

**T.C.**  
**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**  
**İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE**  
**GÜVEN KAVRAMI**

**LEVENT NEYSE**  
**2501080412**

**TEZ DANIŞMANI: DOÇ. DR. GÖKHAN KARABULUT**

**İSTANBUL, 2011**

T.C  
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüz İKTİSAT TEORİSİ Bilim Dalında 2501080412 numaralı LEVENT NEYSE'NİN hazırladığı "DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE GÜVEN KAVRAMI" konulu YÜKSEK LİSANS/ ~~DOKTORA TEZİ~~ ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 15.Maddesi uyarınca 04/07/2011 PAZARTESİ günü Saat:16:00'da yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin *Kabulüne*.....'ne\* OYBİRLİĞİ /OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI(*)	İMZA
DOÇ.DR.DÜNDAR MURAT DEMİRÖZ	<i>Kabul</i>	<i>[Signature]</i>
DOÇ.DR.GÖKHAN KARABULUT	<i>Kabul</i>	<i>[Signature]</i>
YRD.DOÇ.DR.ZAHİDE AYYILDIZ ONARAN	<i>Kabul</i>	<i>[Signature]</i>
YRD.DOÇ.DR. MURAT BİRDAL	<i>Kabul</i>	<i>[Signature]</i>
YRD.DOÇ.DR. BARIŞ ALTAYLIGİL	<i>Kabul</i>	<i>[Signature]</i>

# DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE GÜVEN KAVRAMI

Levent Neyse

## ÖZ

Bu tez iktisat biliminde geliŐmekte olan ve çalışmalarında deneysel yöntemleri kullanan davranışsal iktisadın güven kavramına yaklaŐımını konu almaktadır. Davranışsal iktisadın kullandığı belli baŐlı deneyler ve bu deneylerin farklı uyarlamaları sosyal bilimlerde kullanılan araştırma yöntemlerine yeni bir boyut kazandırmıŐ ve iktisadın araştırma konularını özellikle psikoloji alanında genişletmiŐtir. Bu çalışmada, süregelen iktisadın insan davranışlarına yaklaşımı araştırılmış, davranışsal iktisadın kullandığı belli baŐlı deneysel araçlar üzerinde durulmuŐ ve bu alandaki güven çalışmaları incelenmiştir. Bu tezin amacı ekonomide son derece önemli olan güven kavramına davranışsal iktisadın yaklaŐımını incelemektir.

**Anahtar Kelimeler:** Davranışsal İktisat, Güven, Deneysel İktisat

## **ABSTRACT**

This thesis is about views of behavioral economics, the emerging subfield of economics, towards trust. Behavioral economics uses empirical methods in its research. Main experiments and their variations, those are used in behavioral economics research, have developed alternatives to the methods in research of social sciences. What is more, they have strengthened the ties between economics and psychology. In this study, mainstream economics' point of view on 'behavior' and empirical tools, those are used frequently by behavioral economics are investigated. The main aim of this thesis is to analyze the approach of behavioral economics to one of the most important components of economic system: trust.

**Keywords:** Behavioral Economics, Trust, Experimental Economics

## ÖNSÖZ

İktisat bilimine en sık getirilen eleştirilerden biri iktisat araştırmalarının gerçek dünyadan ve insan davranışlarından uzak olmasıdır. Davranışsal iktisat son yıllarda gelişmekte ve bu soruna çözüm olmayı hedeflemektedir. Dünyada davranışsal ve deneysel iktisat çalışmaları hızla artmakta iken Türkiye’de de bu alana ilgi her ne kadar yavaş olsa da artmaktadır. Türkiye’de davranışsal ve deneysel iktisat alanında Türkçe kaynak veya çeviriler oldukça kısıtlı olduğundan bu çalışmadaki önemli bir zorluk literatürde kullanılan kavramlara Türkçe karşılık bulmak olmuştur. Her ne kadar var olan Türkçe kaynaklardan faydalanılsa da çeşitli kavramlar tez içinde İngilizce aslına uygun olarak çevrilmiştir. Bu eviriler çalışma sonunda konuda uzman ve çevirmen arkadaşlarımla da gözden geçirilmiştir.

Bu çalışmada en az benim kadar emeği geçen sevgili Hocam Doç. Dr. Gökhan Karabulut’a en içten teşekkürlerimi sunarım. Bu tezdeki büyük yardımlarından dolayı sevgili Dr. Özge Gökdemir’e şükranlarımı sunarım. eviriler konusundaki desteği için sevgili dostum Bařak Akın’a teşekkür ederim. Sevgili Hocam Yrd. Doç. Dr. Ayça Ebru Giritligil’e her türlü desteği için şükranlarımı sunarım. Ayrıca Tuna akar, Filippos Exadaktylos, Pablo Branäs Garza, Nikos Georgantzis, Eduardo Maqui, Antonis Proestakis’e teşekkürü borç bilirim. Son olarak yaşamımdaki tüm desteği için Burcu Gülüm Tekin’e teşekkür ederim.

# İÇİNDEKİLER

<b>ÖZ</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>iv</b>
<b>ÖNSÖZ</b> .....	<b>v</b>
<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	<b>vi</b>
<b>TABLolar LİSTESİ</b> .....	<b>viii</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ</b> .....	<b>ix</b>
<b>GRAFİKLER LİSTESİ</b> .....	<b>x</b>
<b>KISALTMALAR LİSTESİ</b> .....	<b>xi</b>
<b>1. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışını Hazırlayan Düşünce Biçimleri ve Gelişimleri</b> .....	<b>4</b>
1.1. Felsefe .....	4
1.1.1. Rönesans Dönemi .....	4
1.1.2. On Yedinci Yüzyıl Felsefesi.....	5
1.1.3. On Sekizinci Yüzyıl Felsefesi.....	5
1.1.4. On Dokuzuncu Yüzyıl Felsefesi .....	6
1.1.5. Yirminci Yüzyıl Felsefesi.....	7
1.2. Doğa Bilimleri.....	9
1.3. Psikoloji.....	11
1.4. İktisadi Düşüncenin Evrimi ve Felsefe, Doğal Bilimler ve Psikolojinin düşünce biçimleri ile ilişkisi.....	13
1.4.1. İktisadi Düşüncenin Evrimi .....	13
1.4.2. İktisadın Felsefe, Doğal Bilimler ve Psikolojinin Düşünce Biçimleri ile İlişkisi ve Bu İlişkiye Getirilen Metodolojik Eleştiriler .....	17
1.4.3. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışından Önce İktisadın Davranışa yaklaşımı.....	20
<b>2. Davranışsal İktisadın Kısa Tarihi</b> .....	<b>24</b>
2.1. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı.....	24
2.2. Davranışsal İktisadın ortaya çıkışında Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çalışmaları: .....	25
2.2.1. Risk çalışmaları .....	26

2.2.2. Beklenti Teorisi .....	27
2.2.3. Çerçeveleme.....	28
2.2.4. Buluşsal Yöntemler ve Önyargılar .....	29
2.3. İktisatta Deneysel Yöntemler: Diktatör ve Ültimatom Oyunları .....	34
2.3.1. Diktatör Oyunu .....	35
2.3.2. Ültimatom Oyunu .....	36
<b>3. Güven Kavramı ve Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Çalışmaları.....</b>	<b>44</b>
3.1. Güvenin Tanımı.....	44
3.2. Güvenin İktisattaki Önemi .....	47
3.3. Güvenin Ölçülmesi.....	50
3.3.1 Anket Yöntemi ve Anket Yöntemine Getirilen Eleştiriler .....	51
3.3.2. Deneysel Yöntemler .....	56
3.3.3. Anket ve Deney Yönteminin Birlikte Kullanılması .....	67
<b>UYGULAMA.....</b>	<b>69</b>
<b>PİLOT GÜVEN DENEYİ .....</b>	<b>69</b>
<b>SONUÇ.....</b>	<b>75</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>76</b>

## TABLolar LİSTESİ

<b>Tablo 1. Klasik Bilim (Newtoncu bilim) ile Yeni Bilimin Özelliklerinin Karşılaştırılması</b>	<b>19</b>
<b>Tablo 2: Buluşsal Yöntemler ve Önyargılar</b>	<b>33</b>
<b>Tablo 3: Solnick'in Ü.O. Sonuçları ve Standart Hatalar</b>	<b>43</b>
<b>Tablo 4: Berg ve Ortmann Güven Oyunu Sonuçları</b>	<b>64</b>
<b>Tablo 5: Bohnet, V.d.'nin Güven Oyunu sonuçları</b>	<b>66</b>
<b>Tablo 6: Para Miktarı ve Kişi Sayısı İlişkisi</b>	<b>71</b>
<b>Tablo 7: Güven Oyunu Oyuncuları ve Kararları</b>	<b>72</b>
<b>Tablo 8: Para Miktarı, Cinsiyet Dağılımı</b>	<b>73</b>



## **ŞEKİLLER LİSTESİ**

<b>Şekil 1: rnek ltimatom Oyunu Karar Seçenekleri</b>	<b>37</b>
<b>Şekil 2: Kreps'in Güven Oyunu</b>	<b>58</b>

## GRAFİKLER LİSTESİ

<b>Grafik 1: Gönderilen Para Miktarlarının Kişi Sayılarına Göre Dağılımı (y=N; x=TL)</b>	<b>73</b>
<b>Grafik 2: Gönderilen Para Miktarlarının Cinsiyetlere göre Dağılımı (y=N; x=TL)</b>	<b>74</b>

## **KISALTMALAR LİSTESİ**

G.O.:Güven Oyunu:

Ü.O.:Ültimeatom Oyunu:

## GİRİŞ

Davranışsal iktisat geçtiğimiz yirmi beş yıl içinde iktisat bilimi içerisinde kendine önemli bir yer edinmiştir. Vernon Smith ve Daniel Kahneman gibi iki davranışsal iktisatçının 2002 yılında iktisat alanında Nobel Ödülü alması ve Social Sciences Citation Index (SSCI) yayınlarında hızla artan davranışsal iktisat yayınları bu alt bilim dalının hızlı gelişimin en önemli kanıtıdır. Deneysel yöntemlerle çalışmalarını yürüten ancak sosyal bilimlerin diğer araştırma yöntemlerini de göz ardı etmeyen, gerektiğinde anket yöntemine de başvuran bu alt bilim dalı iktisat ve psikolojiyi birbirine yaklaştırmayı da hedefler. Zira temelinde insan olan iktisat bilimi davranışsal iktisat ile bireylerin iktisadi kararları ve davranışları hakkındaki yaklaşımlarını varsayımlardan öteye geçirme fırsatı bulmuştur. Ancak teorik iktisadi yaklaşımların rasyonellik, iktisadi ilişkilerde güven, bonkörlük gibi tutum ve davranışlar hakkındaki varsayımları sorgulanırken amaç süregelen iktisat bilimine karşı çıkmak değildir. Aksine, deneysel yöntemler ile teorinin bir uyum içinde çalışması, elde edilen verilerin teorik çalışmaların kullanımına sunulması hedeflenmektedir.

Güven kavramı ise ekonomi için hayati rol oynamaktadır. Gerek kriz ve durgunluk dönemlerinde, gerek yatırımcı ve finansörlerin kararlarında, gerekse ticarete bireylerin güven eğilimleri ekonomilerin işleyişine yön vermektedir. Yapılan araştırmalar göstermiştir ki bir ülkede yaşayan bireylerin güven eğilimi ekonomik büyümeyle doğru, enflasyon oranıyla ters orantılıdır.

Yapılmakta olan güven araştırmaları genellikle bireylerin iç gözlemlerini ve kendi tutumlarını bildirdikleri anketlere dayanmaktadır. Anket yönteminin eksikliklerini ise deneysel yöntemler kullanan davranışsal iktisadın güven çalışmaları kapatmaya çalışmaktadır. Zira deneysel yöntemlerle güven içeren iktisadi davranışları gözlemlenmek mümkün olmaktadır.

Tezin birinci bölümünde öncelikle felsefe, doğal bilimler ve psikolojinin tarihsel süreçteki düşünsel gelişimine kısaca değinilecektir. Bu düşünsel gelişim aslında sosyal bilimler ve doğal bilimlerin ortak yöntem arayışı sırasındaki felsefi duruşlarındaki değişimdir. Zira bir bilim olarak felsefeden ayrıldığı 18. Yüzyıldan itibaren iktisat hem bir pozitif bilim olma çabasıyla kendini diğer sosyal bilimlerden, özellikle psikolojiden soyutlamaya çalışmış hem de insan davranışları hakkında varsayımlarda bulunmaya ihtiyaç duymuştur. Bu çelişki, Adam Smith'in *Moral Sentiments* ve *Ulusların Zenginliği* arasındaki söylem farklılıklarında görülebildiği gibi, Neoklasik İktisat'ın Klasik İktisat'a eklediği davranışa dayalı çalışmalarda da görülebilir.

Tezin ikinci bölümü davranışsal iktisadın nasıl ortaya çıktığını anlatmakta ve gelişiminde etkili olan önemli çalışmalara yer vermektedir. Özellikle Herbert Simon'un 'sınırlı rasyonellik' kavramıyla eleştirdiği Klasik İktisat'ın rasyonellik varsayımı ile sorgulanmaya başlayan davranışsal varsayımlar Kahneman ve Tversky'nin çalışma konusunu oluşturmuştur.

Kahneman ve Tversky insanların kendi günlük hayatlarını kolaylaştıran, buluşsal yöntemler ve ön yargılar olarak adlandırdıkları çeşitli yöntemlerle bir tahmin mekanizması yürüttüklerini söylerler. Bu tahmin mekanizması, sonucunu kesin olarak bilmediği durumlarda veya geleceğe yönelik öngörülerinde kendilerine bir pratiklik sunar. Oysa aynı tahmin mekanizması iktisadi kararları da içeren birçok durumda hatalara da yol açmaktadır. Ayrıca Kahneman ve Tversky bireylerin diğer insanların söylemlerinden ve seçtiği kelimelerden etkilenerek kararlarını verdiklerini 'çerçeveleme etkisi' olarak adlandırdıkları bir kavramla açıklar. Kahneman ve Tversky'nin iktisada önemli bir katkısı da 'beklenti teorisi' olmuştur. 'Beklenen fayda teorisine' göre insanlar herhangi bir iktisadi karar sonucunda elde edeceği toplam faydayı gözetirken 'beklentiler teorisinde' toplam fayda yerine fayda değişimini göz önünde bulundurlar.

Davranışsal iktisadın iki en önemli ölçüm aracı olan Diktatör Oyunu ve Ültimatom oyunu da ikinci bölümde incelemektedir. Bu oyunlarda iki oyuncu bir miktar parayı kendi aralarında nasıl bölüşecekleri hakkında uzlaşmaya çalışırlar. Diktatör Oyunu taraflardan sadece birine seçim hakkı tanırken, Ültimatom Oyunu tarafların karşılıklı stratejik kararlar vermesine olanak tanır. Özellikle Ültimatom oyunu farklı kişilere, farklı kültürlere, değişik koşullarda oynatılmış ve güven çalışmaları dâhil birçok çalışmaya öncü olmuştur.

Tezin üçüncü bölümü ise güven kavramını ve davranışsal iktisadın güven çalışmalarını içerecektir. Öncelikle güvenin tanımı hakkındaki tartışmalara ve güvenin iktisat için önemine değinilecektir. Sonra ise güvenin ölçüm yöntemleri araştırılacaktır.

Güven ekonomide işlem maliyetlerini düşürüp, iktisadi hareketliliği arttırırken ekonomik büyümeye yardımcı olmaktadır. Ancak iktisat çalışmalarına söz konusu olabilmesi için güvenin ölçülebilir de olması gerekmektedir. Anket yöntemi sosyal bilimlerde süregelen ölçüm aracı olsa da çeşitli eksiklikleri de söz konusudur. Özellikle kişilerin davranışlarını değil, belli konulardaki tutumlarına ulaşabilmesi ve insanların iç gözlemlerine ve kendi bildirimlerine dayanan sağlıklı olabilecek sonuçlar elde etmesi kendisine getirilen en önemli eleştirilerdir. Anket yönteminin bu sorunlarına karşılık deneysel yöntemler bireylerin davranışları hakkında sayısal ve kendi içsel analizlerinden bağımsız verilere ulaşabilmektedir. Ültimatom oyununun geliştirilmiş bir biçimi olan Güven Oyunu da bir para bölüşümü içermektedir. Ültimatom Oyunu gibi Güven Oyunu da farklı şartlarda, farklı kişilere oynatılmış ve örneğin anket yöntemi ile bir arada kullanılması gibi çeşitlemeleri de söz konusu olmuştur.

Tez aynı zamanda İstanbul Üniversitesi ve ODTÜ öğrencilerine oynatılmış bir pilot güven oyunu uygulaması da içermektedir. Bu pilot güven oyunu 70 kişiyle oynanmış ve bundan önceki güven oyunu çalışmaları ile tutarlı bir sonuç alınmıştır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışını Hazırlayan Düşünce Biçimleri ve Gelişimleri

Davranışsal iktisadın yirminci yüzyıl ortalarında doğuşu, Rönesans'tan başlayarak felsefe, doğal bilimler ve psikolojideki gelişmeleri takiben gelişmiştir. İktisat bir bilim olarak ortaya çıktığı 17. yüzyıldan 20.yüzyıl ortalarına kadar da felsefe, bilim ve psikolojideki düşünsel değişime benzer bir düşünsel değişim izlemiştir. Bu yüzden hem iktisadın gelişimini, hem de davranışsal iktisadın ortaya çıkışının anlaşılması için Rönesans sonrası felsefe, doğal bilimler ve psikolojideki düşünce biçimlerinin değişimlerini gözlemlemek gerekmektedir.

#### 1.1. Felsefe

##### 1.1.1. Rönesans Dönemi

Rönesans'ın Avrupa ve Dünya'nın düşünce biçimine getirdiği ilk yenilik bireye verilen önemin artması, dolayısıyla Hümanizm olmuştur. Kilisenin düşünce biçimleri üzerindeki baskıcı etkisi azaldıkça Antik Çağ felsefesinin sorgulamalarına benzer sorgulamalar tekrar gündeme gelmiştir.

“Antik dünyanın ortaya koyup bir yere kadar işlediği sorunların çoğu, ortaçağın bağlı dünya anlayışı içinde oldukları durumda kalmışlar, ya da, hiç olmazsa, *Hristiyanlaştırılarak* mantıklı sonuçlara varamamışlardır. Renaissance bu sorunların işlenmesini aksatan, durdurtan engelleri ortadan kaldıracak, onlara taşıdıkları olanakların sonuna kadar geliştirecek yolu açacaktır (Gökberk, 1990: 188).”

### 1.1.2. On Yedinci Yüzyıl Felsefesi

Rönesans dönemini takiben 17. yüzyılda felsefe toparlanma ve sistematikleştirme eğilimine girmiştir. Bu dönemde akılcılık (Rasyonalizm) en geçerli yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. “17. yüzyıl felsefesi yalnız doğanın değil, felsefenin konularının da [...] salt akılla bulunabileceğine güvenir. Ama ona bu güveni veren her şeyden önce matematik fizik olmuştur” (Gökberk, 1990: 251). Bunun en önemli göstergesi Descartes’tır.

Descartes, felsefesini zaten uzman olduğu matematik ve fiziğe dayandırmıştır; öyle ki seneler süren optik ve analitik geometri çalışmaları neticesinde felsefi düşünce sistemini matematiksel bir zemine oturtmuştur. Bu yöntem ve “cogito ergo sum”, yani “Düşünüyorum, öyleyse varım” ile bilince verdiği önem yüzyıllar boyunca birçok düşünce sistemine temel oluşturacaktı.

### 1.1.3. On Sekizinci Yüzyıl Felsefesi

Aydınlanma felsefesi olarak da adlandırılan 18. yy felsefesi sosyal yaşama ve bireylere ulaşabilmeye başlamış, din ve inançlardan bağımsız, laik bir şekilde fikir üretebilmeyi başarmıştır. Kant *Aydınlanma Nedir?* (1784) adlı makalesinde ortaya attığı “Sapere Aude” yani “Aklını kendin kullanmak cesaretini göster” fikri bu dönemin felsefesinin temelinde yatıyordu.

Sosyal yaşama ulaşabilmesi ve dinin etkisinden sıyrılabilmesi 18. yy felsefesinin siyasete de ulaşabilmesine olanak vermiş ve liberal düşünceler ortaya çıkmıştır. *Ulusların Zenginliği* (Smith) ile iktisadın bir bilim olarak ortaya çıkması da Fransız İhtilali de bu dönemde gerçekleşmiştir.



Bu, felsefenin bir bilim veya aristokratların ilgi alanı olmaktan çıkıp düşüncelerin bireylere, kitlelere ulaşmasını sağlayacak dönem olmuştur.

Ancak belirtmek gerekir ki 18. yüzyıl felsefesinin Alman İdealizmi kanadındaki gelişmeler süregelen matematik-fiziksel anlayıştan uzaklaşma eğilimine de girmiştir. Alman İdealizminin en önemli temsilcisi ve aydınlanma felsefesinin en güçlü eleştirmeni olan Kant bu sorunu yenmeyi amaçladıysa da 19. yy felsefesi ‘eski yoluna’ geri dönecekti.

#### 1.1.4. On Dokuzuncu Yüzyıl Felsefesi

Ludwig Feuerbach Hegel’i, dolayısıyla Alman idealizmini şu sözlerle eleştirmiştir: “Felsefe, doğa bilimine dayanan bir *insan bilgisidir*, bir antropolojidir. İnsan, cisimsel olan doğanın bir parçasıdır ve felsefenin ödevi, insanı böylece kavramaktır” (Gökberk, 1990: 462). Anlaşılacağı gibi 19. yy felsefesinde Alman İdealizminin değiştirmeye uğraştığı yol tekrar bilimsel, materyalist yola sapmıştır. Öyle ki Hegel’in diyalektiği yıkılırken Marx’ın Materyalist diyalektiği doğmuş ve ekonominin gerek tarih için gerekse sosyal yaşamdaki önemi ilk kez bu kadar güçlü şekilde vurgulanmıştır. Yine Comte’nin üç hal yasası 19. yy Felsefesinin görüşlerini açıklar niteliktedir:

“Auguste Comte’a göre bilimsel bilgi, insan zihninin olgunluğunu, uzun bir tarih sonunda güçlkle kazanılmış olgunluğu temsil eder. İnsanlar önce dünyanın **tanrıbilimsel** açıklamalarını kabul etmişlerdir. [...] Daha sonra tanrılar yerine soyut güçleri geçirmişler ve ortaya **metafizik** açıklamalar çıkmıştır. [...] Nihayet çağdaş, **pozitif** ve **bilimsel** açıklama, şeylerin nihai nedenini tasarlamaktan vazgeçmiş ve olayların **nasıl** cereyan ettiğini betimlemekle yetinmiştir” (Bumin, 2002: 81).

Özetle bu döneme damgasını vuran en temel düşünce pozitivism olmuştur. Pozitivizm “Yalnız olgusal olarak doğrulanabilir önermeler ile analitik önermeleri anlamlı sayan, metafizik nitelikte iddiaları boş ve anlamsız sayan görüştür” (Yıldırım, 1991: 251).

İktisat tarihine ve geleneksel iktisat yaklaşımlarına getirilen eleştirilerin ele alınacağı ileriki bölümlerde de görüleceği üzere iktisat bilimi pozitivism anlayışından uzun süre etkilenmiş ve bu yüzden 20. yüzyılda eleştirilmeye başlanmıştır. Pozitivizm, bu bağlamda çalışmamızda önemli bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

### **1.1.5. Yirminci Yüzyıl Felsefesi**

Yirminci yüzyıl felsefesinde üç akım öne çıkmaktadır: Mantıksal Pozitivizm, Postmodernizm ve Varoluşçuluk.

Avusturya çevresinde Mach, Wittgenstein, Schlick, Hahn gibi isimlerle 1920'lerde yükselişe geçen mantıksal pozitivism akımı temelinde ‘Doğrulanabilirlik’ ilkesiyle hareket etmektedir. Bu ise algısal edinimlere, yani deney ve gözleme dayanan, metafiziği ise dışlayan bir yapı anlamına gelmektedir. Mantıksal pozitivism, 17. yüzyıldan beri süregelen rasyonellik anlayışının 20. yüzyıldaki gelişmiş, matematik, mantık ve dilbilim ile de desteklenmiş hali olarak karşımıza çıkmaktadır.

20. yüzyılın genel olarak tabuların yıkıldığı ve doğru kabul edilen her türlü varsayımın sorgulandığı, karşı çıkışlarla dolu, hatta karşı çıkışın kendisini çıkış noktası olarak bellemiş düşünce biçimlerinin ortaya çıkıp varlığını sürdürdüğü yüzyıl olduğu söylenebilir. Mantıksal Pozitivizmin süregelen anlayışın 20. yüzyıl temsilcisi ve bu anlayışın son filizlerinden olduğunu söyleyebilirsek, varoluşçuluk ve post modern felsefe başta olmak üzere ortaya çıkan diğer felsefi sistemlerin bu yüzyıldaki genel düşünce biçimlerini, bilimsel teknikleri ve sosyal yapıyı günümüzde de

doğrudan hissedilebilecek şekilde etkilediğini de söyleyebiliriz. O halde geçtiğimiz yüzyılı en çok etkileyen bu iki felsefi sistemi, yani post modern felsefe ve varoluşçuluğu incelersek, tabii ve sosyal bilimlerdeki ve dolayısıyla iktisattaki değişimleri çok daha rahat gözlemleyebilir, farklı bilimler, dallar ve hatta birbiriyle ilgisiz görünen sistemler arasında zamansal paralellikten kaynaklanan benzerliklerin oldukça fazla olduğunu görebiliriz.

“Varoluş özden önce gelir”(Sartre, 1980: 54) ifadesi varoluşçuluğun temel mottosu olarak görülmektedir,

“Yapılmış bir nesneyi, sözglişi bir kitabı ya da bir kağıt keseceğini ele alalım. Bu nesneyi bir kavramdan esinlenen (ilham alan) bir zanaatçı yapmıştır. Zanaatçı onu yaparken bir yandan kağıt keseceği kavramına, öbür yandan da bu kavramla birleşen bir üretim tekniğine, bir yağış reçetesine başvurur [...] Bu demektir ki, kağıt keseceğinin özü (yani onu yapmağı ve tanımlamağı sağlayan reçetelerin, tekniklerin, niteliklerin hepsi) onun varlaşmasından önce gelir” (Sartre, 1980: 54).

Oysa insanın varoluşunun özünden önce gelmesi yine Sartre’in ifadesiyle “İnsanın kendi kendini seçmesinden” kaynaklanmaktadır. Bu şu demek oluyor: “Ben insan, çok basit olarak sadece varım. Benim kişiliğim önceden ve belli bir amaçla çizilmiş bir örneğe göre yapılmamıştır. İnsan söz konusu olduğunda varoluş özden önce gelir” (Bumin, 2002: 126).

Varoluşçuluğun söylemek istediğı özetle insanın doğuştan bir amaç veya donanımla dolu olmadığı, bilakis yaşamı boyunca kendisini, kendi başına, kendi çabasıyla oluşturacağı, bir başka deyişle vücutsal olarak var olduktan sonra kendi çabalarıyla asıl olan kendini yaratacağı, insanın kendinden sorumlu olduğudur.

Bir karşı çıkış olarak olarak postmodern felsefe, karşı çıkılacak düşünce olarak modern felsefeyi alır. Eleştirel açıdan “bakıldığında postmodern teori Aydınlanma

düşüncesine, rasyonalizme ve bir bütün olarak batı metafizik geleneğine yıkıcı eleştiriler getiren Nietzsche tarafından başlatılmıştır” (Küçükalp, 2003: 101).

Postmodern felsefeyi Sarp Erk Ulaş şöyle açıklar:

“[e]n genel anlamda, Aydınlanma Tasarısı”nın temelini oluşturan nesnel bilginin us yoluyla edinilebilir olduğuna duyulan güvenin kökten yıkılmasıyla birlikte, temeldencilik, özcülük, gerçekçilik, ussallık, özne, ben gibi modern felsefenin en temel tasarımlarının sorunlaştırılarak ele alındığı felsefe çevresi, konumu ya da duruşu [...]” (Ulaş, 2002: 1151).

Postmodern felsefeye ise başlıca katkılar Nietzsche’den başka, Wittgenstein, Heidegger, Derrida, Foucault ve Baudrillard gibi kişilerden gelmiştir.

## 1.2. Doğa Bilimleri

Bilim tarihine bakıldığında, bilim dallarındaki gelişmeler ile felsefi düşüncenin gelişimi arasında büyük paralellikler olduğu görülür. Özellikle Rönesans sonrası filozoflarının aynı zamanda birer bilim adamı olması bu bağlamda sebepsiz değildir. Bilim ise sosyal bilim, doğa bilimleri ayrımına varılmadan önceki haliyle sadece doğa bilimlerini, özellikle de fiziği anlatan bir kavramdı.

Rönesans’ın bilime etkilerinin ilki Da Vinci ile başlamışsa da devrimsel nitelikteki ilk gelişme 16. yüzyılda Copernicus’un heliosantrizm görüşüyle, yani süregelen ‘dünyayı gezegenler sisteminin merkezine koymak’ yerine ‘güneşi sistemin merkezine koymasıyla’ yaşanmıştır. Öyle ki bu gelişme, değişen düşünce biçimini de simgelemektedir. Skolâstik felsefenin insana yüklediği anlamların insanın doğanın bir parçası olduğu görüşüyle sarsılması ile dünyanın güneş sistemindeki gezegenlerden biri, yani doğa gerçekliğinin içinde sadece bir parça olduğu görüşüyle paraleldir.

Astronomi alanındaki gelişmeler Copernicus'un bulgularını matematikselleştiren Kepler ve dünyanın hem kendi hem de güneşin etrafındaki hareket ettiğini ortaya atan ve kendi icadı olan teleskop ile Jüpiter'i inceleyen Galilei" ile devam etmiş ve nihayet Newton Mekaniği 17. Yüzyıl sonlarında tabii bilimler tarihinde yerini almıştır.

Newton Mekaniği düşünsel duruşu bakımından bu çalışmada önemli bir örnek teşkil etmektedir.

“Newton'ın formüle ettiği yasalar, evrenin yapı ve işleyişinin mekanik nitelikte olduğu varsayımını içeriyordu [...] Kendisini izleyenler [...] evrenin salt mekanik kavramlarla açıklanabileceği tezini savunmuşlardır. On dokuzuncu yüzyılda ısı, ışık, elektrik ve kimya problemlerinin mekanik yöntemlerle çözümlenebileceği görülünce, mekanik dünya görüşü biricik bilimsel görüş olarak kabul edilmiştir” (Yıldırım, 1983: 126).

İşte 20. Yüzyıla kadar bilimsel çalışmalara hâkim bu mekanik görüş, nedensellik ve deneycilik yine felsefedeki tarihsel ilerleyişe paralel olarak 20. Yüzyılda tartışılmaya başlamıştır.

Newton'un savunduğu ve 20. Yüzyıla kadar tartışılan Tanecik Kuramı ışığın yapısının taneciklerden oluştuğu görüşüne karşılık Dalga Kuramı da fizik çevrelerince savunulmaktaydı. Einstein ise “her iki kuramı da gözetken şöyle bir varsayım oluşturmuştur: “Bazı ışık olaylarını dalga kuramıyla, bazılarını da foton kuramıyla açıklamamız gerekir””(Tekeli, 2007: 332). “Newton Fiziğinin ancak belli hız ve büyüklük limitleri içinde geçerli olduğu, atom-altı boyutlarda ve hızın ışık hızına yaklaştığı hallerde bu fiziğin yetersiz kaldığının ortaya [çıkması üzerine]” (Yıldırım, 1991: 169) Planck'ın Kuantum Teorisi, Einstein'ın ise Görelilik Teorisi süregelen fizik anlayışının sorunlarına çözüm getirmeyi hedeflemiştir. Görelilik Teorisi Newton sisteminin mutlak zaman, hız, ivme, kütle ve çekim yaklaşımlarına karşı çıkarken Planck ise,

“[m]addeden çıkan ısı ve ışığın sürekli bir akış biçiminde değil, fakat ‘kuanta’ dediği kesik veya ayrı paketler halinde olduğu sonucuna ulaşarak teorisini kurar. Bu teoriye göre maddeyi oluşturan atomaltı parçacıklarının davranışı klasik fiziğin nedensellik ilkesine bağlı değildir. Bir elektronun davranışını önceden kestirmek olanaksızdır” (Yıldırım, 1991: 170).

### 1.3. Psikoloji

Doğa bilimlerinde gelişmeler bu şekilde ilerlerken, felsefenin gölgesinden çıkabilmeyi başarmış sosyal bilimlerde de benzer gelişmeler söz konusuydu. Özellikle bu çalışmanın ana eksenini oluşturan psikoloji ve iktisat bilimlerinin gelişimini kısaca incelemek böyle bir benzerliğin varlığını destekleyecektir.

İnsanların davranış biçimleri antik çağlardan itibaren büyük bir ilgi ve merak konusuyken 15. Yüzyıldan itibaren çözümlenmekte olan dünyada insanın kendisinin de felsefi soruların gölgesinden kurtulması ve psikolojinin bir bilim dalı olarak ortaya çıkışı 19. Yüzyılı bulmuştur.

İnsan davranışları ile ilgili sorulara felsefeciler ve doğa bilimciler sıkça akıl yormuşlardır. Öyle ki 1795’te astronom Nevil Maskelayne ve asistanı David Kinnebrook gemilerin saatlerini teleskop ile bir yıldızla bakarak ayarlarken Maskelayne asistanının gözlemlerinde kendisinden 0,5 saniye geç kaldığını fark etmesi durumu, yirmi yıl sonra bir başka astronom, Friedrich Bessel tarafından deneylerle incelenmiştir. “Bu ilk tepki-zaman çalışmasıydı ve gözlemcilerin farklılıklarını düzeltmek için kullanılmıştır. Bu da kişisel denklemlerin hesaplanmasıyla yapılmıştır” (Hergenhann, 2001: 202). Bir başka doğa bilimci, fizikçi Gustav Fechner 19. Yüzyıl’ın ortalarında psikolojiye temel oluşturabilecek duyusal araştırmalar yapmıştır.

Nihayet bir fizikçi olan Wilhelm Wundt ve 1879’da kuruluşunda rol aldığı ilk psikoloji laboratuvarı ile psikoloji bir bilim olarak ortaya çıkmıştır. Psikoloji bilimi bu

tarihten sonra hızla gelişmiş ve 20. Yüzyıl ortalarına kadar hakkında birçok farklı görüş ortaya çıkmıştır.

Bu görüşlerden ilki yine Wundt'un savunduğu, insanın kendi kendini gözlemine dayanan 'analitik introspeksiyon' (iç gözlem) olmuştur. Analitik introspeksiyon kişilere çeşitli uyaranlar hakkında içsel sorular sorulmasını öneren bir görüştü. Bu görüşü savunan bir başka psikolog, Edward Titchener 'yapısalcılık' hareketini başlatmıştı. Yapısalcılık da iç gözlem metodunu içeriyor, bu sebeple hayvanların ve çocukların incelenmesini olanaksız kılıyordu.

John Watson ise psikolojide diğer bilim dallarındaki gibi nesnel ve kanıtlanabilir gözlemlerin olmamasından yakınmakta ve süregelen psikolojik gözlem yöntemlerini eleştirmekteydi. 1912'de psikolojik gözlemlerde nesnelliği hedefleyen ve davranışları temel alan davranışçı okul ortaya çıkmıştır. "Davranışçı görüş kişilik, düşünce, duygu ve dil gibi kompleks insan davranışlarının sonradan basit koşullanmayla öğrenildiğini söylemektedir" (Davidoff, 1976: 10). Davranışçı görüş bu fikirle şartlanma, refleksler ve öğrenme üzerine kurulu bu sistem ile özellikle hayvanlar üzerinde yaptıkları deneylerden çıkardıkları sonuçları insan davranışlarını yorumlamakta kullanmışlardır. Pavlov, Skinner, Hunter ve Hull bu görüşün savunucularıdır.

Davranışçı görüşün Amerika'daki yükselişine paralel olarak Avrupa'da yükselen bir başka görüş olan Gestalt Psikolojisi davranışların parça parça değil bir bütün olarak incelenmesi gerektiğini söylüyordu.

Gelişen bu görüşlerden hareketle ortaya çıkan işlevselcilik ise "yapısalcılık, davranışçılık ve Gestalt psikolojisi arasında orta yolu benimseyen bakış açısidir. İşlevselciler psikologlara, uyumsal işlevi olan tüm faaliyetleri, diğer bir deyişle hem davranış hem de yaşantıyı incelemelerini önerdiler" (Morgan, 1991: 423).

Ayrıca bilişsel psikoloji de insanların algılama, öğrenme, hatırlama, problem çözme gibi eylemleri nasıl gerçekleştirdiğini araştırır. Bilişsel Psikoloji davranışları gözlemleyerek bilişsel süreçler hakkında fikir edinebilmek amacıyla deneysel yöntemlere başvurmaktadır.

#### **1.4. İktisadi Düşüncenin Evrimi ve Felsefe, Doğal Bilimler ve Psikolojinin düşünce biçimleri ile ilişkisi**

İktisat ortaya çıkışından itibaren felsefeden önemli ölçüde etkilenmiştir. Zaman içinde iktisadın felsefe ve bilimle (özellikle de psikolojiyle) olan fikir alışverişinde çeşitli ortaklıklar ve farklılıklar gözlemlenmiştir. Bunun için öncelikle iktisadi düşüncenin evrimine kısaca değinilecek, ardından iktisadın psikoloji ile olan ilişkisi araştırılacaktır.

##### **1.4.1 İktisadi Düşüncenin Evrimi**

İktisadın ortaya çıktığı dönemin felsefi görüşlerini ve doğa bilimlerinin yöntemlerini kabul ederek ortaya çıktığı 18. yüzyıldan önce merkantilist ve fizyokratlarca temelleri atılmıştı.

“Ticari kapitalizme uygun bir görüşle merkantilizm paraya ve dış ticarete ön planda yer vermiştir. Hatta, sonra A. Smith’in eleştireceği gibi parayı kapitalle özdeş sayacak kadar, parayı önemsemiştir” (Kazgan, 1974: 36).

Paranın ise kaynağı dış ticaret fazlası ve dolayısıyla sömürge hareketleriydi. Ticarete dayanan böyle bir iktisadi düzenin devlet tarafından desteklenmesi ve ticaretin devletin askerlerince güvence altına alınması da bu dönemin başlıca özelliğiydi. Tüccar ve devlet arasındaki bu ilişkiyi Ersoy “Merkantilizm bir bakıma iktisadi milliyetçilik rejimidir” (Ersoy, 2008: 148) olarak niteler.



Merkantilizm ile ortaya çıkmaya başlayan modern iktisadi düzenin bireyselci niteliği Fizyokratlarca geliştirilmiştir.

“Merkantilizm ticari kapitalizm ve gelişen mutlak monarşileri iktisadi düşünce sistemini yansıtmaktaydı. Fizyokrazi ise müteşebbis çiftçiyi, büyük ölçüde üretim yapacak tarımsal üreticiyi, ön plana çıkarmak isteyen, Fransız Reformcuların doktrini olmuştur” (Kazgan, 1974: 60).

Bu dönem iktisadi faaliyetlerin incelendiği, iktisat biliminin sistematik olarak hazırlayıcısı niteliğindedir.

*Ulusların Zenginliği*'nin yayınlandığı yıl olan 1776, klasik iktisat düşüncesiyle beraber iktisat biliminin de tüm bu gelişmelerin ardından sosyal bilimlerin resmi bir dalı olduğu kabul edilir. Klasik iktisat dönemin felsefi ve bilimsel görüşlerini çok net yansıtan bir okuldu. Klasik İktisatçılar devletin ekonomiye müdahalesinin olmaması gerektiğini, serbest piyasaya yapılacak her müdahalenin sistemin işleyişini bozacağını düşünüyorlardı. Devlet sadece sınırlı bir biçimde serbest piyasa sisteminin korunmasına yardımcı olmalıydı. Serbest piyasa kendi aktörlerinin davranışları sonucunda yine kendiliğinden dengeye gelebilirdi, doğal dengenin bu kendiliğinden denge durumuna ulaşabilmesi ise “görünmez el” kavramıyla açıklanıyordu. “Klasik iktisatçılar, iktisadi olaylara yön veren tabii(doğal) yasaların bulunduğuna inanmaktaydılar. Onlara göre doğal düzen sadece fiziki dünyada hakim değildir. İktisadi hayatta da doğal düzenin ilkeleri işlemektedir” (Ersoy, 2008: 272).

Klasik iktisadın doğa bilimlerini temel alarak geliştirdiği bir başka kavram ise “Homo-Economicus” kavramıdır. İnsan kendi çıkarlarını maksimize ederken aslında bir yandan da toplumun refahını yükseltecektir. Öyle ki, temelleri bireyselliğe dayalı bu sistemde ne kadar çok birey kendi çıkarlarını ne kadar fazla tutarsa toplumda da olarak bu bireylerin matematiksel faydaları toplamı kadar da refah artışı olur. Bu sebeple ekonomik insan varsayımı aynı zamanda kapitalist sistemin işleyişi için bir gerekliliktir de.

“Klasiklerin bu çerçevedeki görüşlerine tepkiler de gelmiştir. Klasiklerin tersine ekonomi politikasına ağırlık vermek isteyen ve liberal doktrini iyimser açıdan değerlendiren Manchester Liberalizmi, ekonomiyi organik bir bütün olarak gören ve yer yer liberal doktrinden sapan Alman Okulu, idealist görüşlere yer veren Romantik Okul, ekonomiyi sosyal olaylarla olan ilişkilerinin tümüyle incelemeye çalışan Tarihçi Okul, Klasik Okulun gerçek yaşamla ilişkisizliğini yermekle beraber, liberal görüşü temelde savunan ve ondan kopmamış düşünce akımları olarak ortaya çıkmışlardır” (Kumbaracıbaşı, 1976: 71).

Ancak Liberalizme ve dolayısıyla Klasik Doktrine bu dönemde en büyük eleştiriyi Sosyalist Doktrin yapmıştır. Sosyalist Düşünce klasik iktisadın ve kapitalizmin bireyseliğine karşı toplumsalcılığı, serbest piyasa mekanizmasına karşı devlet müdahalesini, özel mülkiyet yerine kamu mülkiyetini, özel müteşebbis yerine devlet eliyle üretimi savunuyordu. Klasik iktisat her ne kadar bireyselliğin önemini vurgulayıp bireysel özgürlüğü bir gereklilik olarak görse de bu kapitalist düzen içinde beklenilenin aksine bireylerin üzerlerindeki baskının arttığı görülmüştür.

“Ücretli işçi, feodal düzenin yıkılmasıyla, hukuk açısından özgürlüğe kavuşmuştur; serbest iş mukavelesi yapılabilir; kanun karşısında eşit sayılır. Ne var ki üretim araçları mülkiyetine sahip olan kapitaliste, gittikçe daha fazla bağlı hale gelmiştir. İktisadi eşitsizlik, serfliğin kalkmasının önemini azaltmıştır; zira, gücü farklı iki tarafın yaptığı iş mukavelesi, feodal Lordunki kadar zalim olmuştur” (Kazgan, 1974: 330).

Bütün eleştirilere rağmen varlığını sürdüren kapitalist düzen ve klasik iktisat anlayışı 19. yüzyıl sonlarından itibaren düzenlemelere ihtiyaç duyuyordu. Bu dönemde Klasik Doktrini büyük ölçüde benimseyen Neo-Klasik sentez iktisada mikro bazda iyileştirmeler getirmiştir. Özellikle bireylerin tercih ve davranışları

üzerinde durmuş, Emek-Değer teorisini eleştirerek malların insanlara sağladığı fayda ile değerinin oluştuğunu savunmuşlardır.

Denilebilir ki Neo-Klasik sentez, iktisat bilimini bireysel davranışlar boyutuna indirgemede önemli bir rol oynamıştır. “Neo-Klasik İktisatçılar, toplumsal ahengin toplumu oluşturan sınıflar arası ilişkilerden kaynaklandığı düşüncesinden ayrılarak bireysel fayda üzerinde durmuşlar ve bireysel davranışları inceleme konusu yapmışlardır” (Ersoy, 2008: 460). Bu bağlamda Neo-klasiklerin literatüre yaptığı en önemli katkılardan biri de marjinalist devrim sayılmaktadır.

Marjinalistler mikro analizlerinde matematiğe geniş ölçüde yer vermiş, ve denge oluşumundaki küçük değerleri sistematik olarak incelemişlerdir. “İktisat tartışması böylece dikkatini miktar toplamlarından bu toplamlardaki küçük değişmelere yöneltmiştir”(William, 1971: 506).

Neoklasik sentez günümüze kadar birçok değişim geçirmesine ve birçok eleştiri almasına rağmen hala egemen iktisat görüşü olmaktadır. Ancak her ne kadar Klasik Doktrine davranışsal bir boyut kazandırmaya çalışmışsa da büyük ölçüde bu sentez teorileşme boyutunda kalmıştır. Birinci Dünya Savaşından sonra ise süregelen sert kapitalizm anlayışının iktisadi gereksinimlere karşılık veremediği özellikle 1929 buhranı sırasında anlaşılmıştır. Sorunun çözümü olarak ise Keynesyen Düşünce ortaya çıkmıştır.

Keynesyen teori Klasik ve Neoklasik iktisadı eleştirirken kapitalizmi de savunmakta, genellikle makro düzeyde çalışmaktaydı. Savunduğu görüşlerden en önemlisi ise ekonomide devlet müdahalesini ve iktisat politikalarını desteklemesi olmuştur. Bunun dışında bir başka yeniliği ise klasiklerden farklı olarak parayı iktisadi sistemin merkezine yerleştirmiş, bireylerin parasal davranışlarını göz önünde bulundurmıştır.

## **1.4.2. İktisadın Felsefe, Doğal Bilimler ve Psikolojinin Düşünce Biçimleri ile İlişkisi ve Bu İlişkiye Getirilen Metodolojik Eleştiriler**

### **1.4.2.1. İktisadın Felsefe, Doğal Bilimler ve Psikolojinin Düşünce Biçimleri ile İlişkisi**

Skolastik yapı Rönesans döneminden itibaren yıkılmaya, yerini akılcılığa bırakmaya başlamış, bilinmeyen soruların cevapları tanrı ve kilise yerine bilimde aranmaya başlamıştır. Akılcılık ve pozitivizm her ne kadar 18. yüzyılda eleştirilse de mevcut felsefi görüş olarak varlığını 20. yüzyıla kadar korumuştur. 20. yüzyılda ise felsefenin kesin yargılara ulaşmak isteyen, matematiksel yapısı kendini daha karmaşık, insancıl ve esnek bir anlayışa bırakmıştır. Bu bağlamda post modern felsefe ile metod olarak süregelen felsefi anlayışı, rasyonalizm ve pozitivizmi eleştiriyor, sosyal bilimlere yaklaşıyor, insan kavramını temel alıyordu. Varoluşçuluk ise bireyin kendi kaderinden sorumlu olduğunu ve yine bireyin kendi kendisini gerçekleştirmekten sorumlu olduğunu söyleyerek iyimser bir duruş çiziyordu.

Felsefedeki gelişimlerin doğa bilimlerindeki yansıması ise belirgin olarak Newton Fiziği ile yaşanmıştır. Newton Fiziği'nin temelinde yatan gözlemcilik ve rasyonalizm 20. yüzyıla kadar doğa bilimlerine temel oluşturmuştur. 20. Yüz yılda ise Newton Fiziğinin matematiksel, mekanik kesinliği ise Kuantum Fiziği ve Görelilik Kuramı ile sarsılmış ve bilimsel araştırmalarda yeni yöntemlere geçilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Davranışsal iktisadın gelişiminde en büyük paya sahip olan psikoloji de bu gelişime benzer bir gelişim seyretmiştir. İstatistiki veri analiziyle başlayan ve davranışçılık ile sistematikleşip, doğa bilimselleşen psikoloji bilimi 20. yüzyıl ortalarında bilişsel devrim ile mantıksal pozitivist ve mekanik anlayıştan kopup daha karmaşık bir anlayışa geçmiştir. Bu karmaşık anlayış insan davranış ve kararlarını

basit şartlanma ve refleksler yerine beyin aktivitelerine, çok çeşitli zihinsel süreçlere bağlıyordu.

Adam Smith'in Ulusların Zenginliği'ni yayınladığı 1776 bir başlangıç kabul edildiğinde, Klasik Doktrin'in mekanik yapısı 18. yüzyıl felsefesindeki Alman İdealizmi'nin yaptığı eleştiriye özdeş bir biçimde başta Sosyalist Doktrin olmak üzere Manchester Okulu, Tarihçi Okul, Romantik Okul ve Alman Okul tarafından eleştirilmişse de hâkim iktisat anlayışı olarak varlığını sürdürmüştür. 20. yüzyılda ise Klasik Doktrin'e Neoklasik sentezle mikro analiz, Keynes ile de makro analiz kavramları katılmış, iktisat bir yandan davranışsal bir nitelik kazanırken bir yandan da serbest piyasa mekanizmasına alternatif olarak devlet müdahalesi seçeneğini benimsemiştir. 20. yüzyıl ortalarında ise hâkim iktisat anlayışı sorgulanmaya ve bireysel kararların, davranışların iktisadi analize dahil edilme eğilimleri başlamıştır.

#### **1.4.2.2. Geleneksel İktisadın Metodolojik Eleştirisi**

İktisat bilimi, tıpkı sosyal bilimlerin de olduğu gibi bir sosyal bilim olarak ortaya çıktığı dönemden itibaren fizikten etkilenmiştir. Adam Smith sistemini Newton Fiziğinin yapı ve varsayımlarına uygun bir şekilde geliştirmişken yine Newton Fiziğinin hem doğa bilimleri hem de sosyal bilimler üzerindeki yönetsel etkisi de hüküm sürmekteydi. Newton Fiziği pozitif, ampirik, rasyonel yapısı ve öngördüğü kesin sonuca ulaşma gerekliliğiyle bilimin oluşma sürecini de tanımlar nitelikteydi. Bu sebeptendir ki örneğin psikoloji bilimi istatistiklerden faydalanırken aynı zamanda da bilimsellik gereksinimiyle davranışçı ekol ile doğa bilimlerinin yöntemlerini iyiden iyiye benimsemiştir. İktisat da işte böylesi bir harekete paralel şekilde oluşmuş, fizik bilimini kendisi için model kabul etmiştir. "Araştırma alanı toplum olan bir disiplinin model olarak fizik bilimini seçmiş olması dikkat çekicidir. Bu seçimin nedeni, doğal bilimlerin prestijli konumuna duyulan hayranlıktır." (Acar, 2008: 30)

Fizik ile olan bu yakınlık neoklasik sentezde de yüksek matematiksel modellerle kendini göstermekteydi.

“Marjinalizm büyük ölçüde, matematikte veya fiziksel ilimlerde eğitilmiş düşünürlerin iktisat teorisine yaklaşımı olmuştur. Bu bakımdan, iktisadı, matematiksel ifadelerle kesinleştirerek, fiziksel ilimlere yaklaştırmaya çalışmışlardır” (Kazgan, 1974: 130).

Oysa bu durum Newton Fiziğinin 20. yüzyılda sarsıntıya uğramasıyla değişme eğilimine girmiş, iktisat da çalışmalarına diğer sosyal bilimlerdeki değişimle beraber yeni yöntem arayışlarına girmiştir. “ Sosyal bilimciler arasındaki fizik özentisi ya da hayranlığı (physics envy), yani bilimsel olabilmek için yöntemlerin fizik ve matematikle ilişkilendirilmesi inancı, sosyal bilimlerin palazlandığı modernizm projesinin başlangıcına göre giderek azalmaktadır.” (Dulupçu, iktisat dergisi,1999)

Newtoncu bilim anlayışına karşı gelişen bilim anlayışını Gürsakal şu şekilde gösterir:

**Tablo 1. Klasik Bilim (Newtoncu bilim) ile Yeni Bilimin Özelliklerinin Karşılaştırılması**

<b>Newtoncu Bilim</b>	<b>Yeni Bilim</b>
Düzen	Düzensizlik
Kestirilebilir sonuçlar	Kestirilemez sonuçlar
Bu yüzden deterministik	Bu yüzden olasılıksal
Bilimsel yasalar geçerli	Olasılık ve basit kurallar geçerli
Mekanik bir evren	Düzensizliğin düzeni hâkim
Gelecek kesinlikle geçmiş	Gelecek, geçmiş
Tarafından belirlenebilir	Tarafından belirlenemez
Basit, doğrusal sistemler	Karmaşık, doğrusal olmayan sistemler
Hesaplaması çok basit	Orantılı olmadığı için hesaplaması güç
Güneş sistemindeki kuralları Nüfus 300 yıl önce bulundu	Konusunda 30 yıl önce bulundu
Düzenli hareket: Denizlerin Ay’ın günlük etkileri türbülanstaki akışkanlık	Düzensiz hareket: Hava durumu, altındaki dalga ve akıntıları Sayısız nicelleştirilemeyen, kestirilemeyen etki.

Kaynak: Necmi, Gürsakal, “Yeni Bilim”, (Çevirimiçi)  
<http://www.isguc.org/?p=article&id=110&vol=3&num=1&year=2001>, 13 Haziran 2011.

Geleneksel iktisat anlayışının süregelen sorunları bugün dahi eleştirilmeye devam etmektedir. Teorinin öngördüğü serbest piyasa, bireysel özgürlükler ve benzeri başarı koşulları günümüzde küreselleşmeyle de bağlantılı olarak sağlanmaktaysa da yıkıcılığı artan krizler ve dünya nüfusunun büyük çoğunluğunun içinde olduğu düşük refah koşulları iktisadın konumunun sorgulanmasına yol açmaktadır.

“Aslında 21. yüzyılın küresel dünyası, 1950’li yıllara göre ders kitaplarına daha çok benzer. Ticaret engelleri kaldırılmış, sermaye akışı serbestleşmiştir. Dövizin değerini piyasa belirlerken devletin rolü de azalmıştır. Ders kitaplarına göre dünyanın bu düzenlemeler yapılmadan öncesine göre daha iyi bir yer olması gerekir; daha hızlı büyümeli ve daha istikrarlı olmalıdır. Oysa bu öngörülerin hiçbiri gerçekleşmemiştir” (Acar, 2008: 10).

İktisat pozitif bilimler içinde yer aldıkça veya yer almaya uğraştıkça beşeri birçok faktörü dışlayacak, bu faktörleri de bilim dışı olarak nitelendirecek ya da onları başka bilim dallarının araştırma konusu ilan ederek oluşturacağı modellerin matematiksel olarak çözülebilir olmasını sağlayacaktır. Ancak bu durum ise bir soruya işaret eder: İktisat birey ve insan topluluklarının refah düzeyini yükseltmeyi mi amaçlar, yoksa bir takım matematiksel bulmacalara yanıt mı arar?

### **1.4.3. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışından Önce İktisadın Davranışa yaklaşımı**

İktisat bir pozitif bilim olarak geliştiği 20. yüzyıla kadar bireylerin kararları, psikoloji unsurlar gibi sosyal bilimlerin başlıca konularını iktisat dışı sayarak bu gibi araştırmaları diğer bilimlere bırakmıştır. Oysa hem sosyal, hem de pozitif yapısı

gereği iktisat, disiplinler arası yöntemlere gereksinim duymaktadır. Bu gereksinim ve iktisadın psikolojiye, dolayısıyla bireylerin davranışlarına, kararlarına olan uzaklığı davranışsal iktisat gibi bir alt bilim dalının iktisat literatürüne girmesine ortam hazırlamıştır.

İktisadın psikolojik söylemleri Adam Smith'ten itibaren mevcuttu ancak, bu psikolojik söylemler sistematik araştırmalar sonucunda ortaya çıkan bulgulardan ziyade, teoriyi destekleyen entelektüel açıklamalardan, tahmin ve varsayımlardan oluşuyordu. Öyle ki psikolojinin bir bilim dalı olarak ortaya çıkışı 19. yüzyılı, davranışçı yaklaşımın ortaya çıkışı ise 20. Yüzyılı bulmuşken iktisat ile psikolojinin birbirine yaklaşmakta çok geciktiği de söylenemez. Ancak denebilir ki, davranışçılık nasıl psikolojiyi bilimselleştirme, pozitifleştirme çabasıdaysa, neoklasik iktisat da davranışçılığın yükselişiyle hem zamanlı olarak iktisat ve psikolojinin birbirine karşı duruşunu belirleme çabasıdaydı.

“İnsan her ne kadar bencil farz edilse de doğasında kendisine hiçbir getirisi olmadığı halde onu başkalarının servetiyle ilgilendiren ve kendi mutluluğunu da ona göre belirlemesine sebep olan ilkeler vardır”([Alıntı] Angner, Çevirimiçi: 5).

Adam Smith'in 1759'da yayınlanan ilk kitabı *The Theory of Moral Sentiments* kitabında tasvir ettiği birey ile *Ulusların Zenginliği*'nde tasvir ettiği birey arasında büyük fark vardır. Smith'in bilinen rasyonel insanının tersine ilk kitabında rasyonel insanın bencilliği yerine kontrol edilebilir “ihtiraslar” taşır. Smith 18. yüzyılda hem psikolojinin, hem de davranışsal iktisadın çalışacağı birçok konu hakkında görüş bildirmişti.

“1776'da basılan *Ulusların Zenginliği*'nde Adam Smith iktisadi davranışın kişisel çıkarlarla motive edildiğini iddia etti. Ancak bundan 17 yıl önce, 1759'da Smith bencillik dışında her şeye benzeyen bir insan davranışı teorisi önermişti. İlk kitabı *The Theory of Moral Sentiments*'da Smith davranışın kendi deyişiyle ihtiraslar ve tarafsız seyircinin mücadelesi ile belirlendiğini öne sürüyordu” (Ashraf Camerer, 2005: 131).



Tarafsız seyirci kavramı Adam Smith'in ahlak alt yapısının bir ürünü olarak görülebilir. Bu kavram Smith'in kısa süreli zevklerin birey tarafından bir üçüncü kişi gibi gözlenip, tartılmasına verdiği isim, bir başka deyişle bireysel bir kontrol mekanizmasıydı.

Ashraf ve Diğerleri Adam Smith'in açıklamalarını davranışsal iktisadın kavramlarına uygun bulur ve davranışsal iktisat ile Smith'in görüşleri arasındaki benzerliklere dikkat çekerler: Kayıptan Kaçınma (loss aversion), intertemporal seçim, kendine hâkim olma, kendine fazla güven, fedakarlık, adillik kavramları Adam Smith tarafından asırlar önce üstü kapalı bir şekilde ortaya atılmıştı.

“Örneğin, Adam Smith “İyi bir durumdan daha kötü bir duruma düştüğümüzde, kötü bir durumdan iyi bir duruma yükseldiğimizde aldığımız zevkten [...] daha çok acı çekeriz.” der [...] Kayıptan kaçınma!” (Camerer, Loewenstein, 2004: 5).

Neoklasik iktisatçılar ise klasik iktisat doktrinine uygun şekilde varsayımlardan yoğun biçimde faydalanırlar. Psikoloji ile ilişkilerini ise olabildiğince asgari düzeyde tutmaya, iktisat paradigmasını sıkıca korumaya çalışmışlardır.

“Bu iktisatçıların birçoğu felsefedeki mantıksal pozitivizmin, psikolojideki davranışçılığın ve fizikteki işlemselciliğin metodolojik yapısından doğrudan ilham aldığı görülür.([Alıntı] Angner, Çevirimiçi: 9)”

Neoklasik iktisatçıların psikolojideki davranışçılık hareketinden etkilenmesi neoklasik iktisadı doğrudan ya da bilinçli şekilde psikolojiye yaklaştırdığını söylemek ise mümkün değildir.

“Göreceğimiz gibi, savaş sonrası neoklasik iktisatçılar psikolojinin her çeşidinden uzak durmaya çalışmışlar, iktisadın bilinç durumlarına referans vermesi ve bu durumların keşfinde iç gözlemin bilimsel olarak kabul edilebilmesi fikrini

reddetmişlerdir” (Angner, Çevirimiçi: 9). Buradaki savaş sonrası ifadesi Michael Mandler’in modern iktisat tarihini klasik, erken neo klasik ve savaş sonrası neo klasik olarak ayırmasından ileri gelmektedir.

Neo klasik iktisatçıların psikolojik söylemlerden kaçınması, ifadelerinde de seçici olmalarına yol açmıştır. Seçilen ifadelerin olabildiğince psikolojinin çalışma alanlarından uzak kalmasına dikkat edilmiştir.

“Savaş sonrası Neoklasik iktisatçıları asli kavram olarak fayda yerine tercih kullanarak açık bir şekilde iktisadın psikolojiyle –hedonik ya da herhangi- olan bağlantısından kurtulmak istiyorlardı” (Angner, Çevirimiçi: 10).

Psikoloji ve iktisadın bu ayrımı 20. yüzyıl iktisatçıları tarafından sıkça yapılırsa da iktisat ve psikolojinin birbirinden tam olarak ayrılması mümkün olamaz, olmamıştır. Tüm çaba ise iktisatta kesin yargılara varabilme arzusuyla ilintilidir, çünkü sayısallaştırılamayan birey davranışları iktisadi modellerde yer alamayacağı gibi modellerin içinde yer alma durumunda ise amaçlanan matematiksel kesinlikten uzak kalacaktı.

“20. yüzyılın ilk yarısında Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçıların yazıları hala insanların iktisadi tercihler hakkında nasıl hissettiği ve düşündüğü ile ilgili spekülasyonlar içeriyordu. Bilahare, John Maynard Keynes sıkça psikolojik fikirlere başvurdu ancak yüzyılın ortalarına doğru psikoloji tartışmaları büyük ölçüde yok oldu” (Camerer, Loewenstein, 2004: 6 ).

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. Davranışsal İktisadın Kısa Tarihi

#### 2.1. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı

20. yüzyılın ortalarından itibaren iktisat ve psikolojinin ilişkisi yeniden tartışılmaya başladı. Herbert Simon'un ortaya attığı sınırlı rasyonellik kavramı bu bağlamda büyük önem taşır. Sınırlı rasyonellik kavramı bireylerin sadece belli bir ölçüde rasyonel olabildiğini anlatır. İlk kez 1957'de ortaya atılan bu kavram Katona, Scitovsky, Leibenstein gibi iktisatçıların iktisadı psikolojiye yaklaştırmalarına da önayak olmuştur.

“Sınırlı rasyonellik, gözlemlenen davranışlarla iktisat teorisinde öngörülen rasyonellik varsayımına uygun davranışlar arasında sistematik farklılıklara yol açabilir. Bu noktadan hareketle Thaler, geleneksel tüketici davranışları teorisinin normatif tabanlı bir teori olduğunu ve tarifsiz amaçla kullanıldığında sistematik öngörü hatalarına yol açacağını ileri sürmektedir” (Davut, 1997 :1).

İktisadın psikoloji ile olan bu temasları 20. yüzyılın ikinci yarısı artmış, davranışsal iktisat bir alt bilim olarak ortaya çıkmış ve yükselişe geçmiştir.

Ancak davranışsal iktisadın ortaya çıkışında ve gelişiminde ilk en güçlü adımların Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından atıldığı söylenebilir.

## 2.2. Davranışsal İktisadın ortaya çıkışında Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çalışmaları:

İsrail asıllı iki psikolog olan Amos Tversky ve Daniel Kahneman temelinde psikoloji, karar verme, hedonik psikoloji, bilişsel psikoloji olan bir bakış açısıyla iktisadı psikoloji ile birleştiren ilk önemli çalışmalara imza atmışlardır. Öyle ki Daniel Kahneman'ın 2002 yılı Nobel Ekonomi ödülünü alması davranışsal iktisadın son yıllarda iktisat alanında ne kadar önemli bir yer edindiğinin de bir kanıtıdır.

Kahneman iktisat ve psikoloji ilişkisiyle ilgili olarak iktisadın psikolojik varsayımlarını ürkütücü bulduğunu söylemiştir.

“İktisadın psikolojik varsayımlarını ilk keşfim 1970'lerde Bruno Frey'in konuyla ilgili yazdığı bir rapordaydı. Makalenin ilk ya da ikinci cümlesi iktisat teorisinin ajanı rasyonel ve bencil olduğunu ve zevklerinin değişmeyeceğini ifade ediyordu. Bu listeyi oldukça ürkütücü buldum, çünkü bunun bir kelimesine bile inanmamak üzere bir psikolog olarak profesyonelce eğitilmişim. Disiplinlerimizin varsayımları arasındaki boşluk gerçekten de çok geniş gözükte” (Kahneman, 2003: 162).

Psikoloji ve iktisat her ne kadar ortak temel olan insan üzerine çalışan iki sosyal bilim olsa da insan bu iki bilimin çalışmalarında farklı nitelendirilmektedir. Psikoloji, insan davranışlarına detaylıca eğilmekte iken iktisat insan davranışlarını bir varsayım olarak alıp kurduğu modellerin geçerliliğini etkilemeyecek şekilde kullanmaktadır. İnsanın değişmeyen zevkleri, her zaman doğru kararlar alması, rasyonelliği gibi varsayımlar davranışsal iktisat ile sınanmaya başlanmıştır. Tversky ve Kahneman'ın çalışmaları da psikoloji ve iktisadı birbirine yaklaştırmaya, insan davranışlarını psikoloji biliminin anlayışıyla iktisada uyarlamaya yönelik olmuştur.

### 2.2.1. Risk çalışmaları

İktisadi ajanlar çoğu zaman sonucunu net olarak göremediği durumlarda, tahmin yürüterek kararlarını verirler. Sonucu net olmayan durumlarda verilen iktisadi kararlar hiç şüphesiz riskli kararlardır. Risk faktörü gerekli araştırmalar ve hesaplamalarla her ne kadar minimuma indirgenmeye çalışılsa da kararlar çoğunlukla riskten arındırılamaz.

Bu risk bir hisse senedinin değeri gibi nominal bir yatırımda veya bir üretim kararı gibi reel bir yatırımda söz konusu olabileceği gibi satın alınacak bir ürünün sağlayacağı fayda tahmini dahi riskli bir seçim gerektirir.

Bu noktada bireylerin, bireylerden hareketle de dolaylı olarak kurumların risk içeren kararlar verirken birbirlerinden farklı davranmaları kaçınılmazdır. Böyle durumlarda kararlar bireyin risk almaya eğilimli veya risk almaktan kaçınan bir karaktere sahip olmasına göre değişmektedir.

“Kesin kazanç tercihi bir riskten kaçınma örneğidir. Genel olarak, kesin bir hâsılayı eşit veya daha yüksek hâsılası olan bir kumara tercih etmeye riskten kaçınma denir ve kesin bir şeyi eşit veya daha az bir beklenti uğruna reddetmeye risk arama denir” (Kahneman, Tversky 1984: 341).

Riskten kaçınma Kahneman ve Tversky'nin örneğinin değerleri kullanılarak şu şekilde özetlenebilir:

Aşağıdaki iki beklentiden biri seçilecektir:

- a. %85 olasılık ile 1000\$ kazanmak ve %15 olasılık ile hiçbir şey kazanmamak
- b. Kesin olarak 800\$ kazanmak

Olasılık hesabı yapıldığında riskli a kararının matematiksel getirisinin risksiz b kararından daha yüksek olduğu görülür:

$$\text{a seçeneği: } 0.85 \times 1000\$ + 0.15 \times 0\$ = 850\$$$

$$\text{b seçeneği: } 1 \times 800\$ = 800 \$$$

İşte bu durum, yani daha yüksek getirisi olan riskli karar yerine daha düşük getirisi olan risksiz karar bireylerin seçimlerini her zaman beklenen değer yöntemiyle yapmadıklarını gösterir. Kahneman ve Tversky bu durumu beklenti teorisiyle açıklamışlardır.

### 2.2.2. Beklenti Teorisi

Beklenen fayda teorisine göre iktisadi ajan, riskli kararlar verirken kararların sonucunda elde edecekleri faydayı göz önünde bulundurlar. Fayda çıktısını hesaplarken de olasılık değerlerini kullanarak çıktıların toplam servette yaratacağı değişimi gözetirler.

Beklenti teorisi ise beklenen fayda teorisine alternatif olarak geliştirilmiştir. İktisadi ajan riskli kararlarında beklenen fayda teorisindeki gibi bir matematiksel işlemin yanında bilişsel bir yöntem de kullanmaktadır. “Yatırımcılar beklenen fayda teorisinde savunulananın tersine, yatırımcılar toplam servet yerine servetteki değişime dayanarak kararlarını verirler”(Levy, Levy, 2002: 1334).

Ajan, kararını verirken matematiksel, nesnel bir yargı yerine öznel bir değerlendirmede bulunurlar. Bu da yine Kahneman ve Tversky'nin önyargı çalışmalarıyla açıklanabilecek bir bilişsel temele dayanmaktadır.

Beklenti teorisinin bir başka önemli sonucu ise bireylerin kararlarını verirken bilinçsizce sözsöz yönlendirmelere açık olduğudur. Çerçeveleme etkisi denen bu

durum beklentiler teorisindeki karar vericinin nesnel kararlar yerine öznel kararlar verdiği bir kanıttır.

### 2.2.3. Çerçeveleme

Karar verici risk içeren kararlarında çoğu zaman nesnel bir yargı yerine öznel bir değerlendirme sonucu kararlarını verdiği en önemli kanıtlarından biri çerçeveleme etkisidir. Çerçeveleme etkisi problemin ya da riskli karar gerektiren bir durumun karar vericiye aktarılırken kullanılan dilin önemini açıklar. Ajan, kendisine sunulan seçeneklerde sayısal işlem kadar sözcüklere de yoğun önem verir.

Kahneman ve Tversky “Bir Asya Hastalığı” problemiyle çerçeveleme etkisi kavramını ortaya koymuşlardır. Buna göre iki ayrı gruba benzer ancak içinde sözselsel farklılıklar olan iki soru sorulmuştur. N örneklem sayısını ifade ederken, parantez içinde yanıtların oranı verilmiştir.

“Problem 1 [ $N = 152$ ]: Birleşik Devletler’in 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağandışı salgın bir Asya hastalığına hazırlandığını hayal edin. Hastalıkla savaş için iki ayrı program önerilmiştir. Farz edin ki programların kesin bilimsel sonuçları aşağıdaki gibidir:

Eğer A Programı kabul edilirse, 200 insan kurtarılacak.  
[Yüzde 72]

Eğer B Programı kabul edilirse, 1/3 olasılıkla 600 insan kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacak.  
[Yüzde 28]

İki programdan hangisini seçerdiniz?” (Kahneman, Tversky. 1981: 453)

Yanıtlara bakıldığında %72 oranla birinci program tercih edilmiştir. İkinci programı seçenlerin oranı ise %28’dir. Beklenen değer yöntemiyle olasılıklar hesaplandığında iki problemin çıktıları her ne kadar eşitse de kararlar 200 insanı yüzde yüz olasılıkla kurtarma, yani riskten kaçınma yönünde olmuştur.

155 kişilik diğer gruba ise aynı soru farklı seçeneklerle sorulmuştur:

“Problem 2 [ $N = 155$ ]:

Eğer C Programı kabul edilirse 400 insan ölecek. [Yüzde 22]

Eğer D Programı kabul edilirse 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek. [Yüzde 78]

İki programdan hangisini seçerdiniz?” (Kahneman, Tversky. 1981: 453).

Bu sefer ise seçimler %78’lik bir yüzde ile D programı olurken C programını seçenler grubun %22’si olmuştur. Yani birinci problemin aksine ikinci problemde karar riskten kaçınma yönünde değil, risk alma yönünde olmuştur.

İki problem de birbirinin aynısıdır. Ancak tek değişen, kullanılan kelimeler olmuştur. 600 kişiden 200 kişinin kesinlikle kurtarılması seçeneği ile 600 kişiden 400 kişinin kesinlikle ölmesi seçeneği sayısal anlamda her ne kadar eşit olsa da bireyler kararlarını verirken sözselsel olarak yönlendirilebilirler (çerçvelenebilirler). Denebilir ki kazanç getirecek seçimlerde kararlar riskten kaçınma yönünde olurken kayıp söz konusu olduğunda kararlar risk almaya yönelik olmaktadır.

Çerçeveleme, negatif ve pozitif çerçeveleme şeklinde olmaktadır. Bu problemlerde birinci problem pozitif, ikinci örnek ise negatif çerçevelemeye örnek teşkil eder.

#### **2.2.4. Buluşsal Yöntemler ve Önyargılar**

İnsanlar gündelik yaşamlarını kolaylaştırmak için bilinçli veya bilinçsizce de olsa bir takım buluşsal yöntemler kullanırlar. Bu buluşsal yöntemler yıldızlı bir gecede ertesi gün havanın açık olacağını söylemek, bir yüksekliği tahmin etmek veya bir mağazada üniformalı ve üniformasız kişileri ayırarak kimlerin görevli, kimlerin



müşteri olduğunu anlamak gibi basit işlemler olabilir. Oysa insanlar bunun gibi yöntemleri önemli veya önemsiz tüm kararlarında kullanmaktadır. Bu basitleştirme yöntemleri yaşamda çoğu zaman işe yarasa da aynı zamanda önemli hatalara da yol açabilmektedir.

Örneğin bir cismin tahmini uzaklığı o cismin gözlemci tarafından ne kadar net görüldüğü ile orantılıdır. Gözlemciye bir cismin kendisiyle arasında olan uzaklığı sorulduğunda vereceği yanıt göz ardı ettiği veya farkına varmadığı günlük nem oranıyla ilintilidir. Nemli bir havada görüş mesafesi kısalmır ve netlik azalır. Böylece bu soruya verilen yanıt nemli havada farklı, net bir havada farklı olacaktır. Bunun gibi bir hata aynı şekilde iktisadi kararlarda

Tversky ve Kahneman 1974 tarihli makalelerinde insanların kullandığı buluşsal yöntem ve önyargıları detaylı bir şekilde incelerler. Yöntemleri üç grupta incelemiştir: Temsililik, Geçerlilik, Ayarlama ve Çıpalama.

#### **2.2.4.1. Temsililik**

Buluşsal yöntemlerin geniş örneği olan temsililik insanların tahmin yürütürken üst ve alt kümelerden faydalanmasına denir.

“A nesnesinin B grubuna ait olma olasılığı nedir? A vakasının B sürecinden gelme olasılığı nedir? B sürecinin A vakasını doğurma olasılığı nedir? Böyle soruları yanıtlarken insanlar temsili buluşsal yöntemlere güvenirlir[...]” (Tversky, Kahneman, 1974: 1124).

Temsililik yönteminden doğan hatalara bir başka örnek ise hastane problemi ile ortaya konmuştur.

“Bir şehre hizmet veren iki adet hastane vardır. Büyük hastanede her gün 45 kadar bebek doğarken küçük hastanede her gün 15 kadar bebek dünyaya gelmektedir. Bildiğiniz üzere doğan bebeklerin yüzde ellisi erkektir. Ancak, kesin oran her gün değişmektedir. Bazen bu oran yüzde elliden yüksek olurken bazen de altında olmaktadır.

1 senelik bir dönem boyunca her hastane doğan bebeklerin yüzde 60’ından çoğunun erkek olduğu günleri kaydetmiştir. Hangi hastanenin daha çok gün kaydettiğini düşünüyorsunuz?

Büyük hastane (21)

Küçük hastane (21)

Hemen hemen aynı (her birinde %5 olması) (53)” (Tversky, Kahneman, 1974: 1125).

Sonuçlara bakıldığında üçüncü seçenek diğer iki seçeneğin toplamından dahi daha fazla kişi tarafından seçilmiştir. Oysa büyük hastanede küçük hastaneye oranla 3 kat fazla doğum yapıldığından dolayı doğan bebek sayısındaki küçük bir değişim yüzdeyi daha güçlü bir şekilde etkileyebilecektir. Büyük hastanede ise erkek bebek/kız bebek oranının değişmesi çok daha yavaş olacaktır.

Kahneman ve Tversky bu sorunu “Örneklem Büyüklüğüne Karşı Duyarsızlık” olarak adlandırmışlardır.

Temsililik yönteminden kaynaklanan tahmin sorunları günlük yaşamda en çok karşılaşılan ve en geniş örneklere sahip sorunlardır. Ancak özetlemek gerekirse bu hatalar yaşamı pratikleştirmek için gündelik hayatta bilinçsizce kullanılan yöntemler sonucunda ortaya çıkan tahmin etme sorunlarıdır. Herhangi bir tahmin probleminde verilen bir bilgiyi göz ardı etme, veya o tahmin probleminin çözümünde rol oynamayacak, gereksiz bir bilgiyi önemseme gibi hatalar temsililik hataları olarak adlandırılmaktadır

### 2.2.4.2. Uygunluk

Kimi durumlarda tahmin yürütme söz konusu durumun tecrübe edilmişliğine veya hayal edilebilirliğine bağlı olarak yapılır.

Örneğin küçük otomobillerin mi yoksa büyük otomobillerin mi daha çok kaza yaptığı sorulduğunda insanlar bir süre yakın çevresinde kaza yapan kişileri ve hatırladıkları trafik kazalarını düşünürler. Kararlarını akıllarına gelen örneklerde küçük araçların mı yoksa büyük araçların mı daha fazla olduğuna göre verirler. Oysa hatırlarına gelen trafik kazaları çok küçük bir örneklemdir ve son derece sınırlıdır. İşte bu gibi bir yöntem sonucu yapılan hatalara uygunluk hataları adı verilir

### 2.2.4.3. Ayarlama ve Çıpalama

İnsanlar bazı durumlarda tahminlerini bir başlangıç değerine veya belirledikleri bir referans noktasına göre yaparlar.

İki grup lise öğrencisine uyguladıkları bir testte Kahneman ve Tversky öğrencilerden 1'den 8'e kadar olan sayıların çarpımlarını 5 saniyede tahmin etmelerini istemişlerdir. Ancak bir gruba verilen işlem 1'den 8'e doğru büyüyerek giderken diğer gruptaki öğrencilerin karşısına çıkan aynı problem 8'den 1'e doğru azalarak gitmektedir:

Grup A:  $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$

Grup B:  $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$

A grubundaki tahminlerin medyanı 512, B grubundaki tahminlerin medyanı ise 2250 çıkmıştı. Doğru cevap ise 40320'dir.

A grubundaki öğrenciler referans noktasını serinin küçük sayılarına göre alırken B grubundakiler ise serinin büyük sayılarına göre tahminlerini yapmışlardır. Tahmin süresi 5 saniye ile sınırlı olduğundan öğrenciler tahmin yöntemleri hakkında açık bir ipucu vermişlerdir.

**Tablo 2: Buluşsal Yöntemler ve Önyargılar**

Temsililik	Sonuçların Öncül Olasılıklarına Karşı Duyarsızlık
	Örneklem Büyüklüğüne Karşı Duyarsızlık
	Şans Hataları
	Tahmin edilebilirliğe Karşı Duyarsızlık
	Gerçeklik İllüzyonu
	Regresyonları yanlış anlama
Uygunluk	Olayların Hatırlanabilirliğinden Kaynaklanan Önyargılar
	Bir Araştırma Grubunun Tesirliliğinden Kaynaklanan Önyargılar
	Hayal Edilebilirlik Önyargıları
	Yanıtıcı Korelasyon
Ayarlama ve Çıpalama	Yetersiz Ayarlama
	Tesadüfi ve Seçimlik Olayların Değerlendirilmesindeki Önyargılar
	Öznel Olasılık Dağılımlarının Takdirinde Çıpalama

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisadın ortaya çıkışında ve gelişiminde bu kadar önemli olmasının nedeni psikoloji ile iktisadı yakınlaştırıp metodolojilerini ortaklaştırmış olmalarıdır.

Buluşsal yöntemler ve önyargı çalışmaları sınırlı rasyonellik kavramını pratiğe dökmüş ve tahminlerde yapılan hataları sıralamıştır.

Risk çalışmaları, bireylerin risk içeren kararlarında sadece matematiksel işlemler sonucu olan kararlar değil, aksine matematiksel sonucu açık olan bir durumda dahi bireysel karar verebildiğini göstermiştir.

Beklenti teorisi ise davranışsal ve deneysel iktisatta yapılacak deneylere önemli bir kapı açmıştır. Çünkü insanlar için önemli olanın toplam servet değil, servetteki değişim olduğu ortaya konmuştur.

Bu çalışmalar iktisattaki deneysel yöntemlerin önünü açmış ve insan faktörünü iktisat bilimine dâhil etmiştir.

### **2.3. İktisatta Deneysel Yöntemler: Diktatör ve Ültimat Oyunları**

Davranışsal iktisat çalışmalarında veri genellikle deneylerden, kimi zaman anketlerden kimi zaman ise her iki yöntemden de sağlanır. Deneysel yöntem dendiğinde karar vericilerin kontrollü ortamda gerçekleştirilen bir karar işlemi anlaşılmalıdır. Bu karar monater bir karardır.

Deneyler, bir başka adıyla oyunlar deneklerin ya da oyuncuların yani iktisadi karar vericilerin oynadıkları oyunun kurallarına bağlı olarak verdikleri kararların sonucunda bir piyasa simülasyonu olarak bir karar daseti elde etmeyi amaçlarlar. Kararlar sosyal bilimlerdeki sözlü anketlerin veya çeşitli ölçeklerle sayılaştırmalar yerine doğrudan sayısal sonuçlar sunduğundan veri analizi açısından oldukça pratiktir.

Anket ve deneysel yöntemlerin her ne kadar birlikte kullanıldığı olsa da iktisadi araştırmalarda deneysel yöntem karar vericinin gerçek davranışını gözlemlemek için ideal bir çözüm sunar. Zira karar verici oyunlarda kendisine verilen bir miktar parayı nasıl değerlendireceğine karar verir.

Anket yöntemi ele alındığında araştırma sonucunu etkileyecek ifade hataları, yanlış anlamalar, çerçeveleme etkisi gibi durumlar sıkça yaşanmaktadır. Örneğin “İnsanlara ne kadar güvenirsiniz?” sorusunun cevabı Likert Tipi bir ölçekle

sayısallaştırabilir. Ancak bu soruyu yanıtlayan kişinin cevabını verirken “güven” kavramından ne anladığını veya “insanlar” dendiğinde tanıdığı insanları mı yoksa tanımadığı insanları mı göz önünde bulundurduğunu anlamak güçtür.

Ayrıca introspeksiyon (iç gözlem) psikoloji biliminde de eleştirildiği üzere, her insan tarafından aynı kabiliyette veya aynı samimilikte yapılamayabilir. Deneysel yöntem ise sayısal bir karar işlemi gerektirdiğinden sözlü ifadelerden doğabilecek sorunlar bir oranda önlenmiş olur.

Davranışsal, deneysel iktisat çalışmalarında güven oyununun da temeli olması açısından önemli olan Diktatör ve Ültimat Oyunları bu bağlamda büyük önem taşır.

### **2.3.1. Diktatör Oyunu**

Diktatör oyunu her ne kadar Ültimat Oyunundan sonra geliştirilmiş olsa da ültimat oyununun tek basamaklı, daha basit bir halidir. Diktatör oyunu aslında bir oyundan çok tek kişi tarafından verilen bir kararı ifade eder.

Birinci oyuncu ikinci oyuncuya bir miktar paranın nasıl bölüşürüleceği hakkında teklifini sunar. İkinci oyuncunun bir karar hakkı yoktur. Kendisine ne gönderilirse göndersin kabul etmek zorundadır. Bu sebeple 1. Oyuncu, yani diktatör karını maksimize etmek için diğer oyuncuya hiç para göndermemelidir.

### 2.3.2. Ültimatom Oyunu

Ültimatom oyunu aslında bir pazarlık oyunudur. İki oyuncu bir miktar parayı nasıl paylaşacakları hakkında bir anlaşmaya varmaya çalışırlar. Birinci oyuncu kendisine verilen bir miktar parayı kendisi ve ikinci oyuncu arasında nasıl bölüşeceği hakkında bir teklif sunar. İkinci oyuncu ise bu teklifi kabul eder veya reddeder.

İl Ü.O. Güth, Schmittberger ve Schwarze tarafından 1982 yılında geliştirilmiştir. Zamanla oyun farklı kültür ve durumlarda oynatılmış veya oyun tasarımı araştırmanın konusuna bağlı şekilde değiştirilmiştir.

Klasik Ü.O. şu şekilde oynanmaktadır:

Oyuncu çiftleri birbirlerini tanımamaktadırlar, oyun sonrasında da eşlerinin kim olduğunu öğrenemeyeceklerdir. Yani oyuncular anonimdir. Oyuncular oyun sırasında da kendi aralarında iletişim kuramazlar. Oyunun kuralları hakkında tam bilgi söz konusudur. Yani her iki oyuncu da oyunun kurallarını eksiksiz bir biçimde bilirler. Anonim olan tek bilgi diğer oyuncunun kim olduğu bilgisidir. Diğer oyuncunun cinsiyeti, yaşı dâhil olmak üzere tüm bilgiler gizlidir.

Birinci oyuncuya 10br para verilir. Birinci oyuncu bu parayı bölüştürme oranı olarak iletişim kuramayacağı, ancak sadece deney görevlileri tarafından bildirilecek ya da bilgisayar ortamında yapacağı teklifi ikinci oyuncuya sunar. Bir başka deyişle, bu 10br'in ne kadarını diğer oyuncuya yollayacağını, ne kadarını ise kendine saklayacağına karar verir ve bu teklifi diğer oyuncuya sunar. Burada birinci oyuncu oyunu tamamlamış olur; başka teklif hakkı yoktur. İkinci oyuncunun ise iki seçeneği vardır. Gelen teklifi kabul etmek veya gelen teklifi reddetmek...

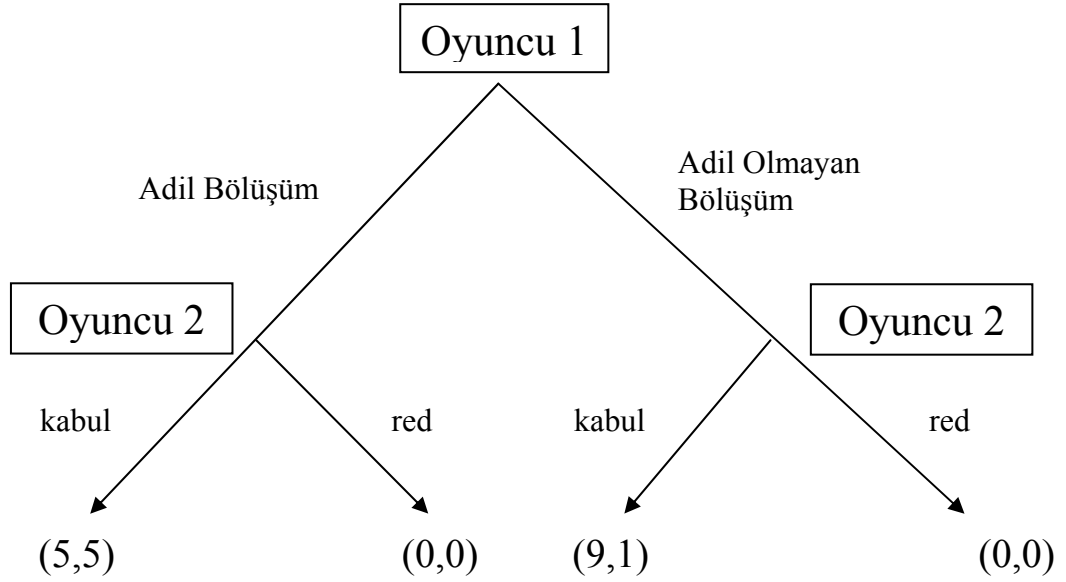
Eğer ikinci oyuncu gelen teklifi kabul ederse para bu teklifteki gibi bölüştürülür. İkinci oyuncu bu teklifi reddederse ne birinci oyuncu ne de ikinci oyuncu hiç para

kazanamazlar. 10\$ şu şekillerde bölüştürülebilir, yani teklifi veren kişi şu teklifleri verebilir:

(10,0), (9,1), (8,2), (7,3), (6,4), (5,5), (4,6), (3,7), (2,8), (1,9), (0,10)

Örneğin (5,5) teklifinin adil, (9,1) teklifinin adil olmadığı teklifin karar seçenekleri aşağıdaki gibidir:

Şekil 1: Örnek Ültimat Oyunu Karar Seçenekleri



Bu oyunda iktisadi varsayımlara uygun veya oyun teorik bir cevap arandığında her iki oyuncunun da karlarını maksimize etmeye çalışan rasyonel iktisadi ajanlar olduğu varsayımı göz önüne alınmalıdır. Bu durumda birinci oyuncunun karını maksimize edecek şekilde, ikinci oyuncunun da yapılan teklifi kabul etmesi için sıfırdan büyük en küçük teklifi yapması gerekir. Bu 10 birimde 1birim, 100birimde yine 1 birimdir.



Rasyonel ikinci oyuncu ise kendisine yapılan sıfır dışındaki her teklifi kabul etmek durumundadır. Zira kazanacağı para ne kadar küçük olursa olsun hiç kazanmamaktan daha iyi olduğu için kendisine yapılacak her teklifi kabul edecektir.

Bu durumda denge 10 br. İçin (9,1), 100br için (99,1) olarak bulunur.

Ancak oyunu önemli kılan ise bu noktadır. Matematiksel olarak bu sonuç doğru karar olsa da 2. Oyuncu bu teklifi kendisine yapılan bir aşağılama olarak görebilir veya ikinci oyuncuyu adil bir teklifte bulunmadığı için kendisine teklif edilen parayı kaybetmek pahasına da olsa cezalandırmak isteyebilir. İşte bu noktada oyun birinci oyuncunun, ikinci oyuncunun kararını tahmin etmeye çalışmasını ve doğru bir strateji ile oynamasını gerektirir.

Oyuncu 1 oyuncu 2'ye 1 penny teklif etmelidir. Oyuncu 2, 1 penny'nin hiç yoktan iyi olduğu için bu teklifi kabul edecektir. Ancak, Rubinstein'in neden çok dikkatli olduğunu şimdi anlıyorsunuz. Sadece 1 penny teklif etmek riskli bir strateji gibi görülmektedir. Eğer oyuncu 2 bu kadar küçük bir teklifi aşağılayıcı olarak görürse bu teklifi reddetmek ona sadece 1 penny'ye mal olacaktır. (Thaler, 1988: 196)

### **2.3.2.1. Ültimat Oyunu Çeşitleme ve Analizleri**

Ü.O. farklı karar vericilerin iktisadi kararlarını gözlemlemek için deneysel yöntemlerde önemli bir araçtır. Ü.O.'nun oynatıldığı oyuncu grubu değiştirildiğinde veya oyunun oynatılışındaki küçük bir değişiklik, farklı bir iktisadi karar sonucu ortaya çıkartır.

Örneğin gruplardaki karar vericilerin cinsiyeti, ırkı, yaşı veya biyolojik herhangi bir etmen değiştirildiğinde o deney grubu hakkında farklı bir sonuca ulaşılabilir. Aynı şekilde oyunun oynatılışındaki metodolojik bir oynama da bir başka bulguyu

ortaya çıkarabilir. Camerer Ü.O.'daki metodolojik değişkenleri tekrarlama, oyundaki para miktarı ve gizlilik ve deneyci körlüğü olarak üçe ayırır.

Ü.O.'nun ard arda tekrarı oyuncuda öğrenme etkisi yaratarak oyuncuyu Nash dengesine yaklaştırabileceği gibi eşleştiği oyuncu ile oyunu tekrar tekrar oynaması iki oyuncuyu bir dengeye getirebilir. Bu denge doğal bir anlaşmasız düopol dengesi olarak da görülebilir.

Oyunun ne kadar para ile oynandığı ise önem teşkil edebilir. 10 dolar ile 100 doların bölüşüm oranı aynı olmayabilir.

Oyuncuların birbirini tanıması veya tanımaması ile oyuncuların kararlarının deneyi yapan kişiler tarafından bilinmesi veya takip edilmesi oyuncuların kararlarına etki edebilir.

“Tekrarlama küçük bir değişiklik yaratmaktadır; oyundaki para miktarının sabit yüzdeli tekliflerin reddi üzerinde zayıf bir etkisi vardır (Oyuncular oyundaki para miktarı arttıkça daha yüksek dolar tekliflerini reddetse de); ve gizlilik bazen Diktatör bölüşümlerini düşürmekte ancak ultimatolarda küçük bir etkiye sahiptir” (Camerer, 2003: 63).

Ü.O. geçtiğimiz 30 yılda gerek metodolojik, gerek kültürel, gerek sosyal, gerek biyolojik birçok farklılık göz önüne alınarak oynatılmıştır. Oyundaki farklılaştırmalar ve çeşitlemeler farklı güven oyunu oluşumlarına da temel teşkil etmiştir.

### 2.3.2.2. Ültimatom Oyununda Kültürel Farklılıklar

Ü.O. birçok farklı kültürde, birçok farklı ülke ve şartta oynatılmıştır. Genel olarak sonuçlar tekliflerin birçoğunun paranın eşit bölüşülmesi şeklinde olmuştur. Düşük teklifler ise genelde reddedilmiştir.

“Çeşitli ülkelerde yürütülmüş onlarca deneyde teklif verenler 10\$’ın ortalama 4\$ ya da 5\$’ını teklif etmişlerdir ve teklifler fazla değişmemiştir. 2\$’ve altındaki teklifler yarı yarıya reddedilmiştir. Cevap verenler teklifin yarısından çok daha küçük tekliflerin adil olmadığını düşünmüş ve böyle küçük teklifleri adaletsiz davranan teklif sahibini cezalandırmak için reddetmişlerdir” (Camarer, 2003: 9).

Ü.O.’da teklifler kimi zaman yüksek de olabilmektedir. Bunun sebebi teklifi veren kişinin cömertliği ya da adil olma duygusu olabileceği gibi riskten kaçınma da olabilir. Yüksek teklifler riskten kaçınma davranışını simgeleyebilirler.

Ü.O. oynayan farklı kültürlerden birçok insanın teklifleri ortalama %40 - %50 arasındayken düşük teklifler genelde reddedilmiştir. Ancak kimi çalışmalarda kültürler arası farklılıklar da gözlenmiştir.

Henrich, Peru Amazon’unda Machiguenga yerlilerine oynattığı Ü.O.’da farklı bir sonuç bulmuştur. Kontrol grubu olarak 15 çift yani 30 oyuncudan oluşan Los Angeles UCLA öğrencilerinin yer aldığı deneyde 21 çift Machiguenga yerlisi de diğer deney grubunu oluşturmuştur. Paylaşılan para miktarı ise UCLA öğrencilerine 160\$, yerlilere ise bu meblağın reel karşılığı olan 20 sole olarak belirlenmiştir. Sonuçlara göre yerlilerin teklif ve yanıtları diğer araştırmalardan farklı bir şekilde daha düşük, yani oyundaki genel adalet dengesinin altında çıkmıştır.

“Machiguenga teklif vericileri cevaplayanlara eşit bölüşüm sağlamak gibi bir zorunluluğu çok az hissetmiş ya da hiç hissetmemiş gibi gözükmektedir, cevaplayanlar ise ya çok az miktarda eşit bölüşüm teklifi alma ya da hiç almama gibi bir beklenti içindedirler. Benzer şekilde, eşit olmayan bölüşümleri cezalandırma isteğine de sahip değildirler. Yüzde on beşlik miktarda bir teklif birçok Machiguengalıya oldukça 'adil' gelmiştir” (Hernrich, 2000: 978).

### **2.3.2.3. Ültimat Oyununda Hormonel Etkiler**

İktisadi kararlar ve biyolojik özellikleri hakkında da birçok çalışma söz konusudur. Burnham Ü.O.'da erkeklerdeki testosteron seviyeleri ve tekliflere verilen yanıtları karşılaştırmıştır. (Burnham, 2007)

Harvard Üniversitesi öğrencileri arasında yapılan deneyde öğrencilere 40\$ verilmiş ve diğer oyuncuya 25\$ veya 5\$'lık iki teklif seçeneği sunulmuştur. Sonuçlara göre yüksek testosteron oranına sahip olan erkek öğrenciler diğer öğrencilere göre düşük teklifleri daha çok reddetmişlerdir. Ortalamanın üstünde testosteron seviyesine sahip olan erkek öğrencilerin %45'i 5\$'lık teklifleri reddederken ortalama testosteron seviyesinin altında bir değere sahip olan erkek öğrencilerin sadece %7'si düşük teklifleri reddetmişlerdir.

### **2.3.2.4. Ültimat Oyununda Cinsiyet ve Dış Görünüşün Etkisi**

Fiyat müzakerelerinde (pazarlık) cinsiyet ve dış görünüşün önemini deneysel yöntemlerle araştırmak için de Ü.O. kullanılmıştır. Solnick ve Schwitzer Ü.O. kararlarında cinsiyetin ve daha önce Hammermesh ve Biddle (Hammermesh, Biddle 1994) tarafından da araştırılmış “Güzellik Primi” nin etkisini gözlemlemişlerdir.

Geliştirdikleri üç basamaklı oyunun ilk bölümünde 70 kişilik bir gruba Ü.O. oynatmışlar ve bu oyuncuların fotoğraflarını çekmişlerdir. Oyunun ikinci

basamağında Ü.O.'dan bağımsız 20 kişilik bir jüri fotoğrafları 11 basamaklı Likert Ölçeği ile güzelliğine göre değerlendirmişlerdir. Oyunun son basamağında ise 108 kişilik bir grup ilk basamakta çekilen fotoğraflar gösterilerek, fotoğraflardaki kişilerle eşleştikleri söylenmiş ve Ü.O. kararları (teklif ve yanıtlar) sorulmuştur.

Sonuçlar göstermiştir ki güzel bir dış görünüşe sahip olanların ve erkeklerin kararları diğer Ü.O. kararlarından farklı olmazken güzel bir dış görünüşe sahip olan oyunculara ve erkeklere daha yüksek teklifler yapılmıştır.

“Bu çalışmada bir kişinin çekiciliğinin kendi kararlarına değil ancak diğer kişilerin karar sürecine etki ettiğini bulduk. Özellikle çekici insanlar ve erkekler daha çok talep etmese bile, çekici insanlar ve erkeklere daha fazla teklif gittiğini bulduk. Bu çalışmada çekici insanların beklenen kazancı çekici olmayan insanların beklenen kazancından %8'den %12'ye kadar daha fazla ve erkeklerin beklenen kazancı kadınlarınkinden %13'den %17'ye kadar daha yüksektir” (Solnick, Schweitzer, 1999: 210).

Solnick bir sonraki çalışmasında ise dış görünüşün etkisini yok edip, sadece cinsiyetin etkisini görmek için fotoğraflar yerine oyuncuların ilk isimlerini kullanmıştır. Oyuncuların yanlarında kadın ya da erkek ifadesinin yer alması oyuncuların deneyin bir cinsiyet deneyi olduğunu anlamalarına yol açacağı için isim kullanılması daha uygun bulunmuştur. Zira isimler oyuncunun cinsiyetini belli etmiştir.

Oyun iki farklı biçimde oynatılmıştır. Oyunculara numaralar atanarak ve oyuncuların isimleri kullanılarak. Numaralar atanarak oynatılan oyuncular cinsiyet bilgisinin etkisinden arındırılmış kontrol grubunu oluştururken isimlerle oynayan grup deney grubunu oluşturmuştur.

Deneyin sonuçları bir önceki çalışmalarını destekler niteliktedir. Bu çalışmada da erkekler kadınlara göre daha yüksek teklif almışlardır. Erkeklerin aldıkları teklif ortalama 4,89 \$ iken kadınlar ortalama 4,37\$ teklif almışlardır.

Numaralı kontrol grubunda da isimli deney grubunda da teklif veren kişilerin cinsiyeti ile teklifleri arasında pozitif bir korelasyon bulunmamıştır. 1. Oyuncu tarafından verilen teklif genelde 4,68\$ civarındadır.

Ancak kararların ikinci oyuncunun cinsiyetinden etkilendiği sonucu bulunmuştur. “Erkekler oyun boyunca %82’lik bir oranla 5\$ve üstünde teklif alırken, kadınlar eşit veya karlı teklifleri durumların yalnızca %59’unda almışlardır (z testinde  $p = 0,5$ ) [...]” (Solnick, 2001: 193).

**Tablo 3: Solnick’in Ü.O. Sonuçları ve Standart Hatalar**

		Oyuncu 2		
Oyuncu 1	E	K	1. Oyuncu Cinsiyeti Bilmiyor	Ortalama
E	4,73\$	4,43\$	4,85\$	4,67\$
	0,25	0,31	0,2	0,15
K	5,13\$	4,31\$	4,50\$	4,68\$
	0,34	0,26	0,36	0,19
<b>Ortalama</b>	4,89\$	4,37\$	4,68\$	4,68\$
	0,2	0,2	0,2	0,12

Kaynak: Sara J., Solnick, “Gender Differences in the Ultimatum Game”, **Economic Inquiry**, Vol. 39, 2001, pp. 189-200.

Sonuçlar göstermektedir ki erkekler erkek oyunculara kadınlara yaptıklarından daha yüksek teklifler yapmaktadırlar: 4,73\$’a karşılık 4,43\$. Kadınlar da aynı şekilde erkeklere hemcinslerine yaptıklarından daha yüksek teklifler yapmışlardır: 5,13\$’a karşılık 4,31\$.

Ü.O.’da cinsiyet çalışmaları iş yaşamında kadınların kazançlarının erkeklere oranla daha düşük olduğunun bir göstergesi olmaları bakımından önem taşımaktadır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3. Güven Kavramı ve Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Çalışmaları

#### 3.1. Güvenin Tanımı

Güvenin sosyoloji, psikoloji ve iktisatta her ne kadar benzer tanımları olan bir kavram olsa da gerek disiplinler arasında gerekse disiplin içinde kimi farklı anlamlar kazanmıştır. Ortak düşünce ise güvenin toplumda ve bireylerde farklı oranlarda bulunması ve güven eğiliminin artmasının o kişi ve topluma fayda sağlayacağı yönündedir. İktisatta ise bu faydanın ekonomik karşılığı, güvenin karlı bir kavram olduğudur.

Psikolojik bağlamda, Erik Erikson'a göre güven bebeklikte, ilk iki yaşta gelişmeye başlar. Erikson'un 8 basamaklı gelişim kronolojisinde ilk sırada basit güvene karşılık basit güvensizliğin öğrenilmesi bulunur. Erikson bu dönemi güven, iyimserlik gibi duyguların gelişimini sağladığını savunur.

“Kronolojik olarak, çocukluğun bu dönemi yaşamın ilk bir ya da iki senesidir. İyi yetiştirilen, bakımı yapılan ve sevilen bir çocuk güven, güvenlik ve basit iyimserlik geliştirir. Kötü yetiştirilen ise güvensiz ve kolay güvenemeyen biri olur” (Child Development, Çevirimiçi: <http://www.childdevelopmentinfo.com/development/erickson.shtml>, 17 Haziran 2011).

Güven tanım ve araştırmalarında güven ile güvenilirliğin birbiriyle olan ilişkisi önemlidir. Zira güven, aslında bir bakıma ilişkideki taraflardan birinin diğerini güvenilir farz etmesidir. Bu bağlamda her iki kavram da birbirinin tanımlayıcısı

niteliğindedir. Güvenilir olmayan birine güvenilemez, ancak güvenilen kişi de güvenilir olmak zorunda değildir.

Bunun sebebi ise McLeod'a göre güven ve güvensizliğin tanımı ile ilgilidir. Çünkü güven bir tutum veya bir davranışken güvenilirlik bir niteliktir:

“Güven, güvenilir olduğunu düşündüğümüz kişilere karşı sahip olduğumuz bir tutumken, güvenilirlik bir tutum değil, bir niteliktir. Bu nedenle güvendiğimiz kişiler güvenilir ve güvenilir kişiler de güvenilebileceğimiz kişiler olması makbul olan olsa da güven ve güvenilirlik ayrı kavramlardır. Bir ilişkide güvenin temin edilmiş (inandırıcı) olması için, o ilişkideki tarafların birbirine karşı güvene izin verecek tutumlara sahip olmaları gerekir. Hatta, güvenin temin edilmiş (gerekçeli) olması için her iki tarafın da güvenilir olması gerekir” (McLeod, 2011: Çevirimiçi).

Böylece güven ve güvenilirlik her ne kadar birbirini yaratan, birbirini var eden kavramlar olsa da farklı türde kavramlardır. Taraflar, birbirlerinde güven duygusu uyandırırken, aslında yaptıkları bir bakıma kendilerini veya diğer taraf üzerinden kendilerini güvenilir olarak tanımlamış da olurlar. Güvenen taraf ise diğer tarafı güvenilir olarak ilan etmiş olur.

Güvenin kelime anlamı üzerinde de felsefi tartışmalar söz konusudur. Baier güven (trust) ve itimat (reliance) kelimeleri arasındaki farka dikkat çeker.

“Güven genellikle insanlara karşı duyulan diğer itimat türleriyle karıştırılır. Bir başkasının iyi niyetine, belki de asgari ölçüde iyi niyetine, itimat etmek olan güven, başkalarının tepkilerine ve tutumlarına karşı duyulan itimat çeşitleriyle çelişir. Bir komedyen, reklamcı, birini tehdit eden, şantajcı ve bir terörist de yaptıklarının başarıya ulaşması için başkalarının tepkilerine itimat ederler. Hepimiz bir başkasının psikolojisine sayısız şekilde itimat ederiz, ancak bu yine de güven değildir” (Baier, 1986: 234).



Baier'e göre bir şantajcı rehin aldığı kişiyi, taleplerini yerine getirecek kişilere karşı kullanırken aslında taleplerini yerine getirecek o kişilerin bu rehin alma durumuna gösterecekleri tepkiye itimat ederek onlarla bir anlaşmaya varmayı umar. Rehinelere karşılık bir tepki alamazlarsa, birisini rehin almak da mantıksız olur. Oysa ne rehin alan ne de rehinelere kurtarmaya çalışan kişiler birbirlerine güvenmezler.

Bir başka örnek ise bir kişinin durakta beklerken otobüsün geleceğine itimat etmesidir. Otobüsün o durağa gelmemesi insanda hayal kırıklığı veya hüsrana yaratacakken güvenilen kişinin güvenilir olmaması ihanet olacaktır.

Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe Sözlüğü'ne göre güven şöyle tanımlanmaktadır: "Korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu, itimat."

Güven, risk içeren bir kavramdır. Çünkü bir kişiye güvenmek, o kişinin diğer tarafı etkileyecek kararlarında kendisine güvenen kişinin çıkarlarını da gözeteceğini düşündürür. Bu bağlamda güven tanımı Rousseau ve diğerleri tarafından genişletilir ve şu halini alır. "Güven başkalarının niyet veya davranışlarındaki pozitif beklentilerine bağlı savunmasızlığı kabul etme maksadını da içeren bir psikolojik durumdur" (Rousseau v.d.,1998: 395).

Bir başka deyişle, birisine güvenmek aslında ihanet edilmeyi veya diğer tarafın kararı sonucunda olumsuz bir duruma düşmeyi göze alma durumudur. Bu tanım ise güven tartışmalarının bu çalışmadaki en son haline getirir. İktisat, dolayısıyla davranışsal iktisat kavramında güveni incelerken bir anlaşma veya kontrattan, riskten ve kardan, son olarak ise karşılıklı bir ilişkiden bahsetmek gerekir. Bu durumda güvenin en ideal tanımı olarak Gambetta'ninkini alabiliriz:

“Birisine güvendiğimizi veya birisinin güvenilir olduğunu söylüyorsak, aslında anlatmak istediğimiz o kişinin bizim için karlı veya en azından zararsız bir harekette bulunacağı olasılığının, onunla bir ortaklık ilişkisine girecek kadar yüksek olduğudur. Buna bağlı olarak, birisinin güvenilmez olduğunu söylediğimizde, o olasılığın kendimizi çekecek kadar düşük olduğunu ima ediyoruzdur” (Gambetta, 2000: 217).

Gambetta bu tanımında kar ve zarar kavramlarını tanımın merkezine koymuştur. Bu kar ve zarar kavramlarının güven faktörünün rol oynadığı bir tür anlaşma sonucunda ortaya çıkacağına değinmiş ve bireylerin kararlarını diğer tarafın kararlarını tahmin ederek verdiğini söylemiştir. Bir diğer önemli nokta ise yöntem olarak bir olasılık hesabını kullanmış olmasıdır. Tarafların birbirlerinin güvenilirliğini bir olasılık hesabıyla hesapladıklarını öne sürmüştür.

Davranışsal ve deneysel iktisattaki deneyler riskli karar süreçleri ile tarafların birbirlerinin kararlarını tahmin etme çabasını içerir. Tahminler denekler tarafından bir bakıma olasılık ve pratik bir kar-zarar analizine göre verilir. Bu durum ise Gambetta'nın tanımını davranışsal iktisat çalışmaları için oldukça uygun bir nitelikte olduğu anlamına gelir.

### **3.2. Güvenin İktisattaki Önemi**

Ekonomi bireyler arasındaki parasal ilişkilerden oluştuğuna göre bireyler arasındaki ilişkiler ekonomik ilişkilerin de merkezinde yer alır. Güven ise bireyler arasındaki ilişkilerin öncelikli unsurudur. Zira her ekonomik ilişki bir miktar güven ve itimat içerir.

En sıradan ekonomik ilişkilerde dahi bu söz konusudur. Örneğin markette alışveriş yaparken satıcı ile müşteri arasında önce para mı verilecek, yoksa ürün mü gibi bir tartışmanın çıkmaması dahi basit bir güven mekanizmasıdır.

Daha büyük boyutlarda ise kriz dönemleri düşünüldüğünde piyasada azalan güven eğiliminin piyasanın canlılığını da düşürmesi, yatırımları azaltması da güvenin bir başka etkisidir.

Yapılan araştırmalar göstermiştir ki, gelişmişlik düzeyi, ekonomik büyüme gibi makro konuların dahi sosyal yapıdaki güven düzeyiyle paralellikler gösterir. Arrow güvenin ekonomik sistem içinde yağ görevi görüp sistemin işleyişini hızlandırdığını savunur. Buna ekonomide işlem maliyetlerinin de azalması eklendiğinde Arrow'un sözleriyle güvenin ekonomi için ne kadar "verimli" olduğu da görülür.

"Güven çok önemli bir fayda değerine sahiptir. Güven sosyal sistemin önemli bir yağlayıcısıdır. Son derece verimlidir başka insanların sözüne bir derece itimat etmek birçok sorunu önler. Maalesef bu, kolay satın alınabilecek bir emtia değildir. Onu satın almak zorunda kalsanız, satın aldığımız şey hakkında zaten bazı şüpheleriniz var demektir. Güven ve benzer değerler, sadakat veya dürüstlük, bir ekonomistin "dışsallık" olarak adlandırabileceği örneklerdir. Bunlar maldır, emtiadır; gerçek, pratik, ekonomik değeri vardır; sistemin etkinliğini artırır, sizin daha çok ürün veya itibarınızı yükseltecek değerleri üretmenize olanak sağlar. Ancak onlar açık piyasada satışı teknik olarak mümkün ve hatta anlamlı olmayan emtialardır" (Arrow, 1974: 23).

Arrow'un bu sözleri oldukça önemlidir. Zira bu cümleler iktisattaki güven çalışmalarına da bir başlangıç niteliindedir. İktisatçılar güven ve diğer sosyal sermaye öğelerini birer dışsallık olarak nitelendirip onları iktisadın araştırma konuları arasına almazken Arrow bunu kabul ediyor ancak ekliyor: Sosyal sermaye sadece bir dışsallık değildir. Her ne kadar alınıp satılamasa da bir ekonomik değeri vardır. Güven üretimin veya karın artmasını sağlayan, sistemi hareketlendiren, verimli bir iktisadi değerdir.

Makro boyutta bakıldığında yüksek güvenli toplumlar ve alçak güvenli toplumların ekonomik gelişmişlik düzeylerinde farklılıklar olduğu görülmüştür. Yüksek güvenli toplumlar kalkınmayı daha hızlı başarmışlardır. Örneğin düşen işlem maliyetleri mal ve hizmet fiyatlarını düşürür.

“Güven işlem maliyetlerini düşürdüğü için (örneğin bir kişinin brokerini takip etmek için daha az süre harcanır), yüksek güvenli toplumlar düşük güvenli toplumlara göre daha fazla çıktı üretirler. Bundan ziyade, yeterli bir miktarda güven başarılı bir büyüme için çok önemli olabilir” (Zak, Knack, 2001: 296).

Knack ve Keefer yüksek güvenli toplumlardaki bireylerin ticari işlemlerinde kendilerini yasadışı sömürülerden veya ihlallerden korumak için daha az harcama yaptıklarını söyler. Böyle toplumlarda yazılı anlaşmalara ve yapılan yazılı anlaşmalarda da olası her ayrıntıya yer vermeye duyulan ihtiyaç azalır.

“Yüksek güvenli toplumlardaki bireyler ekonomik işlemlerde kendilerini sömürülmekten korumak için daha az harcama yaparlar. Yazılı anlaşmalara duyulan ihtiyaç daha azdır ve her olası şartı belirtmek gerekmez. Yasal işlemler daha az sıklıkta olabilir. Ayrıca yüksek güvenli toplumlarda bireyler kendilerini vergi ödemeleri, rüşvet veya özel güvenlik servisleri ve donanımı yollarıyla mülkiyet haklarının yasadışı (cezai) ihlallerinden korumak için daha az kaynak kullanabilirler” (Knack, Keefer, 1997: 1252).

Mikro boyutta ise yüksek güvenli toplumların ekonomilerinde reel yatırımların artması da olasıdır. Zira finansörler ve yatırımcılar arasındaki ilişkideki güven faktörü kredileri artıracaktır. Böylece reel yatırımcı krediye daha rahat ulaşabilecek ve yatırımını gerçekleştirebilecektir.

Yine Knack ve Keefer güven faktörü ile kredi alınacak aracı finans kurumlarına kurumlara duyulan ihtiyacın azalmasının ve banka kredilerine ulaşamadığı

zamanlarda bireysel gayri resmi kredilerle yatırımların artabileceğini öne sürmüşlerdir.

“Ayrıca yüksek güvenle karakterize edilmiş toplumlar resmi kurumlara ve yaptırımlı anlaşmalara daha az bağımlıdır. İyi gelişmiş resmi finansal aracılık sistemi olmadığı veya banka kredilerine aktif ulaşımın yetersiz olduğu durumlarda kişiler arası yüksek güvene dayanan gayri resmi kredi piyasaları yatırımı kolaylaştırabilir” (Knack, Keefer, 1997: 1253).

Ayrıca La Porta ve diğerleri'ne göre güven düşük enflasyon oranıyla da ilintilidir.. (La Porta, V.d., 1996)

### **3.3. Güvenin Ölçülmesi**

Güven kavramının gerek iktisat gerek diğer sosyal bilimlerde araştırılabilmesi için güvenin ölçülebilir bir kavram olması gerekmektedir. Zira yapılacak araştırmalarda verinin sayısal olması istatistikî analiz ve pozitif sonuçlara ulaşabilme bağlamında büyük önem taşır. Ancak güven gibi soyut bir kavramın gerek ölçülmesi gerekse bu ölçümün sayısallaştırılması için farklı yöntemlere ihtiyaç duyulmaktadır.

Sosyal bilimlerde araştırma yöntemlerinin en yaygın olanı anket yöntemidir. Anket yönteminde açık uçlu sorularla sözel veri elde edilebilir. Ölçekli sorular ise araştırmada sayısal veriye ulaşabilme imkânı sağlar. Anket yöntemi her ne kadar yaygın ve standart bir yöntem olsa da çeşitli önemli eksiklikleri de söz konusudur.

Pozitif bilimler ve sosyal bilimlerdeki yöntem farklılıkları veri elde ederken de söz konusudur. Pozitif bilimci, örneğin fizikçi laboratuvarında dilediği koşulları tekrar tekrar yaratarak deneysel yollarla veriye ulaşabilir. Ancak sosyal bilimlerde çoğu zaman bu söz konusu değildir. Çünkü sosyal bilimlerde veri pozitif bilimlerdeki gibi yüzde yüz kontrollü şartlarda toplanamaz. Çünkü anketin verisi değişken olan

insanların görüşlerinden elde edilir. Bu bağlamda sosyal bilimler doğru bilgiye ulaşmak konusunda pozitif bilimler kadar şanslı değildir.

Ancak sosyal bilimlerde de anket yöntemi dışında bir yöntem olan deneysel yöntemler kullanılmaya başlanmıştır. Bu durumda güven de anket yöntemi ile ölçülebildiği gibi deneysel yöntemlerle de ölçülebilmektedir. Kontrollü, genellikle bilgisayar ortamında gerçekleştirilen deneylerle bireylerin farklı durumlardaki kararları gözlemlenerek onları güven eğilimleri hakkında hem sayısal hem de tutarlı veriye ulaşılabilmektedir.

Anket ve deneysel yöntemler ayrı ayrı kullanıldığı gibi aynı araştırma içinde birlikte kullanıldığı da görülmektedir. Bu durumlarda ise anket yöntemi ve deney yönteminin sonuçları arasındaki bağlantı veya birbirine etkileri gözlemlenebilir.

Bu durumda güven ölçüm yöntemleri üçe ayrılmaktadır: Anket yöntemi, deney yöntemi ve anket ile deneyin birlikte kullanıldığı yöntemler.

### **3.3.1 Anket Yöntemi ve Anket Yöntemine Getirilen Eleştiriler**

Güvenin ölçülmesinde kullanılan yöntem Dünya Değerler Araştırması (World Value Survey) veya Avrupa Değerler Anketi (European Value Survey) anketlerinde sorulan standart soruyu kullanmak veya bu anketlerden çıkan veriyi analiz etmektir. Bu sorunun orijinal İngilizce hali şöyledir: “Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can’t be too careful in dealing with people?”

Türkçeye ise 2005-2008 anketinde şu şekilde çevrilmiştir: “*Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?*”

Zak ve Knack 2001 yılında yayınladıkları çalışmalarında Dünya Değerler Anket'inin verilerini kullanmış ve İskandinav ülkelerinde güven eğiliminin yüksek olduğunu görmüşlerdir. Norveçte %61.2 Peru'da ise %5,5'lik bir güven eğilimi görülmüştür. (Zak, Knack, 2005)

“Zak ve Knack ‘in alanizi (2001) gösteriyor ki bir ülkede diğer insanların güvenilir olduğunu düşünen insanların oranı %15 artarsa kişi başına düşen gelir de takibi her yıl %1 artar. Örneğin, Birleşik Devletler’de güven mevcut oranı olan %36’dan %51’e yükselirse ortalama gelir, yatırımlar ve iş yaratımlarının da artmasıyla, takibi her yıl 400\$ artacaktır. Güvenin yaşam standartlarına etkisi sayısal olarak daha geniştir; yılda 400\$’lık bir artış ortalama ömür boyu 30.000\$’lık bir gelir fazlalığına karşılık gelir” (Zak, 2005: 4).

Birleşik Devletler 1992 yılında yapılan ve 42 ülkenin katıldığı Dünya Değerler Araştırması’nda yaklaşık %38’lik bir güven oranıyla 11. Sırada yer alırken Norveç yaklaşık %65 ile birinci, İsveç yaklaşık %60 ile ikinci ve Çin yaklaşık %53 ile üçüncü en yüksek güven oranına sahip ülkeler olmuşlardır.

Ankette Brezilya yaklaşık %3 ile sonuncu olmuştur, onu yaklaşık %5 ile Peru ve yaklaşık %10 ile Türkiye takip etmiştir. Bu durumda Türkiye 42 ülke arasında en az güvene sahip 3. ülke durumundadır.

“Belirli aralıklarla yapılan Dünya Değerler Araştırması verilerine göre Türkiye, dünya ülkeleri arasında güven düzeyinin en düşük olduğu ülkelerden biri. 1990’da yapılan araştırmada ‘çoğu insana güvenirim’ diyenlerin oranı %10 düzeyindeydi. 1997’de tekrarlanan aynı araştırmada güven düzeyi bu kez yüzde 6,5’e gerilemiş... 40 ülke arasında Türkiye Brezilya’dan sonra insanların birbirine en az güvendiği ülke” (Buğdaycı, 1998: 13).

Türkiye 2007 raporuna göre de yine dünyanın en az güvenen ülkelerinden biri. Trinidad-Tobago ve Cape Verde’den sonra ez güvene sahip ülke Türkiye. Ancak bu sefer araştırmaya konu olan ülkelerin sayısı 116. Bir başka deyişle Türkiye 116 ülkenin katıldığı güven anketinden 114. Olarak çıkmıştır. (JDS, Çevirimiçi:

<http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurveyMaps.jsp?Idioma=I&SeccionTexto=0404&NOI D=104>, 19 Haziran 2011)

Dünya Değerleri Araştırması sonuçları makro anlamda her ne kadar fikir verici olsa da kişiler arası güveni ne kadar yansıttığı tartışma konusu olabilir.

Ancak anket yöntemine getirilen daha önemli eleştiriler de vardır. Bu eleştiriler anketi dolduran kişileri güven sorusunu nasıl anladığı, sorudaki kavramları nasıl değerlendirdiği ve kendisini ifade yönteminin doğru olup olmadığı etrafında toplanmıştır.

“İnsanların GSS’deki güven sorusuna verdikleri yanıtları yorumlamak zordur. Yanıtlardaki çeşitlilik ortaya çeşitli sebepler çıkarabilir: örneğin ortak bir grup insanın güvenilirliği ile ilgili inanç farklılıkları; “insanların çoğunluğu” nun kimleri içerdiği hakkındaki yorum farklılıkları; bir insana güvenilebilmenin ne demek olduğunu yorumlama farklılıkları veya diğer insanların güvenilir davranışını kavrayabilme farklılıkları. Çeşitlilik bazı yanıtlayanların ankette yer alan böyle bir soruya karşılık gerçeği söylemek istememesinden de kaynaklanabilir” (Gleaser, V.d., 2000: 815).

Gleaser araştırmadaki güven sorusunu eleştirirken gerek soruyu algılama biçimine, gerekse soruya verilen yanıtların kişilerin gerçek düşüncelerini ifade edip etmediği üzerinde durur.

Soruya tekrar baktığımızda kavramları ayrı ayrı analiz edip, açık olmayan birkaç noktayı araştırabiliriz. Soru Türkçe’ye çevrilmiş resmi haliyle: “*Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?*” haliyle kavramlarda çeşitli açıklar bırakmaktadır.



“Genelde” kavramı çok geniş bir ifadedir. “Genelde” kelimesi içsel bir değerlendirme ve dünya görüşünü mü kapsar yoksa insan ilişkilerinde söz konusu olan iletişimsel bir durumu mu sorgular? Kişiler cevaplarını verirken belli bir konu hakkındaki genel geçer fikirlerini kendileri ifade edebilirler mi? Zira insan duygu ve düşünceleri değişkendir. Bir başka deyişle soruda yer alan “genelde” ifadesi kişinin soruyu gördüğü ve yanıtladığı “o an” içinde cevaplanacaktır. Bu da genel geçer bir yanıtın doğruluğuna kesin bir olanak tanımaz.

Aynı şekilde “İnsanların çoğunluğu” kavramı da tartışmaya açıktır. Gleaser’ın da değindiği gibi, bu çoğunluk kimlerden oluşur? Tanıdık insanlardan mı, tanımadığımız insanlardan mı? Tanıdığımız insanlardan oluşsa dahi bu soruyu yanıtlamak için örneğin aile içinden insanlar ile aile dışı insanlar arasından nasıl bir seçim yaparak zihinde bir örneklem oluşturulmalıdır? Daha önemlisi “Oluşturulabilir mi?” Bu bağlamda güven gibi kişiler arası bir kavramı araştırırken dahi soru anketi dolduranları diğer kişiler hakkında yorum yapabilecek bilgidan yoksun bırakır.

“Güvenilebilir mi?” sorusu ise en önemli sorunu içerir. Güvenin tanımı bilim dünyasında dahi bu denli tartışmalıyken anketi dolduran kişiler güvenin ne olduğu hakkında nasıl doğru bir fikre sahip olabilirler? Güven kelimesi herkes için aynı anlama gelse bile kelimeyi herkes farklı kavrayabilir. Ayrıca sorunun amacı güveni ölçmekse kişilerin güven kelimesini olduğu gibi görmesi araştırmanın sağlığı açısından ne kadar doğrudur?

“Başkaları” kimlerden oluşur? Tanıdık insanlar mı yoksa yabancılar mı?

Soruda “İlişki kurarken” ve “iş yaparken” durumları aynı değerde kullanılmaktadır. Yani “ilişki kurmak” duygusal bir durumu mu ifade eder yoksa sadece bir iletişimi mi? Duygusal bir durum olarak da anlaşılabilen “ilişki” kavramı profesyonel bir içeriği olan “iş yaparken” durumuyla çelişse de soru iki durumun aynı şekilde, tek cevapta yanıtlanmasını ister.

Son olarak “çok dikkatli olmak gerekir” ifadesindeki dikkat nasıl bir dikkati ifade etmektedir? İnsanların verdiği sözlere güvenmemek ve o kişiyle bir “ilişki”ye girmemek mi yoksa bir ilişkiye girdikten sonra o ilişkiyi sorgulamak veya o ilişki içinde temkinli olmayı mı?

Ayrıca sorudaki tutum ve davranışsal farklılık da göze çarpar. Zira zoru güven hakkında tutumu sorgulamaktadır, güvene dayalı bir davranışı değil. “Avrupa Değerler Araştırması’nda tutuma dayalı anket soruları davranışsal temelleri yetersiz olduğundan genellikle güvenin etkin olmayan göstergeleri olarak addedilir [...]” (O’Higgins, Niall, 2007:1).

“İnsanların değerleri hakkındaki hassas sorulara verilen yanıtlar sosyal isteklilik önyargısından etkilenebilir. Buna ek olarak sorulara verilen cevaplar geçmiş tecrübelerin hatırlanamamasından dolayı da önyargıdan etkilenebilir. Kelimeler farklı insanlar tarafından çok farklı şekilde anlaşılabilir ve insanların cevaplarının davranışsal içeriği genellikle çok açık değildir” (Fehr, V.d., 2003: 3).

Fehr ve diğerleri anket yöntemini önyargılar bağlamında eleştirirler. Kişiler anketi yanıtlarken gerek anketteki soruyu yanıtlamak konusundaki isteksizliklerinden, gerekse hafızalarının sınırlı bilgi hatırlamasından dolayı gerçek düşüncelerini yansıtmayan yanıtlar verebilirler. Ayrıca kelimeler kişilere göre farklı anlamlara sahiptir.

Soru aslında Genel Amerikan Sosyal Anketi, Dünya Değerler Araştırması, Avrupa Değerler Araştırması gibi geniş çaplı araştırmalardan önce ilk olarak American Sociological Review’da Rosenberg tarafından 1956’da beş basamaklı bir Guttman ölçeğinin ilk sorusu olarak yayınlanmıştır. (Rosenberg, 1956)

“Bu soru ilk olarak American Sociological Review’da yayınlanan bir makalede ortaya çıktı (Rosenberg, 1956) ancak genelleştirilmiş güven ölçütü olarak değil. Yazarın “insanlarda inanç” adını verdiği

ve basit insan doğası hakkında öğeleri içeren beş soruluk bir soru endeksinin parçasıydı. Ancak, gitgide güven derecelerinin ölçümü için kullanılan bağımsız bir soruya dönüştü” (Miller, Mitamura, 2003: 63).

Anket yöntemi bu gibi eksikliklerine rağmen hala geçerli ve uygulanan bir güven ölçüm yöntemidir. Ancak Gleaser ve diğerleri bu sorunun güvenden çok güvenilirlik eğilimini yansıttığı bulgusuna ulaşmışlardır.

“Gleaser ve diğerleri yeni bir çalışmalarında (2000) kontrollü deneylerde bir grup öğrenciye tutuma dayalı bu gibi güven sorularının gerçek güven davranışını öngöremediğini göstermişlerdir. Yazarlar soruların güven davranışını değil, insanların güvenilirliklerini öngördüğünü bulmuşlardır” (Fehr, V.d, 2003: 4).

Anketlerdeki bu gibi sorunlar ve en önemlisi davranışsal iktisatta tutuma dayalı değil, davranışsal bilgiye ulaşma gereksinimi davranışsal iktisadın yönteminin daha çok deneysel yöntemlere dayanmasına sebep olmuştur.

### **3.3.2. Deneysel Yöntemler**

Güven çalışmalarında anket yöntemindeki eksikliklerin önemli bir kısmı deney yöntemiyle kapatılmıştır. Deneyler özellikle sonuçları bireylerin gerçek davranışlarına veya gerçek davranışlarına yakın gösterecek haline getirmiştir. Bunun sebebi anketlerdeki varsayımsal durumlar ve tutuma dayalı soruların yerine gerçek maddi teşviklerle deneye katılan bireylerin gerçek davranışlarının daha doğru bir şekilde gözlemlenebilmesidir.

Güven deneylerinin bir diğer önemli avantajı anket sorusundakinden farklı olarak araştırmayı kelimelerden ve oluşabilecek bir çerçeveleme etkisinden kurtarmasıdır.

Katılımcılar deneylerde “güven” veya “güvenilirlik” gibi herkes için farklı anlamlara sahip kelimelerle karşılaşmaz, bu kelimelerin hangi anlamlarının kastedildiği ile ilgili bir şüpheye düşmezler. Çünkü deneyler sadece kişilerin o oyun içindeki kar veya fayda maksimizasyonunu hedefleyen stratejik hamlelerine dayanmaktadır.

Deneylerin bir diğer avantajı ise denekleri kendileri ve güven, güvenilirlik gibi günlük hayatta aslında düşünmeden veya bilinçsizce sergiledikleri tutumlar hakkında içsel bir gözlem yapmaya zorlamamasıdır. Bir diğer deyişle, denekler “Ben diğer insanlara güvenir miyim?” gibi günlük yaşamında kendine sormamış olabileceği genel bir soruyu anket doldurma süresi kadar kısa bir sürede düşünmek, karar vermek ve yanıtlamak zorunda kalmazlar. Kaldı ki böyle genel bir soru da o kadar kısa bir sürede kolayca ve doğru bir biçimde yanıtlanabilecek bir soru değildir.

Ayrıca deneylerde, özellikle de laboratuvar deneylerinde sağlanabilen kontrollü ortam farklı araştırmacılara aynı deneyi tekrarlama imkânı sağlar. Yani bir deneyin sonuçları hakkında şüpheleri olan bir araştırmacı söz konusu deneyi aynı şartlarda tekrarlayarak sonuçların geçerliliğini test edebilir.

Deneylerin kontrollülüğü aynı zamanda deneylerin çeşitlendirilmesinde de etkilidir. Zira herhangi bir deneye yapılacak bir eklenti veya küçük bir değişiklikle farklı bir veriye ulaşılabilir.

### **3.3.2.1. Güven Oyunu**

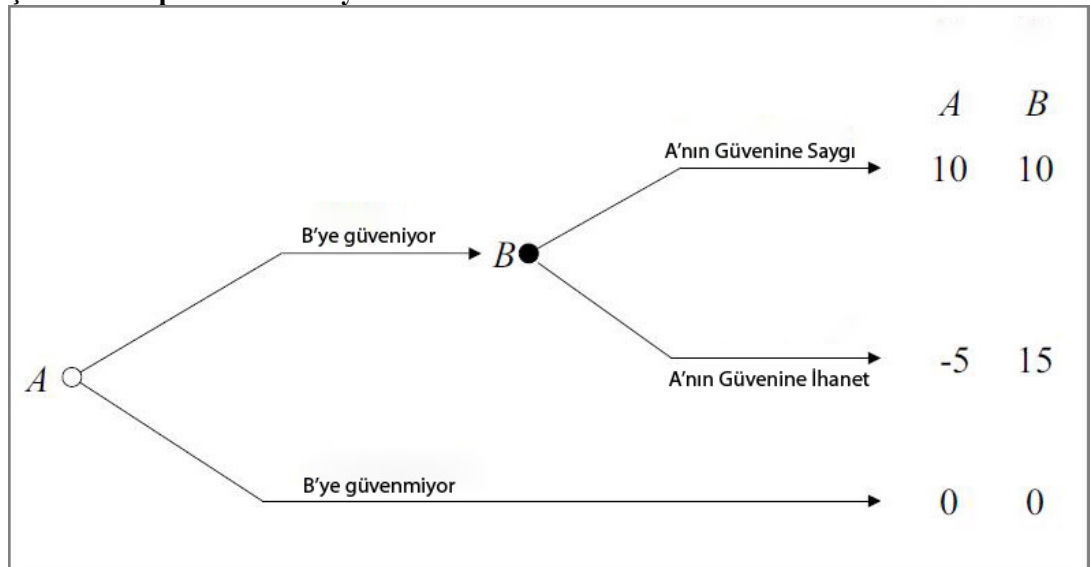
David Kreps 1990 tarihli çalışmasında güven oyununun ilk örneğini vermektedir. (Kreps, 1990). Kreps’in oyunu sabit sayılara bağlı bir sıralı oyun teorik model niteliğindedir.

Oyunu iki kişiliktir: A ve B. Oyunda ilk karar A'nındır. A B'ye güvenme ya da güvenmeme seçeneklerinden birini seçecektir. Güvenmediği durumda her iki oyuncu da hiçbir kazanç elde edemez. Eğer A, B'ye güvenirse bu sefer seçim sırası B oyuncusuna gelir.

B oyuncusunun kararı ise A'nın kendisine karşı duyduğu güvene sadık kalma veya A'ya ihanet etme yönünde olacaktır. Eğer A'nın güvenine sadık kalırsa her iki oyuncu da 10'ar Amerikan Doları kazanır. Eğer A'nın güvenine ihanet ederse A -5\$ kendisi ise 15\$ kazanır.

Bu oyunda A oyuncusu B'ye güvenerek 5\$'lık bir risk almaktadır. Karını maksimize etmek isteyen bir oyuncu karşısındakine güvenmek yerine hiçbir kazanç elde etmemeyi seçecektir. B oyuncusu ise herhangi bir yaptırım söz konusu olmadığı için A'nın güvenine sadık kalmak zorunda değildir. Zira sadakat kendisine 5\$'a mal olmaktadır. A oyuncusunun güven kararına sadık kalarak 10\$ kazanacakken ihanet sonucunda 15\$ kazanacaktır ve ihanetin kendisinden götüreceği bir zarar söz konusu değildir.

Şekil 2: Kreps'in Güven Oyunu



Kaynak: David M. Kreps "Corporate Culture and Economic Theory", **Firms, Organizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization**, ed. Peter J. Buckley, Jonathan Michie, Oxford, New York, Oxford University Press, 1996, pp. 221-275.

Ancak davranışsal iktisattaki güven çalışmaları Berg, Dickhaut ve McCabe'nin G.O.'su etrafında toplanmıştır. (Berg, V.d., 1995) Berg'in güven oyunu ilk kez 1994'te yayımlanmış ve kısa sürede standart güven ölçütü haline gelmiştir. Günümüzde de iktisat eksenli güven çalışmalarında da G.O. kullanılmaktadır.

Kreps'in G.O.'su güven ilişkilerinin değişken mi durağan mı olduğunu gözlemlemekte faydalıyken, yatırım oyunu, devamlı bir iş ilişkisi veya itibar söz konusu olmadığında kişilerin güvene yatkın olup olmadıklarını araştırır. Yatırım oyununun güven araştırmalarına bir diğer katkısı ise önceki oyunların verdiği iki seçenekli seçimlere karşılık güvenin derecesini ölçmeye yardımcı olacak seçenekler kümesi sunmasıdır. Özellikle bilgisayar ortamında gerçekleştirilen deneylerde oyuncular diğer oyuncuya göndermek üzere ondalıklı meblağlar da seçebilmektedirler. Bu ise araştırmalara bir derecelendirme ölçütü olur.

Başka bir deyişle oyuncular diğer oyuncuya güvenmek ya da güvenmemek seçenekleri yerine diğer oyuncuya ne kadar güvendiklerini bir yüzde ifade edecek şekilde söyleyebilirler.

Oyun iki farklı şekilde oynatılmıştır. İlk şekliyle oyun tekrarsız olarak, 32 çifte sadece bir kez oynatılmış ve oyunculara sadece oyunun nasıl oynandığı hakkında bilgi verilmiştir. Oyunun 28 çiftten oluşan ikinci şeklindeyse oyuncular ilk oyunun sonuçları konusunda bilgilendirilmiş, yani çerçevelenmişlerdir. Bunu yapmak araştırmaya başka insanların o oyundaki güven eğilimlerini bilmenin oyuncuların kararlarını nasıl etkileyeceği hakkında bir veri de eklemiştir.

G.O. bir bakıma Diktatör, Ültimatom ve Kreps'in güven oyunlarının bir karışımı niteliğindedir. Oyun şu şekilde oynanır:

Oyun iki kişi tarafından oynanmaktadır: A ve B. İlk oyuncu A'dır.

A Oyuncusu: Kendisine verilen 10\$'ı asla tanımadığı ve tanışamayacağı, tamamen anonim olan B oyuncusu ile nasıl paylaşacağına yanıt arar. A 10\$'ın hepsini alıp oyundan çekilebilir. Böyle A 10\$ kazanmış, B ise hiç para kazanamamış şekilde oyunu bitirirler. Ancak eğer A paranın bir kısmını veya tümünü B'ye gönderirse gönderilen meblağ B'ye 3 katı olarak bir şekilde ulaşır. A'da kalan para ise A'nın olur. A için oyun bu kararından sonra biter ve B'nin kararı beklenir.

B oyuncusu: B oyuncusu, A tarafından kendine gönderilen paranın 3 katını teslim aldığı bilinciyle karar vermelidir: Kendisine gelen paranın tümünü alabilir veya bir kısmını A'ya gönderebilir. Ancak bu sefer diğeri tarafa gönderilen meblağ 3 ile çarpılmadan A'ya ulaşır. Böylece oyun sonuçlanır.

Örneğin A, B'ye 4\$ yollamaya karar veriyor. Bu meblağ B'ye 12\$ olarak gidiyor. B bu parayı alıp gitmek yerine A'ya örneğin 5\$ geri gönderdiği durumda oyun sonunda A kişisinde 11\$, B'de ise 7\$ kalmaktadır. A eğer iktisat literatüründeki rasyonel kişi olsaydı 10\$'ı oyunun en başında almış ve oyunu bitirmiş olurdu. Aynı şekilde B oyuncusu da kendisine gelen paranın bir kısmını A'ya geri göndererek irrasyonel bir karar vermektedir.

G.O.'nun hipotezleri şu şekilde oluşturulmuştur:

$M_a$ : X'in Y'ye gönderdiği meblağ

$3M_a$ : Y'ye ulaşan meblağ

$k_b(3M_a)$ : A'ya geri dönen meblağ

$P_a$ : A'nın toplam parası

$P_b$ : B'nin toplam parası

$M_a = \{0, 1, 2, \dots, 10\}$

$$k_b = \{0, 3, \dots, 30\}$$

ise

$$P_a(M_a, k_b) = 10\$ - M_a + k_b(3M_a)$$

$$P_b(M_a, k_b) = 3M_a - k_b(3M_a)$$

Durumunda ilk hipotez A'nın hiç para göndermeyeceğini söyler:

$$\underline{N_0: M_a = 0}$$

A'nın para göndermesi durumunda B'nin parayı geri göndermemesi ise ikinci hipotezimizdir:

$$\underline{N_1: \text{Eğer } M_a > 0 \rightarrow k_b(3M_a) = 0}$$

Alternatif hipotezler ise öncelikle A'nın para yollayacağı:

$$\underline{A_0: M_a > 0}$$

Ve B'nin de A'ya A'nın gönderdiğinden daha büyük bir meblağ yollayacağıdır:

$$\underline{A_1: k_b(3M_a) > M_a}$$

Ayrıca son hipotez ise A B'ye ne kadar fazla para gönderirse B'nin de o kadar fazla parayı geri göndereceğini söyleyen şu hipotezdir:

$$\underline{A_2: M_a \text{ ve } k_b(3M_a) \text{ arasında pozitif korelasyon vardır.}$$



Denekler Minnesota Üniversitesi lisans öğrencilerinden oluşmaktadır. Deneye katılacak öğrencilerin daha önce konuyla ilgisiz bir deneye en az bir kez katılmış olmaları şart koşulmuştur. Öğrencilere telefon ile ulaşılmış, deneye gelen öğrencilere 10\$ verilmiş, kontenjan fazlası yüzünden deneye katılmayan öğrencilere 3\$ verilmiştir. Deneyin her seansının süresi 60-90 dakika kadar sürmüştür. Ancak deneyin bu ilk hali bilgisayar ortamında gerçekleştirilmediği için bu kadar uzun sürmüştür, günümüzde böyle bir G.O., ödemeler dâhil 15-30 dakika arası sürmektedir.

Oyunun sonuçlarına bakıldığında sadece oyunun oynanış şekli anlatılan ve başka bilgi verilmeyen “tarihsiz oyunda” A’dan B’ye 5,16\$ gönderilmiş, B’den A’ya ise 4,66\$ geri gönderilmiştir.

A oyuncularından 5 kişi, tüm parasını B’ye göndermiştir. 2 kişi hiç para göndermemiştir. Gönderilen oranlar 1\$ ile 10\$ arasında değişmektedir. Bu sonuç  $N_0$  hipotezini çok az desteklese de tamamen karşı çıkmamaktadır.

B odasından 11 kişi A’dan gelen paradan daha fazlasını geri göndermiştir. Bu durum A’yı kara geçirir. Bu davranış  $A_1$  hipotezini destekler. 14 kişi ise 0\$ ya da 1\$ geri göndererek  $N_1$  hipotezini destekleyecek bir davranışta bulunmuşlardır. 5\$’lık yatırımların geri dönüşü 7,17\$’ken, 10\$’lık yatırımların ortalama geri dönüşü 10,20\$’dır. Bu ise  $A_2$  hipotezini çürütür, yani gönderilen ve geri dönen miktar arasında pozitif bir korelasyon yoktur.

İlk oyunun sonuçlarının oyun öncesinde açıklandığı oyunun ikinci şekli olan “tarihli oyun”da bu sefer A’dan B’ye ortalama 5,36\$ gönderildiği, B’den A’ya ise 6,46\$ geri gönderildiği dörülür. Yani, kurulan itibar ve ikinci tur oyuncularına verilen fikir doğrultusunda A’da ortalama 20¢, B’de ise 1,80\$’lık güven artışı olduğu gözlemlenmiştir. Bu da güven eğiliminin çeşitli bilgilendirmeler tarafından yönlendirilebileceğini gösterir.

### 3.3.2.2 Güven Oyunu Çeşitlemeleri

G.O. ortaya çıktığı 1995 yılından sonra birçok farklı durumda, birçok farklı kişi ve ilişkilerin güven eğilimlerini gözlemlemek için kullanılmıştır. Deneysel yöntemlerin en önemli avantajlarından biri, deney ortamındaki bir durumu değiştirmenin bile farklı bir veriye ulaşmaya olanak sağlamasıdır. Örneğin oyunu oynayan kişilerin cinsiyetlerini göz önünde bulundurmak, farklı millet veya kültürlerden kişilerle bu oyunu oynamak, veya araştırmaya biyolojik ya da nörolojik eklentiler yapmak gibi kontrol edilebilir çeşitlemelerle güven araştırmaları zenginleştirilmiştir.

G.O. Ortmann ve diğerleri tarafından Massachusetts’de çeşitli farklılıklarla tekrar edilmiştir. Tarihli ve tarihsiz G.O. tekrar oynatılmış ardından farklı tretmanlar eklenmiştir. Üçüncü tretmanda Berg’in tarihli dizaynındaki çerçeveleme bilgisi bir grafik olarak verilmiştir. Böylece denekler için sosyal tarih bilgisi görselleştirilmiştir. Dördüncü tretmanda ise küçük bir anket de oyun öncesinde A grubu deneklere oynatılmıştır. Beşinci tretman ise üçüncü ve dördüncü tretmanların tekrarlanmasından oluşmuştur. Dört soruluk bu ankette şu sorular yer almıştır:

1. Sizce ne kadar para göndereceksiniz?
  2. Bu kadar para gönderdiğinizde sizce B oyuncusuna ne kadar para gidecek?
  3. Sizce ne kadar para size geri gelecek?
  4. B odasındaki oyuncu olsaydınız siz ne kadar para geri gönderirdiniz?
- (Ortmann, V.d., 1999: 83)

Sonuçlara bakıldığında Berg’in tarihsiz sonucunun ortalaması 5,2\$ ve tarihli sonucu 5,4\$ iken Ortmann’ın sonuçlarında tarihsiz 4,4\$ tarihli ise 4,7\$ A odasından B odasına gönderilmiştir. Grafik tarihli üçüncü tretmanda yine ortalama 4,7\$

gönderilirken anketler söz konusu olduğunda güven eğilimi artmıştır: 5,8\$. Ancak hem tarih bilgisi hem de anketin yer aldığı beşinci tretmanda güven eğilimi 2,2\$ a düşmüş, fakat aynı tretman başka bir örnek kitleyle tekrarlandığında sonuç 5,5\$ olarak çıkmıştır.

Gönderilecek meblağ ile ilgili tahminler gönderilen gerçek meblağlar ile tutarlıdır. Ancak geri gönderilecek meblağ tahminleri gerçekten gönderilen para miktarı ile tutarlılık göstermemiştir. Orijinal tretmanda tahmin edilen geri dönüş miktarının sadece %35'i geri gönderilirken tekrar tretmanında tahmin edilenin %72'si kadarı geri gönderilmiştir.

Bu çalışma göstermektedir ki Berg'in elde ettiği sonuçlar tutarlıdır ve aynı oyun tekrar edildiğinde aynı sonuçlara ulaşılabilir. Aynı şekilde A oyuncularının göndereceği para miktarı tahminiyle gerçekten gönderdikleri para miktarı arasında bir uyumsuzluk bu çalışmada gözlemlenmemiştir. Ancak hem tarihli hem de anketli sonuçlarda güven eğilimi düşmüştür.

**Tablo 4: Berg ve Ortmann Güven Oyunu Sonuçları**

Tretmanlar	Çift Sayısı	Ortalama
Berg Tarihsiz	32	5,2
Berg Tarihli	28	5,4
Ortmann Tarihsiz (Tretman 1)	16	4,4
Ortmann Tarihli (Tretman 2)	16	4,7
Ortmann Grafikli Tarihli (Tretman 3)	24	4,7
Ortmann Tarihsiz Anketli (Tretman 4)	12	5,8
Ortmann Tarihli Anketli (Tretman 5)	18	2,2
Ortmann Tarihli Anketli (Tretman 5 Tekrar)	16	5,5
Tretman 5 ve Tretman 5 Tekrar Birlikte	34	3,7

Kaynak: Andreas Ortmann, J. Fitzgerald, Carl Boeing: "Trust, reciprocity, and social history: A re-examination" *Experimental Economics*, Vol. 3, No. 1, 1999, pp. 81-100, sf:84.

Çalışmanın önemli bir başka sonucu da şudur ki, A oyuncularını kendilerine geri gönderileceğini tahmin ettikleri meblağları geri alamamışlardır. Yani B odası oyuncularını A grubunun tahmin ettiğinden daha bencilce davranmışlardır. Bu bencillik tarihsiz oyunda fark edilebilir derecede daha fazladır.

Chaudhuri ve Melbourne Üniversitesinde 100 kişinin katılımıyla gerçekleştirdiği deneyde (Chaudhuri, Gangadharan: 2003) G.O'yu deneklerin hem A oyuncusu hem de B oyuncusu rollerinde yer aldığı bir tasarımda oynatılmıştır. (Örnekleme kadın ve erkek sayıları birbirine yakın seçilmiştir: 47 erkek ve 53 kadın. Bunun sebebi ise kadın ve erkek davranışlarının farklılığından kaynaklanabilecek bir etkiden kaçınılmak istenmesidir.

Oyun 10 Avustralya Doları ile oynatılmıştır. Oyunun ilk bölümünde A rolünde olan oyuncular oyunun ikinci bölümünde B rolüne geçmişlerdir. İki bölümde oyuncu eşleri farklı ve anonimdir.

Sonuçlara bakıldığında A odasından yapılan transferlerin orijinal oyundan %7,6 düşük olduğu ortaya çıkmıştır. Erkeklerin güven eğilimi kadınlara göre daha yüksektir. Erkekler 10\$'ın ortalama %53'ünü B oyuncusuna gönderirken, kadınlarda bu oran sadece %34,7'dir.

Bir diğer ilginç sonuç ise oyundan sonra yapılan ankette sorulan "Karşı taraftan ne kadar para bekliyorsunuz?" sorusuna verilen cevaplar ile gönderilen miktarlar arasındaki ilişkidir. Zira oyunculardan B oyuncusunun elde ettiği miktarın 1/3'ünden daha azını geri göndereceğini düşünen A oyuncularını sadece 2.14\$ gönderirken, B oyuncusunun elde ettiği miktarın 1/3 veya daha fazlasını geri göndereceğini tahmin eden A oyuncularını ortalama 6,05\$ karşı tarafa göndermişlerdir.

Bu sonuç göstermektedir ki B oyuncusunun güvenilir olduğu düşüncesi A oyuncusunda daha yüksek miktarda para gönderme eğilimi yaratmaktadır.

Croson ve Buchan ise G.O.'da cinsiyet farklılıklarını incelemişlerdir. (Croson, Buchan, 1999) Çalışmalarında ABD, Çin, Japonya ve Kore'de 186 öğrenciye G.O'yu oynatmışlardır.

Sonuçlara bakıldığında bütün katılımcıların arasında A oyuncularının ortalama 671,91/1000 birim gönderdiği görülür. Bu Berg'in sonuçlarından biraz daha fazladır. Geri gönderilen para ise %31,2'dir. 92 B oyuncusunun 78'i, yani %85'i, A oyuncusuna en az A oyuncusunun kendisine gönderdiği kadar parayı geri göndermiştir.

Çalışmada A oyuncuları kararları arasında bir cinsiyet etkisi bulunmamıştır. Ancak B oyuncularında kadınlar, erkeklere göre daha fazla para geri göndermiş, yani daha güvenilir bir davranış sergilemişlerdir.

G.O. nöroekonomik çalışmalarda da yer almıştır. Oksitosin (OT) nöropeptid hormonu memelilerde davranış üzerinde büyük öneme sahiptir. Özellikle sosyal davranışları pozitif yönde etkileyen bu hormonun güven üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

G.O.'da plasebo ve OT etkisini gözlemleyen Kosfeld ve diğerleri (Kosfeld, V.d., 2005) OT'nin A grubu oyuncuların güven davranışını arttırdığını gözlemlemişlerdir. OT'nin B grubu oyuncularının kararları üzerinde bir etkisi ise görülmemiştir.

Bohnet ve diğerleri çalışmalarında (Bohnet, V.d., 2008) Türkiye'nin de içinde bulunduğu bir grup ülkede G.O. oynatmıştır. Türkiye anketlerdeki sonuçlara benzer şekilde bu çalışmada da güven eğiliminin en az olduğu ülke olmuştur.

**Tablo 5: Bohnet, V.d.'nin Güven Oyunu sonuçları**

Ülke	N (Çift)	Gönderilen
Brezilya	49	0,51
Çin	21	0,58
Umman	29	0,72
İsviçre	25	0,51
Türkiye	35	0,49
A.B.D.	31	0,54
Toplam	190	0,55

Kaynak: Iris Bohnet, F. Greig, B. Hermann, R. Zeckhauser: "Betrayel Aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States", **The American Economic Review**, Vol. 98, No.1, American Economic Association, 2008, pp. 294-310.

Görüldüğü gibi, G.O. birçok farklı koşulda oynatılmıştır. Sonuçlar genel olarak Berg ve diğerleri'nin sonuçları ile benzerlikler göstermektedir. G.O. çeşitlemelerine bakıldığında ise cinsiyet etkisinin güven eğiliminde değil, güvenilirlikte rol oynadığı görülür.

G.O. davranışlarının nörolojik boyutunda ise Oksitosin hormonu araştırmaları yatmaktadır. Araştırmalar göstermiştir ki oksitosin hormonu güvenilirliği değil, güven eğilimini arttırmaktadır.

Türkiye anket araştırmalarına benzer şekilde deneysel yöntemlerle de incelendiğinde güven eğiliminin düşük olduğu bir ülkedir.

### **3.3.3. Anket ve Deney Yönteminin Birlikte Kullanılması**

Deney yöntemi her ne kadar anket yönteminin eksiklerini büyük oranda gidermiş olsa da deney yöntemi kullanılırken de deneye bir anket de eklendiği görülmektedir. Bu, anket ve deney arasındaki tutarlılığı sınamak için önemli bir yöntemdir.

Gleaser ve diğeri 2000 yılı çalışmalarında (Gleaser V.d., 2000) ilk olarak klasik anket sorularını, eğitim, ırk, cinsiyet, davranışsal ve demografik sorulardan oluşmaktadır. Ankete üç ek soru eklenmiştir:

“Arkadaşlarınızdan ne sıklıkta borç verirsiniz?  
Arkadaşlarınıza ne sıklıkta kişisel eşyalarınızı ödünç verirsiniz?  
(CD, giysi, bisiklet, vs)  
Ne sıklıkta bilinçli olarak pansiyon koridorunu kilitlemeden bırakırsınız? (Kimse Yokken)” (Gleaser, V.d., 2000: 819).

Bu sorular deneklerin geçmiş güven davranışları hakkında bilgi vermeyi amaçlar.

İkinci aşamada ise G.O. oynatılmıştır. Berg’inkinden farklı olarak bu sefer oyuncuların birbirleriyle iletişim kurma şansı vardır ve eşleşmeler tamamen anonim yapılmamıştır. Ayrıca deneklere yapılan sosyal bağlantı anketiyle denekler arası ilişki düzeyi de gözlemlenmiştir. Oyun 15\$ ile oynatılmıştır.

Son aşamada ise bir zarf oyunu oynatılır. Bu zarf oyununa göre o oyuncunun adı ve iletişim bilgileri yazan, içinde 10\$ bulunan bir zarf kamuya açık bir yere bırakılacak veya oyuncu kendisine verilecek başka bir meblağı daha az olsa da kabul edecektir. Oyuncu eğer dışarıdaki tanımadığı bir yayaya güvenirse zarf seçeneğini seçebilir, eğer güvenmiyorsa daha az bir miktar olsa da kesin olan parayı alabilir.

Sonuçlara bakıldığında G.O.’da ortalama 12,41\$ A oyuncusundan B oyuncusuna gönderilmiştir. B oyuncusundan A oyuncusuna ise ortalama 12,30\$ geri gönderilmiştir.

Klasik anket sorusunda “genelde insanlar güvenilirdir” diyen A grubu oyuncuları, insanlarla ilişkilerde dikkatli olunması gerektiğini düşünenlerden ortalama 22 cent fazla göndermişlerdir. Ayrıca bu soruya verilen yanıt ile güvenilirlik arasında bir korelasyon gözlemlenmiştir.

Bu çalışmada Gleaser ve farklı güven ölçüm yöntemlerini bir arada denemişlerdir. Deney yönteminde iletişimin söz konusu olması ve oyuncuların birbirini tanımada serbest olması güven ve güvenilirliği doğal olarak arttırmıştır.

## **UYGULAMA**

### **PİLOT GÜVEN DENEYİ**

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi öğrencileri ile ODTÜ Matematik Bölümü öğrencilerinin katılımıyla gerçekleştirilen pilot bir G.O. gerçekleştirilmiştir. Deneye toplam 70 kişi katılmıştır. Katılımcıların 52 tanesi İstanbul Üniversitesi, diğer 18'i ise ODTÜ öğrencilerinden oluşmuştur. Katılımcıların 31 tanesi erkek ve 39 tanesi kızdır.

Oyun şu şekilde oynatılmıştır:

Deneyler kâğıt kalem ile gerçekleştirilmiştir. Öncelikle öğrencilere 4 sayfadan oluşan deney formu verilmiştir. Bu deney formunun ilk sayfasında öğrencilerin verdiği bilgilerin hiçbirinin 3. Şahıslarla paylaşılmayacağı belirtilmiş ve çalışma hakkında kısa bir bilgi verilmiştir. Aynı sayfada öğrencilerin İsim, Soyad, Cinsiyet, Yarıyıl ve E-postasını yazması istenmiştir. Bu bilgilerden sadece cinsiyet, çalışmada bir veri olarak kullanılmıştır.

Ayrıca parasal teşvik edici olarak ilk sayfada şöyle bir ifadeye yer verilmiştir: “Formlar toplandıktan hemen sonra o anki sınıf mevcudunun %10’u sorulara verdikleri yanıtlardan bağımsız olarak bir miktar para da kazanacaktır.” Bu ifade ile hedeflenen, G.O. her ne kadar varsayımsal oynansa da öğrencilere deneyde yer aldıkları için bir miktar parasal karşılık vermek, dolaylı olarak da parasal bilinci teşvik etmektir.



Formun ikinci sayfasında G.O. açık bir şekilde anlatılır, üçüncü sayfada ise oyunun iki örneği verilir.

Son olarak öğrencilere, karar sayfası açtırılır ve sadece A oyuncusu olarak 10 TL'yi kendisi ve B oyuncusu arasında nasıl paylaşacakları sorulur. Sayfanın sonunda ise deneyi düzenleyenlerin iletişim bilgilerine yer verilmiştir.

Dört sayfalık formun hemen ardından tek sayfalık anket sorusu dağıtılmıştır. Bu anket sorusu klasik güven anketi sorusunun İngilizce'den Türkçe'ye çevirisidir. Bu çeviriyi yapmak için 3 ayrı çevirmene başvurulmuştur:

“Genel olarak insanların güvenilir olduğunu mu, yoksa insanlara karşı her zaman temkinli yaklaşılması gerektiğini mi düşünürsünüz?”

Cevap 5 dereceli Likert tipi ölçekle verilmiştir. 1 insanlara karşı her zaman temkinli yaklaşılması gerektiğini, 5 ise genel olarak insanların güvenilir olduğunu söyler.

Formların toplanmasının hemen ardından üst üste kapalı bir şekilde konan formlar arasından sınıftan şans eseri seçilen bir öğrenci sınıf mevcudunun %10'u kadar form seçer. Örneğin sınıf 25 kişiyse 3 isim, 12 kişiyse 2 isim, 40 kişiyse 4 isim gibi... Bu seçilen formların sahiplerinin adları anons edilerek zarf içinde, diğer öğrencilerin görmeyeceği şekilde seçilen isimlere 10'ar TL teslim edilmiştir. Böylece deney tamamlanmıştır.

Anket yöntemine başvurulmamıştır. Oyuncuların sadece A oyuncusu olarak oynamasının sebebi ise deneyde güvenilirlik değil, güven ile ilgili veri elde etmeyi amaçlamaktır. ODTÜ'de İstanbul Üniversitesi öğrencilerinden farklı olarak sadece deneysel yöntem kullanılmıştır.

Kararlar Tablo 6 'daki gibidir. Kişiler ve gönderdikleri para miktarı arasındaki ilişkiye bakıldığında.

**Tablo 6: Para Miktarı ve Kişi Sayısı İlişkisi**

<b>TL</b>	<b>Kişi</b>
0	9
1	2
2	5
2,5	2
3	7
4	11
5	15
6	2
7	2
8	1
9	8
10	6

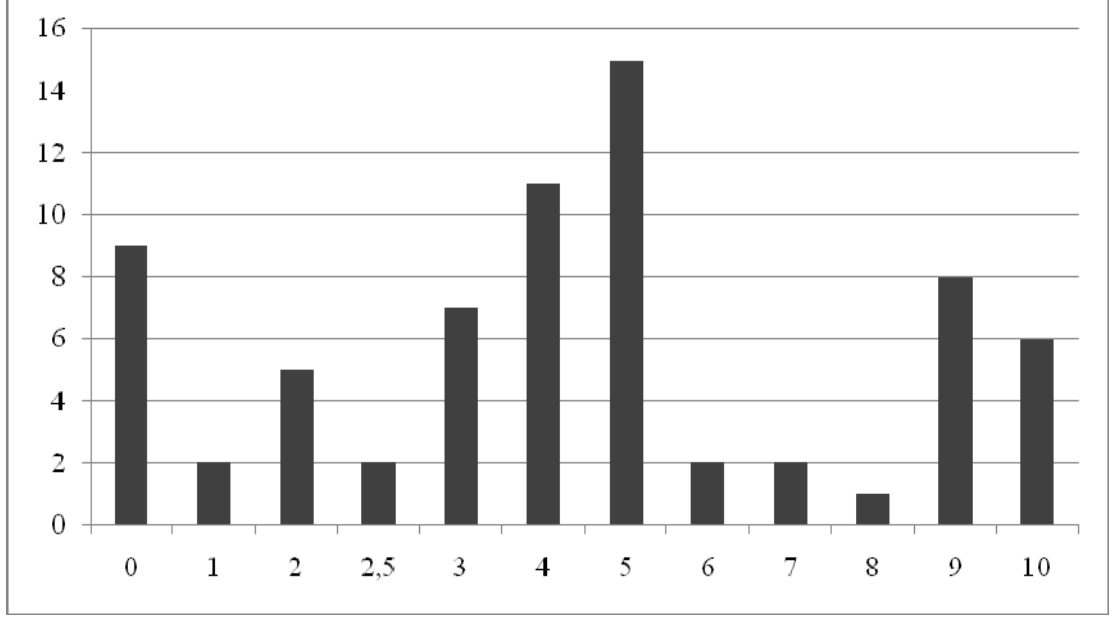
Tablodan da görüldüğü üzere 9 kişi hiç para göndermezken 6 kişi parasının tümünü B oyuncusuna göndermiştir. Bohnet ve diğerlerinin Türkiye G.O. sonuçlarına paralel biçimde dağılım 11 kişiyle 4TL, 15 kişi ile de 5TL arasında yoğunlaşmıştır.

Oyunda ortalama 0,46 (4,6 TL) A oyuncusundan B oyuncusuna gönderilmiştir. Bu sonuç Bohnet'in sonucundan 0,3 daha düşüktür.

**Tablo 7: Güven Oyunu Oyuncuları ve Kararları**

NO	Kadın	TL	Likert	Ist. Uni.	NO	Kadın	TL	Likert	Ist. Uni.
1	1	5	1	1	36	0	5	2	1
2	0	5	2	1	37	0	5	2	1
3	1	0	2	1	38	1	4	3	1
4	0	10	2	1	39	1	3	1	1
5	1	5	4	1	40	1	4	2	1
6	1	2	3	1	41	0	5	3	1
7	0	3	4	1	42	1	10	5	1
8	0	9	4	1	43	0	4	2	1
9	0	0	3	1	44	0	6	4	1
10	1	4	2	1	45	0	0	1	1
11	1	4	2	1	46	1	10	3	1
12	1	4	1	1	47	1	9	2	1
13	0	8	5	1	48	1	2,5	3	1
14	0	5	3	1	49	1	3	2	1
15	1	5	2	1	50	0	5	2	1
16	1	5	2	1	51	1	5	2	1
17	1	10	2	1	52	0	0	1	1
18	1	9	3	1	53	1	4	-	0
19	1	7	2	1	54	1	1	-	0
20	1	4	2	1	55	0	10	-	0
21	1	9	3	1	56	0	0	-	0
22	1	2	3	1	57	0	9	-	0
23	0	0	2	1	58	1	7	-	0
24	1	9	2	1	59	1	3	-	0
25	1	9	3	1	60	1	4	-	0
26	0	3	1	1	61	0	0	-	0
27	0	4	2	1	62	0	10	-	0
28	1	1	2	1	63	0	0	-	0
29	1	5	2	1	64	1	3	-	0
30	1	2	1	1	65	1	5	-	0
31	0	9	4	1	66	0	6	-	0
32	0	2	2	1	67	0	5	-	0
33	1	4	3	1	68	0	2	-	0
34	1	2,5	3	1	69	0	5	-	0
35	0	0	3	1	70	1	3	-	0

**Grafik 1: Gönderilen Para Miktarlarının Kişi Sayılarına Göre Dağılımı (y=N; x=TL)**



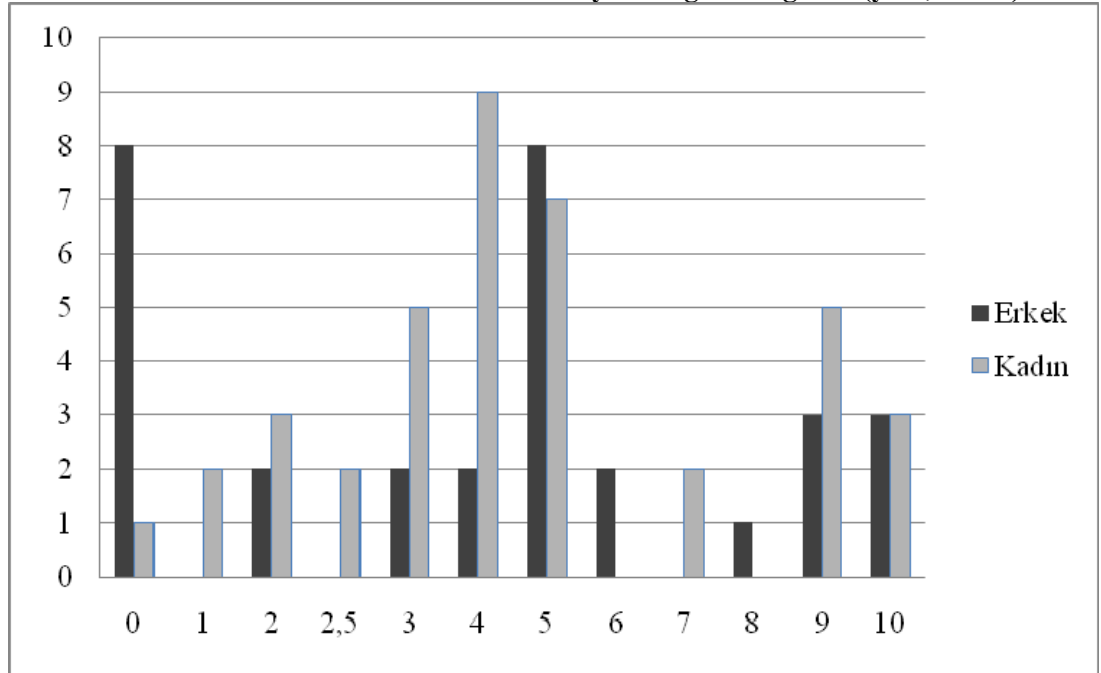
Cinsiyetlere göre dağılıma bakıldığında ise kadınların oyunda ortalama 4,82TL, erkeklerin ise 4,35TL gönderdiği görülür. Bu durumda kadınların erkeklere göre daha yüksek bir güven eğilimine sahip olduğu görülebilir. Ayrıca 8 erkeğe karşılık yalnızca 1 kadın B oyuncusuna hiç para göndermemiştir.

**Tablo 8: Para Miktarı, Cinsiyet Dağılımı**

TL	Erkek	Kadın
0	8	1
1	0	2
2	2	3
2,5	0	2
3	2	5
4	2	9
5	8	7
6	2	0
7	0	2
8	1	0
9	3	5

10	3	3
	31	39

**Grafik 2: Gönderilen Para Miktarlarının Cinsiyetlere göre Dağılımı (y=N; x=TL)**



Son olarak İstanbul Üniversitesi'ndeki deneyin bir parçası olan güven anket sorusuna verilen sonuçlar ile deneyde gönderilen para miktarları karşılaştırıldığında korelasyon 0,3742 çıkmıştır. Bu da ankete verilen yanıtlar ve deney sonuçları arasında çok zayıf bir korelasyon olduğunu göstermektedir.

## SONUÇ

Davranışsal iktisat özellikle yükselişte olduğu son otuz yıldır iktisat bilimi ve psikoloji arasındaki ilişkileri güçlendirmekte ve iktisadın gerçek insan davranışları hakkında daha doğru sonuçlara ulaşabilmesine olanak tanımaktadır. Davranışsal iktisat her ne kadar henüz çözüm getirici, tedavi edici olmasa da süregelen iktisat çalışmalarını analiz etmekte ve çeşitli varsayımlara eleştiriler getirmektedir. Özellikle yöntem olarak benimsediği deneycilik iktisadi sosyal araştırmalarda kullanılan yöntemlere bir alternatif olmaktadır.

İktisadi sistemin hareketliliği ve işleyişinde en önemli rollerden birini oynayan güven unsuru özellikle son on beş yıldır davranışsal iktisadın çalışma konularından birisi olmuş ve bu çalışmalardan elle tutulu sonuçlar alınmıştır. Bu da iktisat bilimine güven kavramını sadece bir dışsallık olarak, çeşitli varsayımlarla açıklamak yerine elde edilen verileri kullanma ve süregelen davranışsal varsayımlarını test etme imkânı sunmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Acar, Gökmen Tarık: **İktisadı Değiştirmek: Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım**, İstanbul, İletişim, 2008.
- Angner, Erik: “Behavioral Economics”, (Çevirimiçi), [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=957148](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957148), 13 Haziran 2011.
- Arrow, Kenneth J.: **The Limits of Organization**, New York, Norton, 1974.
- Ashraf, Nava, C.F. Camerer.: “Adam Smith, Behavioral Economist”, **Journal of Economic Perspectives**, Vol. 19, Number 3, 2005, pp. 131-145.
- Baier, Annette: “Trust and Antitrust”, **Ethics**, Vol. 96, No. 2, University of Chicago Press, 1986, pp. 231-260.
- Berg, Joyce, John Dickhaut, Kevin McCabe: “Trust, Reciprocity, and Social History”, **Games and Economic Behavior**, Vol. 10, Issue 1, 1995, pp. 122-142.
- Bohnet, Iris, F. Greig, B. Hermann, R. Zeckhauser: “Betrayal Aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States”, **The American Economic Review**, Vol. 98, No.1, American Economic Association, 2008, pp. 294-310.
- Buğdaycı, Ahmet: “Çevirmenin Önsözü”, **Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**, Yazar: Francis Fukuyama, Çev. Ahmet Buğdaycı, Ankara, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1998.
- Bumin, Tülin: **Felsefe 2002**, İstanbul, TUSİAD, 2002.

- Burnham, Terence C.: “High-tesosterone men reject low ultimatum game offers”, **Proceedings of the Royal Society**, Vol. 274, no. 1623, 2007, pp. 2327-2330. (Çevirimiçi)  
<http://rspb.royalsocietypublishing.org/content/274/1623/2327.full.pdf+html>, 15.06.2011.
- Camerer, Colin F.: **Behavioral Game Theory**, U.S.A, Princeton University Press, 2003.
- Camerer, Colin F., George Loewenstein: “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, **Advances in Behavioral Economics**, ed. Colin F. Camerer, George Loewenstein, Matthew Rabin, New Jersey, Princeton University Press, 2004.
- Chaudhuri, Ananish, Lata Gangadharan: “Sending Money in the Trust Game: Trust or Other Regarding Preferences?”, 2003, (Çevirimiçi)  
[http://users.tricity.wsu.edu/~achaudh/Chaudhuri\\_Gangadharan\\_trust\\_2003.pdf](http://users.tricity.wsu.edu/~achaudh/Chaudhuri_Gangadharan_trust_2003.pdf), 18.06.2011.
- Child Development (Çevirimiçi)  
<http://www.childdevelopmentinfo.com/development/erickson.shtml>, 17 Haziran 2011.
- Crosen Rachel, N. Buchan: “Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games”, **The American Economic Review**, Vol. 89, No. 2, American Economic Association, 1999, pp.386-391.
- Davidoff, Linda. L.: **Introduction to Psychology**, New York, McGraw-Hill, 1976.
- Davut, Lale: “Tüketici Davranışları ve Rasyonellik”, **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Ocak-Aralık 1997, s 169-179.



- Ersoy, Arif: **İktisadi Teoriler ve Düşünceler Tarihi**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2008.
- Fehr, Ernst, Urs Fischbacher, Bernhard Von Rosenblad, Jürgen Schupp, Gert G. Wagner: “A Nation-Wide Laboratory. Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys”, **Iza Discussion Papers**, No. 715, 2003.
- Gambetta, Diego: “Can We Trust Trust?”, **Trust: Making and Breaking Cooperative Relations**, ed. Diego Gambetta, 2000, pp.213-237, (Çevrimiçi) <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.24.5695&rep=rep1&type=pdf>, 17.06.2011.
- Gleaser, Edward L., D.I. Laibson, J.A.Scheinkman: “Measuring Trust”, **The Quarterly Journal of Economics** Vol. 115, No.3, MIT Press, 2000, pp.811-846.
- Gökberk, Macit: **Felsefe Tarihi**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 1990.
- Gürsakal, Necmi: “Yeni Bilim”, (Çevrimiçi) <http://www.isguc.org/?p=article&id=110&vol=3&num=1&year=2001>, 13 Haziran 2011.
- Hammermesh, Daniel S, Jeff E.Biddle: “Beauty and the Labor Market”, **The American Economic Review**, Vol. 84, y.y., 1994, pp. 1174-1194.
- Henrich, Joseph: “Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon”, **The American Economic Review**, Vol. 90, No. 4, American Economic Association, y.y., 2000, pp. 973-979.

- Hergenhahn, B. R: **An Introduction to the History of Psychology**, Belmont, CA, Wadsworth Thomson Learning, 2001.
- JDS J.D. Survey, Çevirimiçi:  
<http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurveyMaps.jsp?Idioma=I&SeccionTexto=0404&NOID=104>, 19 Haziran 2011
- Kahneman, Daniel: “A Psychological Perspective on Economics”, **The American Economic Review**, Vol. 93, No. 2, American Economic Association, Washington DC, 2003, pp 162-168.
- Kahneman, Daniel, Amos Tversky: “The Framing of Dcisions and the Psychology of Choice”, **Science, New Series**, Vol. 211, No.4481, The American Association for the Advancement of Science, y.y., 1981, pp. 453-458.
- \_\_\_\_\_ : “Choices, Values and Frames”, **American Psychologist**, Vol. 39, No. 4, y.y., 1984, pp. 341-350.
- Kazgan, Gülten: **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, Ankara, Bilgi Yayınevi, 1974.
- Knack, Stephen, P. Keefer: “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A CrossCountry Investigation”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 112, No. 4, Oxford University Press, 1997, pp. 1251-1288.
- Kosfeld, M, M. Heinrichs P,J Zak., U. Fischbacher: “Oxytocin increases trust in humans”, **Nature**, Vol. 435, 2005, pp. 673-676.

- Kreps, David M.: “Corporate Culture and Economic Theory”, **Firms, Organizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization**, ed. Peter J. Buckley, Jonathan Michie, Oxford, New York, Oxford University Press, 1996, pp. 221-275.
- Kumbaracıbaşı, Onur: **Ekonomik Doktrinler ve Ekonomik Düşüncenin Evrimi**, Ankara, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, 1976.
- Küçükalp, Kazım: **Nietzsche ve Postmodernizm**, İstanbul, Paradigma, 2003.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, Robert W. Vishny: “Trust in Large Organizations”, **American Economic Review**, Papers and Proceedings, NBER Working Paper No. 5864, 1997.
- Levy, Moshe, Haim Levy: “Prospect Theory: Much Ado About Nothing”, **Management Science**, Vol. 48, No. 10, 2002, pp. 1334-1349.
- McLeod, Carolyn: “Trust”, **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**, ed. Edward N. Zalta, Spring 2011, (Çevrimiçi)  
<http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/trust/>, 17 Haziran 2011.
- Miller, Alan S., T. Mitamura: “Are Surveys on Trust Trustworthy?” **Social Psychology Quarterly**, Vol. 66, No. 1, American Sociological Association, 2003, pp. 62-70.
- Morgan, Clifford Thomas: **Psikolojiye Giriş**, Çev., Hüsnü Arıcı, Ankara, Hacettepe Üniversitesi, 1991.

- O'Higgins, S. Niall: "Measures of Social Capital and Trust", 2007, (çevrimiçi) [http://mpa.ub.uni-muenchen.de/6924/1/MPRA\\_paper\\_6924.pdf](http://mpa.ub.uni-muenchen.de/6924/1/MPRA_paper_6924.pdf), 17.06.2011.
- Ortmann, Andreas, J. Fitzgerald, Carl Boeing: "Trust, reciprocity, and social history: A re-examination", **Experimental Economics**, Vol.3, No. 1, 1999, pp. 81-100.
- Rosenberg, Morris: "Misanthropy and Political Ideology", **American Sociological Review**, Vol 21, No. 6, 1956, pp. 690-695.
- Rousseau, Denise M., Sin B. Sitkin, Ronald S. Burt, Colin Camerer: "Not So Different After All: A Cross-Discipline View of Trust", **Academy of Management Review**, Vol.23, No.3,1998, pp. 393-404.
- Sartre, Jean Paul: **Varoluşçuluk = Existentialism**, Çev. Asım Bezirci, İstanbul, Yazko, 1980.
- Spiegel, Henry William: **The Growth of Economic Thought**, Englewood Cliffs NJ, Prentice-Hall, 1971.
- Solnick, Sara J.: "Gender Differences in the Ultimatum Game", **Economic Inquiry**, Vol. 39, 2001, pp. 189-200.
- Solnick, Sara J., M. Schweitzer: "The Influence of Physical Attractiveness and Gender on Ultimatum Game Decisions", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, Vol. 79, No. 3, 1999, pp.199-215.
- Tekeli, Sevim: **Bilim Tarihinin Giriş**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2007.
- Thaler, Richard H.: "Anomalies: The Ultimatum Game", **The Journal of Economic Perspectives**, Vol.2, No.4, American Economic Association, 1988, pp. 195-206.

- Tversky, Amos, Daniel Kahneman: “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, **Science, New Series**, Vol. 185, No. 4157, American Association for the Advancement of Science, 1974, pp. 1124-1131.
- Ulaş, Sarp Erk: “Postmodern Felsefe”, **Felsefe Sözlüğü**, Ankara, Bilim ve Sanat, 2002.
- Yıldırım, Cemal: **Bilim Tarihi**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 1983.
- \_\_\_\_\_ : **Bilim Felsefesi**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 1991.
- Zak, Paul J., S. Knack : “Trust and Growth”, **The Economic Journal**, Vol. 111, No. 470, Blackwell Publishing, 2001, pp. 295-321.
- Zak, Paul “The Neuroeconomics of Trust”, Forthcoming, **Two Minds. Intuition and Analysis in the History of Economic Thought**, ed. Roger Frantz, London, Springer, 2005, (çevrimiçi) <http://ssrn.com/abstract=764944>, 17.06.2011.