

İktisadi Rasyonalite ve Veri Temelli Karar Alma: İnsan Davranışında Dönüşüme Yönelik Bir Değerlendirme

Onur Özaydın¹

Özet

İktisat tarihinde bireylerin tercihlerinin şekillenmesinde iktisadi rasyonalite anlayışı her dönemde iktisadi düşünce okullarının odağında yer almaktadır. Çalışmada, rasyonel birey varsayımının iktisat düşüncesindeki tarihsel, kuramsal ve metodolojik dönüşümü incelenerek, klasik iktisattan neoklasik iktisada ve oradan davranışsal iktisat ile veri temelli karar alma yaklaşımlarına uzanan çok katmanlı bir evrim sunulmaktadır. Klasik iktisatta rasyonel birey, fayda maksimizasyonunun ötesine geçen, ahlaki duygular ve toplumsal normlarla şekillenen çok boyutlu bir aktör olarak ele alınırken; neoklasik iktisat bu modeli matematiksel açıdan sadeleştirerek tam bilgiye sahip, tutarlı tercihleri olan ve optimizasyon yapan homo economicus kavramına indirgemektedir.

Klasik düşünürlerin insan davranışını çevresel ve sosyal bağlam içinde değerlendirmesi ile neoklasik modelin psikoloji, etik ve bilişsel sınırlılıklarını dışlayan soyut yaklaşımı arasındaki farklılıklar ayrıntılı biçimde tartışılmaktadır. 20. yüzyılın ortalarında Simon'ın sınırlı rasyonalite kavramının ve Kahneman–Tversky'nin davranışsal bulgularının, ekonomik aktörlerin kararlarında sezgisel düşünme, bilişsel yanlılıklar ve psikolojik sınırlılıkların belirleyici rol oynadığını ortaya koyarak neoklasik rasyonalite anlayışını temelden sarstığı anlaşılmaktadır. Küresel dijitalleşme, büyük veri ve yapay zekâ teknolojilerinin ekonomik karar alma süreçlerinde dönüşüm yarattığı görülmektedir. Bu bağlamda rasyonel birey varsayımının algoritmik karar sistemleri, veri temelli öngörü modelleri ve hesaplamalı rasyonalite kavramları çerçevesinde yeniden ele alınması gerektiği ifade edilmektedir. Çalışmada genel olarak, rasyonalite varsayımının tarihsel olarak tek boyutlu bir modelden, çok boyutlu, bağlama duyarlı ve giderek teknolojik hal alan bir yapıya evrildiği gösterilmekte, modern ekonomide rasyonaliteyi anlamının ekonomik teori, psikoloji ve veri bilimini birleştiren disiplinlerarası bir yaklaşımı zorunlu kıldığı vurgulanmaktadır.

1 Dr., Bağımsız Araştırmacı, ozaydinonur@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9796-8568

1. GİRİŞ

İktisadi düşüncenin merkezinde yer alan rasyonalite varsayımı, bireylerin ekonomik kararlarını nasıl aldığına ilişkin temel açıklayıcı bir ilke niteliği taşımaktadır. Klasik iktisat geleneğinden itibaren birey, çıkarlarını takip eden, tutarlı tercihler yapan ve mevcut bilgi koşulları altında fayda maksimizasyonuna yönelik bir aktör olarak tasvir edilmektedir. Adam Smith'in ekonomik düzenin işleyişini açıklarken başvurduğu bireysel çıkar ve özgür seçim vurgusunun, neoklasik iktisatta matematiksel bir form kazandığı ve rasyonalite kavramının, ekonomik analizlerin inşasında normatif ve analitik bir temel hâline geldiği anlaşılmaktadır. Neoklasik yaklaşım, bireylerin kararlarını tam bilgi altında optimize eden rasyonel karar vericiler olarak modellenmesini mümkün kılarak piyasa dengesinden tüketici davranışlarına kadar pek çok teorik yapının biçimlenmesinde belirleyici rol oynamaktadır (Ezanoğlu, 2025: 238).

20. yüzyılın ortalarından itibaren bilişsel psikoloji, deneysel iktisat ve nöroiktisat alanlarında elde edilen bulgular, insan davranışının neoklasik varsayımlar kadar tutarlı, hesaplayıcı ve öngörülebilir olmadığını göstermektedir. Herbert Simon'ın sınırlı rasyonellik yaklaşımı, bilgi eksikliği, zaman kısıtları ve bilişsel sınırlamaların karar alma süreçlerini kaçınılmaz biçimde etkilediğini ileri sürmektedir. Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisat kuramı ise kararların çoğu zaman sezgisel kestirmeler, duygusal tepkiler ve sistematik önyargılarla şekillendiğini ortaya koymaktadır. Böylece iktisadi karar alma süreçlerinin açıklanmasında rasyonalite, statik bir varsayımdan ziyade psikolojik süreçlerle iç içe geçmiş dinamik bir yapı olarak görülmeye başlanmıştır (Arslan, 2023: 57).

Özellikle 21. yüzyıla gelindiğinde ekonomik davranış şekillendiren koşullar, ver i çağının yükselişi olarak adlandırılan ve tarihte benzeri olmayan yeni bir dönüşüme sahne olmaktadır. Dijitalleşmenin hızlanması, internet teknolojilerinin yaygınlaşması, nesnelerin interneti, mobil cihazlar ve sosyal ağlar, insan davranışına ilişkin devasa miktarda verinin üretilmesini mümkün kılmıştır. Büyük veri altyapıları, bu verilerin işlenmesini, sınıflandırılmasını ve anlamlandırılmasını sağlayarak ekonomik kararların hem birey hem kurum hem de politika düzeyinde bilgi temelli yapılmasını güçlendirmektedir (Cevizli ve Bilen, 2021: 28).

Söz konusu veri bolluğu yalnızca analitik kapasiteyi artırmakla kalmayıp karar alma süreçlerinin yapısını da dönüştürmektedir. Makine öğrenmesi, derin öğrenme ve yapay zekâ algoritmaları, bireylerin tercihlerini tahmin eden, riskleri ölçen, davranışsal desenleri analiz eden ve hatta karar alma mekanizmalarını kısmen otomatikleştiren yapılar üretmektedir. Dijital

platformların öneri sistemleri, kredi skorlama algoritmaları, kişiselleştirilmiş reklamcılık, davranışsal hedefleme, otomatik fiyatlandırma mekanizmaları ve algoritmik yönlendirme süreçleri, ekonomik rasyonaliteyi yalnızca bir insan özelliği olmaktan çıkararak algoritmik bir nitelik kazandırmaktadır. Böylece ekonomik karar alma, insan zihninin sınırlarının ötesinde, veri işleme kapasitesi yüksek sistemlerin yönlendirdiği hibrit bir yapıya doğru evrilmektedir (Albayrak, 2022: 162).

Bu gelişmeler, ekonomik karar alma süreçlerinin tarihsel evrimini yeni bir aşamaya taşımaktadır. Klasik iktisadın etik ve normatif temelli birey anlayışı, neoklasik iktisadın optimize edici rasyonel aktörü, davranışsal iktisadın psikolojik olarak sınırlı karar vericisi ve nihayet veri temelli karar alma süreçlerinin algoritmalarla desteklenen dijital aktörü birbirini takip eden dönüşümler olarak okunabilir. Bu tarihsel çizgi, ekonomik davranışın yalnızca bireyin bilişsel kapasitesiyle değil, aynı zamanda onu çevreleyen teknolojik, kurumsal ve veri odaklı ekosistemle birlikte şekillendiğini göstermektedir (Ezanoğlu, 2025: 242).

Bugün ekonomik kararlar, salt fayda maksimizasyonu ya da psikolojik eğilimlerle değil, veri altyapılarının sunduğu öngörü, yönlendirme, bilgi asimetrisi ve algoritmik müdahalelerle birlikte ele alınmak durumundadır. Dolayısıyla rasyonalite, modern ekonominin dijital bağlamında yeniden düşünülme gerektiren çok katmanlı bir kavram hâlini almaktadır. Veri temelli karar alma süreçleri, bireylerin tercihlerinden firmaların stratejilerine, piyasa yapılarından kamu politikalarına kadar geniş bir alanda belirleyici hâle gelmekte; insan davranışının yalnızca “nasıl” karar verdiğini değil, “hangi veriler üzerinden” karar vermeye yöneltildiğini açıklamayı da zorunlu kılmaktadır (Arslan, 2023: 55).

Bu çalışmanın amacı, iktisadi rasyonalite kavramını veri çağının ortaya çıkardığı yeni dinamikler çerçevesinde değerlendirmek; büyük veri, dijitalleşme, yapay zekâ ve algoritmik karar alma süreçlerinin ekonomik davranışı nasıl dönüştürdüğünü teorik bir bakış açısıyla incelemektir. Bu doğrultuda çalışma, iktisadi karar alma süreçlerinin tarihsel evrimine ilişkin kapsamlı bir analiz sunarken, veri temelli karar alma paradigmasının insan davranışını nasıl yeniden şekillendirdiğini tartışmakta ve rasyonalite kavramının dijital ekonomi bağlamında yeniden tanımlanmasına katkı sağlamayı hedeflemektedir.

2. İKTİSADİ RASYONALİTE ve KARAR ALMA SÜREÇLERİ: TEORİK ÇERÇEVE

Bu bölümde, iktisadi rasyonalite kavramının tarihsel gelişimi, klasik/neoklasik paradigmlar içindeki konumu ve modern iktisat ile psikoloji arasındaki sentezle oluşan eleştiriler ve alternatif yaklaşımlar analiz edilmektedir. Bu sayede, çalışmanın analiz kısmında kullanılacak teorik temel oluşturulmaktadır.

2.1. Klasik ve Neoklasik İktisatta Rasyonel Birey Varsayımı

İktisadi rasyonalite kavramı, iktisadi karar birimlerinin (birey, hanehalkı, firma vb.) sınırlı kaynak ve alternatifler karşısında tercihler, beklentiler ve bilinen kısıtlar doğrultusunda fayda ya da çıkarlarını maksimize edecek biçimde karar verdikleri varsayımına dayanmaktadır. Bu yaklaşım, ekonomik modellerin soyutlanması, yorumlanması ve analize elverişli kılınması açısından önemli bir kuramsal araç niteliği taşımaktadır (Darıcı, 2015: 643).

Neoklasik iktisat, bu rasyonalite anlayışını biçimsel ve matematiksel temellere oturtmaktadır. Bireyin tercihlerinin tanımlanabilir, karşılaştırılabilir ve stabil olduğu ayrıca piyasa bilgisine tam erişimi bulunduğu ve her zaman optimize edici karar verdiği varsayılmaktadır. Bu bağlamda rasyonellik, tutarlı, geçişli ve tam tercihler formunda ele alınmaktadır (Bourgin, vd., 2019: 5135).

2.2. Klasik İktisatta Rasyonel Birey: Ahlaki ve Doğal Düzen Temelli Bir Yaklaşım

Klasik iktisatçılar, ekonomik davranışı salt fayda maksimizasyonu olarak değil, bireyin toplumsal, psikolojik ve etik bağlam içinde ele alındığı daha geniş bir insan doğası anlayışı çerçevesinde değerlendirmektedirler. Bu bağlamda rasyonellik, sadece matematiksel bir hesap değil; aynı zamanda toplumsal düzen, ahlaki normlar ve insan doğasıyla ilişkilendirilmektedir. Böylece karar alma süreci, daha bütüncül ve normatif bir perspektiften yorumlanabilmektedir (Simon, 1955: 103).

Geleneksel iktisat, bireyleri “rasyonel aktör” (homo economicus) olarak tanımlamaktadır. Söz konusu rasyonel aktörün, tüm bilgilere sahip olduğu, alternatifleri değerlendirdiği ve faydasını maksimize ettiği öngörülmektedir. Bu anlayış, mikro iktisatta karar verme modellerinin, makro modellerde ise piyasa denklemlerinin temelini oluşturmaktadır. Ancak bu yaklaşımın eleştiriler almaya başladığı görülmektedir. Bahse konu eleştirilerin çıkış noktası insanın, yalnızca ekonomik değil, psikolojik, sosyal ve bilişsel bir varlık olmasından kaynaklandığı, dolayısıyla insan davranışlarının yalnızca

fayda-maliyet hesabına indirgenemeyeceği düşünülmektedir (Arslan, 2023: 57).

Klasik iktisatçılar için birey, yalnızca ekonomik bir aktör değil, aynı zamanda toplumsal, ahlaki ve psikolojik yönleri olan bütüncül bir varlıktır. Smith'in (1759) *The Theory of Moral Sentiments*'ta geliştirdiği “sempati” kavramı, klasik rasyonelliğin saf çıkar maksimizasyonu ile sınırlı olmadığını, bireyin sosyal normlardan ve ahlaki duygulardan etkilendiğini gösterir. Dolayısıyla klasik modelde bireyin rasyonelliği, normatif bir çerçeveye koordine olmuş “makul davranış” kategorisine karşılık gelmektedir (Şenses, 2023: 1980).

İktisat yazınına Adam Smith tarafından dahil edilen görünmez el teorisi, bireylerin kendi çıkarlarını gözeterek maksimize etmeye çalışırken toplumsal düzene de hizmet edip katkı sağlayan bir sonuç üretebileceğini ileri sürmektedir. Bu açıdan rasyonellik, salt bireysel fayda maksimizasyonundan ziyade, doğal düzen içinde işleyen bir mekanizmanın parçası olarak kavramsallaştırılmaktadır (Thaler, 1980: 44).

Klasik iktisatta bilgi ve beklentilerin yapısı açık biçimde tanımlanmaz; buna karşın piyasaların uzun dönemde doğal dengeye yöneldiği kabulü bireylerin belli ölçüde akılcı ve öngörülebilir davranacağı varsayımını ima etmektedir. Ancak rasyonelliğin henüz tam anlamıyla formalize edilmediği ve soyut mantıksal ilkelerle sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır (Cevizli ve Bilen, 2021: 26).

2.3. Neoklasik İktisatta Rasyonel Birey: Matematiksel ve Optimizasyoncu Bir Model

Neoklasik iktisat, birey davranışını fayda/fayda-maliyet analizine dayalı matematiksel modellerle açıklamayı hedeflemiştir. Birey, sınırsız hesaplama kapasitesine ve tam bilgiye sahip kabul edilmiş; bu da iktisadi analizde soyutlama ve öngörülebilirlik sağlamıştır. Böylece piyasa dengesi, arz-talep dengesi, tüketici talebi gibi modeller bu rasyonel aktör üzerinden inşa edilmiştir. Neoklasik iktisadın, pür rasyonalite yani tam bilgi, sabit tercihler ve optimize edici karar kabullerine yönelik eleştirilerinin, 20. yy'ın ortalarından başlayarak 21. yy'ın ilk çeyreğini bitirdiğimiz günlerde güç kazanmakta olduğu anlaşılmaktadır. Söz eleştirilerin, iktisadi rasyonalite anlamında daha gerçekçi, psikolojik ve kurumsal temelli modellerin geliştirilmesini teşvik etmekte olduğu ifade edilmektedir.

Simon tarafından 1955 yılında yayımlanan “A Behavioral Model of Rational Choice” isimli çalışmada, bireylerin bilgi işleme kapasitesinin, zaman ve bilişsel kaynaklar gibi kısıtlar nedeniyle her zaman optimize edilemediğini,

dolayısıyla rasyonel davranışın en iyi seçim anlamı taşımanın dışına çıkarak, yeterince/olabildiğince iyi seçim ve karar alternatiflerine yönelme olasılığı taşıdığını savunmaktadır. Söz konusu yaklaşımın, klasik/neoklasik tam rasyonalite modeline önemli bir eleştiri sunduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, konu ile alakalı son yıllarda yapılan araştırmalar, bireylerin karar alma süreçlerinde sınırlılıkların belirleyici hale geldiğini göstermekte ve sınırlı rasyonellik teorisinin güncel psikoloji ve iktisat verileriyle desteklendiğini vurgulamaktadır (Giarlotta ve Petralia, 2024: 332).

Literatürde, davranışsal iktisat kavramının Kahneman ve Tversky tarafından geliştirildiği görülmekle birlikte, 2001 yılında Akerlof tarafından literatüre kazandırılan asimetrik bilgi kavramı, yazarın nobel ödülüne uzanmasının yanında, bireylerin karar alma süreçlerinde bilişsel önyargılar, duygular, referans noktaları ve risk algısı gibi psikolojik unsurların da önemli rolü olduğunu göstermektedir. Bu bakış açısı, neoklasik rasyonellik anlayışındaki varsayımların çoğunu sorgular niteliktedir (Alm ve Bourdeaux, 2013: 95).

Söz konusu sorgulamalar dahilinde yapılan deneysel çalışmalar ise bireylerin karar alma süreçlerinde sadece fayda maksimizasyonu düşüncesinin değil, kayıptan kaçınma, çerçeveleme ve diğer psikolojik eğilimlere göre karar verme eğilimlerinin de etkili olduğunu ortaya koymaktadır (Çetin, 2021: 24).

Geleneksel rasyonellik varsayımı, tam ve simetrik bilgiye dayansa da gerçek dünyada bilgi asimetrisi, öğrenme süreçleri, belirsizlik ve kurumsal kısıtlar yaygındır. Bu bağlamda, rasyonellik anlayışı yeniden yorumlanmalı, karar alma süreçleri yalnızca bireysel tercihler değil; bilgi yapısı, kurumsal çerçeve ve sosyal normlarla birlikte değerlendirilmelidir. Bu eğilim, özellikle davranışsal iktisat ve kurumsal iktisat alanlarında artmaktadır (Kayalidereden, 2023: 128). Önceki kısımda bahsi geçen “asimetrik bilgi” kavramın, bu bağlamda anlam kazandığını ifade etmek yanlış olmayacaktır. Akerlof’un teorisi hatırlanacak olduğunda, piyasadaki eksik bilgi varlığının, iktisadi rasyonaliteyi zedelediği ve karar verme süreçlerini olumsuz etkileyerek, rasyonel insan davranışını değiştirdiği görülmektedir. Bu bağlamda günümüzde, veriye ulaşılmasındaki kolaylıkların, neredeyse tüm sektörler ve piyasalar kapsamında insanların iktisadi karar alma süreçlerini desteklediği anlaşılmaktadır (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 109).

Marjinalist devrim ile birlikte Neoklasik düşüncenin rasyonelliğe yaklaşımı değişime uğradığı, marjinal fayda teorisi ile birey davranışlarını matematiksel olarak modellenen bir halde şekillenmeye başladığı anlaşılmaktadır. Jevons (1871), Menger (1871) ve Walras (1874) ile başlayan bu dönemde

rasyonellik, açık biçimde tanımlanmış fayda fonksiyonlarının optimizasyonu olarak yapılandırılmıştır. Biçimsel tutarlılık ekseninde tercih aksiyomlarının ortaya konulduğu görülmektedir (Kayalidereden, 2023: 125).

Neoklasik rasyonellik üç temel aksiyoma dayanmaktadır. İlgili aksiyomlar aşağıda maddeler halinde sıralanmaktadır.

- Tamlık: Tüm seçenekler karşılaştırılabilir.
- Geçişlilik: Tercihler mantıksal tutarlılığa sahiptir.
- Tutarlılık: Aynı koşullar altında aynı tercih yapılır.

Bu aksiyomlar, bireyin davranışının deterministik ve matematiksel olarak tahmin edilebilir olduğu varsayımını mümkün kılmaktadır. Rasyonel birey modelinin normatif altyapısı olan tercih aksiyomları örneğin seçenekler arasındaki tam karşılaştırılabilirlik, mantıksal tutarlılık- geçişlilik ve aynı koşullarda aynı tercihi yapma ekonomik davranışın öngörülebilir olmasını sağlamaktadır (Kamber, 2018: 182).

Neoklasik modelde ayrıca tam bilgi ve belirgin optimizasyon varsayımının da geçerli olduğu görülmektedir. Bahse konu varsayımına ithafen neoklasik modele göre birey, tüm alternatifleri, gelir ve fiyat bilgilerini tam olarak bilmekte böylece fayda maksimizasyonu kesin matematiksel çözümle elde edilmektedir. Bu yaklaşım, klasik dönemde var olan ahlaki ve sosyal boyutları dışarıda bırakarak bireyi soyut ve evrensel bir karar makinesi haline getirmektedir (Kamber ve Süslü, 2020: 331).

İktisadi anlamda gerek klasik gerekse neoklasik modelde bireylerin, piyasa, fiyat ve alternatifler hakkında tam bilgi sahibi oldukları ve tercihlerini sahip oldukları tam bilgi ile yaptıkları kabul edilmektedir. Bahse konu tam bilgi sahibi olma varsayımı, bireylerin karar alma süreçlerinde ortaya çıkması muhtemel olan belirsizlik, eksik (asimetrik) bilgi ya da öğrenme gibi faktörleri ise dışlamaktadır (Doğru, 2018: 45).

Klasik ve neoklasik iktisat anlayışlarının bireylerin rasyonelliği açısından karşılaştırması aşağıda tablo halinde sunulmaktadır.

Tablo 10.1: Klasik ve Neoklasik İktisat Açısından Bireylerin Karar Alma Süreçleri

Özellik	Klasik İktisat	Neoklasik İktisat
Rasyonellik	Genel ve felsefi düzeyde çıkarını gözeten birey	Matematiksel ve sıkı tanımlı fayda maksimizasyonu yapan birey
Bilgi Varsayımı	Tam bilgi ima edilir ama matematiksel değildir	Tam ve kusursuz bilgi temel varsayımdır
Davranış Modeli	Görünmez el, doğal düzen, piyasanın kendiliğinden dengeye gelmesi	Fayda fonksiyonu, maliyet analizi ve marjinal analiz
Tercihler	Ayrıntı içermeyen ve karmaşık olmayan tercihler	Tutarlı, geçişli ve değişken olmayan tercihler
Analitik Yapı	Felsefi ve betimleyici	Optimizasyon temelli ve formel (resmi, usule uygun)

2.4. Davranışsal İktisat Perspektifi: Sistematik Sapmaların Keşfi

Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinin sistematik olarak rasyonellikten saptığını göstermektedir. Kahneman ve Tversky'nin (1979) ortaya atmış olduğu olasılık teorisi, çerçeveleme etkisi ve kayıptan kaçınma gibi fenomenlerin neoklasik rasyonellik ile çeliştiğini ortaya koymakta ve elde ettikleri bulgular, bireyin fayda fonksiyonunun sabit ve içsel olmadığına işaret etmektedir. Davranışsal iktisat, bu sayede iktisadi modellerin açıklayıcılık gücünü artırmayı ve gerçek hayata daha uygun analizler yapmayı hedeflemektedir (Ezanoglu, 2025: 241).

Davranışsal iktisat kavramının ortaya çıkmasında en büyük etkiye sahip olduğu düşünülen olgu sınırlı rasyonalite konusu olarak dikkat çekmektedir. Sınırlı rasyonalite kavramının, Simon (1955) tarafından iktisadi rasyonaliteye yönelik geliştirilen eleştiriler neticesinde ortaya çıktığı ve ortaya konan sınırlı rasyonellik yaklaşımının, insanların hesaplama kapasitesi, bilgi erişimi ve zihinsel işleme sınırları nedeniyle optimizasyon yerine “yeterli olanı seçme” davranışı sergilediğini savunduğu anlaşılmaktadır. Bu durum, neoklasik modelin deterministik varsayımlarını temelden sarsmaktadır (Kırmızıaltın, 2018: 32).

Davranışsal iktisat kuramının, klasik iktisat anlayışının temel taşı olan rasyonel birey kavramının, insan duyguları ve psikolojik etkileri ile şekillenmesi düşüncesine dayanan sınırlı rasyonellik olgusuna evrilmesi neticesinde önem ve ağırlık kazandığı görülmektedir. Bu bağlamda davranışsal iktisat ekolünün bireylerin karar alma süreçlerini psikolojik önyargılar, heuristikler, duygular ve sosyal normlar gibi değişkenlerle açıklayarak rasyonalite

varsayımını daha da esnetmekte olduğu anlaşılmaktadır. Kahneman ve Tversky tarafından geliştirilen “Beklenti Teorisi”, bireylerin risk ve belirsizlik koşullarında sistematik irrasyonellikler sergilediğini göstermektedir. Söz konusu göstergeler ekonomik karar alma süreçlerinde, kayıptan kaçınma, çerçeveleme etkisi, aşırı güven, zihinsel muhasebe, statüko yanlılığı gibi bilişsel önyargıların belirleyici olduğunu kanıtlamaktadır. Dolayısıyla davranışsal iktisat ekolünde insan davranışı, neoklasik iktisadın öngördüğü biçimde deterministik bir fayda maksimizasyonuna indirgenememekte, daha gerçekçi, psikolojik bir temele oturtulmaktadır (Albayrak, 2022: 163).

Davranışsal iktisat kavramının, insan duygularını ve psikolojik etkileri literatüre dahil ederek rasyonel birey olgusuna yeni bir anlayış getirmiş olsa da kurumsal ve sosyolojik anlamda birtakım eleştiriler almış olduğu da görülmektedir. Söz konusu eleştiriler aşağıda maddeler halinde sıralanmaktadır.

- Soyutlama vs. Gerçeklik: Neoklasik rasyonelite varsayımı, analiz kolaylığı sağlamakta ancak bireyin bilişsel, duygusal, sosyal ve kurumsal bağlamlarını göz ardı etmektedir. Bu durumun da modellerin gerçek dünya ile bağlantısını zayıflatabileceği düşünülmektedir.
- Empirik Bulgular ve Deneyler: Davranışsal iktisat ve deneysel iktisat çalışmaları, neoklasik varsayımların sistematik biçimde sapmalar gösterdiğini belgelemektedir. Bu da rasyonelite kavramının yeniden düşünülmesini gerektirmektedir.
- Karma Kuramsal Yaklaşımın Gerekliliği: Günümüzde ekonomik karar alma süreçlerini açıklamak için tek bir paradigmanın yetersiz kalabileceği düşünülmektedir. Bu nedenle, neoklasik rasyonellik, sınırlı rasyonellik ve davranışsal iktisat gibi yaklaşımları birleştiren çok katmanlı bir kuramsal çerçeve önerilmektedir.

Politika ve Uygulama Açısından Önemi: Rasyonellik anlayışının nasıl kurulduğu, devlet politikaları, piyasa düzenlemeleri ve ekonomik modellemeler açısından kritik öneme sahiptir. Özellikle belirsizlik, bilgi asimetrisi ve bireysel farklılıkların arttığı modern ekonomide, daha gerçekçi kuramsal modellerin oluşturulmasının gerekli olduğu ifade edilmektedir (Dumludağ ve Ruben, 2015: 6).

3. VERİ TEMELLİ EKONOMİK KARAR ALMA

21. y.y.’da toplanan veri miktarının logaritmik bir hızla artmasının, ekonomik karar alma mekanizmalarını köklü biçimde değiştirdiği görülmektedir. Dijital platformlar, sensörler, çevrimiçi tüketici davranışları,

sosyal medya etkileşimleri ve yüksek frekanslı finansal veriler, geleneksel veri setlerinin ötesinde geniş hacimli bilgi akışı yarattığı anlaşılmaktadır. Ekonomik karar almanın artık yalnızca klasik iktisadi teorik modellere değil, büyük ölçekli veri analizlerine dayanması, veri temelli ekonomiyi çağdaş iktisadın merkezine yerleştirmiş olduğu ifade edilmektedir (Acemoğlu ve Restrepo, 2019: 252).

Sanayi devrimlerinin dördüncü sürüme ulaşmasıyla birlikte insan gücünün ikamesi şeklinde makineleşmenin artmasının bir sonucu olarak makine öğrenmesi kavramının, son yıllarda sıkça konuşulur hale geldiği görülmektedir. Makine öğrenmesi, ekonomik kararlarda örüntü tespiti, sınıflandırma, regresyon, kümeleme ve nedensellik çıkarımı gibi yöntemlerle karar almayı önemli ölçüde geliştirmektedir. Özellikle firmalar, tüketici talebi, fiyatlandırma, tedarik zinciri riskleri ve verimlilik analizlerinde makine öğrenmesinden yararlanarak daha isabetli, proaktif ve veri temelli kararlar alabilmektedir (Mullainathan ve Spiess, 2017: 91).

Endüstri alanında olduğu kadar finansal sektör ve bankacılık sektörü açısından da veri temelli karar alma sürecinin her geçen gün önem kazandığı ifade edilmektedir. Merkez bankaları ile kamu ve özel bankaların ve ayrıca kamu kurumlarının da yüksek frekanslı veri ile makroekonomik göstergeleri gerçek zamanlı izleyerek politikalarını daha dinamik biçimde şekillendirmekte olduğu görülmektedir. Bu durum, ekonomik karar almayı statik analizlerden çıkarıp sürekli güncellenen tahmine dayalı modellere taşımaktadır (Ng, 2018: 64).

Veri temelli karar alma, yalnızca insan karar vericileri desteklemekle kalmayıp ekonomik süreçlerin otomasyonuna da imkân tanımaktadır. Kredi skorlama, yatırım robotları, dinamik fiyatlandırma algoritmaları ve tedarik zinciri optimizasyon sistemleri gibi birçok uygulama, insan müdahalesi olmadan karar üretebilen otonom sistemler halini almaktadırlar. Bu gelişmeler, ekonomik rasyonaliteyi insan merkezli bir kavram olmaktan çıkararak “hesaplamalı rasyonalite” biçimine dönüştürmektedir (Brynjolfsson, vd., 2021: 341).

Veri temelli karar alma mekanizmalarının önemli avantajlar sunduğu görünse de algoritmik önyargı, veri mahremiyeti, şeffaflık ve hesap verebilirlik gibi sorunları da beraberinde getirdiği belirtilmektedir. Veri setlerinde yer alan toplumsal önyargılar, algoritmalar tarafından tekrar üretilerek ekonomik kararlarda düşünceden/kanaatten yoksun, adaletsiz sonuçlar doğurabilmektedir. Bu sebeple veri temelli ekonomik karar alma olgusunun, teknik olduğu kadar etik ve hukuksal bir dönüşümü de gerekli

kıldığı ve regülasyonlara ihtiyaç duyduğu düşünülmektedir (Janssen, vd., 2017: 190).

3.1. Veri Ekonomisi ve Yeni Güç Yapıları

2000’li yılların başından itibaren yaşanan hızlı dijitalleşme ile verinin, günümüz ekonomilerinin en kritik ve stratejik kaynaklarından biri haline geldiği anlaşılmaktadır. ABD, Çin ve Avrupa Birliği gibi küresel aktörlerin, veri akışları, yapay zekâ altyapıları ve dijital platformlar üzerinden ekonomik rekabet üstünlüğü elde etmek adına kapsamlı stratejiler geliştirip yürüttüğü görülmektedir (OECD, 2020).

Dünya genelinde ilk 500’de faaliyet gösteren global şirketlere ait piyasa değerlerinin fiziki varlıklar yerine veri temelli iş modelleri üzerine kurulu olduğu belirtilmektedir. Veri ekonomisi, yalnızca şirketler için değil, devletlerin egemenlik anlayışı açısından da kritik bir dönüşüme işaret etmektedir. Dijital bağımlılık, jeopolitik rekabetin yeni biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle veri ekonomisinin, ekonomi politik, hukuk, sosyoloji ve teknoloji çalışmalarını bir araya getiren disiplinlerarası bir inceleme alanı hâline geldiği anlaşılmaktadır (Pohle ve Thiel, 2020: 12).

Küresel veri ekonomisinin ulaştığı boyut hakkında elde edilen veriler yukarıdaki açıklamaları destekler niteliktedir. Veri ekonomisinin büyüklüğü ile ilgili veri ve gelecek dönem tahminleri aşağıda Tablo 10.2’de gösterilmektedir.

Tablo 10.2: Küresel Veri Ekonomisi Tahmini Pazar Büyüklüğü (2020 – 2030)

YIL	Pazar Hacmi (Trilyon \$)	Yıllık Büyüme (%)
2020	1.8	14
2025	3.5	17
2030	6.8	19

Kaynak: WTO, 2022.

Tablo 10.2 değerlendirilecek olursa; veri ekonomisinin küresel anlamda ulaştığı ve ulaşması beklenen büyüklüğün oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Veri ekonomisinin gerek pazar hacmi gerekse yıllık büyüme rakamları incelendiğinde, veri ekonomisinin öneminin ilerleyen dönemlerde daha da artacağını ifade etmenin yanlış olmayacağı düşünülmektedir.

Veri ekonomisinin küresel boyutta elde ulaştığı hacim ve büyüklük göz önüne alındığında, veri ekonomisinin güç dağılımının, devletler bazında makro ve bireyler özelinde mikro ölçekte dikkatle değerlendirilmesi ve

düzenlenmesi gereken bir konu olduğu anlaşılmaktadır. Veri ekonomisinin güç dağılımı kavramsal bir model ile açıklanacak olursa;

- Veri Sahipliği: Platformlar (Sosyal ve Bilişim Platformları)
- Veri Akışını Düzenleme: Devletler
- Veri Üretimi: Bireyler
- Veri İşleme: Yapay Zekâ Sistemleri

şeklinde maddeler halinde sıralanabileceği görülmektedir (Couldry ve Mejias, 2019: 8).

Veri ekonomisi güç dağılımı modeli değerlendirildiğinde, bireyler tarafından üretilen verinin, veri akışı sürecinde yapay zekâ sistemleri tarafından işlenmesi ve sosyal ve bilişim platformları tarafından sahiplenilmesi aşamasında devletler tarafından kanuni boyutta korunması ve düzenlenmesi gerektiği gözler önüne serilmektedir. Bireylere ait verilerin hukuki yaptırımlara dayanmadan, korumasız biçimde yapay zekâ sistemleri ve platformların kontrolüne bırakılmasının toplumsal, sosyo-ekonomik, kültürel ve ekonomik anlamda büyük sorunlara yol açabileceğini belirtmek yanlış olmayacaktır.

4. SONUÇ

Rasyonel birey varsayımının, klasik iktisatta ahlaki ve toplumsal yönleri göz ardı etmeyen, görece esnek bir insan doğası anlayışı ile şekillendiği anlaşılmaktadır. Neoklasik iktisadi düşüncenin ise bu varsayımı sistematik biçimde formalize ederek matematiksel modellere dayanan optimize edici bir davranış şeması geliştirdiği görülmektedir. Ancak davranışsal iktisat, sınırlı rasyonellik yaklaşımı ve kurumsal analizler, bu varsayımın gerçekçi temellerini sorgulamakta ve ekonomik davranışın daha karmaşık psikolojik ve sosyal dinamiklere sahip olduğunu göstermektedir. Söz konusu dinamiklerin varlığı, bireylerin iktisadi anlamda rasyonellikten uzaklaştığını düşündürse de rasyonel birey varsayımı, iktisadi modelleme için sunduğu soyutlama gücü, analitik açıklık ve tahmin edilebilirlik nedeniyle disiplinin merkezindeki yerini korumaya devam etmektedir. Bu durum, varsayımın, epistemolojik bir zorunluluktan ziyade metodolojik bir tercih olarak değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Veri temelli ekonomik karar alma sürecinin ortaya çıkması ile iktisadi rasyonalite kavramının yeniden şekillendiği ve rasyonel birey olgusunu dönüşüme uğrattığı görülmektedir. Veri temelli karar alma kavramının, neoklasik iktisadi düşüncenin geliştirdiği davranış şemasını sistematik anlamda

desteklediği ancak insan duygu ve psikolojisinin büyük verinin toplanması aşamasında da varlığını sürdürmekte olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla salt rasyonaliteden söz edilirken ihmal edilmesi gereken duygusal dürtülerin, psikolojik, sosyo – kültürel etkenlerin ve toplumsal baskı unsurlarının karar verme aşamasında rasyonel düşünceyi ne derece etkileyerek yönlendireceği hususunda genel kabul gören bir yaklaşım olmadığı görülmektedir. Bu sebeple insan faktörünün etkin olduğu her karar sürecinde rasyonalite anlamında bir genellemeden söz edilmesinin pek mümkün olmadığı ifade edilmektedir.

Veri temelli ekonomik karar alma, ekonomik belirsizlik, küresel rekabet ve hızlı teknolojik değişim gibi olumsuzluklar barındıran koşullara rağmen devletler ve özel sektör için önemli bir stratejik araç potansiyeli taşımaktadır. Olumsuzlukların bertaraf edilerek stratejik potansiyelin ortaya çıkarılabilmesi için ise güçlü bir veri altyapısı ile yönetim ağı kurulması, veri kalitesi, etik, gizlilik ve veri paylaşımı konularında açık politikalar geliştirilmesi gerektiği düşünülmektedir. İlave olarak veri analitiği ve politika tasarımı arasında şeffaf ve hesap verebilir mekanizmalar oluşturulması ve analitik model çıktılarının karar mekanizmalarında insan gözetim ve denetiminin varlığını sürdürmesi gerektiği de ifade edilmektedir.

Kaynakça

- Acemoğlu, D., Restrepo, P. (2019). The Wrong Kind of AI? Artificial Intelligence and the Future of Labor Demand. *American Economic Review*, 109(5), 250–255.
- Aktan, C., C. ve Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi, *Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 12 (2): 100-120.
- Albayrak, G. (2022). Geleneksel İktisattan Davranışsal İktisada: Tüketici Karar ve Tercihleri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 48, 159-170. <https://doi.org/10.52642/susbed.1102560>
- Alm, J., ve Bourdeaux C. (2013). Applying Behavioral Economics to the Public Sector, Hacienda Publica Espanola / Review of Public Economics, 206(3), 91-134.
- Arslan, F. (2023). Davranışsal Ekonomi Perspektifinde İktisat Okullarında Rasyonalite Kavramı. *Sosyal Bilimler Akademik Gelişim Dergisi (SO-BAG)*, 1(1), 53–72.
- Bourgin, D. D., Peterson, J. C., Reichman, D., Russell, S. J., & Griffiths, T. L. (2019). Cognitive Model Priors for Predicting Human Decisions. in International Conference on Machine Learning (pp. 5133-5141). PMLR.
- Brynjolfsson, E., Rock, D., Syverson, C. (2021). The Productivity J-curve: How Intangibles Complement General-Purpose Technologies. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 13(1), 333–372.
- Cevizli, İ., Bilen, M. (2021). Duyguların Rasyonel İktisadi Kararlarımız Üzerindeki Etkisi, *İnsan ve Toplum Dergisi*, 11(2), 19–46.
- Couldry, N., Mejias, U., A. (2019). Making Data Colonialism Liveable: How Might Data's Social Order Be Regulated?, *Internet Policy Review*, 8(2), 1-16. doi: 10.14763/2019.2.1411
- Çetin, M. (2021). Dürtme Teorisi Kapsamında Sosyal Normların Bireysel Tasarruflara Etkisi Üzerine Nitel Bir Uygulama. KMÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Karaman, 2021.
- Darıcı, B. (2015). Sürdürülebilir Kalkınma, Yavaş Şehir Anlayışı; Rasyonel İnsan'ın (Homo Economicus) Yeniden Sorgulanması, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 641-647.
- Doğru, M., K. (2018). İktisat, Biyoloji ve Rasyonellik, *Politik Ekonomik Kuram Dergisi*, 2(1), 35-56.
- Dumludağ, D., Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi, *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4 – 9.
- Ezanoğlu, Z. (2025). “İktisadi Düşünceler Tarihinde bir Yol Ayrımı: Davranışsal İktisat'ın Ana Akım Teorilere Yönelik Eleştirileri ve Alternatif Yaklaşımları.” *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 17(2), 234–252.

- Giarlotta, A., Petralia, A. (2024). Simon's Bounded Rationality. *Decisions Econ Finan*, 47, 327–346. <https://doi.org/10.1007/s10203-024-00436-2>
- Janssen, M., Konopnicki, D., Snowdon, J., Ojo, A. (2017). Driving Public Sector Innovation Using Big and Open Linked Data (BOLD). *Information Systems Frontiers*, 19, 189–195.
- Kayalidereden, D. (2023). Karar Verme Sürecindeki Rasyonellik Üzerine Disiplinler Arası Bir Derleme, *İktisat, İşletme ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 2(1), 119–143.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kamber, S., C. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi, *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 168 – 199.
- Kamber, S., C., Süslü, B. (2020). İktisadi Bilgi Sınırlı Rasyonelliği İyileştirmek-te Avantaj Yaratır Mı?, *İzmir İktisat Dergisi*, 35(2), 327–341.
- Kanlıoğlu, M., B. (2019). İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat, *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 103–116.
- Kırmızıaltın, E. (2018) Davranışsal İktisat, içinde İktisat Sosyolojisi Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma, (Ed. A.A. Eren-E. Kırmızıaltın), Ankara: Heretik Yayın, 325-376.
- Kırmızıaltın, E. (2024). Davranışsal İktisat, Karar Verme Süreçleri ve Oy Verme Davranışını Etkileyebilecek Uygulama Önerileri, *Fiscaeconomia*, 8(3), 1599-1616. <https://doi.org/10.25295/fsecon.1469201>
- Mullainathan, S., & Spiess, J. (2017). Machine Learning: An Applied Econometric Approach. *Journal of Economic Perspectives*, 31(2), 87–106.
- Ng, S. (2018). Opportunities and Challenges of Big Data for Macroeconomic Analysis. *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), 59–86.
- OECD, (2020). OECD Digital Economy Outlook 2020, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/bb167041-en>.
- Pohle, J., Thiel, T. (2020). Digital Sovereignty. Internet Policy Review, 9(4), 1-19. <https://doi.org/10.14763/2020.4.1532>
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118.
- Şenses, O., İ. (2023). Ahlaki Duygular Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme, *Fiscaeconomia Dergisi*, 7(3), 1977-1989.
- Thaler, R. H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60.
- World Bank, (2022). Data Economy Report, (WTO), doi: <https://doi.org/10.30875/9789287053961>
- Yücedoğru, R., Diraz, S. (2021). Davranışsal İktisadın Çerçevesi: Teorik, Epistemolojik ve Metodolojik Bir Bakış, *Sosyoekonomi Dergisi*, 29(49), 323-343.