularına merracaat yoluyla doğrulanabilecek sonuçları onlardan mantıkî istidlâl yoluyla çıkarmak suretiyle belirlenebilir. Kanunlar olguları açıklasa ve onlardan yapılan istidlâller onlarla (kanunlarla) insicamlı (tutarlı) olsa bile, fizik kanunları mutlak olarak

tesis edilemez. Çünkü başka bazı kanunlar daha geniş çaplı bir olgular dizisini açıklamakta daha zarif/ince ve muktedir olabilir. Bundan dolayı, fizikte, postüla edilen hipotezler onların veya onların sonuçlarının empirik olarak test edilebileceği şekilde hipotetize edilmelidir.¹

Doğa bilimlerinin tersine, insan davranışlarıyla alakalı olgular/gerçekler tecrit edilemezler ve en basit unsurlarına ayrılamazlar. İnsan davranışının realiteleri bir çok sebep-sonuç bağlantılı eylem/davranış sonucunda ortaya çıkmış/belirmiş karmaşık tarihi gerçeklerdir/olgulardır.

İnsanların değişik faaliyetlerle meşgul oldukları gözlemlenebilir. İnsanlar el becerisine dayanan işler yaparlar, otomobil sürerler, caddelerde yürür ve lokantalarda yemek yerler. Bu faaliyetlerin ayırıcı özelliği hepsinin amaçlı olmasıdır. El becerisine / kol gücüne dayanan işler bazı insanlar için para kazanmanın yolu olabilir ve bunu yapabilmeleri, onları, gıda maddesi ve elbise satın alma gibi çeşitli hedeflere ulaşmaya muktedir kılar. Bir lokantada akşam yemeği yemek iş ilişkisi kurma yolu olabilir. Araba sürmek belirli bir yere ulaşmanın yolu olabilir. Başka bir ifadeyle, insanlar bir amaçlar ve araçlar çerçevesi içinde davranırlar, amaçlara ulaşmak için çeşitli araçlar kullanırlar.

Kısaca, biliyoruz ki, davranışlar bilinçli ve amaçlıdır. Aynı zamanda, insan davranışının bilinçli ve amaçlı olduğuyla ilgili bu bilgi kesin ve daimidir. Buna itiraz etmeye kalkan kimse kendisiyle çelişkiye düşer, çünkü o bunu yapmakla insan davranışının bilinçli ve amaçlı olmadığını ileri sürme yolunda amaçlı ve bilinçli bir davranış gerçekleştirmektedir.

Bu amaçlı davranış bilgisinden çıkartılacak çeşitli sonuçlar/mütalaalar da geçerlidir ve bunların tabii bilimlerde olduğu gibi değişik laboratuvar testlerine tabi tutulmasına gerek yoktur. Çünkü bir şeyle ilgili kesin bir bilgi varsa, empirik teste ihtiyaç duyulmaz.

Mamafih, Vernon Smith insan davranışlarının bilinçli ve amaçlı olduğu görüşünü reddeder. Smith şöyle der:

O (Mises) insan davranışının bilinçli bir şekilde amaçlı olduğunu iddia eder. Fakat bu, savunduğu sistem için gerekli bir şart değildir. Piyasalar insan davranışının bilinçli müzakereye dayanan bir tercih içerip içermediğinden bağımsız olarak işlemeye devam etmektedir. Mises, bilinçsiz zihni süreçlerin işleyişinin önemini yeterince anlayamamaktadır. Bildiğimiz şeyin çoğunu öğrendiğimizi hatırlamayız, öğrenme süreci de bilinçli tecrübemizce kavranabilir değildir...

Hatta, karşılaştığımız mühim karar problemleri beyin tarafından bilinçli elde edilebilirlik seviyesinin altında işleme tabi tutulur.²

Smith'e göre

Ekonominin işleyişi bilinçli aklın ürünü değildir ve olamaz da.³

1. Murray N. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics", On Freedom and Free Enterprise: The economics of Free Enterprise, May Sennholz, ed. (Princeton, N. J. : D. Van Nostrand, 1956) s. 3.

2. Vernon L. Smith "Reflections of Human Action after 50 years.", *Cato Journal*, 19, No.2 (Sonbahar 1999), s.200.

3. *Ibid.*, s. 201.

Smith karar oluşturmada aklın kullanımını önemsiz görmekle kalmaz, iyi davranışın hislere cevap olarak ortaya çıktığını ileri sürer. Şöyle der:

İnsanlar iyi karar vermenin aklın bir sonucu olduğuna ve hislerin sahip olacağı her etkinin iyi kararlara zıt olduğuna inanmayı sever. Tercih teorisinde aklın önceliğine inanan Mises ve diğerlerinin değerini anlamadığı şey hislerin insan davranışında oynadığı yapıcı roldür.⁴

Aşikârdır ki, aklın, bilinçliliğin ve amaçlı eylemin önemi bir kere reddedilince, geriye kalan şey doğa bilimlerini taklide kalkmak ve insanlara nesne gibi muamele etmektir. Bu düşünce tarzına göre insan davranışı akıl tarafından değil, insanlar üzerinde etkili olan haricî faktörler tarafından yönlendirilir. O zaman belirli bir müşevvik yoluyla değişik insan davranışları gözlenebilir ve ekonomi dünyasıyla ilgili her çeşit sonuç çıkartılabilir. Oysa, Mises'e göre,

Bu insan davranışını, o davranışın yöneldiği amaç kadar, davranışta bulunanın kişinin müşevvikte gördüğü anlama da referansta bulunmaksızın tasvir etmek imkânsızdır.⁵

İnsan aklının ehemmiyetini reddetmekle V. Smith insana diğer hayvanlar gibi muamele etmektedir. Aslında, deneysel iktisatçıların bazıları, ekonomi bilimindeki ana akımların çeşitli önermelerini doğrulamak için güvercinler ve fareler üzerinde değişik deneyler yapmaktadır.⁶

Deneysel iktisadın temellerinin atılmasında önemli bir adımı 1944'te von Neumann ve Morgenstern'in "Theory of Games and Economic Behaviour" adlı çalışmasının yayınlanmasıdır (Princeton, 1944, s.86). Bu çalışmaya göre, insan tercihleri oyun-benzeri tecrübelerden anlaşılabilir. Bu yaklaşımla ilgili problem, oyunun gerçek dünya olmasıdır. Mises'e göre,

Bu oyun oynamadaki doğrudan hedef, oyunun kurallarına göre diğer oyuncuyu yenmektir. Bu, tuhaf ve özgül bir davranıştır. Çoğu eylemler hiç kimsenin mağlup olmasını veya kaybetmesini hedeflemez. Şartlarda bir iyileşmeyi hedefler. Bu iyileşmenin başka bazı insanlar pahasına elde edildiği durumlar olabilir. Fakat her zaman böyle değildir. En hafif deyimle işbölümüne dayanan sosyal bir sistemin düzenli işleyişinde durum kesinlikle böyle değildir.

Oyun oynamakla bir piyasa toplumunda iş yapma davranışı arasında en küçük bir benzerlik bile yoktur. Kağıt oynayan kişi rakiplerinden daha kurnaz davranarak para kazanır. Bir işadamı müşterilere elde etmek istedikleri eşyaları temin ederek para kazanır. Bir kağıt oyuncusu ile bir blöfçünün stratejisi arasında bir benzerlik olabilir. Bu problemi tahkike ihtiyaç yoktur. İş davranışını hilekârlık olarak yorumlayan kimse yanlış yoldadır.⁷

4. *Ibid.*, s. 203.

5. Ludwig von Mises, *The Ultimate Foundation of Economic Science*, Böl. 2, Mises Institute web-site

6. Frances K. McSwency and Samantha Swindell, "Behavioural Economics and Within-Session Changes in Responding", *Journal of the Experimental Analysis of Behavior* 72, No.3 (November, 1999): 355-71

7. Ludwig von Mises, *Human Action*, s. 116.

Psikoloji ve İktisat

Psikoloji, ekonomi biliminde insan davranışıyla psikolojinin birbiriyle ilişkili disiplinler olduğu düşüncesiyle girmiştir. Mamafih, ekonomi ile psikoloji arasında önemli bir fark vardır. Psikoloji amaçların ve değerlerin muhtevasıyla meşgul olur. Oysa, ekonomi, insanların amaçlı davranış içinde olduğu kaziyesiyle işe başlar, çeşitli amaçların özgül muhtevasıyla ilgilenmez. Rothbard'a göre,

Bir kimsenin amaçları "egoist", "alturist" veya "zevksiz" olabilir. Bu amaçlar "maddî eşyalar"dan veya rahatlıklardan zevk almayı vurgulayabilir veya, münzevi hayatını hatırlatabilir. Ekonomi bu amaçların muhtevasıyla alâkalı değildir ve onun kanunları bu amaçların muhtevasından bağımsız olarak geçerlidir.⁸

Buna karşılık

Psikoloji ve etik insan amaçlarının muhtevasıyla meşgul olur, insanın neden şu ve bu amaçları seçtiğini veya hangi amaçlara değer verdiğini sorar.⁹

Bundan dolayı, iktisat belirli bir amaçla ve insanın amaçları olduğu ve bu hedeflere ulaşmak için araçlar kullandığı gerçeğinin formel implikasyonlarıyla meşgul olur. Sonuç olarak, ekonomi psikolojiden farklı bir disiplindir.

Psikolojiyi ekonomiye sokmak teorinin genelliğini aşındırır/siler ve onu yararsız hale getirir. Bu, bu yıl iktisatta Nobel ödülünü kazanan Daniel Kahneman ve takipçilerinin tam olarak yaptığı şeydir.

Yaptığı çeşitli deneylerle, Kahneman, insanların, her zaman, iktisattaki ana akımın önerilerine uygun şekilde, yani rasyonel olarak davranmadığı sonucuna vardı. Mamafih, Kahneman'ın keşfettiği şeyin insanların rasyonel olup olmadığıyla bir alâkası yoktur. O, popüler ekonominin insanların tercihlerinin sabit olduğu yolundaki hatalı önermesiyle alâkalıdır. Kısaca, insanların makinalar gibi olduğu ve asla kafalarını (mind) değiştirmedikleri önermesiyle ilgilidir.

Şimdi, eğer tercihler sabitse, bu tercihleri bir matematik formülüne sığdırmanın, yeni insanların isteklerini bir formül marifetiyle zaptetmenin mümkün olduğuna inanılır. Bu, ekonomi biliminin ağırlıklı akımı tarafından fayda fonksiyonu olarak adlandırılır. Tuhaf bir şekilde, sabitlik varsayımı popüler ekonomi tarafından rasyonelliğin önemli bir karakteri olarak etiketlenir. Açıktır ki, insanlar fikirlerini değiştirir, öyleyse, Kahneman'ın yaşanan insanların davranışının sistematik olarak makine olan insanın davranışından sapmasını "keşfetmesi" şaşkırtıcı değildir.

Bütün bunlara rağmen, Kahneman'ın buluşları ekonomideki ana dogmaya ciddi biçimde meydan okur görünmektedir. Mamafih, Kahneman'ın çalışmalarının dikkatli biçimde tetkiki bunun böyle olmadığını gösterir. Kahneman, sabit tercihler varsayımını reddetmekten ziyade muhafaza etmiş ve sadece ağır basan müflis iktisat modeline göre daha fazla realizm getirmek için, tüketici tercihlerinin matematik formülasyonunu yani fayda fonksiyonunu tadil etmiştir. Çok övülen çalışmasında Kahneman şöyle demektedir.

8. Murray N. Rothbard, *Man Economy and State*, (Los Angeles: Nash Publishing) s. 63.

9. *Ibid.*, s. 63.

Bundan dolayı, bir bireyin türetilen değer (fayda) fonksiyonu her zaman paraya yönelik "saf" tavırları yansıtmaz, çünkü belirli miktarlarla birleştirilmiş ilâve sonuçlardan etkilenebilir. Bu tür heyecanlar, kolayca, kazançlar için değer fonksiyonunda bombeli (tümsek) bölgeler ve kayıplar için değer fonksiyonunda çukur (içe çökük) bölgeler oluşturabilir. Sonraki durum daha yaygın olabilir çünkü büyük kayıplar çoğu zaman hayat tarzında değişiklikler icabettirir.¹⁰

Orijinal fayda fonksiyonu von Neumann ve Morgenstern¹¹ tarafından geliştirilmiş iken, Kahneman orijinal formülasyonu gerçekleştirdiği psikolojik testler sonucu tadilatlar yapmak suretiyle ince ayara tabi tutma işine girişmiştir.

Kısaca, Kahneman, farklı bir matematiksel fonksiyon türü geliştirdi. Bu bakımdan, insanlarla değil makinalarla meşgul olan aynı ana akım iktisat tuhaf modeliyle çalışmaya devam etti.

Görülüyor ki, Nobel ödüllü bilim adamı iktisattan ziyade psikoloji testlerinden elde ettiği dataya uygun düşecek bir formül bulmakla ilgiliydi. Kısaca, eğri hazırlamakla meşguldü. İlerideki testlerde diğer bazı tuhaf/özümlü sonuçlar keşfederse, formülünü yeniden tadil edecektir. Başka bir deyişle, bize daha sofistike bir insan makinası takdim edilecektir.

Dahası, Kahneman'ın yoğun şekilde kullandığı matematik ve istatistik metotları insan davranışları alanında geçerli değildir. Örnek olarak, olayların tekrarlanabilir olmasını gerektiren, sayısal ihtimaliyet uygulamasını ele alalım. Bir müteşebbis, kararlarını oluştururken, hakkında bilgi sahibi olduğu ve diğer vakalarla sadece sınırlı bir paralellığe sahip olan eşsiz/biricik vakalarla/durumlarla karşılaşır (Bkz. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*)

Amaçlar – Araçlar ve Tüketici Tercihleri

Ana akımın düşünce çerçevesinin bir temel problemi insanların sanki bir tercih skalası ellerine zorla tutturulmuş gibi sunulmasıdır. Kısaca, hiçbir şeyden etkilenmeksizin bu skala her zaman aynı kalır. Mamafih, değerlendirmeler değerlendirilecek şeylerden bağımsız olarak kendi kendilerine var olamazlar. Bu hususta Rothbard "Değerlendirilecek şeyler olmadan değerlendirme olamaz" demiştir.¹²

Başka bir deyişle, değerlendirme, şeyleri değerlendiren aklın sonucudur. Değerlendirme (kıymet takdiri) akıl ve şeyler arasındaki bir ilişkidir.

Amaçlı davranış insanların tasarruflarındaki çeşitli araçları amaçlarıyla karşılaştırarak değerlendirdiklerini veya takdir ettiklerini gösterir. Özetle, bireysel amaçlar insanların değerlendirmeleri ve böylece tercihleri için standartlar koyar. Bir şekilde, belirli bir amacı seçerek bir insan aynı zamanda çeşitli araçları değerlendirmenin bir standardını tesis eder. Meselâ, benim amacım çocuğuma iyi

10. Daniel Kahneman and Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analyses of Decision under Risk" *Econometrica* 47, No. 2, Mart, 1979.

11. John von Neumann and Oscar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd ed. (Princeton, N. J.: Princeton Pres, 1947), s. 8, 15-32, 617-32.

12. Murray Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*.

bir eğitim sağlamaksa, o zaman değişik eğitim kurumlarını araştıracağım ve onları bu kurumların sağladığı eğitimin kalitesiyle ilgili bilgime bağlı olarak derecelendireceğim. Dikkat ederseniz, benim bu kurumları derecelendirme standardım benim amacumdur, yani çocuğuna iyi bir eğitim sağlamaktır.

Veya, meselâ, niyetim bir otomobil satın almaksa ve piyasada her çeşit otomobil varsa otomobilin ulaşmama yardım edeceği spesifik hedeflerimi belirlemem lâzımdır. Uzun mesafelere araba mı süreceğimi yoksa tren istasyonuna kadar gidip trene mi bineceğimi belirlemem gereklidir. Nihâî hedefim çeşitli otomobillere nasıl kıymet takdir edeceğimi belirleyecektir. Belki de, kısa bir mesafe için bir ikinci el arabanın kâfi olacağına karar vereceğim. Bireyin amaçları araçlarının ve dolayısıyla tercihlerinin değerlendirilmesini belirleyeceğinden aynı iyi/eşya bireyin amaçlarındaki değişikliklerin sonucu olarak farklı biçimde değerlendirilecektir.

İnsanlar, her zaman elde etmek istedikleri pek çok amaca sahip olacaktır. Çeşitli amaçların elde edilmesini sınırlayacak olan şey araçların kıtlığıdır. Bundan dolayı, daha çok araç var oldukça daha çok amaca, gayeye ulaşılacaktır, yani insanların yaşama seviyeleri yükselecektir. Çeşitli amaçlara ulaşmadaki bir başka sınırlılık uygun araçların yetersizliğidir. Çölde susuzluğunu gidermek için suya ihtiyacım vardır, sahip olduğum elmaslar bu bakımdan bir işime yaramayacaktır.

İnsanların bir araç-amaç çerçevesinde hareket ediyor olması, onların ana akım iktisat tarafından tasvir edilen süper insanlar oldukları anlamına gelmez. Tersine, bu araç-amaç çerçevesi, iyi davranış sayılan şeyle ister uyumlu ister uyumsuz olsun, her insan davranışının esasıdır. Bu yüzden, laboratuvar testlerinden elde edilen sonuçlar, ekonomi bilimi söz konusu olduğu sürece, insan davranışıyla ilgili kavrayışımızı geliştirmez, tam da tersine, bizi anlamlı bir bilgi edinmekten alıkoyar.

Sonuçlar

Bu yıl iktisatta Nobel ödülünü kazanan yazarların her ikisi de, bilmeyerek, ekonomi biliminin gelişmesinden ziyade gerilemesine zemin hazırlamıştır. İnsanların özünü-düşünme yeteneği – geliştirmekten ziyade, ikisi de çalışmalarında insan davranışlarının ve aklın çok az ortak tarafının olduğunu göstermeye çabalamıştır.

Özellikle Vernon Smith açıkça aklın insan davranışlarını yönlendiren ana kabiliyet olduğu nosyonunun üstüne kuşku düşürmektedir. Onun için, ana itici güç hislerdir. İnsanların akıllarını kullanma kapasitesi hakkında şüpheler yaratarak, Nobel ödüllü yazarlar, öyle olmasını istemeden, bireyleri “irrasyonel davranıştan “korumak” için devlet kontrolleri getirilmesinin temellerini döşemiş olabilirler.

Meselâ, finans piyasasındaki ekonomiyi tahrip edebilecek geniş dalgalanmalar irrasyonel davranışlara atfedilebilir. Bu yüzden, bu irrasyonalityi regülasyonlarla sınırlamak çok anlamlı olacaktır. Gerçekte, Amerikan Merkez Bankası Başkanı bir konuşmasında canlanan borsayı tam da bununla suçladı: irrasyonel coşkunluk.

Çeviren: Atilla YAYLA

* Bu makale <http://www.mises.org> sayfasında 19 Kasım 2002 tarihinde yayınlanmıştır.

<http://www.mises.org/fullarticle.asp?control=1082&month=49&title=Behavioral%2C+Experimental%2C+and+Austrian+Economics&id=50>